
RHEINMETALL AG

Firmenprofil: Die Rheinmetall AG, Düsseldorf

Von Otfried Nassauer

Seit 2004 ist die Rheinmetall AG Eigentümerin des Oberndorfer Waffenherstellers Mauser. Rheinmetall hat – wie Mauser – eine sehr lange Geschichte als Rüstungskonzern. Das Kerngeschäft der Aktiengesellschaft besteht seit fast 130 Jahren darin, mit Waffen und Munition weltweit Geld zu verdienen. Auch in der Türkei. 1899 gelang es ihrem Gründungsvater Heinrich Ehrhardt, den ersten türkischen Munitionsauftrag für seine Firma an Land zu ziehen. Um Lieferungen von Kanonen konkurrierte Rheinmetall dagegen lange erfolglos am Bosphorus. Letztlich war man erfolgreich, denn spätestens während des griechisch-türkischen Krieges 1919-1922 kamen auf türkischer Seite Berichten zufolge auch Rheinmetall-Geschütze zum Einsatz. Rheinmetall muss sie zu Zeiten des Ersten Weltkriegs geliefert haben.

Heute ist Rheinmetall in der Türkei seit weit über 100 Jahren im Geschäft. Waffen, Rüstungsgüter und Lizenzen sind geliefert worden. Auch künftig möchte der Konzern in Ankara gerne mit von der Partie sein - zum Beispiel bei der Modernisierung dem Bau türkischer Kampfpanzer und bei der Herstellung von Munition. Gemeinschaftsfirmen sind ein Weg, den Rheinmetall dafür nutzen will. Zugleich werden von Rheinmetall entwickelte oder gebaute Kanonen und Maschinengewehre derzeit auch bei den Interventionen der Türkei im Norden Syriens eingesetzt, erklärtermaßen auch gegen kurdische Kräfte in Afrin. Das löst Diskussionen und Proteste aus.

Rheinmetall hat das vom Diehl-Konzern erworbene Mauser-Werk in Oberndorf als Niederlassung Mauser in seinen Konzernbereich Waffe und Munition (RWM) integriert. Dort hat Rheinmetall den deutschen Teil der Entwicklung und Herstellung von Maschinengewehren und Schnellfeuerkanonen konzentriert. Die Kanonen werden für Land-, See- und Luftstreitkräfte angeboten. Die 27mm-Bordkanone BK27, das Marineleichtgeschütz MLG 27 und die Maschinenkanonen der RMK30-Baureihe gehören zu den bekanntesten Rheinmetall-Produkten aus Oberndorf. Die Bordkanone kommt zum Beispiel in den europäischen Kampfflugzeugen Alpha Jet, Tornado, Eurofighter und Gripen zum Einsatz, das MLG 27 als Bewaffnung auf vielen

Kriegsschiffen und Marinebooten, die RMK30 wird in unterschiedlichen Versionen als Bewaffnung für Schützenpanzer und Kriegsschiffe genutzt.

Der Konzern im Überblick

Die 1889 gegründete Rheinische Metallwaren- und Maschinenfabrik AG, die heute als Rheinmetall AG firmiert, begann ihre Tätigkeit als Munitions- und Kanonenhersteller und ist derzeit der größte in Deutschland ansässige Rüstungskonzern.

Rheinmetall besteht heute aus zwei etwa gleich großen Sparten, dem Rüstungs- und dem Automobilbereich (Defence und Automotive). Firmensitz ist Düsseldorf. An 39 deutschen und 78 ausländischen Standorten in 30 Ländern ist das Unternehmen weltweit tätig. Es unterhielt 2017 nach eigenen Angaben Beteiligungen an insgesamt 186 Firmen und hatte Kunden in 146 Staaten. 23.726 Mitarbeiter waren für den Konzern tätig, davon 11.798 im Inland und 11.928 im Ausland. Im Bereich „Defence“ waren 11.232 Menschen beschäftigt, im Segment „Automotive“ 12.277.

2017 erwirtschaftete der Rheinmetall-Konzern einen Umsatz von rund 5,9 Mrd. Euro (2016: 5,6 Mrd.). Rund 2,9 Mrd. Euro entfielen auf den Bereich Automotive (2016: 2,7Mrd.). Etwas mehr, gut 3 Mrd., auf den Rüstungsbereich (2016: 2,9 Mrd.). Das operative Ergebnis des Konzerns, also der Gewinn vor Steuern und Sondereffekten, lag 2017 bei rund 400 Mio. Euro (nach 353 Mio. im Jahr 2016). Mit rund 6.4 Mrd. Euro besaß der Bereich Defence Ende 2017 ein Auftragspolster, das für die Zukunft eine gute Auslastung und steigende Gewinne erwarten ließ.

Für 2018 erwartet das Management im Rüstungssektor ein Umsatzwachstum von 12 bis 14 %. Noch positiver dürfte die Rheinmetall-Manager und ihre Anleger die Aussicht stimmen, dass die rüstungsinvestiven Ausgaben in Deutschland und in etlichen europäischen NATO-Ländern in den kommenden Jahren deutlich steigen sollen und ein längerfristiges Marktwachstum erwartet wird. Unsicherheit und Angst vor Krieg sind gut fürs Geschäft. Diese Ansicht scheinen auch die meisten Analysten und Investoren zu teilen. Der Preis der Rheinmetall-Aktien stieg in den letzten fünf Jahren von rund 36 Euro auf rund 110 Euro. Im Jahr 2017 legte er um 66% zu, weit stärker als die Aktienindizes DAX (13%) und MDAX (18%).

Der Geschäftsbereich Rheinmetall Defence

Der Rüstungssektor des Rheinmetall-Konzerns gliedert sich heute in drei etwa gleich große Geschäftsbereiche:

- Vehicle Systems, die Fahrzeugsysteme (z.B. die Radpanzer Fuchs und Boxer, militärische LKW in Kooperation mit MAN und die Mitarbeit an Kettenfahrzeugen wie dem Schützenpanzer Puma, dem Kampfpanzer Leopard und der Panzerhaubitze 2000 in Zusammenarbeit mit KMW),
- Waffe und Munition (z.B. Maschinengewehre, Schnellfeuerkanonen, Munition, Treibladungen, Schutzsysteme) sowie
- Elektronische Lösungen, vormals RDE, Rheinmetall Defence Electronics (militärische und sicherheitsrelevante Elektronik, Simulatoren, Aufklärungssysteme und Sensorik, Radarsysteme, Ausbildungssysteme wie Gefechtsübungszentren, Führungs- und Vernetzungstechnik sowie Luftabwehrsysteme).

Aus den Geschäftsberichten und Präsentationen für Analysten lassen sich für den Rüstungsbereiche und dessen drei Geschäftsbereiche Eckdaten der wirtschaftlichen Entwicklung entnehmen. Die folgende Tabelle blickt auf die letzten fünf Jahre des Rheinmetall-Rüstungsgeschäfts zurück:

Rheinmetall-Defence Kennziffern 2013-2017 in Mio. Euro

		2013	2014	2015	2016	2017
<i>RM-Defence</i>	<i>Beschäftigte</i>	9.193	9.184	9.581	10.002	10.251
RM-Defence	Auftragseingang	3.339	2.812	2.693	3.050	2.963
RM-Defence	Auftragsbestand	6.050	6.516	6.422	6.656	6.416
RM-Defence	Umsatz	2.155	2.240	2.591	2.946	3.036
RM-Defence	EBIT**	4	-67	90	147	174
RM-Defence	EBIT-Marge in %	0,2	-3,0	3,5	5,0	5,7
- RWM*	Auftragseingang	1.594	924	908	1.171	1.089
	Umsatz	1.027	977	881	1.112	1.175
	EBIT**	31	-4	74	108	117
- RVS*	Auftragseingang	1.450	1.185	1.006	956	941
	Umsatz	539	667	1.195	1.392	1.480
	EBIT**	-35	-9	3	29	53
- RDE	Auftragseingang	615	807	947	1.015	1.077
	Umsatz	710	705	759	745	691
	EBIT**	11	-53	26	25	20

RM-Defence-Konsolidierung	EBIT**	-1	-3	-13	-15	-16
---------------------------	--------	----	----	-----	-----	-----

* bis 2014 Combat Platforms bzw. Wheeled Vehicles

** vor Sondereffekten

Quelle: Rheinmetall AG: Geschäftsberichte 2013-2017

Deutlich lassen diese Zahlen erkennen, dass der Geschäftsbereich Waffe und Munition in den vergangenen Jahren der wichtigste Träger des wirtschaftlichen Erfolgs im Rüstungsgeschäft der Aktiengesellschaft war. Der Beitrag von RWM zum operativen Gewinn von Rheinmetall Defence wuchs von 74 Mio. Euro (2015) über 108 Mio. Euro (2016) auf 117 Mio. Euro (2017). Das entsprach jeweils etwa zwei Dritteln des operativen Gewinns im gesamten Rüstungsgeschäft. Mit 10% des Umsatzes wies der Geschäftsbereich Waffe und Munition 2017 (nach 9,7% in 2016 und 8,4% in 2015) auch jeweils die höchste operative Ergebnisrendite aus. Rheinmetall nennt dafür als wesentliche Ursache „margenstarke Munitionsumsätze“.

Für eine Analystenkonferenz hielt der Rheinmetall-Vorstand im Frühjahr 2018 rückblickend sogar für das 4. Quartal 2017 fest: „Der Bereich Waffe und Munition steigerte seinen Umsatz um rund 10% und verbesserte seine operative Marge von 16,1% auf 17,9% - gestützt auf einen größeren Anteil profitabler Munitionsumsätze bei unseren internationalen Firmen und auf einen vorteilhaften Mix der Produkte.“[1\[1\]](#) Munitionsexporte ausländischer Konzernunternehmen sind also von besonderer Bedeutung für den Konzern Erfolg.

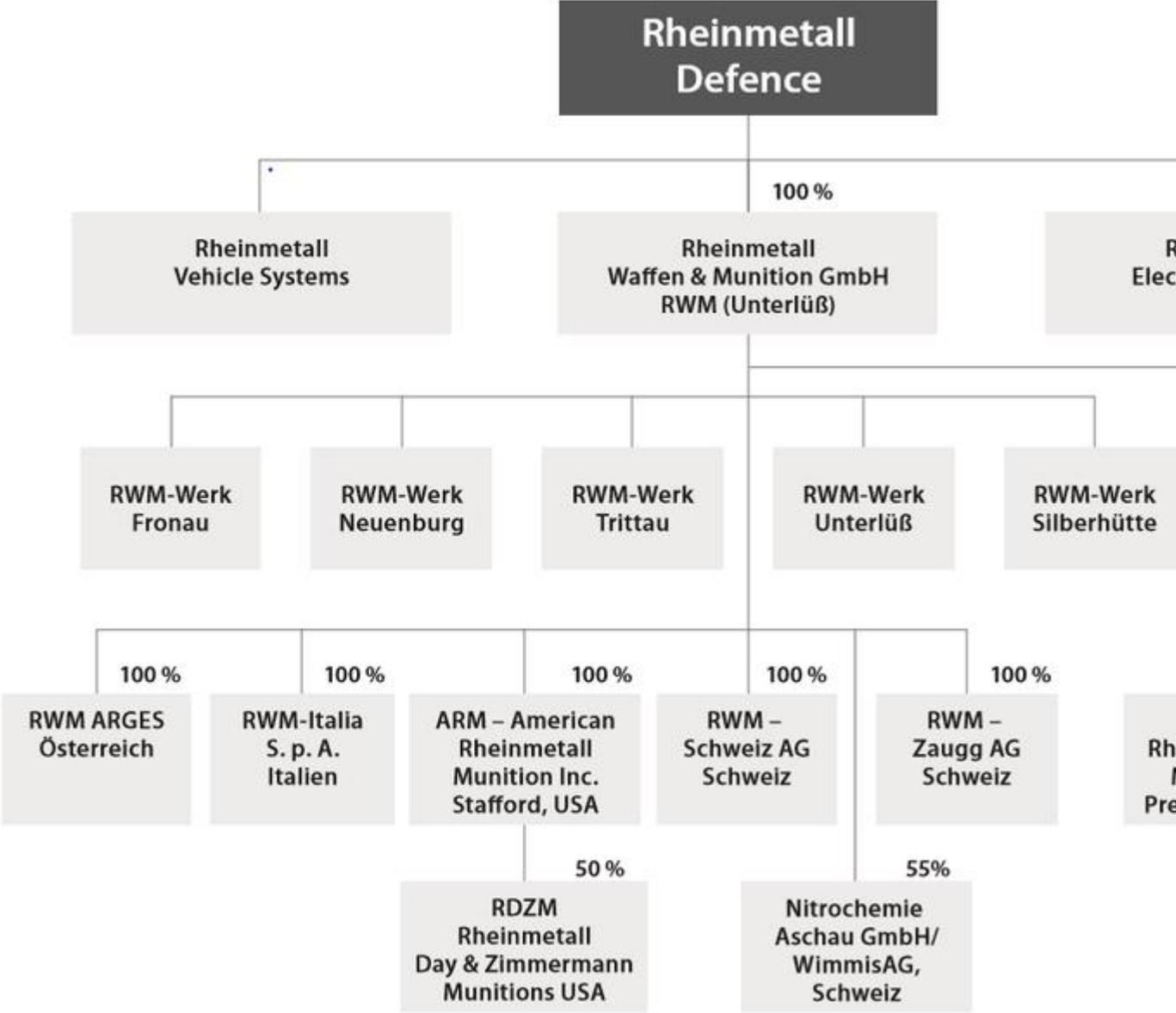
Der Munitionskonzern

Werfen wir also einen Blick auf dieses spezielle und besonders gewinnträchtige Geschäftsfeld. Die Rheinmetall AG hat in den letzten zwei Jahrzehnten eine Vielzahl vor allem europäischer Firmen aufgekauft, die im Bereich der Munitionsherstellung aktiv sind. Darüber hinaus beteiligte sie sich weltweit an etlichen Gemeinschaftsfirmen, die in diesem Sektor tätig sind. Das internationale Engagement erweiterte einerseits das Produktportfolio des Konzerns um neue Munitionsangebote und führte andererseits dazu, dass der Konzern im Exportgeschäft seinen Kunden Munitionstypen anbieten konnte, auf denen keine deutschen Technologierechte lagen.

Damit entstanden erweiterte Möglichkeiten, Kunden ohne deutsche Rüstungsexportgenehmigungen zu beliefern. Das folgende Schaubild bildet die wichtigsten Firmen der Rheinmetall AG im Munitionsbereich ab:

[\[1\]](#) Rheinmetall AG: Corporate Presentation FY 2017, March 2018, S. 25

: Munitionsbereich der Rheinmetall AG



Presseerklärungen der Rheinmetall AG zu größeren Munitionsaufträgen des Konzerns in den Jahren 2013-2017 verdeutlichen die Bedeutung des Geschäftsfeldes für den Konzern:

Größere Munitionsaufträge der Rheinmetall AG 2013 – 2017

1. Jahr	Auftrag	Empfänger
2017	Munitionsauftrag über rd. 65 Mio. Euro an Rheinmetall Denel Munitions (RDM)	Ungenannter Kunde
2016	Munitionsauftrag für Bomben der MK80-Baureihe an RWM Italia über mehr als 400 Mio. Euro mit 7 Jahren Laufzeit	Internationaler Kunde (Saudi Arabien)
2016	Auftrag über 225 Mio. Euro für Bomben der MK80-Baureihe an RWM Italia in Kooperation mit einer Firma im Empfängerland	Europäischer Kunde (Frankreich)
2016	Artilleriemunition und Treibladungen im Wert von 130 Mio. Euro an Rheinmetall Denel Munitions (RDM). Lieferzeitraum: bis Ende 2019	Ungenannter Kunde
2015	Auftrag für 120 mm Übungsmunition DM78 im Wert von 20 Mio. Euro	Internationaler Kunde
2015	Auftrag im Wert von 39 Mio. Euro für 120mm Panzermunition des Typs DM63	Internationaler Kunde
2014	Auftrag für 120mm Panzermunition im Wert von 53 Mio. Euro	Griechenland
2014	Belieferung der französischen Firma Nexter mit Munitionskomponenten (Treibladungspulver) für 10 Jahre	Frankreich
2013	Auftrag für Rheinmetall Denel Munitions für 120mm-Munition für ein mobiles Mörsersystem im Wert von 50 Mio. Euro	Kunde aus MENA-Land
2013	Auftrag über 50.000 Schuss 40x53mm Granatmunition im Wert von 8,7 Mio. Euro	Italien

Gelistet wurden nur ausgewählte, größere Munitionsaufträge, die Rheinmetall per Pressemitteilung bekannt gegeben hat. Munitionslieferungen für Maschinenkanonen, z.B. Luftabwehrsysteme des Typs Skyguard, Tauschmunitionen zur Schiffsverteidigung für das MASS-System oder Munitionslieferungen für Maschinenkanonen wurden nicht erfasst.

Eine Präsentation des ehemaligen Rheinmetall-Managers Dr. Andreas Schwer vor Finanzanalysten machte darüber hinaus bereits 2013 deutlich, dass Munitionslieferungen in die zumeist autokratisch regierten Länder der Krisenregionen

des Nahen und Mittleren Ostens sowie Nordafrikas (MENA-Raum) für den Konzern von besonderer wirtschaftlicher Bedeutung sind: In den letzten 12 Monaten, so Schwer, habe der Rheinmetall-Konzern „fünf Aufträge aus Ländern des Golfkooperationsrates (GCC) für Artillerie- und Panzermunition im Wert von 350 Millionen Euro“, Marine-Munitionsaufträge „aus dem MENA-Raum im Wert von 320 Millionen Euro“ und zudem den Munitionsanteil an einem großen Auftrag für Panzer und Haubitzen nach Katar mit einem Gesamtwert von 475 Millionen Euro erhalten. Die Rheinmetall AG, so Dr. Schwer damals nicht ohne Stolz, gehöre mittlerweile weltweit zu den drei größten Herstellern groß- und mittelkalibriger Munition.[1\[1\]](#)

Die Presseerklärungen enthalten aber auch noch einen zweiten, wichtigen Hinweis: Rheinmetall-Unternehmen im Ausland, vor allem RWM Italia und die Gemeinschaftsfirma Rheinmetall Denel Munition in Südafrika, haben den umsatzmäßig größten Teil dieser Exportaufträge erhalten – und das oft für Lieferungen in Länder, für die es in Deutschland aufgrund der Menschenrechtslage und/oder der Beteiligung an aktuellen Kriegen möglicherweise keine Exportgenehmigung für Munitionsexporte gegeben hätte.

Internationalisierung als Strategie

Das ist kein Zufall. Seit mehr als zehn Jahren verfolgt die Rheinmetall AG eine Strategie der Internationalisierung. Ihr Argument: Da Deutschland zu wenig Rüstungsgüter bestellt und zugleich Rüstungsexportgenehmigungen sehr restriktiv handhabt, sei der Konzern gezwungen, sein Geschäft zu internationalisieren und verstärkt im Ausland und ohne Rückgriff auf deutsche Technologierechte zu produzieren, die der Bundesregierung Genehmigungsrechte eröffnen würden. Nur so könne Rheinmetall seine wehrtechnischen Kompetenzen und Kapazitäten aufrechterhalten und wirtschaftlich auslasten. Vier einander teilweise überlappende Elemente dieser Strategie werden insbesondere im „margenstarken“, also besonders gewinnträchtigen Geschäft mit der Munition erkennbar:

- 1) Die Übernahme ausländischer Munitionsproduzenten in Staaten, in denen Exportgenehmigungen für problematische Empfängerländer leichter zu bekommen sind als in Deutschland und der Aufbau neuer Gemeinschaftsfirmen.
- 2) Die verstärkte, globale Akquisition von Aufträgen durch den Mutterkonzern für diese operativ von Rheinmetall geführten Firmen, die keine Rücksicht auf die deutschen Rüstungsexportregularien nehmen müssen.

3) Ein Ausbau der dortigen Produktions- und Entwicklungskapazitäten und

4) der Aufbau von Munitionsproduktionskapazitäten in „problematischen“ Empfängerländern, die der produktionstechnischen Betreuung und Zulieferungen aus anderen Teilen des Rheinmetall-Konzerns bedürfen.

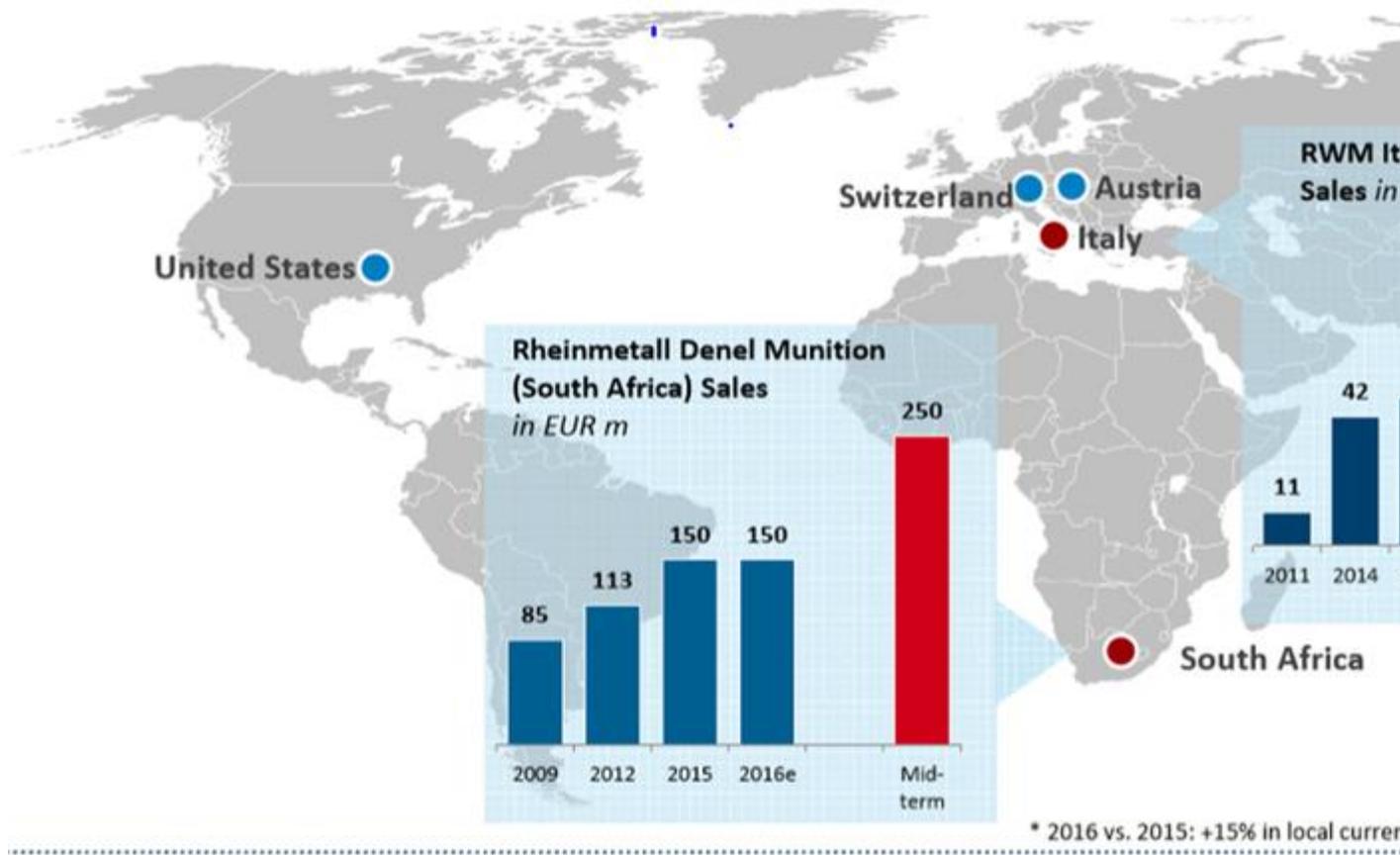
5) Die bereits erwähnten Firmen RWM Italia und Rheinmetall Denel in Südafrika stehen für dieses Geschäftsmodell. Das folgende Schaubild illustriert die Sicht von Rheinmetall Ende des Jahres 2016^{1[2]}:

^{1[1]} Dr Andreas Schwer / Rheinmetall: Capital Markets Day 2013 – Combat Systems – The largest one of three divisions, 2013, S.9. Schwer wechselte 2017 als Vorsitzender der Geschäftsführung an die Spitze des neu gegründeten nationalen Rüstungskonzerns Saudi-Arabiens.

^{1[2]} Armin Papperger / Rheinmetall: Rheinmetall Defence - Markets and Strategic Development, Capital Market Day 2016, Düsseldorf, 9.12.2016, S.22

Strategic targets

Secure independency of German export regulations and



© Rheinmetall AG | 9 December 2016

Strategische Ziele. Unabhängigkeit von Deutschlands Regulierungen und Ertragskraft sichern

RWM Italia

2010 erwarb die Rheinmetall AG den kriselnden italienischen Munitionshersteller S.E.I. (Societa Explosivi Industriali) mit Werken im norditalienischen Ghedi und in Domusnovas auf Sardinien. Die Firma wurde in die RWM Italia S.p.A. umgewandelt. RWM Italia stellt konventionelle und insensitive Sprengstoffe her, produziert Marinemunition und – als derzeit wichtigstes Exportgut – in US-amerikanischer Lizenz Bomben der MK80-Serie. Diese werden auch in vielen Lenkwaffen, z.B. der Paveway-Serie und in bunkerzerstörenden Waffen der BLU-109-Serie verwendet, finden also sehr breit Anwendung.

Wichtigste Kunden von RWM-Italia waren in den letzten Jahren Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE). Hinzu kamen kleinere Aufträge aus Italien, Großbritannien (Raytheon Systems Ltd.), der Türkei (Roketsan, Tübitak Sage, MKE), Südafrika und weiteren Ländern. Saudi Arabien und die VAE führen im Jemen Krieg und haben deshalb einen großen Bedarf an Bomben, Lenkwaffen und deren Komponenten, den RWM Italia decken kann. Sie sorgten mit ihrer Nachfrage nach Bomben der MK 80 Baureihe für eine ganz erhebliche Steigerung des Umsatzes. Lag der jährliche Umsatz von RWM Italia nach der Übernahme durch Rheinmetall nach Konzernangaben bei nur 11 Mio. Euro, so stieg er bis 2016 nach Angaben von RWM Italia auf mehr als 71 Mio. Euro an.

Den Geschäftsberichten von RWM-Italia zufolge hat die Firma zwischen 2014 und 2016 jeweils mehr als zwei Drittel ihres Umsatzes allein mit diesen beiden Kunden gemacht. 2016 entfielen sogar 83% Prozent des Umsatzes auf den MENA-Raum. Exportiert wurden in jedem dieser Jahre mindestens 90% des Umsatzes. Saudi-Arabien wird nicht nur direkt, sondern auch indirekt über Großbritannien beliefert. Dort hat Saudi-Arabien bei Raytheon Systems UK erhebliche Mengen an Lenkwaffen des Typs Paveway IV bestellt, deren Bombenkörper vom Typ MK82 ebenfalls von RWM Italia produziert werden. Zeitweise, so britische Berichte, lieferte Raytheon UK aufgrund der Dringlichkeit des saudischen Bedarfs sogar Paveway IV nach Saudi-Arabien, die eigentlich für die britische Luftwaffe produziert worden waren.

Amnesty International und Human Rights Watch haben den Einsatz von MK82 und MK83- Bomben sowie Lenkwaffen des Typs Paveway IV von RWM-Italia im Jemenkrieg gegen militärische und zivile Ziele nachgewiesen. Eine Expertenkommission der Vereinten Nationen kam Anfang 2017 zu dem gleichen Ergebnis und schlussfolgerte, dass etliche Einsätze dieser Waffen substantielle Zweifel an deren Zulässigkeit nach den Regeln des Kriegsvölker- und des internationalen humanitären Rechts aufwerfen.

Rheinmetall hat inzwischen damit begonnen, seine Produktionskapazitäten bei RWM Italia in Sardinien für rund 30 bis 40 Mio. Euro zu modernisieren und zu erweitern. Vor allem die Produktions-, Bearbeitungs- und Abfüllkapazität für moderne, insensitive Sprengstoffe wird dabei vergrößert. Hintergrund ist ein neuer Großauftrag aus Saudi Arabien. 2016 bestellte das arabische Königreich Bomben der MK80-Serie für 411 Mio. Euro bei RWM-Italia. Dies geht aus dem Jahresbericht der italienischen Regierung über ihre Rüstungsexportgenehmigungen im Jahr 2016 und einer Presseerklärung des Rheinmetall-Konzerns hervor. Die Bomben sollen über einen Zeitraum von sieben Jahren geliefert werden.

Da RWM auch noch einen größeren Auftrag für Bomben dieser Bauart aus Frankreich einwerben konnte, hofft der Rheinmetall-Konzern jetzt, den Jahresumsatz seiner italienischen Tochter mittelfristig auf 100 Mio. Euro pro Jahr steigern zu können. Dabei sollen auch weitere Aufträge und Kooperationen helfen, so zum Beispiel der Aufbau einer Endfertigung für Bomben der MK80-Serie in Zusammenarbeit mit Nitro-Chem S.A. in Polen, der 2017 eingeleitet wurde.

RDM - Das Joint Venture in Südafrika

2008 erwarb Rheinmetall nach dreijährigen Vorgesprächen einen 51%-igen Anteil an der Munitionssparte des staatlichen südafrikanischen Rüstungskonzerns Denel und überführte diesen Bereich in die neue Gemeinschaftsfirma Rheinmetall Denel Munitions (Pty) Ltd. Die Produktion an den vier südafrikanischen Standorten Somerset West (Treibmittel und -ladungen, ehem. Somchem), Wellington (chemische Produkte, ehem. Somchem); Boksburg (Metallkomponenten, ehem. Swartklip) und Potchefstroom/Boskop (Munitionsabfüllung, ehem. Naschem) wurde sukzessive auf NATO-Standards umgestellt und wird seither fortlaufend modernisiert und erweitert. Wenige Jahre später erwarb RWM zusammen mit RDM einen Hersteller für Zünder in Südafrika, die Laingsdale Engineering Ltd.

RDM kann ein sehr breites Spektrum an Standardmunitionen für Land-, See- und Luftstreitkräfte anbieten, darunter Granaten, Mörser- und Artilleriemunition, Geschosse für Schiffskanonen und Bomben der MK80-Serie. Hinzu kommen Treibmittel und Treibladungen sowie Zulieferungen für Lenkwaffen, die von Denel vermarktet werden.

Die Firma ist für viele Produkte nicht auf ausländische Technologierechte angewiesen, weil das Rüstungsembargo der Vereinten Nationen während des Apartheid-Regimes die staatliche Rüstungsindustrie Südafrikas dazu veranlasste, vieles selbst zu entwickeln oder illegal zu beschaffen. Das hatte oft Eigenentwicklungen und eine technologische Autarkie zur Folge - gerade auch im Munitionsbereich.

Laingsdale Engineering als Zünderhersteller ist eine passende Ergänzung, die es ermöglicht, Kunden komplette Munitionen einschließlich der passenden Zündsysteme anbieten zu können. Nach dem Ende des UN-Embargos brachte RDM erfolgreich eine moderne Mörsermunitionsfamilie auf den Markt und führte zudem eine ursprünglich in Kooperation mit einer US-Firma entwickelte Familie von 105mm und 155mm Artilleriegeschossen ein (Assegai-Geschosse). Beide Produktlinien werden inzwischen erfolgreich vermarktet. Zu den Kunden gehören neben den USA mittlerweile auch die VAE, Australien, Katar und höchstwahrscheinlich Saudi Arabien.

Schon bei der Gründung von RDM bestand bei Rheinmetall die Absicht, dass der Konzern sich mit diesem Joint Venture für Deutschland exportrechtlich problematische Märkte von Südafrika aus erschließen wollte: Das südafrikanische Gemeinschaftsunternehmen sollte sich um Märkte im Nahen und Mittleren Osten, in Nordafrika, Südostasien und Lateinamerika kümmern, der Mutterkonzern um die Akquisition von Aufträgen sowie um Exporte in rüstungsexportrechtlich unproblematische Länder.

Dieser Ansatz erwies sich als äußerst erfolgreich. Managementänderungen und erste Aufträge aus den USA und den Vereinigten Arabischen Emiraten brachten RDM schon bald aus der Verlustzone. Bereits 2011 umwarb RDM Saudi-Arabien und führte dort seine neuen Assegai-Artilleriegeschosse mit Kaliber 155mm vor. Rheinmetall reichte den Auftrag, Katar mit Munition für die deutschen Panzerhaubitzen 2000 zu beliefern, an RDM weiter. RDM verzeichnet seither wieder wachsende Umsätze, Gewinne und Auftragsbestände. Diese sind groß genug, um die Entwicklung neuer Munitionen in Südafrika voranzutreiben und die Kapazität der Werke weiter auszubauen. Bei Rheinmetall Defence hat man das Ziel, den jährlichen Umsatz von RDM auf 250 Mio. Euro zu steigern.

Finanziell ist die die Rechnung bislang also aufgegangen. Der ehemalige Rheinmetall-Manager Andreas Schwer erwähnte 2017 in einem Interview, dass sich die Verkäufe von RDM mittlerweile versechsfacht haben. Der deutsche RDM-Geschäftsführer, Norbert Schulz, nannte das Engagement in Südafrika schon 2014 „die beste Geschäftsentscheidung, die Rheinmetall in den letzten 20 Jahren getroffen hat“.^{[1](#)}^{[1](#)} Als wichtigste Auftraggeber für RDM wurden schon damals Saudi-Arabien, die Vereinigten Arabischen Emirate und Singapur genannt. Südafrika hat sich auch deshalb als „guter“ Standort erwiesen, da es zwar auf dem Papier eine stringente Rüstungsexportpolitik verfolgt, in der Praxis Genehmigungen aber dort sehr leicht zu bekommen sind. Dies erklärt sich auch daraus, dass der südafrikanische Staat zumeist Eigentümer oder wie im Fall von RDM Miteigentümer der antragstellenden Firmen ist, also mit verdient.

Munitionsfabriken für die Welt

Rheinmetall Denel hat sich zudem darauf spezialisiert, ganze Munitionsfabriken und Munitionsabfüllanlagen in teils höchst umstrittene Empfängerländer zu exportieren. Die Firma behauptet, in etwas mehr als drei Jahrzehnten 39 solcher Anlagen gebaut zu haben. Jedes Jahr kommen angeblich zwei bis drei weitere hinzu. Aus der Zeit des Joint Ventures mit Rheinmetall sind drei solche kritischen Exporte öffentlich geworden:

- Ab 2008 baute RDM für Rheinmetall im Emirat Abu Dhabi eine schlüsselfertige Munitionsfabrik für eine Gemeinschaftsfirma namens Burkan Munitions Systems Ltd. auf, an der Rheinmetall bis 2012 zu 40% beteiligt war. Diese Beteiligung wurde vereinbarungsgemäß nach Fertigstellung der Anlage an die Geschäftspartner aus den Emiraten verkauft. Firmen des Rheinmetall-Konzerns wie RWM Italia und RDM agierten aber weiterhin als Zulieferer und in der technischen Unterstützung.
- 2016 wurde eine weitere solche Anlage in al-Karij in Saudi Arabien in Betrieb genommen, die von der staatlichen saudischen Military Industries Corporation betrieben wird. Das Geschäft hatte nach Medienmeldungen ein Volumen von 240 Mio. Dollar. In die Öffentlichkeit gelangten Angebotsunterlagen zufolge bot RDM Saudi Arabien eine Anlage mit einer Kapazität von 600 Mörser- oder 300 Artilleriegeschossen pro Schicht an. Die Rheinmetall AG ist an dieser Anlage nicht beteiligt, teilte aber mit, dass Firmen aus dem Konzern den Betrieb dieser Anlage unterstützen.
- In diesem Jahr soll Medienangaben zufolge eine weitere solche Anlage in Betrieb gehen. Dieses Mal in Ägypten. Die Anlage befand sich Ende 2017 nach Angaben von RDM kurz vor der Fertigstellung. Öffentlich wird zumeist von einem Kunden in Nordafrika gesprochen.

Mit dem Aufbau solcher Anlagen werden gleich mehrere gewichtige Interessen der Empfängerländer und zugleich das Gewinninteresse des Rheinmetall-Konzerns bedient. Die Kundenländer können einen Teil der Wertschöpfung aus ihren Rüstungskäufen im eigenen Land verbuchen. Ins Ausland fließen nach dem Kauf vor allem noch Kosten für Lizenzen, technische Unterstützung beim Betrieb der Anlagen und zugelieferte Komponenten. Die oft autokratisch regierten Kundenländer werden somit unabhängiger von der Rüstungsexportgenehmigungspolitik der Lieferländer.

Ihre Politik nach innen (Menschenrechte) und nach außen (Konflikte und Kriege) kann deutlich weniger durch Druck aus den Lieferländern beeinflusst werden. Zusätzlich können dort eigene Rüstungsexportgeschäfte eingeworben werden. Und schließlich schaffen sich die politischen und/oder militärischen Eliten in diesen Ländern nicht selten auch eine zusätzliche Einnahmequelle, die sie als der wirtschaftlichen Entwicklung, der Industrialisierung und dem Ansehen des eigenen Landes nützlich legitimieren können, obwohl Korruption nicht selten eine Rolle spielt.

Money, Money, Money

Die verfügbaren Daten über die Geschäfte von RWM Italia und RDM könnten den Schluss nahelegen, dass relevante Teile des Rheinmetall-Konzerngewinns im Militärgeschäft aus den Munitionsgeschäften resultieren, die von diesen beiden Auslandsfirmen abgewickelt werden. Der Auftragsbestand im Bereich Waffe und Munition und die Ausbaupläne für die beiden Konzerngesellschaften lassen erwarten, dass dies auch in den kommenden Jahren so bleiben wird.

Beide Firmen verzeichnen ein rasches Umsatzwachstum und werfen ausreichend gute Gewinne ab, um gleichzeitig drei Ziele zu verfolgen: Ein Teil der Gewinne wird an die Anteilseigner ausgezahlt, ein anderer kann reinvestiert werden, um diese Firmen auszubauen und ein dritter Teil kann in eine Stärkung des Eigenkapitals gemäß den gesetzlichen Erfordernissen einfließen, um sie für die Durchführung von größeren Aufträgen und Entwicklungsvorhaben zur Stärkung von lokalen Technologierechten (Intellectual Property Rights) zu befähigen.

RDM trug zum Ergebnis seiner Mutterfirma RWM von 2013 bis 2017 insgesamt rund 65 Mio. Euro bei, davon alleine 22,7 Mio. im Jahr 2017. Bei RWM Italia waren es in diesem Zeitraum rund 34 Mio. Euro, von denen 15,8 Mio. Euro im Jahr 2017 anfielen. RWM berichtet in seinem Geschäftsbericht für 2016 zudem, dass jeder Mitarbeiter der

Firma in diesem Jahr 468.000 Euro Umsatz realisierte. Bei Rheinmetall Defence waren es im gleichen Jahr „nur“ 243.000 pro Beschäftigtem. In der gleichen Zeitspanne vergrößerte sich das Eigenkapital von RDM schrittweise von 41,9 Mio. Euro auf 113,9 Mio. Euro. Bei RWM Italia stieg es in diesem Zeitraum von 13,7 Mio. Euro auf 53,5 Mio. Euro.

Beide Firmen profitierten in diesem Zeitraum vor allem von ihren Geschäften mit MENA-Ländern, die in den Krieg im Jemen verwickelt sind. Saudi-Arabien und die VAE sind zudem dafür bekannt, für Rüstungslieferungen sehr gute Preise zu zahlen, vor allem dann, wenn die Interessen der Herrscherhäuser mit bedient werden. Es gilt wie so oft: Wenn die Geschäfte florieren, geht die Moral schnell flöten. Heute wie damals. In Deutschland und unter deutscher Verantwortung im Ausland.“

Literatur und Quellen:

- Leitzbach, Christian: *Rheinmetall – Vom Reiz, im Rheinland ein großes Werk zu errichten*, zwei Bände, Köln 2014
- Nassauer, Otfried: *Hemmungslos in alle Welt – Die Munitionsexporte der Rheinmetall AG*, Berlin, 1.Auflage 2016, 2.aktualisierte und überarbeitete Auflage 2018 in Vorbereitung
- Rheinmetall AG: *Werte. Wandel. Wachstum. – Nachhaltigkeitsbericht 2017*, Düsseldorf, 2017

Geschäftsberichte:

- Rheinmetall AG: *Geschäftsbericht 2017*, März 2018, im Internet: <https://ir.rheinmetall.com/download/companies/rheinmetall/Annual%20Reports/DE0007030009-JA-2017-EQ-D-01.pdf>
- Rheinmetall AG: *Geschäftsbericht 2016*, März 2017, im Internet: <https://ir.rheinmetall.com/download/companies/rheinmetall/Annual%20Reports/DE0007030009-JA-2016-EQ-D-00.pdf>
- Rheinmetall AG; *Geschäftsbericht 2015*, März 2016, im Internet: <https://ir.rheinmetall.com/download/companies/rheinmetall/Annual%20Reports/DE0007030009-JA-2015-EQ-D-03.pdf>
- Rheinmetall AG: *Geschäftsbericht 2014*, März 2015, im Internet: <https://ir.rheinmetall.com/download/companies/rheinmetall/Annual%20Reports/DE0007030009-JA-2014-EQ-D-00.pdf>
- Rheinmetall AG: *Geschäftsbericht 2013*, März 2014, im Internet: <https://ir.rheinmetall.com/download/companies/rheinmetall/Annual%20Reports/DE0007030009-JA-2013-EQ-D-00.pdf>

1 [1] Guy Martin: Rheinmetall Denel munition at 100%, im Internet:
http://www.defenceweb.co.za/index.php?option=com_content&view=article&id=3564
4

Zum Autor:

Otfried Nassauer (Jahrgang 1956) ist freier Journalist und Leiter des Berliner Informationszentrums für Transatlantische Sicherheit (BITS). Nassauer verfasste zahlreiche Beiträge für Fernsehmagazine (u.a. Monitor, Panorama, Frontal 21), Hörfunk (u.a. Streitkräfte und Strategien, SWR2, WDR5) sowie Printmedien (Spiegel, Tagesspiegel, TAZ, Frankfurter Rundschau, Loyal, Wissenschaft & Frieden, Friedensforum u.a.), elektronische Medien (u.a. Spiegel online, The European, Blättchen). Er referiert national wie international zu Rüstungsrecherchen u.v.a.m. auf Fachtagungen und Friedenskongressen.

Die meisten seiner Publikationen sind im Internet einsehbar. Siehe Webseite:
www.bits.de

Kontakt:

Otfried Nassauer

Leiter des Berliner Informationszentrums für transatlantische Sicherheit (BITS)

Rykestr. 13, 10405 Berlin

Tel.: 0049-(0)30-44 10-220

Fax: 0049-(0)30 44 10-221

E-Mail: Otfried.Nassauer@bits.de

Website: www.bits.de