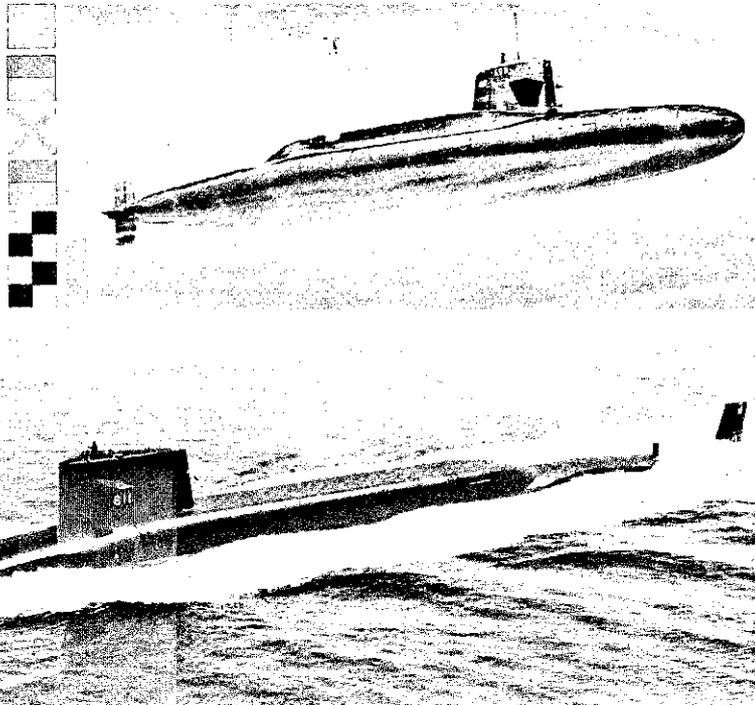


Revell
America's
SEA
POWER
POLARIS SUBMARINE

World's most powerful underwater systems today • Polaris missiles that "can" • 16000 miles • 16 Polaris Launching tubes • Sleep of 100 • Full nuclear arm



Spielzeug-Modell eines Atom-U-Bootes, Original: „Die wichtigsten Geheimnisse ...

USA

RÜSTUNGSGESCHÄFT

Russen erfreut

Das Geheimnis blieb nicht geheim. Alan Greenspan, Präsident der New Yorker Marketing-Organisation Townsend-Greenspan & Co., lüftete es.

Seit Anfang letzten Jahres suchte der Wirtschaftler die Antwort auf jene Frage, die ihm sein Auftraggeber, eine US-Rüstungsfirma, gestellt hatte: Wie viele Schwenkflügel-Jagdbomber vom Typ F-111 werden 1972 für Amerikas Air Force fliegen?

Monatelang studierte der New Yorker die Pressemitteilungen des Pentagon, prüfte zensierte Protokolle des Senats-Untersuchungsausschusses für Verteidigungsfragen, durchforschte Firmen-Mitteilungen und Fachzeitschriften, lauschte Radio-Interviews und verfolgte Fernsehdiskussionen.

Dann konnte Greenspan seinem geheimen Auftraggeber die geheime Zahl melden: 583.

Im Rennen um fette Pentagon-Aufträge gewannen Greenspan-Kunden damit vor der Konkurrenz einen möglicherweise unaufholbaren Vorsprung.

„Vorzeitige Informationen über bestimmte Pläne des Pentagon“, schrieb das „Wall Street Journal“, „können ein Geschäft von Hunderten Millionen Dollar bedeuten.“

Das wissen auch Amerikas Rüstungsfabrikanten und ihre Zulieferer. Die Eskalation des Krieges in Vietnam und damit verbundener Mehrbedarf an Waffen, Munition und Versorgungsgütern haben die Firmen an der Heimatfront in ein erbittertes Geschäftsfeld getrieben.

Immer häufiger suchen die großen Rivalen im Auftragskampf Schützenhilfe bei jener Art Marktforscher-Unternehmen, die sich auf Rüstungs-Recherchen spezialisiert haben.

Jedes Detail, jeder Hinweis auf mögliche Preisforderungen, Lieferfristen, Bedarf und Planung des US-Verteidigungsministeriums ist den Rüstungsfirmen wichtig, kann für sie Millionengeschäfte bringen oder bremsen.



Rüstungs-Rechercheure Greenspan, Larned ... auf einem Silbertablett serviert“

Unlängst ermittelte die im US-Bundesstaat Connecticut ansässige Berater-Gesellschaft DMS, daß die Army eine Neuentwicklung der Boden-Boden-Raketen vom Typ „Sergeant“ plane.

Bevor die Pläne in die Öffentlichkeit drangen, hatte die Präzisionsinstrumenten-Firma Hamilton Watch Co. in Lancaster (im US-Bundesstaat Pennsylvania) — ein DMS-Kunde — bereits mit dem „Sergeant“-Hersteller, der Sperry Rand Corp., über Zulieferungsverträge verhandelt.

Fünf bis zehn Millionen Dollar, so hatte die „Symetrics Engineering Corp. in Satellite Beach (US-Bundes-

staat Florida) geschätzt, gäben die Streitkräfte pro Jahr für „Electronic Counter measures“ (ECM: Elektronische Radar-Störeinrichtungen) aus.

Die Späher der New Yorker Militärmarkt-Forscher Frost & Sullivan kundschaffeten hingegen aus, daß McNamaras Ministerium für das System 125 Millionen Dollar jährlich eingeplant hatte. Symetrics Engineering Corp. konnte ihre Produktionskapazitäten rechtzeitig auf die Mehrbelastung einstellen und gewann so einen entscheidenden Vorsprung vor ihren Konkurrenten.

„Die Regierung würde uns nie so etwas erzählen“, erklärte M. J. Martin, Planungsdirektor der New Yorker General Instrument Co., „es ist für sie ein zu heißes Eisen.“

Die Späher-Firma DMS konnte ihren militärisch interessierten Kundenkreis innerhalb von drei Jahren auf 3500 verdoppeln; DMS-Präsident William Larned ist Spezialist des Me-tiers. Er arbeitete zehn Jahre als Geheimagent für jene Streitkräfte, deren sorgsam gehütete Geheimnisse er jetzt aufdeckt und an seine Kunden verkauft.

Bis zu 52 000 Mark pro Jahr zahlen mehr als 1000 amerikanische Firmen an Frost & Sullivan. Die Pentagon-Experten liefern dafür einen Computer-Service, der alle Verträge zwischen US-Firmen und dem Verteidigungsministerium detailliert wiedergibt. Zumeist lohnen sich die Investitionen: 90 Prozent der Informationen, so erklärten Frost-Kunden, stimmen.

Kein US-Gesetz hindert die Rechercheure daran, ihre Informationen zu verkaufen, solange nicht ein „top secret“-Detail veröffentlicht und dadurch die Sicherheit des Landes gefährdet wird. „Die USA sind im Kalten Krieg klar benachteiligt“, klagte Samuel Zark, Abteilungsleiter im Beschaffungssamt des Pentagon, „wir präsentieren unsere wichtigsten Geheimnisse oft auf einem Silbertablett.“

1961 konnten sich bereits die Konstrukteure der US-Spielzeugfirma Revell bedienen. Sie bauten aus Pentagon-Unterlagen und Pressemitteilungen ein naturgetreues Modell der Polaris-Atom-U-Boote und verkauften das Spielzeug-Schiff nebst — bis dahin geheimen — Angaben für 2,98 Dollar. „Was uns bei unseren Recherchen fehlte“, so ein Revell-Sprecher, „haben unsere Konstrukteure dazukombiniert.“ Sie kombinierten richtig. „Wenn ich Russe wäre“, klagte damals Vize-Admiral Hyman Rickover, „würde ich den USA außerordentlich dankbar für eine derartige Großzügigkeit sein.“

Auf die Großzügigkeit der Rüstungs-rechercheure hoffen auch die Sowjets in Washington.

Major Wladimir Kriwzow, Berater des Luftwaffen-Attachés der sowjetischen Botschaft, schickte unlängst 300 Dollar an DMS und bat um einen Bericht über die Nachschuborganisation der U.S. Air Force.

Die Amerikaner bedauerten: Sie verkaufen nicht an Kunden aus dem Ostblock.