

Das Werftenunternehmen Howaldtswerke Deutsche Werften (HDW) gehört derzeit zu den lukrativeren Rüstungsfirmen. Der Umsatz von 460 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2000/01 wird vor allem im Geschäft mit U-Booten für den Exportmarkt erwirtschaftet. Im Bereich konventionell angetriebener U-Boote kontrolliert HDW bis zu 80% des Weltmarktes. Angesichts eines Auftragsbestandes von 5,2 Mrd. Euro bis 2008 war es nur verständlich, daß der bisherige Mehrheitseigentümer, der Konzern Babcock-Borsig AG, zum alleinigen Eigentümer von HDW werden wollte. Die Bundesregierung und auch der Mutterkonzern der beiden anderen großen deutschen Werftenunternehmen Blohm&Voss sowie Thyssen Nordseewerke, der Konzern Thyssen-Krupp AG, unterstützten diesen Kurs, galt es doch als ausgemacht, daß mittelfristig die Werftenunternehmen unter einem Dach zusammengelegt werden um die Position auf dem internationalen Rüstungsmarkt zu stärken. Doch zwischen Dezember und März überschlugen sich die Ereignisse und inzwischen gehört HDW mehrheitlich der US-Investmentgesellschaft One Equity Partners, mit eventuell erheblichen Konsequenzen für den Export deutscher Rüstungstechnologien und -güter.

HDW :

unter amerikanischer Flagge auf der Exportwelle?

"Wenn Sie die Finanzierung nicht aufbringen können, müssen Sie die Strategie wechseln,"

Klaus Lederer, Aufsichtsratsmitglied von Babcock-Borsig und HDW-Vorstandsvorsitzender (1)

(1) *Financial Times Deutschland (FTD)*, 14.3.02

Die deutsche Marineindustrie galt als übersichtlich. Das Hauptgeschäft konzentrierte sich auf die drei Werftenunternehmen HDW, Blohm&Voss und Thyssen Nordseewerke (TNSW). Daneben haben sich die kleineren Unternehmen Abeking&Rasmussen, die Lürssen Werft und die Flensburger Schiffbaugesellschaft Nischenmärkte gesichert. Für alle Unternehmen galt zwar das Rüstungsgeschäft - und hier vor allem die Exporte - als wichtiges Standbein, aber gleichzeitig wurde durch gleichmäßige Auftragsvergabe durch die Bundesregierung immer eine Konkurrenzsituation vermieden und Exporte gefördert. Vizeadmiral Hans Lüchow: Bei Kooperationen mit ausländischen Unternehmen in Projekten ohne Bezug zur deutschen Marine muß die deutsche Industrie keine allgemeinen Regeln für die "Lizenzen, Offsets

oder Kompensationen" beachten. Der Stellvertretende HDW-Vorstandsvorsitzende Hannfried Haun: "(...) möchte ich in Dankbarkeit darauf hinweisen, dass unsere Marine und die Bundesregierung ausdrücklich anerkennen, dass der Export von U-Booten notwendig ist um die Systemfähigkeit im U-Bootbau bei HDW und TNSW zu erhalten und weiter zu entwickeln" (2) Die jeweiligen Bundesregierungen setzten sich bei der EU für eine stärkere Berücksichtigung der Küstenregionen bei den Zuteilungen aus dem EU-Strukturfonds ein. Als Gegenleistung blieben die neuen Beschaffungsprogramme der Marine für das Verteidigungsministerium tatsächlich bezahlbar und die deutschen Politiker konnten durch Verkauf oder Schenkung von Marinefahrzeugen an befreundete Staaten symbolisch "gute Beziehungen" bekräftigen und dadurch längerfristig Absatzmärkte sichern. Denn da kaum ein zwischenstaatlicher Konflikt oder Bürgerkrieg der letzten Jahrzehnte mit Fregatten, Korvetten, Zerstörern oder U-Booten ausgetragen wurde, galten diese Exporte als unverfänglich. "Was schwimmt, geht!" lautet ein beliebter Spruch der Industrie.

Als nächste Etappe der Konsolidierung der Werftenindustrie sollte also die Produktion unter einem Dach zusammengelegt werden. Auf einem Treffen der deutschen Rüstungsindustrie mit Bundeskanzler Schröder und Verteidigungsminister Scharping im Oktober 2000 beschlossen die beiden Konzerne ThyssenKrupp AG und Babcock-Borsig ihre Werften langfristig zusammenzuführen, so daß am Ende eine gegenseitige Aktienbeteiligung von 50% erreicht wird. In den Jahren 2001 und 2002 sollten jeweils 7,5% der Aktien getauscht werden. (3) Die Umsetzung verzögerte sich allerdings immer wieder, auch weil HDW gleichzeitig begann, nach internationalen Kooperationspartnern zu suchen und gleichzeitig nicht der Forderung des ThyssenKrupp-Managements nachkam, auf Systemfähigkeiten beim Fregatten- und Korvettenbau zu verzichten. (4) Der HDW-Mehrheitseigentümer Babcock-Borsig brachte die Verhandlungen endgültig zum Erliegen, als Klaus Lederer, damals Vorstandsvorsitzender von HDW und bei Babcock-Borsig, als nächstes Ziel den 100% Besitz von HDW nannte. (5) Babcock-Borsig besaß bis 2001 einen Anteil von 50% plus einer Aktie an HDW. Die anderen Miteigentümer waren die Preussag AG (25%) und die schwedische Rüstungsholding Saab AB (25% minus einer Aktie).

(2) *Wehrtechnik 1/02, S. 115*

(3) *die tageszeitung, 14.5.01*

(4) Es geht um den Bau der modernen Visby-Korvetten durch das schwedische HDW-Tochterunternehmen Kockums, *Reuters Business Briefing 7.2.02*

(5) *Naval Forces (NF), 6/01, S. 123*

Der geplante Flaggenwechsel

Daß sich Ende 2001 die Entwicklungen so überschlugen, daß HDW von der Investmentgesellschaft One Equity Partners (OEP), die zur sechstgrößten US-Bankgesellschaft Bank One of Chicago gehört, übernommen werden konnte, lag an vier Faktoren.

Erstens, der Entschluß der Saab AB, ihren HDW-Anteil von 25% minus einer Aktie zu verkaufen. Als der Konzern 1999 das schwedische Rüstungsunternehmen Celsius aufkaufte wurde die Celsius-Werft Kockums ausgegliedert und an HDW verkauft. Im Gegenzug erhielt die Saab AB HDW-Anteile mit der Auflage, diese frühestens am 1. Januar 01 weiterzuverkaufen, wobei zuerst Babcock-Borsig und Preussag die Möglichkeit bekommen würden, diese Anteile für 355 Mio. DM zu kaufen. (6)

Zweitens, die Entscheidung der Preussag AG den Umbau zu einem reinen Tourismus-Konzern zu vollenden und mittelfristig auch bei HDW auszusteigen.

Drittens, die mangelnde Liquidität von Babcock-Borsig. Der Konzern bekam zunehmend Schwierigkeiten im Anlagenbau, dem Hauptgeschäft, so daß die Erträge rückläufig waren. Auch HDW büßte durch die Expansion ihrer Aktivitäten an Liquidität ein. Im Geschäftsjahr 2000/2001 machte der Babcock-Konzern ein Minus von 76 Mio. Euro. (7)

Viertens schließlich, daß Klaus Lederer bzw. das Konzernmanagement (absichtlich) nicht reagierte und in der Zeit noch intensiver mit Werften in möglichen Exportmärkten über Kooperationen verhandelte und die Gespräche mit ThyssenKrupp verzögerte.

Damit begann Ende 2001 ein für Außenstehende kompliziertes Tauschgeschäft in dem die Öffentlichkeit nur unzureichend und widersprüchlich informiert wurde. Da Babcock-Borsig nicht in der Lage war, die HDW-Anteile von Saab zu kaufen, haben die Preussag AG 5% und die Bayernfinanz Investmentgesellschaft die 20% minus einer Aktie erworben. Kurze Zeit später haben dann anscheinend die Preussag AG ihre insgesamt 30% HDW-Anteile und die Bayernfinanz auch ihren Gesamtanteil an One Equity Partners (OEP) weiterverkauft, so daß diese 50% minus einer Aktie besaß. Überraschend hat dann auch Babcock-Borsig 25% des HDW-Aktienpaketes an OEP verkauft und nur noch eine Sperrminorität von 25% plus einer Aktie besaß. Experten gehen davon aus, daß dieses Umschichtungsgeschäft zwischen 800 Mio. und einer Milliarde Euro gekostet hat. (8)

Allerdings, trotz aller Überraschungen, eine feindliche

(6) NF, 6/01, S.37f

(7) Geld-online, www.tagesblick.de, 31.1.02;

hinzu kommen bei Babcock-Borsig Schulden in Höhe von 3,8 Mrd. Euro, Reuters-Business Briefing 28.2.02

(8) Janes Defense Weekly (JDW), 20.3.02, S. 22f.; Welt am Sonntag, 9.3.02

ami 32. Jg., Heft 5, Mai '02

Übernahme war es in keinem Fall. Vielmehr deutet alles darauf hin, daß der HDW-Vorstandsvorsitzende Klaus Lederer sorgfältig darauf hingearbeitet hat, sich von Babcock-Borsig zu lösen, um einen besseren Partner oder Mutterkonzern zu suchen. Vor die Wahl gestellt, verzichtete Klaus Lederer bereitwillig auf seinen Posten bei Babcock-Borsig, um sich nun ganz HDW zu widmen. Schon malt er die Zukunft in Rosarot: "Wir wollen am größten Rüstungsmarkt der Welt teilhaben und unsere "high-tech" Produkte wie die Korvetten der Visby-Klasse weltweit vermarkten, zum Beispiel bei der amerikanischen Navy oder der Coast Guard, und die AIP-Lösung als Ablösung für die "auxiliary" Dieselantriebe der amerikanischen U-Boote anbieten. Ein anderer Markt ist die japanische Marine, der wir die von Kockum entwickelten Stirling-Antriebe für ihre U-Boote anbieten werden". (9)

(9) *JDW*, 20.3.02, S. 22f.

Es gilt inzwischen als sehr wahrscheinlich, daß Babcock-Borsig auch die restlichen HDW-Anteile an OEP verkaufen wird. Ihr Wert wird auf 300 Mio. Euro geschätzt. Babcock-Aufsichtsratsmitglied Wolfgang Mädels meinte: "Der Verkauf der 25% an HDW war nur der erste Schritt in diese Richtung". (10) Ihren Bekundungen nach hat OEP allerdings kein Interesse an einem 100% Besitz von HDW und nahm bereits Gespräche mit den Unternehmen ThyssenKrupp und Ferrostaal in Essen, eine Tochter der MAN AG, auf. (11) OEP soll sich vertraglich verpflichtet haben, ihre Anteil innerhalb der nächsten fünf Jahre nur an ThyssenKrupp und/oder Ferrostaal zu verkaufen und auch danach diesen Rüstungskonzernen ein Vorkaufsrecht einzuräumen. Beide Konzerne sollen einen Kauf von jeweils 15% der Aktien planen. (12) Mit dieser Vereinbarung hätte HDW also die Möglichkeit, erst einmal fünf Jahre als US-Unternehmen die Chancen auf dem dortigen (Export-)Markt zu testen.

(10) *Reuters* 11.3.02; *JDW*, 3.4.02, S. 18

(11) *JDW* 20.3.02, S.22f.; *FTD* 14.3.02

(12) *Reuters* 11.3.02; *JDW* 3.4.02, S.18

Ein erstes Ergebnis wurde am 2. April bekanntgegeben. Die ThyssenKrupp Werften GmbH und HDW unterzeichneten eine weitergehende Kooperationsvereinbarung, die in Kraft tritt, sobald ThyssenKrupp Aktien von HDW erwirbt. Der Vereinbarung zu Folge wird HDW dann beim U-Bootbau enger mit TNSW und bei Marineaufträgen mit Blohm&Voss zusammenarbeiten. (13)

(13) *Defense News Weekly (DNW)*, 8.4.02, S. 14

(14) *NF*, 4/00, S.73

Sicherung der Absatzmärkte

Die durch den Besitzerwechsel mögliche Öffnung des amerikanischen Rüstungsmarktes für HDW würde die bisher verfolgte Internationalisierungs- und Diversifizierungsstrategie konsequent fortsetzen. Der erste Schritt wurde bereits 1999

getan, als HDW die Kockums-Werft übernahm und dadurch ihr Angebot bei der Korvetten- und Fregattenproduktion verbesserte. HDW plant langfristig nicht nur einzelne Komponenten, u.a. für die deutschen MEKO-Korvetten, die F 124 und bald auch die K 130 zu liefern, sondern auch über die Produktion der Visby-Korvetten von Kockums Komplettsysteme herzustellen. (14)

Noch während die Details der HDW-Übernahme von den Managern verhandelt wurde, knüpfte Klaus Lederer weitere Allianzen. Am 29.1.02 haben HDW und Ferrostaal den Kauf der Hellenic Shipyards (HSY) in Skaramanga/Griechenland vertraglich besiegelt, wobei noch eine Prüfung der EU-Wettbewerbsbehörde aussteht. (15) Türöffner für die Übernahme war die Entscheidung der griechischen Regierung im Jahr 2000, drei U-Boote des Typs U-214 von HDW durch Hellenic Shipyards montieren zu lassen. Mit dem Kauf von HSY ist HDW nun wieder direkt an dem Bau der restlichen zwei U-Boote U-214 beteiligt, sowie am Modernisierungsprogramm "Neptun" für die vier U-Boote des Typs U-209/1200. Dadurch bleibt das technologische Wissen für die U-214 weiter bei HDW. Außerdem verbessern sich die Exportchancen für ältere U-Boottypen in Staaten, deren Belieferung aus Deutschland nicht so leicht wäre. (16)

Parallel führt HDW noch Gespräche mit der italienischen Werft Fincantieri, die in Lizenz zwei leistungsfähigere U-Boote des Typs U-212 baut. Hier geht es auch um die Kooperation bei Design, Einkauf und Bau von Marineschiffen, sowie um die gemeinsame Vermarktung von U-Booten unter 700 Tonnen. (17) Außerdem besitzt Fincantieri die Exportlizenz der U-212 für den Mittelmeerraum bis in den Nahen Osten, so daß auch hier eine engere Anbindung HDW wieder mehr Kontrolle und Einnahmen im Exportgeschäft ermöglichen würden.

Im Februar 2002 wurde auch eine engere Zusammenarbeit zwischen HDW und dem spanischen Werftenunternehmen IZAR Contrucciones Navales S.A. / Madrid vereinbart, wobei es vor allem um den U-Bootbau in den Klassen unter 1.000 Tonnen gehen wird. IZAR ist im Jahr 2000 durch eine Fusion der Unternehmen Astilleros Espanoles und der Werft Bazan entstanden. Im letzten Jahr erwirtschafteten die 11.200 Beschäftigten etwa 1,2 Mrd. Euro Umsatz (27% davon militärisch). Dieses Jahr werden 1,62 Mrd. Euro anvisiert. (18)

IZAR ist für HDW aus drei Gründen interessant: 1) wegen der potentiellen Exportmärkte in Latein- und Südamerika; 2) wegen ihres technischen Know-How im Fregattenbereich

(15) JDW, 20.2.02, S. 19

(16) JDW, 20.3.02, S. 22f.

(17) Italien plant bereits, leichte U-Boote für den Küstenbereich zu entwickeln. *Marine Forum*, 7-8/01, S.41; *NF*, 6/01, S.36

(18) DNW, 11.2.02, S. 44

(Bazan's F 100); 3) weil IZAR bislang mit dem einzig verbliebenen europäischen Konkurrenten für HDW im konventionellen U-Bootbau (die U-Boote des Typs Scorpene), der französischen Werft DCN, kooperiert hat. Dieser würde dadurch langsam von HDW "umzingelt" werden, mit der Gefahr, daß der deutsche Hauptkonkurrent auch Einblick in ihrer Fertigungstechniken und Kostenkalkulationen bekommen könnte. (19)

Und schließlich führt HDW momentan noch Gespräche mit den portugiesischen Werften Lisnave und Viana del Costello. Hier geht es um eine Werften-Beteiligung in Höhe von 20% als Vorbedingung für den Auftrag der portugiesischen Marine zur Modernisierung der U-209PN. (20)

(19) Zur Situation von DCN siehe *Janes International Defense Review* 4/02, S. 8, 51f; *Le Figaro* (Paris), 21.10.01

(20) *JDW*, 20.2.02, S.19; *NF* 6/01, S.37; *Marine Forum*, 1-2/02, S.40

Doch ein Taiwan-Geschäft?

Brisant ist die nun erfolgte Neuordnung der HDW-Besitzerstruktur vor allem angesichts der Angebots des US-Präsidenten George Bush jr. vor einem Jahr, Taiwan konventionelle U-Boote zu besorgen. Nachdem Taiwan an dem Angebot Interesse gezeigt hat, geht es für die US-Regierung nun darum, ihre politische Glaubwürdigkeit gegenüber Taiwan zu wahren und dieses Teilgeschäft zustande zu bringen. Allerdings verfügen die US-Werften bislang nicht über die Produktionsanlagen zur Herstellung konventioneller U-Boote und die einzigen möglichen Lieferanten, HDW und die niederländische RDM-Werft, haben damals eine Lieferung ausgeschlossen, da auch ihre Regierungen sofort eine Exportgenehmigung ausschlossen. Zum anderen aber sind die Atom-U-Boot Hersteller, sowie Teile der US Navy, nicht darauf erpicht, daß in den USA wieder konventionelle U-Boote - wenn auch nur für den Export - hergestellt werden. Man befürchtet eine kritische Stimmung in den Bewilligungsausschüssen, wenn deutlich wird, daß konventionelle U-Boote bei fast annähernd gleicher Leistung nur ein Siebtel kosten. Auch einem Technologietransfer (Blaupausen etc.) stehen die USA kritisch gegenüber, aus politischen und ökonomischen Erwägungen. (21)

Dagegen intensiviert Taiwan die Bemühungen um einen Technologietransfer. Der Vorsitzende von China Shipbuilding, Yu Chen-nan, betonte: "Solange wir die Baupläne für das U-Boot aus dem Ausland bekommen, können wir das Boot in Taiwan herstellen." (22) Auch Taiwans Präsident Chen Shui-bian sagte einer Delegation deutscher BT-Abgeordneter, daß er nach wie vor auf einen Verkauf der U-209-Baupläne hofft, so daß Taiwan die acht U-Boote selbst bauen

(21) *Los Angeles Times*, 15.7.01

(22) *Taipei Times*, 7.5.01

(23) Taipei Times, 7.5.01

kann. (23)

Daher wäre für die USA nach wie vor ein direkter Verkauf des Endproduktes aus den Niederlanden oder Deutschland die bevorzugte Lösung. Mit anderen Worten, die Variante "Keine Fragen" ist die wahrscheinlichste, d.h. die US-Regierung beauftragt einfach eine US-Firma mit der Beschaffung von konventionellen U-Booten und überläßt es ihr, an die Blaupausen zu kommen. Northrup Grumman betonte bereits, daß ihre Litton Ingalls Shipyards gute Kontakte zu niederländischen und deutschen Werften hätte. (24) OEP soll bereits erste Gespräche mit den beiden Rüstungskonzernen General Dynamics und Northrup Grumman geführt haben. (25) ■cs

(24) Los Angeles Times, 15.7.01

(25) JDW, 20.3.02, S. 22f.

Verlag Graswurzelrevolution www.graswurzel.net

Helmut Thielen

DIE WÜSTE LEBT

Jenseits von Kapital und Staat

»Thielen kommt zu dem Schluß: Die Marktwirtschaft ist keine Zivilgesellschaft, sie ist Gewalt. Sie ist nicht (mehr) reformierbar. Dieses Buch ist ein flammendes Plädoyer für Gerechtigkeit, gegen Unterdrückung.«

Neues Deutschland

363 Seiten | 20,50 € | ISBN 3-9806353-3-3



graswurzelrevolution

Monatszeitung für eine gewaltfreie, herrschaftslose Gesellschaft

- Widerstand gegen Staat und Krieg
- Befreiung im Alltag
- TheoretikerInnen des Anarchismus und der Gewaltfreiheit
- Concert for Anarchy u.v.m.



Jahresabo (10 Ausgaben) 25 € • **Probeabo*** (3 Ausgaben) 5 € Vorkasse

* Verlängert sich ohne Kündigung zum Jahresabo. Kündigung jederzeit möglich.

GWR-Vertrieb · Birkenhecker Str. 11 · D-53947 Nettersheim