
Michael Brzoska

Europäische Rüstungsindustrie: Arbeitsplatzabbau und Konversionserfahrung

Dr. Michael Brzoska, geb. 1953 in Heide/Holstein, Studium der Volkswirtschaftslehre in Hamburg und Fribourg/Schweiz, war am Institut für Friedensforschung und Sicherheitspolitik an der Universität Harnburg und als Forschungsgruppenleiter am Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) tätig und ist jetzt Forschungsleiter am Internationalen Konversionszentrum Bonn.

Immer wenn es um Rüstung geht, bekommen Arbeitsplätze ein besonderes Gewicht. Das war schon zu Zeiten so, als die Arbeitslosigkeit noch relativ gering war. und das ist um so mehr der Fall, seit die Arbeitslosigkeit in einer Reihe von Ländern in Westeuropa die 10-Prozent-Marke überschritten hat. Beispiel Eurofighter: Die Industrie hat erfolgreich damit Lobby gemacht, daß in Westeuropa mehr als 50 000 Arbeitsplätze von diesem Projekt abhängen, allein 18 000 in Deutschland.

Rüstung und Beschäftigung

Das Argument der Arbeitsplätze ist stets auch ein ideologisches; ein mit der Wirklichkeit nicht unbedingt übereinstimmendes Bild. Oft geht es denen, die das Argument benutzen, gar nicht um die Arbeitsplätze, sondern um andere Dinge, etwa die Gewinne, die im Rüstungsgeschäft gemacht werden. Vielfach werden auch die Zahlen übertrieben. Auch hier sei auf den Fall Eurofighter verwiesen: Als nach dem vorläufigen positiven Kabinettsbeschuß vom Juli 1997 Journalisten bei der DASA in München anfragten, wann denn nun damit zu rechnen sei, daß Leute eingestellt würden, wurden sie aufs nächste Jahrtausend vertröstet. Die vorher genannten Beschäftigtenzahlen seien nur Hochrechnungen für die Phase der Spitzenproduktion etwa im Jahre 2005; einstweilen habe man ausreichend Leute, um mit der Produktion zu beginnen.¹

Aber wie viele Ideologien hat auch die der Arbeitsplatzschaffung durch Rüstungsaufträge einen wahren Kern. Natürlich werden durch konkrete Rüstungsaufträge konkrete Arbeitsplätze geschaffen, entfallen Arbeitsplätze in benennbaren Firmen, wenn Aufträge abgearbeitet sind oder eingeplante Aufträge nicht erteilt werden. In Konkurrenzwirtschaften ist das Problem, zumindest aus der Sicht der Firmen, immer die mangelnde Nachfrage. Wenn ein Auftrag wegfällt, gibt es keinen unmittelbaren Ersatz. Damit muß die Geschichte aber nicht zu Ende sein. Daß Aufträge abgearbeitet sind oder Geschäftsbereiche wegbrechen, ist ein allgemeines Phänomen, geschieht ständig in allen Branchen der Wirtschaft. Zwar sind im Rüstungsbereich die einzelnen Aufträge besonders groß und ist das Geschäft auf Grund von Beschaffungszyklen und der Bedeutung politischer Faktoren besonders stark schwankend, aber ungewöhnlich ist die Situation in der Rüstungsindustrie keinesfalls.

Eine der Aufgaben des Managements jedweder Industriefirma - die in zunehmendem Maße, zumindest was ihre Folgen für Löhne und Arbeitsbedingungen angeht, auch auf die Beschäftigten abgewälzt wird - ist es, solche Auftragsrückgänge zu meistern, Akquisition zu betreiben, die Stellung in vorhandenen Märkten auszubauen, neue Geschäftsfelder zu finden.

¹ „Trotz Eurofighter keine Euphorie“, Tagesspiegel, 28. Juli 1997.

Eine alte Streitfrage ist, ob Rüstungsfirmen bei der Suche nach Alternativen begünstigt oder benachteiligt sind. Es gibt Argumente für beide Seiten. Rüstungsfirmen haben in der Regel überdurchschnittlich hoch qualifizierte Beschäftigte, haben besonders große Forschungs- und Entwicklungsabteilungen. Weil internationale Rüstungsmärkte schon länger stark globalisiert sind, verfügen zumindest Firmen, die im Rüstungsexport aktiv sind, generell über gute Kontakte im Ausland. Auf der anderen Seite bedingt Rüstungsproduktion aber auch strukturelle Nachteile für den Versuch, zivile Alternativen zu entwickeln. Dazu gehören die häufig unterentwickelte Kostenkontrolle und das entsprechend wenig ausgeprägte Denken in Kostenkategorien, die hohen Verwaltungskosten, das stark auf einen bestimmten, relativ kleinen Kundenkreis, nämlich Militärs und Beschaffungsverantwortliche, ausgerichtete Marketing, und die oft überdurchschnittliche Entlohnung der Beschäftigten. Insgesamt, so wird häufig gesagt, haben Rüstungsfirmen eine Untemehmenskultur, die von der ziviler Firmen grundsätzlich abweicht und ein Umschwenken auf zivile Märkte erschwert.

Das Ende des Ost-West-Konfliktes und der damit zusammenhängende starke weltweite Rückgang der Rüstungsaufträge erlauben uns, diese Frage mit einer Fülle von neuem empirischen Material und individuellen Erfahrungen anzugehen. Während bis in die Mitte der achtziger Jahre die Frage nach den Folgen des Rückgangs der Rüstungsproduktion eher eine rhetorische war, ist sie nun eine sehr praktische geworden.

Insgesamt sind die weltweiten Militärausgaben zwischen 1986 und 1995 um mehr als 30 Prozent zurückgegangen. Der Rückgang bei den Beschaffungsausgaben, die für die Rüstungsindustrie von unmittelbarer Bedeutung sind, war noch stärker, etwa ein Drittel weltweit. Die Schrumpfung war nicht überall gleich stark. Der Rückgang war in den Nachfolgestaaten der Sowjetunion und in Osteuropa besonders auffällig, während in Ostasien Militär und Rüstung eher zugelegt haben. Westeuropa und die USA liegen ungefähr in der Mitte dazwischen. Interessanterweise sind die weltweiten Rüstungsexporte besonders intensiv zurückgegangen. Je nachdem, welche Datenquelle zu Grunde gelegt wird, schrumpfte der internationale Handel mit Waffen in den letzten 10 Jahren wertmäßig um 40 bis 70 Prozent. Das liegt zum Teil an Verschiebungen innerhalb des Handels weg von teuren Großwaffensystemen zu Kleinwaffen und Technologie für Modernisierungen und Eigenbau, zum Teil an der starken Zunahme des Handels mit gebrauchten Waffen, vor allem aber daran, daß es vielen traditionellen Abnehmern, etwa in Afrika und Nahost, an Geld fehlt.

Auch für westeuropäische Rüstungshersteller sind die Exportmärkte enger geworden, allerdings mit einigen Ausnahmen. Der wichtigste Grund ist das allgemeine Schrumpfen des Exportmarktes. Stark verloren haben vor allem osteuropäische Anbieter, voran Rußland bzw. die frühere Sowjetunion, und Anbieter aus der Dritten Welt. Zugelegt haben hingegen die Exporteure aus den USA. Der Anteil Westeuropas ist, mit Verschiebungen unter den einzelnen Staaten und Firmen, relativ konstant geblieben.

Die Kombination von drastischem Rückgang der Beschäftigung und starkem Rückgang des Exportes hat zu einer deutlichen Verminderung der Beschäftigung in der westeuropäischen Rüstungsindustrie geführt, insgesamt sind in den vergangenen 10 Jahren nach unseren Schätzungen mehr als 600 000 Arbeitsplätze verlorengegangen. Die stärksten Verluste gab es in Deutschland und England mit jeweils etwa 180 000 Beschäftigten. Prozentual gesehen waren die Rückgänge in Belgien und Spanien am größten.

Die Reduzierung von Rüstungsexporten und nationaler Beschaffung hat zwei entgegenwirkende Effekte auf die Beschäftigung. Zum einen verlieren Rüstungsfirmen zunächst Aufträge, und damit gehen Arbeitsplätze verloren; zum anderen aber gibt es

mehr Aufträge für die zivile Wirtschaft insgesamt. Denn das vorher für Rüstung ausgegebene Geld ist nicht verloren. Es wird nun für zivile Zwecke verausgabt, durch den Staat, wenn der Staatshaushalt nicht gesenkt wird, oder durch Private, wenn der Rückgang der Militärausgaben zu einer Verringerung der Staatsausgaben führt. Die genaue Höhe dieser „Friedensdividende“ ist umstritten, weil sie schwer von anderen Einflußfaktoren auf wirtschaftliches Wachstum und Beschäftigung zu trennen ist, nicht jedoch die Tatsache, daß es sie gibt. Interessanterweise sind vor allem einer konservativen Wirtschaftspolitik verpflichtete Experten, wie etwa der Internationale Währungsfonds, der Meinung, daß die Friedensdividende hoch ist. Allerdings haben die Rüstungsfirmen und ihre Beschäftigten von dieser „Friedensdividende“ nicht viel. Die „Friedensdividende“ kommt der gesamten Wirtschaft zugute, den Rüstungsfirmen nur in dem Maße, wie es ihnen gelingt, auf zivilen Märkten wettbewerbsfähig zu sein. Die Diskussion der „Friedensdividende“ soll hier nicht vertieft werden², vielmehr soll vor allem von den Rüstungsbetrieben und ihrer Konversion die Rede sein.

Anpassungsstrategien: Formen und Folgen

Wie sind die Rüstungsfirmen mit dem Rückgang der Rüstungsproduktion fertig geworden? Welche Auswirkungen auf Beschäftigung lassen sich feststellen? Generell lassen sich vier Anpassungsstrategien unterscheiden:

1. Verlassen des Rüstungsmarktes. Diese Strategie verfolgen vor allem Firmen, die nicht glauben, längerfristig wettbewerbsfähig zu sein, weil ihre Rüstungsproduktion zu klein ist oder sie nicht über zukunftssträchtige Technologien verfügen, Beispiele in Europa sind der niederländische Philips-Konzern und die britische Thorn EMI. In der Regel verkaufen solche Firmen ihre Rüstungskapazitäten an andere Firmen. Philips etwa an Thomson-CSF aus Frankreich und Thorn EMI an GEC in Großbritannien.
2. Konsolidierung der Rüstungsproduktion. Auch in einem schrumpfenden Rüstungsmarkt läßt sich noch viel Geld verdienen. Einzelne Firmen haben ihre Marktanteile in den vergangenen Jahren vergrößert, nicht zuletzt durch Aufkäufe von Konkurrenten und von Kapazitäten, die andere verkauft haben. In Westeuropa gehören zu diesen Firmen Thomson-CSF in Frankreich, Daimler-Benz in Deutschland und British Aerospace in Großbritannien. Noch spektakulärer sind die Fälle in den USA, mit den Superkonzernen Lockheed Martin, Boeing McDonnell Douglas und Raytheon. Die Erhöhung des Umsatzes im Rüstungsgeschäft ist allerdings nicht mit einer automatischen Erhöhung der Beschäftigung verbunden. Im Gegenteil - Konsolidierung führt meistens zu Rationalisierungen und einem Abbau der Beschäftigung. Zur Konsolidierungsstrategie gehört regelmäßig auch eine Kampagne zur Ausweitung des Exports. Nicht zuletzt deshalb ist der Wettbewerb auf den Exportmärkten in den letzten Jahren deutlich härter geworden.
3. Ausbau des zivilen Geschäftes durch Konversion, In vielen Firmen ist die unmittelbare Antwort auf den Rückgang des militärischen Geschäftes der Versuch des Aufbaus oder, wenn bereits vorhanden, des Ausbaus ziviler Geschäftsbereiche. Meist liegen die zivilen Bereiche nahe an den militärischen; militärische Flugzeugbauer versuchen, den zivilen Flugzeugbau auszuweiten, Panzerbauer versuchen sich im zivilen Fahrzeugbau usw. Regelmäßig allerdings stellen die Firmen fest, daß in den zivilen Märkten, in denen sie ihr Geschäft ausbauen wollen, schon andere Firmen aktiv sind. Es ist nicht leicht, den Absatz auszuweiten, schon gar nicht in Zeiten wie den neunziger Jahren, in denen das wirtschaftliche Wachstum gering ist und die Konkurrenz zunimmt. Zudem stellen Firmenleitungen häufig fest, daß nur ein Teil

2 Vgl. hierzu Bonn International Center for Conversion. Conversion Survey 1996. Oxford: Oxford University Press, Kapitel 1.

der Ressourcen, die aus der Rüstungsproduktion stammen, auch für die zivile Produktion effizient eingesetzt werden können. Vielfach sind Maschinen und Anlagen nicht umnutzbar, weil sie zu speziell für die Rüstungsproduktion sind, nicht mehr den neuesten Anforderungen genügen oder einfach nicht mehr gebraucht werden. Auch bei den Beschäftigten setzt ein Aussiebnungsprozeß ein, der stark von den nationalen Arbeitsgesetzen beeinflusst ist. Wo leicht entlassen werden kann, wie in Großbritannien, werden viele Beschäftigte entlassen und neue, häufig zu geringeren Löhnen, wieder eingestellt. Auch wo Entlassungen schwieriger sind, wie in Deutschland, wird entlassen, allerdings müssen Firmen sich auch bemühen, Arbeitskräfte innerhalb der Firmen umzusetzen. Gelegentlich werden auch Umschulungsmaßnahmen finanziert. Neu eingestellt werden häufig unter anderem Beschäftigte für Marketing, Vertrieb und Reparatur, alles Abteilungen, die in Rüstungsfirmen normalerweise unterentwickelt sind.

4. Ausbau des zivilen Geschäftes durch Zukauf ziviler Firmen. Häufig kommen Firmenleitungen auch zu dem Schluß, daß der Aus- bzw. Aufbau von zivilen Geschäftsfeldern leichter zu bewerkstelligen ist, wenn ganze Firmen aufgekauft werden, die bereits in zivilen Märkten eingeführt sind. So lassen sich die Gewinne, die etwa aus dem Verkauf von Rüstungsinteressen gemacht worden sind, anlegen und auch im Rüstungsgeschäft nicht mehr benötigte Managementkapazitäten auslasten. Allerdings sind die Beschäftigungseffekte begrenzt. Denn die zivilen Firmen haben bereits Beschäftigte, und Zuwächse in der Beschäftigung erfolgen nur, wenn das zivile Geschäft ausgeweitet werden kann.

Nur die dritte Strategie ist Konversion im engeren Sinne der Umwandlung von Kapazitäten von der militärischen zur zivilen Produktion. Aber auch wenn die erste und die dritte Strategie verfolgt wird, findet Konversion statt, wenn auch in begrenztem Umfang.

Es liegen keine genauen Statistiken darüber vor, wie viele Firmen welche Strategien verfolgt haben und wie erfolgreich sie waren. Am nächsten kommt einer solchen Statistik die Auswertung von Daten der weltweit größten Rüstungsfirmen, die im Stockholmer Friedensforschungsinstitut SIPRI gesammelt werden.³

Veränderungen bei den 75 größten Rüstungsherstellern aus OECD und Entwicklungsländern (1990 bis 1994)

| in konstanten Preisen | Zivile Umsätze | |
|----------------------------|---|---|
| | abnehmend | ansteigend |
| Rüstungsurnsatz abnehmend | 35 „Verlierer“ - 836.000 Arbeitsplätze -f US \$ 32 Mrd. Rüstungsurnsatz - US \$ 77 Mrd-ziviele U aisätze | 32 „Konvertierer“ - 284.000 Arbeitsplätze - US \$ 23 Mrd-Rüstungsurnsatz -r- US \$ 95 Mrd. zivile Umsätze |
| Rüstungsurnsatz ansteigend | 3 „Konsolidierer“ - 6.000 Arbeitsplätze +- US \$ 0.5 Mrd. Rüstungsurnsatz - US \$ 1.4 Mrd. zivile Umsätze | 5 „Gewinner“ + 94.000 Arbeitsplätze + US \$ 4.5 Mrd. Rüstungsurnsatz •f US \$ 21.9 Mrd. zivile Umsätze |

3 Stockholm International Peace Research Institute, SIPRI Yearbook. Oxford: Oxford University Press, jährlich seit 1990.

Daraus ergibt sich, daß eine große Zahl von Firmen „Verlierer“ sind, in dem Sinne, daß sie in den letzten Jahren sowohl Umsatz im Rüstungs- als auch im zivilen Bereich verloren haben. Dies sind häufig Firmen, die versuchten, durch Schrumpfen auf wenige Kernbereiche den Rückgang in ihrem Hauptgeschäft, der Rüstung, zu überleben. Bei diesen Firmen, immerhin 35 unter den 75 weltweit größten Rüstungsfirmen, gingen sehr viele Arbeitsplätze verloren. Eine zweite, mit 32 Firmen fast ebenso große, Gruppe sind die „Konvertierer“, wobei hier ein weitgefaßter Begriff der Konversion zu Grunde gelegt wird, der auch die Übernahme bereits bestehender ziviler Firmen einschließt. Die Konversion ist bei diesen Firmen unterschiedlich gut gelungen, aber in der Summe haben sie deutlich mehr an zivilem Umsatz gewonnen, als sie an Rüstungsumsatz verloren haben. Trotzdem verringerte sich auch bei diesen Firmen die Beschäftigung, wenn auch nicht mehr als in der Wirtschaft insgesamt. Eine kleinere Zahl von Firmen, insgesamt 8 unter den 75, steigerte ihren Rüstungsumsatz, wobei es immerhin 5 Firmen fertigbrachten, sowohl ihren Rüstungs- als auch ihren zivilen Umsatz zu steigern.

Die Zahlen für die größten westeuropäischen Firmen zeigen ähnliche Tendenzen, 16 der 33 größten Firmen sind „Verlierer“, die sowohl im Rüstungs- als auch im Zivilgeschäft einbüßten. Dies war besonders häufig in Großbritannien und Frankreich der Fall. 13 der 33 Firmen waren „Konvertierer“, die ihren zivilen Umsatz steigern konnten. Die meisten „Konvertierer“ sind in Deutschland und Frankreich zu finden. 4 Firmen expandierten ihr Rüstungsgeschäft, in den meisten Fällen auf Kosten des zivilen Umsatzes.

Diese aggregierten Angaben decken sich mit dem Eindruck, den man aus der Sammlung von Einzelfällen gewinnen kann. Es gibt Firmen, etwa den Panzerhersteller Krauss-Maffei in München, die sehr erfolgreich ihr ziviles Geschäft ausgebaut haben, in diesem Fall besonders im Bereich der Kunststoffmaschinen. Andere Firmen, etwa British Aerospace haben sich noch stärker auf den Rüstungsbereich konzentriert als in der Vergangenheit, nachdem Versuche, aus dem Rüstungsbereich heraus- und in die Automobil- und Geschäftsflugzeugbau hineinzudiversifizieren, nicht sehr erfolgreich waren. Diese Erfahrungen lassen sich auch bei kleineren Firmen feststellen. Die frühere Philips-Tochter Epro in Gronau/Deutschland hat recht erfolgreich von militärischen auf zivile Märkte umgestellt, die frühere Philips-Tochter Elektro Spezial in Bremen hat dasselbe versucht, ist aber Ende 1996 gescheitert.

Insgesamt ist feststellbar, daß Konversion in den vergangenen Jahren im großen Umfang versucht worden ist, Erfolge auch nicht ausgeblieben sind, aber nicht eindeutig genug waren, um die Verluste durch den Rückgang der Rüstungsproduktion vollständig auszugleichen. Die Zahlen für Westeuropa und die USA zeigen einen ähnlichen Trend, mit allerdings etwas besserem Ergebnis für die USA. was kleinere Firmen angeht.

Welche Gründe waren dafür verantwortlich, daß Konversion manchmal erfolgreich war, manchmal nicht? Zu den Faktoren, die Erfolg und Mißerfolg beeinflußt haben, zählen:

- Die wirtschaftlichen Rahmendaten in den neunziger Jahren waren eher schlecht als gut. Anders als nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges gab es keinen Rückstau zahlungskräftiger Nachfrage, die mit zivilen Gütern befriedigt werden konnte. Im Gegenteil brachen ganze Volkswirtschaften in Osteuropa zusammen. Auch in den westlichen Industrieländern wurden Sparprogramme durchgesetzt, die es nicht erlaubten, staatliche Technologieprogramme, wie etwa die Raumfahrt in den sechziger Jahren, als Ausgleich für zurückgehende Rüstungsproduktion aufzulegen.

- Der vorherrschende Trend bei Börsianern und Management-Consultants in den neunziger Jahren war die Rückbesinnung auf das „Kerngeschäft“ und nicht der Aufbau neuer Geschäftsfelder. Die Börse belohnte Firmen, die kurzfristig viel Geld verdienten, nicht solche, die langfristig investierten. Auch bei Banken war es häufig schwierig, Geld für risikoreiche Geschäftsstrategien zu erhalten.
- Konversion ist in manchen Branchen einfacher als in anderen. Insbesondere in zivilen Branchen, in denen vor allem Großaufträge erteilt werden und die Zahl der Abnehmer gering ist, die „Untermehmentkultur“ also ähnlich ist. Rüstungs-firmen gute Chancen, Das gilt zum Beispiel für den Flugzeugbau oder auch die Energietechnik. Auch dort, wo die Technologien sehr ähnlich oder sogar identisch sind, also im Bereich der „dual-use“-Technologien, ist Konversionserfolg häufiger. Problematisch ist Konversion in Branchen, in denen die zivile Technologie weiter ist als die militärische, zum Beispiel in Teilen der Elektronik-Industrie.
- Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung des Rüstungsmarktes, insbesondere die Hoffnung, daß der Rüstungsmarkt doch wieder wachsen könnte, verstärken die Tendenz von Rüstungsmanagern zu risikoscheuem Verhalten. Wenn klar ist, daß die Beschaffung nicht wieder wächst und Exporte nicht gesteigert werden können, besteht höhere Bereitschaft, es mit neuen Strategien zu versuchen.
- Staatliche Rüstungsbetriebe haben häufig größere Probleme mit Konversion als private Firmen, weil sie besondere gesetzliche oder administrative Vorschriften beachten müssen und/oder sehr spezifische Beschäftigungsstrukturen haben, Privatfirmen hingegen über größere Flexibilität verfügen.
- Der Ausbau bereits vorher vorhandener ziviler Produktion ist in der Regel leichter als der Aufbau völlig neuer ziviler Geschäftsbereiche. Die Einführung völlig neuer Technologien ist häufig teuer und risikoreich, wenn auch hier natürlich Erfolge möglich sind, wie etwa das Beispiel der Firma Hagenuk in Deutschland zeigt, die heute erfolgreich Mobiltelefone herstellt und früher überwiegend Elektronik für Marineschiffe gefertigt hat.
- Konversionserfolge sind stark von der Bereitschaft aller Beteiligten, Veränderungen zu entwickeln und umzusetzen, abhängig. Dazu zählen Management genauso wie Beschäftigte und ihre Vertretungen. Konversion, die Rüstungsbeschäftigten zugute kommen soll, erfordert häufig Umschulungen und Fortbildungen, aber auch eine hohe Risikobereitschaft des Managements.
- Staatliche Unterstützung kann Konversion befördern., vor allem durch Hilfe bei Umschulungen, Absicherung von Krediten und direkte Abnahme von Produkten, wie etwa Umwelttechnik aus Konversionsbetrieben. Direkte Konversionsprogramme wurden vor allem von der Europäischen Union, im Rahmen ihrer KONVER I und II-Initiativen, angestoßen. In Deutschland waren sozialdemokratische Bundesländer bereit, Konversion zu unterstützen, wobei allerdings die Standortkonversion im Vordergrund stand. In Großbritannien war die Bereitschaft für staatliche Unterstützung sehr gering - In Frankreich wurden die Konversionsmittel 1996 deutlich aufgestockt. Insgesamt muß allerdings gesagt werden, daß die Konversionsunterstützung sehr zurückhaltend geblieben ist. KONVER II, das größte derartige Programm, ist für die Jahre 1994 bis 1997 mit ca. 720 Millionen ECU für alle EU-Mitgliedsstaaten ausgestattet. Allerdings ist fraglich, ob mit mehr staatlichen Mitteln für Rüstungsfirmen sehr viel mehr an Konversion hätte erreicht werden können. Staatliche Mittel können Märkte nur in begrenztem Umfang ersetzen. Zudem wurden gelegentlich durch staatliche Förderung verkrustete Strukturen festgeschrieben und die Konversion eher behindert als gefördert.

Der Abbau von Rüstungskapazitäten in Westeuropa ist mit großer Wahrscheinlichkeit noch nicht beendet. Diese Prognose gründet sich zum einen auf die Einschätzung der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung, die zu weiterem Spardruck auf öffentliche Haushalte führen dürfte, aber auch die Erwartung, daß - nach Wegfall des militärischen Gegners im Osten - die sicherheitspolitische Lage weitere Abrüstung erlaubt. Auch eine deutliche Zunahme des weltweiten Rüstungsexportes ist nicht zu erwarten, eher ein weiterer Rückgang, oder, wenn vor allem in Süd- und Südostasien noch weiter aufgerüstet wird, eine Stabilisierung auf dem jetzigen Niveau. Darüber hinaus aber hängt der Kapazitätsabbau immer noch hinter dem Rückgang der Nachfrage hinterher, das heißt es gibt immer noch erheblichen Kapazitätsüberhang. Dieser wird, schon aus Kostengründen, weiter abgebaut werden müssen.

Konversion ist dabei eine Unternehmensstrategie. Sie wird nur sehr selten in ihrer kompletten Form durchgeführt, also daß dieselben Beschäftigten mit denselben Maschinen in denselben Werkshallen zunächst Rüstungs- und dann zivile Güter herstellen. Sehr viel häufiger sind partielle Konversionen, in denen ein Teil des Personals in ziviler Produktion weiterbeschäftigt wird oder ein Teil der Maschinen weiter benutzt wird. Die schwächste Form derartiger Konversion ist der Zukauf ziviler Produktionsstätten, weil hier nur in geringem Umfang vorher mit Rüstungsproduktion befaßte Personen in zivile Produktion überführt werden. Für die Firmen ist diese schwache Form der Konversion attraktiv, für die Beschäftigten weniger.

Insgesamt läßt sich feststellen, daß der Rückgang von Beschaffungsausgaben und Rüstungsexporten in Westeuropa von den beteiligten Firmen relativ gut verkraftet worden ist. Pleiten sind die große Ausnahme geblieben. Für die Beschäftigten sieht die Analyse schlechter aus - einerseits weil Umstrukturierungen oft mit Entlassungen einhergehen, andererseits weil in den neunziger Jahren ein genereller Produktivitätsschub zu verzeichnen war. Aber wo gute Voraussetzungen vorlagen und die Beteiligten zum Wandel bereit waren, war auch in den neunziger Jahren Konversion möglich. Auch die DASA und die anderen am Eurofighter beteiligten Firmen haben das in der Vergangenheit geschafft. Ein Verzicht auf den Eurofighter hätte nicht zu den von den Firmen behaupteten Beschäftigungseinbußen geführt, wenn auch eine vollständige Kompensation durch Konversion schwerlich möglich gewesen wäre.