



Wilke, Maack und Partner | wmp consult



Marineschiffbau in Europa

Aktuelle Entwicklungen und Perspektiven 2020

Essen, Hamburg, Paris

für den



mit Unterstützung der Europäischen Union



Autoren dieses Berichts:

Karoline Mis, Nicolas Rode, Jörg Weingarten (PCG)

Odile Chagny, Eric Morales, Dominique Sellier (Secafi)

Birte Homann, Prof. Dr. Herbert Wulf, Dr. Peter Wilke (Wilke, Maack und Partner)

Wir bedanken uns bei allen Interviewpartnern und Workshopteilnehmern für die Unterstützung unserer Forschungsarbeit.

Vorwort

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

der Europäische Metallgewerkschaftsbund (EMB) hat mit Unterstützung der Europäischen Union das Projekt „Neue Perspektiven für die europäische Marineindustrie: Herausforderungen und Chancen für Beschäftigung und Innovation“ ins Leben gerufen, um den industriellen Wandel zu antizipieren bzw. Verständnis und Vertrauen zwischen den Akteuren zu stärken. Der militärische Bereich ist und bleibt ein großteils verstaatlichter und geschützter Sektor mit besonderen Produkten und das Ausmaß der Finanzkrise und der daraus resultierende Sparkurs werden den Druck auf die nationalen Verteidigungshaushalte weiter verschärfen. Die Schiffswerften sind auf der Suche nach neuen Investoren und Produkten. Dies ist begrüßenswert, solange dabei Know-how und Beschäftigung in Europa erhalten werden.

Der EMB hat dieses Projekt im Bewusstsein initiiert, dass die Werften in Europa gerade eine existenzielle Krise in nie dagewesenem Ausmaß durchleben. Er möchte die politischen und wirtschaftlichen Akteure daran erinnern, dass der Fortbestand des europäischen Marineschiffbaus von einer soliden Industriepolitik, hochqualifizierten Arbeitskräften sowie Forschung und Entwicklung abhängt. Wir wollen den Dialog im Rahmen der europäischen Verteidigungspartnerschaft fortsetzen, um diese Fragen weiter zu behandeln.

Die Einrichtung und Aufrechterhaltung des Dialogs im Bereich der Marine- und wehrtechnischen Industrien ist seit langer Zeit ein wichtiger Teil der langfristig angelegten Arbeit des EMB. Auf der ersten im April 2001 in Brüssel abgehaltenen europäischen Gewerkschaftskonferenz über die Marine- und wehrtechnischen Industrien konnten die Akteure ihre Meinung austauschen und ihre Bedürfnisse äußern. Dank dieses neuen Projekts konnten die Gewerkschaften im Rahmen von zwei in Hamburg und Lorient im Frühjahr 2010 stattgefundenen Workshops in einem von Reflexionsbereitschaft und gegenseitigem Verständnis geprägten Klima zusammenarbeiten. Auf diesen Treffen wurden die Meinungsunterschiede zwar nicht beseitigt, sie waren jedoch eine Gelegenheit, um ausgewogene Argumente auszutauschen, und auch hilfreich, um auf der Grundlage der Kenntnisse aus Diskussionen und Forschung nach gemeinsamen Positionen und Zielen zu suchen. Fachwissen ist und bleibt für die Gewerkschaften und Betriebsräte von entscheidender Bedeutung. Die Arbeit des Forscherteams hat in hohem Maße zum Erfolg des Projekts beigetragen.

Wir möchten uns bei dieser Gelegenheit auch herzlich bei der Projektleiterin Andrea Husen (EMB-Sekretariat) wie auch dem Forscherteam mit Dr. Peter Wilke, Dr. Herbert Wulf, Birte Homann (Wilke, Maack & Partner), Dr. Jörg Weingarten, Karoline Mis, Nicolas Rode, Tim Pixa (PCG-Project Consult GmbH) bzw. Dominique Sellier, Eric Morales und Odile Chagny (Groupe-Alpha-Secafi) für ihre wertvolle Arbeit bedanken. Wir möchten uns auch bei allen Akteuren, insbesondere den Betriebsräten und Vorständen von DCNS and Thyssen- Krupp Marine Systems für ihre Teilnahme an den Workshops und ihre Unterstützung. Gleichfalls bedanke ich mich bei den Betriebsräten und den Mitarbeitern in den EMB-Mitgliedsorganisationen für ihren wertvollen Beitrag. Ohne ihr Engagement wäre das Projekt nicht möglich gewesen.

Beste Grüße

Peter Scherrer, EMB-Generalsekretär

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	5
2	Zusammenfassungen der Länderstudien: Aktuelle Fragen und Perspektiven	9
2.1	Lage der Schiffbauindustrie in Frankreich	9
2.2	Die Marineschiffbauindustrie in Deutschland	10
2.3	Perspektiven der Marineindustrie in Italien	11
2.4	Stellenwert der Schiffbauindustrie in Spanien	13
2.5	Perspektiven der Marineindustrie in Großbritannien	14
3	Kompodium der europäischen Marineindustrie	16
3.1	Aktuelle Bilanz: Krise der Schiffbauindustrie	17
3.1.1	<i>Märkte und Produkte</i>	17
3.1.2	<i>Die Industrie: Stellenwert des Marinesektors</i>	22
3.1.3	<i>Staatliche Sicherheit und Industriepolitik</i>	31
3.2	Aktueller Kenntnisstand und Aussichten?	35
3.3	Perspektiven: Optionen, Szenarien und voraussichtliche Ergebnisse	41
4	Fazit	48
	Bibliografie	52
	Interviewpartner	55

1 Einleitung

Die europäischen Verteidigungsminister haben 2007 die Notwendigkeit zur Entwicklung einer Strategie für eine gemeinsame verteidigungstechnologische und -industrielle Basis in Europa (European Defence Technological and Industrial Base; EDTIB) formuliert. Sie haben die erforderlichen Schritte innerhalb der Tätigkeitsbereiche der Europäischen Verteidigungsagentur festgelegt, um eine stärker integrierte und unabhängigere EDTIB zu schaffen, die weniger Doppelarbeit beinhaltet. Dazu gehören unter anderem die Festlegung der erforderlichen Fähigkeiten sowie die Ermittlung der Technologien und Schlüssel-Produktionskapazitäten zur Bewältigung der weitreichenden Herausforderungen, denen sich die europäische Verteidigungsindustrie infolge der politischen und wirtschaftlichen Veränderungen in der europäischen Sicherheitspolitik stellen muss.¹ Der Marinesektor ist als wesentlicher Bestandteil der Streitkräfte unmittelbar in diesen Prozess involviert und davon betroffen. Die Notwendigkeit der Neuorganisation von Unternehmen und Produktionskapazitäten im Marinesektor auf europäischer, nationaler und lokaler Ebene wird derzeit unter Politikern und Vertretern der Industrie diskutiert. Die wichtigsten Triebkräfte der Veränderung sind:

- Das Sicherheitsempfinden in Europa hat sich seit 1990 gewandelt.² Die territoriale Verteidigung (bzw. die Bedrohung des EU-Territoriums) ist kein zentrales Thema mehr. Es sind neue Konfliktarten (Terrorismus, Staatszerfall, Piraterie) aufgetreten, die neue Konzepte erfordern. Die Themen von internationalem Interesse, wie beispielsweise Grenzsicherheit und humanitäre Hilfe, haben sich im vergangenen Jahrzehnt grundlegend gewandelt. In diesem veränderten Sicherheitsumfeld spielen die Seestreitkräfte in der Wahrnehmung der meisten Politiker nun eine gewichtigere Rolle.
- Es gibt noch immer keinen integrierten oder einheitlichen europäischen Verteidigungsmarkt.³ Die Bemühungen zur Umstrukturierung der wehrtechnischen Industrie in der EU, die eine stärker integrierte und kostengünstigere Bereitstellung von Rüstungsgütern gewährleisten soll, haben zwar gebietsweise Früchte getragen, konnten jedoch bislang noch keine einheitliche Struktur schaffen. Besonders in der Marineindustrie haben der fortgesetzte Protektionismus und die größtenteils national ausgerichtete Beschaffungspolitik zu dauerhaften Überkapazitäten in der EU geführt. Die betroffenen Akteure argumentieren mit der Notwendigkeit eines staatlichen Protektionismus zur Sicherstellung einer gewissen

¹ Elisabeth Waelbroeck Rocha (Koordinatorin bei BIPE) (2007): Anticipating restructuring in the European Defence Industry.

² Seth G. Jones (2007): The Rise of European Security Cooperation. Cambridge.

³ Klaus von Wogau (Hg.) (2004): The Path To European Defence.

Autonomie bei der Marinebeschaffung und zur Aufrechterhaltung einer unabhängigen militär-industriellen Basis.

- In finanzieller Hinsicht ist keiner der EU-Mitgliedsstaaten in der Lage, diese Finanzierungspolitik und die Strategie zur Aufrechterhaltung des gesamten Spektrums einer verteidigungstechnologischen und -industriellen Basis fortzuführen. Selbst wenn die Auftragsvergabe in verschiedenen EU-Mitgliedstaaten weiterhin größtenteils auf nationaler Ebene anstatt im Einklang mit der Europäischen Sicherheits- und Verteidigungspolitik (ESVP) praktiziert wird, stellt dies mehreren Analysen zufolge keine Alternative für die Zukunft dar. Die Finanzkrise hat die bereits bestehenden finanziellen Engpässe in allen EU-Staaten noch verschärft.
- Die allgemeine Zunahme der Kosten für Verteidigungstechnik in Zeiten knapper Verteidigungsbudgets hat zu einem Rückgang bei den von europäischen Seestreitkräften eingesetzten Schiffen geführt. Die meisten Seestreitkräfte der EU planen, die Anzahl der Schiffe im kommenden Jahrzehnt weiter zu senken. Der Binnenmarkt für Marinetchnik ist somit ein schrumpfender Markt.
- Die aktuelle Lage verschärft den Wettbewerb auf den Exportmärkten zwischen europäischen Werften. Dieser Wettbewerb zwischen den Industrieakteuren sowie das niedrige Maß an Konzentration in Europa erhöhen die Fragilität, was letztlich US-amerikanischen Großunternehmen in die Hände spielen könnte.
- Die Krise im Handelsschiffbau zieht die Schiffswerften, die sowohl im Marine- als auch Handelsschiffbau (z. B. Fincantieri und TKMS) tätig sind, stark in Mitleidenschaft.

Die Analyse in den folgenden Kapiteln zeigt, dass der Marinesektor in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union ein Beispiel für eine industrielle Basis ist, die nach wie vor maßgeblich auf nationaler Ebene organisiert ist. Die Industrie wird stark von den sogenannten „nationalen Champions“ (Spitzenunternehmen auf nationaler Ebene) beeinflusst – große Rüstungsproduzenten, die in dem Land, in dem sie ihren Sitz haben, einen bedeutenden Marktanteil halten. Wie jedoch die Auswertungen der Fallstudien zeigen, sind diese national ausgerichteten Strategien über die einzelnen Ländergrenzen hinaus bei weitem nicht einheitlich. Obwohl alle Regierungen der fünf untersuchten Länder (Frankreich, Großbritannien, Deutschland, Spanien und Italien) die Aufrechterhaltung, Stärkung und Förderung der Schlüssel-Produktionskapazitäten begünstigen – in erster Linie, um der Industrie zu ermöglichen, die Bedürfnisse des Binnenmarktes zu decken –, werden zur Erreichung dieses industriepolitischen Ziels sehr unterschiedliche Konzepte verfolgt.

Im Rahmen unserer Studie haben wir die Entscheidungen im Marinesektor und im nationalen Beschaffungswesen von fünf Ländern (Frankreich, Großbritannien,

Deutschland, Spanien und Italien) analysiert und in einen europäischen Kontext gestellt, um folgende Fragen zu beantworten:

- Was sind die Hauptmerkmale und Kapazitäten der industriellen Basis zur Entwicklung und Herstellung von Marinetchnik in Europa?
- Was sind die Triebkräfte der Veränderung in der europäischen Marineindustrie?
- Wie sehen die möglichen Entwicklungsszenarien für diesen Industriesektor aus?
- Welche Auswirkungen haben verschiedene Szenarien im Laufe der Zeit auf nationale und regionale Produktionskapazitäten und Arbeitsmärkte?
- Wie können die sozialen Kosten des Umstrukturierungsprozesses minimiert werden?
- Welche Instrumente gibt es, um den wirtschaftlichen Wandel, die Schaffung neuer Industriearbeitsplätze und Wiederbeschäftigungsstrategien zu unterstützen?⁴
- Gibt es bewährte Verfahren für die Bewältigung des Wandels in der europäischen Marineindustrie?

Basierend auf der Analyse der Marineindustrie in Europa (z. B. vorhandene Kapazitäten in unterschiedlichen Teilsektoren der Marineindustrie) sowie der Ermittlung verschiedener Faktoren des Wandels werden mögliche Szenarien und strategische Wahlmöglichkeiten aufgezeigt. Dabei werden auch die sozialen Konsequenzen der unterschiedlichen Szenarien in Verbindung mit den entsprechenden Entscheidungen der Hauptakteure erläutert. Den Schwerpunkt der entwickelten Szenarien bildet die Beurteilung der Auswirkungen auf die Beschäftigungslage.

In Vorbereitung dieser Studie haben wir zwei Workshops mit Teilnehmern aus der Industrie veranstaltet, um die Situation der Marineindustrie in den untersuchten Ländern und unsere Szenarien sowie deren Hauptthesen zu erörtern. Der erste Workshop wurde von TKMS in Hamburg veranstaltet; der zweite Workshop fand im französischen Lorient statt und wurde von DCNS veranstaltet. Darüber hinaus haben wir in allen fünf Ländern sowohl Führungskräfte aus der Industrie als auch Gewerkschaftsvertreter interviewt. (Eine Liste der Interviewpartner finden Sie im Anhang.)

Der Bericht besteht aus zwei Teilen. Wir beginnen mit einer kurzen Vorstellung der wichtigsten Tendenzen und unterschiedlichen nationalen Rahmenbedingungen für die Entwicklung des nationalen Marinesektors. Die Zusammenfassung bietet lediglich einen Überblick über die einzelnen Länderberichte, während die auf der

⁴ Informationen zu Beschäftigungstrends siehe: Europäische Kommission, GD Fischerei und maritime Angelegenheiten: An exhaustive analysis of employment trends in all sectors related to sea or using sea resources. Juli 2006.

Website des EMB veröffentlichte Vollversion eine eingehende Analyse beinhaltet. Im zweiten Teil unserer Studie fügen wir diese Informationen zusammen und erörtern die möglichen Auswirkungen auf die Beschäftigungslage, indem wir die Plausibilität von drei verschiedenen Szenarien für die mittelfristige Entwicklung des europäischen Marinesektors prüfen:

- eine im Wesentlichen national ausgerichtete Industriestrategie, deren strategisches Rückgrat die inländische Auftragsvergabe bildet;
- eine internationaler ausgerichtete Industriestrategie, die hauptsächlich auf der Kooperation mit ausländischen Partnern basiert und die Ausfuhr von Rüstungsgütern mit Technologietransfer sowie Aufbau von Produktionskapazitäten als integralem Bestandteil;
- ein stufenweise umzusetzendes europäisches Szenario mit verstärkter innereuropäischer Zusammenarbeit und eventuell auch mit Kapitalverflechtungen.

2 Zusammenfassungen der Länderstudien: Aktuelle Fragen und Perspektiven

Dieser Bericht bietet einen Überblick über die Zusammenfassungen der ausführlicheren Länderstudien, die wir im Rahmen unserer Forschungsarbeit erstellt haben. Im Hinblick auf die europäischen Szenarien sowie die gesamteuropäische Perspektive in Kapitel 3 sind mehrere Ergebnisse, die in den folgenden Zusammenfassungen genannt werden, von besonderer Bedeutung.

2.1 Lage der Schiffbauindustrie in Frankreich

Die Marineindustrie in Frankreich wird von zwei Hauptakteuren bestimmt. Zum einen gibt es die Marineschiffbauindustrie rund um den nationalen Champion DCNS, zum anderen die internationale Werft des privaten Schiffbauunternehmens STX mit koreanischem Mehrheitseigner. Im Gegensatz zu DCNS mit dem Staat als kontrollierendem Anteilseigner und Auftraggeber hat STX mit den wirtschaftlichen Folgen der aktuellen Finanzkrise zu kämpfen.

Auf Druck der französischen Regierung könnte es zwischen diesen beiden Gruppen zu einer Annäherung – für manche ein Katastrophenszenario – kommen⁵. Dies könnte notwendig erscheinen, wenn 2010 keine Aufträge für neue Schiffe erteilt werden. Eine mögliche Übergangslösung wäre das Vorziehen bestimmter Programme zum Bau von Großkriegsschiffen wie Kommandoschiffen /Hubschrauberträger 2, deren Rümpfe von STX gefertigt werden.

DCNS ist von einer starken vertikalen Integration geprägt – von Anlagen über Plattformen bis hin zu Systemen – und deckt dadurch den Großteil von Frankreichs Schiffbautätigkeiten im Verteidigungsbereich ab. Die Thales-Gruppe ist seit 2007 mit 25 % an DCNS beteiligt und hat DCNS mit umfangreichen militärischen Schiffbautätigkeiten betraut. Anfang 2010 hat DCNS ein „Championship“-Projekt zur Umstrukturierung des Unternehmens gestartet. Hauptziel ist die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. – DCNS plant, den Unternehmensumsatz bis zum Jahr 2020 zu verdoppeln und die Produktivität innerhalb von drei Jahren um 30 % zu steigern. Dies könnte jedoch – besonders in den Bereichen Support und Verwaltung – erhebliche soziale Auswirkungen haben, folglich besteht Unklarheit über die Zukunftsaussichten mehrerer DCNS-Standorte.

Angesichts dessen, dass bestehende Kapazitäten nicht vollständig genutzt werden, ist der Druck groß, in andere wettbewerbsintensive Sektoren wie Export zu expandieren oder eine Diversifizierung in zivile Bereiche (zivile Atomenergie und Meeresenergie) zu erwägen.

⁵ Die Fusion zwischen STX und DCNS könnte den Fortbestand der DCNS-Werft in Lorient gefährden.

Angesichts der Situation in Deutschland hat DNCS sämtliche theoretisch möglichen europäischen Partnerschaftsszenarien ausgeklammert. Das DCNS-Management ist jedoch überzeugt, dass die Marineschiffbauindustrie in Europa konsolidiert werden muss. Dies hat zahlreiche Gründe: Die Tendenz zu beschränkteren öffentlichen Aufträgen sowie Kunden, die technische Höchstleistungen zu niedrigen Preisen erwarten, erschweren die kosteneffiziente Entwicklung von Schiffen. Auf den Exportmärkten lässt sich eine grundlegende Veränderung der Nachfrage der Kunden feststellen. Internationale Kunden (wie Indien und Brasilien) fordern einen umfassenden Technologietransfer. Als Konsequenz werden die Kapazitäten der französischen Produktionsstandorte sehr wenig ausgelastet, und die Gefahr besteht, dass neuen Mitbewerbern in die Hände gespielt wird.

Schließlich stellt die von der Regierung geplante Anhebung des Anteils von Thales an DCNS auf 35 % einen weiteren Unsicherheitsfaktor dar. Weder das Thales-Management noch der neue „reference“ Anteilseigner des Unternehmens, Dassault Aviation, begrüßen eine solche Entwicklung. Auch das DCNS-Management ist dagegen.

2.2 Die Marineschiffbauindustrie in Deutschland

Eine Analyse der wichtigsten bestehenden Beschaffungsprogramme der Streitkräfte zeigt, dass die Marinebudgets bis 2015 größtenteils durch die Beschaffung der neuen F-125-Fregatte geprägt sind. Innerhalb der aktuellen Finanzplanung gibt es nur sehr wenig Spielraum für weitere zusätzliche Marineprojekte.

Generell wird der deutsche Verteidigungsetat im kommenden Jahrzehnt allenfalls konstant bleiben. Dieses Ausgabenniveau reicht aber nicht aus, um in vollem Umfang die langfristige Aufrechterhaltung einer wettbewerbsfähigen industriellen Basis zu sichern. Aufgrund einer relativ stabilen Exportsituation ist die Lage im U-Boot-Bau etwas günstiger.

Der deutsche Marineschiffbau ist insgesamt in hohem Maße von Waffenexporten abhängig. Bereits in den letzten beiden Jahrzehnten reichte die Nachfrage der deutschen Marine bestenfalls für eine in etwa 30%ige Auslastung der bestehenden Entwicklungs- und Fertigungskapazitäten. Der Erfolg auf den Exportmärkten wird auch in Zukunft eine entscheidende Rolle bei der Auslastung der Kapazitäten spielen. Die Auslastung der deutschen Marinekapazitäten hängt zu 70 % von dem Erfolg auf den Exportmärkten ab.

Auf Seiten der deutschen Industrie hat das Thyssen-Management 2009 einen radikalen Strategiewechsel und die vollständige Umstrukturierung von TKMS beschlossen. Dies bedeutet ein Ausstieg aus dem Bau von Containerschiffe, den Verkauf oder die Umstellung von mehreren Produktionsstätten, die Einbindung eines neuen strategischen Partners – Abu Dhabi Mar – und die Konzentration der

verbleibenden Aktivitäten auf die Bereiche Rüstungsproduktion, Yachtbau sowie Schiffsreparaturen.

Die Entscheidung von TKMS, eine strategische Partnerschaft mit Abu Dhabi Mar aufzubauen, führt zu Einschränkungen hinsichtlich einer Europäisierungsstrategie. Möglichkeiten einer engeren europäischen Kooperation gibt es weiterhin im Bereich U-Boot-Bau. Eine Zusammenarbeit zwischen DCNS und HDW wäre hier möglich, wenn die industriellen und regionalwirtschaftlichen Bedingungen – z. B. in Bezug auf das Thema industrielle Führerschaft oder die Sicherung regionaler Produktionskapazitäten und Arbeitsplätze – verhandelbar sind.

Aus der Sicht der zweitgrößten deutschen Unternehmensgruppe, der Lürssen Gruppe bleibt abzuwarten wie erfolgreich die Kooperation von Abu Dhabi MAR und TKMS auf den beiden relevanten Märkten – Yacht- sowie Militärschiffbau – sein wird.

2.3 Perspektiven der Marineindustrie in Italien

Mit etwa 10 000 Beschäftigten verfügt Italien über die viertgrößte Produktionskapazität im europäischen Schiffbau. Wie auch in Deutschland bauen die größeren Schiffswerften sowohl Handels- als auch Marineschiffe, wobei der Schwerpunkt (mit etwa 70 % der Gesamtproduktion) im Handelsschiffbau liegt.

Die Industrie wird von zwei Akteuren dominiert: Fincantieri (zu 90 % im Staatseigentum) sowie Finmeccanica. Fincantieri ist der Marktführer im Bereich Luxuskreuzfahrtschiffe. Zu seinen größten Konkurrenten zählen Meyer Werft (Deutschland) und STX (France). Finmeccanica fertigt Verteidigungselektronik sowie Marinewaffensysteme (große Marineschiffe ohne Flugzeugträger) mit seinen zwei wichtigen Tochterunternehmen, Wass und Selex.

Im Militärsektor (schwer bewaffnete Großschiffe) basiert die Entwicklungsstrategie von Fincantieri auf europäischen Partnerschaften: mit Deutschland für U-Boote (U212A), mit Frankreich für Fregatten (FREMM).

Die nationalen Beschaffungspläne bieten Fincantieri gute Perspektiven (mit sechs von insgesamt zehn geplanten FREMM-Fregatten). Dennoch zeichnet sich ein Rückgang des Beschaffungsbudgets ab, sodass die volle Auslastung der Kapazitäten mittelfristig nicht gesichert werden kann (und alle wichtigen Programme der kommenden Jahre sind bereits angelaufen).

Fincantieri maximiert die Synergien zwischen zivilen und militärischen Aktivitäten (mit Unterstützung der italienischen Regierung). In der gegenwärtigen Krise ermöglicht die antizyklische Natur der militärischen Aktivitäten eine ausgeglichene Kapazitätsauslastung. Sechs Schiffswerften werden größtenteils für die zivile, zwei Schiffswerften für die militärische Produktion eingesetzt.

Die parallelen Aktivitäten auf dem Militär- und Zivilmarkt ermöglichen einen Transfer von innovativen Technologien von militärischen zu zivilen

Verwendungszwecken. Der Militärbereich profitiert von den kostengünstigen Technologien, die für zivile Zwecke entwickelt wurden.

Mit dem durch die Wirtschaftskrise verursachten dramatischen Rückgang der Aufträge für Passagierschiffe sowie die Beschränkung der öffentlichen Finanzen ist diese industrielle Strategie in Gefahr. .

Obwohl Fincantieri die einzige europäische Schiffswerft ist, die 2009 einen Auftrag über ein neues Kreuzfahrtschiff erhalten hat, reicht der Auftragsbestand nicht aus, um die vollständige Auslastung der Produktionskapazitäten zu sichern. Zudem wird für 2010 ein Auslastungsrückgang erwartet. 20 % der Beschäftigten (1600 von insgesamt 8000) könnten davon betroffen sein.

Aktuell verfolgt Fincantieri keine Umstrukturierungspläne und setzt auf verschiedene Anpassungsprogramme [altersbezogene Regelungen, Ausstellungen (Cassa Integrazione Guadagni)] als Maßnahme zur Krisenbewältigung.

Es werden Anstrengungen zur Entwicklung neuer Strategien zum Export von Militärschiffen auf internationaler Ebene unternommen, um in dieser neuen Situation Abhilfe zu schaffen. Dies umfasst auch bedeutende Anstrengungen in Ländern wie Indien, den V.A.E, Brasilien, Irak usw., in denen Fincantieri gegen deutsche, französische, spanische und amerikanische Wettbewerber antritt. Diese Strategie zeigt erste Erfolge (Export eines Patrouillenbootes in den Irak, eines Flottentankers nach Indien und technischer Beistand für den indischen Flugzeugträger).

Was den Handelsschiffsektor betrifft, so werden auch im Fährensegment Wachstumschancen erwartet. Dies hängt mit der alternden Fährflotte im Mittelmeer (250 Schiffe) und der Notwendigkeit, umweltverträglichere Schiffe einzuführen, zusammen.

Schließlich versucht Fincantieri zudem, eine „Multi-domestic“-Strategie“ weiter zu entwickeln. Italien hat (ebenso wie Spanien) eine solide Partnerschaft auf dem US-Markt aufgebaut. Nach der Übernahme der Manitowoc Marine Group Ende 2008 zählt Fincantieri nun zu den einheimischen Akteuren auf dem US-Markt. Das Unternehmen hofft auf einen beträchtlichen Anteil am LCS-Auftrag (Light Combat Ship; leichtes Kampfschiff) im Wert von 5,5 Mrd. USD. In Kooperation mit Lockheed Martin wurden bereits zwei Prototypen an das Verteidigungsministerium (Department of Defence; DOD) geliefert, und gerade wurde mit dem Bau eines dritten begonnen. Neben dem Konsortium Fincantieri/LM bewirbt sich auch General Dynamics um diesen Auftrag. Wie Fincantieri bekannt gab, sind mittelfristig weitere Unternehmensakquisitionen geplant.

2.4 Stellenwert der Schiffbauindustrie in Spanien

Mit 7.500 Beschäftigten ist Spanien der fünftgrößte Akteur im europäischen Schiffbau. Wie in den meisten EU-Staaten hat sich im Laufe der Zeit auch in Spanien – rund um Navantia – ein nationaler Champion formiert. Die Tätigkeiten von Navantia konzentrieren sich hauptsächlich (und satzungsgemäß) auf den militärischen Bereich, und das Unternehmen hat in Spanien ein Monopol bei Großschiffen.

Der Staat sichert die Auslastung bestehender Kapazitäten bis zum Jahr 2012. Spanien ist neben Frankreich das einzige Land, das ein Schiffsflottenwachstum verzeichnen kann. Trotzdem wurden umfangreiche Programme gestartet, weitere Beschaffungsprogramme sind in naher Zukunft jedoch nicht vorgesehen.

Somit muss Navantia neue Wachstumspotenziale im Exportbereich finden, um den Fortbestand des Unternehmens zu sichern, doch aufgrund der im Jahr 2005 – nach dem Izar-Fiasko – getroffenen Vereinbarung mit der spanischen Regierung (Sepi) ist es dem Unternehmen nicht möglich, mehr als 20 % seiner Aktivitäten im Zivilbereich anzusiedeln. Da mit Ausnahme von Faba, Indra und Sener keine weiteren zentralen industriellen Schlüsselakteure vorhanden sind, ging Navantia eine starke Partnerschaft und US amerikanischen System- und Waffensystemherstellern ein, insbesondere mit Lockheed-Martin (z.B. für das AEGIS Raketenabwehrsystem). Dank dieser Partnerschaft erhielt Navantia zwei bedeutende Exportverträge für das größte Militärschiff, das jemals in Spanien gebaut wurde (die BPE für Australien). Im Zuge dieses Erfolgs hat Navantia dieses Schiff auch der Türkei, Indien, Malaysia und Südafrika angeboten.

Im Bereich der U-Boote kooperiert Navantia mit DCNS (Scorpène-Klasse). Über diese Partnerschaft konnte sich Navantia die notwendige Kompetenz zum Bau eines eigenen U-Bootes, der S-80-Klasse, aneignen. Diese verfügt über ein Gefechtssystem von Lockheed Martin. Dieses U-Boot wurde zwar für die Anforderungen spanischen Seestreitkräfte entwickelt, wird von Navantia jedoch auf den internationalen Märkten (in Pakistan, der Türkei und kürzlich auch in Australien) angeboten. In der Folge haben sich die diplomatischen Beziehungen zwischen Frankreich und Spanien verschlechtert. Dennoch ist eine französisch-spanische Kooperation zwischen DCNS und Navantia weiterhin denkbar, zumal ein französisch-deutsches Bündnis unter den derzeitigen Umständen eher unwahrscheinlich erscheint. Durch die Verkaufsoffensive hat sich der Auftragsbestand von Navantia in den Jahren von 2005 bis 2008 verdoppelt.

Doch trotz einiger Erfolge auf den Exportmärkten und der finanziellen Unterstützung durch die spanische Regierung befindet sich die spanische Schiffbauindustrie in einer schwierigen Lage. Nach dem Scheitern der Bestrebungen im Jahr 2005, die zivilen und militärischen Produktionsstätten unter dem Dach von Izar zusammen zu legen, sah sich Navantia (vormals Izar) gezwungen, zivile Produktionsstätten zu verkaufen.

Die gegenwärtige Wirtschaftskrise übt einen verheerenden Einfluss auf die zivilen Standorte in Spanien (von denen die meisten aus KMU bestehen) aus. Dies hat ernsthafte wirtschaftliche Schwierigkeiten zur Folge und zwingt einige Unternehmen (z. B. Gijon) in die Insolvenz.

Im Moment sieht es so aus, als würde die transatlantische Partnerschaft zwischen Lockheed Martin und Navantia fortgesetzt werden. Sofern Navantia in Europa zukünftig keine isolierte Stellung einnehmen möchte, müsste das Unternehmen seine Ausrichtung auf den US-amerikanischen Systemherstellern verringern und mehr auf die Entwicklung eigener Gefechtssysteme setzen. Es gibt zwar Anzeichen, dass das Unternehmen in diese Richtung gehen will, doch sind die finanziellen Hürden dafür hoch.

2.5 Perspektiven der Marineindustrie in Großbritannien

Die britische Marine verfolgt ehrgeizige Modernisierungspläne. Die Beschaffung von großen Überwasserschiffen und U-Booten stellt das Rückgrat der Beschäftigung in der Marineindustrie von Großbritannien dar. Obwohl der Handelsschiffbausektor weltweit einen drastischen Abwärtstrend verzeichnet, ist Großbritannien nicht ernsthaft davon betroffen, da der Handelsschiffbau dort keine bedeutende Rolle mehr spielt. Wie in vielen anderen Ländern gilt der Auftrag der Marine, basierend auf der Sicherheitspolitik der Regierung, nicht mehr der Verteidigung des britischen Hoheitsgebiets. Diese militärpolitische Neuausrichtung ist in Großbritannien jedoch nicht so bedeutend, da die britische Marine in ihrer Geschichte schon häufiger andere Aufträge, einschließlich Auslandseinsätzen, durchführen musste.

Es gibt drei Aspekte von Bedeutung für die Zukunft der britischen Schiffbauindustrie. Erstens haben die Regierung und die wichtigsten Akteure des Marinesektors (BAE Systems, Babcock und Rolls Royce) eine Einigung erzielt, um eine Mindestmenge von Marineaufträgen im Inland zu gewährleisten und der Industrie somit zu ermöglichen, ihre Schlüssel-Produktionskapazitäten aufrechtzuerhalten und für die Zukunft zu sichern. Im Gegenzug gewährt die Industrie der Regierung Hoheitsgewalt über die (wartungs)technische Unterstützung während der gesamten Lebensdauer für die aktuell in Auftrag gegebenen Großkampfschiffe. Zweitens hat die Weltfinanzkrise die Staatsausgaben Großbritanniens negativ beeinflusst. Die Marineindustrie (wie auch andere Verteidigungsgüterbranchen) hat ein Interesse daran, zu wissen, ob die mittel- und langfristigen Ausgabenpläne eingehalten werden können. Drittens verfolgt der nationale Champion im britischen Marinesektor – BAE Systems, das größte Rüstungsunternehmen der Welt – in seinem Marinesektor eine Geschäftsstrategie, die auf seinem Internationalisierungserfolg im Luft- und Raumfahrtsektor basiert. Das Volumen der britischen Exporte im Bereich Marinetchnik war im vergangenen Jahrzehnt verhältnismäßig klein. Es wird von

Interesse sein, ob dies in Zeiten harten Wettbewerbs auf einem engen Markt geändert werden kann.

Der Konsolidierungsprozess des britischen Marineschiffbaus, in dem BAE Systems eine entscheidende Rolle spielt, ist relativ weit fortgeschritten. Weder die britische Regierungsstrategie noch die Geschäftsstrategie der britischen Marineindustrie berücksichtigen eine europäische Zusammenarbeit als wichtigen Faktor. Dies schließt die Möglichkeit einer künftigen Kooperation nicht aus, wenn die politischen, technischen und finanziellen Zielvorgaben ein solches Projekt zulassen.

Angesichts der gegenwärtigen Lage der Industrie kann es zu weiteren Rationalisierungsmaßnahmen kommen, besonders wenn umfangreiche Projekte aus finanziellen Gründen gekürzt oder verschoben werden müssen. Unite – die Gewerkschaft, die die Beschäftigten der Marineindustrie vertritt – hat der Regierung Vorschläge zur Kompetenzerhaltung unterbreitet. Wie es scheint, stellen die Fortsetzung einer nationalen Ausrichtung und weitere Konsolidierungsmaßnahmen sowie internationale Partnerschaften, jedoch nicht vorrangig in Europa, das wahrscheinliche Entwicklungsszenario dar.

3 Kompendium der europäischen Marineindustrie

Bis 2008 war die Auffassung vorherrschend, dass der „europäische Schiffbau sei eine starke und dynamische Industrie“ (Community of European Shipyards' Association; CESA) ist.⁶ Aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise hat sich die Situation geändert. Dramatische Einbrüche der Nachfrage auf den zivilen Märkten für Containerschiffe im Anschluss an den Rückgang im Welthandel hat die Schiffbaubranche in allen Ländern getroffen. Trotz umfangreicher Straffungs- und Konsolidierungsstrategien leiden viele Schiffswerften in Europa enorm unter rückläufigem Geschäft und Kapazitätsunterauslastung; zahlreiche Werften (zumeist kleiner oder mittlerer Größe) mussten Insolvenz anmelden. Diese Entwicklung ist in hohem Maße auf die Weltfinanzkrise und deren Auswirkungen auf Handel und Gewerbe zurückzuführen. Gleichzeitig dient die staatliche Marinebeschaffung als Stabilitätsfaktor.

Um dem gegenwärtigen Abschwung angemessen zu begegnen, die möglichen Auswirkungen auf die künftige Beschäftigungslage in Marinewerften zu antizipieren und alternative Optionen für Zukunftsperspektiven aufzuzeigen, ist es zwingend notwendig, einen nüchternen Blick auf die politischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten sowie die Struktur und Produkte der Industrie zu werfen.

Hinsichtlich der Haupteinflussfaktoren in der europäischen Marineindustrie kann aus den Länderstudien folgendes Fazit gezogen werden:

- Auf den Exportmärkten gibt es scharfen Wettbewerb zwischen europäischen Unternehmen (DNCS/TKMS, DCNS/Navantia usw.).
- Der Prozess der Suche nach neuen Wachstumstreibern für die Schiffbauindustrien verläuft immer schneller (Export und Diversifizierung).
- Die nationalen Verteidigungshaushalte werden immer knapper.
- Die meisten Marineprojekte der kommenden fünf Jahre sind bereits vergeben. Vor 2015 wird es in Europa nur wenige große Marineprojekte geben (z. B. vielleicht ein neuer Flugzeugträger in Frankreich im Jahr 2012). Alle diese Projekte unterliegen Budgetbeschränkungen.
- Marinesysteme sind immer komplexer werdende technische Systeme (wobei Elektronik zunehmend eine dominante Stellung einnimmt). Das Einsatzspektrum der Marine befindet sich im Wandel (Interoperabilität, verbundene Operationen, Missionsflexibilität), was den Schwerpunkt in Richtung Aufklärung, Erfassung und Kommunikationsfähigkeit verlagert.
- Die Anzahl der aktiven Einheiten sinkt.

⁶ <http://www.cesa-shipbuilding.org/market.phtml?sid>

- Die Regierungen kaufen verstärkt globale Rundum-Pakete (bewaffnete Schiffe mit Wartung, Besatzungsschulung, Simulator, einschließlich Finanzierungs- und – im Falle von Exporten – auch Kompensationsmaßnahmen).
- Der zivile Bereich der Schiffbauindustrie ist stärker von der Krise betroffen. Dies trägt in mehreren Ländern wesentlich zur schlechten wirtschaftlichen Lage der Schiffswerften und Zulieferindustrien bei.

3.1 Aktuelle Bilanz: Krise der Schiffbauindustrie

3.1.1 Märkte und Produkte

Die europäischen Schiffswerften verfügen nach wie vor über einen erheblichen Anteil am Weltmarkt. Die Schiffswerften in EU-Ländern erwirtschaften etwa 20 % des Gesamtumsatzes der Schiffswerften weltweit. Ihre Produkte umfassen:

- Kriegsschiffe (Überwasserkampfschiffe und U-Boote): Das sind größtenteils einsatzspezifisch maßgefertigte Hightech-Schiffe, die in geringen Stückzahlen produziert werden, sowie Hilfsschiffe, die häufig technisch weniger aufwendig sind.
- Handelsschiffe (z. B. Tankschiffe, Fähren, Containerschiffe): Das sind in Massen- und Serienproduktion gebaute Schiffe sowie Kreuzfahrtschiffe, die in geringen Stückzahlen von spezialisierten Werften gebaut werden.
- Megayachten (für Privatkunden): Das sind nach Kundenwünschen gebaute Unikate.
- Nischenprodukte (z. B. Spezialschiffe), die in Kleinserien oder im Rahmen von Einzelprojekten gebaut werden.
- Offshore-Produkte wie Ölplattformen, Windkraftwerke und andere Anlagen (tatsächlich sogar ein schnell wachsender Markt).

Betrachtet man nur die Produktionsmengen, so wird der weltweite Schiffbaumarkt von der Massenproduktion von Handelsschiffen beherrscht. Über 12 000 Einheiten – überwiegend Containerschiffe – wurden zwischen 2000 und 2008 gebaut. Neben diesem großen Markt für Containerschiffe mit verhältnismäßig einfacher Technik gibt es weitere, stärker spezialisierte Nischenmärkte. In den letzten zwanzig Jahren gab es einen schnell wachsenden Markt für Kreuzfahrtschiffe und einige kleinere Märkte für verschiedene Spezialschiffe (z. B. Fähren, aber auch Megayachten). Im Vergleich zu diesen zivilen Märkten war der weltweite Exportmarkt für Militärschiffe klein. In den vergangenen zehn Jahren belief sich die Zahl der produzierten Hightech-Produkte für die Seestreitkräfte auf lediglich 75 Einheiten – hauptsächlich Fregatten, Korvetten und Patrouillenboote (außerhalb der geschlossenen Märkte von China, Russland und den USA, zwischen 1999 und 2009).

Finanzkrise

Die Industrie der EU sieht sich derzeit (in unterschiedlichen Ausprägungen) mit den Auswirkungen der Weltfinanzkrise konfrontiert. Viele der Schiffswerften, die sich auf den Handelsschiffmarkt (vornehmlich Containerschiffe) konzentriert haben, sowie jene, die sowohl Handels- als auch Kriegsschiffe produzieren, leiden unter einer unzureichenden Kapazitätsauslastung. In der Vergangenheit verfolgten mehrere Schiffswerften die Strategie, die Unterauslastung der Kapazitäten im Marineschiffbau durch den Bau von Handelsschiffen auszugleichen und umgekehrt. Mit dem Beginn der Finanzkrise Ende 2008 hat jedoch ein dramatischer Wandel stattgefunden. Während die Wachstumsrate der Weltflotte zwischen 2004 und 2008 noch jährlich über 8 % betrug, hat die Industrie nun mit einem Rückgang des Seehandelsvolumens und Überkapazitäten im Handelsschiffbau zu kämpfen. Die Folgen sind ein dramatischer Einbruch der Aufträge für Handelsschiffe, Stornierungen, Aufschübe und Anpassungen bei bereits in Bau befindlichen Schiffen sowie ein Preisverfall.

Diese Situation gilt für die Schiffbauindustrie in den meisten EU-Ländern. Dennoch sind die Schiffswerften der verschiedenen Länder in unterschiedlichem Maße betroffen. Schiffswerften mit einem verhältnismäßig hohen Auftragsbestand bei Kriegsschiffen (BAE Systems in Großbritannien, DCNS in Frankreich und HDW-TKMS im U-Boot-Sektor Deutschlands) sind deutlich weniger oder gar nicht betroffen. Der Schiffbau in Großbritannien ist im Allgemeinen weniger betroffen, da der Schwerpunkt dort bereits seit Jahren auf dem Bereich Kriegsschiffe liegt.

Generell lässt sich sagen, dass die Auswirkungen der Krise proportional zur Beteiligung der Schiffswerften im zivilen Schiffbau verlaufen. Ausschließlich zivile Schiffswerften wie STX in Frankreich wurden am stärksten in Mitleidenschaft gezogen; rein militärische Marinewerften wie DCNS, BAE oder Navantia wurden weniger hart getroffen. In der Mitte befinden sich Schiffswerften wie Fincantieri oder TKMS, die sowohl im Marine- als auch im Handelsschiffbau tätig sind. Bei diesen hängt der Einfluss der Krise davon ab, inwieweit es ihnen gelingt, Synergien zwischen zivilen und militärischen Aktivitäten zu schaffen. In Europa scheint bislang nur Fincantieri Erfolg bei der Schaffung solcher Synergien gehabt zu haben. Aus diesem Grund ist das Unternehmen in der gegenwärtigen Krisensituation weniger anfällig.

Die folgende Tabelle gibt Aufschluss über die Beschäftigungszahlen wichtiger europäischer Schiffswerften im zivilen und militärischen Bereich. Sie zeigt auch, in welchem Maße diese Schiffswerften aktuell vom krisenbedingten Rückgang der Nachfrage betroffen sind.

	France		Germany		Great Britain		Italy		Spain		Norway	
Total direct employment shipyards	20.000		21.000		22.000		10.000		7.500			
estimate on military dependend employment	65%	13.000	30%	6.300	85%	18.700	30%	3.000	80%	6.000		
Name/ overall employment	DCNS	12.500	TKMS (*)	8.100	BAEs/ BVT	9.500	FINCANTIERI	9.200	NAVANTIA	5.300	AKER Yards	16.000
National employment		12.500		5.000						5.300		1.400
Name/ overall employment	STX	3.000	Lürssen	1.400	Babcock	8.300						
National employment												
Name/ overall employment	CMN		Flensburger S	700	DML	4.800						
National employment			Peene Werft	820								
			A&R	350								

	Netherlands		Denmark		Finland		Sweden		Greece		Total	
Total direct employment shipyards											80.500	
estimate on military dependend employment											47.000	
Name/ overall employment	DAMEN shipyards	8.800	ODENSE steel shipyards	7.400	AKER Finnyards	3.900	TKMS- Kockums	1.000	Hellenic shipyards	1.950		83.650
National employment		2.100		3.200		3.900		1.000				34.400
									ELEFSIS	950		

Impact of crisis

	strong
	medium
	weak

(*) : for TKMS HDW
B&V

Nachfrage im Marinesektor

Nach einem deutlichen Rückgang der Militärausgaben gegen Ende des Kalten Kriegs haben sich die Verteidigungs- und Beschaffungsausgaben in Westeuropa im Verlauf des letzten Jahrzehnts auf einem relativ stabilen Niveau eingependelt. In den vergangenen Jahren haben einige EU-Staaten sogar die schrittweise Erhöhung ihrer Beschaffungshaushalte beschlossen. Doch angesichts der Tatsache, dass jede neue Generation militärischer Ausrüstung kostspieliger ist als die vorherige, verwundert es nicht weiter, dass sich sämtliche europäischen Seestreitkräfte bei ihren Beschaffungsbudgets zunehmend mit Sparzwängen konfrontiert sehen. Allgemein gesprochen werden die knappen öffentlichen Finanzressourcen die Möglichkeiten für wachsende Militärhaushalte stark einschränken. In den meisten Ländern Europas werden im Rahmen einer öffentlichen Debatte weitere Kürzungen der Verteidigungsausgaben und eine höhere Kostendisziplin gefordert. Infolge dieser Budgetkürzungen sinkt die Anzahl der Marineeinheiten vieler europäischer Staaten (z. B. in Frankreich von 89 Einheiten im Jahr 2009 auf 72 im Jahr 2015). Obwohl es keine detaillierten Prognosen gibt, lässt sich anhand der Militärplanung und der politischen Diskussionen in größeren europäischen Ländern wie Deutschland, Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden erkennen, dass die Anzahl der im Einsatz befindlichen Marineeinheiten in den kommenden zehn bis fünfzehn Jahren um bis zu 20 % sinken könnte.

Gleichwohl kann dieser Rückgang aber auch auf die Tatsache zurückgehen, dass mehrere Seestreitkräfte verstärkt auf Missionsflexibilität setzen: Beispielsweise werden die französisch-italienischen Schiffe der FREMM-Klasse sowohl als Fregatten für Angriffe in die Tiefe als auch zur U-Boot-Bekämpfung und Luftverteidigung eingesetzt (sie ersetzen damit drei Schiffstypen). Diese Schiffe sind viel komplexer – mit besonderem Augenmerk auf elektronische Systeme und modulare Forschung. Zudem versuchen die Marinestreitkräfte, den Flottenabbau mit höheren Klarständen ihrer Schiffe auszugleichen. Infolgedessen gibt es einen Aufbau von Kapazitäten für Lieferanten und Schiffswerften, die sich auf Instandhaltung spezialisiert haben.

Eine weitere Folge der gekürzten Beschaffungsbudgets ist die Herausbildung eines Marktsegments für Schiffe aus zweiter Hand. Durch die Verjüngung westlicher Marineflotten werden zahlreiche Schiffe verfügbar, die für Länder mit beschränkten Mitteln von besonderem Interesse sein könnten (z. B. hat Rumänien Schiffe von der britischen Marine gekauft). Vermutlich wird es zu einem Ausbau der Modernisierungs- und Ertüchtigungsaktivitäten kommen. Unternehmen wie Fincantieri haben bereits damit begonnen, sich in diesem neu entstehenden Markt zu positionieren.

Der Trend zu wachsenden Haushaltszwängen wird sich mittelfristig kaum ändern, da die öffentlichen Haushalte europäischer Länder ebenfalls von der Finanzkrise

betroffen sind. In keinem EU-Staat wurde eine signifikante Erhöhung der Militär- oder Beschaffungsausgaben angekündigt.

Tab. 1: Ausgaben für Forschung, Entwicklung und Beschaffung europäischer NATO-Mitglieder (23 Länder)

(Angaben in Mrd. USD; Preise und Wechselkurse von 2005)

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
43,2	44,3	42,9	44,5	45,2	45,7	45,1	46,3	46,3	48,4

Quelle: SIPRI Yearbook 2009, S. 251.

Marinekampfschiffe haben einen langen Lebenszyklus. Die Seestreitkräfte entscheiden sich nur alle 15 bis 25 Jahre für eine neue Generation von Marineplattformen. Aktuell ist der überwiegende Teil der Großprojekte (Flugzeugträger, U-Boote, Fregatten) in den EU-Staaten vergeben somit bereits im Planungs- oder Bauprozess. Diese neuen Kampfschiffe werden innerhalb einer Zeitspanne von etwa fünf bis zehn Jahren bis 2020 in Betrieb gehen. Dadurch können einige der betroffenen Hauptauftragnehmer (BAE Systems, DCNS, TKMS, Fincantieri, Navantia) einen Teil ihrer Kapazitäten mittelfristig auslasten. Jedoch ist der Bedarf der einzelnen nationalen Seestreitkräfte zu gering für eine vollständige Auslastung bestehender Kapazitäten. In der – in Bezug auf Beschaffungsentscheidungen des Militärs – mittelfristigen Perspektive von fünf Jahren werden neue Projekte, die noch nicht vergeben sind, größtenteils Hilfsschiffe wie Truppentransportschiffe, Hubschrauberträger/Kommandoschiffe und (Öl-)Tankschiffe umfassen. Für Kampfschiffe sind keine größeren Programme in Planung. Dadurch bietet sich in den kommenden fünf Jahren die Chance auf eine gemeinsame europäische Entwicklungs- bzw. Beschaffungsstrategie.

Die Exportabhängigkeit der Marinewerften (besonders im Bereich Fregatten, U-Boote und Flugkörperschnellboote) ist in den letzten 30 Jahren kontinuierlich gestiegen. Die Folgen sind offensichtlich: Zum Beispiel wurden von den 117 in den vergangenen vier Jahrzehnten in Deutschland gebauten U-Booten nur 35 von der deutschen Marine in Auftrag gegeben, während etwa 70 % aller Einheiten exportiert wurden. Demzufolge spielt der Export von Marineplattformen für die meisten Unternehmen im europäischen Marinesektor eine entscheidende Rolle. In den letzten Jahrzehnten hat die Exportabhängigkeit in vielen EU-Staaten zugenommen.

Eine Ausnahme von diesem Trend bilden allmählich große Schiffswerften in Großbritannien und auch in Frankreich, da sie maßgeblich an der Produktion von Atom-U-Booten beteiligt sind. Doch selbst diese Schiffswerften orientieren sich verstärkt am internationalen Markt. Aus europäischer Sicht ist der Bau von Schiffen mit Nuklearantrieb lediglich für eine bilaterale Zusammenarbeit zwischen Frankreich und Großbritannien offen.

Es gibt jedoch nur wenige potenzielle Abnehmer für Kampfschiffe. Für einige der

größten Märkte wie den USA, Russland und China gelten aus politischen Gründen Zugangsbeschränkungen.⁷ Andere potenzielle Märkte wie Indien, Brasilien, Venezuela, Chile, Südafrika, Südkorea, die Türkei, Algerien, Saudi-Arabien sowie einige Länder im Nahen und Mittleren Osten sind sehr wettbewerbsintensiv. Angesichts der geringen Anzahl gekaufter Einheiten ist die Beteiligung an diesem Markt mit Risiken verbunden. Nur einer der potenziellen Anbieter (oder Anbieterkonsortien) kann den Zuschlag erhalten, während die anderen mit leeren Händen dastehen. Dies kann den ausschlaggebenden Faktor für den Erfolg oder Misserfolg einer Schiffswerft darstellen. Zudem bestehen finanzstarke Importeure verstärkt auf umfassenden Paketlösungen. Die erste Einheit eines neuen Auftrags wird für gewöhnlich an der Schiffswerft des Hauptauftragnehmers gebaut; bei jeder weiteren Einheit wird ein zunehmender Anteil an Know-how an das importierende Land weitergegeben, bis dieses in der Lage ist, die Produktion im eigenen Land zu halten.⁸

Obwohl auf dem internationalen Markt eine beständige Nachfrage nach Marinesystemen zu erwarten ist, zeigen sich nun die ersten Auswirkungen der Finanzkrise auf den Exportmarkt für Marineschiffe. Es wurden Marineprogramme verschoben (z. B. Kanada) oder gekürzt (z. B. Südafrika). Gemäß Marktstudien liegt der potenzielle Bedarf in Algerien, Brasilien, Indien, Israel, den VAE und Katar in den kommenden fünf bis zehn Jahren bei 61 Marineschiffen im Gesamtwert von 23 Mrd. Euro.⁹ Wahrscheinlich wird es auf dem Exportmarkt zu weiteren Beschränkungen kommen. Länder wie Griechenland könnten beispielsweise dazu gezwungen sein, die Beschaffungsprojekte für FREMM-Fregatten aufgrund der gegenwärtigen Finanzkrise zu verschieben. Die Aussichten der unterschiedlichen Unternehmen werden sich verändern – ein einziger Auftrag kann bereits das Überleben einer Schiffwerft und eine beinahe vollständige Kapazitätsauslastung bedeuten. Gleichzeitig kann es zu enormen wirtschaftlichen Schwierigkeiten und Beschäftigungsproblemen kommen, wenn die internationale Vermarktung nicht gelingt.

3.1.2 Die Industrie: Stellenwert des Marinesektors

In den meisten EU-Staaten bleiben die einzelnen Regierungen die wichtigsten Auftraggeber. Die Struktur und Eigentumsverhältnisse der Industrie unterscheiden sich jedoch erheblich von Land zu Land. Fünf europäische Länder (Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Großbritannien) engagieren sich für die Stärkung einer diversifizierten Marineindustrie, die in der Lage ist, den

⁷ Der geplante Frankreich-Export von Kommandoschiffen (BPC) zeigt, dass sogar beschränkte Märkte unter bestimmten politischen Bedingungen gewisse Möglichkeiten bieten können.

⁸ Selbst in Europa ist der Abschluss von Handelsabkommen kompliziert, da beinahe alle Länder Kompensationen und Offset-Abkommen fordern.

⁹ BVN Marketing, Berater von Oliver Wyman zitiert von Reinhard Kuhlmann, TKMS (Vortrag im Rahmen eines Workshops am 9. Feb. 2010).

Konzeptions- und Produktionsprozess des breiten Spektrums an Überwasserkampfschiffen und U-Booten zu übernehmen. Dadurch sollen die technischen Kernkapazitäten erhalten und die Lieferung sowie Lebenszyklusbetreuung der von den Seestreitkräften beschafften Schiffe (im Falle von Frankreich und Großbritannien zudem auch von Flugzeugträgern und Atom-U-Booten) gewährleistet werden. Diese Gruppe von Staaten wird gefolgt von Länderclustern (vornehmlich Schweden und die Niederlande), die in der Vergangenheit bereits Hightech-Schiffe gebaut haben, denen die Aufrechterhaltung und Förderung der unterschiedlichen Kerntechnologien jedoch zunehmend schwer fällt. Ein dritter Cluster umfasst Länder wie Polen, Rumänien, Kroatien und Griechenland, in denen eine erhebliche Zahl von Arbeitsplätzen noch immer von der Schiffbauindustrie abhängt. Die Schiffswerften in diesen Ländern sind nur beschränkt an der Produktion von Kampfschiffen beteiligt; sie konzentrieren sich schwerpunktmäßig auf die Lizenzproduktion, den Bau von technisch einfach gehaltenen Schiffen sowie die Reparatur und Instandhaltung von Schiffen. Es gibt nur wenige Schiffswerften in Europa, die in der Lage sind, große Highend-Überwasserkampfschiffe bzw. -U-Boote zu konzipieren und zu bauen.

Tab. 2: Länderbezogene Marinekompetenzen

Typ	Länder	Schiffswerften
Höchstmaß an Technologiekompetenzen; starker nationaler Marinesektor	Frankreich	DCNS
	Deutschland	TKMS, Lürssen
	Italien	Fincantieri
	Spanien	Navantia
	Vereinigtes Königreich	BVT Surface Fleet
Kernkompetenzen auf bestimmten Gebieten, aber künftig voraussichtlich nicht haltbar	Schweden	Kockums
	Niederlande	Damen
Beschränkte Technologiekompetenzen hinsichtlich der eigenständigen Entwicklung moderner und komplexer Kampfschiffe	Polen	Naval Shipyard Gdynia (NSG)
	Griechenland	Hellenic Shipyard
	Rumänien	Santierul Naval Mangalia
	Kroatien	KRALJEVICA Shipyard Ltd.

Quelle: eigene Recherche.

Auch die Eigentumsverhältnisse der einzelnen Schiffswerften (besonders derer mit einem hohen Anteil am Markt für Militärschiffbau) variieren zwischen ausschließlichem Privateigentum (z. B. in Deutschland) oder Staatseigentum (z. B. in Spanien) und einer Mischung dieser beiden Formen (z. B. in Italien oder Frankreich).

Wie viele Arbeitsplätze entfallen in Europa auf den Schiffbau? Wie jeder weiß, war die europäische Schiffbaubranche in den letzten Jahrzehnten von einem massiven Arbeitsplatzabbau betroffen. In den 1960ern waren in der schwedischen Schiffbauindustrie beispielsweise etwa 30 000 Menschen beschäftigt – Mitte der 1980er war es nur noch ein Zehntel davon. Die französische Staatswerft DCNS (bzw. deren Vorgängerunternehmen) beschäftigte Mitte der 1970er etwa 30 000 Menschen; in den 1990ern wurden 40 % der Arbeitsplätze gestrichen. In allen Ländern kam es zu Arbeitsplatzverlusten. Zwischen 2002 und 2008 hat sich die Lage in den meisten Ländern stabilisiert, aber aufgrund der gegenwärtigen Wirtschaftskrise muss bis 2015 mit einem weiteren Stellenabbau von 10 bis 15 % gerechnet werden.

Schätzungen zufolge lag die Zahl der direkten Arbeitsplätze im EU-Schiffbau 2009 zwischen 140 000 und 150 000.¹⁰ Zwischen zwei- bis dreimal mehr indirekte Arbeitsplätze sind von den Schiffbauverträgen zwischen den Lieferanten (z. B. Ausrüstungs- und Waffenlieferanten) und den Dienstleistungsunternehmen abhängig. Folglich entfallen eine halbe Million Arbeitsplätze auf die EU-Schiffbauindustrie. Schätzungsweise ein Drittel dieser Arbeitsplätze ist vom Marineschiffbau abhängig.

Aufgrund der Krise wird die Gesamtzahl der Arbeitsplätze auf dem zivilen Schiffmarkt sinken. Die nationalen Militärbeschaffungsetats werden in zahlreichen Ländern dazu verwendet, die Beschäftigungslage bei den Schiffswerften und Zulieferindustrien zu stabilisieren.

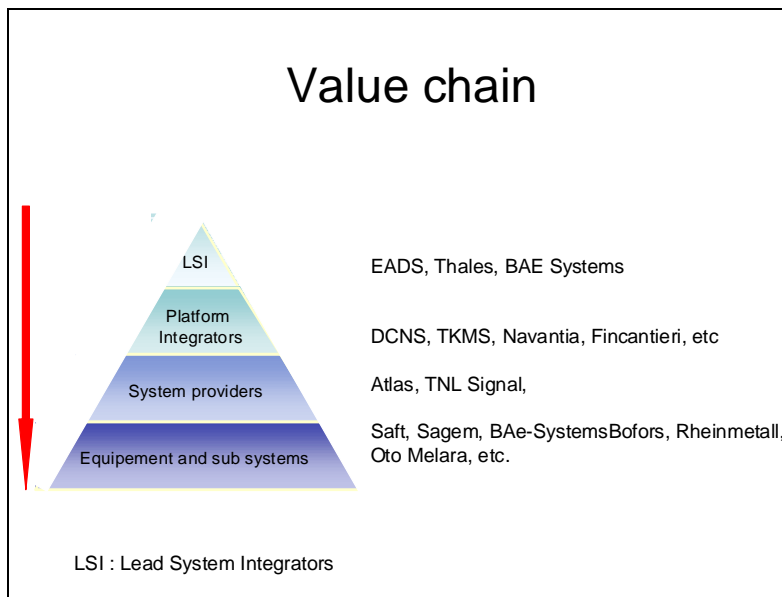
Tab. 3: Beschäftigung in Schiffswerften

	2008/2009
Bulgarien	3520
Dänemark	4000
Deutschland	20 180
Estland	2500
Finnland	4500
Frankreich	17 000
Griechenland	2470
Italien	9050
Kroatien	9700
Litauen	2120
Lettland	1900
Niederlande	11 500
Norwegen	3910
Portugal	1240
Polen	8000
Rumänien	12 600
Spanien	7820
Schweden	1152
Vereinigtes Königreich	18 180
Gesamt	141 342

Quelle: Ludwig/Smets/Tholen 2009, S. 12 und eigene Schätzungen

¹⁰ Siehe Tholen und andere; 2009.

Abb. 1: Wertschöpfungskette



Quelle: eigene Recherche.

Da der Anteil der Schiffswerften am Nettoproduktionswert eines Schiffs lediglich bei etwa 30 bis 40 % liegt, muss eine Analyse des wirtschaftlichen Profils dieses Sektors auch den Teilsektor Marineausrüstung – ein sehr heterogener Sektor, der zudem aus einer Vielzahl von (häufig relativ kleinen) Unternehmen besteht – berücksichtigen. Schätzungen reichen von weltweit 5000 bis 9000 Anbietern. Nach Auffassung des European Marine Equipment Council stellen die europäischen Hersteller und Lieferanten von Marineausrüstung einen Cluster aus über 2500 Unternehmen dar, die eine entscheidende Rolle im europäischen maritimen Cluster übernehmen. Die europäischen Lieferanten von Marineausrüstung hängen nicht ausschließlich von europäischen Schiffswerft-Kunden ab. Viele von ihnen sind auch in anderen Geschäftsbereichen (z. B. in der Automobil- oder Luftfahrtindustrie) tätig. Zudem haben einige der größeren Unternehmen Lizenzen an asiatische Hersteller vergeben, damit diese die Produktion an Standorten in der Nähe von asiatischen Schiffswerft-Kunden übernehmen können.

- Schätzungen zufolge beläuft sich die Zahl der direkten Arbeitsplätze in der europäischen Schiffsausrüstungsbranche auf über 287 000. Die Zahl der indirekten Arbeitsplätze liegt bei etwa 436 000.
- Der durchschnittliche Jahresumsatz wird auf etwa 26 Milliarden Euro geschätzt.
- Der Exportanteil beträgt knapp 46 %.
- Die für das Jahr 2010 prognostizierten Wachstumsraten liegen bei 2,5 % (Produktion), 1,5 % (Wertschöpfung) und 1 % (Beschäftigung).
- Der Sektor Marineausrüstung ist der drittgrößte Sektor im gesamten maritimen Cluster (nach der Schifffahrt und der Fischerei).

Im Laufe der Zeit haben die Hersteller von Marineausrüstung an Bedeutung gewonnen. Zum Beispiel ist Deutschland (neben Japan) mit 400 Unternehmen und etwa 76 000 Beschäftigten der zweitgrößte Schiffszulieferer der Welt. Aufgrund des technischen Fortschritts hat die Rolle der Marineausrüstungsbranche erheblich an Gewicht gewonnen. Während in den 1970ern der Großteil der Arbeit in Bezug auf Schiffbauaufträge an den Schiffswerften selbst erfolgt ist, liegt der Anteil hinsichtlich Marineausrüstung heute bei geschätzten 50 bis 70 % – in stärker spezialisierten Segmenten bei etwa 70 bis 80 % – des Produktwerts. (ECORY Consult 2009, S. 8).

Im zivilen Bereich der Schiffbauindustrie gibt es bereits eine starke europäische Dimension mit gemeinsamen Strategien, die im Rahmen der Initiative LeaderSHIP 2015 (eine EU-weite Plattform und Kampagne für den industriepolitischen Dialog unter Beteiligung aller Interessenvertreter, einschließlich der Gewerkschaften) festgelegt wurden.¹¹

Ein auf EU-Ebene geführter echter sektoraler sozialer Dialog zum Thema Schiffbau und Schiffsreparatur bietet Unterstützung in der gegenwärtigen Krise. 2003 wurde im Metallsektor erstmalig ein sozialer Dialog auf europäischer Ebene eingeführt; aktuell entwickeln die Sozialpartner einige gemeinsame Stellungnahmen und Maßnahmen zum Umgang mit den Auswirkungen der Krise. Beide Sozialpartner bestätigen, dass die Einführung des sozialen Dialogs zum Thema Schiffbau diesen Sektor deutlich stärker in den Blickpunkt der europäischen Öffentlichkeit gerückt hat.¹²

Nationale Champions

Die Anzahl der im Marineschiffbau tätigen Großunternehmen ist im Vergleich zu anderen Branchen verhältnismäßig gering. Der Marineschiffbau wird in ganz Europa klar von einigen wenigen nationalen Champions dominiert. Das Aufkommen nationaler Champions in größeren Ländern ist eigentlich eine Folge des früheren Konsolidierungsprozesses der Industrie. Im letzten Jahrzehnt fand ein Prozess der Fusionen und Übernahmen statt (ein Prozess, der mit Ausnahme von Fincantieris Übernahme von Manitowoc Marine in den USA hauptsächlich innerhalb nationaler Grenzen ablief). Die wiederholten Umstrukturierungswellen haben zu einem Trend der Konzentration auf einige wenige Unternehmen geführt.

- Vereinigtes Königreich: BAE Systems ist nach Boeing der weltweit zweitgrößte Hersteller von Verteidigungsgütern (SIPRI 2009) und auf dem besten Weg, sich zum einzigen britischen Konstrukteur von Kriegsschiffen

¹¹

http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/maritime/shipbuilding/leadership2015/index_en.htm
<http://www.emf-fem.org/Industrial-Sectors/Shipbuilding/LeaderSHIP-2015-High-Level-Group-meeting>

¹² <http://www.emf-fem.org/Areas-of-work/Social-Dialogue/Sectoral-level-shipbuilding>

zu entwickeln.¹³ 2009 hat das Unternehmen die einzige andere große Schiffswerft Großbritanniens – VT Group – übernommen. Etwa 12 000 Beschäftigte arbeiten im Marinesektor. BAE Systems verfolgt eine zweigleisige Strategie: Das Unternehmen hat (1) eine 15-Jahres-Vereinbarung mit der britischen Regierung unterzeichnet, in der eine gemeinsame Industriestrategie zur Wahrung von Mindestkapazitäten festgelegt ist, und (2) peilt BAE Systems verstärkt internationale Märkte an, um sein im Sektor Luft- und Raumfahrt sowie Landsysteme erfolgreiches Internationalisierungsprogramm auf den Marinesektor auszuweiten. Die britische Regierung ist der wichtigste Abnehmer im Marinesektor, und das weitreichende britische Beschaffungsprogramm zur Verjüngung der Marineflotte (Atom-U-Boote, Flugzeugträger, Fregatten und Hilfsschiffe) eröffnet BAE Systems verhältnismäßig gute Perspektiven auf dem heimischen Markt, obwohl Exporte für BAE Systems eine entscheidende Rolle bei der vollständigen Auslastung seiner Kapazitäten zu spielen scheinen. Weitere wichtige Unternehmen im britischen Marinesektor sind Babcock und Thales UK.

- Frankreich: Auch DCNS – zu 75 % im Staatseigentum und zu 25 % im Eigentum von Thales – hat gute Geschäftsaussichten (inländische Aufträge für die FREMM-Fregatte und für U-Boote). Sowohl DCNS als auch Thales konzentrieren ihre geschäftlichen Aktivitäten auf den Verteidigungssektor. Der Hauptabnehmer ist die französische Marine. Jedoch werden auch der Export sowie die zivile Diversifizierung (im Bereich Nukleartechnik sowie erneuerbare Energien) zunehmend als strategische Option in Erwägung gezogen. Die wirtschaftliche Situation von DCNS und Thales scheint für die kommenden Jahre gesichert.
- Deutschland: TKMS ist die mit Abstand größte Marinewerft in Deutschland. Das Unternehmen bildet mit dem Familienunternehmen Lürssen eine Arbeitsgemeinschaft zum Bau von Korvetten; die beiden Unternehmen sind zudem die Auftragnehmer im neuen Fregattenprogramm der deutschen Marine. Dennoch hat TKMS aufgrund des Rückgangs von Aufträgen für Handelsschiffe und den mangelnden Exportaufträgen für sein aktuelles Fregattenprogramm mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu kämpfen. Der U-Boot-Sektor (HDW) ist stabiler und mittelfristig ausgelastet.

Da der Erfolg im Schiffbau und im Export von Überwasserschiffen noch immer kritisch ist, hat TKMS seine Geschäftsstrategie grundlegend geändert – das Unternehmen plant den kompletten Ausstieg aus dem Handelsschiffssektor sowie den Verkauf von Teilen seiner Geschäftsbereiche an den arabischen Investor Abu Dhabi Mar. Dies soll dem Unternehmen neues Kapital sichern und seine Wettbewerbsfähigkeit

¹³ Ausnahme: Das Unternehmen Thales UK, das mit dem CVF-Projekt zur Konstruktion von Flugzeugträgern betraut ist.

auf den sogenannten MENA-Märkten (Nahe und Mittlerer Osten sowie Nordafrika) erhöhen.

- Italien: Fincantieri – zu 90 % im Staatseigentum – ist die größte Marinewerft Italiens. Das Unternehmen sieht sich im gewerblichen Schiffbau mit Problemen konfrontiert. Jedoch sorgt der Militäranteil für eine kurzfristige Stabilisierung des Unternehmens. Fincantieri ist traditionell aktiv an europäischen Partnerschaften beteiligt und arbeitet mit DCNS in Frankreich an einem gemeinsamen Programm (zum Bau der FREMM-Fregatten) sowie mit HDW im Bereich U-Boote. Durch die aktuelle Übernahme des in den USA ansässigen Werftunternehmens Manitowoc Marine könnte Fincantieri den Einstieg in den im hohen Maße beschränkten US-amerikanischen Markt schaffen – und sich dadurch bei der Bewerbung um den neuen LCS-Auftrag (Light Combat Ship; leichtes Kampfschiff) gegenüber General Dynamics durchsetzen.
- Spanien: Navantia ist zu 100 % im Staatseigentum. Nach mehreren Umstrukturierungsschritten hat sich das Unternehmen zum wichtigsten nationalen Champion mit beinahe monopolistischer Stellung entwickelt. Der Hauptabnehmer ist die spanische Marine, die den Ausbau ihrer Flotte plant. Die Krise der spanischen Staatsfinanzen lässt jedoch Zweifel an der Durchführung dieser Pläne aufkommen. Im vergangenen Jahrzehnt hat Navantia mehrere Länder – darunter Australien, die Türkei und Pakistan – mit Marineschiffen beliefert. Derzeit reicht die Anzahl der Militäraufträge für die Aufrechterhaltung der Produktionskapazitäten. Das Unternehmen verfolgt eine Strategie der internationalen Kooperation und hat aufgrund seiner strategischen Partnerschaft mit dem US-Unternehmen Lockheed Martin bereits mehrere Aufträge gewonnen.

Die beiden nationalen Unternehmen sind zugleich Kooperationspartner und Konkurrenten auf den Exportmärkten. Auf dem Markt für große Überwasserkampfschiffe ist diese Wettbewerbssituation relativ eindeutig. Die französisch-italienischen Konzepte für FREMM-Fregatten und das deutsche F-125-Projekt zielen auf die gleiche Kundengruppe ab. Nachdem BAE Systems in den letzten Jahren keine Fregatten und Korvetten exportiert hat, hofft das Unternehmen nun, mit seinem neuen „Kampfschiffe der Zukunft“-Konzept den erfolgreichen Einstieg in diesen Markt zu schaffen.

Unterschiedliche Situation auf dem Markt für kleinere Kampfboote und Patrouillenschiffe

Moderne Großschiffe sind in der Zwischenzeit so teuer geworden, dass sie nur noch in geringen Stückzahlen produziert werden. Weltweite Einsätze auf dem offenen Meer spielen jedoch nur für wenige Staaten eine wichtige Rolle. Zahlreiche Länder mit begrenzten Budgets und kleinen Flotten (z. B. Kroatien, Bulgarien) möchten ihre Ressourcen und Küsten ebenfalls sichern, sind jedoch

nicht in der Lage oder nicht willens, Fregatten zu kaufen, nur um diese für Überwachungsmissionen und Küstenschutz einzusetzen. Zur Erfüllung dieser Aufgaben besteht ein erhöhter Bedarf an günstigen seetüchtigen Schiffen, deren Ausrüstung sich auf das Wesentliche beschränken lässt, um beispielsweise nur Einsatzbereiche wie den Küstenschutz oder Rettungsmissionen abzudecken.¹⁴ Diese Schiffe sind von günstiger Bauart (vergleichbar mit dem Handelsschiffsstandard), haben aber gute Seegangseigenschaften und wurden speziell für lange Überwachungs- und Präsenzmissionen (Fischereischutz, Sicherung von Offshore-Anlagen) sowie Patrouilleneinsätze (z. B. gegen Schmuggler und Piraten) entwickelt. Darüber hinaus übernehmen sie zahlreiche (halb)zivile oder polizeiliche Aufgaben. Da sie nicht gegen militärische Bedrohungen eingesetzt werden, sind gewisse Zugeständnisse im Hinblick auf ihr Spektrum an Fähigkeiten möglich. Ein Beispiel für die gestiegene Anzahl der gebauten Küstenwachschiffe ist die Belieferung der chilenischen und der kolumbianischen Marine mit 90 m langen, 1500 Tonnen schweren Patrouillenschiffen durch die deutsche Werft Fassmer. Dieses Beispiel zeigt, dass selbst zivile Werften versuchen, in diesen Markt einzusteigen. Einerseits konstruieren und liefern traditionelle Marinewerften wie Damen Group Patrouillenschiffe – z. B. für die albanische Marine –, andererseits kann die Planung und Konstruktion kleinerer Schiffe aufgrund ihres geringeren technischen Standards auch von kleineren Ländern übernommen werden, da deren Kapazitäten dafür ausreichen und dadurch sogar gestützt werden. Gemäß „PLAN 2015“ beabsichtigt beispielsweise Bulgarien, mit der Produktion eigener Küstenwachschiffe und einer kleinen Korvette zu beginnen.

¹⁴ Siehe auch: Ship and Boat International, Dez. 2008, S. 7.

Besonderheiten des U-Boot-Marktes

Der Markt für konventionelle U-Boote wird von nur drei Generalunternehmern bestritten. In den letzten Jahrzehnten waren auf dem Markt für konventionelle U-Boote vor allem Boote der Kategorie von 1400 bis 1800 Tonnen gefragt. Paradebeispiele dafür sind das Bestseller-U-Boot der Klasse 209 des deutschen Schiffbauers TKMS, sein Nachfolger der Klasse 214 und das gemeinsam von der französischen Schiffbaugruppe DCNS und des spanischen Schiffbauers Navantia Konkurrenzmodell Scorpène.¹⁵

Offensichtlich gibt es nur mehr sehr wenige Unternehmen, die in der Lage sind, Highend-U-Boote für den Weltmarkt herzustellen. Alle modernen konventionellen U-Boote bieten dank außenluftunabhängiger Antriebsanlage (AIP) längere Tauchzeiten und eine geringere Verweilzeit in Schnorcheltiefe. Der Ankauf von selbst einer geringen Anzahl moderner AIP-U-Boote stellt für einen Staat eine beträchtliche Investition dar. Darüber hinaus erfordert der sichere und effiziente Betrieb einer U-Boot-Flotte Wartung, Qualifizierungsmaßnahmen und laufende Überwachung auf höchstem Niveau. Einige kleinere Marinen mit begrenzten finanziellen und technischen Ressourcen, die zwar Interesse an den Leistungsmerkmalen dieser modernen konventionellen U-Boote hegen, haben daher die geplante Anschaffung verschoben. Anderen wie den Niederlanden (Walrus-Klasse) bereiten die veranschlagten Kosten für die Erneuerung der bestehenden dieselektrischen U-Boote Sorgen, die bald das Ende ihres Lebenszyklus erreichen.

3.1.3 Staatliche Sicherheit und Industriepolitik

Gewandeltes Sicherheitsumfeld

Das europäische Sicherheitsumfeld hat sich in den letzten beiden Jahrzehnten drastisch gewandelt. Die allgemeine Auffassung geht dahin, dass die Hauptaufgabe der Marine in den EU-Staaten nicht mehr nur die Verteidigung der Küsten und Grenzen des Landes ist. Die steigende Anzahl internationaler Einsätze geht mit neuen Aufgaben für die Seestreitkräfte (VN- und Antiterrorereinsätze, Bekämpfung der Piraterie, asymmetrische Kriegsführung) einher. Die Marinen haben sich daher auf flexiblere Konzepte von Expeditionstreitkräften mit umfangreichen friedenserhaltenden und -schaffenden Missionen in verschiedenen Teilen der Welt ausgerichtet.

Die EU hat erstmals im Jahr 2003 eine europäische Sicherheitsstrategie ausgearbeitet und strebt mit der Europäischen Sicherheits- und Verteidigungs-

¹⁵ Navantia hat nach dieser Zusammenarbeit im Alleingang die neue S-80-Klasse entworfen und versucht, damit wie auch mit Überwasserschiffen (wie dem in der spanischen Werft Bazan gebauten Flugzeugträger Chakri Naruebet für Thailand) einen internationalen Exporterfolg zu landen.

politik (ESVP) und der Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik (GASP) gemeinsame Maßnahmen an. Zwischen den politischen Erklärungen und der Umsetzung auf der Ebene der verschiedenen Streitkräfte in der EU klafft jedoch noch eine große Lücke.¹⁶

Das gewandelte Sicherheitsumfeld erfordert jedoch neue Sicherheitskonzepte mit geänderter Streitkräftestruktur und Kriegsausrüstung. Der sicherheitspolitische Schwerpunkt liegt derzeit auf:

- land- und luftzentrierten Einsätze (z. B. in Afghanistan, im Kosovo und anderen friedenserhaltenden Einsätzen der VN) und
- Marineoperationen (Bekämpfung der Piraterie am Horn von Afrika und Antiterrorereinsätze im Rahmen der Operation „Enduring Freedom“);
- Interoperabilität der Streitkräfte

Mehrere Regierungen haben reagiert und langfristige Marinestrategien ausgearbeitet (z. B. Deutschland: *Zielvorstellung Marine 2025+*; Frankreich: *Plan Prospectif á 30 Ans* im Jahr 2005 und *Livre Blanc* im Jahr 2008; VK: *Maritime Change Programme and the Maritime Industrial Strategy* im Jahr 2005). Der allgemeine Trend der Marinestrategien und diesbezüglicher Waffenplattformen geht hin zu einer Verlängerung der Einsatzzeiträume im Ausland. Die Beschaffungspläne für die nächsten 15 Jahre wurden jedoch größtenteils schon vor einiger Zeit beschlossen und sie tragen den gewandelten sicherheitspolitischen Rahmenbedingungen nur teilweise Rechnung.

Orientierungspunkte für die künftige Marinebeschaffung und verschiedene Programme für den Bau von Überwasserschiffen und U-Booten sind:

- in hohem Maße wettbewerbsorientierte Prioritäten bei der Beschaffung für luft-, land- und marinezentrierte Operationen mit klaren Obergrenzen für die Gesamtausgaben;
- Schwerpunkt liegt aufgrund von Auslandseinsätzen auf der Truppenbereitschaft (schnelles Eingreifen), was einen Anstieg der Personalkosten zur Folge hat, und auf dem Potenzial zur Machtprojektion mit neuen Schiffskonzepten wie den Hubschrauberträger-/Kommandoschiffen (BPC in Frankreich, BPE in Spanien).
- die Einschätzung, dass der Verlust von Marineschiffen im Rahmen kriegerischer Kampfhandlungen die Ausnahme sein wird (zuletzt im

¹⁶ Nach dem Inkrafttreten des Lissabon-Vertrags ist mit politischen Veränderungen im institutionellen Umfeld zu rechnen. Dazu zählt die Abkehr von der Säulenstruktur und engere Anbindung der bislang hauptsächlich zwischenstaatliche GASP an die Kommission, in erster Linie durch das Amt des Hohen Vertreters der EU für Außen- und Sicherheitspolitik, der die EVA, die WEU und die GASP leitet und gleichzeitig die Funktion des Vizepräsidenten der Kommission ausübt. Die diesbezüglichen Auswirkungen bleiben abzuwarten.

Falklandkrieg vorgekommen); der Ersatz von Schiffen erfolgt daher erst nach dem Erreichen des Endes ihres Lebenszyklus und

- anhaltender Druck auf die Verteidigungshaushalte und Mittelknappheit aufgrund der Wirtschafts- und Finanzkrise, die die öffentlichen Finanzen stark in Mitleidenschaft gezogen hat.

Es kann davon ausgegangen werden, dass die Budgets für die Marinebeschaffung in realen Werten bestenfalls konstant bleiben und daher nicht ausreichen, um alle Modernisierungs- und Umstrukturierungspläne umzusetzen. Es ist vorhersehbar, dass die Zahl von Schiffen und Unterseebooten (d. h. Marineplattformen) in den meisten EU-Marinen in absehbarer Zeit zurückgehen wird. In der Folge wird auch die Zahl der Aufträge bzw. in den Werften bestellten Einheiten abnehmen. Geschäftsmöglichkeiten könnten sich im Rahmen von Programmen für die Nutzungsdauerverlängerung und Instandsetzung von Schiffen sowie Lebenszyklusbetreuung wie auch der verstärkten Entwicklung eines Marktes für gebrauchte Schiffe (aus zweiter Hand) ergeben.

Industriestrategien der Regierung

Es besteht eine allgemeine politische Übereinkunft zwischen den Regierungen der großen EU-Staaten, die technologischen Kernkapazitäten im Marinesektor zu bewahren. Der Erhalt technologischer Verteidigungskompetenzen ist auch ein Ziel der ESVP. Bei der Verfolgung dieses Ziels stehen jedoch meist nationale Interessen im Mittelpunkt (Technologie, Beschäftigung und regionale Wirtschaft). Bilaterale, multilaterale oder gemeinsame europäische Programme bilden im Marinesektor die Ausnahme. Die europäischen Länder verfolgen unterschiedliche Strategien, um die Kernkompetenzen im Marinesektor zu erhalten.

Die französische Regierung arbeitet unumwunden daran, durch die Förderung der Zusammenarbeit zwischen DCNS und Thales einen potenten Industriakteur aufzubauen. Der französische Staat ist Mehrheitseigentümer bei DCNS und tritt auch aktiv für eine Exportorientierung der nationalen Rüstungsindustrie ein.

Die britische Regierung, die zwar selbst über keine größeren Produktionskapazitäten verfügt, hat beschlossen, einen langfristigen (15 Jahre) Industrieentwicklungsplan mit der Privatwirtschaft auszuarbeiten. Dieser Plan garantiert die eine spezielle Nutzung von Konzeptionen bzw. Produktions- und Servicekapazitäten der Marineindustrie im Rahmen nationaler Beschaffungsprogramme.

Die spanische Regierung hat die Positionierung von Navantia als eine industrielle Gruppe im militärischen Schiffbau aktiv unterstützt.

Die deutsche Regierung hingegen hat sich bei der Entwicklung einer koordinierten Initiative zwischen Staat und Industrie demonstrativ zurückgehalten. Die von TKMS mit der Zustimmung von Abu Dhabi Mar als Finanz- und Industriepartner

gewählte Lösung ist ein Zeichen für die Verfolgung einer exportorientierten Strategie ohne aktives Engagement des deutschen Staates.

Die italienische Regierung begünstigt die Positionierung von Fincantieri als Hauptmarinewerft und fördert die Zusammenarbeit mit Finmeccanica, dem wichtigsten italienischen Anbieter von Militärelektronik, und großen ausländischen Akteuren (insbesondere gemeinsame Projekte mit DNCS und TKMS im Bereich der U-Boot-Produktion).

Die unterschiedlichen Eigentumsverhältnisse in Marinewerften mit vorwiegend Staatswerften in Frankreich, Italien, Spanien wie auch Polen und im Gegensatz dazu ausschließlichem Privateigentum im Vereinigten Königreich sowie in Deutschland, Schweden und den Niederlanden (teilweise Private-Equity-Gesellschaften als Miteigentümer) haben gemeinsame EU-Projekte im Marinesektor nicht gerade erleichtert. Die Situation ist nicht mit der militärischen und zivilen Luftfahrtindustrie vergleichbar, wo der französische und spanische Staat sowie die deutschen Länder Kapitalanteile an Airbus, dem meistzitierten Beispiel für eine europäische Gesellschaft, halten. Es hat jedoch den Anschein, dass staatliche Beteiligungen am Kapital von Schiffswerften in Zukunft in Italien und Frankreich (Thales könnte seinen Anteil an DCNS auf 35 % erhöhen) eine noch größere Rolle spielen könnten.

Rolle der EVA und europäische Beschaffung

Seit dem sogenannten „Klepsch-Bericht“ aus dem Jahr 1978 hat das Europäische Parlament wiederholt und konsequent zu einer verstärkten Integration der Produktion von Verteidigungsgütern zwischen den EU-Mitgliedstaaten aufgerufen. Durch die Einrichtung der EVA im Jahr 2004 hat die EU eine proaktivere Politik eingeschlagen. Die EVA soll die europäische Sicherheits- und Verteidigungspolitik hinsichtlich einer zunehmenden Harmonisierung der Waffensysteme und die europäischen Kompetenzen und Möglichkeiten auf dem Gebiet der Verteidigung wie z. B. dem innergemeinschaftlichen Austausch im Bereich der Beschaffung stärken.

Die EVA bemüht sich, Anreize für die Mitgliedstaaten zu schaffen, um sich für europäische Lösungen zu entscheiden, und die Abhängigkeit der EU von nichteuropäischen Ressourcen und Technologien abzubauen. Alle EU-Mitgliedstaaten (mit Ausnahme von Dänemark und Rumänien) gehören der Agentur an. In Anbetracht dieser Sachlage sollte die EVA theoretisch in der Lage sein, die Europäisierung des Marinesektors voranzutreiben.

Trotz der auf EU-politischer Ebene ehrgeizigen Ziele hat die EVA kein operatives Mandat zur Verwaltung von Beschaffungsprogrammen erhalten. Die EVA ist ganz auf die bis jetzt beschränkte Kooperationsbereitschaft der teilnehmenden Mitglieder angewiesen. Es ist eine Tatsache, dass der Verteidigungsgütermarkt und insbesondere die Beschaffungsprogramme für die nationalen Seestreitkräfte

immer noch unter strenger Aufsicht der Mitgliedstaaten stehen, um ihre jeweiligen Kernkompetenzen im Bereich der Verteidigungs- und Marinetchnik zu schützen. Vor allem im Marinesektor sind Präferenzvereinbarungen mit heimischen Unternehmen vorherrschend.

Es sprechen wie in Szenario 1 dargelegt gute Gründe für die anhaltende nationale Ausrichtung des Sektors. Darüber hinaus konnte weder durch die NATO noch durch die Einführung der EU-Gefechtsverbände im Rahmen einer gemeinsamen Europäischen Sicherheits- und Verteidigungspolitik (ESVP) eine ausreichende Harmonisierung und Integration der Rüstungsindustrien, Waffensysteme und Beschaffungsprojekte sichergestellt werden. Bis dato sind diese Institutionen jedoch nicht als ein wirklicher Knotenpunkt für Kooperationsprojekte anzusehen.

Die politische Arbeit der EVA umfasst die Veröffentlichung von Berichten bzw. Strategiepapieren zu Langzeitperspektiven und die Sammlung von Daten über Verteidigungsausgaben. Die Programm- und Projektaktivitäten sind in drei Bereiche unterteilt:

Kategorie A: Mitgliedstaaten stimmen zu, unter dem Dach der EVA, in Projekten zusammenzuarbeiten. Die Mitgliedstaaten bestimmen über die für solche gemeinsamen Projekte verfügbaren Mittel. Bis jetzt waren dies, jedoch in begrenztem Umfang, hauptsächlich Forschungsinitiativen.

Kategorie B: Einzelne Mitgliedstaaten bieten Zusammenarbeit an Projekten an und ersuchen andere Länder, sich zu beteiligen. Zur Finanzierung der Zusammenarbeit werden nationale Haushaltsmittel herangezogen.

Kategorie C: das virtuelle Schwarze Brett. Die EVA informiert damit über Beschaffungsmöglichkeiten und veröffentlicht Ausschreibungen.¹⁷

In keiner der drei Kategorien der EVA gibt es ein nennenswertes Programm für den Marinesektor. Aus unserem Gespräch und den Unterlagen wird klar, dass die EVA in absehbarer Zukunft wahrscheinlich nur eine untergeordnete Rolle spielen wird.

Ein Beleg für die beschränkte Rolle der EVA hinsichtlich der Europäisierung sind die geringen jährlichen Betriebsmittel in Höhe von 6-7 Mio. Euro.

3.2 Aktueller Kenntnisstand und Aussichten?

Wirtschaft und Regierungspolitik

1. Die Finanzkrise hatte in den EU-Ländern eine Unterauslastung der Zivilschiffbaukapazitäten zur Folge. Ungefähr 30 % der Nachfrage und Arbeitsplätze entfallen derzeit auf den Marinebereich.

¹⁷ <http://www.eda.europa.eu/procurement.aspx>

2. Die aktuelle Größe des Sektors und die Kapazitäten für Militärschiffe in den Werften der EU können im Rahmen der aktuellen Beschaffungsprogramme nicht aufrechterhalten werden. Vor allem die Krise im Handelsschiffbau erfordert gewisse Kapazitätsanpassungen in mehreren europäischen Werften. Eine weitere Konsolidierung von Unternehmen, einschließlich Insolvenzen, kann nicht ausgeschlossen werden. Die kontinuierliche Auslastung bestehender FuE- bzw. Produktionskapazitäten wird immer komplizierter.
3. Beschaffungsprogramme für die Marine stützen zwar einige Werften, sind jedoch für eine vollständige Nutzung der derzeit verfügbaren Produktionskapazitäten nicht ausreichend.
4. Die steigenden Kosten der Waffensysteme werden zu einer Reduzierung der Anzahl der produzierten Plattformen und auch einem Abbau der Arbeitsplätze in der Branche führen. Die Zahl der aktiven Einheiten in den Seestreitkräften der EU-Länder wird kontinuierlich zurückgehen.
5. Den europäischen Regierungen fällt bezüglich der künftigen Entwicklung des Marinesektors eine Schlüsselrolle zu. Der Staat ist der Hauptabnehmer und in vielen Fällen Vermittler für den Export. Die einzelnen Regierungen schützen und unterstützen ihre jeweilige nationale Industrie. Trotz des rhetorischen Rufs nach Wettbewerb ist der Kriegsschiffbau in Europa ein Beispiel für Regierungsmaßnahmen zur Begünstigung heimischer Werften. Im Marinesektor sind Präferenzvereinbarungen mit inländischen Unternehmen weit verbreitet. Politische Richtlinien zur Förderung des Wettbewerbs zwischen Rüstungsunternehmen würden die Struktur der Branche und ihre Wirtschaftlichkeit beeinflussen.
6. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass klamme Haushaltskassen, hohe Staatsverschuldungen und die Kreditklemme eine grundlegende Trendwende in der Sicherheitspolitik, einschließlich der Streichung bereits vereinbarter Beschaffungsprogramme, zur Folge haben werden.
7. Das europäische Sicherheitsumfeld hat sich gewandelt. Die Regierungen haben ihre Marinestrategien und Beschaffungspolitik bereits angepasst. Der Wandel bezüglich Waffensystemen und Ausrüstungen wird jedoch nur langsam vonstattengehen. Die großen Programme im Marinesektor für die nächsten 10 bis 15 Jahre sind bereits beschlossen.

Exporte

8. Die Exportmärkte sind für die Branche weiter von großem Interesse. Einige potenzielle Importländer wurden von der allgemeinen Finanzkrise weniger in Mitleidenschaft gezogen. Die Marineexporte sind jedoch nicht ausreichend, um den Nachfragerückgang in anderen Bereichen auszugleichen. Die Exportmärkte sind darüber hinaus sehr

wettbewerbsintensiv und risikobehaftet. Die europäischen Schiffbauer haben jedoch einen Wettbewerbsvorteil.

9. Die Zukunft einiger europäischer Großwerften wird stark vom Erfolg beim Export von U-Booten und militärischen Überwasserschiffen abhängen. Dies gilt insbesondere für TKMS aber auch für Fincantieri, Navantia und DCNS.
10. Die strengen Ausfuhrbestimmungen - vereinbarte Politik in der EU - werden bei den Marineexporten voraussichtlich keine große Rolle spielen.
11. Einige Unternehmen werden Umsatzrückgänge dank staatlicher Unterstützung für Exportprojekte abwenden können. In einem begrenzten Markt mit hohem Risiko kann es jedoch nicht nur Gewinner geben. In den nächsten Jahren werden in einigen der schlagkräftigen „Nachzügler“-Länder (Indien, Brasilien, Korea, Türkei), die derzeit wichtige Käufer sind, zusätzliche Produktionskapazitäten entstehen.
12. In der Zukunft werden die finanziellen Risiken in den Exportmärkten zunehmen und vermehrt Kopplungsgeschäfte gefragt sein.

Europäische Zusammenarbeit

13. Europäische Perspektiven für gemeinsame Projekte werden branchenintern weitgehend nicht als eine Alternative angesehen und daher auch nicht aktiv verfolgt. Umfangreichere europäische Programme im Marinesektor sind kurz- bzw. mittelfristig keine Option, da die nationalen Haushalte weiter die Wahrung einer Mindestbasis an Kerntechnologiekompetenzen unterstützen. Programme wie die Bekämpfung der Piraterie und der europäische Küstenwachdienst stecken noch in der politischen Diskussionsphase. Sie sind auch vergleichsweise unbedeutend und von der Industrie daher kaum beachtet.
14. Nachfrageseitig sind die Voraussetzungen für die Bildung einer „maritimen EADS“ also nicht gegeben. Außerdem ist der militärische Bedarf an Marinekapazitäten in den europäischen Staaten immer noch sehr unterschiedlich. Allgemein scheinen die meisten Unternehmen (aufgrund der Größe und der besonderen Stellung auf den „heimischen“ Märkten in Großbritannien aber auch in den USA, Saudi-Arabien und Australien könnte BAE Systems hier teilweise eine Ausnahme bilden) einer begrenzten Zusammenarbeit innerhalb der EU im Rahmen spezifischer Projekte aufgeschlossen zu sein.¹⁸ Mit Ausnahme der politischen Initiativen Frankreichs bezüglich HDW (TKMS) im U-Boot-Sektor tritt niemand aktiv für größere „Lösungen“ mit Kapitalverflechtungen und gemeinsame

¹⁸ Die europäischen Programme sind jedoch auf Marinewaffen (MU90-Torpedo) und Waffensysteme (französisch-britisch-italienisches Luftabwehrsystem PAAMS) bzw. im Fall von Schiffen auf Zweierkooperationen (U-Boote der Scorpène-Klasse zwischen Frankreich und Spanien oder FREMM-Fregatten zwischen Italien und Frankreich) beschränkt.

strategische Planung auf Unternehmensebene ein.

15. Ein Zusammenschluss oder eine transnationale Konsolidierung von Werften auf EU-Ebene würde gemeinschaftliche Programme erfordern. Unterschiede bezüglich der Beschaffungsschritte, geringe Produktionszahlen, Einsatzanforderungen und in gewissen Bereichen (z. B. Nuklearsysteme in Frankreich und Großbritannien) geltende Beschränkungen für die europäische Zusammenarbeit stehen der Einrichtung solcher Programme jedoch entgegen.
16. Ein in Gesprächen Branchenvertretern oft geäußerter Einwand sind auch die unterschiedlichen Eigentumsverhältnisse in Ländern wie Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien. Dies ist zwar kein unüberwindbares Hindernis für europäische Projekte oder Kooperationen, stellt aber natürlich ein Problem dar, wenn von transnationalen Unternehmensstrukturen die Rede ist.
17. Die Europäische Verteidigungsagentur (EVA) kann kein nennenswertes Programm im Marinesektor aufweisen und wird in absehbarer Zukunft wahrscheinlich nur eine untergeordnete Rolle spielen. Die Agentur soll nur für Markttransparenz sorgen und neue Forschungsprojekte unterstützen.

Unternehmensstrategien

18. Die großen Werften verfolgen unterschiedliche Geschäftsstrategien zur Bewältigung der aktuellen Situation. Diese Strategien umfassen:
 - Konzentration auf Verteidigungsgüter (z. B. BAE Systems, DCNS);
 - Suche nach europäischen und internationalen Kooperationspartnern (Fincantieri, DCNS, Navantia);
 - Desinvestition und Konzentration auf hochspezifische Schiffbausektoren und Diversifizierung in zivile Geschäftsfelder (TKMS);
 - Spezialisierung auf bestimmte Produkte (Megayachten und kleinere Kriegsschiffe bis 2000 t bei Lürssen);
 - Privatisierung (Damen Shipyards, NL; Werft Gdynia, Polen) und
 - Internationalisierung von Absatz und Investitionen (BAE Systems und teilweise TKMS).

Diese Strategien können sich, wie in den letzten Jahren erlebt, sehr schnell ändern, wenn sich neue Möglichkeiten eröffnen.

19. Wirtschaftsvertreter gehen nicht von einer raschen Umorganisation des Marinesektors auf europäischer Ebene aus - sicherlich nicht kurz- bzw. mittelfristig. Sie verfolgen Geschäftsmodelle im Einklang mit der aktuellen Politik, d. h. nationale Ausrichtung und Erhalt von Mindestkapazitäten mit leicht reduzierter Belegschaft und scharfer Wettbewerb zwischen den Schiffbauern auf den Exportmärkten.

20. Es gibt Unterschiede zwischen Marine-Plattformbauern, Waffensystemanbietern (d. h. Raketenhersteller) und Elektronikunternehmen. Die Plattformbauer im Marinesektor sind großteils national aufgestellt. Die kleine Anzahl von Waffensystemanbietern und Elektronikfirmen ist hingegen meist auf internationalerer Ebene tätig.

21. Neue Möglichkeiten, die die künftige Entwicklung beeinflussen, sind u. a.:

- Die zunehmende Komplexität von Schiffen hat einen radikalen Wandel der Wertschöpfungskette zur Folge. Heutzutage ist der Schiffswert zu 2/3 von den Elektroniksystemen (CMS, CS, SMS usw.) bestimmt. Dies ist auch der Grund für den in Zukunft zunehmenden Einfluss von Elektronikanbietern zulasten der Plattformhersteller (Werften). Einige Unternehmen wie BAE und DCNS beherrschen bereits die gesamte Kette.
- Durch die Reduzierung der Verteidigungshaushalte und die Erneuerung der europäischen Flotten entsteht ein bedeutender Markt für Schiffe aus zweiter Hand/Gebrauchtschiffe für die Schwellenländer und Modernisierungs- bzw. Ertüchtigungsaktivitäten (z. B. die Modernisierung des ekuadorianischen U209 durch Thales, Modernisierung indischer U-Boote russischer Bauart usw.).
- Die Flottenreduzierung geht mit höheren Klärständen bei Schiffen und folglich mit vermehrten Instandhaltungstätigkeiten bzw. Erhalt unter Einsatzbedingungen einher.
- Die neuen Bedrohungsszenarien in der internationalen Politik führen zu einem Wandel der strategischen Konzepte der verschiedenen Marinen und zur Entwicklung neuer Schiffstypen (Machtprojektion, Versorgung/Schutz für verbündete Flotten). Dies wird auch die Entwicklung neuer Arten von interoperablen Systemen beschleunigen.

Beschäftigung

22. Das derzeitige Beschäftigungsniveau im europäischen Schiffbau von ungefähr 140 000 direkten und zwischen 250 000 und 350 000 indirekten Arbeitsplätzen ist verglichen mit früheren Zeiträumen niedrig. Aber dieser Stand wird in Europa nur schwer zu halten sein. Die Branche reagiert auf den Nachfragerückgang mit Stellenabbau und dem Erhalt von Schlüsselkapazitäten in finanzierbarem Umfang. Mittelfristig ist aufgrund von Sparzwängen und Produktivitätssteigerungen mit einem langsamen jedoch kontinuierlichen Beschäftigungsrückgang zu rechnen.

Tab. 4: Schätzung bezüglich Direktarbeitsplätzen

	Schätzung bezüglich Direktarbeitsplätzen	
	Gesamt	marinebezogen
Bulgarien	3520	800
Dänemark	4000	1000
Deutschland	20 180	6300
Estland	2500	500
Finnland	4500	1000
Frankreich	17 000	13 000
Griechenland	2470	2000
Italien	9050	3000
Kroatien	9700	1500
Litauen	2120	550
Lettland	1900	300
Niederlande	11 500	2000
Norwegen	3910	1000
Portugal	1240	450
Polen	8000	2300
Rumänien	12 600	2600
Spanien	7820	5300
Schweden	1152	500
Vereinigtes Königreich	18 180	15 000
Gesamt	141 342	60 000
Quelle: IAW 2009 und eigene Schätzungen		

Quelle: Ludwig/Smets/Tholen 2009, S. 12 und eigene Schätzungen

23. In der Schiffbauzulieferindustrie gibt es im militärischen Bereich schätzungsweise bis zu 60 000 direkte Arbeitsplätze und 120 000 bis 140 000 indirekte Jobs. Zusammen sind das 200 000 Beschäftigungen, die vom militärischen Schiffbau abhängen.

24. Es wird erwartet, dass eine größere europäische „Lösung“ für eine europäische industrielle Basis im Militärbereich mehr Kosteneffizienz bedeuten würde. Koordinierte Programme würden in diesem Sinne aufgrund von Skaleneffekten Kosten und damit auch Steuergeld einsparen. Dies würde jedoch gleichzeitig eine weitere Rationalisierung und entsprechende Personalkürzungen zur Folge haben.

3.3 Perspektiven: Optionen, Szenarien und voraussichtliche Ergebnisse

Mit welchen Entwicklungen und wahrscheinlichen Konsequenzen hat die Marineindustrie angesichts des derzeitigen Produktionsstatus, der starken nationalen Ausrichtung und sinkender Beschaffungsetats in den nächsten fünf bis zehn Jahren zu rechnen?

Im Rahmen dieser Debatte wird eine Reihe von Möglichkeiten mit den Schlüsselakteuren diskutiert. Aus diesen Diskussionen können drei mögliche Szenarien abgeleitet werden. Jedes dieser Szenarien kann mehrere zusätzliche Optionen einschließen, die teilweise in Beziehung zueinander stehen.

Szenario 1: Beibehaltung der nationalen Ausrichtung unter Führung der „nationalen Champions“

Die Kernannahme in diesem Szenario ist, dass die bestehende Industriestruktur in ihrer grundlegenden Ausprägung erhalten bleibt. Die Regierungen werden weiter den Erhalt von Kernkompetenzen auf nationaler Ebene voran treiben. Der Kriegsschiffbau wird wie bisher für die Unternehmen rentabel finanziert. Es kann davon ausgegangen werden, dass mit den Beschaffungsverträgen im Marinesektor potenziell höhere Gewinnmargen zu erzielen sind als mit Handelsschiffaufträgen. Dem Bau von Handelsschiffen in Europa ist angesichts der Weltmarktlage, abgesehen von Nischenmärkten, kaum eine Zukunft beschieden. Der Kriegsschiffbau bietet der Branche hingegen eine gewisse Stabilität, da die Regierungen der größeren maritimen EU-Länder mittel- und langfristig eine zukunftsfähige Marineindustriestruktur aufrechterhalten wollen.

Solange die Regierungen entschlossen sind, eine national ausgerichtete Marineindustriepolitik zu verfolgen, bleibt der Zugang zum heimischen Markt für ausländische Unternehmen beschränkt. Es gibt daher nur begrenzten Wettbewerb mit ausländischen Schiffbauern. Auch die Konkurrenz auf nationaler Ebene hält sich in Grenzen, da für die Aufrechterhaltung umfassender Konzeptions- und Baukapazitäten für hochtechnologische Kriegsschiffe die erforderlichen Kenntnisse und Technologien nicht mehr als einen Hauptlieferanten in den verschiedenen Bereichen der Überwasserkampfschiffe und U-Boote zulassen.

Auch unter der Annahme, dass es in jedem Land nur einen oder zwei Hauptlieferanten auf Grundlage einer garantierten Mindestkapazitätsauslastung gibt, scheint ein weiterer Stellenabbau in den meisten Werften unvermeidbar zu sein. Es kann daher davon ausgegangen werden, dass die Abhängigkeit der Schiffbaubranche von Militäraufträgen bzw. die Rolle der „nationalen Champions“ innerhalb der Marineindustrie zunehmen wird.

Szenario 1 geht auch von der Annahme aus, dass die krisenbedingten wirtschaftlichen Probleme in den zivilen Schiffbaumärkten in den größeren EU-Staaten die Etablierung von einem oder zwei verbliebenen nationalen Champions,

die als Hauptlieferant im Marinesektor für das Verteidigungsministerium tätig sind, beschleunigen wird. Dieser Prozess geht mit einem gewissen Kapazitätsabbau einher und könnte in einer engeren Zusammenarbeit zwischen diesen nationalen Champions im Rahmen der wenigen bestehenden europäischen Projekte und auch bei den Exportaufträgen münden. In der nächsten Runde für neue Beschaffungsprojekte, in fünf bis zehn Jahren, könnten diese nationalen Champions anfangen, sich über neue Strukturen mit Kapitalverflechtungen und der Koordinierung von Kapazitäten Gedanken zu machen.

Es wird zwar Arbeitsplatzverluste geben, diese werden sich aber dank des Erhalts bestimmter Mindestkapazitäten im Rahmen der nationalen Haushalte in Grenzen halten. Die Unternehmen können daher damit rechnen, ihre qualifizierten Arbeitskräften in den Bereichen Produktion, FuE und Entwurf zu halten.

Variante des nationalen Szenarios: bilaterale oder multilaterale Zusammenarbeit

Die Zusammenarbeit auf bilateraler oder multinationaler Ebene birgt nicht nur wirtschaftliche Vorteile, sondern ist auch mit Risiken und Kosten verbunden. Erfahrungen aus umfangreichen multinationalen europäischen Kooperationsprojekten haben gezeigt, dass eine solche Zusammenarbeit zumindest die Gefahr von Kostensteigerungen birgt und mitunter Zeitpläne überschreitet. Eine weniger ehrgeizige Zusammenarbeit auf der Ebene von Unternehmen aus nur zwei verschiedenen Ländern könnte mittelfristig einen Kompromiss auf dem Weg zu einer langfristigen Europäisierung darstellen. Beispielsweise eine direkte Zusammenarbeit und Kapitalverflechtung zwischen französischen und deutschen Werften in Bereichen wie U-Booten ist immer noch machbar. Andere bilaterale Kooperationsprojekte (wie zwischen DCNS und Fincantieri bei Fregatten) gibt es bereits. Auch für Patrouillenboote (PDF), Elektronik und Raketen gibt es schon einen solchen Austausch. Antriebskräfte für die Projekte sind erwartete Skaleneffekte auf dem Inlandsmarkt und der Vorzug gemeinsamer Anstrengungen im Rahmen von Kooperationen gegenüber ruinösem Exportwettbewerb. Die Branche möchte vielleicht die Standardisierung im Schiffbau vorantreiben, um neue Exportmärkte zu erschließen und die FuE-Kosten abzudecken.

Die Erfahrung aus der Vergangenheit zeigt, dass die Kooperationspartner in gemeinsamen Projekten meist auf eine Arbeitsteilung bestehen, die sicherstellt, dass technologisches Know-how und Beschäftigung entsprechend den finanziellen Einsätzen verteilt sind. Diese Art von Zusammenarbeit würde daher nur geringfügige oder zumindest keine negativen Beschäftigungseffekte zur Folge haben.

Szenario 2: Europäisierung

Wenn es nach den Erklärungen zur Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik (GASP), Europäischen Sicherheits- und Verteidigungspolitik (ESVP) und der politischen Rhetorik hinsichtlich gemeinsamer europäischer Projekte für die Beschaffung von Verteidigungsgütern geht, könnte bei einem neutralen Beobachter der Eindruck entstehen, dass die Europäisierung der Marineindustrie eine plausible Option zu sein scheint. Darüber hinaus gibt es angesichts der begrenzten Haushaltsmittel einerseits der Forderung nach einer Modernisierung von Marineschiffen und der entsprechenden Waffen andererseits einen starken immanenten Trend zu einer weiteren Europäisierung im Marinesektor, wie dies zum Teil schon in anderen Bereichen der Rüstungsindustrie wie Luftfahrt, Raketen, Hubschrauber und Elektronik der Fall war. Die Beweggründe für einen solchen Prozess sind sowohl seine politische Relevanz als auch wirtschaftliches Kalkül.

Verschiedene nationale Interessen bezüglich der Technologieentwicklung und des Erhalts von Arbeitsplätzen und gewisse regionale Erwägungen stehen diesem Prozess bis jetzt jedoch entgegen. Große Hindernisse für ein potenzielles Europäisierungsprojekt sind außerdem der unterschiedliche Ablauf der Beschaffungsaufträge, die teilweise widersprüchlichen Einsatzanforderungen von Waffenplattformen und unvereinbare Eigentumsstrukturen der Unternehmen.

Entsprechende Veränderungen könnten den Prozess der Europäisierung jedoch begünstigen. Diese können sowohl auf der Grundlage politischer Entscheidungen (ESVP) wie auch industrieller Erwägungen (einschließlich grenzüberschreitender Zusammenarbeit oder Fusionen und Übernahmen) erfolgen. Die nationalen Champions könnten eine Zusammenarbeit im Rahmen künftiger gesamteuropäischer Beschaffungsprojekte wie auch auf den Exportmärkten anstoßen. Eine weitere Europäisierung des Marinesektors in nennenswertem Ausmaß scheint nur machbar, wenn ein größeres europäisches Beschaffungsprogramm eingerichtet werden könnte.

Ohne einen solchen Anreiz für die Industrie ist die Europäisierung derzeit kein realistisches Szenario. Für die Industrie spielt die ESVP bis jetzt nur eine untergeordnete Rolle, obgleich sich die Sicherheitspolitik und militärische Interventionen der EU außerhalb Europas in beträchtlichem Ausmaß auf die Art der Nachfrage nach Marineproduktion ausgewirkt haben.

Eine stärker integrierte europäische Marineindustrie könnte eine Senkung der Beschaffungsausgaben insgesamt zur Folge haben und auch ein Erfolgsfaktor auf den Exportmärkten sein. Angesichts der Haushaltszwänge würde die Europäisierung jedoch höchstwahrscheinlich die Umstrukturierung der Industrie und den Konsolidierungsprozess, einschließlich Schrumpfung der Werften und gewissen Beschäftigungsverlusten, sofern dies nicht durch hohe Exportanteile ausgeglichen werden kann, verstärken.

Szenario 3: Internationalisierung und Investitionen außerhalb Europas

Schiffswerften aus verschiedenen europäischen Ländern wie Frankreich, Deutschland, Italien, den Niederlanden, Spanien, Schweden und dem Vereinigten Königreich haben erfolgreich Kriegsschiffe exportiert und solche Produkte in anderen Ländern im Lizenzbau gefertigt. Das Szenario 3 geht von Unternehmensstrategien aus, die eine Expansion des Marktes und der Produktionsanlagen mithilfe von Investitionen in potenzielle Einfuhrländer anstreben. Eine solche Strategie wird am eindeutigsten von BAE Systems und Thales/DCNS verfolgt, die mit der Übernahme von Marinewerften in Südafrika, Australien, Indien usw. eine „Multi-Domestic“-Strategie betreiben, und auch von Fincantieri mit der Übernahme von Manitowoc Marine shipyards in den USA sowie teilweise von TKMS. Einfuhrländer, die über ein Potenzial für die Marineproduktion verfügen, sind u. a. Brasilien, China, Indien, Israel, Südafrika, Südkorea und die Türkei.

Ein solches Geschäftsmodell könnte auch zur Bildung strategischer Allianzen führen und ein Anstoß für die Neuordnung der Beziehungen zwischen den Unternehmen der Schiffbauindustrie sein. Solche Allianzen sind auch mit transatlantischen Partnern denkbar. Diese Strategie könnte in einem nächsten Schritt zu einer Umwandlung der großen Schiffbauunternehmen zu Systemintegratoren mit einem kontinuierlich steigenden Produktionsanteil außerhalb Europas führen. Damit könnte auch der Aufbau von Werftkapazitäten in weniger entwickelten europäischen Ländern verbunden sein.

Langfristig wird eine solche Strategie unvermeidlich Arbeitsplatzverluste in den europäischen Produktionsstätten zur Folge haben. Die Wertschöpfung würde zunehmend in Niedriglohnländer abwandern.

Dieses Szenario für die Exportentwicklung könnte jedoch auch eine europäische Konsolidierung, insbesondere im Bereich der konventionellen U-Boote (z. B. DCNS/HDW oder DCNS/Navantia), einschließen, um den Wettbewerb zu vermeiden und eine Finanzierung der Entwicklung neuer Schiffsgenerationen zu ermöglichen. Der Aufbau einer solchen Allianz könnte in einem ersten Schritt die Schaffung einer gemeinsamen für kommerzielle Fragen sowie FuE zuständigen Struktur bedeuten.

Gemeinsame Trends aller Szenarien: Konzentration auf Kerngeschäft, Desinvestition und vertikale Integration

Der aktuellen Krise im Schiffbau wird mit Strategien einer „Konzentration auf das Kerngeschäft“ begegnet. Dies geschieht durch Desinvestition und/oder Diversifizierung, insbesondere bei den Unternehmen, die in einem höheren Ausmaß vom Handelsschiffbau abhängen. Das Geschäftsmodell von TKMS, das darin besteht, einen Teil seiner Anlagen an Nichtschiffbau-Unternehmen auszugliedern (die Werft Emden wurde an ein Produktionsunternehmen für Windkraftanlagen verkauft), geht in diese Richtung. Der Verkauf der

Handelsschiffbauparte von TKMS in Hamburg an Abu Dhabi Mar ist ebenfalls ein Beleg für eine solche Desinvestitionsstrategie.

Strategien, die eine Konzentration auf das Kerngeschäft vorsehen, können abhängig von der aktuellen Situation der Unternehmen verschiedene Formen annehmen. Wie am Beispiel von TKMS deutlich wird, kann dies auch auf einen Ausstieg aus dem Sektor, Handels- oder Marineschiffproduktion, ausgerichtet sein. Auch eine ausschließliche Ausrichtung auf die Produktion von Verteidigungsgütern bei Nichtbeachtung des zivilen Schiffbausektors ist eine Möglichkeit (eine am klarsten von BAE Systems verfolgte Strategie).

Auch in diesem Szenario ist ein zunehmender Einfluss der Militärelektronikindustrie bzw. der waffenproduzierenden Unternehmen eine mögliche Option. Man geht von der Annahme aus, dass die Werften ihre Rolle als Antriebs- und Innovationskraft der Marineindustrie verlieren werden. Große Innovationen und technologische Durchbrüche gab es in den letzten Jahren hauptsächlich im Bereich der Marineelektronik wie bei den Boden-Boden- und Boden-Luft-Raketen, während das Schiff als Plattform größtenteils unverändert geblieben ist. Dieser Prozess wird voraussichtlich anhalten. Marineelektronikfirmen könnten daher ihre Rolle weiter ausbauen und ihre Systemintegrationskapazitäten nutzen, um Generalunternehmer für Kriegsschiffe zu werden. Dies kann zu einer Verstärkung der vertikalen Integration zwischen Marinewerften und Systemintegratoren (EADS, Thales, BAE, GD, LM) führen.

In diesem Szenario besteht eine gewisse Gefahr von Personalkürzungen, insbesondere wenn die Desinvestitions- und Diversifizierungsstrategien nicht erfolgreich sind.

Privatisierung

In einigen Ländern wurden ehemals im Staatsbesitz befindliche Werften bereits privatisiert, in anderen ist dies gerade der Fall. Gleichzeitig betreiben Regierungen wie Frankreich, Italien und Spanien weitere Werften, die fast zur Gänze (Italien, Spanien) bzw. teilweise in Staatshand sind, ohne scheinbar eine Privatisierung anzustreben.¹⁹ Auf kurze Sicht scheint eine umfangreiche Privatisierung in diesen Ländern aufgrund der komplizierten und unsicheren Marktsituation als nicht sehr wahrscheinlich. Privatisierungsstrategien sind in der Vergangenheit oft mit einem Rationalisierungsprozess und Personalabbau einhergegangen.

Leasing, Auslagerung und öffentlich-private Partnerschaften

In Anbetracht der Mittelknappheit in den EU-Ländern und der zunehmenden Erfahrung bezüglich öffentlich-privater Partnerschaften (ÖPP) im Verteidigungssektor wie auch des allgemeinen Trends zur Auslagerung traditioneller Militärfunktionen kann davon ausgegangen werden, dass private

¹⁹ Die Italienische Regierung erklärt immer noch, 50 % von Fincantieri verkaufen zu wollen.

Finanzierung und Dienstleistungen in Zukunft eine größere Rolle spielen könnten. Diese neuen öffentlich-privaten Partnerschaften sind zwar keine langfristige Lösung des Finanzierungsproblems, können aber dazu beitragen, kurzfristige Finanzengpässe zu überbrücken. Dies könnte auch eine Abkehr von einzelnen Schiffbauaufträgen hin zu Full-Service-Verträgen bedeuten.

Ein Beispiel für eine ÖPP im Marinesektor gibt es im Logistikbereich. Die Seetransportkapazität wird im Großbritannien jetzt im Rahmen einer mit AWSR Shipping Ltd. abgeschlossenen 25-jährigen Privatfinanzierungsinitiative (PFI) sichergestellt. Das Unternehmen verfügt über 16 im Vereinigten Königreich eingetragene und im Staatsdienst befindliche Schiffe sowie ca. 2500 Handelsmarinematrosen. Das ÖPP-Modell könnte für einige Staaten attraktiv sein, für andere wieder weniger. Es kann jedoch nicht erwartet werden, dass ein solches Modell allgemein in allen Marinesektoren eingeführt wird. Es wird wahrscheinlich auf die Auslagerung militärischer Nichtkernkompetenzen beschränkt bleiben.

Die Auswirkungen auf die Beschäftigung im Schiffbau sind nicht unmittelbar erkennbar. Die Regierungen könnten, im Rahmen eines solchen Konzepts, ihren Einfluss bei der Vergabe von Schiffbauaufträgen einbüßen. Heimische Arbeitsplätze im Schiffbau könnten daher verloren gehen.

Voraussichtlicher Umfang der Personalkürzungen in den verschiedenen Szenarien

Die bestmögliche Schätzung für die Beschäftigung in europäischen Werften beläuft sich auf ungefähr 60 000 Arbeitsplätze. Bei den Beschäftigungszahlen gibt es bezüglich der künftigen Entwicklungen in allen drei Szenarien untereinander nur geringfügige Unterschiede. Bei laut Prognose gleichbleibenden Beschaffungsausgaben im Marinesektor und steigenden Kosten der Waffensysteme wird es aufgrund von Produktivitätssteigerungen (2-3 % pro Jahr) zu einem gewissen Stellenabbau kommen. Diese zwei Entwicklungen könnten in den nächsten 5-10 Jahren Personalkürzungen im Ausmaß von fast 10 % nach sich ziehen.

Weitere Unterschiede zwischen den Szenarien sind:

- Das nationale Szenario könnte einen verstärkten Schutz nationaler Produktionskapazitäten vorsehen, das heißt keine größeren Standortschließungen. Selbst in diesem Szenario ist die nationale Beschaffung nicht ausreichend, um die Vollausslastung der Kapazitäten sicherzustellen, und die Produktivitätsgewinne bzw. Kostensteigerungen werden mittelfristig Druck auf die Beschäftigtenzahlen ausüben.
- Eine Bedrohung für dieses Szenario sind Budgetkürzungen in der Folge der aktuellen Wirtschaftskrise. Dies kann zu weiteren Einschnitten bei öffentlichen Aufträgen im Marinesektor führen.

- Im Rahmen des nationalen Szenarios können auch Diversifizierungs- und Exportstrategien der Industrie umgesetzt werden.

Das **europäische Szenario** sieht per Definition eine gewisse horizontale Konsolidierung, Synergie-Effekte (aufgrund von Überschneidungen der Werften bei Fertigkeiten und Kompetenzen) und folglich auch eine entsprechende Verringerung der Produktionskapazitäten vor.

- Ein europäisches Szenario bedeutet verstärkte Koordinierung hinsichtlich der militärischen Anforderungen bzw. mehr gemeinsame Konzeption und Beschaffung vor.
- Mittelfristig stellt sich die Frage, welche Form von regionaler bzw. unternehmensbasierter Arbeitsteilung am angebrachten ist. Es wäre eine Konzentration der U-Boot-Produktion auf zwei oder drei Standorte und auch Konzentrationsprozesse beim Bau von Überwasserschiffen für die Marine mit nationalen Kompetenzen im Rahmen einer europäischen Kooperationsstrategien vorstellbar.

Das **internationale Szenario** ist vom erwarteten Anstieg der Exportverkäufe aber auch von der zunehmenden Tendenz zum Aufbau neuer Produktionskapazitäten in anderen Ländern gekennzeichnet. Die Schiffswerften in Europa würden sich mehr auf FuE, Konzeption und die Produktion für die nationale Beschaffung konzentrieren.

- Die Bildung neuer internationaler Allianzen könnte sich positiv auf die Exporte niederschlagen und daher im Vergleich zu den zwei anderen Szenarien mehr Umsatz und Beschäftigung bringen.

Auch wenn die Größe des internationalen Marktes für Marineschiffsplattformen in den nächsten 10-20 Jahren absehbar ist, können nicht alle europäischen Mitbewerber aufgrund der beschränkten Anzahl von Aufträgen in einem solchen Szenario bestehen. Es wird Gewinner und Verlierer geben. Außerdem werden die neuen Produktionskapazitäten in Ländern wie Indien, Südkorea und Brasilien aufgebaut. Die Aussichten für die Marineindustrie sind daher mit erheblichen Risiken verbunden.

4 Fazit

EuroNaval: Anzeichen für einen langfristigen Umstrukturierungsprozess

Die Zusammenfassung der Berichte und die Gespräche mit Vertretern aus Industrie und Verteidigungsministerien zeigen, dass weitgehend Einigkeit über die künftigen Trends bezüglich der Kapazitäten und erforderlichen Kostenteilung bei der technologischen Entwicklung sowie die Notwendigkeit für verstärkte europäische Zusammenarbeit im Marinesektor besteht. Es ist einhelliger Tenor der Experten, dass die bestehenden nationalen Kapazitäten die voraussichtliche Nachfrage der geplanten öffentlichen Beschaffungen übersteigen. Diese basiert auf den Beobachtungen, dass (1) die Inlandsmärkte in allen EU-Mitgliedsländern für den Erhalt der derzeit bestehenden Kapazitäten zu klein sind, (2) die Exportmärkte für Marineprodukte und -technik zwar attraktiv aber sehr wettbewerbsintensiv sind und Exportstrategien daher gewisse Risiken bergen und (3) der zivile Markt aufgrund seines derzeitigen Zustands nicht in der Lage ist, mögliche Rückgänge bei den Marineaufträgen auszugleichen. Im Gegenteil, die Krise im Handelsschiffbau hat zu einer Verschärfung der Probleme der gesamten Schiffbaubranche beigetragen.

Eine verstärkte Koordinierung der Beschaffungspolitik und eine gemeinsame Festlegung der militärischen Anforderungen für die verschiedenen Waffenplattformen auf EU-Ebene könnten eine Lösung für bestehende Probleme darstellen. Dank einer solchen Strategie könnte die Kosteneffizienz bei der Beschaffung im Marinesektor verbessert werden. Die politische Forderung nach einer gemeinsamen europäischen verteidigungstechnologischen und -industriellen Basis (EDTIB) ist für außenstehende Beobachter durchaus einleuchtend. In der Vergangenheit wurden mehrere Versuche (politischer Art wie auch auf Initiative der Industrie) unternommen, um eine koordinierte EU-Beschaffungspolitik ins Leben zu rufen oder zumindest die Zusammenarbeit in gemeinsamen Projekten zu intensivieren. Vom finanziellen wie auch pro-europäischen Standpunkt her gesehen, machen diese Bemühungen durchaus Sinn. Sie bergen allerdings Risiken für die Beschäftigung auf nationaler Ebene bergen, insbesondere wenn keine wirtschaftlichen Alternativen für die Beschäftigten und ihre Kompetenzen entwickelt werden.

Diese Initiativen haben bisher jedoch zu keiner Umorientierung der großteils national ausgerichteten Politik geführt. Unsere Analyse zeigt auch, dass eine EDTIB für den Marinesektor nur in einer relativ langfristigen Perspektive umsetzbar ist. Warum ein solcher Prozess der Europäisierung der Marineproduktion und der entsprechenden Beschaffung trotz zahlreicher Forderungen nach einer solchen Politik von höchster politischer Ebene nie über die Diskussionsphase hinauskam, hat mehrere Gründe:

- Zwischen den europäischen Marinen gibt es bezüglich der aktuellen militärischen Anforderungen und erforderlichen Fähigkeiten für die Seestreitkräfte (Überwasserschiffe und U-Boote) sehr große Unterschiede. Ein gemeinsames Verständnis bezüglich der künftigen militärischen Anforderungen und den entsprechenden Folgen für die Ausrüstung der Seestreitkräfte liegt nicht vor. Die Konzepte für Marineeinsätze variieren weiter von einem EU-Land zum anderen.
- Die Finanzierung eines Beschaffungsprogramms für den Marinesektor ist für die großen EU-Länder im Gegensatz zur Finanzierung eines Raumfahrtprogramms weiterhin machbar. Sofern der Druck auf die nationalen Beschaffungshaushalte und -programme steigt, stellt sich die Frage, ob nationale Lösungen immer noch möglich sind oder die restriktivere Budgetierung zu einer verstärkten Zusammenarbeit führt.
- Für die nächsten 5-10 Jahre wurden in den meisten europäischen Ländern die Beschaffungen im Marinesektor bereits beschlossen und die großen Waffenplattformen vertraglich vereinbart. Der Spielraum für neue Programme und die gemeinsame Entwicklung umfangreicher Marinewaffensysteme ist äußerst eingengt. Mögliche gemeinsame Projekte sind mittelfristig zum großen Teil auf Unterstützungsschiffe, Logistik- und Unterstützungsprogramme beschränkt.
- In den großen EU-Staaten haben die verbliebenen Akteure der Industrie bereits mittelfristige Abkommen mit dem Verteidigungsministerium geschlossen, um industrielle und technologische Mindestkapazitäten zu erhalten.
- Die Geschäftsmodelle der großen Akteure der Industrie (der nationalen Champions) bevorzugen weiter eine duale Strategie, die auf einen beherrschenden Anteil am Inlandsmarkt und Wettbewerbsvorteile beim Export setzt, gegenüber einer verstärkten europäischen Zusammenarbeit.
- Die unterschiedlichen Eigentumsstrukturen mit (teilweise) im Staatsbesitz befindlichen Werften in Frankreich, Italien und Spanien sowie privatwirtschaftlich organisierten Unternehmen in Deutschland scheinen, zumindest aus der Sicht einiger Wirtschaftsvertreter, eine weitere Einschränkung im Hinblick auf eine konsolidierte europäische Lösung zu sein. Im Vereinigten Königreich sind die Unternehmen ganz klar auf den internationalen Markt ausgerichtet und können sich gleichzeitig auf eine starke Inlandsnachfrage stützen. Der EU-Markt wird als zu eng angesehen.

In der Folge der Krise auf den Märkten für Zivilschiffe und aufgrund der beschränkten Nachfrage im militärischen Bereich sind weitere Umstrukturierungsmaßnahmen in den europäischen Ländern absehbar, was sich wahrscheinlich negativ auf die Beschäftigung auswirken wird. Dies wird von Industriestrategien flankiert, die auf Exportmärkte und die Diversifizierung hin zu

anderen neu entstehenden Märkte wie etwa für Windkraftanlagen auf See ausgerichtet sind. Wie in unserer Analyse bereits dargelegt, sind die Exportmärkte jedoch begrenzt und wettbewerbsintensiv. Die Stückzahlen bei der Nachfrage nach großen Waffenplattformen sind gering und bei einer speziellen Bestellung (oder der Verlust einer Bestellung an einen Mitbewerber) kann es für ein Unternehmen um „alles oder nichts“ gehen. Aber auch Steigerungen der Exportverkäufe bewirken auf Unternehmensebene keine lang anhaltenden Beschäftigungseffekte, da die Werftkapazitäten in den Ländern genutzt werden müssen, in denen die Schiffe in Betrieb genommen werden.

Eine gesamteuropäische Zusammenarbeit zwischen den Hauptakteuren des Marinesektors auf der Grundlage gemeinsamer Projektentwicklungen, industrieller Kapitalverflechtung und gemeinsamer Exportbemühungen scheint eine durchaus vernünftige Option zu sein. Angesichts der aktuellen Strategien der Schlüsselakteure kommen wir jedoch zu dem Schluss, dass dies kurzfristig nicht umgesetzt wird. Dies schließt jedoch eine projektbasierte Zusammenarbeit nicht aus. Wenn es zu einer europäischen Konsolidierung kommt, muss sie stufenweise erfolgen: zuerst auf bilateraler Basis und dann durch eine Ausdehnung auf zusätzliche Partner. Die bilaterale und noch mehr die multilaterale Zusammenarbeit werden jedoch eine Ausnahme bleiben. Die Marktrealitäten (und politischer Druck) könnten jedoch ein Anreiz für Unternehmen darstellen, um sich an Kooperationsprojekten zu beteiligen. Solche künftigen Projekte schließen natürlich nicht die Weiterverfolgung der derzeitigen Unternehmensstrategie für eine stärkere Internationalisierung oder Diversifizierung hin zu anderen Märkten nicht aus.

Wenn das politische Ziel einer besser koordinierten EDITB beibehalten wird, so muss die EU eine langfristige Perspektive mit den folgenden Kernpunkten ausarbeiten: (1) die mittel- und langfristigen Verteidigungs- und Sicherheitserfordernisse, (2) die Beschaffungspolitik, (3) die im Marinesektor erforderlichen Produktionskapazitäten (4) eine Diskussion über die Auswirkungen auf die Beschäftigung und den Qualifikationsbedarf und (5) der Erhalt von Beschäftigung und der fachlichen Kompetenzen in dieser strategischen Branche. In Anbetracht des Lebenszyklus bestehender Marinekapazitäten und der Haushaltszwänge muss es sich dabei um eine auf 10-15 Jahre angelegte Perspektive handeln. Schritte zur Entwicklung einer echten EDITB im Marinesektor könnten sein:

- Festlegung und Priorisierung der erforderlichen Fähigkeiten im Marinesektor;
- Harmonisierung von Teilen der nationalen maritimen Anforderungen auf europäischer Ebene
- Definition von gemeinsamen Bedürfnissen im Sinne einer europäischen Sicherheits- und Verteidigungspolitik

- von der EVA koordinierte gemeinsame Entwicklungsinitiativen und Ermittlung von Schlüsseltechnologien;
- gemeinsame Diskussion, was genau Schlüssel-Produktionskapazitäten sind;
- Konsolidierung der Nachfrage durch Einigung auf gemeinsame Beschaffungsprogramme;
- gemeinsame Diskussion über eine Entschärfung des Wettbewerbs auf dem Exportmarkt;
- Anstoß zu Diskussion über künftige Qualifikationsanforderungen und entsprechende Antizipationsmaßnahmen;
- Fortführung des sozialen Dialogs, um mögliche Veränderungen auf Unternehmens- und regionaler Ebene zu einzuleiten;
- Fortsetzung des Dialogs zwischen den Hauptakteuren (Verteidigungsministerien, Industrie, Sicherheits-/Wirtschaftsbehörden der EU und Arbeitnehmervertretern) über die Bedürfnisse im Marinesektor.

Die Umsetzung einer gemeinsamen Strategie im Verteidigungssektor, insbesondere Marinebereich, ist zwar immer ein weiter Weg, aber auch der längste Weg beginnt mit dem ersten Schritt. Dabei gilt es natürlich, Kompromisse zu finden, die Zukunftsperspektiven für einen wichtigen europäischen Wirtschaftszweig eröffnen und gleichzeitig Alternativen für die Arbeitnehmer aufzeigen, die ggf. vom Konsolidierungsprozess innerhalb der Branche betroffen sind. Die berechtigten Erwartungen und Ansprüche der Beschäftigten hinsichtlich sicherer Arbeitsplätze und würdiger Arbeitsbedingungen müssen im Rahmen aller zukünftiger Überlegungen in Betracht gezogen werden. Es ist entscheidend, dass Betriebsräte, Gewerkschaften Arbeitgeber und deren Verbände zukünftige Herausforderungen gemeinsam antizipieren, um sozialverträgliche Lösungen zu erreichen.

Bibliografie

Boissier, Patrick: Interview in Euronavale, Ausgabe von Dezember 2009.

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.

Europäische Kommission, GD Fischerei und maritime Angelegenheiten: An exhaustive analysis of employment trends in all sectors related to sea or using sea resources. Juli 2006.

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

Fincantieri (Hg.): Verschiedene Dokumente von 2005-2010, Triest.

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

FRS (Hg.): Evolution souhaitable du paysage industriel naval européen, 2007.

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 (Hg.): Positionspapier. Beschäftigung, Auftragslage und Perspektiven im deutschen Schiffbau. Ergebnisse der Betriebsrätebefragung im September 2009.

Jane's Navy International (Hg.): Verschiedene Ausgaben von 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.

Ministère de la Défense, 2009: Les exportations d'armement de la France en 2008 , Rapport au Parlement.

Verteidigungsministerium, 2009: „Französische Waffenexporte im Jahr 2008“, Bericht an das Parlament.

Navantia (Hg.): Verschiedene Dokumente aus den Jahren 2005-2010, Madrid.

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

Secafi (Hg.): Shipbuilding sector and European groupings, Paris 2004.

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.

Seth G. Jones: The Rise of European Security Cooperation. Cambridge 2007.

SIPRI (Hg.): Yearbook 2009. Stockholm.

Ship and Boat International: Ausgabe vom Dez. 2008.

Technical Commission of the Interparliamentary Assembly for Security and Defence (Hg.): Verschiedene Dokumente, 2005.

TKMS (Hg.): Verschiedene Präsentationen und Dokumente, 2008-2010, Hamburg.

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

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

Verteidigungsministerium des Vereinigten Königreichs (Hg.): Defence Industrial Policy, Ministry of Defense Policy, London.

Waelbroeck-Rocha, E. (BIPE-Koordinatorin): Anticipating restructuring in the European Defence Industry. 2007.

Wogau, Klaus von (Hg.): The Path to European Defence. 2004.

Onlinequellen

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

Euronavale (Hg.) <http://www.euronaival.fr/> - Dokumentation von Dez. 2009

Europäische Verteidigungsagentur (Hg.): www.eda.europa.eu

Globalsecurity (Hg.): <http://www.globalsecurity.org/>

Gray, Bernard: Review of Acquisition for the Secretary of State for Defence, London, Oktober 2009. <http://www.mod.uk/NR/rdonlyres/78821960-14A0-429E-A90A-FA2A8C292C84/0/ReviewAcquisitionGrayreport.pdf>

Handelsblatt (Hg.): <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/chancen-fuer-eine-europaeische-werft-allianz-sinken;2067682>; 2008

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

Ixarm (Hg.): www.ixarm.com - Dokumente aus dem Jahr 2010

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

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

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

Uninave (Hg.) www.uninave.es - Naval Construction 2009

Verteidigungsministerium des Vereinigten Königreichs (Hg.) Defence Industrial Strategy, Defense White Paper CM 6697, Dezember 2005. http://www.mod.uk/nr/rdonlyres/f530ed6c-f80c-4f24-8438-0b587cc4bf4d/0/def_industrial_strategy_wp_cm6697.pdf

Verteidigungsministerium des Vereinigten Königreichs (Hg.): <http://www.mod.uk/DefenceInternet/AboutDefence/Organisation/KeyFactsAboutDefence/DefenceSpending.htm>, 2009.

Interviewpartner

NAME	VORNAME	FUNKTION
Frankreich		
<i>Geschäftsführung DCNS</i>		
Mouysset	Jacques	Leiter der Strategieabteilung
Monfort	Pierre	Leiter der Abteilung für Arbeitsbeziehungen
Dufoix	Hervé	DRH
<i>Gewählte Vertreter der Commission Economique DCNS</i>		
Hénault	Robert	UNSA
Simon	Bruno	CFDT
Sardin	Christian	CFDT
Aubert	Daniel	CGC
Bailloux	Laurent	CGT
Padet	Alexis	CGT
Barbarin	R	UNSA
<i>Gewerkschaften</i>		
Delaitre	Sylvain	FTM CGT
Malenfant	Yannick	FNTE CGT
Scapini	Luc	FEAE CFDT
Deutschland		
<i>Verteidigungsministerium</i>		
Frank	Werner	Leiter der Abteilung Verteidigung - Industrie
Abteilungsleiter Rüstung	Manfred	Abteilungsleiter Rüstung
<i>Industrie</i>		
Kuhlmann	Reinhard	Vorstandsmitglied TKMS
Lürssen	Friedrich	Generaldirektor Lürssen Werft
von Miller	Markus	Leiter Controlling Lürssen Werft
<i>Gewerkschaften</i>		
Bade	Heino	IG Metall
Burmeister	Kai	IG Metall
Kiel	Ernst-August	Betriebsrat HDW
Spanien		
<i>Geschäftsführung NAVANTIA</i>		
Domingo	José Maria	Leiter der Abteilung Studien
Rodriguez Segura	Enrique	Leiter der Abteilung für strategische Planung
Gallero	Esteban	Leiter der Abteilung für Arbeitsbeziehungen

Gewerkschaften		
Urbina	Javier	MCA UGT
Gacio	Jose Luis	MCA UGT
UNINAVE		
Lopez-Eady	José Ramon	Generaldirektor
CESE		
Calvez Chambon	Enrique	Vertreter
Italien		
Geschäftsführung FINCANTIERI		
Antonini	Corrado	Präsident
Lotti	Paolo	Stellvertreter
Gewerkschaften		
Lacovino	Antonio	CISL
Costanzo	Camillo	CGIL
Vereinigtes Königreich		
Davis	Quentin	Staatssekretär für Verteidigungsgüter
Gilroy	Linda	Führungskraft Labour Party Plymouth
Hudson	John	Führungskraft BAE Systems
Whitehead	Nigel	Hauptgeschäftsführer der Gruppe BAE Systeme
Gewerkschaften		
Tabb	Mike	Unite the Union, Babcock
Hamilton	Bernie	Unite the Union, National Officer Aerospace & Shipbuilding
Europa		
Lüken	Reinhard	Generalsekretär CESA
Benedetti	Lanfranco	Technischer Leiter CESA
Laros	Willem P. J.	Vorsitzender des <i>Technical Advisory Committee</i> CESA
Marek		EVA
Raptis	Olympios	Verantwortlicher für Verteidigung bei ASD
Lotti	Paolo	Vertreter von ASD und Leiter der Abteilung für strategische Analyse bei FINCANTIERI
Jensen	Ulf	Vertreter von ASD und Verantwortlicher der Abteilung <i>Politics and Associations</i> bei TKMS
Ebah-Moussa	Caterine	Referent für Luft- und Raumfahrt- sowie Verteidigungsindustrie, Europäische Kommission, GD Unternehmen und Industrie