

Schlechte Zeiten für die US-Rüstungsindustrie

Keine andere Volkswirtschaft des Westens weist einen so gewaltigen militärisch-industriellen Komplex auf wie die der USA. Nun, mit der Abrüstung in allen Bereichen, droht

der an die Waffen-Droge gewöhnten US-Wirtschaft Entzug. Die Rüstungsfirmen sind auf die Wende nicht vorbereitet, Tausenden von Mitarbeitern droht die Entlassung.

Viele Jahre lang ist John O'Brien, Chef des Rüstungsunternehmens Grumman Corporation auf Long Island bei New York, von seinem Job zwischen Manager-Sesseln, Country Club und Washington begeistert gewesen.

Seit April dieses Jahres aber hat der altgediente Rüstungsmann den Spaß an seiner Arbeit verloren. US-Verteidigungsminister Richard Cheney will das Hauptgeschäft von Grumman, die Fertigung des Marine-Kampffliegers F-14, abbremsen oder stoppen. 5000, vielleicht sogar 10 000 der gut 30 000 Grumman-Werker könnten ihre Stelle verlieren.

So wie auf Long Island, wo Grumman der größte Arbeitgeber ist, sieht es überall im Lande aus. Die seit 40 Jahren gehätschelte Verteidigungsindustrie der USA ist zur Selbstverteidigung übergegangen.

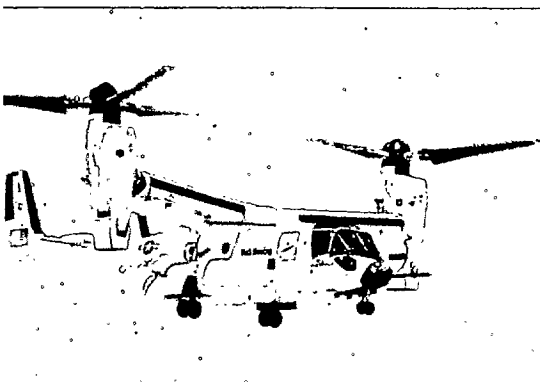
Das plötzliche Tauwetter zwischen Ost und West hat den Wehrwillen der Amerikaner überraschend schnell geschwächt.

Vor allem im Parlament ist der Abrüstungswille groß. Vergangenen Mittwoch entschieden beide Häuser, die Fertigungszahlen für den gerade erprobten Tarnkappen-Bomber B-2 – Stückpreis: zwischen 600 Millionen und einer Milliarde Dollar – zu reduzieren; am Donnerstag erzwangen die Abgeordneten das Ende der Midgetman-Raketen.

Der Demokrat Sam Nunn aus dem Rüstungsstaat Georgia, übervorsichtiger Chairman des Streitkräfteausschusses im Senat, hat einen Fünfjahresplan ausgearbeitet, in dem Einsparmöglichkeiten von 325 Milliarden Dollar aufgelistet sind – mehr als ein komplettes Jahresbudget für die Rüstung. Umgekehrt gerechnet: 20 Prozent Kürzungen pro Jahr.

SDI-Programme, ganze Kampfflugzeugserien (neben F-14 auch F-15), schienengeführte MX-Raketen, DDG-51-Zerstörer und der Senkrechtstarter V-22 von Boeing und Bell stehen zur Disposition. Daneben laufen langjährige Programme endgültig aus: der Bau des strategischen Bombers B-1 mit Ablieferung seines hundertsten Exemplars und die Fertigung des Transportflugzeugs C-5 „Galaxy“.

Das Ende des B-1 bedeutet rund 10 000 Entlassungen bei Projektführer Rockwell und seinen Zulieferern. Striche im B-2-Programm können die unter Führung der Rüstungsfirma Northrop arbeitenden Unternehmen zwingen, einen Teil ihrer Spezialteams zu entlassen. Das Auslaufen der Galaxy-Fertigung

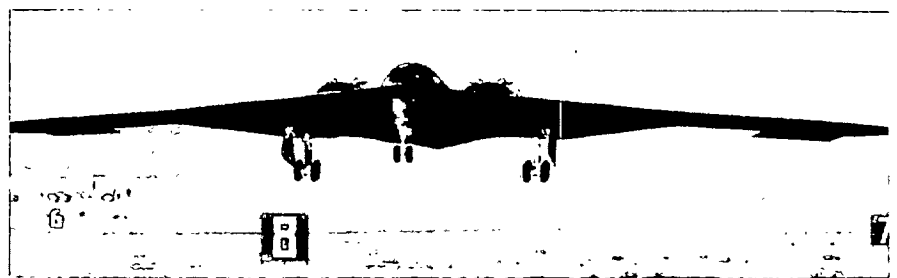


Senkrechtstarter V-22

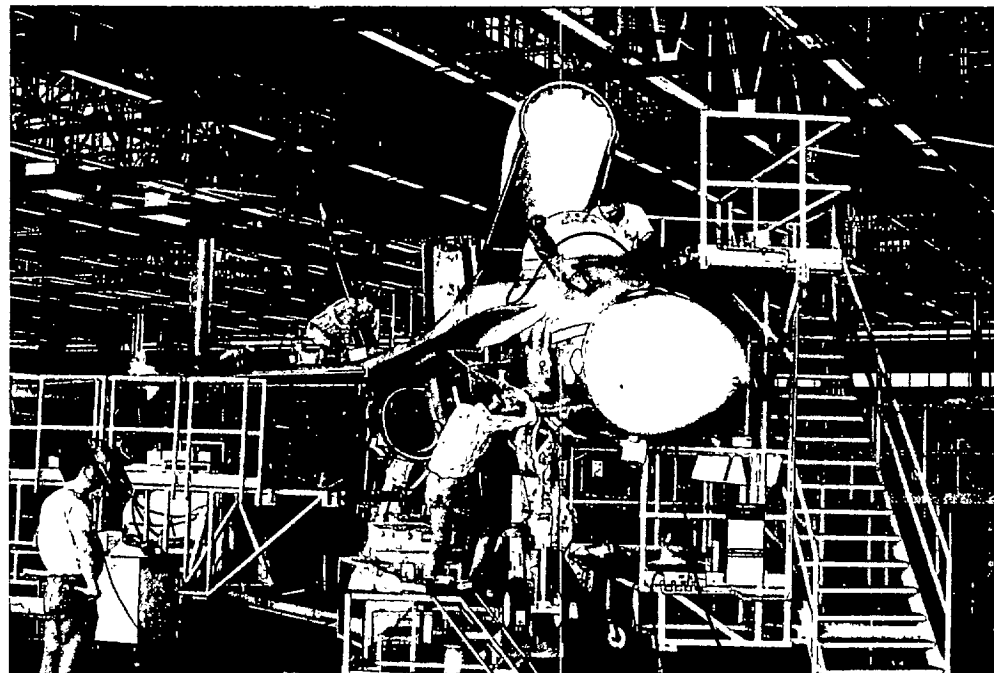
„Obwohl einige Leute wohl ihren Job verlieren werden“, so Präsident George Bush, „unser Verteidigungsbudget ist das Spiegelbild der Verteidigungswünsche des Volkes.“

Rüstungskritiker und Ökonomieprofessor Seymour Melman benennt den wohl entscheidenden Grund für die verdächtige Eile der Washingtoner Administration: „Bush will runter von dem Verteidigungsaufwand, weil er sonst sein Budget nicht glattbekommt.“

Mit Schnitten im Militärbudget sehen Präsident und Kongreß eine Chance, den Haushalt ohne Steuererhöhung fahren und womöglich noch Geld für andere Aufgaben wie Umwelt oder Ausbildung abzweigen zu können.

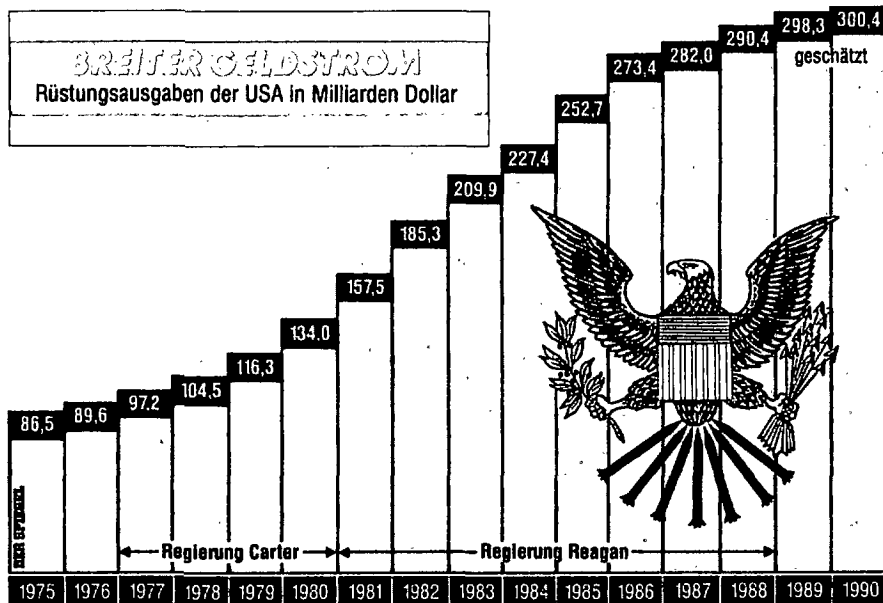


Tarnkappen-Bomber B-2



Kampfflugzeug-Produktion bei McDonnell Douglas

Amerikanische Rüstungsprojekte: Die Industrie muß sich selbst verteidigen



macht 8000 Lockheed-Arbeiter im Werk Marietta in Georgia arbeitslos.

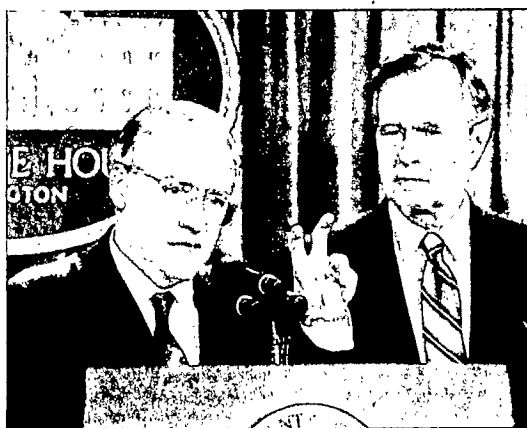
Schon jetzt hat die Streichmacht des Kongresses bei Hughes Aircraft, einer Tochterfirma des Autoriesen General Motors, 6000 Entlassungen erzwungen. Marktführer McDonnell Douglas hat im übernächsten Jahr 7500 Leute zuviel, wenn es mit dem Jagdflugzeug F-15 zu Ende geht. Bell Helicopter wird im texanischen Dallas/Fort Worth 2500 Arbeitslose produzieren, wenn der Senkrechtstarter V-22 nicht gebaut wird.

So schnell hatten nach Ronald Reagan nur wenige das Desaster kommen sehen. Viel Zeit für Wendemanöver hatten die Firmen nicht. „Die Vereinigten Staaten steuern wirtschaftlich unvorbereitet auf ein Nullwachstum im Verteidigungsbudget zu“, hat der demokratische Kongreß-abgeordnete Ted Weiss Anfang dieses Jahres gewarnt.

Weiss, Abgeordneter aus New York, will deshalb ein Gesetz durchbringen, das den allzusehr auf Rüstung fixierten Unternehmen und Regionen Hilfe für den Übergang auf mehr Ziviles bieten soll. Den hochnäsigen, oft bornierten Top-Leuten der Rüstungsindustrie traut niemand zu, daß sie aus eigener Kraft zu erfolgreicher Produktion ziviler Produkte finden könnten.

Sie seien eine „Service-Industrie für das Pentagon“, befand Rockwell-Vorstand John Pierro, und warteten auf Anfragen. Bei Grumman, erzählen Uralt-Angestellte, habe es zuletzt 1961 eine Gruppe von Experten gewagt, Gedanken zur Erhöhung des zivilen Anteils an der Produktion niederzuschreiben. Das Management habe sich geweigert, die Denkschrift zu lesen.

Das Geld aus dem Verteidigungsetat floß immer reichlich und regelmäßig, der Gewinn war garantiert. Nicht mit unternehmerischem Können, sondern mit rabiater Lobby-Arbeit sind die Rüstungsunternehmen reich geworden;



Verteidigungsminister Cheney, Präsident Bush
„Einige Leute werden ihren Job verlieren“

nicht mit marktwirtschaftlichem Verhalten haben sie ihre Gewinne verdient, sondern quasi nach den Regeln der von ihnen verdamnten Zentralverwaltungswirtschaft.

Zwischen Pentagon und US-Privatindustrie hatte sich in 40 Jahren Kalten Krieges eine Sonderform des Staatskapitalismus herausgebildet. Das Verteidigungsministerium verstand sich als oberste Planbehörde, die reichen Geldsegen über eine privat geführte Gruppe von Unternehmen streute.

Die Wirtschaftsführer, wohlgebetet in einem Netz von garantierten Aufträgen gegen staatliche Vorkasse, hatten in ihrem marktwirtschaftlichen Lehrbuch die Regeln des Wettbewerbs weitgehend für ungültig erklärt, die Praktiken der Gewinnmaximierung aber ständig verfeinert.

Im steten Konsens mit Pentagon-Bürokraten und Militärs stellten sie das wirtschaftliche Prinzip der Privatindustrie einfach auf den Kopf: statt Spitzen-gewinn durch Kostentrimmen Superge-winn durch Kostentreiben.

Auf genehmigte Mittel und „nachge-wiesene“ Kosten durften Pentagon-Fir-

men einen kalkulatorischen Gewinn von fünf Prozent knallen: je mehr Kosten, desto mehr Gewinn. Das Risiko ist, so-lange ein Programm läuft, gleich null.

Wenn die Herren sich einmal verkal-kuliert haben, führt das nicht wie sonst in der Unternehmenswirtschaft zu Ge-winneinbußen oder gar Verlusten. Die Rüstungsmanager pflegen dann Detail-berechnungen nachzureichen, die alles wieder ins Lot bringen. Der Pentagon-Kritiker Ernest Fitzgerald zeigte im Kongreß die Plastik-Verblendung der Armlehne aus einem Militärflugzeug herum, für die dem Pentagon 624 Dollar in Rechnung gestellt worden waren.

Fachleute haben ausgerechnet, daß die US-Waffenindustrie im Kosten-Lei-stungsverhältnis schlechter gearbeitet habe als die rückständige Industrie des Sowjetreiches. „Die größte geschlossene sozialistische Gesellschaft der Welt, mit Ausnahme der Sowjet-Union selber, ist das amerikanische Militär“, schreckte unlängst ein hoher Staatsbeamter mehrere den Werten Amerikas verpflichtete Admirale und Obristen.

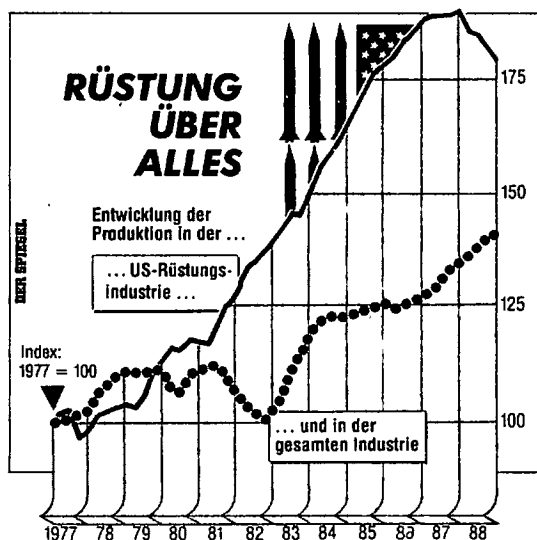
Amerikas militär-industriel-ler Komplex, die größte perma-nente Kriegsmaschinerie in Friedenszeiten, umfaßt gegen-wärtig 40 000 Vertragsunter-nahmen jeder Größe, von General Motors mit seinen 766 000 Beschäftigten bis zum Zehn-Mann-Betrieb. Rund 26 Millionen Amerikaner, zuneh-mend aber auch Ausländer, le-ben direkt und indirekt vom 300-Milliarden-Dollar-Budget des Pentagon.

Konzentrationsgrad, Gott-ähnlichkeit und Unbeweglich-keit der Rüstungsfirmen wuchsen mit den Jahrzehnten der Gewöhnung. 65 Prozent sämtlicher Militärausgaben fließen den 100 größten Vertragsfirmen zu; die fünf größten allein wickeln rund ein Fünftel der Pentagon-Aufträge ab.

Ein Staat im Staate. Verharmloser wei-sen zwar darauf hin, daß der Anteil des Wehretats am Bruttosozialprodukt der USA seit 1985 von 6,5 auf 6,0 Prozent gesunken sei, während er in der Sowjet-Union immer noch bei über 15 Prozent liege; und daß der Anteil während des Zweiten Weltkriegs auf über 40 Prozent, während der Vietnam-Zeit auf immerhin neun Prozent geklettert sei.

Doch die Zahlen führen in die Irre. Unbestreitbar ist Amerikas Industrie mehr als andere westliche Industrien von der Waffenherstellung abhängig ge-worden. Es macht eben einen Unter-schied, ob eine Wirtschaft dauerhaft ei-nen hohen Rüstungsanteil aufweist oder ob sie kurzfristig, für eine Kriegsperi-ode, auf einen hohen Wehranteil um-schalten muß.

Nach dem Zweiten Weltkrieg waren die US-Industriellen froh – und rasch in der Lage –, sich wieder auf zivile Ferti-



gung umzustellen. Nach 40 Jahren Kalten Krieges sind die Rüstungsmanager nicht in der Lage, sich schnell umzuorientieren.

Sosehr allerdings kurzfristig Bilanzen und Beschäftigung der Waffenbranche beeinträchtigt würden – auf längere Sicht dürfte Amerikas Wirtschaft von mehr Konzentration auf die Herstellung friedlicher Ware nur profitieren.

Ähnlich wie die Sowjetwirtschaft hat auch die US-Industrie durch die Last des militärisch-industriellen Bereiches Schaden genommen. Rund zwei Drittel des gesamten öffentlichen Aufwands für Forschung und Entwicklung flossen in die unproduktive Rüstungsindustrie. Vom gesamten Forschungs- und Entwicklungsaufkommen der US-Unternehmen sind es immer noch ein Drittel.

Die Sogwirkung des militär-industriellen Komplexes wird von Ökonomen auch als wesentlicher Grund für den Verfall der US-Industrie und das Absinken ihrer Arbeitsproduktivität gesehen. Von 1865 bis 1975, so eine neue Untersuchung, haben die USA im Real-Lohn und in der Industrieproduktivität ununterbrochen an der Welt-Spitze gestanden. Jetzt ist das Land hinter Japan und die Bundesrepublik zurückgefallen.

Die Überlastung der amerikanischen Volkswirtschaft mit Rüstungsaufwand wird auch als Grund für die Versäumnisse im Ausbau der Infrastruktur und des Erziehungswesens angesehen – beides Voraussetzungen einer robusten Industriewirtschaft.

Aufgeschreckt registriert die Rüstungsbranche, daß neuerdings selbst an der heiligen Wall Street der Ausdruck von der „Friedensdividende“ populär wird. Die Nachteile für die Konjunktur erscheinen im Finanzzentrum verkraftbar. Analysten erklären, ein Ausfall durch reduzierte Verteidigungsausgaben werde die Wirtschaft kaum treffen; sie sei gegenwärtig vollbeschäftigt.

„Reduzierte Rüstungsausgaben“, so die konservative Bank Brown Brothers Harriman in New York, „sollten als Ge-

legenheit gesehen werden, die Mittel in andere wirtschaftliche Nutzung umzudirigieren.“ Auf rund 100 Milliarden Dollar pro Jahr beziffert die Bank inzwischen den gesamtwirtschaftlichen Wert der Friedensdividende – bislang noch ein Zukunftswert.

Solche Zahlen hören die steifnackigen Rüstungsmanager gar nicht gern. Bislang hatten sie doch stets Erfolg mit der Drohung, ganze Regionen würden ohne sie versanden. Sollte die Erpressungstechnik diesmal versagen?

Verzweifelt versucht jedes der hochkarätigen Rüstungsunternehmen, aus dem reduzierten Verteidigungsbudget den gleichen Betrag herauszu-

holen wie vorher – auf Kosten der anderen Hersteller. „Die machen Lobby-Arbeit wie die Weltmeister“, amüsiert sich ein Kongreß-Abgeordneter, „doch die simple Tatsache ist: Sie haben Überkapazitäten.“

Manche von den Großen gehen deshalb schon auf die Dörfer. Grumman etwa bemüht sich um Unterkontrakte aus dem Airbus-Programm, und Lockheed vermietete 670 Spezialarbeiter an den Konkurrenten Boeing, die dort den Super-Jumbo Boeing 747-400 montieren.

Boeing selber, ohnehin ein schlechter Lobbyist als die Branchenfürher der Rüstungsindustrie, erhöht seine Zivilproduktion kräftig. Motoren-Hersteller



Kongreß-Abgeordneter Weiss
„Wirtschaftlich nicht vorbereitet“

wie General Electric und UTC (United Technologies), ebenfalls unter den zehn größten Rüstungsunternehmen, folgen dem Luftfahrt-Konzern ins Zivilgeschäft.

Den anderen bleibt, wenn nicht plötzlich wieder der Kalte Krieg über die Welt kommt, auch nichts anderes, als sich neue Tätigkeitsgebiete zu suchen. Die Devise laute für die Waffen-Gewaltigen, so der linke Ökonom Seymour Melman: „Konkurrenzfähig werden oder untergehen.“ Denn: „Die wissen offenbar gar nicht, über was alles in Genf schon verhandelt wird.“

ENERGIE

Alles geordnet

Die Elektrizitätskonzerne kaufen ein Industrieunternehmen nach dem anderen. Überhöhte Stromtarife machen es möglich.

Die beiden Firmen zählen zu den zehn größten Industrieunternehmen der Bundesrepublik. Aber der Erfolg hat weder das Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerk (RWE) noch die Veba satt gemacht. Im Gegenteil: Beide Konzerne kaufen so schnell und reichlich neue Firmen, als gelte es, rasch die allerletzten Beutestücke zu verteilen.

Der Kaufrausch der Giganten hat Stil; erworben wurden bisher meist wertvolle Teile der deutschen Industrie. RWE-Chef Friedhelm Gieseke holte unter anderem die Deutsche Texaco ins Reich des Essener Stromkonzerns. Veba-Boß Rudolf von Bennigsen-Foerder erwarb zuletzt Teile von Feldmühle Nobel und der Spedition Schenker.

„Wir blicken ständig nach links und rechts und prüfen, wie wir unsere Sparten noch verbessern, abrunden und ergänzen können“, umreißt Gieseke die weiteren Absichten des RWE. Reserven von vier Milliarden Mark machen die Essener auch in Zukunft zu potenten Käufern.

Das Wettrennen zwischen dem Essener RWE und der Düsseldorfer Veba, durch Rivalitäten und Sticheleien angeschärft, wirkt auf den ersten Blick nicht ungewöhnlich. Erfolgreiche Privatkonzerne streben nach Größe.

Doch eins paßt nicht ins Bild: Das Stammgeschäft beider Konzerne ist die Stromerzeugung und -verteilung. Weder die PreussenElektra, die umsatzstarke Stromtochter der Veba, noch das RWE sind reinrassige Privatfirmen. Beide verdienen ein gut Teil ihres Geldes als öffentliche Versorgungsunternehmen.

Die Milliarden, mit denen die Elektrizitätsversorgungsunternehmen (EVU) wuchern, sind keineswegs im Wettbewerb, auf freien Märkten erwirtschafteter Gewinn. Es ist, verfolgt man die Spur des Geldes bis zur Quelle, das Geld der Stromkunden.

Die Elektrizitätserzeuger und -verteiler sind staatlich zugelassene Monopolisten. Sie arbeiten in ihren Versorgungsgebieten ohne Konkurrenz. Die Strompreise müssen sich die EVU von den Wirtschaftsministerien der Länder genehmigen lassen. Die Beamten prüfen auch die milliardenschweren Investitionen in Kraftwerke und Leitungsnetze.

Alles ist im Sinne der Stromfirmen geordnet. Sobald die beamteten Aufseher die Investitionspläne genehmigt haben, dürfen die Kosten auf die Stromrechnungen umgelegt werden. Unternehmerische Fehlleistungen wirken sich des-