

... zu Wasser

Einstieg ins Marinegeschäft

von Andreas Seifert

Der Kauf der NVL-Gruppe (Naval Vessels Lürssen) durch Rheinmetall wurde teils mit Überraschung zur Kenntnis genommen – ein Panzerbauer, der nun auch noch in das Marinegeschäft einsteigen will. Marineschiffe gehören mit zum Teuersten, was man sich in der Rüstung so vorstellt. Jedenfalls war das früher so. Und auch heute wird viel Geld für Marineschiffe eingeplant – allein die neuen Großschiffe werden Summen oberhalb von 20 Mrd. € verschlingen. Eine Fregatte der Klasse 126 (Niedersachsen-Klasse) kostet heute rund 1,5 Mrd. € bis 2 Mrd. €, es soll sechs Schiffe von diesem Typ geben. Eine kleinere MeKo-Fregatte (Mehrzweck-Kombination), wovon die Bundeswehr plant, bis zu acht Schiffe anzuschaffen, hat einen Stückpreis von rund 1 Mrd. €. Bis das letzte Schiff ausgeliefert ist, wird noch ein Jahrzehnt vergehen und die ein oder andere Milliarde hinzukommen. Angesichts solcher Umsätze und Perspektiven könnte es lukrativ sein, eine Werft zu betreiben.

Werftindustrie in Deutschland

Blickt man in die 1990er Jahre zurück, so gab es schon damals einen Rückgang der Zahl der schwimmenden Einheiten der Bundesmarine und die wenigen geplanten Neuananschaffungen wurden aufgrund neuer Anforderungsprofile kleiner dimensioniert und auf internationale Einsatzszenarien zugeschnitten. Die hohen Anforderungen an die Ausstattung machten ein einzelnes Schiff oder U-Boot zwar unfassbar teurer, aber die geringen Stückzahlen, die es zu produzieren galt, erforderten keine umfangreiche Schiffbauindustrie wie vorher vorhanden. Da die deutsche Schiffbauindustrie auch im zivilen Schiffbau schon in den 1980er Jahren einem massiven Strukturwandel unterworfen war, schrumpfte der Anteil europäischer oder deutscher Werften am Weltmarkt deutlich. Dominierende Fertigungsstandorte lagen mehr und mehr in Ostasien – zum Teil sogar mit der deutschen Werfttechnik, die man z.B. in Bremen demontiert hatte. Die aktuelle Prognose des weltweiten Schiffsbaus für 2027 vom Verband für Schiffbau und Meerestechnik in Hamburg sieht dort 92,7 % aller gebauten Schiffstonnagen (61 % VR China, 22 %

Südkorea, 9,7 % Japan).¹ Auf Europa entfallen demnach noch 4,7 %, auf den Rest der Welt dann nur noch 2,9 %. Je spezifischer und je teurer einzelne Schiffe werden, wird sich diese Aufteilung anders darstellen – so sind es nach wie vor auch europäische Werften, die hochwertige Kreuzfahrtschiffe, Spezialschiffe z.B. für die Forschung oder eben High-Tech-Marineschiffe bauen. Weltmarktführer für konventionelle U-Boote ist die deutsche Thyssenkrupp Marine Systems.

Gegen Ende der 2010er Jahre stand erneut ein Ausverkauf der Werftreste in Deutschland an – und selbst der Bund verlor das Interesse daran, Deutschland als Standort einer eigenen Marineschiffbauindustrie zu erhalten. Die Erfahrungen mit der Korvette K130 (Braunschweig-Klasse) ab 2001, die sich um Jahre verzögerte, wesentlich teurer wurde und am Ende doch noch mit Mängeln behaftet war, haben zudem das Vertrauen in die Kompetenzen der deutschen Werften beschädigt.² Hierin liegt auch einer der Gründe, warum 2018 nicht eine deutsche Werft zum Generalunternehmer der Fregattenklasse 126 (F126) auserkoren wurde, sondern die niederländische Damen Shipyards. Gebaut werden sollten die Schiffe dann auf deutschen Werften.

Das finanzielle Füllhorn der Zeitenwende schafft den Raum, wieder viele schwimmende Einheiten zu planen und an Unternehmen in Deutschland zu verteilen, statt über ggf. kostengünstigere Bestellungen im europäischen Ausland nachzudenken. Damit wittern auch die verbliebenen Akteure in der Werftindustrie frischen Wind und es wird eine neue Runde in der Konzentration eingeläutet.³ Die Straffung von Werftkapazitäten und der Zuschnitt auf den militärischen Bedarf sind z.B. ausschlaggebend für Thyssenkrupp gewesen, die Thyssenkrupp Marine Systems auszulagern und eigenständig an die Börse zu bringen. Auch für die German Naval Yards in Kiel bedeutet dies mehr Aufträge im Marinesegment und damit einen Anlass, die historischen Wurzeln im deutschen Marineschiffbau in ihrer Webseitenpräsentation in den Vordergrund zu stellen. Ob dies allerdings reicht, die Eigenständigkeit zu bewahren, darf bezweifelt werden – sowohl TKMS, wie auch Rheinmetall äußerten zuletzt Interesse

an einer Übernahme – der ursprüngliche Werftverbund bestehend aus drei Werften an der Ostsee ist inzwischen auf den Standort Kiel reduziert.

Eine weitere Werft, die in der Lage ist, größere Schiffe zu bauen, ist die Bremer Werft Lürssen, die bereits 2021 ihr militärbezogenes Marinegeschäft in der NVL (Naval Vessels Lürssen) zusammengefasst hat. Die NVL hat dabei die für Großschiffe geeigneten Werften in Wilhelmshaven (Neue Jadewerft), Hamburg (Norderwerft und Blohm+Voss) übernommen. Insbesondere Blohm+Voss ist zum Bau großer Einheiten noch in der Lage. Die Zusammenfassung des militärischen Geschäftes in einem Unternehmen erlaubte es Lürssen, das militärische Standbein von dem ansonsten auf reiche Kundschaft ausgerichteten Yachtgeschäft zu trennen und den Namen Lürssen als Luxusmarke sauber zu halten. Zum anderen hat die Trennung auch den Zuschnitt der von Lürssen vorher bzw. von der NVL ab 2021 vorgenommenen Internationalisierung des Geschäftes ermöglicht. So z.B. die Gründung der Naval Technology Bulgaria 2021, die am Schwarzen Meer angesiedelt für die bulgarische Marine eine Multipurpose Modular Patrol Vessel (MMPV) entwickelte, von denen inzwischen schon zwei vom Stapel gelaufen sind. Auch in Kroatien, in Rijeka, wurde ein Unternehmen aus der Taufe gehoben, das seltsam unspezifisch „internationale Kunden mit maritimer Expertise“ versorgen soll: NVL d.o.o. in Opatija dient dem Ausbau des Defense-Exportgeschäfts.

2022 wurde die Tochter NVL Egypt eingerichtet, die als Gesellschaft den Bau von zehn Küstenbooten für die ägyptische Marine durchführen, aber auch einen ersten Fußabdruck in die Region setzen soll, um ggf. weitere Aufträge abwickeln zu können. Dass NVL Egypt ein Joint Venture mit lokalen Konzernen darstellt, sichert eine gewisse Unabhängigkeit von der deutschen Mutter ab, was wiederum für weitere Exportgeschäfte von Vorteil ist. Auch das Joint Venture mit einem Staatsfonds in Brunei ist unter diesem Gesichtspunkt zu erwähnen. Mit Muara Maritime Services ist die NVL 2018 aktiv in die Betreuung von Kriegsschiffen im Ausland eingestiegen. Die NVL hat überdies in Singapur ein lokales Büro. Deutlich wird, dass sich die NVL lokale Zugänge über das Angebot von Kooperation und Zusammenarbeit erarbeitet, statt nur einfach in ein Land zu verkaufen.

Rheinmetall als Anbieter maritimer Kompetenzen

Das ist durchaus auch eine Strategie, die die NVL für einen Anbieter wie Rheinmetall attraktiv macht – denn schließlich besteht ein Marineschiff nicht nur aus einer Hülle, sondern auch aus der Technik und den darauf installierten Waffensystemen. Die NVL hat Erfahrungen als Schiffbauer wie auch als Ausrüster für die deutsche Marine gesammelt. Rheinmetall bringt seinerseits ebenfalls Erfahrungen als Systemintegrator mit, auch wenn ein größeres Kriegsschiff eine höhere Komplexität darstellt, als

Landfahrzeuge. Aber nicht nur die Integration von Feuerleitsystemen, Sensorik, Mechanik und Waffensystemen ist auf der Seite von Rheinmetall vorhanden. Rheinmetall ist über die Bereitstellung spezifischer Bordwaffen bereits heute in der Marinerüstung aktiv. Die SeaSnake-Reihe, Oerlikon Millennium, Searanger und Natter sind auf die Marine zugeschnittene Kanonen.⁴ Auch im Bereich der Sensorik hat Rheinmetall einiges für die Marine zu bieten, da es auch Schutzsysteme passiver wie aktiver Art im Portfolio hat. Rheinmetall hat mit der Benntec Systemtechnik zudem eine Tochter, die bereits jetzt Simulationen und E-Learning-Programme auch für die Marine anbietet. Kurzum, mit dem Erwerb von NVL ergänzt Rheinmetall sein Portfolio um eine konkrete Werft und sichert potentiell so auch einen Teil seines bestehenden Geschäfts.

Dieses Geschäft weist aber auch in die Zukunft. Autonome Systeme spielen auch auf See absehbar eine größere Rolle. Auch hier bringt sich Rheinmetall als ein Anbieter, der in allen Feldern (Schiffbau, Drohnenhersteller, Sensorproduzent, Systemintegrator und Ausbildungsanbieter) aktiv ist, in eine gute Position, wenn er suggeriert, er hätte in allen Bereichen tatsächlich Kompetenzen. Zudem entwickelt Rheinmetall derzeit zusammen mit dem Raketenbauer MBDA eine Laserwaffe, die allein aufgrund ihrer Größe vorerst noch auf Marineschiffe beschränkt bleiben wird.⁵ Auch hier wird deutlich, dass Rheinmetall im Anspruch ein Vollanbieter für das gesamte Militärrepertoire zu sein, auch nicht anders kann, als sich auch im Marinebau zu engagieren.

Vor allem teuer: F126

Das in den 2010er Jahren aufgelegte Projekt einer neuen Fregattenklasse, der F126, wurde Ende des Jahrzehnts an die niederländische Damen Shipyards vergeben. Mit Kosten von rund 1,5 Mrd. €/Schiff für anfänglich vier, später sechs Schiffe, ist es das größte Schiffbauprojekt nach 1989. Geplant war, das erste Schiff bereits 2028 der Marine zu übergeben. 2025 wurde klar, dass Koordinations- und Technikprobleme zu Verzögerungen führen würden und frühestens 2031 mit dem ersten Schiff zu rechnen ist. Inzwischen steht das gesamte Projekt auf der Kippe und es ist unklar, ob überhaupt die geplanten sechs Schiffe gebaut werden, oder das Ministerium sich dazu entscheidet, preiswertere Schiffsmodelle (z.B. die MeKo-Fregatten) als Brückenlösung anzuschaffen und auf eine Zukunft mit der schon in Planung befindlichen F127 zu setzen.⁶

Rheinmetall, über den Kauf der NVL auch am Projekt F126 beteiligt, hat in dieser Situation ein neues Angebot unterbreitet. Der Konzern bietet an, die Schiffe als Generalunternehmer im Alleingang zu bauen – dafür würde Rheinmetall auch die German Naval Yards übernehmen. Der Preis, den der Konzern in den Ring wirft, beträgt satte 12,8 Mrd. € für sechs Schiffe, die sich für den Steuerzahler zu bereits ausgegebenen rund 2 Mrd. € addieren würden.⁷ Der Preis, so die Fußnote, wäre allerdings an die In-

flation gekoppelt. Das erste Schiff, so die Prognose, könnte 2032 im Becken schwimmen – also mit vier Jahren Verspätung zum eigentlichen Plan.

Letztlich wird sich an dem Projekt zeigen, ob der Ausbau Rheinmetalls zum Vollanbieter dem Ministerium in Bonn und Berlin so viel wert ist, dass es den Pfad eines überbewerteten Fregatten-Baus weiterverfolgt, oder ob die „Vernunft“ siegt und eine größere Anzahl MeKo-Fregatten vom Konkurrenten TKMS gekauft und neue Planungen für die F127 beschleunigt werden.⁸ Vieles spricht dafür, dass Politik und Bundeswehr weder das eine noch das andere lassen, sondern alles gleichzeitig tun werden.⁹ Der Geldsegen ermöglicht es dem Ministerium, weiter an den Unsummen für Marineprojekte festzuhalten.

Abseits vom Geld

Die grundlegende Frage, welche Form von Marinerüstung man wirklich bräuchte, geht angesichts der fiskalischen Möglichkeiten unter – man ist scheinbar schon ernst zu nehmender Kritiker, wenn man hier und da darauf drängt, eine Milliarde zu sparen. Hier sei darauf verwiesen, dass die überaus rüstungsfreundliche Beratergruppe um Jeannette zu Fürstenberg in ihren Forderungen an die Politik die Marinerüstung weitgehend ignoriert: Einzig autonome Unterwasserfahrzeuge sind hier zu priorisieren.¹⁰ Die scheinbar kritische an den Kosten ausgerichtete Debatte an dieser Stelle übersieht die immer noch vorhandenen globalen Ambitionen der Marine, die sich z.B. auch mit Aufgaben im Indo-Pazifik betraut sieht.

Fazit

Für Rheinmetall ist der Expansionskurs nicht auf das vertraute Feld der gepanzerten militärischen Fahrzeuge beschränkt. Die massive Ausdehnung und teilweise noch fehlende Verknüpfung der verschiedenen neu hinzugetretenen Unternehmensteile – wie z.B. die NVL – wirken vielleicht jetzt noch für manche erratisch und unzusammenhängend. Um optimal von der Zeitenwende profitieren zu können, so scheinbar das Kalkül aus Düsseldorf, muss das Unternehmen jedes Feld selbst besetzen und den späteren Zukauf einzelner Komponenten reduzieren. Dass dabei Rheinmetall seine realen Kompetenzen überschreitet und auch in Feldern aktiv sein wird, in denen es über keine eigenen Erfahrungen verfügt, wird in Kauf genommen, solange der Käufer – vor allem also die Bundeswehr, wo das Geld locker sitzt – es bevorzugt, einen „Generalunternehmer“ anzusprechen, als sich selbst Wissen und Kompetenzen anzueignen. Rheinmetall inszeniert sich vollmundig als Vollanbieter und die Bundeswehr bestellt große Pakete. Der Bundestag hat so oder so den Überblick verloren und nickt ab, was vorgelegt wird: Auch hier hilft der „große Name Rheinmetall“ und die scheinbar unterstellte „Kompetenz“, um nicht zu sehr ins Detail zu gehen. Kurzum, es besteht das Risiko, dass sich

die Übernahme von NVL durch Rheinmetall als verteuertes Element entpuppt, statt die erhofften technologischen und finanziellen Synergieeffekte zu zeitigen. Rheinmetall hat bisher noch selten nur pünktlich und im Kostenrahmen abgeliefert. Angesichts der Budgetkürzungen in anderen Bereichen mutet es seltsam an, dass hier ein Anbieter regelrecht mit Geld zugeworfen wird, obwohl es Fragen zu Kompetenz und Kosteneffizienz gibt.

Anmerkungen

- ¹ Verband für Schiffbau und Meerestechnik e.V., Jahresbericht 2025-2026, Hamburg 2026.
- ² Der Rüstungsbericht 2016 (3. Bericht des Bundesministeriums für Verteidigung zu Rüstungsangelegenheiten) fasste die Verzögerung im Beschaffungsprojekt mit 54 Monaten zusammen – sowohl ein nicht funktionsfähiges Getriebe wie auch Schimmelbildung in der Lüftung und technische Probleme der Integration haben das Projekt in die Länge gezogen. Insgesamt wurden die fünf Schiffe des ersten Bauloses rund 117 Mio. € teurer als gedacht. Das zweite Baulos mit weiteren fünf Korvetten befindet sich noch im Bau.
- ³ Siehe Jahresbericht, op. Zit.
- ⁴ 2022 versuchte Rheinmetall, den italienischen Bordkannonenanbieter OTO Melara zu übernehmen – eine Übernahme hätte das Portfolio ergänzen können und Rheinmetall auch in der Produktion von Schiffsmunition zu einem noch größeren Player gemacht. Die Übernahme scheiterte und die Firma verblieb im Leonardo-Konzern.
- ⁵ Das Projekt erhielt zuletzt einen Dämpfer, nachdem selbst der Bundestag über die hohen Kostenforderungen gestolpert war: Haushälter bremsen Laserwaffenprojekt – erst Marktsichtung, Handelsblatt, 9.2.2026.
- ⁶ Ausführlicher siehe hierzu Jürgen Wagner, Beschaffung außer Rand und Band, IMI-Analyse 31/2025, Oktober 2025.
- ⁷ Rheinmetall will Fregatten-Debakel der Bundeswehr für 12 Milliarden Euro übernehmen, Manager Magazin, 6.5.2026.
- ⁸ Clemens Speer, F 126: Rheinmetall fordert zwölf Milliarden Euro – Zweifel am Sinn des Projektes wachsen, Sicherheit & Verteidigung, 7.5.2026. Ein besonderer „Vorteil“ der F127 zum augenblicklichen Stand ist, dass das Schiff in der Lage sein soll, das US-System Aegis für Luftverteidigung aufzunehmen – eine interessante Perspektive angesichts aktueller Autonomiedebatten, die die USA als Waffenlieferanten umgehen wollen.
- ⁹ Z.B. Uwe Mergener, Kostenexplosion bei F126?, Europäische Sicherheit und Technik, 8.5.2026.
- ¹⁰ Dr. Jeannette zu Fürstenberg/Prof. Dr. Moritz Schularick/Nico Lange/ Rene Obvermann/Dr. Thomas Ender-s/u.a., Der Weg zu europäischer Verteidigungsautonomie: Ein Leitfaden zur Überwindung kritischer Abhängigkeiten, Kiel Institut für Weltwirtschaft, Mai. 2026.