



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, yyy
KOM(2007) xxx endgültig

**MITTEILUNG DER KOMMISSION AN DEN RAT, DAS EUROPÄISCHE
PARLAMENT UND DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTS- UND
SOZIALAUSSCHUSS UND DEN AUSSCHUSS DER REGIONEN**

**EINE STRATEGIE FÜR EINE STÄRKERE UND WETTBEWERBSFÄHIGERE
EUROPÄISCHE VERTEIDIGUNGSINDUSTRIE**

{SEC(2007) aaa
SEC(2007) bbb}

1. EINLEITUNG

Die europäische Verteidigungsindustrie erwirtschaftet einen Jahresumsatz von über 55 Mrd. EUR. Sie hält einen Anteil von etwa 30 % an der weltweiten Produktion und hat über 300 000 Beschäftigte. Noch vor zwanzig Jahren waren der reale Umsatz und die Beschäftigung nahezu doppelt so hoch. Seit dem Ende des Kalten Krieges wurden die Verteidigungsstrategien überarbeitet, die europäischen Streitkräfte umstrukturiert und die Verteidigungsausgaben gekürzt.

Eine starke europäische verteidigungstechnologische und -industrielle Basis (DTIB) bildet nach wie vor ein unverzichtbares Fundament für die Europäische Sicherheits- und Verteidigungspolitik (ESVP). Durch die ESVP soll die EU in die Lage versetzt werden, unbeschadet der von der NATO ergriffenen Maßnahmen autonom auf internationale Krisen zu reagieren. Die DTIB sorgt für die notwendigen Fähigkeiten zur Bewältigung der globalen Verteidigungsaufgaben wie auch der neuen Herausforderungen im Bereich der Sicherheit. Nur wenn Europa über eine wettbewerbsfähige DTIB verfügt, kann es autonom agieren, attraktive Preise anbieten und auf internationaler Ebene an der Entwicklung und Herstellung von Verteidigungsgütern mitarbeiten.

In der EU gibt es mehrere Unternehmen, die sich im europäischen und globalen Wettbewerb behaupten und mit ihrem Angebot in vielen Marktsegmenten an der Weltspitze stehen. Die europäische Industrie verfügt auch über das Potenzial, sämtliche Fähigkeiten für die Bewältigung globaler Herausforderungen bereitzustellen und die im Auftrag der EU überall in der Welt eingesetzten Kräfte mit den notwendigen Hochleistungsgeräten und -systemen auszustatten. In erster Linie gilt es klar festzulegen, mit welchen Fähigkeiten die europäischen Streitkräfte diesen Herausforderungen gerecht werden können. Die Europäische Verteidigungsagentur (EDA) erstellt in Zusammenarbeit mit dem EU-Militärausschuss einen Plan zur Entwicklung der Fähigkeiten („Capability Development Plan“), mit dem die Prioritäten für die Entwicklung der erforderlichen Fähigkeiten definiert werden.

Im technologieintensiven Verteidigungssektor werden Spitzenleistungen in Forschung und Entwicklung erbracht, die auch anderen Aktivitäten zugute kommen. Querverbindungen bestehen zur Elektronik, zu den Informations- und Kommunikationstechnologien sowie zu den Bereichen Verkehr, Biotechnologie und Nanotechnologie. Diese Wirtschaftszweige bergen gemeinsam ein großes Potenzial an neuen Chancen, Innovation und Know-how, das auf die gesamte Wirtschaft entwicklungs- und wachstumsfördernd wirkt.

Überdies haben viele neue, für die Verteidigungsindustrie entwickelte Technologien auch in zivilen Sektoren einen Wachstumsschub ausgelöst. Beispiele dafür sind satellitengestützte Ortungssysteme, das Internet und die Erdbeobachtung. Dieser Prozess verläuft zunehmend in beide Richtungen, da auch die Verteidigungsindustrie von Entwicklungen in zivilen Sektoren (etwa im Softwarebereich) profitiert. Diese immer stärkere gegenseitige Befruchtung ist für die Lissabon-Strategie der EU für Wachstum und Beschäftigung von Bedeutung.

Überdies wird es schwieriger, diesen Wirtschaftszweig einzugrenzen, da die Technologien im Verteidigungs-, Sicherheits- und Zivilbereich (z. B. auf dem Gebiet der Elektronik und der Telekommunikation) immer weniger voneinander zu trennen sind. Friedenserhaltende oder friedensschaffende Missionen und die Auswirkungen des Terrorismus haben dazu geführt, dass die Grenzen zwischen innerer und äußerer Sicherheit verschwimmen und dass die zu deren Gewährleistung erforderlichen Maßnahmen besser koordiniert werden müssen.

Allerdings gibt es klare Anzeichen dafür, dass die europäische Verteidigungsindustrie durch einen unzureichenden politischen und rechtlichen Rahmen behindert wird. In einer kürzlich erschienenen Veröffentlichung des Europäischen Parlaments¹ wurde der Nachweis für die hohen Kosten erbracht, die durch eine fehlende Koordination auf europäischer Ebene (sozusagen ein „Nicht-Europa“) und den damit verbundenen unterschiedlichen nationalen Bestimmungen, Zulassungsverfahren, Ausfuhrkontrolllisten sowie den mangelnden Informationsaustausch verursacht werden. Eine derartige Entwicklung führt zu bürokratischen Hürden und Doppelgleisigkeiten, wirkt innovationshemmend und preistreibend und schadet der Wettbewerbsfähigkeit.

In dieser Mitteilung wird eine „Strategie für eine stärkere und wettbewerbsfähigere europäische Verteidigungsindustrie“ vorgestellt. Dabei werden die Besonderheiten dieser Branche und ihres Verhältnisses zu den staatlichen Behörden durchaus berücksichtigt. Allerdings wird auch hervorgehoben, dass viel getan werden kann, um das volle Potenzial der Verteidigungsindustrie freizusetzen, so dass ein günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis für die Mitgliedstaaten gewährleistet ist und die für die ESVP erforderlichen Fähigkeiten auf effiziente Weise auch tatsächlich bereitgestellt werden.

2. ENTWICKLUNGEN AUF DEM VERTEIDIGUNGSMARKT

Die Regierungen nehmen aufgrund ihrer vielfältigen Funktionen in dieser Branche eine beherrschende Position ein. Sie sind Regulatoren und Eigentümer, kontrollieren die Teilhaber, stellen Mittel für FuE zur Verfügung und sind Hauptabnehmer. Allerdings wird der für die Verteidigungsindustrie maßgebliche politische und rechtliche Rahmen noch von vielen anderen Partnern mitgestaltet. Die Verteidigungs- und Sicherheitspolitik wird von der Europäischen Union, der NATO und den einzelnen Mitgliedstaaten definiert. Der rechtliche Rahmen wird von den Bestimmungen des EG-Vertrags, den Gemeinschaftspolitiken und den Mitgliedstaaten vorgegeben. Durch die EDA, in der die Mitgliedstaaten und die Kommission zusammenarbeiten, sollen der Rat und die Mitgliedstaaten dabei unterstützt werden, die Verteidigungsfähigkeiten zu verbessern und die europäische DTIB auszubauen.

2.1. Finanzielle Bedingungen

Die Zukunftsaussichten der Verteidigungsindustrie hängen in erster Linie von den nationalen Verteidigungshaushalten ab. Sie erlauben Rückschlüsse auf die Politik der Mitgliedstaaten und die von ihnen gesetzten Schwerpunkte. In den letzten 20 Jahren seit Ende des Kalten Krieges wurden die Verteidigungshaushalte um die Hälfte (von 3,5 % des BIP in den 1980er Jahren auf derzeit durchschnittlich 1,75 %) gekürzt („Friedensdividende“), was zu Rückgängen bei den Umsätzen und den Beschäftigtenzahlen führte. Der EDA² zufolge **zeichnet sich keine Erhöhung der europäischen Verteidigungsausgaben ab**. Investitionen in Forschung und Technologie, Entwicklung und Beschaffungsvorgänge nehmen in Europa einen viel geringeren Anteil am Verteidigungshaushalt ein als in den Vereinigten Staaten. Gleichzeitig **kam es zu einem Anstieg der Kosten für militärische Güter und zu einer Umstrukturierung der Streitkräfte, was die Bemühungen um mehr Wettbewerbsfähigkeit und ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis noch verstärkte**.

¹ „The Cost of Non-Europe in the Area of Security and Defence“.

² „Long-term vision – A perspective on industry“, vom EDA-Lenkungsausschuss im September 2006 verabschiedet.

Während in der Vergangenheit einige wenige Mitgliedstaaten finanziell in der Lage waren, eine breite verteidigungstechnologische und -industrielle Basis zu unterhalten, lässt sich die Entwicklung eines umfassenden Angebots an Spitzenprodukten heute nicht mehr aus dem Verteidigungshaushalt eines einzelnen Mitgliedstaates finanzieren. Zudem werden seltener neue nationale Verteidigungsprogramme erstellt.

Der Rückgang der Verteidigungsausgaben in Europa blieb auch nicht ohne Auswirkungen auf die Investitionen in den Bereichen Forschung und Technologie. Der Verteidigungshaushalt der Vereinigten Staaten ist etwa doppelt so hoch wie die europäischen Verteidigungshaushalte zusammen genommen. In den Vereinigten Staaten werden etwa 35 % der insgesamt verfügbaren Mittel für Investitionen aufgewendet, in Europa sind es im Vergleich dazu nur circa 20 %. Die Vereinigten Staaten geben für FuE im Verteidigungsbereich sechsmal mehr aus als Europa, wo die FuE-Ausgaben überdies unkoordiniert eingesetzt werden, was zu Doppelgleisigkeiten und zur Verschwendung ohnehin knapper Ressourcen führt.

2.2. Marktfragmentierung

Obwohl Verteidigungsgüter in der EU hauptsächlich in sechs Mitgliedstaaten (Deutschland, Spanien, Frankreich, Italien, Schweden und Vereinigtes Königreich) hergestellt werden, sind Zulieferunternehmen europaweit ansässig. Die Mitgliedstaaten geben im Durchschnitt allerdings fast 85 % der für Ankäufe vorgesehenen Mittel im Inland aus.

Die Regierungen in Europa **geben der Verteidigungsindustrie im eigenen Land klar den Vorzug**. Sie wollen damit nicht nur Arbeitsplätze erhalten und die Investitionstätigkeit fördern, sondern auch die Beschaffungssicherheit und die Vertraulichkeit von Informationen gewährleisten. Da die Mitgliedstaaten nur ungern von einander abhängig sein wollen, räumen sie Herstellern aus anderen Ländern lediglich beschränkten oder gar keinen Zugang zu ihren Verteidigungsmärkten ein. Dies führt zu zahlreichen Doppelgleisigkeiten, was auch daran ersichtlich wird, dass insgesamt 89 Rüstungsprogramme in der EU nur 27 derartigen Programmen in den Vereinigten Staaten gegenüberstehen.

Überdies sieht Artikel 296 EG-Vertrag für die Mitgliedstaaten eine Ausnahme von Binnenmarktvorschriften aus Gründen der nationalen Sicherheit vor. Insbesondere sind die Mitgliedstaaten nicht verpflichtet, Auskünfte zu erteilen, deren Preisgabe ihres Erachtens ihren wesentlichen Sicherheitsinteressen widerspricht. Ferner können sie Maßnahmen ergreifen, die „die Erzeugung von Waffen, Munition und Kriegsmaterial oder den Handel damit betreffen“ und die für die Wahrung ihrer wesentlichen Sicherheitsinteressen erforderlich sind. Allerdings dürfen diese Maßnahmen „auf dem Gemeinsamen Markt die Wettbewerbsbedingungen hinsichtlich der nicht eigens für militärische Zwecke bestimmten Waren nicht beeinträchtigen“.

In Europa kommt es aus folgenden Gründen zu einer Fragmentierung der Inlandsmärkte für Verteidigungsgüter:

- Die Mitgliedstaaten berufen sich sehr häufig auf Artikel 296, um **bei Aufträgen im Verteidigungsbereich von den EU-Vergabevorschriften abzuweichen**, auch wenn der Europäische Gerichtshof festgestellt hat, dass die Heranziehung dieses Artikels auf klar festgelegte und jeweils begründete Ausnahmefälle beschränkt bleiben soll.
- Im Rahmen der nationalen Systeme zur **Kontrolle der Verbringungen von Verteidigungsgütern** innerhalb der EU wird nicht zwischen Ausfuhren in Drittländer und

Verbringungen zwischen Mitgliedstaaten unterschieden. Für den damit verbundenen unnötigen bürokratischen Aufwand muss die Wirtschaft jährlich über 400 Mio. EUR aufwenden. Derart hohe Mehrkosten schränken die Marktchancen für wettbewerbsfähige KMU ein, die in anderen Mitgliedstaaten als Zulieferer tätig sind.

- In den Vorschriften über den **Schutz strategisch wichtiger Verteidigungsunternehmen vor ausländischen Investoren**, die in den letzten Jahren in einigen Mitgliedstaaten (z. B. im Vereinigten Königreich 2002, in Deutschland 2004 und in Frankreich 2005) präzisiert wurden, findet die europäische Dimension häufig keine Berücksichtigung.
- Zwischen den Mitgliedstaaten kommt es nur selten und punktuell zu einer Kooperation und Koordination bei der Definition von Anforderungen sowie der Durchführung von FuE und gemeinsamen Produktionsprogrammen. Die Festlegung von **einschlägigen Anforderungen** aus einem nationalen Blickwinkel wirkt sich noch nachteiliger aus, wenn uneinheitliche **Normen** angewendet werden, die die Zusammenarbeit im Bereich FuE und bei den Produktionsprogrammen behindern.
- Die **Forderungen nach Offset** (Kompensationsgeschäften), auf die viele Mitgliedstaaten im Zusammenhang mit der Beschaffung von Verteidigungsgütern nach wie vor bestehen, führen zu Marktverzerrungen. Diese Geschäfte sollen zwar, wie häufig behauptet wird, dazu beitragen, die Verteidigungsausgaben auf dem selben Niveau zu halten, und bis zu einem gewissen Ausmaß spiegeln sie strukturelle Schwächen der Verteidigungsindustrie und -märkte in der EU wider. Allerdings besteht die Gefahr, dass Staaten bei Ankäufen weniger Wert auf die Wettbewerbsfähigkeit des Produkts als auf das angebotene attraktive Offsetgeschäft legen.

2.3. **Drittlandsmärkte**

Die Regierungen der Mitgliedstaaten unterliegen im Verteidigungsbereich bei der Auswahl ihrer Handelspartner keinerlei Beschränkungen. Obwohl in der EU inländische Lieferanten eindeutig bevorzugt werden, wird ein beträchtlicher Teil der Verteidigungsgüter aus Drittländern und insbesondere aus den Vereinigten Staaten bezogen. Während die europäischen Märkte für Hersteller aus den Vereinigten Staaten meist offen sind, wird den europäischen Unternehmen, die ihre Verteidigungsgüter in den Vereinigten Staaten absetzen wollen, der Marktzugang häufig verweigert. Dadurch wird es für die europäischen Verteidigungsunternehmen schwieriger, Kosten zu streuen und das Know-how im Bereich der Produktgestaltung aufrecht zu erhalten und weiterzuentwickeln.

2.4. **Schlussfolgerung**

Die langfristige Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit ist für die europäische Verteidigungsindustrie und für die Ziele der EU in den Bereichen Sicherheit und Verteidigung von grundlegender Bedeutung. Eine weitergehende Anpassung der Industrie sollte auf eine stärkere Spezialisierung und damit auf eine besser integrierte Lieferkette und eine wettbewerbsfähigere europäische DTIB abzielen.

Bislang wurden Anpassungen in der Verteidigungsindustrie hauptsächlich auf nationaler Ebene vorgenommen. Trotz einiger erfolgreicher grenzüberschreitender Fusionen in der EU erfolgte die Zusammenarbeit in Europa in der Regel meist in Form von gemeinsamen Programmen oder Jointventures, durch die die Wettbewerbsfähigkeit nur bedingt gesteigert werden konnte. Dies bremste die Konsolidierung, die Spezialisierung, die

Modernisierung und die Umstrukturierung der europäischen Verteidigungsindustrie und schränkte die Freisetzung von Kapital ein, das in anderen Wirtschaftsbereichen produktiver eingesetzt werden könnte.

Da sich die Industrie weiterhin darauf einstellt, dass neue Verteidigungsprogramme nur gelegentlich durchgeführt und relativ geringe Mittel für Forschung und Investitionen aufgewendet werden, wird es kostspieliger werden, die Produktionskapazität zu sichern und, was in strategischer Hinsicht noch schwerer wiegt, die FuE-Einrichtungen in Europa zu halten. Kapital wird bereits abgezogen, um mit Investitionen in den Vereinigten Staaten und anderswo höhere Renditen zu erzielen.

Diese Situation ist nicht länger tragbar, wenn Europa auch in Zukunft über eine dynamische und nennenswerte DTIB verfügen will. Falls die derzeitige Politik unverändert fortgesetzt wird, läuft die europäische Industrie Gefahr, zu einem Nischenanbieter zu werden, der vor allem nicht-europäische Generalunternehmer beliefert. Damit würde das Potenzial der Industrie zur autonomen Entwicklung der für die ESVP erforderlichen Kapazitäten aufs Spiel gesetzt.

Die derzeit inkohärente Vorgehensweise Europas im Bereich der Verteidigungsindustrie **muss durch eine dynamische Strategie** korrigiert werden. Diese Strategie muss dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit der Verteidigungsindustrie zu steigern, die Weichen für künftige Herausforderungen zu stellen, die Innovationsfähigkeit zu fördern, mehr hochqualifizierte Arbeitsplätze zu erhalten und zu schaffen sowie die derzeitigen Stärken der Industrie weiterzuentwickeln.

3. MASSNAHMEN ZUR STÄRKUNG DES EUROPÄISCHEN VERTEIDIGUNGSMARKTS

In diesem Abschnitt wird eine **breites Spektrum an Maßnahmen** vorgestellt, mit denen sich die Kommission weiterhin in enger Kooperation mit ihren Partnern, insbesondere der EDA, intensiv beschäftigen wird, um ein optimales Resultat zu erzielen. Diese Maßnahmen zielen auf eine Verbesserung der Gesamtkoordination und einen Ausbau des Binnenmarkts für Verteidigungsgüter ab und sollen dazu beitragen, den in Europa erforderlichen Anpassungs- und Modernisierungsprozess voranzubringen.

3.1. Maßnahmen zur Verbesserung der Funktionsweise des Binnenmarkts für Verteidigungsgüter

3.1.1. Neue Rechtsvorschriften

Die Verbesserung der Funktionsweise des Binnenmarkts für Verteidigungsgüter stellt für die Kommission eine Priorität dar. Dieser Mitteilung liegt daher ein Vorschlag für eine Richtlinie über die innergemeinschaftliche Verbringung von Verteidigungsgütern sowie ein Vorschlag für eine Richtlinie über die Beschaffung von Verteidigungsgütern bei. Beide Vorschläge sollen zu einem schrittweisen Aufbau eines Europäischen Marktes für Verteidigungsgüter (EDEM) beitragen, in dem in einem Mitgliedstaat niedergelassene Hersteller ohne Einschränkungen alle Mitgliedstaaten beliefern können. Diese Vorschläge geben einen grundlegenden Rahmen für eine wettbewerbsfähigere und stärkere Verteidigungsindustrie vor und sollten so rasch wie möglich umgesetzt werden.

Mit dem Vorschlag für eine **Richtlinie über die innergemeinschaftliche Verbringung von Verteidigungsgütern** wird die Verbringung durch die Beseitigung unnötiger Formalitäten

erleichtert. Für die staatlichen Behörden in der EU, die Ankäufe bei Herstellern aus einem anderen Mitgliedstaat tätigen, wird sich die Beschaffungssicherheit erhöhen. Die neuen Vorschriften bringen eine spürbare Verringerung der Kosten für die Beantragung von Genehmigungen und ermöglichen es den Systemintegratoren, ihre Lieferketten unter vorhersehbaren Bedingungen zu öffnen. Damit erhalten wettbewerbsfähige kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vermehrt die Möglichkeit, Bestandteile oder Subsysteme zu liefern, was zu einer Dynamisierung des Marktes beiträgt.

Die vorgeschlagene **Richtlinie über die Beschaffung von Verteidigungsgütern** wird zu einer verstärkten Öffnung und einer größeren Wettbewerbsfähigkeit der Verteidigungsmärkte in der EU führen. Besonderes Augenmerk wird dabei auf spezifische Fragen wie die Beschaffungssicherheit und die Vertraulichkeit von Informationen gelegt. Mit dieser Richtlinie wird das Geflecht an einschlägigen Vorschriften entwirrt. Durch mehr Wettbewerb und Transparenz wird es für KMU einfacher, sich über Unteraufträge zu informieren und Angebote zu machen. Durch eine Neuregelung der Beschaffung von Waffen, Munition und Kriegsmaterial sowie von bestimmten sensiblen nicht militärischen Sicherheitsausrüstungen sollte mit dieser Initiative sichergestellt werden, dass die Inanspruchnahme von Artikel 296, wie vom Europäischen Gerichtshof gefordert, stärker auf Ausnahmefälle beschränkt wird, und dass auf früheren Maßnahmen der Kommission³ und der EDA zur Förderung der Öffnung der Verteidigungsmärkte aufgebaut wird.

3.1.2. Sonstige Maßnahmen

Die Funktionsweise des EDEM lässt sich ferner durch den Abbau weiterer **einer Integration des Verteidigungsmarkts entgegenstehender Hindernisse** optimieren.

Die Kommission wird sich **für gemeinsame Normen** zur Erleichterung der Öffnung der Verteidigungsmärkte **einsetzen**. Sie hat zusammen mit Interessenträgern einen „Leitfaden zur Normung im Verteidigungsbereich“ (Defence Standardisation Handbook) erstellt und bemüht sich mit der EDA darum, dass der Leitfaden Anwendung findet. **Sie appelliert an die Mitgliedstaaten, sich bei der Beschaffung von Verteidigungsgütern voll und ganz darauf zu stützen.**

Durch ein **größeres Vertrauen zwischen den Mitgliedstaaten** würden die neue Richtlinie über innergemeinschaftliche Verbringungen und die Richtlinie über die Beschaffung von Verteidigungsgütern zu noch wirksameren Instrumenten. Hierfür ist ein gemeinsames System mit angemessenen Garantien notwendig, das zusätzlich Prüfmöglichkeiten sowohl hinsichtlich der Finanzierung von technologischen Entwicklungen als auch der Leistungserbringung vorsieht. Ein derartiges System für eine dauerhafte Versorgungssicherheit und Vertraulichkeit der Informationen müsste schrittweise aufgebaut werden. Ausgehend von den bereits eine gegenseitige Abhängigkeit akzeptierenden Mitgliedstaaten sollte auf ein System hingearbeitet werden, das schließlich alle Mitgliedstaaten umfasst. Ab 2008 wird sich die Kommission **in enger Abstimmung mit den Mitgliedstaaten mit der Frage befassen, ob ein EU-weites System über die Vertraulichkeit von Informationen** eingerichtet werden kann, das den Austausch von sensiblen Informationen zwischen Mitgliedstaaten und europäischen Unternehmen ermöglichen würde. Dabei wird auch geprüft werden, welchen Anwendungsbereich und welchen Inhalt ein derartiges System umfassen und wie es ausgestaltet werden könnte.

³ KOM(2006) 779.

Das derzeitige **Geflecht von einzelstaatlichen Rechtsvorschriften zum Schutz strategisch wichtiger Verteidigungsunternehmen vor ausländischen Investoren** steht einer Konsolidierung sowie der Beseitigung von Doppelgleisigkeiten und dem Aufbau einer effizienteren Wirtschaft entgegen. Es dürfte auch dafür ungeeignet sein, künftig **die den Schutz strategisch wichtiger Verteidigungsunternehmen vor ausländischen Investoren in einer stärker europäisch ausgerichteten Lieferkette zu gewährleisten**. Selbstverständlich muss hinsichtlich der Kontrolle von Ausrüstungen und sonstigen als wesentlich erachteten Ressourcen ein Kompromiss zwischen der Investitionsfreiheit und der Wahrung von Sicherheitsinteressen angestrebt werden. Die Kommission wird 2008 die Arbeiten an einer **Studie aufnehmen, mit der untersucht wird, auf welche Weise in Zukunft der Schutz strategisch wichtiger Verteidigungsunternehmen vor ausländischen Investoren erfolgen sollte**, um eine wettbewerbsgerechte Versorgung auf europäischer Ebene sicherzustellen. Dabei wird berücksichtigt, auf welche Optionen Europa zur Wahrung seiner wesentlichen Verteidigungs- und Sicherheitsinteressen zurückgreifen kann.

Die Kommission wird sich nötigenfalls weiterhin auf die maßgeblichen Bestimmungen des EG-Vertrags und die ihr zur Verfügung stehenden rechtlichen Instrumente stützen, um einen **fairen Wettbewerb** für Verteidigungsgüter **sicherzustellen** und Wettbewerbsverzerrungen auf den Märkten für nichtmilitärische Güter zu vermeiden.

- Aus wirtschaftlicher Sicht können sämtliche **Offsets** (Kompensationsgeschäfte) das Marktgeschehen verzerren und die Integration der europäischen Verteidigungsmärkte behindern. Daher gilt es letztendlich, für entsprechende Marktbedingungen zu sorgen und die europäische DTIB aufzubauen, so dass künftig auf eine derartige Praxis verzichtet werden kann. Dabei ist darauf zu achten, dass die europäischen Unternehmen im Wettbewerb mit Lieferanten aus Drittländern nicht benachteiligt werden.
- Eine schrittweise Marktöffnung und damit eine erhöhte Beschaffungssicherheit im Handel zwischen den Mitgliedstaaten sowie angemessene, EU-weit geltende Beschaffungsregeln werden sicherstellen, dass mehr Transparenz herrscht und Artikel 296 EG-Vertrag seltener in Anspruch genommen werden muss. Allerdings erlangen im Zusammenhang mit der Schaffung offener Märkte **einheitliche Wettbewerbsbedingungen eine noch größere Bedeutung**. Damit das notwendige gegenseitige Vertrauen entstehen kann, sollte die Gewährung von Beihilfen für die Verteidigungsindustrie vollkommen transparent gestaltet werden.

3.2. Maßnahmen zur Verbesserung der Gesamtkoordination

Die Mitgliedstaaten müssen sich zu ihrer Verantwortung bekennen und gemeinsam die für die ESVP erforderlichen industriellen und technologischen Instrumente bereitstellen. Für die militärischen Fähigkeiten sind die Mitgliedstaaten zuständig. Diese könnten allerdings nach größtmöglicher Effizienz streben, indem sie die Ressourcen von zivilen und militärischen europäischen Programmen bündeln und gemeinsam nutzen und dabei auf für mehrere Zwecke einsetzbare Technologien und gemeinsame Normen zurückgreifen, so dass kostengünstigere Lösungen erzielt werden können.

3.2.1. Bündelung der Nachfrage

Aus diesem Grund muss ein **ständiger Gedankenaustausch über Planung und Investitionen im Bereich der Verteidigung** stattfinden. Dies bedeutet, dass die Mitgliedstaaten offener miteinander umgehen und dazu bereit sein müssen, sich künftig auf

eine geringere Anzahl von Aktivitäten zu beschränken und sich dafür auf Exzellenzzentren zu konzentrieren, die im Rahmen eines hauptsächlich marktorientierten Prozesses entstehen sollten. Da im Verteidigungsbereich die Zeithorizonte bei FuE, Produktlebensdauer und Optimierungen von in Verwendung stehenden Erzeugnissen sehr lang sind, **stellt die Angleichung der zeitlichen Planung der Beschaffungsvorgänge durch die Mitgliedstaaten einen ersten notwendigen Schritt** zur Koordinierung der Nachfrage dar. Die EDA beschäftigt sich derzeit mit dieser Problematik. Wenn überdies dafür gesorgt wird, dass die Mitgliedstaaten sich gegenseitig Einblick in ihre mittel- bis langfristige Verteidigungsplanung gewähren, würde dies neue Möglichkeiten für gemeinsame Investitionsvorhaben und Ankäufe sowie für eine koordinierte Spezialisierung auf bestimmte Aufgaben eröffnen. Die EDA hat bereits damit begonnen, **Informationen über die Verteidigungsausgaben der Mitgliedstaaten zu sammeln und damit aufeinander abgestimmte Investitionen und eine Bündelung der Nachfrage zu erleichtern**. Diese Entwicklung könnte auch dazu führen, dass europäische Kooperationsprogramme nach dem Vorbild der derzeit von der Gemeinsamen Organisation für Rüstungskoordination (OCCAR) umgesetzten Programme erstellt werden.

3.2.2. Bündelung von FuE-Investitionen

In der EU sind derzeit weniger als 5 % der staatlichen Verteidigungshaushalte für FuE vorgesehen⁴. Eine **Erhöhung dieses Anteils würde** einen Innovationsschub in der europäischen Verteidigungsindustrie auslösen und damit **der Wettbewerbsfähigkeit zugute kommen**. Zudem ist es sinnvoll, nach Möglichkeiten zu suchen, im Verteidigungsbereich auf allen Ebenen (d. h. in Politik, Industrie und Wissenschaft) die **Forschungsbemühungen zu bündeln und die Ressourcen zu vernetzen**, was angesichts der Bedeutung der gemeinsam betriebenen Forschung für die spätere Marktkonvergenz von besonderer Relevanz ist.

Im Vorfeld der Erschließung konkreter Anwendungsmöglichkeiten sind die von der Verteidigungsforschung entwickelten Technologien mit den Forschungsergebnissen im Zivilbereich vergleichbar. Damit Doppelgleisigkeiten vermieden und die mitunter divergierenden Anforderungen und politischen Prioritäten in den Bereichen zivile Sicherheit und Verteidigung Berücksichtigung finden, sollte systematisch nach **Synergien zwischen Forschungs- und Entwicklungsprogrammen** gesucht werden, die etwa zwischen dem im RP 7 vorgesehenen Sicherheitsforschungsprogramm und den von der EDA geplanten oder koordinierten verteidigungsrelevanten Forschungsaktivitäten zum Tragen kommen können.

Überdies wurde im September 2007 das **Europäische Forum für Sicherheitsforschung und Innovation** (ESRIF) ins Leben gerufen, das 2009 eine Gemeinsame Agenda für Sicherheitsforschung mit Leitlinien zur Planung der Sicherheitsforschung auf europäischer und nationaler Ebene vorlegen wird. Das ESRIF wird die Kommunikationskanäle zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor im Bereich der europäischen Sicherheitsforschung verbessern und zu mehr Transparenz und Koordination zwischen den laufenden Programmen und Initiativen beitragen.

⁴ In der EU-24 wurden 2005 dafür 9 Mrd. EUR aus einem Gesamthaushalt von 193 Mrd. EUR aufgewendet.

3.2.3. Stärkung der Stellung der KMU

Durch die unter 3.1.1. erläuterten Maßnahmen **wird die Stellung der KMU gestärkt**. Ferner werden dort spezifische Bestimmungen aufgeführt, mit denen die Teilnahme vom KMU am RP 7 auf dem Gebiet der Sicherheitsforschung und an der Initiative „Research for the benefit of SMEs“ (Forschung zugunsten der KMU) gefördert werden soll. Unter anderem wurden die Höchsterstattungssätze für KMU von 50 % auf 75 % angehoben und die Teilnahmebedingungen vereinfacht. **Die EDA hat einen Verhaltenskodex für die Lieferkette (Code of Best Practice in the Supply Chain (CoBPSC)) erstellt und ein Webportal** als Ergänzung des Verhaltenskodex für Verteidigungsbeschaffungen (Code of Conduct on Defence Procurement) eingerichtet, um die KMU bei der Erschließung neuer Märkte zu unterstützen⁵. Die Kommission wird genau verfolgen, wie der von der EDA entwickelte CoBPSC und die Richtlinie über die Beschaffung von Verteidigungsgütern nach deren Annahme umgesetzt werden.

3.3. Begleitmaßnahmen

Die oben erläuterten Maßnahmen tragen dazu bei, die europäische Verteidigungsindustrie wettbewerbsfähiger zu machen und Kooperation, Spezialisierung und Innovation zu fördern. Besser für den Wettbewerb gerüstete Märkte lassen gesündere Unternehmen entstehen, die neue hochwertige Arbeitsplätze schaffen.

3.3.1. Ausländische Märkte erschließen

Eine starke und wettbewerbsfähige europäische Verteidigungsindustrie sollte auch die sich **außerhalb der EU bietenden wirtschaftlichen Chancen** wahrnehmen können. Ein höherer Absatz in Drittländern würde die Rentabilität von FuE-Investitionen, Produktionseinrichtungen und Humankapital bzw. die damit erzielten Erträge steigern, wobei die möglichen Auswirkungen der von Land zu Land unterschiedlichen Ausfuhrregelungen zu beachten sind. Derzeit ist es europäischen Verteidigungsunternehmen praktisch nicht möglich, den Markt in den Vereinigten Staaten zu beliefern, falls sie dort keine Produktionsanlagen unterhalten. Dies ist auf Vorschriften zur Erhaltung der nationalen Sicherheit und zur Bevorzugung amerikanischer Verteidigungsgüter („Buy American“) sowie auf sonstige Maßnahmen zurückzuführen. **Die europäische Verteidigungsindustrie kann sich also kaum die in den Vereinigten Staaten bestehenden wirtschaftlichen Möglichkeiten zunutze machen**, während die amerikanischen Unternehmen leichter Zugang zu den europäischen Märkten haben.

Damit Europa einen besseren Marktzugang in den Vereinigten Staaten erhält, muss dafür gesorgt werden, dass **die europäische Verteidigungsindustrie in Bezug auf Innovation und Qualität mit ihren amerikanischen Konkurrenten mithalten kann**. Eine verstärkt europäisch ausgerichtete Zusammenarbeit ist ein erster Schritt zum Abbau der technologischen Abhängigkeit Europas. Vor allem gilt es, gemeinsam **Schlüsseltechnologien und Industriekapazitäten zu definieren und zu entwickeln** sowie diese für die EU **zu sichern**, so dass das Vertrauen in die Industrie entscheidend gestärkt wird und die mit den Auflagen der „International Traffic in Arms Regulations“ (ITAR) verbundenen Belastungen verringert werden.

⁵ <http://www.eda.europa.eu/ebbweb/>

Die Bedeutung des amerikanischen Markts sollte jedoch nicht von möglichen neuen Herausforderungen und Chancen ablenken, die die aufstrebenden Volkswirtschaften bereithalten und die mit einem Wiedererstarken anderer Hauptkonkurrenten verbunden sein können. **Die Kommission hat kürzlich eine neue Strategie für den Zugang zu den Märkten der aufstrebenden Volkswirtschaften⁶** vorgelegt, damit die europäischen Unternehmen von diesen wirtschaftlichen Chancen profitieren können, ohne gegen den EU-Verhaltenskodex für Waffenausfuhren zu verstoßen. Im Zuge dieser Initiative wird sich die Kommission mit den auf den ausländischen Verteidigungsmärkten bestehenden Haupthindernissen auseinandersetzen, die in der Marktzugangsdatenbank erfasst sind.

3.3.2. Den Wandel bewältigen

Industriepolitik bedeutet auch, sich auf Veränderungen und Umstrukturierungen einzustellen und diese zu bewältigen. Selbst wenn ein Industriezweig die Herausforderungen des Marktes besteht und neue Möglichkeiten und Vorteile erschließt, können dennoch in bestimmten Regionen und/oder bei einigen Arbeitnehmerkategorien gewisse **Anpassungskosten anfallen und unter anderem auch Arbeitsplätze verloren gehen.**

Den etwaigen wirtschaftlichen und sozialen Folgen einer weiteren Marktintegration in der Verteidigungsbranche sollte mit einem aktiven Sozialdialog begegnet werden, mit dem sich der Strukturwandel leichter bewältigen lässt. **Mehrere im Rahmen des Aktionsplans „Staatliche Beihilfen“ (2005) verabschiedete Reformen betreffen unter anderem die Regional- und Ausbildungsbeihilfen und können – ebenso wie die Strukturfonds und vor allem der Europäische Sozialfonds – dazu beitragen, Vorkehrungen für strukturelle Veränderungen zu treffen und Abhilfe zu schaffen.**

3.3.3. Die institutionellen Rahmenbedingungen der europäischen Verteidigungsindustrie verbessern

Mit der Einrichtung der **EDA** bekräftigte die EU, dass sie einen effizienten Rahmen für die Förderung und den Ausbau der Kooperation im Rüstungsbereich und für die Entwicklung von Verteidigungskapazitäten bieten möchte.

Die Kommission ist im EDA-Lenkungsausschuss vertreten. Damit wird ihre Rolle in diesem sensiblen Bereich anerkannt und eine solide Grundlage für Mechanismen zur Koordination verschiedener Maßnahmen geschaffen. Überdies kommen sowohl die EDA als auch die Kommission zu dem Schluss, dass die EU eine wettbewerbsfähige Verteidigungsindustrie braucht, die ihrerseits wieder auf einen europäischen Markt angewiesen ist.

Allerdings kann das **Potenzial der EU erst durch eine effiziente Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten voll zum Tragen kommen.** Der Schlüssel zum Erfolg ist ein strukturierter Dialog mit den zuständigen Stellen in den Mitgliedstaaten, innerhalb der Zweiten Säule und mit der EDA im Rahmen der bestehenden Kompetenzverteilung, so dass sich die Synergien zwischen allen für die Wettbewerbsfähigkeit der Verteidigungsindustrie relevanten Politikfeldern optimal entfalten können.

In dieser Hinsicht sollte die EU über die nötigen Kapazitäten verfügen, um sich in einem frühen Stadium **mit den Herausforderungen und Kernfragen im Sicherheits- und Verteidigungsbereich, zu denen auch die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie aus**

⁶ KOM(2007) 183.

europäischer Sicht gehört, auseinandersetzen zu können. Die Kommission wird die Möglichkeiten prüfen, wie sich dies mit allen Beteiligten am besten verwirklichen lässt.

4. FAZIT

Es ist an der Zeit, die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Verteidigungsindustrie energisch voranzutreiben. Auf einen einfachen Nenner gebracht, werden die EU-Bürger, wenn wir den bisherigen Weg fortsetzen, auch künftig zu viel für unzureichende Verteidigungs- und Sicherheitsleistungen bezahlen müssen. Zudem wird die europäische Verteidigungsindustrie ihre Wettbewerbsfähigkeit einbüßen.

Die in dieser Mitteilung vorgestellte Strategie schafft für die europäische Verteidigungsindustrie bessere Voraussetzungen, sich auf neue Herausforderungen einzustellen, und sieht dafür vor, die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, Innovationen zu fördern, auf den Stärken des Sektors aufzubauen, für gerechtere Marktbedingungen zu sorgen sowie hochwertige Arbeitsplätze zu erhalten und entstehen zu lassen. Mit dieser Strategie soll gewährleistet werden, dass die europäische Verteidigungsindustrie optimale Fähigkeiten für die ESVP bereitstellt.

Die Mitgliedstaaten, die EDA und die Kommission müssen sowohl jeweils für sich als auch gemeinsam die notwendigen Schritte einleiten, um die Koordinierung einer umfassenden Politik zur Stärkung des Binnenmarkts für die europäische Verteidigungsindustrie zu fördern. In dieser Mitteilung wird der Beitrag der Kommission zu diesem gemeinsamen Ziel erläutert.