

Für Frieden und Freiheit oder Shareholder Value und Auslastungsquote? Rüstung in Europa und Nordamerika nach dem Zweiten Weltkrieg

Veranstalter: Militärgeschichtliches Forschungsamt Potsdam

Datum, Ort: 08.11.2011–09.11.2011, Potsdam

Bericht von: Stefan Maximilian Brenner, Militärgeschichtliches Forschungsamt Potsdam

Mit einem Workshop zu dem Thema Rüstung und Rüstungsgeschichte seit 1945 führte das Militärgeschichtliche Forschungsamt (MGFA) ein Projekt unter internationaler Beteiligung zu einem in der deutschen Geschichtswissenschaft bisher vernachlässigten Thema durch.

Für den Begriff der „Rüstung“ gibt es bisher keine eindeutige wissenschaftliche Definition. Der Ausdruck findet sich in zahlreichen Verknüpfungen mit anderen Begriffen wie Rüstungspolitik, Rüstungsindustrie, Rüstungsbe- reich oder auch in Verbindung mit Präpositionen, wie der Auf- oder Abrüstung wieder. Im Sprachgebrauch der Tagung wurde unter „Rüstung“ weniger staatlichen und industriellen Aktivitäten zur materiellen Ausstattung von Streitkräften im funktionalen Sinne nachgegangen als vielmehr der Frage nach Wechselwirkungen zwischen industrieller Rüstung und politischer Zielsetzung einzelner Staaten in historischer, politikwissenschaftlicher und volkswirtschaftlicher Betrachtung.

Die Sitzung wurde von MICHAEL EPKENHANS (Potsdam) mit den Worten eröffnet, „Rüstungsgeschichte sei ein Sonderthema innerhalb der Militärgeschichte“, da, wie er weiter ausführte, der Quellenzugang Historikern bisweilen etwas erschwert werde. Die Geschichte des Verhältnisses von Militär und Rüstung präsentiere sich für das 20. Jahrhundert in ihrer Aufarbeitung bis heute überwiegend als „weißer Fleck“. Rüstung sei daneben durch ein wechselseitiges, komplexes Verhältnis von Politik, Militär und Industrie gekennzeichnet, werde aber nicht selten durch eine vereinfachte, zumeist populäre Sichtweise dargestellt: Vertreter der Rüstungsindustrie verdienten am Kriege stets und suchten solchen daher unentwegt zu fördern. „Händler des Todes“ kennten daneben kein „Vaterland“, sondern hätten ausschließlich ihren

eigenen Profit im Auge. Epkenhans verwies in diesem Zusammenhang auf die umstrittene Debatte um bundesdeutsche Lieferungen von Panzern nach Saudi-Arabien. Er stellte die Gegenthese auf, Rüstungsaufträge seien für die Industrie keineswegs immer lukrativ, sofern nicht Folgeaufträge in Aussicht stünden. Anhand dieser These formulierte er Leitfragen für den Workshop, welche auf internationaler Basis betrachtet werden sollten: Welche Rolle spielte die Industrie generell im Prozess der Rüstungsgüterbeschaffung? Was erhoffte sich das einzelne Unternehmen davon? Wie ließ sich der Export von Rüstungsgütern mit der nationalen Politik eines Landes verbinden?

Das erste Panel unter seiner Leitung setzte sich mit der Rüstung der „Supermächte“ auseinander. HOLGER H. HERWIG (Calgary) präsentierte die Entstehungsgeschichte und das Aufwachsen des Militärisch-industriellen Komplexes (MIK) in den Vereinigten Staaten seit dem Unabhängigkeitskrieg. Dabei stellte er zunächst heraus, dass in der Debatte über Militär und Industrie in Nordamerika Militärhistoriker bis heute noch kaum vertreten seien und dieses Forschungsfeld in erster Linie von Politologen, Soziologen und Ökonomen dominiert werde. Der heutige US-MIK sei weder schlagartig während des Zweiten Weltkrieges noch während des Kalten Krieges entstanden, sondern in Form einer langsam wachsenden militärischen Beschaffungspolitik, deren Wurzeln sich bis auf den Unabhängigkeitskrieg zurückführen ließen. Herwig zeigte zu seinem Thema zwei gegensätzliche Forschungsrichtungen auf:

Die massive US-Aufrüstung seit 1950 und die damit einhergehende Etablierung als weltweit überragende Militärmacht mit globalem Interventionsanspruch sei nicht der Industrie oder dem Militär, sondern einer Gruppe politischer Wissenschaftler und deren Nachfolgern geschuldet, welche eine Welt nach den Vorstellungen einer „Pax Americana“ zu schaffen gedachten und bis heute den MIK in den USA in weiten Teilen dominierten. Gegenthese: Die Partnerschaft zwischen Industrie und Militär im Rahmen des MIK habe das Wesen des Militärs als Garant der nationalen Sicherheit aufgeweicht oder gar zerstört, da ein nationales wie internationales

Konglomerat aus Banken, Großunternehmen und Industrie die Regierung – dementsprechend auch das Militär – lenkten und kontrollierten. Der Grundsatz der Interessenpolitik der Industrie laute, ein weltweites, von der Wirtschaft gesteuertes US-Imperium als Garant des heimischen Wohlstands zu schaffen.

Herwig zufolge spiegelten beide Ansichten eine zu einseitige Sichtweise wider. Der MIK spiele in den heutigen Debatten zur nationalen US-Sicherheitspolitik keine aktive Rolle mehr, sondern stelle lediglich das Resultat komplizierter Entscheidungen dar, welche von politischen, militärischen und industriellen Vertretern getroffen würden, ohne dass hierbei eindimensionaler, unerwünschter Einfluss ausgeübt würde. Der MIK bilde somit nicht, wie oft behauptet, die Triebkraft einer vermeintlich aggressiven, expansiven oder interventionistischen US-Außen- und Sicherheitspolitik. Die Politik allein und damit letztendlich der freie Wähler bestimmten den Grad des Einflusses von Militär und Industrie in Fragen der nationalen Sicherheit in den Vereinigten Staaten.

MATTHIAS UHL (Moskau) stellte die Entwicklung der sowjetischen Rüstungsindustrie nach 1945 dar. Die Sicherstellung der Verteidigungsfähigkeit sei integraler Bestandteil des sowjetischen Staates in Verbindung mit der Ideologie des Marxismus gewesen. Mit dem Leitmotiv der 1920er-Jahre, jedes große sowjetische Vorhaben müsse auf die eine oder andere Weise zur Landesverteidigung beitragen, entwickelte sich laut Uhl bis in die 1950er-Jahre hinein die Rüstung zum zentralen Bestandteil sowjetischer Wirtschaft und Industrie. Spätestens seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs habe der Rüstungssektor dann Einfluss auf nahezu alle Bereiche von Partei, Wirtschaft und Gesellschaft genommen und sich zu einem Militärisch-Industriell-Akademischen Komplex (MIAK) entwickelt. Seit diesem Zeitpunkt sei eine Trennung des Rüstungsbereiches von anderen sowjetischen Industriezweigen nicht mehr möglich gewesen, da einerseits das Komitee für allgemeine Wirtschaftsplanung (GOSPLAN) tief in sämtliche Konzepte zu Forschung, Entwicklung und sogar Anwendung von Militärtechnik verwickelt gewesen sei, während andererseits scheinbar zivile Betriebe ebenfalls ver-

deckt für den Rüstungssektor gearbeitet hätten. Diejenigen Rüstungsunternehmen, die Produkte von hoher Qualität lieferten, sollen uneingeschränkte Priorität gegenüber allen anderen Wirtschaftszweigen besessen haben. Bis zum Zerfall der UdSSR habe daher im Prinzip keine wichtige politische Entscheidung mehr ohne Beteiligung des MIAK gefällt werden können. Uhl verdeutlichte dadurch den offenkundigen Gegensatz der Rolle des MIAK zu dem von Herwig beschriebenen MIK in den Vereinigten Staaten.

Das zweite Panel unter Leitung von John Zimmermann (Potsdam) betrachtete die rüstungspolitischen und -wirtschaftlichen Probleme der mitteleuropäischen Mächte seit 1945. JOHN LOUTH (London) stellte hierzu die britische Rüstungsgüterbeschaffung und die Rolle der Industrie in Großbritannien aus politikwissenschaftlicher Sicht dar. Dabei zeigte er zunächst auf, wie die rein staatlich gelenkte britische Rüstungsindustrie im Laufe des Kalten Krieges immer mehr privatisiert worden sei und mittlerweile nur noch aus wenigen, dafür aber sehr einflussreichen privatwirtschaftlichen Rüstungsunternehmen bestehe. Seinen Schwerpunkt legte er dann aber auf die Darstellung der aktuellen Situation des Vereinigten Königreichs im Bereich der Strategie und Sicherheit sowie der daraus resultierenden Konsequenzen für die britische Rüstungsindustrie. Dazu hob Louth zwei aus seiner Sicht bedenkliche Entwicklungstendenzen hervor: Die britische Regierung müsse angesichts unabwendbarer fiskalischer Einsparungen im Rüstungshaushalt mit signifikanten militärischen Fähigkeitslücken rechnen, während die britischen Streitkräfte künftig ihre auswärtigen Bündnisverpflichtungen nur noch unzureichend erfüllen. Für die nationale Rüstungs- und Verteidigungsindustrie bedeute dies hingegen, sich aufgrund der ausbleibenden größeren Staatsaufträge anpassen und ihre Dienste auf dem Weltmarkt unter Aufgabe ihrer Rolle als staatlicher Zulieferer zunehmend für jedermann anbieten zu müssen mit dem Ziel, international wettbewerbsfähig zu werden. Dadurch würde erstere aber ihr Gesicht grundlegend verändern und zu einem selbstständigen Teil des Militärs im internationalen Rahmen werden.

FLORIAN SEILLER (Mainz/Berlin) betrachtete ausführlich die Rüstungspolitik Frankreichs und ihre Gratwanderung zwischen nationaler Eigenständigkeit und Europäisierung. Dabei stellte er grundlegende Merkmale der französischen Rüstungswirtschaft seit 1945 vor. Im Gegensatz zu anderen europäischen Partnern sei die französische Rüstungsindustrie in weiten Teilen seit jeher staatlich dirigistisch gesteuert und in der Lage, die gesamte Bandbreite an Waffensystemen für die französischen Streitkräfte selbst herzustellen. Gemeinschaftsprojekte mit ausländischen Partnern seien zwar vorhanden, aber stets mit hohem Anteil an französischer Unabhängigkeit verbunden. Ausländischen Anbietern von Militärgütern sei der französische Markt weitestgehend verschlossen. Die Rüstungsindustrie nehme in Frankreich als Arbeitgeber eine Schlüsselstellung ein, zumal das Land als weltweit viertgrößter Waffenexporteur gelte. Infolgedessen herrsche in Frankreich aber ein stetes Ungleichgewicht zwischen industriepolitischen Notwendigkeiten und rüstungspolitischem Interesse.

Das dritte Panel, geleitet von Rudolf Schlaffer (Potsdam), befasste sich mit der Rüstung der beiden deutschen Staaten bis 1990 und der Bundesrepublik bis in die Gegenwart. TORSTEN DIEDRICH (Potsdam) stellte die Rüstungsindustrie der DDR vor und beschrieb die stete Diskrepanz zwischen den ehrgeizigen Zielen der Staatsführung der SED und den begrenzten industriellen Möglichkeiten der ostdeutschen Volkswirtschaft. Diese missliche Situation sei zudem infolge erheblicher Außenhandelsbelastungen durch Forderungen des „großen Waffen- und Klassenbruders“ UdSSR nach Uranabbau auf Kosten der DDR, vorgegebenen Rüstungsimportquoten aus der Sowjetunion sowie einer die gesamte Volkswirtschaft belastenden Sicherstellung der Landes- und Bündnisverteidigung erheblich verschärft worden.

DIETER KOLLMER (Potsdam) setzte sich mit der bundesdeutschen Rüstungsgüterbeschaffung auseinander. Die bundesdeutsche Industrie habe in den 1950er-Jahren aufgrund des enormen Wirtschaftsaufschwungs nur geringes Interesse an der Produktion von Rüstungsgütern gezeigt, obwohl der Aufbau der

Bundeswehr staatlicherseits mit hoher Priorität vorangetrieben worden sei. Auch deshalb sei im ersten Jahrzehnt nach Gründung der Bundeswehr der Kauf von Waffensystemen, ganz im Gegensatz zum französischen Nachbarn, öffentlich und international ausgeschrieben worden. In den 1960er-Jahren sei die zunächst überwiegend quantitativ ausgelegte Beschaffung einem verstärkten Übergang zu mehr Qualität gewichen. Seit Anfang der 1970er-Jahre sei das Interesse der deutschen Industrie an der Produktion von Rüstungsgütern stetig gewachsen, eine Entwicklung, die durch die wirtschaftliche Stagnation auf der einen sowie die zeitgleiche technische Modernisierung der Streitkräfte auf der anderen Seite gefördert worden sei. In jener Zeit habe sich eine eigene bundesdeutsche Rüstungsindustrie herausgebildet. Die Zeit nach 1990 sei von Reduzierungen und Verkleinerungen der bundesdeutschen Streitkräfte gekennzeichnet gewesen, wodurch geplante Rüstungsprojekte aus politischen Gründen immer wieder aufgeschoben worden seien. Erst seit 2002 habe eine grundlegende Veränderung im Beschaffungswesen infolge der Umstrukturierung der Bundeswehr zur Einsatzarmee eingesetzt und der deutschen Rüstungsindustrie neue Impulse gegeben. Da die Bevölkerung der Bundesrepublik Deutschland querschnittlich ein von Ablehnung bis hin zu freundlichem Desinteresse geprägtes Verhältnis zu ihren Streitkräften besitze, habe sich unter anderem bis heute auch keine starke deutsche Rüstungslobby herausgebildet. Aufwendungen des Bundeshaushalts für Rüstungsprojekte sowie Rüstungsexporte ins Ausland seien in Deutschland eher mit negativer Konnotation besetzt.

STEFANIE VAN DE KERKHOF (Mannheim) befasste sich mit der Frage der Rüstungsmärkte bundesdeutscher Unternehmen während des Kalten Krieges im europäischen Vergleich. Die allgemeine Geschichte der Rüstungsmärkte bilde in der historiographischen Forschung bis heute ein Desiderat, da der Umfang eines Rüstungsmarktes quantitativ wie qualitativ nur schwer zu ermitteln sei. Aussagekräftige Quellen wie Statistiken über Kriegswaffenexporte existierten entweder kaum oder seien dem (Wirtschafts-)Historiker bislang nicht öffentlich zugänglich. Hilf-

reich für die Erforschung der Thematik sei aber eine Betrachtung der allgemeinen Struktur von Rüstungsmärkten, insbesondere mit Blick auf weit verbreitete Auftragsvergaben für „maßgeschneiderte“, komplexe Waffensysteme statt Massenproduktion (wie dies für den zivilen Rahmen gelte) in Europa und Exportsteigerungen als Krisenstrategie bei Absatzeinbrüchen im zivilen Sektor. Für eine europäische oder internationale Betrachtung fehle es aber derzeit noch an Grundlagenforschung.

Das vierte Panel unter Vorsitz von Markus Pöhlmann (Potsdam) stellte die traditionellen kleineren europäischen „Rüstungsschmieden“ ins Zentrum seiner Betrachtung. NIKLAS STENLAS (Stockholm) beschrieb die Veränderung von Schwedens MİK seit 1945. Schweden sei ein kleines und traditionell neutrales Land, welches während des Kalten Krieges große Schwierigkeiten gehabt hätte, Waffensysteme aus den blockgebundenen Staaten zu erwerben. Daher sei die heimische Rüstungsindustrie von vitaler Bedeutung gewesen, habe sich aber aufgrund hoher Kosten für Forschung und Entwicklung stets auf veraltetem Stand befunden. Als Ausweg habe die schwedische Regierung stückweise ihre Neutralität aufgegeben. Seit 1990 habe Stockholm eine deutliche Abkehr von seiner traditionellen Politik vollzogen und sich im Rahmen stärkerer internationaler Zusammenarbeit in das System der europäischen Verteidigungsindustrie integriert.

PETER BALTES (Zürich) betrachtete den MİK der Schweiz aus militärökonomischer Sicht. Im ersten Schritt beschrieb er die Informationsasymmetrie zwischen Militär auf der einen und Politik sowie Steuerzahlern auf der anderen Seite, welche in Fragen der (Un-)Kalkulierbarkeit von Rüstungsausgaben im Bereich der Forschung und Entwicklung, der Kürzung von Militärhaushalten sowie anspruchsvoller Forderungen des Militärs nach modernen Waffensystemen und Ausrüstung häufig zu Brennpunkten und Spannungen führte. Seine Kernthese bestand darin, dass in einem Milizsystem, in welchem ein Großteil der Zivilbeschäftigten zeitweise als Soldat Dienst verrichte, aufgrund der größeren Nähe des Bürgers zum Militär Informationsasymmetrien geringer seien und daher weni-

ger Spannungen um fiskalische Fragen aufträten, insbesondere im Vergleich zu Staaten mit Berufsarmeen.

ERWIN SCHMIDL (Wien) behandelte die Rüstungspolitik der Republik Österreich seit 1945. Nach Schmidl gilt die Rüstung des Bundesheeres ebenfalls nur wenig erforscht. Im Zuge der Blockbildung nach 1945 sei Österreich ein neutrales Land geblieben und habe keinen MİK entwickelt. Die eigene Ausrüstung habe die Alpenrepublik sowohl von den USA als auch von den Staaten des Warschauer Paktes angekauft, um einerseits ihre Streitkräfte ausstatten zu können und andererseits ihre Blockfreiheit zu unterstreichen. Für das Militär seien nur geringe Finanzmittel aufgewendet worden, während gleichzeitig der Großteil der Rüstungsindustrie in staatlicher Hand geblieben sei. Der Aufbau einer eigenen Rüstungsgüterproduktion und -beschaffung sei für Kleinstaaten von Natur aus keine leichte Aufgabe. Österreich sei es aber gelungen, mit kleineren Eigenentwicklungen wie Kleinfahrzeugen, aber auch „maßgeschneidertem“ pionier- oder fernmeldetechnischem Spezialgerät auf dem Weltmarkt durchaus Exporterfolge zu erzielen.

Im Ergebnis wurde auf der Tagung erkennbar, dass die Rolle der Industrie in der staatlichen Rüstungsgüterbeschaffung seit 1945 je nach Nationalstaat deutliche Unterschiede aufwies. Die Spannbreite erstreckte sich von der staatstragenden Bedeutung der Rüstung in der UdSSR bis hin zu eher marginaler Gewichtung in der Republik Österreich. Westliche Unternehmen schienen auf Rüstungsaufträge besonders in Zeiten florierender Wirtschaft eher zögerlich zurückzugreifen und sich mit der Produktion von Rüstungsgütern in erster Linie Überbrückungen in Zeiten ökonomischer Rezession zu erhoffen. Mit Blick auf die nationale Politik der vorgestellten Staaten lagen dem Export von Rüstungsgütern eher sicherheitspolitische denn ökonomische Erwägungen zugrunde.

Konferenzübersicht:

Begrüßung/ Einführung

Michel Epkenhans (Militärgeschichtliches Forschungsamt, Potsdam)

Panel I: Die Rüstung der Supermächte

Chair: Michael Epkenhans (Militärgeschicht-

liches Forschungsamt, Potsdam)

Holger Herwig (University of Calgary): „One Hell of a Business: Genesis of the Military-Industrial Complex in the United States

Matthias Uhl (Deutsches Historisches Institut Moskau): Rüstung in der Sowjetunion nach 1945

Panel II: Die Probleme der europäischen Mittelmächte

Chair: John Zimmermann (Militärgeschichtliches Forschungsamt, Potsdam)

John Louth (Royal United Services Institute for Defence, London): British Defence Procurement and Industry's Response: 1945 to today

Florian Seiller (Universität Mainz): Zwischen „Indépendance nationale“ und „Européanisation“: Die Rüstungspolitik Frankreichs nach 1945

Panel III: Kriegsverlierer Deutschland?

Chair: Rudolf Schlaffer (Militärgeschichtliches Forschungsamt, Potsdam)

Torsten Diedrich (Militärgeschichtliches Forschungsamt, Potsdam): Zwischen Anspruch und Möglichkeit: Die Rüstungswirtschaft der DDR

Dieter Kollmer (Militärgeschichtliches Forschungsamt, Potsdam): Von der „Nash-Liste“ zum „Eurofighter“. Rüstungsgüterbeschaffung in (West-)Deutschland seit der Gründung der Bundeswehr

Stefanie van de Kerkhof (Universität Mannheim): Rüstungsmärkte deutscher Unternehmen während des Kalten Krieges im europäischen Vergleich

Panel IV: Die kleinen, traditionellen Rüstungsschmieden

Chair: Markus Pöhlmann (Militärgeschichtliches Forschungsamt, Potsdam)

Niklas Stenlas (Institut för Framtidsstudier, Stockholm): The Rise and Decline of Sweden's Military-Industrial Complex

Peter Baltes (Militärakademie an der ETH Zürich): Rüstung in der Schweiz nach 1945

Erwin Schmidl (Landesverteidigungsakademie Wien): Zwischen Eigenbedarf und Ex-

port: Zur Rüstung eines neutralen Kleinstaates im Kalten Krieg

Tagungsbericht *Für Frieden und Freiheit oder Shareholder Value und Auslastungsquote? Rüstung in Europa und Nordamerika nach dem Zweiten Weltkrieg*. 08.11.2011–09.11.2011, Potsdam, in: H-Soz-Kult 21.12.2011.