



Wirtschaft
Technologie
Umwelt

Vorstand

Kurzreport



Perspektiven der deutschen militärischen Schiffbaukapazitäten im europäischen Kontext

Impressum

Kurzreport: 11/2010

15. Dezember 2010

Autoren:

Kai Burmeister, Arbeitskreis Wehrtechnik und Arbeitsplätze
Dr. Peter Wilke, Wilke, Maack und Partner, Hamburg
Dr. Jörg Weingarten, PCG-Project Consult GmbH, Essen

Titelbild:

Holger Bischoff

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

Vorwort	4
1. Der Militärschiffbau in Europa: zwischen neuen sicherheitspolitischen Anforderungen und Finanzierungsproblemen	7
2. Sicherheitspolitische Rahmenbedingungen in Deutschland: Es dominiert der Kostendruck	8
3. Der Export: zentrale Bedeutung und steigender Marktdruck	12
4. Die deutsche Schiffbauindustrie: anhaltender Wandel und neue strategische Konzeptionen	13
4.1. Bedeutung des Schiffbaus in Deutschland	13
4.2. ThyssenKrupp Marine Systems - TKMS	15
4.3. Die Lürssen Gruppe	18
4.4. Die Hegemann Gruppe	19
4.5. Die Flensburger Schiffbaugesellschaft	19
4.6. Zwischenfazit: Wandel der Schiffbaustrukturen in Deutschland	20
5. Die Entwicklungen in anderen europäischen Ländern – ein kurzer Überblick	21
5.1. Großbritannien	22
5.2. Italien	24
5.3. Spanien	26
5.4. Frankreich	28
5.5. Niederlande	29
6. Europa: unterschiedliche nationale Strategien für den militärischen Schiffbau	30
7. Perspektiven für die weitere Entwicklung	31
Anhang	34
Literatur	35

Vorwort

In Berlin, Paris und London und weiteren europäischen Hauptstädten nehmen die Ankündigungen zu, die Ausgaben für die Beschaffung und den Betrieb von militärischen Gerät drastisch zurückfahren zu wollen. Angesichts der Größe der Verteidigungsbudgets an den öffentlichen Haushalten ist schon jetzt für alle klar: Die anstehende Sparrunde wird bei den Verteidigungshaushalten keine Ausnahme machen.

Der Kuchen wird künftig kleiner werden. Auch wenn bislang noch unklar ist, welche Beschaffungen entfallen und auf welche militärischen Fähigkeiten verzichtet werden soll, so besteht über die Aussichten auf den europäischen Absatzmärkten keinerlei Illusion. Alle Hoffnungen in der Branche zielen deshalb auf die Wachstumsmärkte außerhalb Europas. Tatsächlich planen einige Schwellenländer milliardenschwere Beschaffungen von Marineeinheiten. Bei diesem Rennen werden längst nicht alle europäischen Anbieter zum Zuge kommen können.

Was tun in dieser Situation? Die Sicherung von Arbeitsplätzen und Einkommen für die Beschäftigten im europäischen Schiffbau hat für die IG Metall oberste Priorität. Die vorliegende Studie gibt in diesem Zusammenhang einen fundierten Überblick über die Kapazitäten im Marineschiffbau und ist daher verdienstvoll.

Wir werden uns in den kommenden Monaten nicht zurücklehnen und abwarten, was passiert. An diesem Anspruch messen wir auch die Unternehmen und die Politik, die gerade im Marineschiffbau Verantwortung zeigen müssen.

Nötig ist als erster Schritt ein „industriepolitischer Dialog“ zwischen der Bundesregierung, der Industrie und der IG Metall zur Sicherung der industriellen Kernfähigkeiten im Bereich des Marineschiffbaus. Unabdingbar ist die Eröffnung der Diskussion auf europäischer Ebene mit den entsprechenden Partnern über die Fragen des europäischen Marineschiffbaus, der Beschaffungsentwicklung und einer einheitlichen europäischen Politik zur Sicherung technologischer Ressourcen gerade angesichts knapper Haushaltskassen in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union.

Wir fordern:

- Bundeswehraufträge tragen zum Erhalt der international herausgehobenen wehrtechnischen Kernfähigkeiten auf dem Gebiet des Marineschiffbaus und der Marinetechnik bei. Dies sowohl bei den Finalproduzenten als auch bei den Zulieferern. Der Erhalt der wehrtechnischen Kernfähigkeit im Marineschiffbau ist für die IG Metall von nationaler Bedeutung. In den Hauptsegmenten des deutschen Marineschiffbaus, den nicht atomaren U-Booten, den Fregatten und Korvetten und darüber hinaus den Spezialschiffen, wie Forschungsschiffe, Einsatzgruppenversorger beziehungsweise Küstenpatrouillenboote etc., gilt es, technologisch sowohl für die Einsatzfähigkeit der deutschen Marine als auch für die Exportfähigkeit der jeweiligen Produkte eine leistungsfähige Basis sicherzustellen. Dies kann nach Auffassung der IG Metall nur gelingen, wenn neben dem vorher genannten Produktmix von ziviler und militärischer Fertigung, die Frage der Exportfähigkeit der

jeweiligen Schiffe unter Beweis gestellt wird. Die Auslastung der Werften ist über die Beschaffung der Bundesregierung nicht darstellbar. Eine annähernde Auslastung bei gleichzeitigem Produktmix ist nur über eine Stärkung des zivilen Standbeins herstellbar.

- Von den Unternehmen erwarten wir einen aktiven Beitrag zur Sicherung der Systemkompetenz und der Beschäftigung in der Marineindustrie.

Die Beschäftigung im militärischen Schiffbau ist stark regional konzentriert. Um eine nachhaltige Beschäftigung zu garantieren und Monostrukturen zu vermeiden, müssen die Strategien der Unternehmen, die Untersuchung neuer Märkte und alternativer Produkte einschließen, die Lösungen für die größten Herausforderungen des 21. Jahrhunderts bieten:

- Umwelt
 - Energie
 - Mobilität und
 - Sicherheit.
- Unternehmen, Betriebsräte und Gewerkschaften müssen gemeinsam die Entwicklung neuer Produkte für neue Märkte beschleunigen. Die IG Metall ist der Auffassung, dass Arbeitsplatzverluste durch Diversifizierung, unter anderem in der Windenergie oder in den Offshore-Märkten, vermieden werden können. Voraussetzung ist dafür, dass gemeinsame Strategien mit Bund, Küstenländern, Industrie und der IG Metall mitentwickelt, Anpassungs- und Diversifizierungsprozesse gezielt vorangetrieben und mit Fördermitteln unteretzt werden.
 - Hochqualifizierte und hoch motivierte Arbeitskräfte sind das größte Kapital und die beste Investition in die Zukunft im Bereich der militärischen Schiffswerften. Die Unternehmen müssen deshalb ständig in Form von internen Schulungsprogrammen in die Entwicklung der Qualifikationen und Kompetenzen ihrer Mitarbeiter investieren. Beispielhafte Arbeitsbedingungen sowie Tarifverträge tragen zu hochwertiger Arbeit bei und stellen Wettbewerbsstrukturen dar.
 - Es müssen Konzepte erarbeitet werden, wie die alternden Belegschaften bestmöglich eingesetzt werden können. Überdies ist es für die Unternehmen von entscheidender Bedeutung in die Einstellung und Ausbildung von Schulabgängern und jungen Absolventen zu investieren und mit der unbefristeten Übernahme Perspektiven zu offerieren.
 - Um akzeptable und sozial verantwortliche Lösungen für die Probleme, mit dem der militärische Schiffbau in Deutschland konfrontiert ist, zu finden, muss die Bundesregierung einen industriepolitischen Dialog zwischen den Sozialpartnern, den Finalproduzenten, den Zulieferern und den Landesregierungen initiieren, um entsprechende Diversifikationsprogramme auf den Weg zu bringen.

Gerade im Marineschiffbau verfügt die IG Metall über eine lange und gute Tradition, um über das Hier und Jetzt hinauszudenken. Mitglieder, Vertrauensleute und Betriebsräte haben in der Vergangenheit in der Konversionsdiskussion zivile Produkte als Alternative zur Rüstungsproduktion in Betrieb und Gesellschaft zum Thema gemacht. Es ist keine Übertreibung: Der heutige Boom der Windenergie wurde schon vor rund 30 Jahren auf den Werften von unseren aktiven Kolleginnen und Kollegen vorgedacht. Aus der Idee ist schließlich Realität geworden. Daran lässt sich auch heute anknüpfen. Dieses Engagement und der Ideenreichtum sind wichtige Quellen, die uns in den Auseinandersetzungen der nächsten Monate im Kampf für sichere Arbeitsplätze helfen werden.

Wolfgang Rhode

geschäftsführendes Vorstandsmitglied
der IG Metall

Jutta Blankau

Bezirksleiterin der IG Metall Küste

1. Der Militärschiffbau in Europa: zwischen neuen sicherheitspolitischen Anforderungen und Finanzierungsproblemen

Die EU Staaten haben für den Bereich der Außen – und Sicherheitspolitik im Vertrag von Lissabon 2007 eine engere Kooperation beschlossen. Diese soll dazu führen, dass die EU nach außen erkennbar mit einer Stimme auftritt und gleichzeitig effizienter und kostengünstiger die außenpolitische Sicherheit gewährleisten kann. Elementarer Bestandteil der europäischen Sicherheitspolitik ist das Bemühen um eine gemeinsame Rüstungs- und Technologiebasis als Baustein einer glaubwürdigen und zukunftsfähigen Europäischen Sicherheitspolitik. Es ist ein politisches Ziel der EU, eine innovative und leistungsfähige Wehrgüterindustrie mit hoher technologischer Kompetenz in Europa zu erhalten und nach Möglichkeit auszubauen. Angestrebt wird eine European Defence Technological and Industrial Base – EDTIB.

Die Praxis in der Beschaffungs- und in der Industriepolitik bleibt allerdings in allen europäischen Ländern weit hinter dieser politischen Absichtserklärung zurück. Der militärische Schiffbau ist hierfür ein sehr gutes Beispiel. Die Analyse der militärischen Schiffbaukapazitäten in Europa führt zu einem eindeutigen Befund: Nach wie vor dominieren sehr stark nationale Strategien. Dies führt dazu, dass es gemessen an der Größe des Marktes in Europa immer noch zu viele Anbieter gibt. Die wenig koordinierte nationale Beschaffungspolitik sorgt für parallele Entwicklungen vergleichbarer Waffensysteme und –plattformen ohne europäischen Synergiegewinn, hohe Beschaffungskosten, industrielle Überkapazitäten und eine anhaltende Konkurrenz der europäischen Akteure auf dem Weltmarkt.

Ein Vergleich mit den USA zeigt: In Europa gibt es für den Marinebereich 21 größere Systemlieferanten (Prime Contractors) der Verteidigungsministerien, in den USA dagegen nur vier. Für die Fertigung und Wartung der Marinekapazitäten existieren in Europa 23 Werften, in den USA nur sechs. Dabei sind beide Märkte durchaus von ähnlicher Größe. Der Markt für Marineschiffe wird branchenintern für die USA auf zehn bis zwölf Milliarden Euro geschätzt und auf acht bis zehn Milliarden für Europa.¹

Schon vor der Finanzkrise war klar: die nationalen Beschaffungsprogramme für den militärischen Schiffbau werden die vorhandenen industriellen Kapazitäten innerhalb Europas nicht auslasten können. Diese Situation wurde durch die Finanzkrise und den Zusammenbruch des zivilen Schiffsneubaumarktes in Europa verschärft. In den letzten Monaten häuften sich die Ankündigungen im Hinblick auf Kürzungen in den Verteidigungsetats in vielen europäischen Staaten.

Als Folge wird für die im militärischen Bereich tätigen Werften und die nachgelagerten Industrien ein anhaltender Anpassungsdruck bestehen. Vor dem Hintergrund des skizzierten Veränderungsdrucks soll im Folgenden analysiert werden, welche Perspektiven für den militärischen Schiffbau in Deutschland und in den wichtigsten europäischen Nachbarstaaten bestehen. Ausgangspunkt der Betrachtungen ist eine Analyse der militärischen Beschaffungsprogramme für die nächste Dekade, eine Bestandsaufnahme der industriellen Kapazitäten und eine Abschätzung der Marktchancen im Export.

¹ Vgl. Präsentationen von TKMS und DCNS auf den Workshops des Projekts „Euronaval“ des europäischen Gewerkschaftsbunds im Februar und April 2010.

Angesichts der politischen Absichtserklärungen zur Entwicklung einer gemeinsamen europäischen militärisch-industriellen Basis soll analysiert werden, welche Voraussetzungen und Umsetzungsmöglichkeiten für vertiefende europäische Kooperationen im Bereich der Marinbeschaffung bestehen. Dabei steht im Vordergrund der Analyse stets die Frage, welche Erkenntnisse sich im Hinblick auf die Beschäftigung ableiten lassen.

2. Sicherheitspolitische Rahmenbedingungen in Deutschland: Es dominiert der Kostendruck

Verteidigungsminister zu Guttenberg hat bei Amtsantritt als übergreifende Leitlinie für die Entwicklung der Bundeswehr den Begriff der Transformation vorgegeben.² Die Streitkräfte stehen vor der Aufgabe, zunehmend neue internationale Aufgaben zu übernehmen, die veränderte militärische Fähigkeiten und neue Ausrüstung erfordern. Nach dem Ende des Kalten Krieges hat es in Deutschland und innerhalb der NATO eine sehr stark veränderte Wahrnehmung bezüglich möglicher Bedrohungsszenarien gegeben. Dies hat Rückwirkungen auf die militärischen Anforderungen und das Fähigkeitsprofil der Bundeswehr, ihre Bewaffnung und Ausrüstung. Es herrscht weitgehend Einigkeit, dass das Bedrohungs- und Kriegsbild des 20. Jahrhunderts, geprägt durch starke, gepanzerte Landstreitkräfte zur Sicherung der nationalen Grenzen, für Europa nicht mehr zutrifft. So haben sich auch die Anforderungen an die Bundesmarine verändert.

Das neue sicherheitspolitische Umfeld des 21. Jahrhunderts wird bestimmt von dem Konzept weltweit mobiler Streitkräfte, die flexibel an wechselnden Schauplätzen für militärische Einsätze zur Verfügung stehen. In der Praxis haben alle drei Teilstreitkräfte der Bundeswehr – Luftwaffe, Heer, Marine – Einsatzaufgaben übernommen, die in Kooperation im NATO-Bündnis, im Rahmen der gemeinsamen Europäischen Außen- und Sicherheitspolitik oder in UN-Missionen durchgeführt werden. Eine in diesem Zusammenhang neue Herausforderung stellt die zunehmende Bedrohung des freien Warenverkehrs zu See durch Piraterie und Terrorismus dar (z.B. am Horn von Afrika und im Golf von Aden). Da ungefähr neunzig Prozent des Außenhandels der EU auf dem Seeweg abgewickelt werden, hat die EU im Rahmen der Europäischen Außen- und Sicherheitspolitik mit der Operation „Atalanta“ und der Entsendung von Seestreitkräften reagiert.³

Die Transformation der Bundeswehr fällt in die Phase öffentlicher Sparpolitik. Vor der Finanzkrise hatte die Bundesregierung für die kommenden Jahre zunächst eine leichte Steigerung des Wehretats vorgesehen und damit den Kurs der letzten Jahre fortgesetzt. Für 2010 war mit 31,1 Milliarden Euro ein gegenüber 2009 weitgehend gleicher Etat bewilligt worden. Darauf aufbauend hatte die Bundeswehr ihre mittelfristige Beschaffungsplanung für alle drei Teilstreitkräfte zwar schon leicht angepasst, aber alle wesentlichen größeren Vorhaben bei-

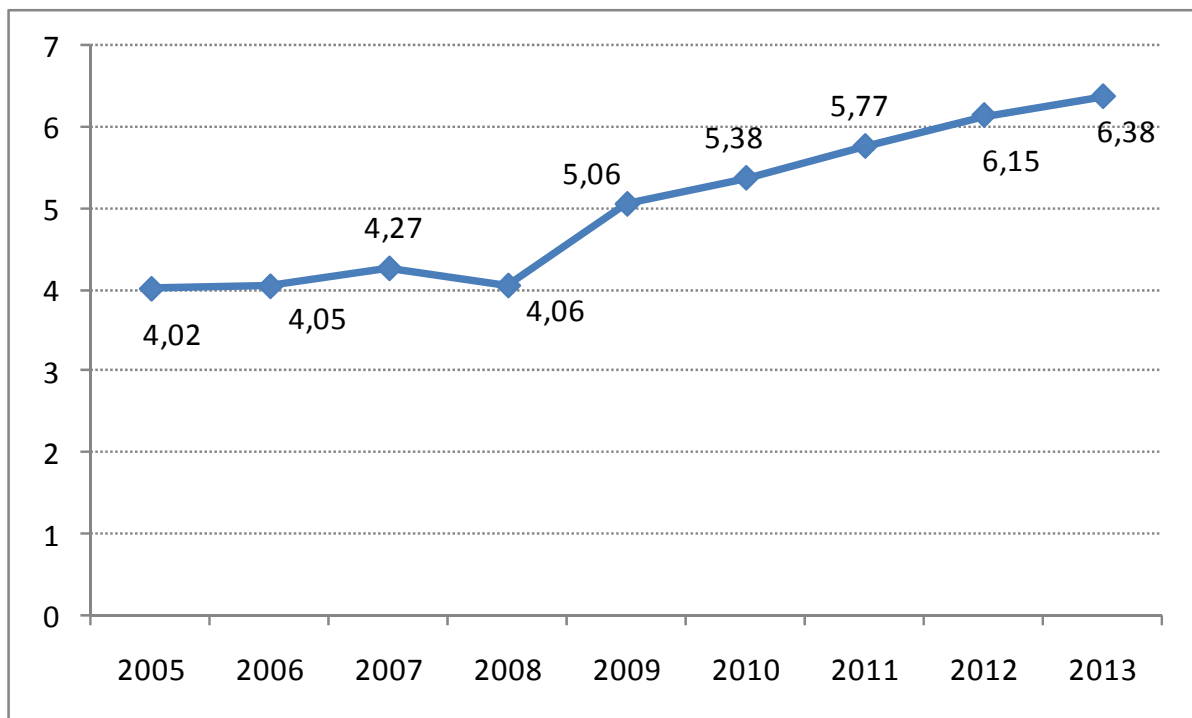
² Vgl. Darstellung durch das Zentrum für Transformation der Bundeswehr, <http://www.zentrum-transformation.bundeswehr.de>. Die Strukturreform der BW und die geplante Aussetzung der Wehrpflicht sind vertiefende Schritte dieses Transformationsprozesses.

³ Flottenkommando: Jahresbericht 2009. Fakten und Zahlen zur maritimen Abhängigkeit der Bundesrepublik Deutschland. Deutschland beteiligt sich an dem Einsatz mit einer Fregatte mit Bordhubschrauberkomponente und mobilem Schutz-Team sowie mit Seefernaufklärern. Allerdings zeigt dieser Einsatz auch, wie wenig wirkungsvoll der freie Warenverkehr allein mit militärischen Mitteln geschützt werden kann.

behalten. Diese Planung wird keinen Bestand haben. Verteidigungsminister zu Guttenberg hat die Vorgabe eines vierprozentigen Einsparvolumens im Wehretat gemacht und damit weitgehende Einschnitte verbunden.

Über die konkreten Auswirkungen der Einsparungen ist bislang nichts Verbindliches bekannt, angesichts des Einsparvolumens ist aber sowohl mit einer Reduzierung der Personalstärke, wahrscheinlich sogar dem Aussetzen der Wehrpflicht, sowie mit Verzögerungen und Streichungen im Beschaffungsetat zu rechnen.

Abbildung 1: Planung Beschaffungshaushalt (2009)
(inklusive Forschung, Entwicklung und Instandhaltung in Mrd. €)



Quelle: Bundeswehrpläne

Die bisherige Beschaffungsplanung reichte im militärischen Schiffbau aus, um für die Werften und andere wichtige Zulieferer einen gewissen Auftragsvorlauf zur Auslastung vorhandener Kapazitäten in Aussicht zu stellen. Das nationale Beschaffungsvolumen ist aber bereits auf einem solchen Niveau nicht ausreichend, um vorhandene Entwicklungs- und Produktionskapazitäten wirklich auszulasten. Wie in der Vergangenheit kann die Auslastung im Marineschiffbau nur über Exporte erfolgen. Die jetzt diskutierten Änderungen bei den Beschaffungsinvestitionen sehen vor, dass zwischen 2011 und 2015 Einsparungen bei den Materialinvestitionen der Bundeswehr (Betrieb und Beschaffungsetat) in Höhe von insgesamt 3,37 Milliarden Euro denkbar sind. Ab 2016 geht diese Planung von Einsparungen, Beschaffungskürzungen und zeitlichen Verschiebungseffekten in Höhe von weiteren 5,96 Milliarden

Euro aus.⁴ Dies sind über die nächsten fünf Jahre jährlich mehr als zehn Prozent des Beschaffungs-, Instandhaltungs- und Betriebsetats.

Das veränderte Aufgabenspektrum der Bundeswehr hat direkte Auswirkungen auf die Struktur der Streitkräfte und dabei vor allem auch auf die geforderten Fähigkeiten der Marine. Die Führung der Bundesmarine hat in dem Papier „Ziele der Marine 2025+“ versucht, die neuen Rahmenbedingungen zu beschreiben und aus ihnen Anforderungen für die zukünftige Ausrüstung und Beschaffungspolitik abzuleiten.

Im Mittelpunkt steht die Gesamtstärke der Marine mit heute im Dienst stehenden 80 Schiffeinheiten bis 2025 auf ca. 60-65 Einheiten abzusenken.⁵ In Budgetzahlen ausgedrückt ging die Planung für den Marinebereich von jährlich 270-300 Millionen Euro für Unterhalt und Instandsetzung und 500-600 Millionen Euro für Beschaffungsprogramme, insbesondere für die neuen F-125 Fregatten aus. Durch die Entscheidung für die neue Fregatte 125 gibt es in einzelnen Jahren höhere Mittelabflüsse im Etat.

Die Beschaffungsplanung der Bundeswehr im Bereich der Marine sah folgende Großprojekte vor:

- Beschaffung und Indienststellung von vier neuen Fregatten der Klasse 125 mit einer Länge von 145 Metern. Diese Schiffe sollen die Fregatten der Bremen Klasse ersetzen und zwischen 2014 und 2017 von der Bundeswehr übernommen werden. Sie werden gebaut von einem Konsortium bestehend aus TKMS und der Fr. Lürssen Werft (Auftragsvolumen 2,96 Mrd.).
- Zwei weitere U-Boote Klasse 212A, die bereits unter Vertrag mit TKMS (HDW) sind.
- Die Beschaffung von sechs Überwasserkampfschiffen der neuen Klasse K131 (Korvetten) ab 2015.
- Noch angedacht sind eine Reihe von Versorgungsschiffen und Truppentransportern (1 Einsatzgruppenversorger Klasse 702 (Berlin-Klasse), zwei Joint Support Ships (JSS) und ein zukünftiges Mehrzweckesinsatzschiff (MZES) sowie zwei Doppelhüllenbetriebsstofftransporter⁶
- Teil der Beschaffung war auch der Marinehubschrauber MH-90, der von Deutschland, Frankreich, Italien sowie den Niederlanden gemeinsam für Transport- und Marineeinsätze entwickelt wird⁷.

Diese Planung muss unter den neuen finanziellen Vorgaben in einigen Punkten angepasst werden. Zunächst einmal werden eine ganze Reihe von Schiffen und U-Booten schneller als

⁴ Bundesverteidigungsministerium, Priorisierung Materialinvestitionen. Handlungsempfehlungen vom 25.6.2010.

⁵ Bei der Marine wird der erste Schritt solcher Reduzierung der Einheiten schon heute sichtbar. So wurde im Juni 2010 angekündigt, sechs Boote der Klasse 206A aus der Fahrbereitschaft zu nehmen. Zusätzlich könnte dies auch für die zehn letzten Schnellboote der Klasse 143A gemacht werden. Auch bei den Fregatten kann es Einschnitte geben. Die acht Fregatten der „Bremen“-Klasse (Klasse 122) werden auf keinen Fall bis zur Indienststellung der als Ersatz vorgesehenen vier Schiffe der Klasse 125 in Fahrt bleiben. Wenn zudem der Personalbestand der Flotte tatsächlich halbiert wird, werden auch Stützpunkte geschlossen werden müssen.

⁶ Die Beschaffung der Unterstützungsschiffe von Typ JSS und MZES wurde von befragten Vertretern der Industrie als auf absehbare Zeit unrealistisch eingeschätzt. Siehe dazu auch Kleine Anfrage der Abgeordneten Uwe Beckmeyer u. a. und der Fraktion der SPD betr.: „Zukunft des Marineschiffbaus in Deutschland,“ BT-Drucksache 17/2522

⁷ Der Zulauf zur Marine hat sich aufgrund von Konstruktionsmängeln der Marineversion immer weiter verzögert, voraussichtliche Indienststellung erst 2015/2016.

erwartet außer Dienst gestellt. Dies betrifft die acht Fregatten 122, zehn Schnellboote S143A, die sechs U-Boote 206A. Aber auch bei schon geplanten Programmen sind Anpassungen vorgeschlagen. Die finanziell wichtigsten sind die mögliche Reduzierung der Beschaffung der Fregatte F125 von vier auf drei Einheiten, der Verzicht auf die Beschaffung von Marinehubschraubern und die Ankündigung, bei den sechs geplanten Korvetten 131 ab 2015 auf am Markt verfügbare modulare Subsysteme zurückzugreifen. So können möglicherweise Entwicklungskosten gesenkt werden.

Damit wird es im deutschen Marineschiffbau erhebliche zeitliche Lücken zwischen den jetzt auslaufenden Programmen und neuen Projekten geben. Im 2009 veröffentlichten Bericht der nationalen Koordinatorin für den Schiffbau wurde zur Frage der Kapazitätsauslastung gesagt:

„Die Kapazitätsauslastung im Marineschiffbau ist in den Kernbereichen U-Bootbau und Überwasserkampfschiffbau differenziert zu betrachten. Vor allem im Überwasserschiffbau sind für den Erhalt von Know-how und Kapazitäten aufgrund langer Vorlaufzeiten weitere Herstellungsaufträge dringend erforderlich. Das Programm Fregatte Klasse 124 (3 Einheiten), an dem die TKMS-Werften Blohm + Voss (B+V), HDW und Nordseewerke (NSWE) sowie Fr. Lürssen-Werft (FLW) beteiligt sind, wurde im Jahr 2007 abgeschlossen. Der Bau von insgesamt fünf Korvetten der Klasse 130 ist bei B+V, NSWE und FLW beendet, die Ablieferung der letzten Einheit erfolgt in 2009. Da auch die Modernisierung der Fregatten 123 zur „Fähigkeitsanpassung FÜWES“ planmäßig verläuft (Abschluss 2011) und der Zulauf von vier Fregatten F 125 erst ab dem Jahr 2014 (Abschluss 2017) vorgesehen ist, zeichnet sich eine Unterauslastung der Marineschiffbaukapazitäten im Überwasserbereich ab. Vom im Dezember 2008 nach Billigung durch den Haushaltsausschuss des Deutschen Bundestages geschlossenen Vertrag zur Beschaffung eines dritten Einsatzgruppenversorgers der Klasse 702 für die Deutsche Marine (Vertragsvolumen ca. 330 Mio. Euro) gehen mittelfristig Beschäftigungseffekte aus. Auf den mit dem Bau des Versorgungsschiffes (Lieferung 2012 / Versorgungsreife 2013) beauftragten Werften, die als Arbeitsgemeinschaft Einsatzgruppenversorger (ARGE EGV) zusammenarbeiten, werden etwa 600 Arbeitsplätze gesichert.“⁸

Mit der aktuellen Neuplanung gibt es für mehrere Jahre klare Auftragslücken. Im U-Bootbau sieht die Situation der Industrie etwas anders aus. Dort sind nach der Auslieferung der ersten vier Einheiten außenluftunabhängiger U-Boote des Typs 212 A an die Marine noch zwei weitere Boote in Planung beziehungsweise im Bau. Damit sind Beschäftigung und Erhalt von Kernkompetenzen bei TKMS (HDW) in Kiel kurzfristig gesichert, wenngleich (Stand Sommer 2010) aufgrund möglicher Unterauslastungen im Falle von ausbleibenden Neuaufträgen im Folgejahr Kurzarbeit droht.⁹

Insgesamt kann die grundsätzliche Bedeutung von Exporterfolgen für beide Bereiche der deutschen Marinefertigung nicht klar genug herausgestellt werden. Nationale Referenzprodukte sind dabei aus Sicht der Marineindustrie für den Export unerlässlich.¹⁰

⁸ Bericht zur maritimen Koordinierung Sechste Nationale Maritime Konferenz 29./30. März 2009 Rostock, S. 21.

⁹ http://www.kn-online.de/schleswig_holstein/wirtschaft/161954-HDW-droht-Kurzarbeit.html

¹⁰ Kleine Anfrage der Abgeordneten Uwe Beckmeyer u. a. und der Fraktion der SPD betr.: „Zukunft des Marineschiffbaus in Deutschland“, BT-Drucksache 17/2522.

3. Der Export: zentrale Bedeutung und steigender Marktdruck

Die starke Abhängigkeit von Exportmärkten ist für die deutsche maritime Rüstungsindustrie nicht neu. Schon in den letzten beiden Jahrzehnten hat nach Experteneinschätzung die Nachfrage der deutschen Marine allenfalls 20-30 Prozent der national vorhandenen Entwicklungs- und Fertigungskapazitäten ausgelastet.

Der Export von militärischen Schiffen und konventionellen U-Booten machte in den letzten Jahrzehnten einen wesentlichen Teil der deutschen Rüstungsexporte aus. Obwohl Deutschland offiziell eine restriktive Rüstungsexportpolitik verfolgt, erreichte das Land, entsprechend der Statistiken des SIPRI, einen Anteil am weltweiten Handel mit Waffen und Rüstungsgütern von zehn Prozent in den Jahren 2004-2008. Hierbei hielten Schiffe und U-Boote mit 46 Prozent den weitaus größten Anteil.¹¹

Der anhaltende Erfolg der deutschen maritimen Schiffbauindustrie im Export wird von der Politik erkannt und aktiv unterstützt. Allerdings sind die erreichbaren Exportmärkte zunehmend umkämpft von anderen Anbietern – darunter vor allem die Werften aus europäischen Staaten, die als Kooperationspartner für eine wehrtechnologische Europäisierung und effizientere gemeinsame Nutzung der Entwicklungs- und Produktionskapazitäten in Frage kämen wie etwa DCNS (Frankreich), Fincantieri (Italien) oder Navantia (Spanien). Da sich die Unternehmen und die Marinen dieser Länder in der Vergangenheit bis auf Ausnahmen nicht auf die gemeinsame Entwicklung von Plattformen haben einigen können, ist heute der Erfolg des Einen der Misserfolg des Anderen. Dies zeigt sich zum Beispiel bei der Konkurrenz um neue Aufträge für Fregatten.¹² Hier konnte die von Frankreich und Italien gemeinsam entwickelte Plattform der FREMM-Fregatte das entsprechende Modell von TKMS 2008 im Wettbewerb um die griechische Beschaffungsentscheidung für sechs Fregatten schlagen.

Da Aufträge dieser Größenordnung (jeweils 4-6 Mrd. € Auftragsvolumen) nur selten vergeben werden, sind sie auf mittlere Sicht entscheidend für die strukturelle Entwicklung der Kapazitäten und die Beschäftigungsperspektiven in den Anbieterländern. Bei der international vergleichenden Analyse zur Beschaffung großer Überwasserschiffe ist festzustellen, dass die deutsche Marineindustrie nach Abschluss des F-124 Fregattenprogramms (Sachsen-Klasse) in keinem europäischen Programm mehr vertreten ist.¹³

Die Auslastungsperspektiven von TKMS sind stark abhängig vom Exporterfolg der Fregatte 125. Militärexperten bezweifeln allerdings die Exportaussichten der F-125 (Baden-Württemberg Klasse), da das Design dieses Schiffstyps mit den Kernfunktionen Seeraumüberwachung in Stabilisierungsoperationen und der Unterstützung von Spezialkräften sehr

¹¹ Die SIPRI-Daten basieren auf dem Wiederbeschaffungspreis. Sie messen Waffensysteme, nicht Finanzströme. Das Bundeswirtschaftsministerium arbeitet mit anderen Statistiken. Die Zahlen im U-Bootbau zeigen aber die Bedeutung von Exporten für die Industrie: auf deutschen Werften wurden seit den sechziger Jahren 117 konventionelle U-Boote gebaut. Davon waren 35 für die deutsche Marine bestimmt und 81 Boote gingen in den Export.

¹² Die Fregatten von Typ F-124 sind im Rahmen der *Trilateral Frigate Cooperation (TFC)* gemeinsam projektiert mit der Niederländischen De Zeven Provinciën-Klasse und der Spanischen de Bazan-Klasse.

¹³ Die Fremm Fregatte wird von Frankreich und Italien gebaut, nachdem man sich nicht auf ein gemeinsames Modell mit Deutschland und Spanien einigen konnte.

einseitig ist und für andere Marinen operativ weniger erforderlich erscheint. Im U-Bootbau sieht die Auftragslage etwas besser aus. Hier hat TKMS eine ganze Reihe von Kooperationsprojekten abgeschlossen, die Materiallieferungen und Fertigstellungen von U-Booten umfassen.¹⁴

4. Die deutsche Schiffbauindustrie: anhaltender Wandel und neue strategische Konzeptionen

4.1. Bedeutung des Schiffbaus in Deutschland

Der maritime Sektor hat in Deutschland eine wirtschaftliche Bedeutung, die über den des reinen Werft- und Schiffbaubereichs hinaus geht. Im Schiffbau und in der Schiffsausrüstung wurden in den letzten Jahren (2007/2008) ca. 17 Milliarden Euro Umsatz erwirtschaftet und 100.000 Personen beschäftigt, davon etwa 20.500 Personen direkt bei den heimischen Schiffbauunternehmen. Mehr als 70.000 Menschen arbeiten in vor- und nachgelagerten Bereichen der Schiffsbauzulieferindustrie, die 2007 einen Umsatz von fast 12 Milliarden Euro erzielte. Die starke Bedeutung des Zulieferbereichs hängt auch mit der Position deutscher Reeder in der Seelogistik zusammen. 2009 waren 3.372 Schiffe im Besitz deutscher Reeder. Damit verfügt Deutschland über die drittgrößte Handelsflotte der Welt und ist bei Containerschiffen mit 1.547 Schiffen sogar weltweit führend.¹⁵

Das große Gewicht der Exportwirtschaft hat in Deutschland zudem dazu geführt, dass die Hafenwirtschaft und Logistik wichtige wirtschaftliche Bereiche sind. In den Prognosen für die weitere Entwicklung wird davon ausgegangen, dass die maritimen Handels- und Umschlagskapazitäten sich in Deutschland in den nächsten 20 Jahren noch einmal verdoppeln werden. Im Schiffbau selbst gab es seit dem Jahr 2000 - nach mehr als einer Dekade des Rückgangs von Umsätzen und Beschäftigung - eine Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung. Dies war zwar im Wesentlichen eine Folge des zwischenzeitlichen Booms beim Containerschiffbau, aber auch den Erfolgen im Spezialschiffbau und der zunehmenden Diversifizierung (Offshore Industrien, Windkraftanlagen) zu verdanken.

Der Schiffbaumarkt hat sich unter dem Einfluss der Wirtschaftskrise nachhaltig verändert. Experten sehen eine Zukunft des Schiffbaus in Deutschland nur in Nischen wie Kreuzfahrern, Megayachten, Marineeinheiten und Spezialschiffen. In dieser Situation bekommen die vorhandenen militärischen Aufträge eine klar stabilisierende Funktion. Sie sind aber nicht ausreichend, um vorhandene Kapazitäten wirtschaftlich auszulasten.

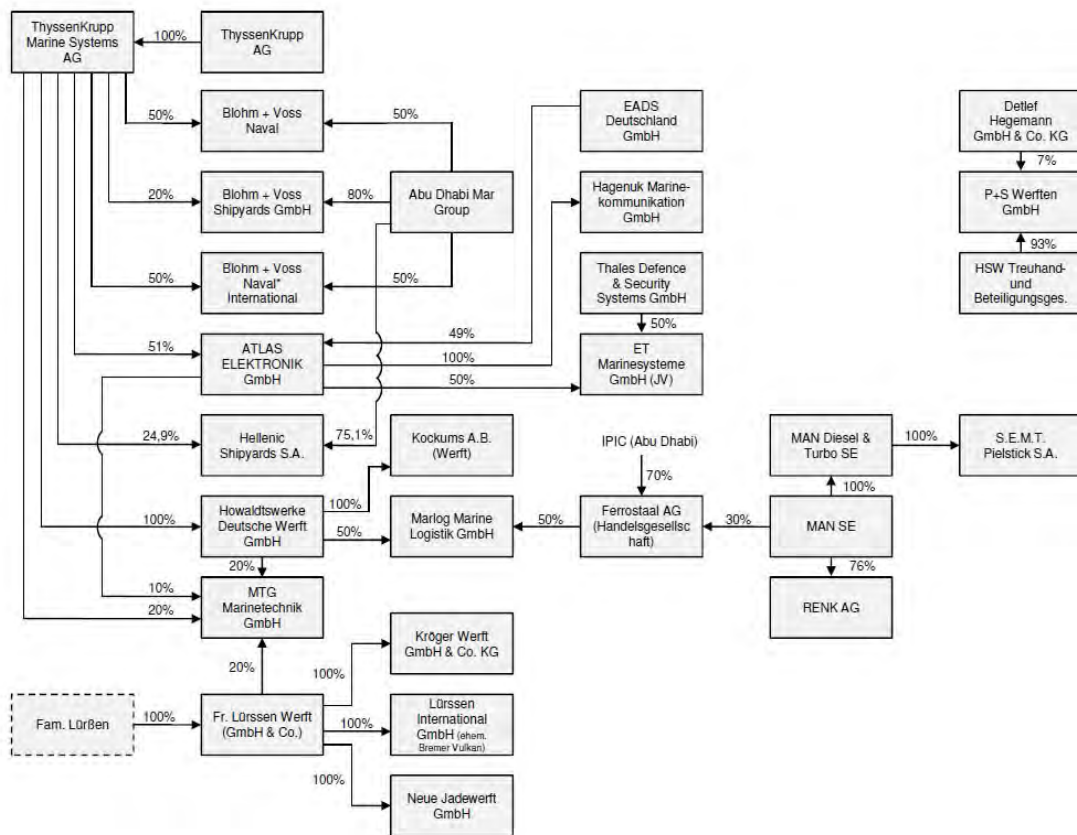
Der militärische Anteil am Umsatz der Schiffbaubranche betrug zuletzt ca. 25 Prozent des Gesamtumsatzes. Davon entfielen ca. 0,6 Milliarden Euro auf die deutsche Marine. Der Beschäftigungsanteil im militärischen Schiffbau lag mit rund 4.000 Beschäftigten bei ca. 20 Pro-

¹⁴ Dies betrifft zwei Boote der 212A Klasse, die mit Fincantieri in Italien gebaut werden, sechs Boote der Delphin Klasse für Israel; sechs Boote der Klasse 214 für die Türkei (Lieferung umfangreicher Materialpakete); sechs Boote der Klasse 214 für Südkorea (Lieferung umfangreicher Materialpakete).

¹⁵ Deutsche Marine: Deutschlands maritime Abhängigkeit, 05.01.2010.

zent der Gesamtbeschäftigung. In der Schiffszulieferindustrie (ca. 400 Betriebe) sind noch einmal 8.000 Mitarbeiter mit militärischen Aufträgen beschäftigt. Die Höhe der von Militäraufträgen abhängigen Beschäftigungszahlen schwankt mit den Phasen von Projektierung, Bau, Zulauf und Wartung der Schiffseinheiten mit den einzelnen Jahren. Für die größeren deutschen Werften ist dieser Bereich allerdings kontinuierlich und nachhaltig wirtschaftlich bedeutend (TKMS, Lürssen, Hegemann-Gruppe, Flensburger Schiffbau Gesellschaft).¹⁶ Im Folgenden soll kurz auf die Situation bei den wichtigsten deutschen Werften eingegangen werden.

Übersicht: Industrie und Beteiligungen im militärischen Schiffbau in Deutschland



Quelle: Eigene Darstellung

¹⁶ Die Abgrenzung der Bedeutung der militärischen Aufträge für die Werft- und Schiffbaukapazitäten beruht auf Schätzungen. Es ist zu berücksichtigen, dass heute bei einem militärischen Schiffbauprojekt nur gut 50-60% der Kosten und Arbeiten dem Schiffbau zuzurechnen sind. Waffensysteme und Integrationsleistungen stehen ebenfalls für 40-50% der Projektkosten, d.h. in den Überblick einzubeziehen sind die Produzenten von Militärelektronik und Waffensystemen.

4.2. ThyssenKrupp Marine Systems - TKMS

Die TKMS-Gruppe ist ein ab 2005 vollzogener Zusammenschluss von sechs europäischen Werftstandorten¹⁷ unter dem Dach des Thyssen Krupp Konzerns. Mit diesem Zusammenschluss konnte sich TKMS als eine führende europäische Werftengruppe sowohl mit zivilen Kapazitäten als auch im U-Bootbau und bei militärischen Überwasserschiffen positionieren. In Deutschland wurden an den drei Standorten in Kiel (HDW), Emden (Nordseewerke) und Hamburg (Blohm+Voss) zusammen rund 5.700 Mitarbeiter beschäftigt, in Schweden an den zwei Kockums Standorten 1.100 Mitarbeiter und in Griechenland bei den Hellenic Shipyards etwa 1.750 Mitarbeiter.

In den Jahren 2005 und 2006 schlug sich die allgemein positive Marktentwicklung auf den Schiffsneubau nieder und trug zum wirtschaftlichen Wachstum der TKMS Gruppe bei. In diesen Jahren verzeichnete TKMS mit seinen insgesamt 8.300 Mitarbeitern einen Umsatz von zwei Milliarden Euro und einen Auftragsvorlauf von acht Milliarden Euro. 2006 erfolgte zusätzlich die Übernahme von 51 Prozent der Atlas Elektronik GmbH in Bremen.¹⁸ Damit war neben einer erheblichen Konsolidierung der deutschen Marinekapazitäten ein Einstieg in die vertikale Verknüpfung des wichtigen Militärelektronikbereichs vollzogen.¹⁹ TKMS war auf dem Weg, sich als integrierter maritimer Rüstungskonzern in Europa aufzustellen.

Bereits zu diesem Zeitpunkt wurde auf politischer Ebene immer wieder die Möglichkeit einer „kleinen“ europäischen Lösung in Form einer engen Zusammenarbeit zwischen deutschen und französischen Unternehmen diskutiert. Denn auch in Frankreich stand die Restrukturierung der Militärindustrie auf der politischen Agenda. Der staatseigene Werftenverbund DCN sollte privatisiert und gleichzeitig mit dem Rüstungskonzern Thales (ehemals Thomson CSF) zusammengeführt werden. Beide Unternehmen hatten schon 2002 mit Gründung der gemeinsamen Vermarktungsfirma Armaris den ersten Schritt für einen integrierten Auftritt gegenüber potentiellen Kunden in aller Welt vollzogen.

Bezüglich der Schaffung eines europäischen militärischen Schiffbaukonsortiums kam es aber zu keinen praktischen Schritten. Denn im Falle einer deutsch-französischen Lösung befürchtete die deutsche Seite zum Juniorpartner von Thales/DCN zu werden, was eindeutig abgelehnt wurde. Stattdessen führte der neu gegründete Verbund ThyssenKrupp Marine System (TKMS) seine eigenständige Strategie im Schiffbaubereich mit mehreren europäischen Werftstandorten fort.

In den folgenden Jahren setzte TKMS einerseits auf Restrukturierung und Sanierung von Standorten (wie z.B. in Griechenland mit dem Verkauf der Eisenbahnwagenherstellung bei den Hellenic Shipyards) und andererseits auf die dualen Produktionskapazitäten im zivilen und im militärischen Schiffbau. Das Marktumfeld und die Marktzugänge erwiesen sich für

¹⁷ Blohm + Voss GmbH und Blohm + Voss Repair GmbH, beide in Hamburg; Hellenic Shipyards S.A., Skaramangas/Greece; HDW - Howaldtswerke-Deutsche Werft GmbH, Kiel; Kockums AB, Malmö und Karlskrona/Sweden; Nobiskrug GmbH, Rendsburg; Nordseewerke GmbH, Emden

¹⁸ Die Thyssen Krupp AG übernahm 51% des Militärelektronik und Waffenherstellers. EADS beteiligte sich zu 49%.

¹⁹ Inzwischen hat die ATLAS Elektronik GmbH den Bereich „Unterwasser-Systeme“ der britischen QinetiQ übernommen und in die Tochtergesellschaft ATLAS UK integriert. Neben einer verstärkten Präsenz im britischen Markt konnte das Unternehmen mit dieser Übernahme auch seine technologischen Fähigkeiten ausbauen und seine führende Position in der Marineelektronik bestärken.

TKMS aber als schwierig. Größere Exporterfolge bei militärischen Überwasserschiffen blieben im Gegensatz zum U-Bootbau aus. Sanierungs- und Restrukturierungsansätze an den Wertstandorten verliefen schleppend und der Export von U-Booten nach Griechenland führte zu einem lang anhaltenden Streit um die Bezahlung von bereits erbrachten Leistungen. Bereits vor Einsetzen der Finanzkrise zeichnete sich der Konsolidierungsbedarf bei TKMS ab.

Ohne Folgeaufträge im zivilen Schiffbau und bei militärischen Exporten stellte sich besonders an den drei deutschen Wertstandorten in Emden, Kiel und Hamburg Anfang 2009 die mittelfristige Situation im Überwasserschiffbau sehr krisenhaft dar. Es drohte ein Überhang an freien Kapazitäten von einer Million Fertigungsstunden pro Jahr.

Ein erster Schritt zu einer Konsolidierung wurde bereits im April 2008 getätigt. TKMS verkaufte die Nobiskrug Werft in Rendsburg mit 400 Mitarbeitern und circa 80 Millionen Euro Jahresumsatz.²⁰ Der Verkauf der Nobiskrug Werft reichte allerdings bei weitem nicht aus, um den Werftenverbund ökonomisch zu stabilisieren. Der Containerschiffmarkt brach 2009 ohne absehbare Perspektiven auf Erholung vollkommen ein. Darüber hinaus gelang es TKMS nicht, auf dem Exportmarkt für Fregatten einen neuen Auftrag zu gewinnen. Griechenland entschied sich für die Fremm-Fregatte des französisch-italienischen Konsortiums. Parallel dazu eskalierte der Streit mit der griechischen Regierung über die Bezahlung der bereits gelieferten U-Boote von HDW. Auch der erhoffte Fregattenauftrag mit Algerien wurde bis Ende 2009 nicht endgültig unterzeichnet.

In dieser Situation beschloss das Thyssen-Krupp Management 2009 einen radikalen Strategiewechsel und eine weitgehende Restrukturierung der Gruppe. Vier Punkte machen den Kern des Konzepts aus: Die Aufgabe des Containerschiffbaus, der Verkauf und die veränderte Nutzung ganzer Standorte, die Aufnahme eines neuen strategischen Partners, der sowohl über eigene Marktzugänge verfügt als auch finanzstark ist und die Konzentration der verbleibenden Aktivitäten auf die Bereiche militärische Fertigung, Yachten und Schiffsreparatur.

Die Umsetzung dieser strategischen Entscheidungen führte bis Ende Dezember 2009 zu folgenden Maßnahmen

- Der Rückkauf des Anteils von One Equity Partners (20%) bei HDW
- Der Zusammenschluss von HDW und HDW-Gaarden und eine Reduzierung der Stahlverarbeitungskapazitäten in Kiel (angekündigter Abbau von 180 Arbeitnehmern bzw. Verkauf an ein deutsches Stahlbauunternehmen)
- Der Verkauf der Produktionsstätten bei den Nordseewerken Emden und die Übernahme von 721 Beschäftigten durch den Windanlagenhersteller SIAG Schaaf Industrie AG
- Die Übernahme von 115 Mitarbeitern der Nordseewerke in Emden durch HDW
- In Emden verbleiben ca. 200 Arbeitsplätze bei TKMS Konstruktion im Marineschiffbau und Reparatur und Ausrüstung für die Marine

²⁰ Der Verkauf erfolgte zunächst an die Eagle River Capital Ltd. Der Käufer erwies sich allerdings als wenig verlässlich. Als der Verkauf zu platzen drohte, gab die arabische Abu Dhabi MAR ein Übernahmeangebot für die Nobiskrug Werft ab, das im Juli 2009 wirksam wurde. Nach der französischen Werft CMN in Cherbourg war dies die zweite Akquisition einer Werft durch Abu Dhabi MAR in Europa.

ThyssenKrupp Marine Systems geht davon aus, auch unter den veränderten Bedingungen seine führende Rolle und Know-how als Blohm + Voss Naval in allen Projekten der Deutschen Marine, der NATO-Partner und im Export erhalten zu können. Von politischer Seite gibt es in Deutschland zu diesem Beteiligungs- und Konsolidierungsprozess keine industriepolitischen Einwände. Die Abu Dhabi MAR Group wird verantwortlich für die Produktvermarktung in der MENA Region (Middle East/North Africa) sein. Man verspricht sich hierdurch erheblich verbesserte Vermarktungschancen für die Blohm + Voss Produkte (Fregatten und Korvetten), sowie den Zugang zum hiesigen Yachtmarkt und hofft somit auf den Erhalt von Arbeitsplätzen. Blohm + Voss Reparatur und Maschinenbau verbleiben mit dem neuen Mehrheitsgesellschafter in Hamburg.

Die auf den U-Bootbau spezialisierte HDW Kiel bleibt zunächst Teil der Thyssen-Krupp Gruppe. Aber auch auf diesem Geschäftsfeld ist die Beteiligung anderer Partner mittelfristig nicht auszuschließen.

4.3. Die Lürssen Gruppe

Die Lürssen Gruppe hat in den letzten Jahren einen erheblichen Ausbau ihrer Kapazitäten vorgenommen. Durch die Akquisition kleinerer Wertstandorte und Anlagen hat das Unternehmen sich als Nummer zwei im deutschen Militärschiffbau etablieren können. Die Gruppe ist einerseits spezialisiert auf den Neubau und die Reparatur von Schnellbooten, Korvetten und Versorgungsschiffen für die Marine, sowie andererseits auf den Bau von zivilen Megayachten. Mehr als 120 Schiffe sind seit 1950 von Lürssen gebaut worden. Lürssen war und ist an fast jedem Schiffbauprogramm der Deutschen Marine beteiligt und war in der Vergangenheit auch stets im Export erfolgreich.

Die Gruppe verfügt über vier Werftenstandorte, die Friedrich Lürssen Werft, Lürssen Bardenfleth, die Neue Jadewerft und die Krögerwerft. In Bremen-Vegesack hat Lürssen den Marineschiffbau der Bremer Vulkan Werft übernommen. Bei der Werft Lürssen Bardenfleth (ehemalige Schweers Werft) werden vorwiegend Seenotrettungskreuzer, SAR-Schiffe, Behörden-, Spezial- und Forschungsschiffe sowie Megayachten gebaut. Die 2004 von der Lürssen Gruppe erworbene Neue Jadewerft ist auf Reparaturen und Instandhaltungen spezialisiert. Die Krögerwerft in Schleswig-Holstein gehört seit den 1980er Jahren zur Lürssen Gruppe und ist ausgerichtet auf Marineschiffbau, Forschungs- und Spezialschiffe, Versorger und ebenfalls Megayachten.

Die Gruppe hat 1.400 Mitarbeiter und beschäftigt noch einmal ca. 250 Leiharbeitnehmer. Die Beschäftigten teilen sich auf folgende Standorte auf:

- Lürssen Werft, Bremen, circa 810 Mitarbeiter
- Bardenfleth, circa 90 Mitarbeiter
- Rendsburg, circa 320 Mitarbeiter
- Wilhelmshaven (vorwiegend Reparatur für Bundesmarine), circa 120 Mitarbeiter
- Lürssen Logistik (auch in Bremen), circa 55 Mitarbeiter

Der Anteil der militärischen Produktion am Umsatz liegt nach eigenen Aussagen bei ca. 50 Prozent. Genaue Umsatz- und Ertragszahlen gibt das Bremer Familienunternehmen traditionell nicht bekannt. Lürssen ist gemeinsam mit TKMS Teil des Konsortiums für den Bau der Fregatten vom Typ 125. Lürssen ist auch Teil der Arbeitsgemeinschaft EGV, einem Industriekonsortium mit der Flensburger Schiffbaugesellschaft (Flensburg), ThyssenKrupp Marine Systems (Hamburg) und der Peene-Werft (Wolgast) zum Bau des Einsatzgruppenversorgers (EGV) der Klasse 702 für die Bundesmarine.

4.4. Die Hegemann Gruppe

Die diversifizierte Hegemann Gruppe beschäftigt rund 2.600 Mitarbeiter in mehr als 25 Tochtergesellschaften. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete sie einen Umsatz von 580 Millionen Euro. Die Aktivitäten sind in die Bereiche Werften/Schiffbau, Bauunternehmen und Dienstleistungen gegliedert. Teil des Werftenbereichs sind die Rolandswerft in Berne, seit 1992 die Peene-Werft in Wolgast, die Volkswerft in Stralsund und die deutsche Industrie-Werke GmbH in Berlin.

Vor allem die Peene-Werft, die bereits in der DDR die Hauswerft der Volksmarine gewesen ist, ist stark von Marineaufträgen abhängig. Seit 1992 wurden mehr als 130 Marineaufträge ausgeführt, unter anderem auch Instandsetzungen von U-Booten. Die Peene-Werft in Wolgast wurde 1948 gegründet und beschäftigte zu Zeiten der Wende ca. 3.700 Mitarbeiter. Mittlerweile ist sie eine der modernsten Kompaktwerften Europas und ist neben dem Bau von Container- und Spezialschiffen auch im Bereich Modernisierung und Reparatur von Marineschiffen für die Deutsche Marine tätig.

Im August 2007 übernahm die Hegemann Gruppe auch die bis dahin der A.P. Moller - Maersk Group zugehörige Volkswerft Stralsund GmbH. Damit gelang der Einstieg in Containerschiffbau. Die Werft hat rund 1.300 Mitarbeiter. Die Übernahme erfolgte allerdings in schwierigen Zeiten. Im Februar 2009 wurden bei der Volkswerft in Stralsund und der Peene-Werft in Wolgast Aufträge zum Bau von je zwei Containerschiffen storniert. Zudem hatte bereits im Dezember 2008 die Werft in Wolgast die Aufträge zweier Reedereien über den Bau von fünf Containerschiffen verloren. Dennoch geht die Gruppe davon aus, dass die Beschäftigung auf diesen beiden Werften 2010 gesichert sei. 2009 erhielt die Volkswerft wieder einen Großauftrag zum Bau von sechs Flusskreuzfahrtschiffen. Damit ist die Werft nach eigenen Angaben bis 2012 ausgelastet. Die Deutsche Industrie-Werke GmbH ist die dritte und kleinste Schiffswerft innerhalb der Hegemann-Gruppe mit 15 Mitarbeitern.

4.5. Die Flensburger Schiffbaugesellschaft

Die Flensburger Schiffbau-Gesellschaft hat sich in der Vergangenheit vor allem auf den Spezialschiffbau wie etwa RoRo-Schiffe konzentriert. Seit Gründung der Werft im Jahr 1872 wurden mehr als 700 Schiffe gebaut. 1990 wurde die Flensburger Schiffbaugesellschaft von der Reederei Egon Oldendorff übernommen, die 2008 ihre Anteile im Rahmen eines Mana-

gument-buy-outs an den Geschäftsführer Peter Sierk sowie eine Reihe von Investoren um die Orlando Management GmbH verkauft hat.

Die Werft hat aktuell 770 Mitarbeiter und ist nach eigenen Angaben durch Aufträge bis 2012/2013 gut ausgelastet. Im Rahmen der Übernahme der Werft wurde für die Zukunft eine verstärkte Akquisition von Marineaufträgen hervorgehoben.

4.6. Zwischenfazit: Wandel der Schiffbaustrukturen in Deutschland

Die Krise im Containerschiffbau und die zumindest vorübergehende Flaute im Yachtbau haben für die drei großen deutschen Werftgruppen mit Anteilen im militärischen Schiffbau wirtschaftliche Probleme nach sich gezogen. Die krisenbedingten Reaktionen sind in allen drei Gruppen allerdings sehr unterschiedlich.

TKMS hat mit dem Verkauf der Nordseewerke und der Beteiligung von Abu Dhabi Mar im Vergleich zu den anderen Werften die am weitestreichenden Einschnitte beschlossen. Die Situation der Lürssen-Gruppe ist im Vergleich zu anderen deutschen Werften wirtschaftlich stabil.

Die Hegemann Gruppe hat aufgrund ihrer Expansionsstrategie und der Übernahme der Volkswerft trotz des vergleichsweise guten Auftragsvorlaufs erhebliche Probleme, sofern der Containerschiffbau weltweit rückläufig ist. Die militärischen Aufträge für die Peene-Werft können die freien Kapazitäten auf der Volkswerft nicht auslasten.

Aus europäischer Perspektive fallen die Strategieänderungen bei TKMS am stärksten ins Gewicht. Hier verabschiedet sich ein großer, finanzstarker Konzern von seiner Strategie, sowohl in zivilen als auch militärischen Schiffbaumärkten zu wachsen. Die internationalen Produktionskapazitäten in Griechenland und Schweden werden aufgegeben beziehungsweise deutlich reduziert. Übrig bleiben Kapazitäten für militärischen Schiffbau in Hamburg mit einer 50-prozentigen Beteiligung eines ausländischen Investors (Abu Dhabi MAR Group), dessen industrielle Strategie zunächst noch unklar ist, sowie Kapazitäten im konventionellen U-Bootbau am Standort Kiel bei HDW. TKMS ist mit diesem Strategiewechsel vom europäischen Champion mit breit aufgestelltem Schiffbau Know-how zu einem, vor allem im militärischen Markt, aktiven Anbieter geworden. Welche mittel- bis langfristigen Perspektiven sich für den Überwasserschiffbau durch die neue Eigentümerstruktur ergeben, bleibt vorläufig noch abzuwarten. Gleiches gilt für die Bewertung des Engagements der Abu Dhabi MAR Group bei TKMS.

Mit Blick auf mögliche Europäisierungsstrategien hat sich der Spielraum für europäische Lösungen durch die Beteiligung von Abu Dhabi MAR zumindest kurzfristig verringert. Die Partnerschaft mit Abu Dhabi MAR ist auch ein Signal an den internationalen Markt mit der Bereitschaft, auf Wunsch auch Produktionskapazitäten in anderen Ländern aufzubauen. An die Stelle der noch Anfang des Jahrzehnts diskutierten europäischen Option ist nun bei TKMS eine Strategie zu Gunsten außereuropäischer und internationaler Beteiligung getreten.

5. Die Entwicklungen in anderen europäischen Ländern – ein kurzer Überblick

Die anderen europäischen Staaten mit wichtigen Kapazitäten im militärischen Schiffbau sind Frankreich, Spanien, Italien, Großbritannien und die Niederlande. In all diesen Ländern hat es eine Konsolidierung der militärischen (und zivilen) Werftkapazitäten und eine Konzentration auf wenige Anbieter und Industriekonsortien gegeben.

Anders als in Deutschland wurde dies industriepolitisch durch die jeweiligen Nationalstaaten eingeleitet, die nach wie vor in vielen Ländern auch Hauptanteileseigner dieser Werften sind (z.B. in Italien, Frankreich und Spanien).

Die Zahl der nach Zusammenschlüssen und Übernahmen im Markt verbliebenen Unternehmen ist relativ klein. Meist gibt es in jedem Land nur noch ein oder zwei Unternehmen, die bei größeren Beschaffungsprojekten als Systemführer gegenüber dem Verteidigungsministerium auftreten.

Tabelle 1: Umsatzzahlen wichtiger Unternehmen im Marinebereich

(Unternehmen mit mehr als 1 Mrd. Euro Umsatz im Marinebereich; Umsatzzahlen 2008 (Schätzungen))

Name	Umsatz
Northrop Grumman, USA	5,3 Mrd. Euro
General Dynamics, USA	3,9 Mrd. Euro
Lockheed Martin, USA	3,5 Mrd. Euro
BAE Systems (inkl. BVT), GB/USA	3,0 Mrd. Euro
DCNS, Frankreich	2,7 Mrd. Euro
Raytheon, USA	2,3 Mrd. Euro
Thales, Frankreich	1,9 Mrd. Euro
ITT, USA	1,8 Mrd. Euro
L3 Communications, USA	1,6 Mrd. Euro
TKMS (inkl. 51% Atlas), Deutschland	1,3 Mrd. Euro
Finmeccanica, Italien	1,1 Mrd. Euro

Name	Umsatz
Navantia, Spanien	1,1 Mrd. Euro
Babcock International, GB	1,0 Mrd. Euro

Quelle: Eigene Recherchen

5.1. Großbritannien

Großbritannien hat vor einigen Jahren begonnen, ein weitreichendes Beschaffungsprogramm für seine Marine zu realisieren. Teile dieses Programms betreffen die Erneuerung der nuklearen U-Boot-Flotte und der Flugzeugträger. So ist geplant, drei neue Flugzeugträger bis Ende 2020 zu beschaffen. Zusätzlich sollen die existierenden Einheiten (17 Fregatten und andere Kampfschiffe) durch eine neue Kampfschiffklasse ersetzt (Future Surface Combatants) und auch die Mehrheit der Unterstützungsschiffe soll erneuert werden.

Im U-Bootbereich umfassen die Planungen eine Modernisierung der nuklearen Abschreckungskapazitäten durch die Beschaffung von vier weiteren Astute U-Booten, die mit Tomahawk cruise missiles ausgestattet sind.²²

Die vorliegende Planung beruht auf einer gemeinsamen, mit der britischen Industrie entwickelten Konzeption für einen möglichst weitgehenden Bestandsschutz der vorhandenen industriellen Struktur im Verteidigungsbereich. Für den Marinebereich gibt es ein so genanntes „Maritime Change Programme“, das Vereinbarungen mit der Industrie über langfristige Wartung und Aufrechterhaltung von Kapazitäten vorsieht.

Die großen Unternehmen wie BAE Systems und Babcock haben im Rahmen dieses Programms lang laufende Zusagen (15 Jahre) für Projekte und Verträge erhalten, sich aber selber auch verpflichtet, bestimmte Anpassungen und Restrukturierungen vorzunehmen.²³

All diese Planungen beruhen allerdings auf der Steigerung der britischen Verteidigungsausgaben, wie sie in den letzten Jahren noch zu beobachten war. Die britischen Verteidigungsausgaben sind mit 800 Euro pro Kopf schon heute die höchsten im EU Vergleich.

Von Seiten der militärischen Planung ist dies ein äußerst anspruchsvolles Programm, das allerdings in den letzten Monaten zunehmend unter Finanzierungsvorbehalt geraten ist. Die im Mai 2010 ins Amt gekommene Regierung hat bereits angekündigt, dass im Verteidigungsetat bis zu 15 Prozent eingespart werden.²⁴

²² http://www.baesystems.com/Newsroom/NewsReleases/autoGen_11022515220.html

²³ Teil ist z.B. eine Kooperationsvereinbarung im U Bootbau, die BAE Systems Submarines, Babcock Marine und Rolls-Royce umfasst.

²⁴ Liam Fox, der neue Verteidigungsminister hat 15% Kürzung der Ausgaben angekündigt. Vgl. Defence secretary paves way for spending cuts, Reuters, 14 Juni 2010.

Tabelle 2: Verteidigungsausgaben und Anteil im Marinebereich in Großbritannien

(in Mio. britische Pfund)

	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08
Gesamt	13810	14640	14490	16030	16490	16450
Schiffsbau und Reparatur	1070	1160	1060	1100	1150	1110
Anteil des Marinensektors (%)	7,7	7,9	7,3	6,9	7,0	6,7

Quelle: UK Defence Statistics of MoD/DASA:

<http://www.dasa.mod.uk/modintranet/UKDS/UKDS2009/c1/table109.html>

Derzeit gibt es in Großbritannien noch drei Werften für den Überwasserschiffbau, einen Standort für den U-Bootbau und mehrere Marinestandorte mit Instandhaltungskapazitäten. Auf Seiten der Industrie gab es bis 2009 vier Systemanbieter im Marinebereich: BAE Systems, VT Group (mit BVT), Babcock Marine und RollsRoyce.

Im Juni 2009 wurde als Teil der Konsolidierungspolitik die BVT von BAE Systems übernommen und in BVT Surface Fleet Limited umbenannt. Damit ist die Marktposition von BAE Systems noch einmal deutlich gestiegen.

BAE Systems ist heute mit 17.000 Beschäftigten und einem Umsatz von 22 Milliarden Pfund das zweitgrößte Rüstungsunternehmen der Welt mit Aktivitäten in zahlreichen Ländern. Das Unternehmen sieht sich als weltweit tätiger Konzern mit sieben „Heimatmärkten“, zu denen neben Großbritannien auch die USA, Australien und Saudi Arabien gehören. Der Umsatz des Unternehmens kommt zu 95 Prozent aus dem Markt für Rüstungsgüter im Bereich der Land-, Luft- und Seesysteme.

In Großbritannien hat BAE Systems im Marinebereich drei wichtige industrielle Standbeine: Erstens die BAE Systems Surface Ships limited (zu der auch BVT heute gehört) mit ca. 7.000 Beschäftigten und Standorten in Glasgow, Portsmouth und Filton. Das zweite Unternehmen ist die Submarine Solutions mit ca. 5.500 Beschäftigten. Das dritte Unternehmen ist die Integrated Systems Technologies (Insyte) für Entwicklung und Informationsmanagementlösungen.

Ein sehr wichtiger Systemlieferant ist die Babcock Gruppe. Babcock ist mit 15.000 Beschäftigten ein weltweit tätiges Unternehmen, das im Marinebereich in Großbritannien ca. 5.000 Mitarbeiter beschäftigt. Einer der operativen Schwerpunkte ist die Betreuung der britischen U-Bootflotte und die damit zusammenhängenden Waffensysteme.

Neben diesen drei großen Unternehmen hat der französische Anbieter Thales noch eine starke Position im britischen Markt für Rüstungsgüter.

Auffällig bei der Analyse der britischen Unternehmen ist im Vergleich zu Deutschland die viel stärker ausgeprägte Orientierung auf den heimischen Markt. Die Exportquoten sind im Marinereich bei weitem nicht so hoch wie die der in Deutschland tätigen Unternehmen. Es wird in Großbritannien stärker versucht, heimische Kapazitäten über die Koordinierung nationaler Programme gezielt auszulasten. In den kommenden Jahren ist zu erwarten, dass auch die britischen Unternehmen noch stärker auf den internationalen Markt vordringen werden. BAE Systems hat hierzu grundsätzliche Voraussetzungen geschaffen, aber es fehlen zurzeit noch vermarktungsfähige Plattformen im Fregattenbereich und bei konventionellen U-Booten. Die Option einer stärkeren europäischen Zusammenarbeit spielt aus Sicht der britischen Unternehmen nur eine untergeordnete Rolle. Im Vordergrund steht die Ausrichtung auf Märkte in den USA, in Lateinamerika, Asien und den arabischen Ländern.

5.2. Italien

Die italienische Marine durchläuft ebenfalls einen schrittweisen Modernisierungsprozess. Dieser ist gekennzeichnet durch eine Verringerung ihrer Kapazitäten um vier operative Einheiten auf 60 Schiffe sowie die sukzessive Neubeschaffungen von Fregatten (10 FREMM-Fregatten geplant bis 2018), U-Booten (in Kooperation mit HDW) und weiteren Schiffstypen:

Tabelle 3: Struktur der italienischen Marine

Italienische Marine	2009	Gestartet/Geplant	2015
Aircraft carriers	2	Aircraft carrier CAVOUR launched in 2008	1
Missile launch destroyers	4	2 Orizzonte delivered by end 2009 – 2 other hypothetical deliveries in 2015	4
Frigates FF	14	10 FREMM started – Deliveries between 2009 and 2018	10
MHC Mine Hunters	13	1 MHC launched	13
Helicopter Carrier		New Program	1
PCE Corvettes	8		8
Patrol boat	14		14
Amphibious LPD ships	3	3 LPD launched – 3 LPD to be replaced	3
Submarines	6	2 U212A planned (in cooperation with HDW)	6
TOTAL	64		60

Quelle: Euronaval Report 2010

In der italienischen Schiffbauindustrie sind ca. 10.000 Mitarbeiter direkt beschäftigt. Der Anteil der militärischen Aufträge in der Schiffbauindustrie induzierte in den vergangenen Jahren einen Umfang von circa 30 Prozent an der Gesamtbeschäftigung. Die Industrie wird von zwei großen Unternehmen geprägt: auf der einen Seite das Schiffbauunternehmen Fincantieri, das zu 90 Prozent dem italienischen Staat gehört und auf der anderen Seite Finmeccanica

(mit den beiden Tochtergesellschaften Wass und Selex), einem Lieferanten für Militärelektronik und Marinewaffensystemen. Beide Unternehmen haben enge Beziehungen untereinander und unterhalten unter anderem das Joint Venture Orizzonte Sistemi Navale (OSN).

Fincantieri und Finmeccanica haben aktiv Kooperationen mit anderen europäischen Unternehmen der wehrtechnischen Industrie gesucht. So kooperiert Fincantieri im U-Bootbau mit HDW und Finmeccanica ist indirekt Anteilseigner bei MBDA. Fincantieri hat zusätzlich vier amerikanische Werftstandorte in Marinette (WI), Sturgeon Bay (WI), Cleveland (Ohio) und Green Bay (WI) übernommen. In der Vergangenheit hat sich das Unternehmen im zivilen Schiffbau bei Kreuzfahrtschiffen, Fähren und bei großen Yachten als erfolgreicher Marktanbieter etabliert.

In Italien gibt es zwei vorwiegend militärisch ausgelastete Werftstandorte in Muggiano und Riva Trigoso. Daneben existieren sechs weitgehend zivil genutzte Werften in Monfalcone, Marghera, Sestri-Ponente, Ancona, Castellamare und Palermo. Die Auslastungssituation bei Fincantieri war bis zur Finanzkrise gut, 2010 und 2011 droht allerdings ein Rückgang der Kapazitätsauslastung von bis zu 20 Prozent. Dies betrifft vor allem den zivilen Markt. Die Situation auf den militärisch genutzten Werften in Riva Trigoso (Genova) und Muggiano (La Spezia) ist mit einem guten Dutzend geplanter Neubauten eher stabil.

Tabelle 4: Beschäftigte im Marineschiffbau

Militärwerften	Beschäftigte
Genoa	520
Riva Trigoso	900
Muggiano	700
Total	2 120

Quelle: Fincantieri

Im militärischen Bereich sind die Aktivitäten von Fincantieri als europäisches Unternehmen im ansonsten stark abgeschotteten US-amerikanischen Markt auffällig. Lockheed Martin hat eine Minderheitsbeteiligung an der Fincantieri Marine Group (FMG), zu der auch die Marinette Marine, Bay Shipbuilding, Cleveland Shiprepair Ace Marine gehören. Fincantieri soll auf einer seiner neu erworbenen amerikanischen Werften (Marinette Marine Werft) in Kooperation mit Lockheed Martin das geplante dritte U.S. Navy Littoral Combat Ship bauen. Zusätzlich hat Fincantieri im Dezember 2009 eine strategische Allianz mit Boeing angekündigt, um Angebote zum Bau von neuen Landungsschiffen für die US Navy einzureichen.

Ob der gute Planungsvorlauf für die italienische Marine sich auch in Auftragseingängen niederschlagen wird, hängt von den staatlichen Finanzen ab. So nimmt auch in Italien der Druck

auf den Staatshaushalt deutlich zu, es sind allerdings noch keine Kürzungen im Verteidigungsbudget angekündigt worden. Das besondere an der Situation von Fincantieri ist zudem die Option einer Privatisierung, die bereits in den vergangenen Jahren mehrfach diskutiert wurde. Die italienischen Gewerkschaften haben immer gegen eine solche Option protestiert. Zudem macht die krisenhafte Entwicklung im zivilen Schiffbau ein Engagement von Investoren zurzeit sehr risikoreich.

5.3. Spanien

In Spanien gibt es 7.500 Beschäftigte im Schiffbau. Ähnlich wie in anderen europäischen Schiffbaunationen hat sich mit Hilfe staatlicher Interventionen rund um den Konzern Navantia ein national dominierendes Unternehmen in diesem Bereich gebildet. Das Unternehmen gehört zu hundert Prozent der staatlichen Holding SEPI.

Vertragliche Vereinbarungen zwischen dem Staat und anderen Werften sehen vor, dass Navantia nicht mehr als 20 Prozent seiner Aktivitäten im Zivilbereich anbietet. Die Standorte von Navantia verteilen sich wie folgt:

- Schiffswerft Ferrol (Schiffbau und Reparatur)
- Schiffswerft San Fernando (Schiffbau, Reparatur und Waffensysteme)
- Schiffswerft Cartagena (Schiffbau, U-Bootbau, Reparatur und Dieselmotorenfabrik)
- Madrid (Firmensitz und Büros)

Spanien ist neben Frankreich das einzige europäische Land, das in seiner Marineplanung ein Wachstum der Einheiten vorsieht. Für die spanische Marine (Armada Española) sind nach derzeitigem Stand folgende Systeme geplant, die von Navantia produziert werden:

- S 80 U-Boote: Die spanische Armada hat insgesamt vier Boote des Typs bestellt. Das letzte Boot soll nach derzeitigem Stand im Jahr 2016 der Marine zulaufen. Die Option auf den Kauf weiterer vier Boote ist derzeit ungewiss.
- Juan Carlos I: Ein amphibisches Angriffsschiff mit Flugzeugträgerkomponente, das die Fähigkeiten der spanischen Marine zu amphibischen Operationen mit Luftnahunterstützung um den bestehenden Flugzeugträger „Príncipe de Asturias“ unterstützt. Die Indienststellung ist noch für das Jahr 2010 vorgesehen.
- BAC Cantabria: Ein Truppenversorger, der ebenfalls 2010 der Marine übergeben wird.
- Vier Einheiten der neuen Meteoro-Klasse, hochseetaugliche Patrouillenboote, die kleiner sind als konventionelle Korvetten und im Küstenschutz eingesetzt werden sollen. Alle vier Schiffe sollen bis 2011 der Marine zur Verfügung stehen.

Aufgrund der Tatsache dass, weitere Beschaffungsprogramme in naher Zukunft nicht vorgesehen und die Zugänge zu zivilen Märkten beschränkt sind, muss auch Navantia neue

Wachstumspotenziale im Exportbereich finden. Da mit Ausnahme von Faba, Indra und Sener keine zentralen Schlüsselakteure in Spanien für weitere militärisch-industrielle Konsolidierungen vorhanden sind, hat Navantia eine starke Partnerschaft mit dem US amerikanischen System- und Waffensystemhersteller Lockheed-Martin eingeleitet (z.B. für das AEGIS Raketenabwehrsystem). Auf Grundlage dieser strategischen Partnerschaft hat Navantia zwei wichtige Exportverträge für Docklandungsschiffe (BPE) der Australischen Marine erhalten. Navantia bietet das Schiff auch der Türkei, Indien, Malaysia, Südafrika und Russland zum Kauf an. Ein weiterer Verkaufserfolg konnte aber noch nicht erzielt werden.²⁵

Tabelle 5: Produkte Navantia

Produkte Navantia	Anzahl	Lieferzeit	Erläuterung
F100 Australia	3+1	2014-2017	Kampfsystem und Raketen USA
BPE Australia	2	2013-2014	
F132 Norway	5	2007-2010	
Corvettes Venezuela	4	2011-...	
Patrol ships Venezuela	4	Open	
Scorpene Chili	2	2006	
Scorpene Malaysia	2	2008	

Quelle: Navantia

Im Bereich des U-Bootbaus hat Navantia bisher mit DCNS kooperiert (Scorpène-Klasse). Über diese Partnerschaft konnte sich Navantia die notwendige Kompetenz zum Bau der eigenen S-80-Klasse aneignen. Dieses U-Boot wurde zwar für die Anforderungen der spanischen Seestreitkräfte entwickelt, wird von Navantia jedoch auf den internationalen Märkten (in Pakistan, der Türkei und kürzlich auch in Australien) angeboten.

Doch trotz einiger Erfolge auf den Exportmärkten und der finanziellen Unterstützung durch die spanische Regierung befindet sich die spanische Schiffbauindustrie in einer schwierigen Lage. Die gegenwärtige Wirtschaftskrise übt einen sehr negativen Einfluss auf die vor allem kleinen und mittelständisch geprägten zivilen Schiffsbaustandorte in Spanien aus.

²⁵ <http://www.globalsecurity.org/military/world/europe/bpe.htm>. Russland hat sich für die franz. Mistral Klasse entschieden.

5.4. Frankreich

In der französischen Schiffbauindustrie sind 19.000 Beschäftigte tätig, die vor allem bei zwei Unternehmensgruppen beschäftigt sind. Im Marineschiffbau ist DCNS das bestimmende Unternehmen. Der zivile Schiffbau wird von STX, das einen koreanischen Mehrheitseigner hat, dominiert.

DCNS als nationaler Champion für die Marinebeschaffung ist von der Fähigkeit zur starken vertikalen Integration aller Schiffsbau- und wehrtechnologischen Module geprägt, das heißt vom Bau der Schiffsplattformen, der Entwicklung von Waffensystemen aller Art und elektronischer Ausrüstung bis hin zu Ortungssystemen. Die Thales-Gruppe ist seit 2007 mit 25 Prozent an DCNS beteiligt, der Staat hält einen Anteil von 75 Prozent und hat DCNS mit umfangreichen militärischen Schiffbautätigkeiten bis etwa 2015 betraut. DCNS deckt damit den Großteil von Frankreichs Schiffbautätigkeiten im Verteidigungsbereich ab.

Anfang 2010 hat DCNS das sogenannte „Championship“-Projekt zur Umstrukturierung des Unternehmens gestartet. Hauptziel ist die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens insbesondere auf internationalen Märkten. DCNS plant, den Unternehmensumsatz bis zum Jahr 2020 zu verdoppeln und die Produktivität innerhalb von drei Jahren um 30 Prozent zu steigern. Nach Aussage französischer Branchenkenner enthält das Programm Risiken für die Zukunftsaussichten mehrerer DCNS-Standorte.

Im Bereich der Neubeschaffung hat der französische Staat den Zulauf von 11 Fregatten der FREMM-Klasse vertraglich zugesichert (ursprünglich 17 Einheiten). Hinzu kommen sechs Unterseeboote vom Typ Barracuda und vier amphibischen Einheiten für die Marine. Ferner sind die Bestellung von vier Tank- und Versorgungsschiffen vorgesehen. Die Entscheidung zum Bau eines zweiten Flugzeugträgers wurde auf den Zeitraum 2011-2012 vertagt, die ursprünglich geplante Beschaffungskoooperation mit Großbritannien wird nicht realisiert.

Auch an der Werftengruppe STX France hält der französische Staat einen Anteil von 33 Prozent. Im Gegensatz zu DCNS hat STX mit den wirtschaftlichen Folgen der aktuellen Finanzkrise zu kämpfen und ist insbesondere durch die Stornierung von Kreuzfahrtschiffen unter ökonomische Sachzwänge geraten. Eine engere Kooperation zwischen DCNS und STX könnte eine Option für den französischen Staat sein, um Krisenfolgen zu bewältigen. Für einzelne Standorte könnte dies allerdings erhebliche Einschnitte bedeuten.²⁶

Eine andere mögliche Übergangslösung wäre das Vorziehen militärischer Programme zum Bau von Großkriegsschiffen wie Kommandoschiffen / Hubschrauberträgern, deren Rümpfe von STX in Saint-Nazaire gefertigt werden könnten.

²⁶ Die Fusion zwischen STX und DCNS könnte den Fortbestand der DCNS-Werft in Lorient gefährden.

5.5. Niederlande

Der Schiffbau in den Niederlanden erzielte in 2007 einen Gesamtumsatz von etwa 22,2 Milliarden Euro, was einem Anteil von 2,25 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) entspricht. Davon entfielen rund 700 Millionen Euro auf den Marineschiffbau. Derzeit arbeiten rund 900 Beschäftigte direkt auf den holländischen Marinewerften der Damen Shipyards/Schelde Gruppe. Zwischen 1985 und 2008 hat sich der Anteil des Verteidigungshaushaltes der Niederlande am BIP von 2,8 auf 1,4 Prozent halbiert. Insgesamt betragen die Militärausgaben 2007 8,4 Milliarden Euro, davon wurden 1,5 Milliarden Euro für Investitionen bereitgestellt.²⁷

Auch in den Niederlanden hat es in den letzten 20 Jahren einen anhaltenden Konzentrationsprozess im Schiffbau gegeben. Heute sind noch zwei Werftengruppen aktiv.

Die Merwede Shipyard B.V. ist Teil des integrierten IHC Merwede Konzerns und verfolgt eine diversifizierte Marktstrategie auf den Feldern Bergbau und Energie, Offshore und Marine sowie technischer Dienstleistungen. Neben dem Spezialschiffbau ist die Merwede Shipyard B.V. im Segment des Patrouillenschiffbaus und der Entwicklung und dem Bau von Unterstützungsschiffen für Marineoperationen (Amphibious Transport Vessels (ATS's), Landing Platform Docks (LPD's) tätig. Im Bereich des Spezialschiffbaus ist Merwede ein Joint Venture mit der chinesischen Dalian Shipyard eingegangen, um Bohr- und Baggerschiffe für den chinesischen Markt zu entwickeln.

Die Damen Shipyards Werften aus Gorinchem ist die größte Werftengruppe der Niederlande. Sie besteht aus etwa 34 Unternehmen in 15 Ländern, beschäftigt rund 6.700 ArbeitnehmerInnen und erzielte 2009 einen Jahresumsatz von 1,4 Milliarden Euro. Sie hat die Schelde Gruppe im Jahr 2000 übernommen und in diesem Zusammenhang eine feste Zusage des niederländischen Verteidigungsministeriums für zukünftige Aufträge im Fregattenbau bekommen.

Der Export spielt für die niederländischen Werften eine wichtige Rolle. Schon in der Vergangenheit wurden erfolgreich Schiffe für Neuseeland, Indonesien oder Belgien gebaut. Die Damen/Schelde Gruppe produziert zurzeit Patrouillenboote für den Jemen und baut bis 2012 für Marokko drei Fregatten vom Typ SIGMA, basierend auf dem SIGMA Korvetten - fertig gestellt von 2007-2009 für die indonesische Marine.

Das „Marine Konzept 2012“ sieht vor, die niederländische Marine stärker für Operationen jenseits des traditionellen Einsatzraumes in Nordsee und Nordatlantik zu befähigen. Mit dem Zulauf der vier Fregatten der „De-Zeven-Provinciën-Klasse“, die im Trilateral Frigate Cooperation Design der deutschen Sachsen-Klasse (F-124) und der spanischen „Álvaro-de-Bazán-Klasse“ sehr ähnlich sind, wurden die Verbandsführungsfähigkeiten der niederländischen

²⁷Vgl. Homepage der European Defense Agency. Zugriff am 09.12.09 unter: <http://www.eda.europa.eu/defencefacts/showvalues.aspx?CountryID=NL&Year=2007>

Marine erheblich gestärkt. Zwar wurde die Struktur der Flotte nicht grundsätzlich verändert, betont wird jedoch stärker die Rolle des küstennahen Einsatzes in den internationalen Gewässern.

Bei den vier U-Booten der Walrus-Klasse stehen in den nächsten Jahren lediglich Modernisierungen an. Dies gilt ebenso für die Modernisierung der Standardfregatte der niederländischen Marine der Karell-Dormann Klasse (ähnlich der F-123 Brandenburg Klasse). Weitere große nationale Marineprojekte sind der Zukauf von vier Hochseepatrouillenbooten der Hollandklasse, die Aufrüstung der De-Zeven-Provinciën-Klasse mit einem weitreichenden Raketenabwehrsystem und möglicherweise vier Fregatten der Falcon-Klasse, die sich noch in der Designlegung befinden. Auch in den Niederlanden werden die Folgen der kriseninduzierten Konsolidierung des Staatshaushaltes in Bezug auf zukünftige Projekte noch abzuwarten sein.

6. Europa: unterschiedliche nationale Strategien für den militärischen Schiffbau

In Frankreich, Spanien, Großbritannien, Italien, Deutschland und auch in den Niederlanden ist die Rüstungsbeschaffung im maritimen Bereich nach wie national dominiert.²⁸ Allerdings verfolgen die einzelnen Staaten dabei erkennbar unterschiedliche Strategien in der industriepolitischen und rüstungspolitischen Umsetzung.

Drei industriepolitische Strategien werden aus der vorausgegangenen Analyse deutlich:

1. In Frankreich, Spanien und Italien ist der Staat nach wie vor gleichzeitig Eigentümer und Auftraggeber für die militärische Schiffbauindustrie. In allen drei Staaten gab es erhebliche Anstrengungen, die vorhandenen Kapazitäten in wenigen Unternehmen zusammenzuführen. In Frankreich sind die Unternehmen DCNS und Thales Ergebnis dieser Konsolidierung unter staatlicher Führung, in Spanien ist es Navantia und in Italien mit etwas stärkerer Ausrichtung auf den zivilen Schiffbaumarkt Fincantieri.
2. In Großbritannien hat der Staat als Hauptauftraggeber und angesichts der erkennbaren Probleme vorhandener Überkapazitäten in der Werftindustrie eine gemeinsame Strategie mit den industriellen Anbietern offensiv erarbeitet, welche die nationale Grundauslastung durch Neuzugänge mit einer expansiven Exportstrategie der Industrie kombiniert. Hauptakteur in dieser Strategie ist der weltweit tätige Rüstungskonzern BAE-Systems, dessen wirtschaftlicher Erfolg vor allem auch von Entwicklungen im

²⁸ Dies können im militärischen Schiffbau schon heute erkennbar nicht mehr alle europäischen Staaten. Besonders dramatisch hat es hier die osteuropäischen Schiffbaukapazitäten in Polen und den ehemaligen jugoslawischen Staaten getroffen, die faktisch ungenutzt sind.

amerikanischen Markt abhängig ist.

3. In Deutschland muss der Versuch zur Schaffung eines europäischen Werftenverbunds unter Führung von ThyssenKrupp bei gleichzeitiger Ausrichtung auf zivilen und militärischen Schiffbau als gescheitert angesehen werden. In der zivilen Schiffbaukrise hat die deutsche Regierung sich gegen eine interventionistische Politik entschieden und mit der Beteiligung von Abu Dhabi MAR eine Lösung unterstützt, die nur dann eine kontrollierte Veränderung erlaubt, wenn es zu nachhaltigen Exporterfolgen kommt.

Die Hoffnung auf Exporterfolge im militärischen Markt ist bei allen Unterschieden das gemeinsame Element der hier beschriebenen Konzernstrategien und Politikansätze. Dieser Export wird aber vor allem von Konkurrenz der europäischen Staaten untereinander bestimmt.

Die europäischen Staaten haben es in den letzten 10-15 Jahren versäumt, durch eine gemeinsame Definition militärischer Anforderungen und daraus abzuleitenden Beschaffungsprogrammen, die Voraussetzungen für übergreifende Kooperationen im Marinebereich zu schaffen.²⁹ Alle Überlegungen für eine an sich wirtschaftlich plausible Zusammenführung der Unternehmen zu einer Art „EADS der Meere“ sind an nationalen Interessen in Bezug auf die industriellen Führerschaft, die Sicherung von Technologie und regionaler Beschäftigung gescheitert.

Der Handlungsdruck bei staatlichen und privaten Akteuren beziehungsweise Anteilseignern war offensichtlich nicht groß genug, um Schritte für eine europäische Lösung voran zu treiben. Ein Grund ist, dass im Gegensatz zu Beschaffungsvorhaben im Luftfahrtbereich neue Beschaffungsprogramme bei der Marine und deren Entwicklungskosten zumindest im Ansatz noch national finanzierbar sind. Während die Beschaffung und Entwicklung des Militärtransporters A400M mehr als 50 Milliarden Euro kostet und damit weit über den wirtschaftlichen Möglichkeiten eines einzelnen europäischen Staates liegt, wird die Entwicklung und der Bau einer Fregatte nach wie vor „nur“ mit sechs bis acht Milliarden Euro kalkuliert.

7. Perspektiven für die weitere Entwicklung

Das politische und wirtschaftliche Fazit ist ernüchternd: die Finanzkrise hat die latenten Probleme des Schiffbaus in Europa sehr deutlich werden lassen. Der militärische Schiffbau in Europa sichert derzeit rund 30 Prozent der Beschäftigung in der Schiffbauindustrie. Aber die nationale Nachfrage in allen europäischen Staaten reicht nicht aus, um die vorhandenen Kapazitäten angemessen auszulasten.

²⁹ Einschränkung der Konkurrenz, bei bestimmten Märkten Kooperation einzelner industriellen Akteure (z.B. Fincantieri/HDW bei U-Booten, DCNS/Fincantieri bei Fregatten).

Die Strategie einer gleichzeitigen Fertigung für die zivilen und militärischen Schiffbaumärkte war nur möglich, solange im Neubaumarkt für zivile Schiffe die Nachfrage sehr hoch war. Dies ist nicht mehr der Fall. Daher bleibt aktuell für alle militärischen Anbieter nur der Weg, die Exportanstrengungen auf dem weltweiten Rüstungsmarkt zu erhöhen und eine beschäftigungssichernde Auslastung der Kapazitäten im Verkauf von Waffensystemen an ausländische Marinen zu suchen. Dieser Weg kann aber angesichts der begrenzten Zahl an Aufträgen nicht für alle Marktanbieter erfolgreich sein.³⁰

Es fehlt eine gesamteuropäische Perspektive für den Marineschiffbau. Die momentan verfolgte Politik einer gleichzeitigen Konzentration auf nationale Beschaffungsmärkte und auf den Export wird dauerhaft keine Lösung sein. Klar erkennbare Entwicklungen wie die Kostensteigerung bei den neuen Waffensystemen und die Reduzierung der Beschaffungsausgaben als Folge einer staatlichen Konsolidierungspolitik werden den Druck zum Abbau von Produktionskapazitäten zunehmen lassen.

Da die Marinebeschaffungen stets einen langen Vorlauf von 10-15 Jahren unterliegen und die Mehrzahl der nationalen Programme im Hinblick auf die Transformationsprozesse der Streitkräfte schon beauftragt sind, muss jetzt eine politische Diskussion über mittelfristige Kooperationen im europäischen Militärschiffbau geführt werden.

Dies bedeutet im Kern eine Debatte über die gemeinsame Definition der militärischen Anforderungen, die Ergänzungs- und Ersatzbedarfe der Marinen und mögliche europäische Beschaffungsprogramme. Darauf aufbauend kann dann die engere industrielle Kooperation organisiert werden. Ohne den Anreiz von gemeinsamen Beschaffungsprogrammen werden die industriellen Akteure bei ihren unterschiedlichen Strategien bleiben und je nach Möglichkeit eher national oder am Weltmarkt orientiert ihre Kooperationspartner suchen.³¹

Sofern das Ziel einer gemeinsamen Basis der Rüstungsindustrie als Element der europäischen Sicherheits- und Verteidigungspolitik und als langfristige Perspektive handlungsorientiert aufrecht erhalten wird, sind im Marinebereich fünf Schritte notwendig:

- Mittel- und langfristig definierte Bedarfe einer europäischen Verteidigungs- und Sicherheitspolitik im Marinebereich
- Vertiefung der gemeinsamen Verbandsstrukturen auf militärischer Ebene
- Eine zunehmend abgestimmte Beschaffungspolitik der Nationen
- Eine Abstimmung darüber, wie viel industrielle Kapazitäten in Zukunft notwendig sind

³⁰ Dieser globale Marinemarkt wird von Seiten der Industrie auf ca. 30 Mrd. Euro für einen 10-Jahreszeitraum geschätzt. Davon entfallen jeweils ein Drittel auf ganz Europa, ein Drittel auf die USA und das restliche Drittel auf andere Länder, mit einem Schwerpunkt im Mittleren Osten und Asien.

³¹ Ein Ansatzpunkt für ein gemeinsames Beschaffungsprogramm könnte in der Schaffung eines europäischen Küstenschutzes liegen.

- Eine Diskussion mit allen beteiligten Akteuren einschließlich der Sozialpartner über den Transformationsprozess und die damit verbundenen Beschäftigungsperspektiven für alle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer.

Anhang

Abbildung 3: Unternehmen in Deutschland mit relevanten Marktanteilen in der Marinerüstung

Firma	Beschäftigte	Umsatz In €	Anteil Militär am Umsatz	Beschaffungsprogram- me
Atlas Elektronik GmbH	1.900	366 Mio.	90%	
Blohm&Voss Shipyards	600	k.A.	50%	Korvette K130, Fregatte F125
Detlef Hegemann Roland Werft GmbH&Co.KG	150	k.A.	k.A.	
Diehl BGT Defence GmbH&Co.KG	1.630	430 Mio.	100%	
Flensburger Schiffbau- gesellschaft mbHCo.KG	770	240 Mio.	5-10%	
Fr.Fassmer GmbHCo.KG	357	85,1 Mio.	10%	
Fr.Lürssen Werft GmbHCo.KG	850	k.A.	50%	K130, Versorgungsschiff, Patrouillenboote
HDW-TKMS Kiel	2.300	800 Mio.	95%	U-Boote 212 A für Deutschland, Portugal, Israel, Italien, Korea
L3 Communications ELAC Nautic GmbH	157	26 Mio.	70%	F125, U-Boot 216, Erkundungsschiff
Lloyd Werft Bremerhaven GmbH	600	k.A.	5%	
MAN Diesel SE	3.500	k.A.	k.A.	
Peene Werft GmbH	850	748 Mio.	20%	F125, Ponton, Versorgungsschiff
Raytheon Anschütz GmbH	512	k.A.	k.A.	
Rheinmetall AG Defence	9.200	1,8 Mrd.	100%	
Rhode&Schwarz GmbHCo.KG	7.000 weltweit	1,1 Mrd.	25%	SVFuA Funkausstattung
SAM Electronics	650	320 Mio.	10%	F125
Schottel Schiffsmaschinen GmbH	800	266 Mio.	k.A.	Antriebssysteme
Siemens AG - Überwasser , Hamburg	1.000; Überwasser-Schiffbau 150	14,3 Mio. Überwasserschiffbau	85%	F125, Nachrüstung MEKO Australien,
Siemens AG - Unterwasser, Erlangen	10.000; U-Bootbau 110	55,6 Mio. U-Bootbau	100%	U-Bootneubau, Nachrüstung 212/214

Quelle: Firmenangaben, eigene Recherchen

Literatur

Borgschulte, Klaus: Herausforderungen für die deutsche Marineindustrie vor dem Hintergrund der Transformation der Streitkräfte, Präsentation Februar 2006

Bundesministerium der Finanzen: Einzelplan 14, 2009

Bundesministerium der Verteidigung: Bundeswehrplan 2009, Berlin 2008

Bundesministerium der Verteidigung Bundeswehrplan 2010, Berlin 2009

Bundesministerium der Verteidigung, Priorisierung Materialinvestitionen, Berlin 2010

Eurostaf (ed.): Les industries mondiales de la défense, 2009

Flottenkommando der Bundesmarine: Jahresbericht 2009. Fakten und Zahlen zur maritimen Abhängigkeit der Bundesrepublik Deutschland.

Hanel, Dieter: Die Rüstungsindustrie in Deutschland. In: Soldat und Technik, 2003

Heseler, Heiner; Voß, Werner: Der europäische Marineschiffbau. Entwicklungen und Optionen, 2001

IG Metall Küste/IAW (ed.): Positionspapier. Beschäftigung, Auftragslage und Perspektiven im Deutschen Schiffbau. Ergebnisse der Betriebsrätebefragung im September 2009

Jane's Navy International (ed): Various Issues from 2008-2010

Ludwig, Thorsten; Florian Smets und Jochen Tholen: Schiffbau in Europa – Panelstudie 2008. Studie im Auftrag von Otto Brenner Stiftung, Hans-Böckler-Stiftung und Community of European Shipyards' Associations (CESA). Frankfurt/Main 2009

Masson, Hélène: Perspectives d'évolution de l'industrie de défense en Europe 2007

Rettig, Klaus D.: Globaler Wettbewerb als Herausforderung für die europäische Marineindustrie, Präsentation Februar 2006

Sechste Nationale Maritime Konferenz: Bericht zur maritimen Koordinierung: Das Zukunftskonzept der Deutschen Marine. Marine 2025. Dokumentation der Konferenz vom 29./30. März 2009, Hansestadt Rostock

SIPRI (ed): Yearbook 2009. Stockholm

UK Ministry of Defence (ed.): Defence Industrial Policy, Ministry of Defence Policy, London

Unite (ed.): Maintaining a World Class Shipbuilding & Repair Sector in the UK. May 2009

Universität Bremen – IAW/IG Metall Küste (ed.): Umfrage zur Beschäftigungsentwicklung. 2009

Waelbroeck Rocha. E. (Coordinator at BIPE): Anticipating restructuring in the European Defence Industry. 2007

Online verfügbare Quellen

CESA (ed.): <http://www.cesa-shipbuilding.org/market.phtml?sid>

Euronavale (ed.) <http://www.euronaval.fr/> - Documentation from Dec. 2009

European Defence Agency (ed.): www.eda.europa.eu

Handelsblatt (ed.): www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/chancen-fuer-eine-europaeische-werft-allianz-sinken;2067682, 2008

Handelsblatt (ed.): <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/hellenic-shipyards-griechen-stimmen-verkauf-von-thyssen-werft-zu;2656829>, 2010

Jane`s Defence Weekly (ed.): <http://jdw.janes.com/public/jdw/index.shtml>

Naval Technology (ed.), <http://www.naval-technology.com/features/feature68184/>, 23 Nov. 2009

Rand Corporation (ed.): Differences Between Military and Commercial Shipbuilding, http://www.rand.org/pubs/monographs/2005/RAND_MG236.pdf, London 2005,

Strategie und Technik (ed.): <http://www.soldat-und-technik.de/>

UK Ministry of Defence (ed.) Defence Industrial Strategy, Defence White Paper CM 6697, December 2005. http://www.mod.uk/nr/rdonlyres/f530ed6c-f80c-4f24-8438-0b587cc4bf4d/0/def_industrial_strategy_wp_cm6697.pdf

Bericht zur maritimen Koordinierung. Sechste Nationale Maritime Konferenz

29./30. März 2009, Hansestadt Rostock

Keith Hartley, Naval Shipbuilding in the UK and Europe,

