

Die Rüstungssparte der Landsysteme ist immer noch mittelständig strukturiert und primär auf die nationale militärische Bedarfsdeckung ausgerichtet. Sie verfügt nur über einen geringen Spielraum, "fehlende" Aufträge in einem Staat durch andere Märkte zu kompensieren. Aus diesem Grund wird die Übernahme der spanischen Rüstungsfirma Empresa Nacional Santa Barbara de Industrias Militares (und der Tochterfirma Santa Barabara de Blindados) durch die amerikanische General Dynamics Land Systems (GDLS), die im Juli 2001 vertraglich besiegelt wurde, auch Folgen für die deutsche Rüstungsindustrie haben.

Vollzieht sich nun ähnlich den Entwicklungen in der militärischen Luftfahrtindustrie eine Europäisierung der Panzerindustrie über den Zwischenschritt einer nationalen Konsolidierung oder werden die Rüstungsfirmen versuchen, sich über eine transatlantische Kooperation oder Fusion längerfristig Marktanteile zu sichern? Für die deutschen Firmen bedeutet dies: Wird es eine Fusion zwischen Krauss-MaffeiWegmann, Rheinmetall DeTec und den relevanten Tochterfirmen der Rüstungsfirma Diehl VA Systems geben? Werden Krauss-MaffeiWegmann oder Rheinmetall DeTec eine Fusion mit General Dynamic Land Systems (GDLS) anstreben bzw. von GDLS geschluckt?

Standortbestimmungen der Panzerindustrie

Die beiden großen Systemhäuser Krauss-MaffeiWegmann (KMW) und Rheinmetall DeTec hatten im letzten Jahr erfolglos versucht, das spanische Unternehmen zu erwerben, um sich damit längerfristig einen weiteren Markt zu sichern und ihr technisches Know-How zu schützen. Die Tochterfirma Santa Barabara dos Blindados ist verantwortlich für die Produktion von 219 Leopard 2 E-Kampfpanzern mit deutscher Lizenz. Durch die amerikanische Übernahme stellte sich für KMW und Rheinmetall die Frage des Schutzes der Leopard 2-Technologien, da GDLS mit der Herstellung von Abrams-Kampfpanzermodellen ein Konkurrent ist. (1)

Immer noch existieren im Bereich der militärischen Landsystemproduktion etwa 30 europäische Rüstungsunternehmen mit insgesamt etwa 20.000 Beschäftigten, die in der Lage sind, komplette Landsysteme herzustellen. Schätzungen zufolge werden zwar in den nächsten fünf Jahren noch ein-

(1) Vgl. *ami* 7/00, S. 28.

mal Aufträge für etwa 13 Mrd. Euro in diesem Bereich vergeben, aber die Zeit von Bestellungen kompletter Waffensysteme ist vorbei. (2) Der umsatzintensive Markt für Kampfpanzer ist ausgereizt. In den großen europäischen Staaten sind Systeme im Einsatz, die jeweils wenigstens 25 Jahre (mit etwaigen Modernisierungen) betrieben werden sollen: Die Zulieferung des Challenger II für Großbritannien endet 2002, die Franzosen beschaffen seit 1993 den Leclerc (bis 2005), Deutschland betreibt den Leopard 2. Die letzten Großaufträge in diesem Segment werden wohl aus Griechenland und der Türkei kommen. Außerdem ist kein "feindliches Modell" in Aussicht, welches die Schwächen dieser Kampfpanzergeneration ausnutzt und als Legitimation für neue Systementwicklungen benutzt werden könnte. Der neue russische T-95 Kampfpanzer mit 135mm SBG Geschütz wird noch lange in der Warteschleife stehen. (3)

In den neuen nationalen Militärstrategien Europas spielen große Landstreitkräfte keine Rolle mehr. Für die Interventionseinsätze werden kleinere, flexiblere und leichtere Fahrzeuge benötigt, die zudem eher durch Anwendung neuer Kommunikations- und Informationstechnologien ihre militärische Wirkung erhöhen. Für die einzelnen Rüstungsunternehmen wird es immer wichtiger werden in der Lage zu sein, moderne Subsysteme und Bausätze für bereits bestehende Waffensysteme zu entwickeln und innerhalb kürzester Zeit zu integrieren, sei es Präzisionsmunition oder C4ISR-Fähigkeiten (Command, Control, Computer, Communication, Intelligence, Surveillance, Reconnaissance). Die Entwicklung neuer Großkaliber oder ganzer Waffenplattformen rückt in den Hintergrund. (4)

Die ähnliche Angebotspalette der Rüstungsfirmen wird zunehmend als Hindernis für die Konsolidierung ihrer Marktposition begriffen. Kleine Stückzahlen treiben die Preise nach oben und erschweren die Entwicklung und Integration neuer (ziviler) Technologien. Noch immer kommen 77% der gepanzerten Fahrzeuge aus nationaler Produktion, Komplettlieferungen aus dem Ausland machen nur etwa 18% aus. Nur 4,5% der gepanzerten Landfahrzeuge werden in internationalen Kooperationsprojekten durchgeführt. (5)

(2) *Europäische Sicherheit (ES)*
8/01, S. 20.

(3) *Jan Joel Andersson: Cold War Dinosaurs or Hi-Tech Arms Providers - The West European land armaments industry at the turn of the Millenium. Institute for Security Studies der WEU, Occasional Paper Nr. 23, Februar 2001.*

(4) *J.J. Andersson, s.o.*

(5) *J.J. Andersson, s.o.; ES*
8/01, S. 19ff.

Europäische Grenzen des Wachstums?

Die Reduzierung der nationalen Verteidigungsbudgets und das veränderte Anforderungsprofil an die Streitkräfte führte zu ähnlichen Prozessen, wie sie vorher schon bei der militärischen Luftfahrtindustrie zu beobachten waren. Kleine-

(6) Zur Europäisierung der Rüstungsindustrie und Beschaffungsbehörden siehe *ami* 10/99, S. 43ff.; *ami* 7-8/01, S. 23ff.; 9/01, S. 19ff.

(7) J.J. Andersson, s.o.; *ES* 8/01, S.21

(8) J.J. Andersson, s.o.; *Defense News Weekly (DNW)*, 10.9.01

re Zuliefererfirmen - auch in anderen Staaten - wurden aufgekauft. Die Staaten begannen, ihre Beschaffungsentscheidungen zu koordinieren und zwangen damit ihre Rüstungsindustrien zur transnationalen Kooperation, um einerseits die technischen Anforderungen zu erfüllen und andererseits die Erlöse durch größere Stückzahlen zu erhöhen. (6) Die unterlegenen Bieter entscheiden sich mangels alternativer Aufträge in der Regel zu einem Ausstieg aus dem Geschäft.

Gegenwärtig scheinen sich lediglich Rheinmetall DeTec und das britische Rüstungsunternehmen Alvis Vehicles Ltd. durchsetzen zu können. Beide Unternehmen verfügen über eine breite Angebotspalette und waren nicht abhängig von der Produktion von Großwaffensystemen. Außerdem haben Rheinmetall und Alvis durch den Aufkauf von Rüstungsfirmen in anderen Staaten auch Zugang zu anderen Märkten erhalten. Rheinmetall investierte innerhalb der letzten 10 Jahre etwa 1 Mrd. DM in die Aquisition anderer Rüstungsfirmen. (7)

Inzwischen stellt sich auch für die größeren europäischen Kampfpanzerhersteller die Frage nach ihrer Zukunft. Anders als Rheinmetall oder Alvis haben sie es versäumt, rechtzeitig ihre Produktionspalette zu erweitern. Zu dem Kreis der Übernahme-Kandidaten gehören der französische Staatskonzern GIAT (Leclerc-Kampfpanzer), das britische Unternehmen Vickers Defense Systems (Challenger 2) und auch Krauss-MaffeiWegmann (Leopard 2).

Noch versucht GIAT sich als dritter Riese zu etablieren. Allerdings basierten die Planungen auf einer steigenden Nachfrage und profitabilem Export des Kampfpanzers Leclerc. Nachdem die Exportgeschäfte nur unter Verlust abgewickelt werden konnte und innerhalb von 10 Jahren etwa 7 Mrd. DM Verlust gemacht wurde, begann die Regierung 1995 mit der Restrukturierung. Durch transnationale Kooperationsvorhaben sollen auch Marktanteile bei Subsystemen erobert werden. Der wichtigste Rettungsanker für GIAT bleibt aber der 1,2 Mrd. US \$ Auftrag des Véhicule blindé de combat d'infanterie (VBCI), einem gepanzerten Fahrzeug, welches in dem Joint Venture "Satory Military Vehicles" zusammen mit Renault Véhicules Industrielles hergestellt wird. Die französische Regierung hat bereits 700 Stück bestellt und GIAT rechnet mit dem Export von weiteren 700 VBCI. (8)

Vickers Defense Systems erlebte mit der Challenger-Produktion eine ähnliche Entwicklung. Als das Unternehmen versuchte, doch durch internationale Kooperation know-how im Zuliefererbereich zu sammeln wurde es 1999 von

Rolls Royce aufgekauft, die allerdings nur an der Marine Abteilung von Vickers interessiert waren. Seitdem sucht Rolls Royce einen Käufer für Vickers, der sich allerdings wegen der pessimistischen Prognosen über die Marktentwicklung in diesem Bereich nicht findet. (9)

Krauss-MaffeiWegmann sieht sich mit den gleichen Problemen konfrontiert. Zu lange orientierte sich das Unternehmen ausschließlich daran, ganze Waffensysteme vornehmlich für die Bundeswehr zu entwickeln, ältere Modelle zu exportieren oder die Lizenzen dafür zu vergeben. Aufgrund der reduzierten Nachfrage verfügt KMW nicht mehr über die finanziellen Reserven, andere Unternehmen zu übernehmen. Durch das Scheitern des Kaufes von Santa Barbara de Blindados zusammen mit Rheinmetall droht KMW längerfristig auch der Verlust weiterer Leopard 2 Modernisierungsaufträge - nach wie vor einem Pfeiler des Konzerns. Hinzu kommt die Unsicherheit über die Besitzverhältnisse. Die in Privatbesitz befindliche Wegmann GmbH & Co. besitzt zwar mit 51% die Mehrheit, aber gleichzeitig ist es wahrscheinlich, daß das Konsortium von Siemens AG und der Robert Bosch GmbH die 49% KMW-Anteile, die es im Rahmen der Mannesmann AG-Übernahme von Vodaphone bekam, ab Juli 2002 an einen anderen (amerikanischen) Interessenten verkaufen wird.

(9) Zu der Übernahme von Vickers durch Rolls Royce siehe *ami* 12/99, S. 25.

Kampfansage oder Eintrittskarte ?

General Dynamics Land Systems hat mit dem Erwerb von 25% der Rüstungsfirma Steyr-Daimler-Puch und 100% der spanischen Rüstungsfirma Santa Barbara de Industrias Militares einen wichtigen Schritt auf den europäischen Markt für Landsysteme getan. Der Vertrag zwischen dem bisherigen Besitzer, der spanischen Staatsholding Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) und GDLS wurde am 25.07.2001 unterzeichnet. Darin verpflichtet sich GDLS in den nächsten 5 Jahren etwa 60 Mio. Euro zu investieren.

Der Erwerb von Santa Barabara für 5 Mio. Euro war für GDLS ein lukratives Geschäft. Die spanische Firma hat noch anstehende Aufträge im Wert von 2 Mrd. USD. Die größten Projekte sind die Lizenzproduktion des Leopard 2 E (219 Stück bis 2009), des Schützenpanzers/leichten Kampfpanzers ASCOD/Pizarro (IFV), der 155mm/ Kaliber 52 Haubitze (155/52 APU SBT-1) und des 40mm Granatenwerfers (LAG 40 SB-M1). (10) Außerdem verfügt GDLS nun über die Kontrolle des spanisch-österreichischen Panzerprogramms ASCOD. Umgekehrt hat für SEPI nicht nur der Kaufpreis eine Rolle ge-

(10) *Wehrtechnik*, 1/99, S. 64.

spielt, sondern auch die Aussicht, daß Santa Barbara durch Eingliederung in den General Dynamics Konzern auch Zugang zu dem restriktiven US-Rüstungsmarkt erhalten wird. Laut GDLS sollen in Zukunft wenigstens 60% des Umsatzes durch Exporte eingenommen werden. Zukünftig sollen 40mm- und 120mm-Munitionen hergestellt werden, Zünder für Raketen, Hellfire-Raketen sowie das Design neuer Produkte. Im Bereich des Panzerbaus soll Santa Barbara längerfristig vor allem Ersatzteile für Abrams-Panzer und Bradley-Kampffahrzeuge herstellen, sowie das Chassis und Turm für den Pandur 6x6 und den GDLS-Gefechtsturm an die Kampffahrzeuge Pizarro und BMR 6x6 anpassen. (11)

(11) J.J. Andersson, s.o.; DNW, 10.9.01.

Nach General Motors Canada mit dem Erwerb des schweizer Panzerherstellers MOWAG und United Defense mit dem Kauf von Bofors Defence (ehemals Bofors Weapon Systems AB) in Schweden, hat mit GDLS nun der dritte amerikanische Rüstungskonzern einen wichtigen Schritt auf den europäischen Markt getan. Gleichzeitig zeigen die Übernahmen auch, daß die europäischen Firmen verbesserten Zugang zum amerikanischen Markt erhielten. Nun sind auch die deutschen Rüstungsfirmen gezwungen, sich zu diesen Entwicklungen zu positionieren.

Rheinmetall: Junior Partner oder European Leader

Die Bundesregierung würde eine "Konsolidierung" der deutschen Landssystemindustrie vor weiteren internationalen Fusionen befürworten. In diesem Sinne äußerte sich Bundeskanzler Schröder im Oktober 2000 in einer gemeinsamen Erklärung mit Vertretern der Rüstungsindustrie. Die folgenden Gespräche führten bislang allerdings zu keinem offiziellen Ergebnis, auch weil anders als Rheinmetall, die Firmen Krauss-MaffeiWegmann und Diehl Munitionssysteme jeweils in Familienbesitz sind. (12) Es ist auch denkbar, daß Rheinmetall die Entscheidung in anderen internationalen Projekten abwartet, bevor es sich für eine intensivere Kooperation mit den beiden Firmen entscheidet. (13)

(12) Weitere Informationen zur Geschichte von Diehl siehe ami 1/99, S. 17.

(13) DNW, 24.9.01.

Für die drei großen Rüstungsfirmen Rheinmetall DeTec, Krauss-MaffeiWegmann und Diehl VA Systems reicht die nationale Beschaffungsplanung nicht mehr aus. Nur 25% des Beschaffungsetats der Bundeswehr ist für Projekte bei den Landssystemen eingeplant und größere neue Projekte sind nicht in Aussicht.

Auswahl geplanter gepanzerter Fahrzeuge in Europa und den USA

Staat	Typ	Zahl	Beginn	Status/Produzent
Belgien	Reece 2000	169	2002	Offen
Deutschland	Marder(KWS)	63	2001	Rheinmetall/KMW
	Wiesel 2 (KWS)		2002	Rheinmetall
	Fennek	202	2002	Rheinmetall/KMW/Aerospace& Vehicles SP/ RDM Technologies
	GTK	1.000	2004	ARTEC-Konsortium (Rheinmetall/KMW/Alvis/Stork)
	NGP (ausgesetzt)		2008	KMW
	Dingo	56	2002	KMW
Finnland	leichtes Kampffahrzeug	57	2002	Hägglands-Patria (gehört Alvis)
Frankreich	VBCI	700	2006	Satory MV (GIAT/Renault VI)
	PVP	500-1.000		Offen (Panhard)
Italien	Gepanzrtea	580	2001	IVECO-OTObreda
	Trasportfahrzeug			
Niederlande	PVW	400-600		ARTEC-Konsortium (Rheinmetall/KMW/Alvis/Stork)
	Fennek	410	2002	Rheinmetall/KMW/Aerospace& Vehicles SP/RDM Technologies
Österreich	ASCOD	112	2002	Steyr-Daimler-Puch (GDLS besitzt Anteile)
Schweiz	Panzerwagen	120		MOWAG (gehört General Motors of Canada)
	leichter Kettenpanzer	186	2002	Hägglands (gehört Alvis)
Spanien	ASCOD			Santa Barbara (gehört GDLS)
Türkei	Gepanzertes Transportfahrzeug	551	2001	FNSS (gehört United Defense)
Großbritannien	FCLV	400-500	2006	Offen
	MRAV	1.000	2006	ARTEC-Konsortium (Rheinmetall/KMW/Alvis/Stork)
	ABSV	800-1.000	2008	Offen (Rheinmetall bewirbt sich)
	Tracer	300-400		Offen (Vickers/GLDS)
	Warrior (Mod.)	789	2008	Offen(Alvis)
USA	FCS		2008	Offen(u.a. KMW mit Boeing)
	IFV	2.313	2004	GMGDLS (evtl. mit Rheinmetall)

Neue Projekte wären für Krauss-MaffeiWegmann von größter Bedeutung, da ihr Kernbereich der Systembau ist und sie nicht wie Diehl VA Systems als Zulieferer eine flexible Auftragsstruktur oder wie Rheinmetall noch andere Standbeine in diesem Sektor haben, wie z.B. Munitionsproduktion.

Rheinmetall DeTec befindet sich in der günstigsten Position. Aufgrund der Konzernstruktur verfügt Rheinmetall über eine große Angebotspalette im militärischen Bereich und besitzt auch zivile Komponenten. In den letzten zwei Jahren wurden zudem die Aufkäufe anderer Firmen erfolgreich integriert und enge Verbindungen in die USA aufgebaut - vor allem mit General Dynamics Land Systems.

Die Verlockungen des amerikanischen Rüstungsmarktes

Mangels Alternativen an großen europäischen Beschaffungsprojekten im Bereich der Landsysteme und der durch die Billigkonkurrenz auf dem Rüstungsmärkten der Dritten Welt, bleibt für die großen Rüstungsunternehmen nur der amerikanische Markt, wo ein umfangreiches Modernisierungsprogramm bis 2006 angeschoben werden soll. Rheinmetall kann sich dabei gute Chancen ausrechnen, da bereits einige ihrer Produkte in Lizenz von US-Firmen für die US-Army hergestellt werden und Kontakte zu amerikanischen Firmen bestehen.

Im Zentrum der Aufmerksamkeit steht das Future Combat System (FCS), welches ab 2012 zur Verfügung stehen soll und nach einem modularen Prinzip aufgebaut sein soll. Diese modulare Konzeption der nächsten Generation schwerer Landsysteme wurde von den NATO-Staaten seit Mitte der 90er Jahre wiederholt angedacht, in Deutschland unter der Bezeichnung Neue Gepanzerte Plattform (NGP). Nur Großbritannien (FRES - Future Rapid Effect Systems) und die USA haben sich entschlossen, die Planungen voranzutreiben.

Im Rahmen des FCS will die US-Army über die Defense Advanced Research Project Agency (DARPA) in fünf Jahren etwa 1,8 Mrd. US \$ für Forschung und Entwicklung dieser Waffensystemplattformen ausgeben. Sie sollen die "Feuerkraft und den Schutz" des M1A2 Abrams haben und die Geschwindigkeit und "intelligence"-Fähigkeiten des neuen Interim Armored Vehicles (IAV). Die US-Army will im April 2003 entscheiden, ob es diese Technologien geben wird und dann ab 2008-2012 die Waffensysteme zuführen. Zu diesem Zweck hat die DARPA im Mai 2000 vier Verträge, jeweils über 10 Mio. US \$, mit vier Teams abgeschlossen. Experten rechnen mit starkem Interesse anderer Armeen an diesem Programm. Viele warten die Ergebnisse ab, bevor sie auch einen modularen Aufbau in Erwägung ziehen und überlegen, ob sich ein "nationaler" Entwicklungskraftakt lohnt. (14) Auch KMW bewirbt sich als Teil des Boeing-Konsortiums um das FCS-Vorhaben. Aufbauend auf den Vorarbeiten zu dem langfristig geplanten Bundeswehrbeschaffungsprojekt NGP, will KMW einen neuen Typ der Gefechtsunterstützungsfahrzeuge entwickeln, bewaffnet mit "vertically launched" Raketen und "high-rate-of-fire"-Kanonen mittleren Kalibers. (15)

Das zweite Projekt der US-Army ist der Aufbau von Future Brigade Combat Teams. Bis zum Erreichen der anvisierten "Objective Force", ausgerüstet mit modernen Waffen- und Kommunikationssystemen, werden Interim Brigade Combat

(14) DNW, 10.9.01.

(15) *Janes International Defense Review (JIDR)*, 7/01; *Deutsche Presse Agentur*, 12.3.01

(16) DNW, 10.9.01.

Teams zusammengestellt, deren Hauptkriterien Mobilität (Luftverladbarkeit) in C-130 Hercules-Transportflugzeugen, leichte aber leistungsstarke Geschütze und die Nutzung modernster Informationstechniken sein sollen. Jede BCT soll 360 IAVs in 10 Variationen erhalten (Transport, Evakuierung, Aufklärung). (16) Auf der USA-Heeresmesse kündigte Rheinmetall an, ab 2003 ein New Armored Wheeled Vehicle produzieren zu können, das zufällig die US-Kriterien erfüllt mit einem Eigengewicht von 20 Tonnen, C-130-Verladbarkeit sowie 105mm Geschützen. (17)

(17) JIDR, 12/00.

Ein Teil der Interim Armored Vehicles für die geplanten Brigade Combat Teams soll über ein leistungskräftiges Geschütz verfügen, ohne die Beweglichkeit einzuschränken. Rheinmetall W&M bietet der US-Army für ihr Brigade Combat Team (BCT) ihre 105mm Glattrohrkanone (smooth bore gun - SBG) an. Das Unternehmen hat sich dafür bereits mit General Dynamics Land Systems und der Alliant Technologies (ATK) in einem Bieterkonsortium zusammengetan.

Laut Rheinmetall ist die Leistung äquivalent zu größeren Kalibern, vor allem den ersten Versionen der 120mm-Geschütze des Leopard 2A4 und M1A1 Abrams. Die US-Army benutzt bereits in Lizenz eine Version der 120mm SBG von Rheinmetall für die M1A1/A2 Abrams. (18) Hinzu kommen die Vorteile in Gewicht und Größe für die neuen Fahrzeuge, ähnlich der Light Armored Vehicle (LAV)-III Klasse. Die Reichweite kann bei Bedarf noch vergrößert werden und mit nur geringen Modifikationen läßt sich auch die NATO-Standardmunition abschießen. (19) Die Chancen stehen gut, da das amerikanische Joint Venture General Motors and General Dynamics Land Systems Defence Group (GM GDLS Defence Group) von der US Army den 840 Mio. US \$-Auftrag erhalten hat, 466 IAVs für zwei BCT zu bauen. Insgesamt sollen 2.313 IAVs für 4 Mrd. US \$ beschafft werden. (20) Bis Juli 2002 sollen nun von GM GDLS zehn IAV Mobile Guns Systems gebaut werden, die etwa 3,1 Mio. DM/Stück kosten sollen. Ab 2003 werden diese Systeme dann getestet und ein Jahr später soll die Produktion anlaufen. (21)

(18) JIDR, 2/00.

(19) Defence Systems Daily, 24.10.01, www.defence-data.com

(20) Janes Defense Weekly, 11.7.01. Außerdem hat GDLS den Auftrag erhalten, die Systementwicklung des Advanced Amphibious Assault Vehicle zu übernehmen, von dem ab 2006 1.013 Stück beschafft werden sollen. Die Entwicklung von 10 Prototypen soll 712 Mio. USD kosten.

(21) DNW, 10.9.01.

Für die IAV sowie die FCS will Rheinmetall auch an die lukrativen Munitionsaufträge kommen. Aus diesem Grund hat Rheinmetall am 17.10.2000 mit der amerikanischen Firma Alliant Technologies (ATK) ein Memorandum of Understanding für die Entwicklung der nächsten Generation großkalibriger Munition für die FCS, aber auch für die Kampfpanzer, unterzeichnet. Rheinmetall hat aus diesem Grund auch wieder die Munitionsproduktion für die L51 105mm SBG Ge-

schütze aufgenommen: 105mm Kinetic Energy, 105mm High Explosives und Übungsmunition. Daneben kooperiert Rheinmetall noch mit Primex bei der Produktion der 120mm-Tungsten Kinetic Energy Munition. (22)

Proliferationsgefahren

Die Konsolidierung des Rüstungsmarktes birgt immer die Gefahr einer Intensivierung der Exportgeschäfte bzw. der Lizenzproduktion in Staaten, deren Reexportverhalten nicht immer kontrolliert werden kann. Aus friedenspolitischer Sicht ist eine diversifizierte, mittelständische Rüstungsindustrie immer einem transnationalen Rüstungskonzern vorzuziehen. Aus Sicht der Rüstungsunternehmen ist dagegen ein Zusammenschluß bzw. eine Eingliederung eigener Abteilungen in einem transnationalen Rahmen ökonomisch sinnvoll. Jene Unternehmen, denen dies zuerst gelingt, werden sich längerfristig einen Vorsprung vor den Fusions-Nachzögern sichern. Vorausgesetzt, es gelingt trotz des Interesses der Bundesregierung nicht, die Landsystemindustrie auf nationaler Ebene zusammenzuführen, wird es mittelfristig keine "europäische Lösung" geben. Für Rheinmetall DeTec wäre dann ein Fusion ihrer Tochterfirma Rheinmetall Landsysteme mit GDLS lukrativ, denn dadurch würde sich die Auftragslage längerfristig aufgrund der amerikanischen Beschaffungsvorhaben und der Forschungs- und Entwicklungspolitik verbessern. Die Nummer Zwei in Deutschland, Krauss-MaffeiWegmann ist in allen Fällen der Übernahmekandidat Nummer Eins, da ihm langfristig ein gleichberechtigter Kooperationspartner fehlen wird ■cs