



Die Zukunft der wehrtechnischen Industrie und die Notwendigkeit der Konversion

Es ist gut, dass der Arbeitskreis wehrtechnische Industrie und Arbeitsplätze in der IG Metall sich zu Wort gemeldet hat und eine breite öffentliche Debatte über die Zukunft der Rüstungsindustrie anmahnt. Und es ist gut, dass die IG Metall in ihrem aktuellen Positionspapier Vorschläge unterbreitet, wie eine Umstrukturierung dieses Wirtschaftssektors aussehen müsste, die auch das Recht der Kolleginnen und Kollegen auf einen sicheren Arbeitsplatz wahren würde. Damit ist ein wichtiger Denkanstoß gegeben, der in Gesprächen und öffentlichen Veranstaltungen aufgegriffen und weitergeführt werden sollte.

Bevor ich mich der Frage zuwende, mit welchen Entwicklungstrends wir es in dieser Branche zu tun haben und wie darauf reagiert werden sollte, vier Vorbemerkungen:

Erstens: Es ist aus gewerkschaftlicher Sicht legitim, die Arbeitsplätze der in der wehrtechnischen Industrie Beschäftigten zu verteidigen. Schließlich ist dieses Arbeitsverhältnis die ökonomische Grundlage für das Leben der Kollegen/Kolleginnen und deren Familien.

Zweitens: Es entspricht guter gewerkschaftlicher Tradition, sich nicht gleichgültig zu den Bedingungen der Produktion und zu den Zwecken der Produktion zu verhalten. Die Kolleginnen und Kollegen wollen – auch, um sich selber zu bestätigen – „stolz“ auf ihr Produkt sein. Es soll technisch anspruchsvoll, aber auch gesellschaftlich nützlich sein. Es geht, um einen Slogan der Gewerkschaften aufzugreifen, um „gute Arbeit“, die mehr umfasst als gerechte Entlohnung und humane Arbeitsplatzbedingungen. Es geht auch um die Herstellung von Produkten, mit denen man sich vorbehaltlos identifizieren kann. Und die Produktion von Waffen, die im Ernstfall Tod und Zerstörung mit sich bringen, muss immer wieder mit kritischen Augen gesehen und auf den Prüfstand gestellt werden.

Drittens: Dies gilt umso mehr, als die heutigen Krisentendenzen in der Rüstungswirtschaft (auf die wir noch zu sprechen kommen) den Hang verstärken, die zu erwartenden Geschäftseinbußen mit der Bundeswehr durch die verstärkte Ausfuhr der Rüstungsgüter in alle Welt zu kompensieren. Es ist gut, dass die IG Metall genau an dieser Stelle ansetzt und hier moralisch vertretbare Alternativen anmahnt. Die Lieferung von Leopard-Kampfpanzern an das reaktionäre Regime in Saudi-Arabien ist nicht verantwortbar und sie kann auch nicht mit dem Zwang, hier Arbeitsplätze zu verteidigen, begründet werden.

Viertens: So richtig und notwendig die (nicht nur) moralische Kritik an der Waffenproduktion ist, so darf diese Kritik nicht als „moralische Keule“ gegen die Kolleginnen und Kollegen in den Rüstungsbetrieben und –firmen geschwungen werden. Wer dies tut, sitzt der in bürgerlichen Kreisen gern und vorsätzlich verbreiteten Mär von der „freien Arbeitsplatzwahl“ auf, die mit der Realität nur sehr bedingt zu tun hat. Ja, die Rüstungsunternehmen ziehen Ingenieure, Techniker, Naturwissenschaftler/innen an, weil sie als High-Tech-Unternehmen nicht nur recht gut zahlen, sondern auch, weil sie einen anspruchsvollen Job anbieten. Aber noch immer gilt, dass die Menschen ihre Arbeitskraft verkaufen müssen, um sich reproduzieren zu können und dabei sieht man

zu, wo man bleibt. Es führt also nicht weiter, die gewerkschaftlichen Interessenvertretungen in der wehrtechnischen Industrie als Rüstungslobbyisten anzugehen. Es kommt vielmehr darauf an, das Gespräch über mögliche Alternativen zur Waffenproduktion zu suchen.

Die Erfahrungen der letzten beiden Jahrzehnte haben besonders deutlich gemacht, dass wir es in der Rüstungsindustrie als High-Tech-Industrie, mit sich weiter beschleunigenden Rationalisierungsprozessen zu tun haben. Hinzu kommt, dass die heutigen High-Tech-Armeen viel weniger „manpower“ und damit auch weniger Großgerät benötigen. Die Folgen dieser Prozesse sind absehbar: Seit den frühen neunziger Jahren ist ein deutlicher Rückgang der Arbeitsplätze in der wehrtechnischen Industrie zu verzeichnen, der unaufhaltsam erscheint. Dass dieser Umstellungsprozess bisher relativ lautlos über die Bühne gegangen ist, sollte aber kein Grund sein, sich bequem zurückzulehnen und der Dinge zu harren, die dort auf die Beschäftigten zukommen. Eine vorausschauende Industriepolitik ist gerade im Interesse der Kolleginnen und Kollegen dringend geboten.

I. Zur Ausgangslage

Wollen wir die Frage beantworten, wie sich die Lage der Rüstungsindustrie 2013 ff. darstellt, so ist zunächst darauf hinzuweisen, dass es in diesem Bereich erhebliche Informationsdefizite gibt. Die Bundestagsfraktion der LINKEN hat parlamentarisch versucht, herauszufinden, welche Kenntnisse die Bundesregierung über die aktuelle Bedeutung der Rüstungsindustrie in Deutschland und deren Perspektiven hat. Dabei hat sich herausgestellt, dass die Bundesregierung entweder wenig Ahnung über den Zuschnitt der deutschen Rüstungsindustrie hat oder nicht bereit ist, transparent und offen darüber zu reden. Der Arbeitskreis Wehrtechnik in Schleswig-Holstein ist der einzige Zusammenschluss, der halbwegs versucht, die Bedeutung dieser Branche für ein Bundesland etwas nachvollziehbarer zu machen.

Rüstungsproduktion ist nicht Arbeitsplatzintensiv

Das Problem fängt mit der Anzahl der Beschäftigten an. 80.000 galt lange als die Zahl, die allgemein in öffentlichen Publikationen, in Regierungsverlautbarungen, aber auch bei der Gewerkschaft gehandelt wird. In Schleswig-Holstein sind 5.000 Arbeitsplätze dem wehrtechnischen Bereich zuzurechnen – wie viele in Bayern und Baden-Württemberg?. Nimmt man die Angaben der Firmen, ist auch schwierig zu erkennen, wie man auf 80.000 kommt: Diehl beschäftigt 3.000 im wehrtechnischen Bereich, Rheinmetall hat 6.700, KraussMaffei 3.200, Thales Deutschland 6.000, , Cassidian 12.000, TKMS 3.000. Es scheint eher so die Hälfte zu sein.

Hinreichende Belege für die 80.000 gibt es nicht. Beziehungsweise ist unklar, um welche Beschäftigungsverhältnisse es sich dabei handelt. Sind es wirklich Arbeitsplätze, die zu hundert Prozent von Rüstungsaufträgen abhängig sind? Sind damit auch alle Kollegen, Kolleginnen in den Zuliefererbetrieben erfasst? Mit der jüngst vom Bundesverband der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (BDSV) veröffentlichten Studie der TU Berlin zur volkswirtschaftlichen Bedeutung der deutschen Rüstungsindustrie wird zwar versucht, durch Hinzuzählung der im weitesten Sinne Sicherheitstechnologien produzierenden Unternehmen vor allem aus dem IT- und Kommunikationsbereich die Zahlen aufzuhübschen. In der Studie geht man von 98.000 direkt Beschäftigten und etwa 218.000 indirekt Beschäftigten in diesen Bereichen aus. Später wird jedoch eingeräumt, dass im „Kernbereich Sicherheit- und Verteidigung“ – also dem Bereich der Waffenproduktion – nur noch etwa 17.000 Beschäftigte zu vermelden sind.

Aber so viel scheint festzustehen: Es geht im Klartext nicht mehr um viele Arbeitsplätze. Selbst die vom BDSV genannten 98.000 Arbeitnehmer machen im Verhältnis zur Gesamtzahl der ArbeitnehmerInnen (etwa 27,5 Millionen) gerade einmal weniger als 0,04% aus.

Zentren der Rüstungsproduktion sind auf wenige Bundesländer konzentriert

Ferner kann nicht unerwähnt bleiben, dass wir es mit regional stark verdichteten Strukturen zu tun haben. Veränderungen in der wehrtechnischen Industrie haben in erster Linie regionale Auswirkungen. Nennenswerte Rüstungsunternehmen und Fertigungsstätten finden sich in Baden-Württemberg, Bayern und Schleswig-Holstein. Es folgt mit Abstand Nordrhein-Westfalen. Unter ferner liefen Rheinland-Pfalz, Hessen und Niedersachsen.

Rüstungsindustrie ist kein wichtiger Motor für Innovation

Gerne wird der Rüstungsindustrie die Funktion der technologischen Lokomotive auch für die zivile Wirtschaft zugesprochen. Aber das war höchstens in der Vergangenheit der Fall, heute liegen die Dinge anders. Im Gegenteil sind sich die Wissenschaftler einig, dass es seit Mitte/Ende der 90er eher darum geht, zivile Technologien in die Waffensysteme zu integrieren. Die Automatisierung, Miniaturisierung, die Nutzung von Lasertechnologie, die Nutzung neuer Werkstoffe und Materialien schwappt eher in die Rüstungsindustrie als aus ihr heraus. D.h. auch ohne Rüstungsindustrie könnte Deutschland ein wichtiger Innovationsstandort bleiben.

Für die Mehrzahl der Unternehmen ist die Rüstungsproduktion nicht das Hauptgeschäftsfeld

Schon länger gilt, dass die Zahl der reinen Waffenschmieden hierzulande gering ist. Es gibt nur noch wenige Unternehmen, die zum größten Teil Rüstungsgüter in Deutschland produzieren: Krauss-Maffei-Wegmann, Diehl-Stiftung. Bei den anderen großen deutschen Firmen gibt es neben der Rüstung auch ein – meist größeres - ziviles Standbein: Rheinmetall, MTU, CarlZeiss, Jenoptik, TKMS. Eine Ebene tiefer gibt es natürlich jeweils Tochterunternehmen und JointVentures (Rheinmetall Defence, Cassidian...), die ausschließlich in der Rüstungsgüterproduktion sind. Und dann gibt es schließlich noch die Tochterunternehmen und JV, die von einem ausländischen Mutterkonzern geleitet werden, allen voran EADS mit der Rüstungssparte Cassidian, aber auch Thales Deutschland, etc.

II. Bisherige Erfahrungen mit Konversion:

Wenn es stimmt, dass vor dem Ende des Kalten Krieges und auch noch Anfang der 90er wesentlich mehr Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen (1989 etwa 483.000 Beschäftigte in den alten Bundesländern, davon 191.000 direkt abhängig / in der DDR etwa 100.000, davon 31.000 direkt abhängig) im Rüstungsbereich gab, dann gilt es festzuhalten, dass der Abbau einer solch großen Zahl von Arbeitsplätzen relativ geräusch- und problemlos vonstatten ging. Und dies trotz der eher bescheidenen Abfederung dieses Wandels durch staatliche Institutionen. Man sollte auch nicht unberücksichtigt lassen, dass z.B. der Arbeitsplatzverlust bei den Marinewerften nicht unbedingt der Friedensdividende „anzulasten“ war, sondern der allgemeinen Werftenkrise.

Ein weiterer wichtiger Faktor, der im Rahmen der Konversion und des Arbeitsplatzabbaus berücksichtigt werden sollte, sind die Einnahmen. Die Rüstungsunternehmen (inkl. der Unternehmen mit zivilen Produktionslinien) haben zumindest in den letzten 10 Jahren häufiger schwarze als rote Zahlen geschrieben. D.h. trotz angeblichen Rückgangs der Nachfrage, wurde auch Profit auf dem Rüstungsmarkt erwirtschaftet. Auch dieser Umstand sollte die Möglichkeiten eines gezielten Umsteuerns in der Branche erleichtern. Schließlich könnten die erwirtschafteten Überschüsse ja, statt in neue Produktionslinien für Rüstungsvorhaben angelegt, zur Umprofilierung der Unternehmen genutzt werden.

Damit ergibt sich ein erster Befund: Das Problem erscheint angesichts der gegebenen Arbeitsplatzzahl überschaubar; es ist nach den Erfahrungen der beiden letzten Dekaden davon auszugehen, dass es zu lösen ist. Es geht nicht darum, das Problem zu verniedlichen – jeder Arbeitsplatz ist wichtig, weil es um lebendige Menschen geht – aber es geht um eine nüchterne Einordnung, denn das erleichtert die Aufgabe, geeignete Lösungen im Interesse der Beschäftigten zu finden.

Übersicht über bisherige Konversionsprogrammen

Laut Wolfram Elsner fand Rüstungskonversion in den 90er Jahren nicht als nationale sondern nur als regionale Strategie, nicht national sondern nur EU finanziert und nicht als Friedenssicherungspolitik sondern nur als regionale Industrie- und Strukturpolitik statt. Das bedeutet auch, dass wir es nur mit einem bestenfalls halbherzig gesteuerten Wandel zu tun hatten, der sich folgerichtig auch als unzureichend und reversibel herausgestellt hat.

Von 1990 bis 2001 liefen die EU-Konversionsprogramme. Sie bestanden zum einen aus direkten Programmen wie KONVER, zum anderen aus der Einbeziehung von Konversion in die breitere „Zielförderung“ des EU-Strukturfonds. 1991 wurde von der EU Kommission das DEMILITARISED Netzwerk gegründet (Decrease in Europe of Military Investment, Logistics and Infrastructure and the Tracing of Alternative Regional Initiatives to Sustain Economic Development) – Vorsitz hatte Kaiserslautern). Es wurden vor allem Workshops veranstaltet. Das Programm PERIFRA 1991/92 beschäftigte sich eher mit dem Verhältnis zu den osteuropäischen Regionen. Nachfolger von PERIFRA war 1993 das KONVER Programm auf Initiative des Europaparlaments. Dafür wurden 260 Mio. DM bewilligt. 1994-1997 wurde das Programm aufgestockt und mit 950 Mio. DM fortgeführt. Die Kriterien für förderungswürdige Gebiete waren niedrig gehalten. Es mussten nur etwa 1.000 Arbeitsplätze bedroht sein. Gelder standen bereit für vielfältige Maßnahmen (Gehaltszuschüsse, Fortbildung, externe Expertise).

Als Paradebeispiel für gelungene Konversionsansätze gilt das Bundesland Bremen, das damals (gemessen am BIP) das Land mit der größten Rüstungsabhängigkeit war, und das den Anteil der wehrtechnischen Arbeitsplätze von 9% auf 5% im Jahr 1997 reduzieren konnte. 1992 wurde das Bremer Konversionsprogramm verabschiedet. Allerdings wurden nur etwas weniger als 1% der Rüstungs-Arbeitsplätze durch gezielte Konversion abgebaut! Trotzdem wurden die Einrichtung eines Konversionsbeauftragten, die Einrichtung effektiver Kommunikationsnetzwerken zwischen Landesregierung, Unternehmen und Belegschaft sowie ein kleines Finanzierungsprogramm Bremens sehr positiv betrachtet („Cluster- und Netzwerk-orientierter Ansatz“), weil es Wege und Mittel aufzeigte, wie Konversion gestaltet werden könnte. Und weil es tatsächlich Unternehmen ermutigt hat, Konversionsprozesse in Gang zu bringen.

Als zweites Beispiel gilt Brandenburg. Allerdings ging es fast ausschließlich um Konversion militärischer Liegenschaften. Die DDR-Rüstungsbetriebe wurden weitgehend schnell und stillschweigend abgewickelt. Als ein positives Beispiel wird die BÜCK INPAR GmbH genannt. Sie wurde 1991 von BUCK übernommen, erhielt Aufträge zur Munitionsentsorgung. Dies wurde zu einem Standbein ausgebaut. Gleichzeitig hat man diversifiziert und begann Isolierfenster, Bette, Wohnmodule zu bauen. Kurzfristig konnten somit bis 1994 750 Arbeitsplätze gesichert werden.

Aus NRW gibt es das Beispiel EPRO aus Gronau. Es war mit 220 Arbeitnehmern die verlängerte Werkbank der Rüstungssparte von Philips. 1992 wurde sie an Thompson verkauft und begann, sich auf Sondermaschinen, zivile Meß- und Regeltechnik zu spezialisieren. Schon 1995 waren 160 Beschäftigte im zivilen Bereich tätig – allerdings wurde auch 50% der Belegschaft ausgetauscht. das Land NRW stellte etwa 1,2 Mio. DM zur Verfügung, dazu kamen 1 Mio. DM über KONVER.

Eine gemischte Bilanz

Diese erwähnten zaghaften und unvollständigen Ansätze der Konversion hatten wenig zu tun mit einem umfassenden, friedenspolitisch motivierten Konzept eines gezielten Umbaus des rüstungsproduzierenden Gewerbes. Der größte Teil der Mittel wurde von der sog. Liegenschaftskonversion aufgebraucht. D.h. die Fonds wurden investiert in Altlastenbeseitigung, in infrastrukturelle Neuerschließung oder in die Umschulung des nicht mehr benötigten militärischen Personals. Die Veränderungen in der wehrtechnischen Industrie folgten zwangsläufig dem Abbauprozess der Streitkräfte, und wurden vom Gros der Rüstungsfirmen eher als vorübergehender Anpassungsprozess angesehen. Es war nur folgerichtig, dass diese Unternehmen nach einem nicht unbeträchtlichen Schrumpfungsprozess in den 90er

Jahren die Neuausrichtung der NATO und der Bundeswehr auf ein global einsatzfähiges Streitkräfte-dispositiv gerne aufgegriffen haben und sich um neue Aufträge im Bereich militärischer Ausrüstung bemüht haben.

Für die gewerkschaftlichen Interessenvertretungen schien diese „Remilitarisierung“ nach der Phase starker Arbeitsplatzverluste als der letzte Strohalm, um die noch vorhandenen Beschäftigungsverhältnisse überhaupt retten zu können. Hinzu kam, dass die Nichtberücksichtigung, ja Ignorierung der gewerkschaftlichen Vorschläge zum Umbau der wehrtechnischen Industrie eine tiefe Spur der Demoralisierung bei den Kolleginnen und Kollegen hinterlassen hatte. In den 80er Jahren hatten die Arbeitskreise Alternative Fertigung der IG Metall, nicht zuletzt inspiriert durch die große Friedens- und Anti-Atomraketenbewegung, detaillierte Konzepte ausgearbeitet, wie ein Umbau der Rüstungssparten erfolgen könne. Ideen, wie der militärische Fahrzeugbau künftig für zivile, besonders umweltverträgliche Produkte im Bereich des Öffentlichen Verkehrswesens umgebaut werden könnte, gehörten ebenso dazu, wie Vorschläge zur Nutzung des vorhandenen Knowhows für Abrüstungsprozesse (Bsp. Minenräumung). Weder die angesprochenen Unternehmen noch die staatliche Politik haben sich damals ernsthaft mit diesen Positionen auseinandergesetzt – sie wurden schlichtweg abgelehnt. Diese Frustrationserfahrung sitzt tief und wirkt bis heute. Dennoch erscheint es nicht unnützlich, die damaligen Überlegungen wiederzubeleben, sie im Lichte der Erfahrungen und unter Berücksichtigung der veränderten Lage heute zu bearbeiten und wieder in die Öffentlichkeit zu bringen. Die Bedingungen für eine Umsetzung der Konversionsgedanken scheinen heute indes noch komplizierter zu sein als vor 25 Jahren. In der Tat fehlt gegenwärtig ein breiter gesellschaftlicher Resonanzboden (Friedensbewegung!) für solche Vorschläge. Andererseits drängen die gegebenen und die zu erwartenden Bedingungen der wehrtechnischen Industrie zu dramatischen Veränderungen, die auch die Frage der Konversion neu auf die Tagesordnung bringen können. Und vielleicht ist der „stumme Zwang der ökonomischen Verhältnisse“ (K. Marx) ja wirkungsmächtiger als eine noch so starke Friedensbewegung?

III. Industrieller Strukturwandel nicht aufzuhalten – Krise der Öffentlichen Finanzen bleibt

Es ist daher sehr wichtig, sich mit diesen Reproduktionsbedingungen der Rüstungsbranche eingehender zu beschäftigen und daraus die angemessenen Schlüsse zu ziehen. Dabei decken sich die Analysen, die aus der Rüstungswirtschaft nahestehenden Fachleuten - ob im Bereich Forschung oder im Bereich Publizistik - vorgelegt werden, weitgehend mit unseren eigenen Einschätzungen:

- Rüstungsindustrie ist High-Tech-Industrie: Der Einzug moderner Produktionstechnologien, insbesondere der Automatisierung und IT-Technologie, beeinflusst maßgeblich den Arbeitsplatzabbau - das war in allen Industriebereichen zu spüren. Automatisierungsprozesse, IT-Innovationen, neue Werkstoffe, all dies hat Rationalisierungsvorgänge beschleunigt, die auch die Belegschaften der wehrtechnischen Industrie am eigenen Leib gespürt haben. Diese wissen auch, dass Beschaffungsvorhaben heute mit viel weniger Personal umgesetzt werden. Die Unternehmen jedenfalls haben sich seit längerem darauf eingestellt.
- Die heutigen Armeen sind High-Tech-Armeen. Zur Erfüllung ihres Auftrags (dabei spielt es keine große Rolle ob es sich dabei um den Zweck der Verteidigung oder um militärische Machtprojektion handelt) benötigen sie viel weniger Personal und eine geringere Stückzahl vor allem bei den großen Waffenplattformen.
- Die Definition künftiger Einsatzszenarien – insbesondere die sog. asymmetrischen Kriege – bleibt nicht ohne Auswirkungen auf die Ausrüstung der Streitkräfte. Die hochentwickeltesten

kapitalistischen Staaten suchen ihre militärische Dominanz durch den Ausbau ihrer immensen Vorsprünge im Bereich der Informations-, Kommunikations-, und Führungssysteme (C3I) aufrechtzuerhalten. Andere Stichworte in diesem Zusammenhang sind „Infanterist der Zukunft“, aber auch die Entwicklung unbemannter Waffensysteme. Mit diesen neuen militärischen Prioritäten eröffnen sich gewiss auch neue Geschäftsfelder für die Unternehmen, aber der Umfang der dafür benötigten Kapitalsumme und der Zahl der Beschäftigten wird signifikant abnehmen. Um dies zu veranschaulichen, vergleiche man nur die Herstellungsbedingungen einer Drohne mit denen eines Kampffjets. Ergo: Das Gesamtvolumen der Aufträge wird rückgängig bleiben.

- Hinzu kommt die Krise der öffentlichen Finanzen, ausgelöst durch die Krise des globalen Finanzmarktsystems, die in der überwiegenden Zahl der Staaten zu z.T. erheblichen Einschränkungen der Militärausgaben geführt hat. Dies mag als vorübergehende Erscheinung gelten. Es bleibt die Tatsache, dass die Preisentwicklung bei den Megavorhaben, u.a. durch die gestiegenen Instandhaltungskosten bzw. Kampfwertsteigerungen, die Staatshaushalte derart belastet, dass allenthalben Anstrengungen unternommen werden, diese Ausgaben besser unter Kontrolle zu bringen, bzw. zu beschränken. Die Versuche des BMVg, das Beschaffungswesen zu besser zu kontrollieren und zu ökonomisieren, müssen mit Skepsis betrachtet werden. Der Konsolidierungsprozess im Rüstungssektor reduziert den staatlichen Handlungsspielraum immer weiter – solange deutsche Unternehmen weiter privilegiert behandelt werden sollen. Schon heute sieht sich die Bundeswehr in Deutschland in fast allen Bereichen Monopolanbietern gegenüber, die freie Hand in der Preisgestaltung haben.
- Die Bundeswehr befindet sich in der Mitte (bzw. auf 3/4 des Weges) eines mehr als 20 Jahre umfassenden Beschaffungszyklus. Geprägt von Giga-Vorhaben wie Eurofighter (inklusive METEOR Raketen), Tornado, TIGER (inklusive PARS-Raketen), GTK, U 212, F 125 und den immanenten Preissteigerungen wurden über Jahre der verteidigungsinvestive Anteil aufgeessen. In fast allen Bereichen geht es jetzt um die Endfinanzierung / Abwicklung der Vorhaben. Die großen Kommunikations-/IT-Projekte sind fast fertig, das Heer hat den größten Teil der militärischen Fahrzeuge modernisiert/beschafft. Beschaffungsvorhaben, die noch ein wenig länger laufen werden, sind A 400M, NH 90, Schützenpanzer PUMA, Eurofighter. Dort sind die Verträge aber schon abgeschlossen, d.h. es wird auch keine neue Auftragsvergabe an Klein- und Mittelständische Unternehmen geben. Einzige Ausnahmen sind:
 - die Drohnen (SAATEG, EuroHawk, GlobalHawk für NATO AGS), wofür erhebliche Summen bereitgestellt werden und wo noch nicht klar ist, welche Firmen den Zuschlag erhalten.
 - das geplante Mehrzweckkampfschiff 180.
 - das Vorhaben SARah –ich vermute, dass es dabei um eine Nachfolge von SAR LUPE Satelliten geht.
 - das Europäische Luftverteidigungssystem als Nachfolger des MEADS-Projekts.

Daher kann die Prognose gewagt werden: Der Trend zur stärkeren Begrenzung der Militärausgaben erscheint, gerade in Verbindung mit dem schon gegebenen Hinweis auf die stark reduzierten Stückzahlen der Großwaffensysteme, unumkehrbar. Zwar hat das BMVg für den Finanzplan 2013-2017 noch einmal ein hohes Plafond durchgesetzt (33,3 Mrd.) - dieser schafft aber keine neuen Spielräume für verteidigungsinvestive Ausgaben und Beschaffungsvorhaben sondern deckt die Kosten der Bundeswehrreform ab. Aufgrund der auch nach 2016/2017 anfallenden Beschaffungskosten für die Beendigung dieses Produktionszyklus (Eurofighter, F 125, NH 90, PUMA) ist auch nicht davon auszugehen,

dass danach neue Spielräume entstehen. Zudem ist das letzte Wort über diesen Finanzplan noch nicht gesprochen (s. Wegfall von Steuereinnahmen).

Zusammengenommen ergibt sich daraus die **erste These**:

Industrieller Strukturwandel ist ein überaus normaler Vorgang in modernen Gesellschaften. Auch und gerade die wehrtechnische Industrie hat in den letzten gut zwanzig Jahren in erheblichem Umfang Veränderungsprozesse erfahren. Dieses Tempo wird sich eher beschleunigen als verlangsamen.

Die Unternehmen haben in der Vergangenheit auf diese Anpassungszwänge eher in gewohnter Manier reagiert: Entweder wurden bestimmte Geschäftsbereiche abgestoßen, dichtgemacht oder reduziert oder man suchte sein Heil in der Flucht nach vorne: Eine Sanierung der Bilanzen sollte durch Fusionen mit anderen Rüstungsfirmen bzw. durch den Aufkauf von Firmen (z.B. im Ausland) erreicht werden. Aber die Prozesse der Rationalisierung der Arbeit wurden dadurch eher vorangetrieben als begrenzt. Die Folge: Umstrukturierungen, die im Rahmen des Rüstungsgeschäfts getätigt wurden, waren in der Regel nicht damit verbunden, dass stabile und dauerhafte Beschäftigungsverhältnisse entstanden. Heute haben wir es schlicht mit der Tatsache verschärfter Konkurrenz zwischen den verschiedenen nationalen Champions, aber auch der wichtigsten Zulieferbetriebe zu tun, die durch Fusionen, Kartellbildung, „strategische“ Kooperationen (die oft nach einiger Zeit zusammenbrechen und durch neue Kombinationen ersetzt werden) etwas abgemildert und aufgefangen wird. An dem Druck auf die Unternehmen, über neue Strategien der Kapitalakkumulationen nachzudenken, ändert das wenig.

Wenn man über die Zukunft der wehrtechnischen Industrie reden will, ist es nicht ausreichend, nur die betriebswirtschaftlichen-technologischen Prozesse in den Blick zu nehmen. Mehr denn je muss über die veränderten sicherheitspolitischen und haushaltspolitischen Bedingungen gesprochen werden.

Und diesbezüglich komme ich zur **These Nummer Zwei**:

Die Krise der öffentlichen Haushalte wird uns noch lange Zeit begleiten und der Druck auf Regierung und Parlament „Ausgabendisziplin“ zu wahren, bleibt. Das wird nicht ohne dauerhafte Konsequenzen für die Rüstungswirtschaft bleiben.

Hinzu kommt, dass wir es durchaus mit finanzrelevanten Zielkonflikten innerhalb der Reform der Bundeswehr (die ja nicht zuletzt durch die Haushaltskrise ausgelöst wurde) zu tun haben. Die sogenannte Anschubfinanzierung der Reform treibt die Personalkosten in die Höhe, die doch zugunsten der investiven Ausgaben gerade gesenkt werden sollten.

Das führt zur **These Nummer Drei**:

Das Arbeitsplatzargument wurde bisher immer gegenüber der Bundesregierung eingesetzt, um immer wieder eine Verlängerung von Produktionsreihen zu erreichen. Aber diese Antwort trägt nicht weit. Das war ein immer wieder gewährter Aufschub, aber keine Problemlösung. Heute gilt mehr denn je, dass die bisher praktizierte Politik, „dead-end“ Arbeitsplätze mühsam zu erhalten und Unternehmen kontrazyklisch mit großen Beschaffungsvorhaben zu betrauen, keine Fortsetzung finden kann.

Man könnte das auch so formulieren: Jetzt ist es an der Zeit, eine stärkere Zäsur zu machen, d.h. eine tiefer greifende Umstellung, die das Interesse an stabilen Arbeitsplätzen mit der Notwendigkeit neuer Produktlinien verknüpft. Jetzt aber sind dauerhafte, nachhaltige Lösungen zur Sicherung von Arbeitsplätzen gefragt.

Und **These Nummer Vier**:

Dieser Wandlungsprozess, wenn er sozialverträglich und zukunftsorientiert gestaltet werden soll, muss politisch begleitet und wo nötig auch gesteuert werden.

IV. Was ist zu tun?

Diese Frage beschäftigt nicht nur die IG Metall sondern natürlich auch die Bundesregierung, die Bundeswehr und die anderen Parteien. Dabei bewegt man sich unweigerlich in Spannungsverhältnissen, die auch die Eckpunkte des IG-Metall-Strategiepapiers prägen. So ist das Teilziel „Standorterhalt im wehr- und sicherheitstechnischen Umfeld“ nicht unbedingt mit dem Teilziel „Wandlungsprozess hin zu zivilen Produkten“ vereinbar. Die bisherigen Erfahrungen haben gezeigt, dass das zweite Teilziel bei den Unternehmensführungen, aber auch den Angestellten schnell aufgegeben wird, wenn die Rüstungsaufträge wieder akquiriert werden können. Im Kern geht es immer auch um die Frage, ob die „Wehrtechnik“ als unverzichtbarer Technologiemoor betrachtet wird oder nicht.

Man könnte mittlerweile auch die Frage aufwerfen, wie viel Aufwand der Staat eigentlich für 40.000 direkt abhängige Arbeitsplätze betreiben sollte und hinzufügen, dass die betreffenden Unternehmen ihrerseits über beträchtliche Möglichkeiten verfügen, Umstrukturierungsprozesse zu organisieren. Die Mehrzahl der hier in Rede stehenden Firmen schreiben immer noch schwarze Zahlen - nicht zuletzt dank intensiver Auslandsgeschäfte. Sie haben seit geraumer Zeit, in anderen Staaten Dependancen eingerichtet, um über solche Joint Ventures dort Fuß fassen zu können. Auch dadurch erscheint es hierzulande nicht mehr zwingend nötig, die wehrtechnischen Sparten in ihrer Gesamtheit aufrechtzuerhalten.

Diese Einwände sind mitnichten ein Plädoyer für staatliches Nicht-Handeln. Sie sollen nur die Dimension des Problems einordnen helfen.

Im Prinzip lassen sich die (von der IG-Metall, aber auch anderen Akteuren) skizzierten Vorstellungen auf vier Optionen reduzieren, von denen drei Optionen eine erhebliche Fehlorientierung darstellen:

Die **Option „neue Absatzmärkte“** für die deutschen Rüstungsproduktion heißt nichts anderes, als den Anteil deutscher Waffenlieferungen und Rüstungsausfuhren in alle Welt hoch zu treiben. Vor diesem Hintergrund ist die Ablehnung eines „vereinfachten Exports von Rüstungsgütern“ und die Nennung von zwei Ablehnungsgründen („schwerwiegende Menschenrechtsverletzungen“ und „Verstöße gegen das humanitäre Völkerrecht“) durch die IG Metall durchaus begrüßenswert. Aber diese Kritik bleibt doch hinter der zivilgesellschaftlichen Debatte und der dort formulierten Anforderungen an eine wirklich restriktive Rüstungsexportpolitik zurück. Zudem ist es angesichts der weltweiten Finanz- und Haushaltskrise äußerst unwahrscheinlich, dass andere Staaten noch stärker deutsche Rüstungsprodukte kaufen werden. Sicherheitspolitisch ist eine Proliferation deutscher Rüstungstechnologie, insbesondere an die „emerging states“, die auch bestrebt sind eine eigene exportorientierte Rüstungsindustrie aufzubauen, ohnehin mit vielen unkalkulierbaren Risiken behaftet.

Die **Option der „Europäisierung“** der deutschen Rüstungspolitik klingt natürlich erst einmal attraktiv. Auf Unternehmensebene wird dieser Weg schon seit längerem verfolgt. Weder sind dadurch die Beschaffungskosten reduziert worden noch wurden dadurch mehr Arbeitsplätze geschaffen. Dass sich Transparenz und Kontrolle erhöht hätten, trifft gleichfalls nicht zu. Auch die Regierungen haben mit der OCCAR, der EDA und dem Rahmenabkommen über die Restrukturierung der europäischen Rüstungsindustrie bereits in diese Richtung Aktivitäten entwickelt – mit dem gleichen Ergebnis. DIE LINKE unterstützt daher diese Art der Europäisierung nicht; vor allem dann nicht, wenn sie statt auf gemeinsame Verteidigung auf die Schaffung europäischer Fähigkeiten zur militärischen Machtprojektion gerichtet ist. Eine EU-koordinierte Beschaffungspolitik bietet unter dieser Voraussetzung keinen Ausweg sondern bedeutet nur eine noch größere und undurchschaubare Behörde - zu der im Übrigen Klein-

und Mittelständische Unternehmen noch schwerer Zugang erhalten. Es kann nicht angehen, dass in Brüssel in einem Abstimmungsverfahren ohne parlamentarische Einflussnahme Fähigkeiten definiert werden, die dann beschafft werden müssen. Es darf keine Kaufpflicht von Rüstungsgütern für den Staat geben. Das war in der Vergangenheit schon ein Problem und hat nicht unwesentlich zur derzeitigen Misere im Verteidigungsbereich (Bundeswehr und Industrie geführt).

Die **Option „Strukturanpassung und Abwälzung der Folgen auf die Gesellschaft“** – also quasi den Prozess einfach weiter laufen zu lassen – ist, dass liegt auf der Hand, nicht wünschenswert. Über die Beschaffungspolitik würden weiter mit knappen Steuergeldern Arbeitsplätze künstlich gesichert, für die es keinen Bedarf gibt, die den ArbeitnehmerInnen keine langfristige Perspektive bieten und gleichzeitig den Unternehmen ermöglichen, Profite und Dividenden zu erzielen. Hier im Kleinen gegenzusteuern, wie es auch die IG Metall vorschlägt, u.a. durch Forcierung der Privatisierung oder einer weiteren Optimierung des gesamten Beschaffungsvorhabens, ist zwar nachvollziehbar, ist aber zum einen nicht entscheidend für einen grundlegenden Strukturwandel. Zum anderen ist aus Sicht der Gewährleistung der Handlungsfähigkeit des BMVg noch nicht erwiesen, dass Privatisierungsmodelle erfolgreich sind (Seite 8). Der Staat begibt sich in Abhängigkeit von Unternehmen, verliert Know-how, entlässt ArbeitnehmerInnen ohne dass bislang massive Einsparungseffekte erzielt werden konnten. Außerdem verhindern solche Monopolverträge auch, dass die Betroffenen Unternehmen über alternative Produktionswege nachdenken. Vielmehr haben sie durch den Monopolvertrag auch erheblichen Einfluss auf die Preisgestaltung am Markt und insbesondere gegenüber der Zuliefererindustrie.

Bleibt als ein gangbarer Weg nur eins: Die **Option einer „sozial verträglichen Reduzierung und Produktionsumstellung“**.

Industriekonversion ist eine Möglichkeit organisiertes Handeln, die Interessen der Öffentlichen Hand, der ArbeitnehmerInnen und der Unternehmen unter einen Hut zu bringen. Aber: „Konversion“ spricht sich leicht aus, ist aber umso schwerer umzusetzen, wie die Beispiele aus der jüngeren Vergangenheit gezeigt haben. Zudem bleibt es schwierig, den Erfolg von Konversionsmaßnahmen in Zahlen zu fassen. Trotzdem: Wenn es ernst gemeint ist, den unausweichlichen Strukturwandel nachhaltig und im Interesse der ArbeitnehmerInnen zu gestalten, bleibt Konversion der Königsweg.

Die Forderung, dass Politik Verantwortung für Diversifikation und Konversion bei der Rüstungsindustrie wahrnimmt, ist richtig. Aber nur, wenn zwei Dinge klar sind:

Erstens muss aus den Unternehmen selbst eine Weichenstellung für zivile Innovation und Qualifizierung vorangetrieben werden. Unternehmen müssen in ihre Beschäftigten investieren und diese besser in die Umbauprozesse einbeziehen.

Zweitens muss mit Diversifikation eine zivile Diversifikation (jenseits der inneren Sicherheit) gemeint sein und gewährleistet werden, dass der mit öffentlichen Geldern finanzierte Prozess unumkehrbar ist. In diesem Sinne kann der von der IG Metall vorgeschlagene „Branchenrat Wehr- und Sicherheitstechnik“ nur dann hilfreich sein, wenn es nicht darum geht, darin eine „industriepolitische Unterstützung“ für den Erhalt der wehrtechnischen Industrie durch die Bundesregierung zu organisieren. Seit Urzeiten wurde genau das getan, wurden „Wertschöpfungsketten“ im Rüstungsbereich künstlich am Leben gehalten und subventioniert – auch sehr zum Leidwesen der Menschen in den Empfängerstaaten.

Was bedeutet das für die Industriekonversion?

Die Unterstützung von Industriekonversion durch öffentliche Gelder sollte

- darauf abzielen, aus wehrtechnischen Produktionslinien zivile Produktionslinien zu machen, die dadurch auch volkswirtschaftlichen Mehrwert produzieren,

- die Umschulung und Weiterqualifizierung der ArbeitnehmerInnen für zivile Güter in den Mittelpunkt stellen,
- die Beteiligung der Betriebsräte bei den Unternehmensinternen Strukturmaßnahmen zur Voraussetzung machen,
- auf Substitution orientiert sein und Diversifikation nur bei Verkleinerung des Rüstungsbereichs fördern,

Die angestrebte Industriekonversion muss nachhaltig und endgültig sein und auf eine klare Abspaltung ziviler Produktion von wehrtechnischer Produktion zielen. Es darf nicht sein, dass Unternehmen öffentliche Unterstützung für die Umschulung, für den Aufbau neuer Produktlinien erhalten und gleichzeitig weiter auch wehrtechnische Produktion ausbauen und durchlässig bleiben. Ansonsten drohen öffentliche Konversionsprogramme nur eine Brückenfunktion einzunehmen bis es im Rüstungsbereich wieder läuft.

Da die wehrtechnische-Industrie in Deutschland eher regionale Schwerpunkte hat, muss bei der Konversion gewährleistet werden, dass die nicht betroffenen Länder auch nicht zur Finanzierung herangezogen werden. Umgekehrt haben Bayern und BaWü auch nicht die früheren Profite an die Länder abgegeben. Konversion ist zuerst eine Unternehmensaufgabe, dann Ländersache und der Bund ist aufgefordert, die Gesamtkonzeption abzusichern und ggf. über die europäische Ebene weitere Unterstützung einzuwerben.

Der Text basiert auf einem Vortrag, den der Autor auf der Tagung des IG Metall-Arbeitskreises „Wehrtechnik und Arbeitsplätze“ am 28.9.2012 in Berlin gehalten hat.