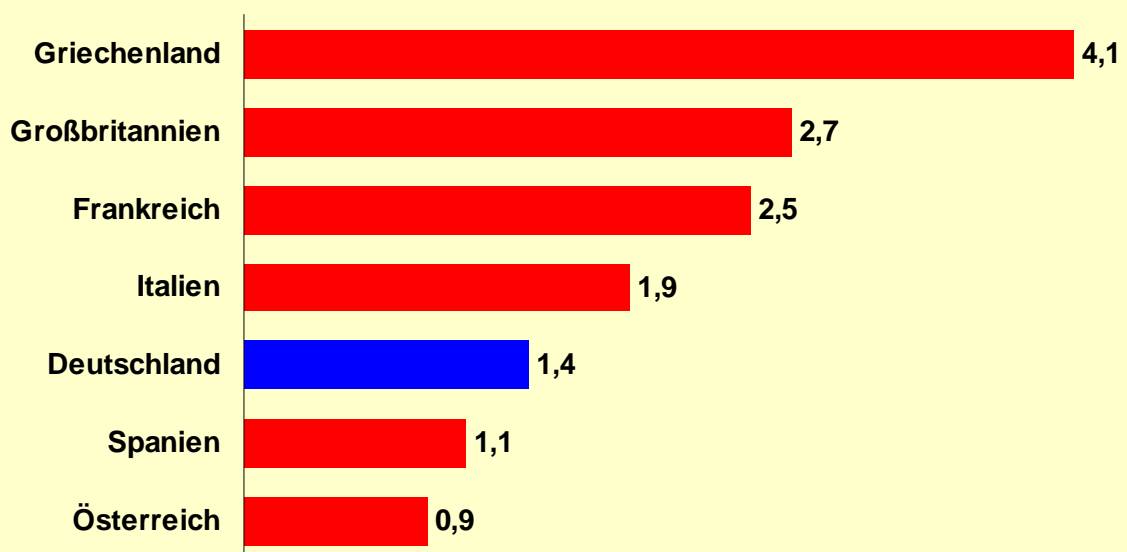




Kurzreport

Militärbudget und Wirtschaftsleistung Prozent des BIP 2006



Quelle: SIPRI

Heerestechnik

Europäische Perspektiven der
heerestechnischen Industrie in Deutschland
Eine Bestandsaufnahme

Impressum

Kurzreport: 03 / 2009

5. Juni 2009

Autoren:

Kai Burmeister,
Leiter Arbeitskreis Wehrtechnik und Arbeitsplätze beim
IG Metall Vorstand

Peter Wilke,
Unternehmensberater (wpm consult)

Titelbild:

Gestaltung und Vertrieb:

Sarah Menacher

Bezugsmöglichkeiten:

IG Metall Vorstand
Wirtschaft, Technologie, Umwelt
D-60519 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (69) 6693 2091

Fax: +49 (69) 6693 80 2091

Mail: wi@igmetall.de

online www.igmetall.de/download

Aktenplan

Inhaltsverzeichnis

1.	Anhaltende Diskussion um industrielle Überkapazitäten und rückläufige Beschaffungsetats in Europa	4
2.	Deutsche Unternehmen – wirtschaftlich erfolgreich	7
3.	Die Konkurrenz in Europa	10
4.	Druck für eine Neustrukturierung bleibt bestehen	12
5.	Was folgt aus dieser politisch-industriellen Gemengelage?	14
6.	Überblick über den Arbeitskreis »Wehrtechnik und Arbeitsplätze« der IG Metall	16
6.1.	Aktuelle Branchenthemen	16
6.2.	Gesellschaftspolitische Bedeutung	16
6.3.	Zusammengefasst	17

1. Anhaltende Diskussion um industrielle Überkapazitäten und rückläufige Beschaffungsetats in Europa

In der Europäischen Union gibt es seit längerem eine intensive Diskussion um die Zukunft der Rüstungsindustrie in Europa. Es scheint klar, dass gemessen an den prognostizierten Verteidigungsausgaben in Europa und den möglichen Bedrohungsszenarien insgesamt industrielle Überkapazitäten in verschiedenen Teilen der Wehrtechnik existieren. Ein Teilbereich, in dem immer wieder von Überkapazitäten und parallelen Entwicklungen gesprochen wird, ist die Heerestechnik mit Schwerpunkt bei den gepanzerten Rad- und Kettenfahrzeugen.

In Deutschland gibt es mit Rheinmetall und Krauss Maffei Wegmann zwei sehr starke Systemanbieter, die heute schon stark exportabhängig sind. Welche Perspektiven gibt es in Europa für diese Anbieter? Sind kurzfristig Veränderungen zu erwarten? Welche Auswirkungen könnte dies für die Beschäftigten und ihre Arbeitsplätze haben?

Wenn man diese Fragen beantworten will, sollte man sich zunächst klar machen, dass speziell in der deutschen Rüstungsindustrie in den letzten beiden Jahrzehnten ein nachhaltiger Anpassungsprozess an die veränderten weltpolitischen Bedingungen und die national allenfalls stagnierende Nachfrage stattgefunden hat. Am einfachsten lässt sich dies an der Entwicklung der Arbeitsplätze ablesen. Mit Ende des Kalten Krieges und der Wiedervereinigung waren noch ca. 400.000 Arbeitsplätze in Ost- und Westdeutschland direkt von militärischen Aufträgen abhängig. In Ostdeutschland gab es davon in den entsprechenden Industriebereichen ca. 120.000 und in Westdeutschland ca. 280.000 direkt Beschäftigte.

Ein massiver Abbau dieser Kapazitäten war angesichts rückläufiger Ausgaben für militärische Beschaffungen sowie der notwendigen allgemeinen Industrieumstrukturierungen in Ostdeutschland unvermeidlich und wurde bis zum Jahr 2000 von einer breiten Öffentlichkeit relativ unbemerkt vollzogen. Dieser Anpassungsprozess war geprägt durch die Stilllegung von Anlagen, Ausscheiden von Unternehmen aus dem Markt und Fusionsprozessen bei verbleibenden Anbietern. Die Umstellung von Produktionskapazitäten auf zivile Produktion bildete allerdings die Ausnahme.

Heute ist die Zahl der Unternehmen mit größeren „wehrtechnischen“ Anteilen in Deutschland überschaubar. Insgesamt sind derzeit ca. 80.000 Arbeitsplätze von militärischer Nachfrage abhängig. Davon ist nur ca. die Hälfte in direkter Herstellung von militärischen Plattformen und Waffen tätig. Der Anteil der Heerestechnik (Herstellung von Panzern, gepanzerten Fahr-

zeugen und entsprechenden Waffensystemen) an diesen Arbeitsplätzen ist ebenfalls stark zurückgegangen. Von ca. 44.000 Arbeitsplätzen (1990) auf heute etwa 7.000 Beschäftigte bei den Systemherstellern und noch einmal ca. 13.000 bei den Zulieferfirmen. Damit macht der Bereich der Heerestechnik heute ca. ein gutes Viertel der Beschäftigten in der wehrtechnischen Industrie aus.

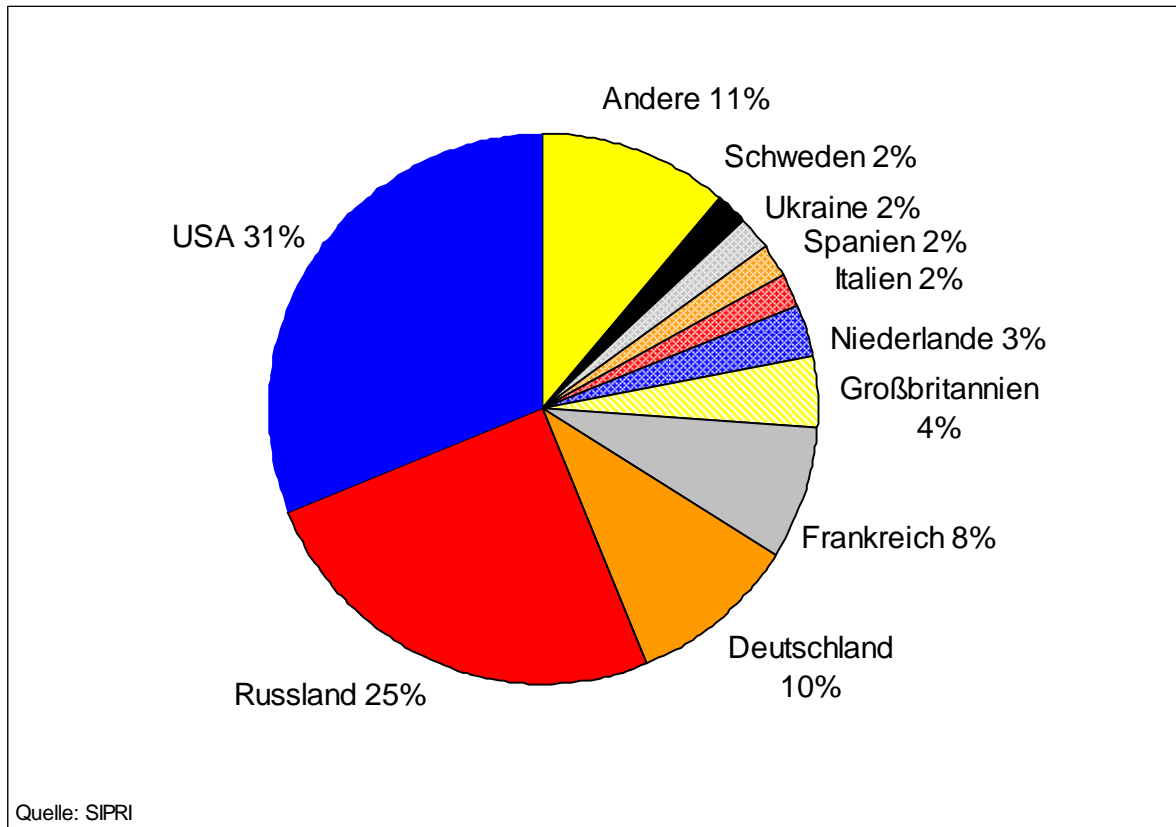
Die in der Heerestechnik tätigen deutschen Unternehmen können in verschiedene Kategorien unterteilt werden:

- **Systemhersteller** – die großen Anbieter sind Kraus-Maffei Wegmann und Rheinmetall Landsysteme GmbH.
- **Zulieferer und Komponentenhersteller** – darunter Diehl Remscheid GmbH & Co, ESW- Extel Systems, MTU Friedrichshafen, Renk AG, Zahnradfabrik Friedrichshafen, ThyssenKrupp Technologies (mit B+V Industrietechnik) und andere.
- **Waffen und Munitionsindustrie** – darunter Rheinmetall Waffe Munition GmbH, Diehl BTG Defence GmbH, Junghans, Heckler & Koch, Bayern Chemie und LFK GmbH.
- **Schutzsysteme und Unterstützungsfahrzeuge** – darunter IABG, GEKE Technologie, FAUN GmbH, Iveco, Kärcher Futuretech GmbH, MAN Nutzfahrzeuge und andere.

Nur die wenigsten dieser Unternehmen sind allein auf dem militärischen Markt tätig. Meist dominiert der zivile Geschäftsanteil. Das militärische Geschäft bleibt aber nicht zuletzt durch seine stabile Ertragslage attraktiv.

Unbestritten haben die deutschen Hersteller in der Heerestechnik eine im Markt anerkannte technische Kompetenz entwickelt. Dies spiegelt sich in Systemen wie den Kampfpanzern Leopard 1 und 2, dem Flakpanzer Gepard, dem Schützenpanzer Marder, dem Transportpanzer Fuchs u. a. wider. Gepanzerte Waffensystemträger aus Deutschland zählen weltweit technisch zu den am weitesten entwickelten Systemen in ihren Bereichen und gerade bei der Anforderung Schutz im Einsatz sind die hiesigen Hersteller führend. Auch die jüngsten Erhebungen des Stockholmer Friedensforschungsinstitutes SIPRI deuten auf die starke Stellung der deutschen Hersteller in der gesamten Wehrtechnik hin.

Rüstungsexporte: Welthandelsanteile nach Ländern in Prozent in 2004 bis 2008



Insgesamt hat die deutsche Industrie seit den achtziger Jahren über 15.000 gepanzerte Fahrzeuge produziert, die zu einem beachtlichen Teil exportiert wurden. Ein großer Teil davon ist an NATO-Mitgliedsstaaten geliefert worden, ein kleinerer Teil ging mit Exportgenehmigung in Drittstaaten. Zu dem reinen Produktionswert kommt bei diesen Systemen das auch zukünftig weiter wachsende Geschäft mit Instandhaltung und Support. Angesichts einer politisch gewollten Europäisierung der Beschaffung und dem absehbar begrenzten nationalen Beschaffungsetat der Bundeswehr haben die Unternehmen kaum eine andere Wahl, als sich in Europa und international am Markt zu betätigen, wenn sie mittelfristig ihre Position behaupten wollen. Dies kann an den beiden Systemherstellern gezeigt werden.

2. Deutsche Unternehmen – wirtschaftlich erfolgreich

Rheinmetall

Die Rheinmetall AG mit Sitz in Düsseldorf ist heute sowohl ein Automobilzulieferer als auch ein Wehrtechnikhersteller mit weltweit 19.185 Mitarbeitern. Rheinmetall hat in den letzten Jahren eine Reihe von strategischen Neupositionierungen am Markt vollzogen. Unter der 2000 beschlossenen „Strategie der klaren Linie“ wurde eine Konzentration auf die Kernkompetenzen Wehrtechnik und Automobiltechnik vorgenommen. In der Folge wurden zivile Unternehmensteile verkauft und gezielt militärische Anbieter übernommen. Gleichzeitig veräußerte die Röchling Industrieverwaltung GmbH 2004 ihre Mehrheitsbeteiligung an der Rheinmetall AG. Die Aktienanteile wurden von rund 75 institutionellen Investoren übernommen.

In 2008 erreichte der Konzern einen Gesamtumsatz von 4 Mrd. EUR. Die Defence Sparte von Rheinmetall erzielte davon mit rund 7.200 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 1,8 Mrd. EUR und hat zumindest in 2008 durch die guten Erträge im Rüstungsgeschäft das Ergebnis des Gesamtkonzerns stabilisiert, nachdem der Automobilbereich in Folge der Finanzkrise drastisch eingebrochen ist.

Zu den Produkten von Rheinmetall gehören unter anderem der Wisent, der Yak und der Fuchs in seinen verschiedenen Varianten. Typisch für den wehrtechnischen Bereich in Europa ist, dass Rheinmetall in der Entwicklung verschiedener Waffensysteme und Plattformen mit Konkurrenten kooperiert. Zur Entwicklung des neuen Schützenpanzers Puma für die Bundeswehr gründeten z. B. Rheinmetall Landsysteme und Krauss-Maffei Wegmann das Gemeinschaftsunternehmen PSM GmbH, an dem beide Unternehmen zu 50 Prozent beteiligt sind. Diese Form der Kooperation ist nicht neu, wie etwa die Panzerhaubitze 2000, der Boxer und der geplante AMPV deutlich machen. Zusammen mit der RAFAEL Ltd. (Israel) und der Diehl BGT Defence GmbH & Co. KG betreibt Rheinmetall Defence Electronics das Gemeinschaftsunternehmen EuroSpike GmbH, welches als Generalunternehmer für die EuroSpike-Flugkörperfamilie tätig ist. Zusätzlich wurde Rheinmetall Landsysteme 2005 Mitgesellschafter der neu gegründeten Heeresinstandsetzungslogistik GmbH (HIL). Das Unternehmen ist für einen Zeitraum von acht Jahren für die Instandsetzung von ausgewählten Fahrzeugen und Waffensystemen des deutschen Heeres verantwortlich.

Die Kennzahlen des Defence-Bereichs bei Rheinmetall zeigen in den letzten beiden Jahren bei einem guten Auftragsvorlauf ein sehr gutes und stabiles Ergebnis mit einer Umsatzrendi-

te vor Steuern und Finanzierungskosten von 9,1 % bzw. 10,7%. Dies deutet zunächst nicht auf einen sehr hohen Handlungsdruck hin, sich an einer europäischen Lösung zu beteiligen, bei der Rheinmetall nicht zumindest gleichberechtigter Partner ist. Ein Problem ist, dass mögliche Konkurrenten und Kooperationspartner entweder noch im Staatsbesitz sind oder aber wirtschaftlich schon sehr viel größere Einheiten gebildet haben, wie zum Beispiel die BAE in Großbritannien.

Kennzahlen Rheinmetall

(in Mio. EUR)	2007	2008
Umsatz	1.757	1.814
Auftragseingang	1.804	1.723
Auftragsbestand (31.12)	2.868	3.307
EBIT	160	194
EBT	138	167
Mitarbeiter (31.12.)	7.175	217
Capital Employed (durchschnittl.)	860	948
EBIT-Rendite in %	9,1	10,7
ROCE in %	18,6	20,5

Quelle: Geschäftsbericht 2008

Krauss-Maffei Wegmann

Krauss-Maffei Wegmann (KMW) ist der zweite deutsche Anbieter für gepanzerte Rad- und Kettenfahrzeuge in Europa. Mehr als 3.000 Mitarbeiter entwickeln und fertigen von München und Kassel aus Gefechtsfahrzeuge für internationale Kunden in über 30 Ländern.

Fahrzeuge, die von KMW produziert werden, sind u. a. der Leopard 2 und der neue Schützenpanzer Puma, aber auch Fahrzeuge wie der Dingo, Mungo, GTK Boxer und Artilleriesysteme wie MARS und die Panzerhaubitze 2000. In einem Konsortium ist KMW Wartungspartner und Ersatzteilproduzent für die gepanzerten Waffensysteme des deutschen Heeres (Flugabwehrkanonenpanzer Gepard, Bergepanzer Büffel oder auch den Minenwerfer Skorpion).

KMW entstand 1999 als Zusammenschluss der Rüstungsaktivitäten des Münchener Unternehmens Krauss-Maffei (Lokomotiven, Kunststofftechnik), einer damaligen Tochtergesellschaft der Mannesmann AG, und der Kasseler Firma Wegmann & Co., welche sich mehr-

heitlich in Besitz der Familie Bode befand. Aus dieser Zeit stammt auch eine der offenen Fragen für die weitere Entwicklung von KMW. Denn seit 2000 hält Siemens einen 49 %-Anteil an KMW. Siemens kam im Jahr 2000 zu der Beteiligung an dem Panzerbauer durch den Kauf großer Teile des Industriegeschäftes von Mannesmann. Von Anfang an signalisierte Siemens, dass man die Beteiligung an KMW mittelfristig wieder verkaufen will, nachdem bereits vor Jahren der Ausstieg von Siemens aus der Rüstungselektronik erfolgte. Die restlichen 51 % der Unternehmensanteile sind im Besitz der Wegmann & Co. GmbH, einer Tochtergesellschaft der Wegmann & Co. Unternehmens-Holding KG. Diese befindet sich vor allem im Eigentum der Nachkommen des Unternehmers August Bode.

KMW veröffentlicht keinen Jahresabschluss. Nach Pressemeldungen konnte das Unternehmen aber den Umsatz in den letzten beiden Jahren deutlich steigern. Das Unternehmen erreichte 2008 einen Umsatz von ca. 1,4 Mrd. €. Der Auftragsbestand 2009 ist mit über 2,8 Mrd. € auf einem unverändert hohen Niveau und trägt zur langfristigen Absicherung des Geschäftserfolgs bei. Auch KMW versucht national durch kleinere Übernahmen im wehrtechnischen Bereich weiter zu wachsen. Ende 2006 erfolgte die Übernahme der Hamburger Wehrtechnik-Sparte von Blohm + Voss Industries (BVI), die nun unter dem Namen KMW Schweißtechnik GmbH firmiert.

Auch KMW positioniert sich auf den europäischen Beschaffungsmarkt. Beim derzeit größten geplanten Projekt in der europäischen Heeresausrüstung ist KMW genauso wie Rheinmetall beteiligt. Ende vergangenen Jahres hat der Bundestag grünes Licht für den Kauf von 405 Schützenpanzern vom Typ Puma im Wert von ca. 1,5 Mrd. Euro gegeben, die die beiden Systemhäuser gemeinschaftlich produzieren. Außerdem wollen die Briten in den kommenden Jahren ihre Landstreitkräfte neu ausrüsten und haben dafür mehrere Milliarden Euro veranschlagt. Das gepanzerte Transportfahrzeug Boxer ist dabei in der engsten Wahl und KMW ist im Herstellerkonsortium vertreten.

Auch KMW ist ähnlich wie der Defence-Bereich bei Rheinmetall wirtschaftlich erfolgreich und aktiv beteiligt an den aus Sicht des Unternehmens wichtigen europäischen Projekten. Allein über den 49% Anteil von Siemens am Unternehmen gibt es immer wieder Verkaufsspekulationen.

3. Die Konkurrenz in Europa

Ähnlich wie in Deutschland war die wehrtechnische Industrie überall in Europa in den letzten beiden Jahrzehnten insgesamt einem Schrumpfungsprozess ausgesetzt. Von den über 1,5 Millionen Beschäftigten im Jahr 1993 sind bis zum Jahr 2003 noch 772.000 Arbeitsplätze übrig geblieben, seitdem entwickelt sich die Beschäftigung in den Ländern der Europäischen Union auf einem recht stabilen Niveau.

Gleichzeitig vollzieht sich auf der Ebene der Unternehmen ein Konzentrationsprozess, der den deutschen Herstellern trotz guter wirtschaftlicher Erträge Sorgen bereitet, da so die Konkurrenzbedingungen mittelfristig verändert werden. Anzeichen dafür waren in den vergangenen Jahren die Zukäufe von General Dynamics und BAE.

Rückläufige Beschäftigung in der Wehrtechnik überall in Europa (in 1.000)

	1993	1998	2003
Frankreich	345	266	240
Großbritannien	380	280	200
Deutschland	160	95	80
Polen	120	70	50
Italien	50	35	26
Schweden	34	26	25
EU	1522	971	772

Quelle: BICC 2005

Als direkte Konkurrenzunternehmen in Europa sind vor allem zu nennen:

- Nexter (Frankreich – früher GIAT)
- BAE (Großbritannien – mit Alvis, Land System Hägglund, Royal Ordnance, UDI, Bofors)
- General Dynamics (USA – mit einem zugekauften europäischen Teil durch GD Spanien, Deutschland, Mowag und Steyr Puch in Österreich)
- Finmeccanica (Italien - mit Oto Melara)

Europäische Perspektiven der Heerestechnischen Industrie in Deutschland

Der Vergleich von Umsatz und Beschäftigtenzahl macht die Größenunterschiede zwischen BAE und General Dynamics auf der einen Seite und Anbietern wie Nexter auf der anderen Seite klar.

Europäische Unternehmen Heerestechnik					
Name	Land	Umsatz 2007 in Mio. €	Beschäftigte	Anteil mil. Prod.	Anteil Export
Nexter (ehemals GIAT)	Frankreich	587	2.497	100%	14%
BAE	Großbritannien	20.900	97.500	80-90%	k.A.
General Dynamics	USA	18.160	83.500	70-75%	k.A.
Finmeccanica	Italien	13.429	60.748	50%	k.A.
KMW	Deutschland	1.000	3.000	95%	60-70%
Rheinmetall	Deutschland	4.000	19.185	30%	65%

Quelle: eigene Darstellung, Angaben aus Jahresberichten und Pressemeldungen

Bei Nexter kommt hinzu, dass der französische Staat nach wie vor entscheidend für die Marktperspektiven des Unternehmens ist. Stark exportabhängige Anbieter wie KMW und Rheinmetall müssen sich in Konkurrenz mit den großen weltweit tätigen Konzernen BAE und General Dynamics überlegen, wie eine gleichwertige technische und industrielle Wettbewerbsposition erreicht werden kann. Denn der Export von Heerestechnik spielt eine wichtige Rolle für die Industrie. Die beiden deutschen System-Unternehmen haben beide Exportanteile von 60-70% des Umsatzes. Auch bei den Zulieferfirmen dürfte der Exportanteil erheblich sein. Die Bedeutung des Rüstungsexports für die deutsche wehrtechnische Industrie lässt sich auch anhand des letzten Rüstungsexportberichts der Bundesregierung eindeutig nachvollziehen. Dies betrifft sowohl Ausfuhren von ganzen Systemen und Komponenten als auch Lizenzen. Nur der Exportmarkt bringt die notwendige zusätzliche Nachfrage, um vorhandene Kapazitäten auszulasten.

Gleichzeitig nimmt der Druck auf die Politik in Europa zu, möglichst größere, vereinheitlichte und damit kostengünstigere Lösungen für die Beschaffung von Militärtechnik zu finden. Ökonomen glauben, hierdurch potentielle Kosteneinsparungen von bis zu 20% erreichen zu können. Aber welche Szenarien für eine solche europäische Lösung sind in der Heerestechnik denkbar? Grundsätzlich könnte man unterscheiden zwischen einer allein europäischen Neustrukturierung oder einer verstärkten Transatlantischen Kooperation.

Innerhalb des europäischen Szenarios gibt es zwei Varianten: eine deutsch-französische Lösung (Nexter und Rheinmetall/ KMW) und eine erweiterte europäische Lösung der Konsolidierung nach Fähigkeiten (unter Einbezug BAE, Nexter und der beiden deutschen Unternehmen). Diese Lösung scheint aber inzwischen wenig wahrscheinlich angesichts der starken Ausrichtung von BAE auf den amerikanischen Markt.

Dabei sind die beteiligten beiden deutschen Anbieter nicht in akuter wirtschaftlicher Not und werden keinen Vorschlag akzeptieren, der ihnen nicht eine Führungsposition zubilligt. Die französische Seite zeigt politisch keine erkennbare Bereitschaft, Nexter einfach nur unter deutscher industrieller Führung übernehmen zu lassen.

Von Europa sind in diesem Bereich daher wohl nur langsame Schrittfolgen zu erwarten. Die Europäische Verteidigungsagentur (EDA) wird weiterhin versuchen, über eine stärkere Koordinierung von Forschung und mehr Transparenz in der Ausschreibung von Beschaffungsträgern weitere Schritte zu einer Öffnung der Märkte auch im wehrtechnischen Bereich zu gehen. Allerdings gestaltet sich dies in den traditionell sehr von nationaler Beschaffung geprägten Märkten Europas als sehr schwierig und langwierig. Die Europäische Kommission hat zudem jüngst zusammen mit dem Europäischen Verband der Luftfahrt-, Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie (ASD) und dem Europäischen Metallgewerkschaftsbund (EMF) und der EDA ein Restrukturierungsforum veranstaltet und in der gemeinsamen Erklärung „European Partnership for the Anticipation of Change in the Defence Industry“ für die nächsten Monate einen gemeinsamen Arbeitsprozess verabredet. Zudem wird auf der technischen Seite die grenzüberschreitende Kooperation bei der Entwicklung von Fahrzeugen zwischen den Unternehmen weiter zunehmen, um die Kosten minimieren zu können.

4. Druck für eine Neustrukturierung bleibt bestehen

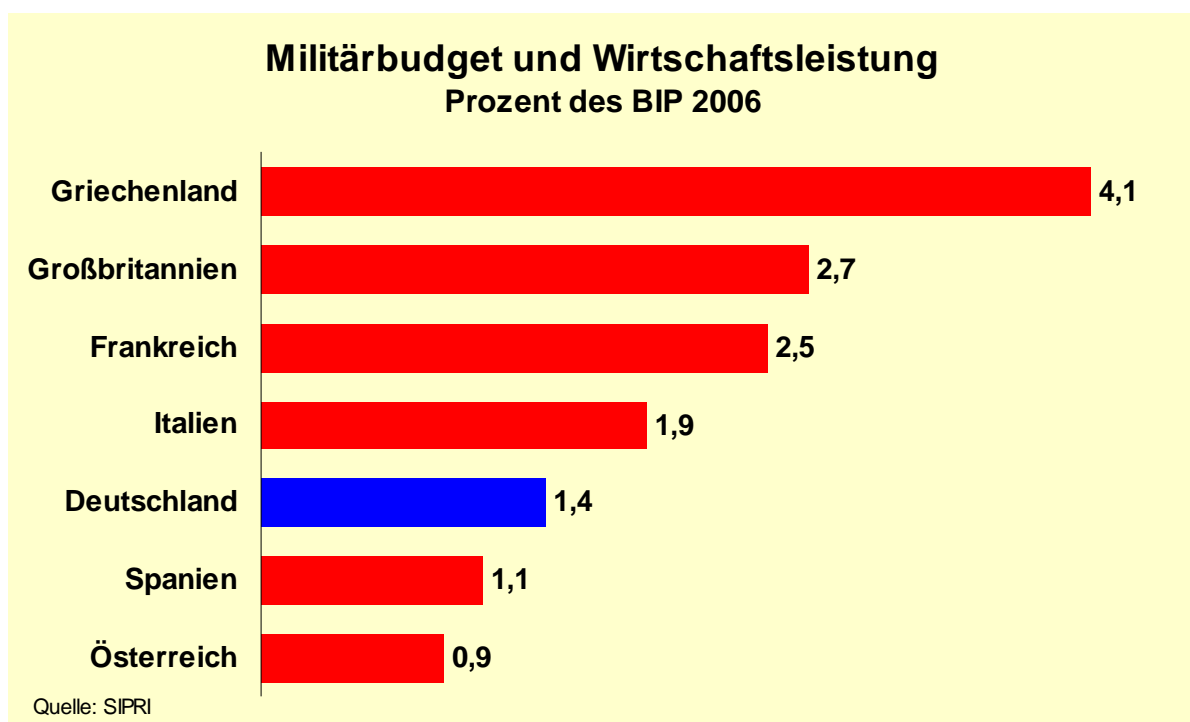
Mittelfristig werden mehrere Faktoren dafür sorgen, dass die Diskussion um eine Neustrukturierung der europäischen Rüstungsindustrie weiter anhalten wird.

Erstens durch insgesamt in ganz Europa vorhandene Produktionsüberkapazitäten, die mittelfristig nicht durch die Nachfrage der europäischen Streitkräfte auszulasten sind.

Zweitens durch entstehende Finanzierungsengpässe in den Beschaffungsprogrammen. Die aktuelle Finanzkrise hat kurzfristig keine Auswirkungen auf die Rüstungsbeschaffung. Mittelfristig werden jedoch die Finanzengpässe in den öffentlichen Haushalten dazu führen, dass keine deutlichen Erhöhungen der Beschaffungsetats in Europa erfolgen werden. Damit wird

der Zwang zu effizienter und vereinheitlichter Beschaffung zunehmen. In eine ähnliche Richtung geht auch die aktuelle Ankündigung des US-Verteidigungsministers Gates zum US-Haushaltsentwurf 2010, der auf eine Verschiebung innerhalb der Etatposten des Department of Defence-Budgets zielt.

Drittens durch veränderte militärische Anforderungen an die Armee der Zukunft, die weniger auf strategische Landkriegsszenarien mit „Schlachten“ zwischen gepanzerten Landstreitkräften setzt, sondern auf mobile, intelligente, leicht gepanzerte Truppen im Einsatz in verschiedenen Krisengebieten überall auf dem Globus. Dieses Einsatzprofil wird auf mittlerer Sicht zu einer verstärkten Nachfrage in der Heerestechnik führen.



Dementsprechend hat auch das Bundesverteidigungsministerium eine breite Palette geschützter Fahrzeuge als Bedarf ausgemacht, d. h. Fahrzeuge mit Schutz gegen Minen und Beschuss (Mungo, Dingo, Fuchs, Yak und Wiesel, der luftverladbare Schützenpanzer Puma und geplante Systeme wie dem AMPV). Bis 2016 sollen 5.500 geschützte Fahrzeuge aller Klassen beschafft werden. Der Entwurf für den Bundeswehrplan zeigt die geplanten Aufwendungen für den Puma und für die geschützten Fahrzeuge sowie für die anderen geplanten Großprojekte der Bundeswehr bis zum Jahr 2015.

Militärische Beschaffungen in Mio. €							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Eurofighter	1069	1008	958	1058	1009	523	325
Fregatten	54	191	311	410	369	397	400
A 400 M	403	600	1235	1540	1725	1105	1025
Hubschrauber	905	715	840	762	883	617	589
SPz Puma	140	211	220	364	475	536	536
Korridor Geschütze Fahrzeuge	316	506	469	460	460	460	460

Quelle: Entwurf Bundeswehrplan 2010

5. Was folgt aus dieser politisch-industriellen Gemengelage?

Wenn die Politik eine stärker vereinheitlichte europäische rüstungsindustrielle Basis will, um eine effiziente und kostengünstigere Beschaffung zu ermöglichen, muss sie selber den Druck auf die Hersteller zu mehr Kooperation und Vereinheitlichung erhöhen. KMW kann - wie schon in der Vergangenheit - immer wieder ein Kandidat für Gerüchte sein, solange der Siemens-Anteil nicht bei einem strategischen Partner angedockt ist.

Alle europäischen Fusionsszenarien gehen auf die lange Sicht mit Beschäftigungsabbau einher, wenn denn das politisch formulierte Ziel einer kosteneffizienteren Beschaffung erreicht werden soll. Allerdings ist nicht klar, wo dieser Abbau von Kapazitäten regional stattfinden soll. Hier ist ein politischer und wirtschaftlicher Dialog auf allen Ebenen unter Einbeziehung der Beschäftigten und der Gewerkschaften notwendig. Unabhängig von weiteren Fusionen und Konsolidierungsprozessen werden technischer Wandel und neue militärische Anforderungen zu weiteren Restrukturierungen beitragen.

In dieser Situation ist mehr die »ruhige Hand« als hektischer Aktionismus gefragt. Es geht in erster Linie um die Ausrichtung auf die direkten Bedarfe der europäischen Armeen bzw. der Nato-Länder als um eine Strategie der radikalen Weltmarktorientierung, die auf eine Lockerung der Exportbestimmungen zielen und die dafür im großen Maße neue Kapazitäten aufbauen müsste. In diesem Zusammenhang muss kritisch auf den im Rahmen vieler Offset-Bedingungen verabredeten Aufbau zusätzlicher Kapazitäten geschaut werden.

Mittelfristig gibt es in Europa in der Heerestechnik eine Notwendigkeit für einen weiteren industriellen Wandel und vermutlich auch zu angepassten Kapazitäten. Dieses Szenario ist

jüngst auf einer Sitzung des bundesweiten Arbeitskreises Wehrtechnik und Arbeitsplätze der IG Metall vertiefend diskutiert worden.

Die IG Metall hat sich neben der Formulierung gemeinsamer Interessen der Beschäftigten der heerestechnischen Industrie in Deutschland vorgenommen, jetzt verstärkt auch auf europäischer Ebene den Austausch mit anderen Gewerkschaften zu suchen. Das zielt im Ergebnis auf gemeinsam getragene Branchenstrategien in der Heerestechnik, um eine zunehmende internationale Konkurrenz der Beschäftigten zu vermeiden. Der selbst formulierte Anspruch lautet, mit einer gemeinsamen Stimme gegenüber den Unternehmensleitungen sowie der Politik in den einzelnen Ländern und auch in Brüssel auftreten zu können.

6. Überblick über den Arbeitskreis

»Wehrtechnik und Arbeitsplätze« der IG Metall

Im bundesweiten Arbeitskreis »Wehrtechnik und Arbeitsplätze« der IG Metall sind die Betriebsräte und gewerkschaftlichen Vertrauensleute der militärischen Luftfahrtindustrie, des Marineschiffbaus, der heeresstechnischen Industrie sowie der Rüstungselektronik und entsprechender Zulieferer zusammengeschlossen. Von der Gebrauchsseite der Produkte her, hat sich dieser Arbeitskreis mehr als alle anderen branchenbezogenen Arbeitskreise der Gewerkschaften einer doppelten Aufgabe und Verantwortung zu stellen.

6.1. Aktuelle Branchenthemen

Auf den regelmäßigen Treffen des Arbeitskreises werden aktuelle Entwicklungen der wehrtechnischen Industrie und der entsprechenden Teilbranchen vor allem mit Blick auf die Folgen für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer der Branche bewertet. Auch ermöglicht der Arbeitskreis regelmäßig den Austausch mit Entscheidungsträgern der Berliner und Brüsseler Politik sowie Experten aus Wissenschaft und Praxis. Die Themen der letzten Arbeitskreissitzungen waren die nationalen wehrtechnischen Kernfähigkeiten und die zunehmende Europäisierung der Verteidigungspolitik und auch der Unternehmen dieser Branche. Es ist geplant, die zu erwartenden Auswirkungen der Bundestagswahl auf die Verteidigungspolitik und die Bundeswehr (Strukturreform) zum Schwerpunkt zu machen. Weitere geplante Themen sind eine mögliche stärkere transatlantische Zusammenarbeit und ein verstärkter Austausch mit anderen Gewerkschaften in Europa.

6.2. Gesellschaftspolitische Bedeutung

Die Sicherstellung von guten Arbeits- und Lebensbedingungen kann gerade in dieser Branche nicht ohne eine gesellschaftspolitische Betrachtung erfolgen. Nach Paragraph 2 der Satzung hat sich die IG Metall ausdrücklich dem Frieden, der Abrüstung

und der Völkerverständigung verpflichtet. Auch die Beschlüsse des letzten Gewerkschaftstages gehen in diese Richtung.

In der Entschließung 1 heißt es: »Die IG Metall lehnt Krieg als Mittel der Politik ab. In Spannungs- und Krisenfällen muss auf eine zivile Konfliktlösung gesetzt werden. Die IG Metall fordert eine breite öffentliche Debatte über die Neuorientierung von Bundeswehr und Nato sowie über die Rolle der UN als Akteur in globalen Sicherheitsfragen.«

Zu der eingeforderten Debatte trägt die IG Metall aktiv bei. Vor allem in den 80er Jahren waren es die betrieblichen Arbeitskreise "Alternative Fertigung" in der wehrtechnischen Industrie, die die Debatte um Konversion und neue Beschäftigungsperspektiven im zivilen Sektor angestoßen haben. Die Hochphase dieser Arbeit ist sicher vorbei, allerdings vollzieht sich aktuell eine etwas anders gelagerte Konversion anhand des wachsenden Geschäftsfelds Sicherheitstechnologie. Auch über diesen Trend in vielen Unternehmen der Branche wird im Arbeitskreis gearbeitet, ebenso werden internationale Fragen behandelt.

6.3. Zusammengefasst

Die wehrtechnische Industrie ist eindeutig eine besondere Branche. In der Öffentlichkeit und auch innerhalb der Gewerkschaften wird immer wieder kontrovers über sie diskutiert. Diesem Zusammenhang ist sich der Arbeitskreis bewusst und gerade deshalb ist die Arbeit wichtig. Es geht auch um den Dialog und den Austausch von Positionen und Sichtweisen mit anderen gesellschaftlichen Gruppen. Neben der ureigensten gewerkschaftlichen Aufgabe der Sicherung von guten Arbeits- und Einkommensbedingungen in der wehrtechnischen Industrie werden auf den Sitzungen des Arbeitskreises regelmäßig auch friedens- und sicherheitspolitische Entwicklungen aufgegriffen und es wird über gewerkschaftliche Forderungen beraten.

Koordinierungskreis des AKs

Der Koordinierungskreis, bestehend aus Betriebsräten und Vertrauensleuten der Teilbranchen, bereitet die bundesweiten Treffen des Arbeitskreises vor und kümmert sich um aktuell auftretende Themen zwischen den Sitzungen.



Marineschiffbau:

Holger Bischoff, Lürssen-Werft

Heerestechnik:

Ralf Bergschneider, KMW

Militärischer Flugzeugbau:

Thomas Pretzl, EADS

Elektronik:

Peter Winter, Rheinmetall Elektronik (fehlt auf dem Bild)

Michael Ahlmann, Atlas Elektronik

Hans-Joachim Detlefs, Thales

