

Dinkelacker, Diana; Frenzel, Markus; Rohde, Joachim

Research Report

The US-armaments industry goes Europe? Der Fall der Howaldtswerke Deutsche Werft AG

SWP-Aktuell, No. 31/2002

Provided in Cooperation with:

Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP), German Institute for International and Security Affairs, Berlin

Suggested Citation: Dinkelacker, Diana; Frenzel, Markus; Rohde, Joachim (2002) : The US-armaments industry goes Europe? Der Fall der Howaldtswerke Deutsche Werft AG, SWP-Aktuell, No. 31/2002, Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP), Berlin

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/254388>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

The US-Armaments Industry Goes Europe?

Der Fall der Howaldtswerke Deutsche Werft AG

Diana Dinkelacker / Markus Frenzel / Joachim Rohde

Am 11. März 2002 schreckte eine Meldung die Rüstungsexperten auf: Der amerikanische Investmentfonds One Equity Partners (OEP) – eine Tochter der Chicagoer Bank One, der fünfgrößten Bank der USA – übernahm 75 Prozent der Howaldtswerke Deutsche Werft AG in Kiel. Bislang hatte der Schiffbau-Konzern als das Aushängeschild der deutschen Rüstungsindustrie gegolten. In einem Land, in dem andere Rüstungsproduzenten den drohenden Konkurs vor Augen haben, stellte sich die wirtschaftliche Situation des Kieler Konzerns als Erfolgsgeschichte dar. Daß ein so vermögendes Rüstungsunternehmen ans Ausland verkauft werden könnte, galt in der öffentlichen Meinung bislang als unvorstellbar. Entsprechend intensiv wird in Deutschland seither über Hintergründe und Konsequenzen diskutiert. Den jüngsten Anstoß dazu gab die Ankündigung von HDW-Chef Lederer am 14. August, mit dem US-Rüstungskonzern Northrop Grumman eine enge Kooperation im Marineschiffbau einzugehen.

Für Experten kam der Einstieg von OEP keineswegs überraschend. Zum einen hatte der Vorstandsvorsitzende von Babcock Borsig und HDW, Klaus Lederer, bereits vor einiger Zeit erklärt, daß er einen vermögenden Investor zur Ausweitung des Marinegeschäfts in Europa suche. Da weder die deutschen Konkurrenten bzw. industriellen Partner (Thyssen etc.) noch die deutschen Banken sich bereit zeigten, bei der Kieler Werft einzusteigen, blieb nur die Suche nach einem ausländischen Investor. Auch rein zeitlich läßt sich eine Übernahme von solcher Dimension – für seine HDW-Anteile mußte OEP 1 Milliarde Euro zahlen – nicht über Nacht realisieren. Mindestens neun Monate Vorlaufzeit ist nach Ansicht von

Industrieexperten für eine entsprechende Aktion erforderlich.

Feindliche Übernahme durch die US-Konkurrenz?

Es bleibt jedoch die Frage, weshalb vermögende Investoren aus den USA bei einer deutschen Werft einsteigen. Im wesentlichen drei Szenarien sind vorstellbar:

1. HDW-Spitzenmanager Klaus Lederer hat einen US-Investor gesucht, um die eigene Position zu sichern. Bereits vor einem Jahr wurde auf Initiative des Bundeskanzlers ein deutsches Werftenkonglomerat unter Führung von Thyssen und HDW ins Auge gefaßt. In einem ersten

Schritt sollten die beiden Unternehmen jeweils 7,5 Prozent der Aktien tauschen. Zu einem späteren Zeitpunkt wären diese Überkreuzbeteiligungen auf 15 Prozent aufgestockt worden. Jedoch konnten sich die Vorstände der beiden Unternehmen schon auf den ersten Tausch nicht einigen. Seit dieser Zeit war das Verhältnis von Lederer zur Thyssen-Führung belastet. Hätte Thyssen die Mehrheit an HDW übernommen, was von politischer Seite gewünscht wurde, wäre der Vorstandsvorsitz des Babcock-Managers bei der Werft mehr als ungewiß gewesen. Vor dem Hintergrund des absehbaren Konkurses von Babcock Borsig könnte es also ein sehr konkretes Interesse von Lederer geben, eher einen US-Investor zum Partner zu haben als die deutsche Konkurrenz. Sollte er gegen das wirtschaftliche Interesse des Unternehmens gehandelt haben, hätte dies rechtliche Schritte gegen ihn zur Folge. Ein entsprechendes staatsanwaltliches Ermittlungsverfahren läuft bereits.

2. Ein zweites Szenario könnte sein, daß es sich bei dem Einstieg von OEP tatsächlich um ein reines Investmentgeschäft handelt. Ein mehrfach geäußertes Argument hierfür ist, daß HDW solide Umsatzzahlen schreibt, volle Auftragsbücher hat und ein erfolversprechendes Unternehmen bleiben wird. Immerhin hat Babcock Borsig während der letzten Jahre 500 Millionen Euro aus der Kasse der Werft in das eigene Unternehmen transferiert, um den maroden Konzern zu sanieren. Dagegen sprechen jedoch die Klauseln, welche der Investmentfonds für sein Engagement akzeptieren mußte. OEP hat sich verpflichtet, seine Anteile fünf Jahre zu halten. Es soll keine Auszahlung der Dividenden an den Investmentfonds stattfinden. Auch soll bei einem eventuellen Ausstieg von OEP ein Vorkaufsrecht für deutsche Käufer gelten. Zudem muß bereits heute ein »unwiderrufliches Angebot auf Beteiligung der ThyssenKrupp AG sowie der

Ferrostaal AG mit je 15 Prozent an HDW« abgegeben werden. Eingehalten werden muß nicht zuletzt das deutsche Kriegswaffenkontrollgesetz. Und ein Technologietransfer in die USA darf auch nicht stattfinden. Es ist mehr als fragwürdig, daß ein amerikanischer Finanzinvestor 1 Milliarde Euro in ein Unternehmen steckt, wenn er fünf Jahre lang weder ein Mitspracherecht besitzt noch finanzielle Rückflüsse erwarten kann. Somit erscheint die Option, daß es sich bei OEP tatsächlich um einen »reinen Finanzinvestor« handelt, wenig plausibel.

3. Da erhebliche Zweifel an der rein spekulativen Absicht von OEP existieren, liegt ein drittes Szenario nahe. Der amerikanische Finanzinvestor ist bei der HDW als Strohmännchen für US-Rüstungskonzerne eingestiegen. In einem Vermerk an den Verteidigungsausschuß des Bundestages spricht die parlamentarische Staatssekretärin im Verteidigungsministerium, Brigitte Schulte, bereits von einer möglichen 20-Prozent-Beteiligung des US-Rüstungskonzerns Northrop Grumman an der HDW. Sollte aber Northrop Grumman wirklich hinter der OEP stehen, dürften die Motive für die Übernahme von HDW gänzlich andere sein. Entsprechend müßten auch kartellrechtliche Fragen eingehender geprüft werden, als dies etwa die EU-Kommission bei ihrer Genehmigung des HDW-Deals getan hatte. Wettbewerbskommissar Mario Monti hat Ende Mai der Beteiligung noch vor allem deshalb zugestimmt, weil »keinerlei Verbindungen« zwischen dem Finanzinvestor und US-Rüstungskonzernen erkennbar waren. Kurz nach der Entscheidung bestätigte jedoch selbst OEP, daß der Investor bereits nach Partnern für die deutsche Werft Ausschau halte und deshalb in Verhandlungen mit Northrop Grumman und General Dynamics stehe. Northrop Grumman war 2001 durch den Kauf der US-Werften Litton Industries und Newport News zum größten Schiff-

baukonzern der USA aufgestiegen, in dessen Besitz sich auch eine der beiden Werften für atomare U-Boote befindet.

Mögliche Motive amerikanischer Rüstungskonzerne

Die Überlegungen zu Szenario drei deuten bereits an, daß das in Presseberichten vielfach zitierte Motiv, die Amerikaner würden bei HDW vor allem deshalb einsteigen, weil ihnen dies die Möglichkeit eröffne, Taiwan die versprochenen konventionellen U-Boote zu liefern, allein kaum ausreichen dürfte.

Mit der Umstellung auf nuklear angetriebene U-Boote wurden schon seit den fünfziger Jahren keine konventionellen U-Boote mehr auf einer amerikanischen Werft gefertigt. Im April 2001 verkündete die Bush-Regierung dann, daß sie sich entschlossen habe, acht Diesel-U-Boote als Teil eines Waffenpakets an Taiwan zu verkaufen, um die Flotte der Insel zu modernisieren. Nach Angaben des Pentagons sollten die U-Boote nach deutschen oder niederländischen Plänen auf amerikanischem Boden gebaut werden. Allerdings hat die deutsche Regierung den Export von U-Booten nach Taiwan – ob direkt oder über Drittländer – bisher stets abgelehnt und auch die Möglichkeit ausgeschlossen, daß deutsche Konstruktionspläne dazu verwendet werden dürfen, U-Boote für Taiwan auf ausländischen Werften zu bauen. (Diesen Standpunkt hat sie im übrigen auch nach dem Verkauf von HDW nochmals bekräftigt.)

Im November 2001 gab die US-Marine nichtsdestoweniger bekannt, daß sie von mindestens sieben Firmen Entwürfe und konzeptuelle Vorschläge für Diesel-U-Boote erhalten habe. Laut Presseberichten lieferte Northrop Grumman das beste Angebot ab. Im Rahmen dieser Ausschreibung hatten neben Northrop Grumman auch die anderen Wettbewerber mit ausländischen U-Boot-Herstellern kooperiert. Die drittgrößte amerikanische Rüstungsfirma, Lockheed Martin, hat zum Beispiel bereits einen Partnerschaftsvertrag mit dem spani-

schen Unternehmen Izar abgeschlossen, und General Dynamics versucht einen Teil der Australian Submarine Corporation zu erwerben.

Angesichts der ablehnenden deutschen Haltung zum Export von U-Booten nach Taiwan oder von Blaupausen für ihre Lizenzfertigung im Ausland mit anschließendem Weiterexport nach Taiwan bleibt den USA – soll dennoch auf deutsches Know-how zurückgegriffen werden – nur der Weg, eigene Entwicklungs- und Fertigungskapazitäten in den USA aufzubauen. Die entsprechende US-Werft müßte dann ein Team deutscher Ingenieure einladen, in ihren Anlagen zu arbeiten. Obwohl es diesen Ingenieuren verboten wäre, deutsche Blaupausen oder Daten zu benutzen, könnten sie viel Zeit bei Forschung und Entwicklung einsparen helfen, wenn sie in ein etabliertes Entwicklungsteam einer US-Werft integriert würden. Northrop Grumman hat sogar schon die Basis für ein solches Szenario in seiner Ingalls-Werft gelegt. Obwohl Ingalls seit den siebziger Jahren keine U-Boote mehr gebaut hat, kaufte es in den neunziger Jahren Pläne für den Bau von nicht-nuklearen U-Booten. Hinzu kommt, daß HDW- und Ingalls-Teams schon 1994 im Rahmen eines Joint-venture zusammengearbeitet haben, um zwei von HDW entworfene U-Boote für Ägypten zu bauen. Allerdings ist das Projekt damals vorzeitig gescheitert.

Erst vor wenigen Tagen wurde nun aus dem Umfeld von HDW-Chef Lederer gemeldet, daß eine enge Kooperation mit Northrop Grumman angestrebt werde. Angeblich soll die Zusammenarbeit so weit gehen, daß in Zukunft gemeinsam akquirierte Aufträge zu jeweils 50 Prozent geteilt werden, wobei Northrop Grumman vor allem die elektronischen Komponenten zuliefern würde. Den Verlautbarungen zufolge sollen die Amerikaner aber nur dort beteiligt werden, wo es HDW nicht im Alleingang gelingt, Aufträge zu erhalten. Mit einer solchen Kooperation würde sich für HDW der amerikanische Markt öffnen (s. unten), Northrop Grumman wäre durch

Zulieferung der elektronischen Komponenten am Exporterfolg von HDW beteiligt.

Ob es sich für ein US-Unternehmen allerdings rechnen würde, nur für die acht U-Boote für Taiwan neue Kapazitäten aufzubauen (auf den nuklearen Werften dürfen sie nicht gebaut werden), darf bezweifelt werden. Sie sind wohl eher als Einstieg in ein langfristiges Engagement gedacht. Für diese Interpretation spricht auch, daß die Option eines Technologietransfers durch Einstellung deutscher Ingenieure kaum der Übernahme und des massiven Finanzengagements bei HDW bedurft hätte. Deshalb liegt die Einschätzung nahe, daß es noch andere Motive für einen US-Rüstungskonzern geben muß, bei HDW einzusteigen, als den Verkauf von acht U-Booten nach Taiwan.

Das wahrscheinlichste Motiv ist der Zugang zum internationalen Markt für konventionelle U-Boote, ein Markt, der Wachstum verspricht. In diesem Marktsegment könnte es amerikanischen Firmen gelingen, durch den Kauf von HDW international eine führende Stellung einzunehmen. Denn HDW (zusammen mit den Thyssen Nordseewerken) ist das weltweit erste Unternehmen, das einen serienreifen Brennstoffzellenantrieb anbieten kann, der es auch konventionellen U-Booten erlaubt, wochenlang unter Wasser zu operieren. Damit sind sie faktisch so »unsichtbar« wie ein nuklear angetriebenes U-Boot, aber deutlich preiswerter.

Hinzu kommt, daß trotz einer generellen Erhöhung des Verteidigungsbudgets nach dem 11. September die Entwicklungs- und Fertigungskapazitäten im US-Marinenschiffbau nicht ausgelastet sind. Derzeit wird im U-Boot-Schiffbau jährlich nur eine Einheit gefertigt, obwohl der Bau von mindestens zwei U-Booten notwendig wäre, um die beiden vorhandenen Werften auszulasten. Um die Kapazitäten zu halten, befürwortet die US-Marine neuerdings auch den Bau konventioneller U-Boote in den USA und unterstützt die Exportambitionen ihrer Werften in diesem Marktsegment.

Mögliche Folgen für den deutschen Marineschiffbau und seine Zulieferer

Hinter dem vermutlichen Engagement der US-Rüstungsindustrie bei HDW können drei unterschiedliche Motive stecken:

1. die reine Gewinnbeteiligung an einem florierenden Unternehmen des Marinenschiffbaus,
2. in Ergänzung dazu das Interesse, durch Zulieferung von Baugruppen und Komponenten am Umsatz von HDW auch unmittelbar zu profitieren, und
3. das Interesse, langfristig eigene Entwicklungs- und Fertigungskompetenz in den USA zu erwerben, um von dort den internationalen Exportmarkt zu bedienen.

Alle drei Optionen hätten unterschiedliche sicherheits- und rüstungspolitische Folgen.

Ad 1. Das Interesse eines US-Investors an einer reinen Finanzbeteiligung wäre sicherheitspolitisch aus deutscher Sicht die unproblematischste Lösung, im Gegenteil, sie hätte sogar gewisse Vorteile. Auch aus Sicht von HDW wäre sie von Vorteil. Die amerikanische Finanzspritze würde nicht nur rüstungspolitisch relevante industrielle Kernfähigkeiten in Deutschland langfristig erhalten, sondern es HDW vermutlich auch ermöglichen, seine europäischen und internationalen Ambitionen fortzusetzen und damit eine Konsolidierung der Marinenschiffbauindustrie in Europa – sofern sie in privater Hand ist – unter der Führung von HDW herbeizuführen.

Ad 2. Dieses Szenario hätte für HDW-Zulieferer aus Deutschland vermutlich existenzgefährdende Folgen. Sollte hinter dem US-Investor das Interesse einer amerikanischen Rüstungsfirma (etwa Northrop Grumman) stehen, nicht nur am Umsatz von HDW zu profitieren, sondern selber durch Zulieferung wichtiger Komponenten beteiligt zu werden, würden die Firmen, die diese Komponenten oder Subsysteme heute liefern (wie STN-Atlas), vermutlich aus dem Markt gedrängt. Für Northrop Grumman hieße das, daß sie nicht nur einen besseren Zugang zum europäischen und inter-

nationalen Markt für U-Boote erhalte, sondern auch zu anderen Sektoren der Marineindustrie. HDW wiederum bekäme einen besseren Zugang zum amerikanischen Markt. Obwohl US-Gesetze, wie der »Buy-American Act«, einheimischen Firmen den Vorzug bei öffentlichen Aufträgen geben (public-use acquisitions), können ausländische Firmen sich Zugang zum amerikanischen Markt verschaffen, wenn sie Fähigkeiten haben, die amerikanischen Firmen nicht besitzen, oder wenn sie ein Produkt wesentlich günstiger als ein amerikanischer Lieferant offerieren können. So ist die schwedische Tochter-Werft Kockums die einzige Werft, die derzeit Tarnkappen-Korvetten anbieten kann. Die US-Küstenwache hat Interesse bekundet, dieses Schiff zu beschaffen. Durch Partnerschaft mit einem amerikanischen Hersteller könnte HDW die »Buy-American«-Beschränkungen außerdem auch umgehen, wenn das Produkt zu mindestens 50 Prozent aus amerikanischen Komponenten besteht. Trotz einer solchen Symbiose hätte dieses Szenario bedeutsame politische Konsequenzen. Durch die Integration amerikanischer Komponenten in deutsche U-Boote erhalte die US-Regierung das Recht, über den Export der U-Boote mitzuentcheiden. Sie könnte dann den Export deutscher U-Boote in bestimmte Länder jederzeit unterbinden – Entscheidungen, die auch industriepolitische Folgen haben könnten.

Sollte die am 14. August angekündigte Kooperation zwischen HDW und Northrop Grumman wirklich zustande kommen, würden sich die US-Zulieferungen und damit auch die politischen Mitentscheidungsrechte nur auf die Exportgeschäfte beschränken, für die HDW die Unterstützung der Amerikaner benötigt (s. oben).

Ad 3. Dieses Szenario hätte vermutlich die weitreichendsten sicherheitspolitischen und industriellen Folgen. Ihm zufolge würde Northrop Grumman über HDW und mit Hilfe deutschen Know-hows versuchen, die Marktführerschaft im konventionellen U-Bootbau ins eigene Haus zu holen. Dabei würde Northrop Grumman (bzw. die

Ingalls-Werft) in der Entwicklung und Produktion konventionell angetriebener U-Boote eigene Ingenieurteams mit deutschen Experten ergänzen, um so in vergleichsweise kurzer Zeit entsprechende Fähigkeiten zu entwickeln. Die acht U-Boote für Taiwan könnten als »greasing the wheels« (Transmissionsriemen) gelten, das heißt, sie würden es Ingalls ermöglichen, zügig als Anbieter konventioneller U-Boote in Erscheinung zu treten. Dies dürfte langfristig zur Folge haben, daß Northrop Grumman den deutschen Standort entweder komplett schließt oder auf die Dimension eines Entwicklungsbüros oder Zulieferers reduziert. In Deutschland würde mit einer solchen Entwicklung ein erheblicher Know-how-Verlust eintreten. Das Pikante an diesem Szenario ist, daß erst die deutsche Rüstungsexportpolitik die Amerikaner quasi zwingt, eigene Kapazitäten im konventionellen U-Bootbau aufzubauen, und damit letztlich industriepolitische Folgen zeitigt, die nicht zwangsläufig im deutschen Interesse sind.

Konsequenzen für die deutsche Rüstungsindustriepolitik?

Generell resultiert die Notwendigkeit, rüstungstechnologische und -industrielle Fähigkeiten zu erhalten, zu pflegen und gegebenenfalls auszubauen, in erster Linie aus ihren verteidigungspolitischen Funktionen. Dazu gehören vor allem Entwicklung, Produktion, Wartung und Modernisierung militärischer Ausrüstung. Natürlich kann diese auch auf dem Weltmarkt bezogen werden. Mehrere Gründe sprechen jedoch für eigene nationale (bzw. europäische) Industriekapazitäten, auf die die nationalen (bzw. europäischen) Streitkräfte jederzeit gesicherten Zugriff haben:

► Erstens wird die konzeptionelle Weiterentwicklung der Streitkräfte – und die mit diesem Instrumentarium verknüpften politischen Handlungsoptionen – stark geprägt von der technologischen Entwicklung und damit der künftig verfügbaren Ausrüstung. Hier

rechtzeitig die richtigen Weichenstellungen vorzunehmen und den eigenen militärischen Anforderungen und politischen Rahmenbedingungen adäquates Gerät mittel- bis langfristig zur Verfügung stellen zu können, setzt Know-how voraus, das primär in der rüstungstechnologischen und -industriellen Basis (RTIB) angesiedelt ist.

▶ Ohne eine an den nationalen Bedürfnissen orientierte (ggf. europäische) Industrie müßten die Streitkräfte zur Deckung ihres Bedarfs Gerät beschaffen, das oft auf andere taktische bzw. operative Konzepte optimiert ist.

▶ In anderen Fällen wird der Zugang zu neuester Technologie verwehrt sein, weil Regierungen oder Firmen aus wettbewerbswirtschaftlichen oder politischen Gründen die jeweils neueste Systemgeneration zurückhalten.

▶ Zudem hängt die Fähigkeit der Amtsseite, Ausrüstungsangebote ausländischer (bzw. außereuropäischer) Firmen technisch und wirtschaftlich zu beurteilen, von einem kontinuierlichen Informationsaustausch mit der Industrie ab. Dieser ist angesichts von Beschränkungen des Technologietransfers mit ausländischen, insbesondere außereuropäischen Firmen kaum zu gewährleisten.

▶ Darüber hinaus sind die Streitkräfte in der Nutzungsphase militärischen Geräts, somit auch in der Einsatzvorbereitung, zunehmend von industrieller Unterstützung abhängig. Sie erstreckt sich beispielsweise auf die Wartung eingeführten Geräts, auf die Deckung von Aufwuchsbedarf bei Ersatzteilen und Munition oder auf die Modifizierung vorhandener Ausrüstung. In manchen Fällen wird daher die militärische Handlungsfähigkeit auf der Verfügbarkeit adäquater rüstungsindustrieller Fähigkeiten beruhen.

▶ Des Weiteren stellt die RTIB aber auch das Instrument dar, mit dem Regierungen rüstungsindustrielle Entwicklungen und Abhängigkeiten im europäischen wie transatlantischen Kontext beeinflussen können, zum Beispiel mit dem Ziel, ein ausgewogenes Verhältnis industrieller Abhängigkeiten

in Europa oder im Verhältnis zu den USA zu schaffen.

▶ Außerdem ist die Kooperationsfähigkeit nationaler Rüstungsorganisationen oftmals mit dem Vorhandensein einer entsprechenden RTIB verbunden, um eigenes Gewicht in Form von Know-how in multinationale Kooperationsprogramme einzubringen.

Neben den verteidigungspolitischen Funktionen kommen der RTIB aber auch *sicherheits-* und *außenpolitische* Funktionen zu. So liefert sie beispielsweise als sicherheitspolitisches Instrument die Voraussetzung für eigenständige politische und militärische Handlungsfähigkeit oder erlaubt die Einflußnahme auf die Gestaltung der politischen und militärischen Ziele von Allianzen oder Ad-hoc-Koalitionen. Neben diesen primären Funktionen erfüllt die RTIB auch sekundäre politische Rollen, die im Einzelfall von nicht minderer Bedeutung sein können. So kann sie Instrument der Außenhandelspolitik, der Technologie- und Industriepolitik oder der Wirtschafts- und Strukturpolitik sein.

Umgekehrt haben auch die Regierungen entscheidenden Einfluß auf rüstungsindustrielle Entwicklungen:

▶ Als wichtigster und mitunter einziger *Kunde* definieren sie über die Festsetzung der militärischen Anforderungen das Produktdesign und über die Stückzahlen die erforderlichen Produktionskapazitäten. Dadurch und durch die Festsetzungen, die sie in ihrer Eigenschaft als Regulator treffen, beeinflussen sie entscheidend auch die Struktur der rüstungsindustriellen Basis, ihre Kapazitäten und das Überleben einzelner Firmen.

▶ Als *Regulator* definieren sie über die Festsetzung der exportpolitischen Rahmenbedingungen die Größe des Marktes, in dem die eigene Rüstungsindustrie operiert.

▶ In ihrer *unterstützenden Funktion* hilft die Politik der Industrie, Zugang zu ausländischen Märkten zu erhalten.

Mit anderen Worten, die sicherheits- und verteidigungspolitischen Handlungsspielräume werden durch die rüstungsindu-

striellen Fähigkeiten entscheidend mitbestimmt, während gleichzeitig die Politik starken Einfluß auf die Handlungsoptionen der Industrie nimmt. Diese Wechselwirkungen werden auf politischer Ebene in Europa unterschiedlich reflektiert, so daß sich die nationalen Industriepolitiken gegenüber der wehrtechnischen Industrie deutlich unterscheiden.

Fazit

Diese generellen Überlegungen zur politischen Rolle der Rüstungsindustrie verdeutlichen, daß der Fall HDW ein Indiz dafür sein könnte, daß in Deutschland rüstungsindustriepolitischer Handlungsbedarf besteht. Obwohl die Motive des US-Investors nicht klar sind und damit auch nicht die langfristigen Folgen einer Übernahme von HDW, könnte die Bundesregierung selbst den ungünstigsten Fall – den Verlust wichtiger rüstungsindustrieller Fähigkeiten in Deutschland – nicht wirklich verhindern. Denn ihr fehlen die gesetzlichen Grundlagen, um Übernahmen von oder Fusionen mit ausländischen Konzernen zu verbieten, wenn durch diese sicherheits- oder verteidigungspolitische Interessen beeinträchtigt werden.

Deswegen konnte die Bundesregierung nur mit Hilfe der Europäischen Kommission und des deutschen Kartellrechts gegen den Verkauf der HDW vorgehen, das heißt, sie versuchte, mit Wettbewerbsrecht sicherheitspolitische Interessen zu schützen.

Im Gegensatz zur Bundesrepublik besitzen die USA und einige europäische Länder sehr wohl rechtliche Instrumente, mit denen die Auswirkungen ausländischer Übernahmen auf die nationale Sicherheit geprüft werden können. Daher sollte auch die Bundesregierung die Einsetzung eines Komitees erwägen, das vergleichbar dem amerikanischen Committee on Foreign Investment für die Überprüfung ausländischer Übernahmen verantwortlich ist. Auch sollte überlegt werden, eine deutsche Version des »Exon-Florio«-Gesetzes einzuführen. Dieses ermächtigt den amerika-

nischen Präsidenten, ausländische Übernahmen zu unterbinden, wenn sie die nationale Sicherheit bedrohen. Allerdings wäre auch vorstellbar und mit Blick auf die europäische Integration bzw. Verflechtung der Rüstungsindustrie langfristig sinnvoller, daß die Bundesregierung auf eine europäische Lösung hinwirkt, die ausschließlich außereuropäische Übernahmen einer Kontrolle unterwirft, entsprechende Beteiligungen oder Übernahmen durch europäische Investoren/Firmen aber freistellt.

© Stiftung Wissenschaft und Politik, 2002
Alle Rechte vorbehalten

SWP
Stiftung Wissenschaft und Politik
Deutsches Institut für Internationale Politik und Sicherheit

Ludwigkirchplatz 3-4
10719 Berlin
Telefon +49 30 880 07-0
Fax +49 30 880 07-100
www.swp-berlin.org
swp@swp-berlin.org