

# Noch kein Grund zum Jubeln – und noch viel weniger zum Jammern

## SIPRI legt eine neue Liste der Top 100 Waffenproduzenten vor

von Andreas Seifert

**Die gute Nachricht vorweg: Es geht runter mit der weltweiten Waffenproduktion!**

**Die schlechte Nachricht: Es stimmt vielleicht nicht!**

Mit dem Fact Sheet „The SIPRI Top 100 Arms-Producing and Military Services Companies, 2012“ legte das Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) Ende Januar 2014 die Fortsetzung einer etablierten und von Journalisten wie Friedensaktivisten gern genutzten Reihe von statistischen Auswertungen vor.<sup>1</sup> SIPRIs diesjährige statistische Aufbereitung des internationalen Waffenhandels, die auf der Münchner Sicherheitskonferenz präsentiert wurde, „belegt“, dass der (teilweise) Rückzug amerikanischer und europäischer Truppen von einigen Kriegsschauplätzen der Welt (Afghanistan, Irak) sich in den Kassen internationaler Konzerne negativ auswirkt. Für die deutschen Firmen Kraus-Maffei-Wegmann und Thyssen Krupp geht der Umsatz in der Militärsparte demnach um über 20% runter – und im Ranking von den Plätzen 64 auf 73 bzw. 50 auf 56. Nord-Amerikanische Unternehmen wie KBR, die US-amerikanische Basen im Irak betreuen, erlebten Einbußen um 60%, andere, wie die Firma DynCorp, die das gleiche in Afghanistan tun, erlebten hingegen Zuwächse um die 10%. Es sind diese Kleinigkeiten, die zusehends an der Validität der SIPRI-Zahlen zweifeln lassen: geht's rauf oder geht's runter? Der auf die Schnelle aus den Zahlen gelesene „Rückgang“ in der Waffenproduktion um 4,2% entpuppt sich bei näherem Hinsehen als nicht haltbare statistische Größe – offen bleibt, ob es nicht eigentlich insgesamt nach oben geht.

### Bezugsrahmen als Fehlerquelle

SIPRIs Statistik fußt auf dem Zahlenmaterial der 100 umsatzstärksten Unternehmen der Rüstungsbranche, vergisst aber anzumerken, dass sich jenseits der 100er Marke weitere Unternehmen tummeln, deren Umsätze zumindest nicht unerheblich sind. Lag die Grenze im Jahrbuch von 2012<sup>2</sup> bei einem Umsatz von 640 Millionen USD so weist das letzte Unternehmen der aktuellen Liste

einen Umsatz von 720 Millionen USD aus. Ein Unternehmen, wie die MTU Aero-Engines, das im SIPRI-Zahlenmaterial 2012 mit einem Umsatz von 640 Millionen USD im Militärgeschäft für 2010 noch auf Platz 100 rangierte, ist inzwischen aus der Liste gefallen. Der MTU-Geschäftsbericht 2013 feiert indes das Jahr 2012

als erfolgreichstes Jahr in der Firmengeschichte: 503 Mio. €, also grob 680 Mio. USD.<sup>3</sup> Obwohl signifikante Zuwächse vorhanden sind, bilden sie sich nicht mehr in der SIPRI-Statistik ab. Hier fällt auf, dass eine entscheidende Zahl in der Aufbereitung von SIPRI fehlt: der Anteil der Top 100 an den Gesamtumsätzen aller Unternehmen. Dies mag sogar unter dem Gesichtspunkt einer groben Gesamtwertung hilfreich sein, dennoch zeigt es die Schwierigkeit auf, den öffentlichen Diskurs, der nationalen Charakter hat, noch mit dem Stockholmer Material zu unterfüttern. Deutsche Unternehmen und Lobbyverbände der Wehrindustrie, die schon den letzten Bericht von SIPRI im Sinne einer „Alarmglocke“ ausgelegt haben, finden im neuen Zahlenmaterial passende Szenarien, um eine deutsche Marginalität im Rüstungsbereich zu suggerieren.

Der „Aufstieg“ der russischen Rüstungsindustrie (der man im SIPRI-Fact Sheet auch gleich eine noch höhere Korruptionsanfälligkeit unterstellt als der Rüstungsindustrie ohnehin schon) in den Top 100 und ihr Zugewinn um 28% wird von eben diesen Lobbyisten als Argument genutzt, auf Exporterleichterungen und neue Beschaffungszyklen zu dringen. Dass sich der Anteil der russischen Industrie am Top 100 Segment auf 5% beläuft – in etwas so viel wie die US-amerikanische Firma Northrop Grumman allein –, ist keine Zeile wert. Auch der explizite Verweis auf die Entwicklung der chinesischen Waffenindustrie, die nicht in der Statistik der Top 100 aufgeführt wird, bedient in der vorgebrachten Form die Argumentation wachsender militärischer Irrelevanz und ist Futter für diejenigen, die auf die Erhaltung einer „wehrindustriellen Basis“ pochen. Chinas Waffenindustrie würde demnach mindestens 10 Unternehmen der Top 100 stellen können, wobei man einem sogar zutraut, sich in den oberen Rängen der Top 10 aufzuhalten.<sup>4</sup> Die Darstellungsform allein, keine Zahlen zu haben, aber dann doch welche zu präsentieren, lässt Interpretieren, die Ängste schüren wollen, weites Spiel. Im Ergebnis wird die Botschaft gefördert, dass nicht Rüstung oder Rüstungsindustrie das Problem sind, sondern die Rüstung bestimmter Akteure (Russland, China,...).

The screenshot shows the SIPRI website interface. At the top, the logo and name 'STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE' are visible, along with the tagline 'The independent resource on global security'. A navigation menu includes links for Home, Research, Databases, Publications, SIPRI Yearbook, Library, SIPRI North America, Events, News, Media, and About SIPRI. The main content area features a 'MEDIA' section with a list of press releases from 2014 down to 2009. The selected item is dated '31 Jan. 2014' and titled 'Sales by largest arms companies fell again in 2012 but Russian firms' sales increased sharply'. Below the title is a summary of the press release, followed by links to read the full release in various languages and to access the full SIPRI Top 100 list for 2012. A 'FREE RELEASES' sidebar on the right offers to join the SIPRI media mailing list.

## Die deutschen Zahlen: Thyssen Flopp, Rheinmetall mit Zuwächsen – EADS/Airbus ein eigener Staat

Die SIPRI-Analysten haben die Kennzahlen von Thyssen Krupp und Krauss-Maffei für ihre Key-Facts auf der Titelseite ihres Fact Sheets herausgegriffen und ihnen damit einen besonderen Platz für zukünftige Diskussionen eingeräumt: „Einschnitte in den Militärausgaben in West-Europa und der Einbruch beim Bedarf an schweren Waffen hat die Verkäufe von Firmen wie dem Panzerproduzenten Krauss-Maffei Wegmann (runter um 21 Prozent) und Schiffsbauer Thyssen Krupp (runter um 27 Prozent) beeinflusst.“<sup>5</sup>

Der Blick in alte SIPRI-Daten<sup>6</sup> ist hier hilfreich, ein paar Dinge klarzustellen. Die Entwicklung des Umsatzes im Militärbereich von Thyssen-Krupp (3% am Gesamtumsatz) ist jenseits des gewählten Vergleichszeitraumes 2011 zu 2012 wenig dramatisch. SIPRI selbst weist für 2010: 1,34 Mrd. USD; für 2011: 2,08 Mrd. USD; und für 2012 wiederum 1,53 Mrd. USD aus.<sup>7</sup> Gegenüber 2012 ein Einbruch von 27%, gegenüber 2010 immer noch eine Steigerung! Für Thyssen-Krupp dürften die Verluste in anderen Geschäftsfeldern sicherlich dramatischer sein, denn der Gesamtumsatz des Stahlriesen ist von 68,2 Mrd. USD auf 60,5 Mrd. USD gesunken. Für Krauss-Maffei-Wegmann ergibt sich ein noch bizarreres Bild: hatte man den Umsatz der Firma im Jahre 2011 für das Jahrbuch 2013 noch auf 1,75 Mrd. USD hochgerechnet, so korrigiert man diese Zahl für das Fact Sheet 2014 auf 1,25 Mrd. USD nach unten – mal eben eine halbe Milliarde weniger. Und ausgehend von dieser Zahl errechnet man nun einen Absturz um 21% auf 980 Millionen USD. Dabei soll keinesfalls unterstellt werden, der Panzerhersteller würde nicht in Absatzschwierigkeiten stecken, doch müssen Zweifel an der Berechnung der Zahlen zumindest mitbedacht werden.

Das Interessante ist jedoch, dass SIPRI mit dem Herausgreifen gerade dieser beiden Hersteller, direkten Bezug zur europäischen Anschaffungspolitik nimmt und Rüstungslobbyisten in Deutschland den Boden ebnet. So bekommen Exportanträge von Krauss-Maffei-Wegmann, Panzer nach Saudi Arabien liefern zu wollen, von ungewohnter Seite – ob gewollt oder ungewollt – Rücken-deckung.

Wenn man sich die anderen großen deutschen Player anschaut, so ist von einem dramatischen Einbruch, der von SIPRI der Branche insgesamt unterstellt wird, nicht die Rede. MTU-Aero Engines wurde bereits erwähnt: die Firma ist nicht mehr in der Statistik gelistet, ihr geht's aber prächtig. Der Diehl Konzern, der ein Drittel seines Umsatzes mit Waffen macht, konnte sein statistisches Ergebnis und seinen 62. Platz gut halten: Einbruch nicht vorhanden. Der Waffenbauer Rheinmetall legt sogar im Ergebnis etwas zu: von 2,98 auf 3 Milliarden USD – das dritte Jahr in Folge Zuwächse!

Besonderes Augenmerk verdient wie immer der EADS-Konzern, der sich jüngst in Airbus umbenannt hat, damit aber nicht friedlicher geworden ist. Die Umgestaltung sah auch, dies sei am Rande erwähnt, die Einarbeitung der in der Öffentlichkeit oftmals als besonders friedlich herausgestellten Raumfahrtsparte Astrium in den militärischen Arm des Airbusimperiums Airbus Military, vormals Cassidian, vor. Hier verliert die Militärsparte 2012 gegenüber dem Vorjahr 1 Mrd. USD – und das trotz großzügigster Subventionen – und weist dennoch 15,4 Milliarden für unproduktives, tödliches Material aus. Besonders pikant: Airbus ist aufgrund seiner Verflechtung als transnationales Unternehmen geführt und genießt damit eine besondere Stellung. Im Ländervergleich wird EADS/Airbus inzwischen gleichberechtigt neben Frankreich, Russland, den USA und allen anderen „Ländern“ geführt. Der Grad der Verflechtung europäischer Unternehmen

SIPRI Zahlen (Millionen USD)

	2011		2012
7. EADS/Airbus	16.400	↓	15.400
30. Rheinmetall	2.980	↔	3.000
56. Thyssen Krupp	2.080	↓	1.530
62. Diehl	1.390	⇒	1.200
73. Krauss-Maffei Wegmann	1.250	↓	980

Quelle: SIPRI Fact Sheet 2014

untereinander hat zugenommen – die Verteilung der Standorte einzelner Unternehmen über ganz Europa ebenso. Thales, Finmeccanica und andere Unternehmen aus Europa produzieren in ganz Europa und nicht in einzelnen Ländern. 87% der Umsätze der Top 100 Unternehmen liegen bei nordamerikanischen und europäischen Firmen. Das Beispiel Airbus sollte dazu dienen, die Praxis einer nationalen Zuordnung zu überdenken.

### Fazit: Stochern im Nebel

Wenn nicht klar ist, wie groß der Anteil der Top 100 Unternehmen am Gesamtumsatz der Branche ist, bleibt alles andere lediglich Spekulation oder genauer: ist nur als Tendenzbeschreibung zu lesen. Was man bei allen geäußerten Vorbehalten festhalten kann, sind ein paar interessante Beobachtungen. Demnach verteilt sich der Umsatz auf mehr Unternehmen als in den vergangenen Jahren und die Beschränkung auf 100 Unternehmen wird zusehend fragwürdiger. Neue Player und neue Märkte jenseits des – dann immer noch überbordenden – Nordens entstehen und entwickeln Dynamiken, denen man in Stockholm nur schwer beikommt. In Japan, Indien, China, Südostasien und Brasilien entstehen Unternehmen, denen man wohl nicht mehr mit der klassischen Lektüre von Geschäftsberichten gerecht werden kann, da sie sich der Erfassung durch Börsenaufgaben entziehen. Die Verflechtung der Unternehmen gewinnt an Komplexität und ihre nationale „Verortung“ gelingt immer weniger. Die mit der Heraushebung von Krauss-Maffei-Wegmann und Thyssen Krupp in den „Key-Facts“ angeklungene Vermutung, den deutschen Unternehmen gehe es schlechter als anderen, ist grundlegend anzuzweifeln und dem vorauszusehenden Gejammer von Rüstungslobbyisten ist entschieden zu widersprechen. SIPRI sollte sich überlegen, ob es am Ranking in dieser Form festhält oder ob es nicht neue Wege der Öffentlichkeitsarbeit beschreitet. Es besteht die Gefahr, dass ihr Ranking zu einem Branchendienst der Wehrtechnischen Industrie verkommt und Lobbyisten als Argumentationshilfe und Bankanalysten als Entscheidungshilfe für Anleger dient.

### Anmerkungen

- 1 Abseits des SIPRI Fact Sheets ([http://books.sipri.org/product\\_info?c\\_product\\_id=472](http://books.sipri.org/product_info?c_product_id=472)) ist die reine Liste inzwischen online abrufbar: [www.sipri.org](http://www.sipri.org).
- 2 Als Vergleich wurde die Printausgabe „SIPRI Yearbook 2012, Armaments, Disarmament and International Security“, Frühjahr 2012, herangezogen.
- 3 Z.B. auf der Homepage des Unternehmens: [www.mtu.de/GB\\_2012\\_de/99.html](http://www.mtu.de/GB_2012_de/99.html)
- 4 Fact Sheet, 2014, S. 7.
- 5 Fact Sheet, 2014, S. 1, Übers. as.
- 6 Als Vergleich wurde die Printausgabe „SIPRI Yearbook 2013, Armaments, Disarmament and International Security“, Frühjahr 2013, herangezogen.
- 7 Zahlen aus dem Fact Sheet, bzw. SIPRI Yearbook 2013.