Stefanie van de Kerkhof

Die westdeutsche Rüstungsindustrie zwischen Wiederaufbau, Boom und Krise. Das Fallbeispiel Rheinmetall in vergleichender Betrachtung

Einleitung: Der Wiederaufstieg nach 1945

Die Unternehmen der westdeutschen Rüstungsbranche im engeren Sinne, der Wehr- oder Heerestechnik, vollzogen im Vergleich zum Steinkohlenbergbau vom Ende der 1940er Jahre bis zur Gegenwart einen beinahe kometenhaften Aufstieg. Dieser bis in die Gegenwart anhaltende positive Trend von einer Branche in Trümmern zum drittgrößten Waffenexporteur der Welt wurde nur durch wenige Krisen unterbrochen.[1] Wie gelang den Waffenherstellern, die ja durch Vorprodukte und Unternehmensverflechtungen enge Bezüge zur Schwer- und Montanindustrie aufweisen, diese im Gegensatz zum deutschen Steinkohlenbergbau anhaltende Expansion auf nationalen und internationalen Märkten? Waren es die technologisch überragenden Produkte, die Unternehmensorganisation, die Struktur dieser Märkte oder neue Absatzstrategien im Kalten Krieg? Gab es auch für die Waffenproduzenten krisenhafte Einbrüche in der Nachkriegszeit, und wie wurden sie in den Unternehmen wahrgenommen und behandelt?

Diese Fragen sind nicht einfach zu beantworten, denn die Geschichte der Rüstungsproduktion stellt ein großes Desiderat der wirtschafts-, technik- und unternehmenshistorischen Forschung dar, und zwar nicht nur in Deutschland, wie schon Michael Geyer 1981 und der von Dieter H. Kollmer vom Zentrum für Militärgeschichte und Sozialwissenschaften der Bundeswehr herausgegebene Band über den Military-Industrial Complex in Europa unlängst bemängelten.[2]

1 Vgl. ausführlich van de Kerkhof, Stefanie: Waffen und Sicherheit im Kalten Krieg. Das Marketing der westdeutschen Rüstungsindustrie 1949–1990 (Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte – Beihefte 24), Berlin/Boston 2019; Deutscher Bundestag, 17. Wahlperiode (Hg.): Unterrichtung durch die Bundesregierung. Bericht der Bundesregierung über ihre Exportpolitik für konventionelle Rüstungsgüter im Jahr 2009 (Rüstungsexportbericht 2009), Drucksache 17/4200, 16.12.2010 (http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/17/042/1704200.pdf, letzter Abruf am 15.10.2018); Anonym: „Deutschland exportiert deutlich mehr Waffen", in: Rheinische Post, 07.12.2011.

2 Geyer, Michael: Deutsche Rüstungspolitik 1860–1980 (edition suhrkamp 1246), Frankfurt (Main) 1981, v. a. S. 242; Kollmer, Dieter H. (Hg.): Militärisch-Industrieller Komplex? Rüstung in Europa und Nordamerika nach dem Zweiten Weltkrieg, Freiburg 2015.

https://doi.org/10.1515/9783110729979-009

Zwar gab es in den letzten Dekaden wegweisende Fortschritte in der unternehmenshistorischen Forschung, vor allem der Unternehmen in der nationalsozialistischen Rüstungspolitik.[3] Doch Lücken blieben vor allem in der Untersuchung der traditionellen deutschen Waffenschmieden wie Rheinmetall, Krauss-Maffei, Mauser, IWKA oder Diehl und beim Rüstungsgeschäft von diversifizierten Großkonzernen wie Daimler-Benz, Siemens, Thyssen oder Krupp. Zur bundesdeutschen Rüstungsindustrie liegen vor allem politologische Studien und Arbeiten vor, die finanzwissenschaftliche Aspekte von Militärbudgets betrachten oder die Luft- und Raumfahrtproduktion genauer untersuchten.[4] Es fehlt aber an Marktanalysen nicht nur der Eisen- und Stahlindustrie, deren Anteil an der Produktion von Rüstungsgütern aufgrund der *dual-use*-Problematik, also der militärisch oder zivilen Verwendung, bislang kaum einzuschätzen ist, sondern auch der Maschinenbauindustrie, Sprengstoff-, Chemie- und Elektronikbranche. Zudem herrscht ein eklatanter Mangel an historischen Studien, die sich z. B. mit dem internationalen Absatz und Handel von Waffen sowie mit der sektoralen Verteilung von Rüstungsunternehmen und Standortfragen dieser Wachstumsbranchen nach 1945 eingehender beschäftigen.[5] Auch neuere Veröffentlichungen über die Geschichte diversifizierter Konzerne wie Krupp, Quandt, Daimler AG und Siemens nach 1945, streifen die Waffenproduktion höchstens am Rande.[6] Dies gilt auch für die wichtigen Überblickswerke von Werner Abelshauser und Barry Eichengreen zur Wirtschaftsgeschichte der BRD, zum Wieder-

3 Banken, Ralf: Der Nationalsozialismus in der Unternehmensgeschichte. Hinterlässt die Sonderkonjunktur Spuren?, in: Akkumulation 20 (2004), S. 1–18; van de Kerkhof, Stefanie: Rüstungsindustrie und Kriegswirtschaft, in: Kühne, Thomas/Ziemann, Benjamin (Hg.): Was ist Militärgeschichte? (Krieg in der Geschichte 6), Paderborn 2000, S. 175–194.

4 Zdrowomyslaw, Norbert/Bontrup, Heinz-J.: Die deutsche Rüstungsindustrie. Vom Kaiserreich bis zur Bundesrepublik, Heilbronn 1988; Köllner, Lutz: Militär und Finanzen. Zur Finanzgeschichte und Finanzsoziologie von Militärausgaben in Deutschland, München 1982; Zdrowomyslaw, Norbert: Wirtschaft, Krise und Rüstung. Die Militärausgaben in ihrer wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Bedeutung in Deutschland von der Reichsgründung bis zur Gegenwart, Bremen 1985; Andres, Christopher Magnus: Die bundesdeutsche Luft- und Raumfahrtindustrie 1945–1970. Ein Industriebereich im Spannungsfeld von Politik, Wirtschaft und Militär (Münchener Studien zur neueren und neuesten Geschichte 15), Frankfurt (Main) u. a. 1996.

5 Ausnahmen sind: Hummel, Hartwig: Rüstungsexportbeschränkungen in Japan und der Bundesrepublik Deutschland, Hamburg/Münster 1991; Schmidt, Dorothea: Denn sie wissen, was sie tun. Das Geschäft mit Kleinwaffen, in: Prokla 36/143 (2006), S. 185–202; Dies.: Kleinwaffen in „alten" und „neuen" Kriegen, in: Prokla 31/127 (2002), S. 271–295.

6 Vgl. etwa Gall, Lothar (Hg.): Krupp im 20. Jahrhundert. Die Geschichte des Unternehmens vom Ersten Weltkrieg bis zur Gründung der Stiftung, Berlin 2002, v. a. S. 446–589; Scholtyseck, Joachim: Der Aufstieg der Quandts. Eine deutsche Unternehmerdynastie, München 2011, S. 809–817.

aufbau und „Wirtschaftswunder“.[7] Besonders hilfreich für die unternehmenshistorische Erforschung der Krisenjahre nach dem „Wirtschaftswunder“ der 1950er und 1960er Jahre haben sich dagegen Netzwerk-Ansätze erwiesen, die erstmals in zwei Sammelbänden behandelt wurden.[8] Daneben sind die für die Wirtschafts- und Gesellschaftsgeschichte der Jahre nach dem „Wirtschaftswunder“ programmatischen Studien von Anselm Doering-Manteuffel, Lutz Raphael und Werner Plumpe hervorzuheben.[9]

Eine genauere empirische Untersuchung der mit der Chiffre „1968“ verbundenen Frage nach Veränderungen im deutschen Produktionssystem am Ende des Booms erscheint sinnvoll, um Branchentrends wie Sonderkonjunkturen und allgemeine sozioökonomische Entwicklung wie die Ölkrisen und den Wandel von Verkäufer- zu Käufermärkten stärker differenzieren zu können. Dieses Ziel wird hier mithilfe von ausgesuchten Quellen vor allem aus Unternehmensarchiven anvisiert, denn der Zugang zu staatlichen Akten dieser Zeit ist aus Gründen der Sperrfrist und Sicherheitsinteressen derzeit noch erschwert. Mit der Rheinmetall Berlin AG bzw. der Rheinmetall AG wurde ein Unternehmen ausgewählt, das gegenwärtig definitiv eine marktbeherrschende Position erlangt hat. Rheinmetall war seit den frühen 1970er Jahren, sieht man von der breit diversifizierten Luftfahrtindustrie ab, der größte deutsche Rüstungskonzern.[10] In der Gegenwart ist der Konzern weltweit auf Platz 31 und europäischer Marktführer im Bereich Heerestechnik[11], was die Forschung bis auf eine zweibändige Festschrift des langjährigen Konzernarchivars Dr. Christian Leitzbach,

7 Abelshauser, Werner: Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945 (beck’sche Reihe 1587), München 2004; Ders.: Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland. 1945–1980 (Neue Historische Bibliothek), Frankfurt (Main) ^{7}1993; Eichengreen, Barry: The European Economy since 1945. Coordinated Capitalism and Beyond (The Princeton Economic History of the Western World), Princeton/Oxford 2007.

8 Reitmayer, Morten/Rosenberger, Ruth (Hg.): Unternehmen am Ende des „goldenen Zeitalters“. Die 1970er Jahre in unternehmens- und wirtschaftshistorischer Perspektive (Bochumer Schriften zur Unternehmens- und Industriegeschichte 16), Essen 2008; Berghoff, Hartmut/Sydow, Jörg (Hg.): Unternehmerische Netzwerke. Eine historische Organisationsform mit Zukunft?, Stuttgart 2007.

9 Doering-Manteuffel, Anselm: Nach dem Boom. Brüche und Kontinuitäten der Industriemoderne seit 1970, in: Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte 55 (2007), S. 559–581; Ders./Raphael, Lutz: Nach dem Boom. Perspektiven auf die Zeitgeschichte seit 1970, Göttingen ^{3}2012; Plumpe, Werner: 1968 und die deutschen Unternehmen. Zur Markierung eines Forschungsfeldes, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 49 (2004), S. 44–65.

10 Anonym: Rüstung. „Da tummelt sich die Elite“, Der SPIEGEL Nr. 28 (1972), S. 30–49.

11 Faust, Ingo: Rheinmetall setzt in der Krise auf Rüstung, in: Westdeutsche Zeitung vom 26.3.2009, S. 16.

kaum gewürdigt hat.[12] Dies könnte mit der Verschwiegenheit der früheren Haupt-Aktionäre zusammenhängen; bis heute sind die Akten der Röchlingschen Eisen- und Stahlwerke GmbH, der heutigen Industrieverwaltung Röchling, Mannheim, unzugänglich.[13] Für die diesem Beitrag zugrundeliegende größere Studie konnten erstmals bedeutendere Quellenbestände aus dem Archiv der Rheinmetall AG (vormals Rheinmetall Berlin AG) und der Bestand Krauss-Maffei im Bayerischen Wirtschaftsarchiv München unabhängig von den Unternehmen ausgewertet werden. Es handelt sich in der Regel um Geschäftsakten, die nicht von Sicherheitsbelangen tangiert waren oder sind.[14] Weitere Bestände wurden in beschränktem Umfang in staatlichen Archiven eingesehen, beispielsweise die für diese Zeit schon zugänglichen Akten des Auswärtigen Amtes. Daneben stellen Zeitungen, Zeitschriften und insbesondere Militaria-Fachzeitschriften eine wichtige Quelle für durch Sperrfristen fehlende Zugangsmöglichkeiten dar, wie etwa „Soldat und Technik“ oder „Wehrtechnik“. Diese staatlich überwachten Medien konstituieren einen öffentlichen Interaktionsraum, der Fachleute aus Militär, Militär-Verwaltung und Rüstungsindustrie dezidiert anspricht, aber auch andere Interessentengruppen wie Politik, Unternehmen, Medien, Reservisten sowie militär- und technikbegeisterte Laien integriert und damit Lücken in der Überlieferung schließen hilft.[15] Denn auch international existieren keine validen Statistiken über Produktion und Handel, es dominieren Schätzungen, vor allem für Exporte,[16] wie ich in meiner umfassenderen Studie zum Rüstungsmarketing im Kalten Krieg ausführlicher diskutiert habe.[17] Diese

12 Leitzbach, Christian: Rheinmetall. Vom Reiz, im Rheinland ein großes Werk zu errichten, 2 Bde., Köln 2014. Das Werk erschien unterstützt durch den Konzern und bietet eine informative Unternehmenschronik ohne Quellennachweise, lediglich grobe Bestandsangaben im Anhang. Ähnlich Seibold, Gerhard: Röchling. Kontinuität im Wandel, Stuttgart 2001; unveröffentlicht im Rheinmetall-Archiv: Rheinmetall GmbH (Hg.): 100 Jahre Rheinmetall 1889–1989, Düsseldorf 1989.

13 Bislang war ihr Archiv nur Gerhard Seibold zugänglich, der für die Familie die o. g. Festschrift verfasst hat.

14 Eingesehen wurden alle Geschäftsberichte und Wirtschaftsprüfungsprotokolle, Marketing-Quellen, Berichte einzelner Geschäftsfelder.

15 Vgl. van de Kerkhof, Stefanie: Militärfachzeitschriften als Quellen einer Marketinggeschichte der europäischen Rüstungsindustrie im Kalten Krieg, in: Pöhlmann, Markus (Hg.): Deutsche Militärfachzeitschriften im 20. Jahrhundert (Potsdamer Schriften zur Militärgeschichte 17), Paderborn 2012, S. 71–91.

16 Wulf, Herbert: Waffenexport aus Deutschland. Geschäfte mit dem fernen Tod, Reinbek 1989, S. 106.

17 Die Daten des internationalen Forschungsinstituts SIPRI und der US-Behörde ACDA gelten dabei als die verlässlichsten Schätzungen, sind aber mit einigen Unsicherheiten bzw. definitorischen Schwächen belastet. Vgl. ebd., S. 156 f. und van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit im Kalten Krieg.

Problematik betrifft den gesamten Untersuchungszeitraum, der zunächst chronologisch und dann mithilfe eines Fallbeispiels vom Beginn bundeseigener Rüstungsproduktion bis zu den ersten Krisenerscheinungen seit 1967 und den Unternehmensreaktionen darauf behandelt werden soll.

Rüstungsproduktion vom Wiederaufbau zum Erstausstattungsboom

Der Aufbau einer eigenen bundesdeutschen Rüstungsproduktion setzte in der ersten Phase aufgrund gesetzlicher Restriktionen der Alliierten von 1949 bis 1956 erst langsam wieder ein. Nicht nur mit der Konferenz von Jalta 1945, sondern auch verstärkt durch das Gesetz Nr. 52 der Westalliierten bzw. den Befehl Nr. 124 der Sowjetischen Militäradministration war in Deutschland 1949 ein strenges Verbot der Waffenproduktion verfügt worden, um eine Entwaffnung Deutschlands und eine Vernichtung seiner Rüstungsindustrie zu erreichen.[18] Zwar verhinderte dies den Beginn einer nennenswerten deutschen Rüstungsproduktion in den 1940er Jahren, insbesondere auch durch die Abwanderung von Rüstungsspezialisten in die USA, nach Frankreich, England, Portugal, Spanien und Südamerika.[19] Doch mit den fortschreitenden Konflikten der Systemkonfrontation zwischen Ost und West, insbesondere der Berlin-Blockade 1948 und dem Korea-Krieg 1950 bis 1953 lässt sich der Beginn des bundesdeutschen Rüstungsbooms und der Re-Militarisierung festmachen.[20] Bezeichnend waren die Diskussionen in verschiedenen *Security Communities* um den ersten Verteidigungsminister Theodor Blank und Bundeskanzler Adenauer, die sogenannte Himmeroder Denkschrift mit Detailplanungen der Wiederaufrüstung im Herbst

18 Siehe etwa Rheinmetall GmbH (Hg.): 100 Jahre Rheinmetall, S. 49 f. und Leitzbach, Christian: Das Archiv der Rheinmetall AG und seine Bestände, in: Archiv und Wirtschaft 32 (1999:2), S. 57–69, hier S. 58.

19 Scholtyseck: Der Aufstieg der Quandts, S. 775, S. 777 und S. 811; Seel, Wolfgang: Mauser. Von der Waffenschmiede zum Weltunternehmen, Dietikon-Zürich 1986, S. 129 ff.

20 Thoß, Bruno: Der Beitritt der Bundesrepublik Deutschland zur WEU und NATO im Spannungsfeld von Blockbildung und Entspannung (1954–1956), in: Militärgeschichtliches Forschungsamt (Hg.): Anfänge westdeutscher Sicherheitspolitik Bd. 3, München 1993, S. 1–234; Greiner, Christian: Die militärische Eingliederung der Bundesrepublik Deutschland in die WEU und die NATO 1954 bis 1957, in: Ebd., S. 561–850; Abelshauser, Werner: Wirtschaft und Rüstung in den Fünfziger Jahren, in: Ebd. Bd. 4/1, München 1997, S. 1–185, hier S. 10 und S. 13 ff.; Mai, Gunther: Westliche Sicherheitspolitik im Kalten Krieg. Der Korea-Krieg und die deutsche Wiederbewaffnung 1950, Boppard 1977.

1950 und der frühe NATO-Beitritt der BRD 1954, noch bevor ein neues Militär installiert worden war.[21]

Zwar gilt das Jahr 1956 mit der Gründung der Bundeswehr als offizieller Beginn einer eigenen westdeutschen Rüstungsfertigung.[22] Aber schon zuvor gab es seit mindestens 1952 offizielle Rüstungsexporte deutscher Unternehmen (z. B. der Werften Abeking & Rasmussen, Lürssen, Schürenstedt u. a. nach Ecuador, Kolumbien und Indonesien) und erste Waffenaufträge in der BRD unter Beachtung von EVG- und Truppenvertrag (1951/54).[23] Bereits seit 1948 waren der Bundesgrenzschutz (BGS) und die sogenannten Dienstgruppen, über 150 000 bewaffnete Ordnungskräfte, mit Waffen teils durch Importe der Westalliierten mit den rüstungswirtschaftlichen Investitionsprogrammen des Marshall-Plans wie der Mutual Security Agency (MSA, Behörde zur Verwaltung der rüstungswirtschaftlichen Marshallplan-Gelder) und des Mutual Defense Assistance Programs (MDAP), teils durch eigene geheime Waffenproduktion ausgestattet worden.[24]

21 Seit November 1945 gehörten den Kreisen, die die Wiederaufrüstung der BRD planten, laut Detlef Bald ca. 3.000 ehemalige Offiziere an, die 1947 und 1948 mit ersten Memoranden in engem Austausch mit Bundeskanzler und Bundespräsident standen. Die Debatten mündeten auf Anregung Adenauers in der „Denkschrift des militärischen Expertenausschusses über die Aufstellung eines Deutschen Kontingents…" vom 9.10.1950. Abgedruckt in: Rautenberg, H.-J./ Wiggershaus, N.: Die „Himmeroder Denkschrift" vom Oktober 1950. Politische und militärische Überlegungen für einen Beitrag der Bundesrepublik Deutschland zur westeuropäischen Verteidigung, Karlsruhe 1985, S. 13 f. (S. 145 f.); Steininger, Rolf: Die Entscheidung für einen westdeutschen Verteidigungsbeitrag. Adenauer und die Westmächte 1950. Eine Darstellung auf der Grundlage unveröffentlichter britischer und amerikanischer Akten, Erlangen 1989; Foerster, Roland G.: Innenpolitische Aspekte der Sicherheit Westdeutschlands 1947–1950, in: Militärgeschichtliches Forschungsamt (Hg.): Anfänge westdeutscher Sicherheitspolitik Bd. 1, München 1982, S. 405–575; Bald, Detlef: Die Bundeswehr. Eine kritische Geschichte 1955–2005 (Beck'sche Reihe), München 2005, S. 29–35.

22 So etwa bei Berghahn: Unternehmer und Politik in der Bundesrepublik (Neue Historische Bibliothek), Frankfurt (Main) 1985, S. 275.

23 Vgl. van de Kerkhof, Stefanie: Waffen und Sicherheit. Statistische Übersicht Kriegsschiffexporte deutscher Werften seit 1954 [de facto 1952], in: Wehrtechnik 2 (1978), S. 18; vgl. Krüger, Dieter: Das Amt Blank. Die schwierige Gründung des Bundesministeriums für Verteidigung (Einzelschriften zur Militärgeschichte 38), Freiburg 1993, S. 79 ff.; zum EVG-Vertrag Maier, Klaus A.: Die internationalen Auseinandersetzungen um die Westintegration der Bundesrepublik Deutschland und um ihre Bewaffnung im Rahmen der europäischen Verteidigungsgemeinschaft, in: Militärgeschichtliches Forschungsamt (Hg.): Anfänge westdeutscher Sicherheitspolitik Bd. 2, München 1990, S. 1–234; Volkmann, Hans-Erich: Die innenpolitische Dimension Adenauerscher Sicherheitspolitik in der EVG-Phase, in: Ebd., S. 235–604; Meier-Dörnberg, Wilhelm: Die Planung des Verteidigungsbeitrages der Bundesrepublik Deutschland im Rahmen der EVG, in: Ebd., S. 605–756.

24 Abelshauser: Wirtschaft und Rüstung, S. 113–120 und S. 162; Kollmer, Dieter H.: Rüstungsgüterbeschaffung in der Aufbauphase der Bundeswehr. Der Schützenpanzer HS 30 als Fallbei-

Dies war verbunden mit den im Hintergrund verfolgten Bestrebungen von Unternehmen und ehemaligen Generälen der Wehrmacht, die Rüstungsfertigung möglichst schnell und leistungsfähig wieder aufzunehmen.[25] Nicht nur die Einbindung der Bundesrepublik in die Sicherheits- und Militärpolitik der westlichen Besatzungsmächte, sondern auch der schnelle organisatorische „Neubeginn" mit der Gründung des Amts Blank als Vorläufer des Bundesverteidigungsministeriums spielte dabei eine gewichtige Rolle, auch wenn personell stark auf Kräfte aus der NS-Zeit zurückgegriffen wurde. [26] Denn je nach Besatzungszone und Umgang der Besatzungsmächte mit der Vergangenheit der Unternehmen im Nationalsozialismus konnten erste Rüstungsunternehmen relativ früh nach Kriegsende mit der Waffenfertigung starten. Während die Demontagen von Rüstungsbetrieben in der französischen und sowjetischen Besatzungszone eher strikt gehandhabt wurden, erfolgten sie in der Bi-Zone teils zögernd und zufällig.[27] Die Entnazifizierung der Wirtschaft endete hier im Januar 1951 mit einer Amnestie, ebenso wurde die Entflechtung der Konzerne in den frühen 1950er Jahren gestoppt. Die Zerstörung der Waffenproduktion in der Bi-Zone war nicht nur inkonsequent, sondern sehr zurückhaltend, z. B. wurden in der britischen Zone nur 7 % der Rüstungsbetriebe liquidiert.[28] Dies erklärt auch die schnelle Expansion der Rüstungsproduktion im Erstausrüstungsboom der Bundeswehr in den 1950er Jahren, die ohne vorhandene Kapazitäten bzw. vorbereitende Planungen sicherlich nicht so rasch hätte vonstattengehen können.

Betrachtet man die Ausgaben des BMVg für militärische Beschaffungen, Forschung und Entwicklung (F&E) sowie Materialerhalt (vgl. S. 192 Abb. 1 und S. 203 Tab. 1 im Anhang), so wird deutlich, dass ab 1956 enorme Beschaffungsaufträge für Rüstungsgüter erteilt wurden, die vor allem an deutsche Produzenten gingen. Dagegen erreichten Forschung, Entwicklung und Materialerhaltung erst in den 1960er Jahren einen höheren Stellenwert. Insbesondere in den ersten beiden Jahren seit Bestehen der Bundeswehr verdoppelten sich die Zahlungen

---

spiel (1953–1961) (Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte 93), Stuttgart 2002, S. 88 f. Dort auch die Aufstellung der Nash-Liste mit ausgemusterten US-Rüstungsgütern für den Export in die BRD.

25 Siehe van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit; vgl. o. A.: Waffenproduktion. Die neuen Hoflieferanten, in: Der SPIEGEL 45/1956 (7.11.56), S. 19–23; Bericht über die ersten Flugzeuglizenzen an Dornier und Willy H. Schlieker in: Der SPIEGEL 39/1956.

26 Krüger: Das Amt Blank; vgl. Bald: Bundeswehr.

27 Berghahn, Volker: Unternehmer, S. 69 ff.; Benz, Wolfgang: Von der Besatzungsherrschaft zur Bundesrepublik. Stationen einer Staatsgründung 1946–1949 (Fischer Bücherei 4311), Frankfurt (Main) 1989; Ders. (Hg.): Deutschland unter alliierter Besatzung. Ein Handbuch, Berlin 1999, S. 21–72.

28 Diedrich, Torsten: Art. Entmilitarisierung, in: Benz (Hg.): Deutschland unter alliierter Besatzung, S. 342–346, hier S. 344.

an Rüstungsunternehmen von etwa 2 auf 4 Mrd. DM nahezu, wenn man Materialerhaltung und F&E als rüstungswirtschaftliche Posten, die an private Unternehmen gingen, einbezieht. Danach sind die Steigerungsraten bei den Ausgaben nicht mehr ganz so rasant, die Grenze von 8 Mrd. DM wurde für diese drei Ausgabenposten beispielsweise erst 1962 erreicht. Bis zu diesem Zeitpunkt stiegen auch die Ausgaben für F&E und militärische Erprobung deutlich an, danach ist ein leicht abgeschwächtes Wachstum zu verzeichnen. Deutlichere Veränderungen traten erstmals nach der krisenhaften Entwicklung am Ende des Booms ein.

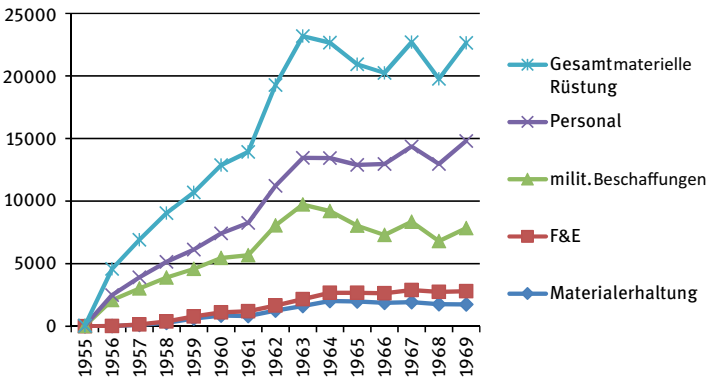


Abb. 1: Einzelplan 14 von 1969 bis 1987 in Mio. DM (Materielle Ausgaben des BMVg) *Quelle: Bontrup/Zdrowomyslaw: Rüstungsindustrie, S. 37f.*

Nach der ersten Nachkriegsrezession 1966/67 gab es wieder eine rasante Zunahme, ebenso wie ab 1983 nach der konservativen „Wende“, dem Regierungswechsel zur CDU-FDP-Koalition, wieder ein deutlicher Anstieg zu sehen ist (vgl. S. 197 Abb. 2 und S. 203 Tab. 1). Insgesamt stieg dieser Ausgabenbereich von 1956 bis 1987 zunächst drastisch, dann kontinuierlich langsam weiter an und erreichte 1987 einen mehr als verzehnfachten Wert im Vergleich zu 1960 (244 Mio. zu 2,8 Mrd. DM). Betrachtet man noch den größten Ausgabenposten, die militärischen Beschaffungen von Waffen und anderen Rüstungsgütern, so ist auch hier bis 1963 ein Ansteigen der Ausgaben festzustellen, danach bis 1968 ein leichter Rückgang und in den Jahren der Ölkrise von 1970 bis 1973 ein starker Rückgang. Anschließend findet ein kontinuierlicher Anstieg mit einer deutlichen Steigerung im Jahr 1981 von 8,8 auf über 10 Mrd. DM statt. Erst ab 1985 ist ein leichter Rückgang in den Ausgaben für militärische Beschaffungen

zu verzeichnen. Interessant sind auch die Werte für die Materialerhaltung, die seit 1960 einen immer größeren Ausgabenposten bildeten. Innerhalb von drei Jahren, nämlich von 1960 bis 1963, verdoppelten sich diese Ausgaben auf über 1,6 Mrd. DM und stiegen danach bis 1964 weiter an.[29] Diese quantitative Entwicklung demonstriert damit einerseits, dass die Rüstungsunternehmen nicht nur konjunkturelle Schwankungen, sondern auch Produktionszyklen mit Auslaufen von größeren Projekten in ihren Planungen berücksichtigen mussten, andererseits dass mit längeren Laufzeiten von Waffensystemen und Geräten der Stellenwert der Materialerhaltung deutlich stieg.

Obwohl die Interessenvertreter der deutschen Wirtschaft im Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHT) in den 1950ern nach außen zurückhaltend gegenüber großen Waffenaufträgen mit Verweis auf den Koreaboom auftraten, wurde aber intern schon 1953 ein Ausschuss für verteidigungspolitische Fragen im BDI mit mehreren Untergruppen für einzelne Waffentypen gegründet. Er agierte als Rüstungslobby v. a. bei der CDU-CSU-Fraktion.[30] Diese ambivalente Positionierung erklärt sich einerseits durch den öffentlichen Widerstand der Bevölkerung gegen die Wiederaufrüstung, wie er etwa in der „Ohne mich-Bewegung" mit Massendemonstrationen deutlich zu Tage trat.[31] Andererseits trachteten Unternehmen und Verbände am Ende des durch den Korea-Krieg hervorgebrachten Booms in der Eisen- und Stahlindustrie danach, durch Aufnahme der Rüstungsproduktion weiterhin die Auslastung der Produktionsanlagen zu erhalten und dem in zukünftigen Boom-Phasen durch Abwanderung drohenden Arbeitermangel entgegenzuwirken.[32] Dies bietet auch eine tragfähige Erklärung dafür, dass seit 1953 erste Vorgespräche erfolgten und sich bis Ende 1956 ca. 400 deutsche Un-

29 Bontrup/Zdrowomyslaw: Die deutsche Rüstungsindustrie, S. 37 f. Der Einzelplan 14 stellt den quantitativ größten Teil des deutschen Rüstungsbudgets und damit die Inlandsnachfrage dar, wenn auch im Bundesministerium des Innern und anderen Ministerien ebenfalls Beschaffungsaufträge für Waffen in nennenswerter Höhe getätigt wurden und werden, z. B. für Polizeikräfte.

30 Abelshauser: Wirtschaft und Rüstung, S. 160 f. und S. 171–178. Detaillierter zur Politik des BDI und Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT) in der Rüstungsfrage auch ebd., S. 146–156; o. A.: Waffenproduktion. Die neuen Hoflieferanten, S. 19; vgl. Berghahn: Unternehmer, S. 276 f.

31 Zur Kritik an der Wiederaufrüstung der BRD: Bald, Detlef/Wette, Wolfram (Hg.): Alternativen zur Wiederbewaffnung. Friedenskonzeptionen in Westdeutschland 1945–1955 (Frieden und Krieg – Beiträge zur Historischen Friedensforschung 11), Essen 2008; Lipp, Karlheinz u. a.: Frieden und Friedensbewegungen in Deutschland 1892–1992. Ein Lesebuch (Frieden und Krieg – Beiträge zur historischen Friedensforschung 16), Essen 2010.

32 Abelshauser: Wirtschaft und Rüstung, S. 168f; vgl. Erker, Paul/Pierenkemper, Toni (Hg.): Deutsche Unternehmer zwischen Kriegswirtschaft und Wiederaufbau. Studien zur Erfahrungs-

ternehmen schriftlich beim BMWi oder BMVg für eine Aufnahme der Waffenproduktion bereit erklärten.[33] Unterstützt wurden sie durch Forderungen der „Arbeitsgemeinschaft für Wehrtechnik" bzw. der späteren „Deutschen Gesellschaft für Wehrtechnik", die in den 1950er Jahren die Wiederaufrüstung massiv propagierte.[34] Führende Positionen nahmen in dieser illustren industriell-militärischen Lobby etwa der ehemalige Chef des Heereswaffenamts General Leeb und führende Mitarbeiter wie Walter Rau ein. Auch die Rheinmetall-Direktoren Otto Caesar und Ernst Blume taten sich hier hervor und wurden intern sogar als „Motor der Wiederaufrüstung" bezeichnet.[35] Doch wie kam es zu dieser prominenten Position Rheinmetalls?

Rheinmetall vom Erstausrüstungsboom bis zur Krise

Der Düsseldorfer Rüstungsspezialist Rheinmetall AG, schon bei seiner Gründung 1889 als Rheinische Metallwarenfabrik AG für seine Waffen und Waffensysteme in der militärischen Fachwelt bekannt und geschätzt, expandierte mit Rüstungsgütern und Vorprodukten insbesondere in beiden Weltkriegen (Höchstzahl 48 000 Beschäftigte im Ersten Weltkrieg, 85 000 im Zweiten Weltkrieg). Das mit dem Eisenbahnhersteller und Maschinenbauer Borsig zur Rheinmetall-Borsig AG fusionierte Unternehmen wuchs bis 1937 zum zweitgrößten Rüstungskonzern Deutschlands. Es verfolgte eine beständige Strategie der Innovation in der Waffenentwicklung und Expansion des Absatzes.[36] Das Kriegsende war durch die Verlagerung von Betrieben und die Intensivierung des Auslandsgeschäfts gekennzeichnet, bis ein Produktionsstopp die Blüte des Rüstungsge-

bildung von Industrie-Eliten (Quellen und Darstellungen zur Zeitgeschichte 39), München 1999.

33 O. A.: Waffenproduktion. Die neuen Hoflieferanten, S. 19 ff.

34 O. A.: Jubilatio Schneider, in: Wehrtechnik 8 (1969), S. 284; vgl. Stieler von Heydekampf, Gerd, Präsident der Deutschen Gesellschaft für Wehrtechnik: Jubilatio Generalleutnant a. D. Dipl.-Ing. Erich Schneider 80 Jahre, in: Wehrtechnik 8 (1974), S. 280; Tetzlaff, Walter: Zum militärisch-industriellen Komplex, in: Ebd., S. 281–283.

35 Schneider, Erich: Nachruf auf Präsident Ernst Blume, in: Wehrtechnik 12 (1974), S. 465.

36 van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit; Dies.: „It's good to have a reliable navy!" Zur Rolle von Vertrauen und Sicherheit im Marketing deutscher Rüstungsunternehmen, in: Hillen, Christian (Hg.): „Mit Gott!" Zum Verhältnis von Vertrauen und Wirtschaftsgeschichte (Schriften zur rheinisch-westfälischen Wirtschaftsgeschichte 46), Köln 2007, S. 107–124; Leitzbach: Rheinmetall. Vom Reiz; vgl. als Quelle auch den ersten Leiter Rheinmetalls Ehrhardt, Heinrich: Hammerschläge, Leipzig 1922.

schäfts beendete. Zum 30. Juni 1945 wurde die gesamte Belegschaft gekündigt, obwohl die Kriegsschäden im Werk Düsseldorf etwa 60 bis 70 % betrugen und ein Wiederbeginn der Produktion also durchaus gut möglich war.[37] Die verbliebenen Manager und Arbeitskräfte begannen auch in allen Zonen in West und Ost direkt nach Kriegsende damit, eine Aufnahme ziviler Produktion und der Aufräumarbeiten voranzutreiben. Die Demontagen in den meisten Rheinmetall-Werken waren insgesamt recht verhalten. Erste Entwicklungen neuer ziviler Produkte begannen daher schon im Jahr 1950, zuvor versuchte man an das traditionelle zivile Produktionsprogramm bestehend aus Büro- und Rechenmaschinen wieder anzuknüpfen. Das Werk Düsseldorf erhielt zu dieser Zeit die offizielle Arbeitserlaubnis der englischen Besatzungsmacht, aber begann mit einer nur geringfügigen Produktion mit 232 (1951) bzw. 440 (1952) Arbeitskräften.[38]

Dass das Unternehmen schon früh in die Wiederaufrüstungspläne eingespannt war, zeigen fortschreitende Planungen zur Rüstungsproduktion, etwa mit der Einstellung eines entsprechenden Lobbyisten 1951 oder der Sammlung von militärisch nutzbaren Konstruktionsplänen.[39] Dies erklärt auch, dass seit 1954 beim Bund als juristischem Nachfolger des Reichs und Inhaber verschiedene ehemalige oder aktuelle Rüstungsgrößen aus Deutschland und der Schweiz ihre Kaufinteressen anzeigten. Dazu gehörten z. B. Phoenix Rheinrohr, Krupp, Hoesch, DEMAG, Mannesmann, Hispano Suiza und Oerlikon.[40] Dass im Jahre 1955 die Vorproduktion von Waffen bei den Hessischen Industriewerken (HIW), die im Besitz der Familie Röchling waren, begann, war ein Vorbote der kommenden Jahre. Denn 1956 wurde die teil-entflochtene Rheinmetall Berlin AG endgültig zum Röchling-Tochterunternehmen, nachdem schon vorsorglich im April 1955 wichtige Patente für das im Zweiten Weltkrieg weiter entwickelte Maschinengewehr MG 42 in Höhe von 1,55 Mio. DM erworben worden waren. Obwohl der 1955 verstorbene Unternehmens-Patriarch Hermann Röchling, sein Neffe Ernst Röchling und sein Schwiegersohn im Rastatter Prozess von der französischen Militärgerichtsbarkeit noch wenige Jahre zuvor als Kriegsverbrecher verurteilt worden waren, wurden 1956 nach zähem Ringen mit anderen Kaufinteressenten die Mehrheitsanteile des Bundes an Röchling verkauft.[41]

37 Ebd. und Rheinmetall-Archiv (RA) B 300/16, Rheinmetall-Borsig AG 1938–1951, Bericht 1945.

38 Ebd.

39 van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit, Kapitel 2.1; Leitzbach: Rheinmetall. Vom Reiz, Bd. 1, S. 429–480, allerdings ohne nähere Quellenangabe.

40 Ausführlicher van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit. Vgl. Leitzbach: Rheinmetall. Vom Reiz, Bd. 1, S. 470–493.

41 Ferencz, Benjamin B.: Lohn des Grauens. Die verweigerte Entschädigung für jüdische Zwangsarbeiter. Ein Kapitel deutscher Nachkriegsgeschichte, Frankfurt (Main)/New York

Die Waffengeschäfte florierten schnell im Erstausrüstungsboom der Bundeswehr: im Jahre 1956 begann die eigene Rüstungsproduktion bei Rheinmetall mit dem Gewehr G 3 und dem Maschinengewehr MG 3 mit über 16 400 Stück. Auch die Maschinenkanonen des ersten Bundeswehr-Schützenpanzers von Hispano-Suiza HS 820, ein Auftrag im Wert von 250 Mio. DM, wurden bei Rheinmetall in Lizenz gebaut.[42] Eine allzu große öffentliche Anteilnahme an diesen Erfolgen verhinderte 1957 die Umwandlung der Wehrtechnik-Sparte in eine GmbH, die nicht mehr öffentlich rechenschaftspflichtig war. Schon kurz nach der Gründung der Bundeswehr mussten also keine Geschäftsberichte mehr publiziert werden, auch wenn erst 1960 die erste Phase der großen Investitionen beendet war und die erste Dividendenzahlung nach dem Krieg verbucht wurde.[43] Der Einstieg in die Produktion schwerer Waffen erfolgte dann 1964 mit Geschützen und Waffenanlagen. Nach langen Vorbereitungen bei den in enger militärisch-industrieller Kooperation organisierten Entwicklungsverfahren startete 1978 die Serienfertigung der innovativen Feldhaubitze FH 70 bzw. FH 155 als trilaterales NATO-Projekt mit der italienischen Oto Melara und der britischen Vickers AG.[44] Zudem beteiligte sich Rheinmetall zusammen mit Krauss-Maffei als Generalunternehmer an der Produktion des neuen Standardpanzermodells Leopard 2, der 1979 ausgeliefert wurde.[45] Mit dieser beständigen Ausweitung des Geschäfts in immer größere und komplexere, sogar international entwickelte und gefertigte Waffensysteme stieg auch die Beschäftigtenzahl von 431 (1956) auf 1103 (1957), 2350 (1959) und sogar 3080 (1960) rasant schnell an.[46]

1979, S. 171; Leitzbach: Rheinmetall. Vom Reiz, Bd. 2, u. a. S. 506 und S. 524 f.; vgl. Priemel, Kim C./Stiller, Alexa (Hg.): Reassessing the Nuremberg Military Tribunals. Transitional Justice, Trial Narratives, and Historiography (Studies on War and Genocide), Oxford/New York 2012.

42 Bundeswehr-Vertrag über 16 400 Stück MG im Jahr 1956, über 7 300 Stück mit Zusatz 1964; 1957–1975 rund 170 000 produziert, davon 50 000 exportiert. Vgl. van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit und o. A.: Wirtschaft – Rheinmetall. Vom MG bis zur Haubitze, in: Wehrtechnik 12 (1975), S. 692–694; Flume, Wolfgang/Witzke, Heinz-Jürgen: WT Industrieporträt: Rheinmetall. Waffe und Munition aus einem Guß, in: Wehrtechnik 6 (1977), S. 72–78.

43 Siehe nun ausführlicher van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit.

44 Ebd.; Leitzbach: Rheinmetall. Vom Reiz, Bd. 2, S. 584 f.; vgl. auch o. A.: Heer erhielt Feldhaubitze 155–1, in: Wehrtechnik 12 (1978), S. 40 und Flume, Wolfgang/Witzke, Heinz-Jürgen/Pieper, Hans-Ulrich: WT Firmenporträt: Rheinmetall GmbH. Das breite Spektrum bleibt erhalten, in: Wehrtechnik 8 (1980), S. 74–79, mit Abb. Übergabe.

45 Frankfurter Rundschau vom 18. Februar 1985. Vgl. auch RA B 51, Wehrtechnik Nr. 13.

46 Siehe van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit; vgl. Leitzbach: Rheinmetall. Vom Reiz, Bd. 1, S. 439 ff.

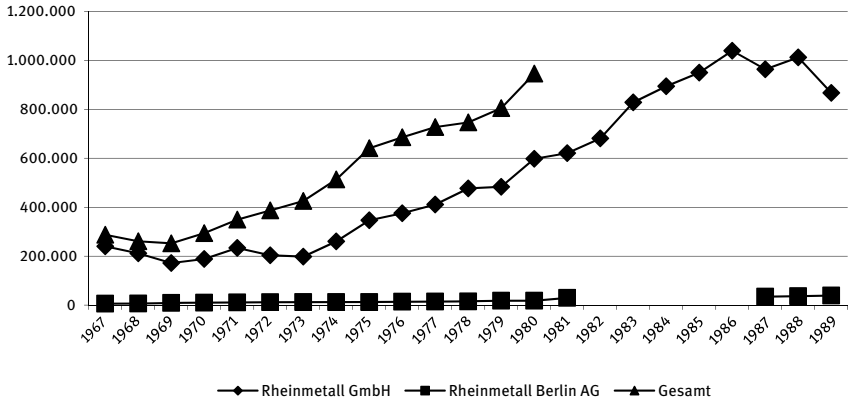


Abb. 2: Umsatz Rheinmetall, 1967–1989 in TDM *Quelle: Rheinmetall-Archiv A 21, Wirtschaftsprüfungsberichte 1967–1989*.

Mit der Ausweitung der Rüstungsproduktion von leichten auf schwere Waffen ging aber nicht nur ein Anstieg des Umsatzes im militärischen Bereich einher. Die Rheinmetall Berlin AG versuchte nun auch im Gegenzug, sich zivil zu erweitern und damit zu diversifizieren. Der Konzern erwarb allerdings nur Tochterunternehmen oder Beteiligungen sofern sie *dual-use*-fähig waren oder sogar einen waffentechnischen Zusatznutzen versprachen. Im sogenannten *Revolving buying*-Verfahren wurden von Rheinmetall in den Jahren 1958 bis 1973, also kurz nach Beginn des Erstausrüstungsbooms der Bundeswehr, mehr als zwei Dutzend zivile Maschinenbauer oder Zulieferfirmen erworben bzw. neu gegründet.[47] In den Jahren 1974/75 begann dann die Internationalisierung mit der Beteiligung an der Auto Precision Group Ltd. und der Bristol Packaging Machines Ltd., Metalúrgica Mauá S. A. in Belo Horizonte und der Nederlandsche Wapen Maatschapij (NWM) de Kruithoorn B. V. in s.-Hertogenbosch.[48] Die Auswirkungen der Expan-

47 Dies waren 1958/60 die Tornado GmbH und Tornado GmbH & Co. in Lintorf, 1962 Benz & Hilgers Düsseldorf oHG, 1964 Rheinmetall Schmiede- und Presswerk Trier GmbH, 1966 Alkett Maschinenbau GmbH, Berlin, 1968/73 Société Plastimécanique S. A., Paris, 1968/9 Ludwig Grefe Maschinenfabrik GmbH & Co. KG Lüdenscheid, Elan-Schaltelemente GmbH Kurt Maecker in Düsseldorf und Laeis Werke AG in Trier, 1969 Benhil Verpackungsmaschinen GmbH Düsseldorf gegründet und 1970–73 Ankauf weiterer Maschinenfabriken in Düsseldorf, Köln, Pforzheim und Karlsruhe. Ausführlich dazu van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit; Dies.: Auf dem Weg vom Konzern zum Netzwerk? Organisationsstruktur der Rheinmetall Berlin AG im Kalten Krieg. 1956–1989, in: Reitmayer/Rosenberger (Hg.): Unternehmen am Ende des „goldenen Zeitalters", S. 67–89.

48 Ebd.

sionsphase mit beständigen Zukäufen von Unternehmen und Beteiligungen lassen sich auch gut am beständig gestiegenen Umsatz insbesondere des Konzerns erkennen, der teils noch deutlichere Steigerungen als der wehrtechnische Konzernzweig, die Rheinmetall GmbH, verzeichnen konnte. Dagegen hatte die Rheinmetall Berlin AG als Holdinggesellschaft nur eine operative Funktion als Hülle, wie man an den niedrigen Umsatzzahlen deutlich sehen kann.

Vergleicht man diese Entwicklung mit anderen NS-Rüstungsgrößen, so ist festzustellen, dass Rheinmetall beileibe keine Ausnahme darstellte. Auch andere Unternehmen wie Flick, die Degussa und Mannesmann begannen mit der Vorbereitung der Nachkriegszeit schon 1944/45, indem sie erst Produktionsbetriebe verlagerten, dann Patente, Lizenzen, Baupläne, Mitarbeiter und Manager nach Westdeutschland teils klandestin verbrachten.[49] Ähnlich wie die verbliebenen Düsseldorfer Mitarbeiter versuchten auch andere Unternehmen seit Beginn der 1950er Jahre sich an Waffenaufträgen des BGS, der Besatzungsbehörden oder der Bundeswehr zu beteiligen. Seit 1951 erfolgten z. B. erste Waffenlieferungen der neu gegründeten HEKO, die v. a. Mauser-Entwickler beschäftigte, an den neuen BGS, der partiell militärische Aufgaben übernahm. Schnell folgten weitere Waffenentwicklungen. Die Firma Walther als bekannter Hersteller leichter Schusswaffen für Polizei und Militär erhielt vor 1956 einen Auftrag über 40 000 Pistolen vom Kaliber 7,65 Millimeter.[50] Zum selben Zeitpunkt begannen die ersten Lobbyisten, wie etwa Emil Leeb, General a. D. der Artillerie, oder General a. D. Bernhard Heydenreich, NS-Sonderbeauftragter für Zünderfragen, für das Familienunternehmen Diehl tätig zu werden.[51] Nur zwei Jahre später, am Ende des Korea-Krieges, zeigten Henschel, Hanomag und Bosch bereits Interesse für die Panzerproduktion in Lizenz bei Hispano Suiza. Seit 1953 produzierte Diehl bei der Manusaar erste Waffen, seit 1954 begann die Waffenproduktion bei HEKO, seit 1955 bei Wegmann und seit 1956 bei Thyssen, ähnlich wie bei der Quandt-Tochter IWK und Dräger.[52] Im Jahr 1955 bekundeten auch ehemalige Rüstungsproduzenten wie Klöckner-Humboldt-Deutz (KHD), Stinnes und

49 Ausführlich dazu Frei, Norbert u. a.: Flick. Der Konzern, die Familie, die Macht, München 2009, S. 484 ff. v. a. für die SBZ und S. 463 f. für die Westzonen.

50 Kersten, Manfred/Schmid, Walter: HK Heckler & Koch. Die offizielle Geschichte der Oberndorfer Firma Heckler & Koch. Einblicke in die Historie – Beschreibung der Waffenmodelle – Darstellung der Technik, Wuppertal 1999, S. 20–24; o. A.: Waffenproduktion. Die neuen Hoflieferanten, S. 19.

51 Schöllgen, Gregor: Diehl. Ein Familienunternehmen in Deutschland. 1902–2002, Berlin/München 2002, S. 137–146.

52 Berghahn: Unternehmer, S. 276 f.; vgl. o. A.: Waffenproduktion. Die neuen Hoflieferanten; Leitzbach: Rheinmetall. Vom Reiz, Bd. 1, S. 429–455; o. A.: Thyssen. Moderne Technik für sicheren Einsatz, in: Wehrtechnik 8 (1984), großformatige Werbeanzeige, Umschlagseite innen.

Krupp, Heinkel, Messerschmitt, Dornier (Süd-Gruppe) und Blohm & Voss, Henschel, Focke-Wulf u. a. (Nord-Gruppe) ihr großes Interesse an Rüstungsaufträgen für Bund und NATO-Bündnis.[53]

Erste Krisensymptome und neue Strategien

In der ersten Phase der westdeutschen Wiederaufrüstung im Boom bis Anfang der 1960er Jahre hatte sich damit eine Spezifik der bundesdeutschen Rüstungsindustrie herausgebildet, die auf der Rüstungsproduktion privater Unternehmen, die sowohl militärisch als auch zivil produzierten, basierte. Dazu zählten sowohl Familienunternehmen wie Diehl als auch bereits stark diversifizierte Konzerne wie Daimler-Benz, AEG oder Siemens.[54] Waren schon seit Beginn der 1960er Jahre die Ausgaben für militärische Beschaffung des BMVg kontinuierlich zurückgegangen (Abb. 1), so waren mit der Rezession und dem Ende des ersten Nachkriegszyklus' 1966/67 auch gleichzeitig tiefere Einschnitte im Rüstungsbudget verbunden. Sie markierten damit auch das Ende der Erstausrüstungsphase der Bundeswehr und einen erheblichen Nachfragerückgang an Waffen im Inland. In den 1970er Jahren traten zu dieser Nachfragekrise noch die allgemeinen konjunkturellen Schwankungen im Zuge der beiden Ölkrisen sowie eine tief gehende Vertrauens- und Legitimitätskrise der Waffenproduktion hinzu. Rüstungskritik manifestierte sich nun vor allem in den Neuen Sozialen Bewegungen wie der Friedens- und Anti-Atomkraft-Bewegung mit bis zu 300 000 Demonstranten.[55] Diese tiefe Vertrauenskrise wurde in den Unternehmen, sowohl bei Rheinmetall, MBB und Diehl, durchaus wahrgenommen und diente als Ausgangspunkt für die Entwicklung neuer Marketinginstrumente.[56] Als weitere Mittel zur Bekämpfung dieser Krisen boten sich generell für die Unternehmen neben Internationalisierung und Ausweitung der Rüstungsexporte etwa Diversifizierung oder Nischenstrategien als strategische Antwort an.

53 Abelshauser: Wirtschaft und Rüstung, S. 168 f.; vgl. Erker, Paul: Ernst Heinkel. Die Luftfahrtindustrie im Spannungsfeld von technologischem Wandel und politischem Umbruch, in: Ders./Pierenkemper (Hg.): Deutsche Unternehmer, S. 217–290.

54 Hummel: Rüstungsexportbeschränkungen, S. 292 ff.; van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit.

55 Vgl. etwa Becker-Schaum, Christoph u. a. (Hg.): „Entrüstet Euch!" Nuklearkrise, NATO-Doppelbeschluss und Friedensbewegung, Paderborn 2012; Gassert, Philipp u. a. (Hg.): Zweiter Kalter Krieg und Friedensbewegung. Der NATO-Doppelbeschluss in deutsch-deutscher und internationaler Perspektive (Schriftenreihe der Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte), München 2011.

56 Ausführlich dazu van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit; Dies.: „It's good to have…".

Wie deutlich wurde, setzten Unternehmen wie Rheinmetall schon seit den 1950er auf Diversifikation in zivile, aber *dual-use*-fähige Märkte, da der Beschaffungsprozess von Rüstungsgütern im Inland in aller Regel durch ein System der Maßschneiderei auf die jeweiligen Teilstreitkräfte oder NATO-Bündnispartner mit langen Entwicklungszyklen von 10 bis 20 Jahren und kurzen Produktionszyklen von maximal 10 Jahren gekennzeichnet war.[57] Dies erklärt auch die Entwicklung der Diversifikationsstrategien, um den systemisch angelegten Krisenmechanismen beizukommen. Westdeutsche Rüstungsunternehmen wie die Rheinmetall Berlin AG setzten auf *Revolving Buying*, um der krisenhaften Entwicklung seit Ende der 1960er Jahre zu begegnen. Doch dieses System geriet nach der ersten Ölkrise und einem Generationswechsel an der Spitze des Konzerns in der Mitte der 1970er Jahre intern massiv in die Kritik.[58]

Die generelle Problematik des Fokus auf die Wehrtechnik als profitträchtigstem Unternehmensbereich zeigt ein Zitat des neuen Rheinmetall-Vorstands Mitte des Jahres 1976:

> „Soll man durch Diversifikation wachsen? Diversifikation mindert das Risiko von Monokulturen: mehrere Gäule vor dem Karren sichern dessen Vorwärtsbewegung besser als nur ein Gaul. Dies war die typische Ausgangsüberlegung bei Rheinmetall, die zum Aufbau des Zivilbereichs führte. Die Erfahrung bei Rheinmetall zeigt aber, dass das angestrebte Ziel bisher nicht erreicht worden ist. Rheinmetall hat keinen Stabilisator gegen die Risiken der Wehrtechnik aufgebaut; im Gegenteil: die Wehrtechnik zieht nicht nur den Gesamtkarren, sondern noch zusätzlich die hinzugekauften Gäule mit.“[59]

Er setzte die Reihe bildhafter Vergleiche fort, indem er das in deutschen Konzernen in den 1960er Jahren bevorzugt verwendete System der Diversifikation per *Revolving Buying* deutlich kritisierte:

> „Es hat überhaupt keinen Sinn, in einer Art Schneeballsystem durch ständigen weiteren Zukauf von Firmen den Eindruck zu erwecken, als ob der Gesamtbereich sich auf einer Linie aufsteigender Entwicklung befände. Ein solches System bricht unweigerlich zusammen, wenn man aufhören muß, weitere Firmeneinheiten zu erwerben. Das Revolving buying ist bei Rheinmetall in vielen Fällen dadurch akzentuiert worden, dass zusammen mit dem Firmenerwerb jeweils Gewinne mitgekauft und ausgewiesen wurden. Solange man weitere Gewinne dazukauft und solange man sich nur die Summe der Beteiligungserträge ansieht, entsteht beim Betrachter ein Bild gesunden Ertragswachstums. Dieses Bild ändert sich völlig, wenn man nur die echt erwirtschafteten Ergebnisse der Firmen [betrachtet].“[60]

57 Ebd.
58 Ausführlich dazu van de Kerkhof: Auf dem Weg vom Konzern zum Netzwerk.
59 Ebd. und van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit.
60 Ebd.

Dieser Kritik folgte nach harten internen Kämpfen mit den im Aufsichtsrat vertretenen Vorgängern im Vorstandsamt und einer eingehenden Bewertung der Konzernstruktur relativ zügig die Entwicklung neuer Strategien in den Jahren 1976 bis 1983. Interessant daran war, dass der neue Vorstand nicht nur das Produktionsprogramm im zivilen Bereich einschränkte und damit die *dual-use*-Planungen modifizierte, sondern auch die Bereinigung und Integration der zugekauften Unternehmen und Straffung in drei homogene Gruppen vornahm. Damit verbunden war eine Beschränkung von Fixkosten, aber auch der hohen Produkt- und Standortdiversifikation. Bei den drei neu zu schaffenden Teilen des Konzerns wurde in den Jahren 1981 bis 1986 auch auf Neuerwerbung gesetzt, die mit WMF, Jagenberg AG und Pierburg GmbH angestrebt, aber im Fall von WMF aufgrund wettbewerbsrechtlicher Bedenken des Bundeskartellamts nicht völlig realisiert werden konnte. Die neuen Konzerntöchter sollten allesamt einer Marktführerstrategie unterworfen sein und im Falle des Scheiterns recht zügig veräußert werden, was in den Jahren 1999 bis 2003 mit der Maschinenbausparte Jagenberg auch tatsächlich eingehalten wurde.[61] Rheinmetall kann auch hier wieder als beispielhaft für die Branche angesehen werden, denn auch andere Rüstungsgrößen wie der Flick-Konzern waren in den 1970er Jahren durch ihre Diversifizierungs-Strategie in eine krisenhafte Situation geraten, die im Fall von Flick noch mit illegalen Aktivitäten im Zusammenhang mit Steuererleichterungen verbunden waren. Kim Priemel sieht die Ursache neben dem konjunkturellen Hintergrund auch in den Investitionen in Tochterunternehmen und Beteiligungen, „die sich in den Mainstream zeitgenössischer Diversifizierungsstrategien fügten", da die Flick-Manager wie andere Führungskräfte der Zeit „weniger Pioniere als Plagiatoren" gewesen seien. [62]

Eine weitere entscheidende Strategie zur Überwindung der Krisen nach dem Boom war – ähnlich wie in der Automobilindustrie von Ingo Köhler gezeigt werden konnte – der Ausbau des betrieblichen Marketings, der schon Ende der 1960er Jahre mit einer Werbeabteilung begonnen hatte und sich in den 1970er und 1980er Jahren mit einem konzern-eigenen Werbeunternehmen der Rheinmetall Industriewerbung GmbH (riw) und später in einer Stabsabteilung für Öffentlichkeitsarbeit in verschiedenen Marketing-Studien äußerte.[63] In den Stu-

61 Ebd.

62 Priemel, Kim C.: Industrieunternehmen, Strukturwandel und Rezession. Die Krise des Flick-Konzerns in den siebziger Jahren, in: Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte 57 (2009), S. 1–34, hier v. a. S. 28 f. und S. 14 ff., Zitate S. 28 f. Zum Flick-Skandal siehe insbesondere Kilz, Hans Werner/Preuss, Joachim: Flick. Die gekaufte Republik, Reinbek 1983; Schily, Otto: Politik in bar. Flick und die Verfassung unserer Republik, München 1986.

63 Köhler, Ingo: Overcoming Stagflation. Innovative Product Policy and Marketing in the German Automobile Industry of the 1970s, in: Business History Review 84 (2010), S. 53–78; Ders.:

dien war ein breiter Marketing-Mix vorgesehen, der von der Beeinflussung einer zunehmend kritischen Öffentlichkeit, über Lobbyarbeit, auch für Waffenexporte bis hin zur Berücksichtigung sämtlicher interner und externer Medienkanäle und gezielten Erforschung der Absatzmärkte, also möglicher gewaltsamer Konflikte in aller Welt, reichte. Zudem wurden wie in vielen westdeutschen Großunternehmen neue Planungs- und Kontrollsysteme eingeführt, z. B. ein Planungs- und Berichtssystem für die AG, und auch Operations und Market Research kamen zur Anwendung.[64] Erst nach dem Ende des Kalten Krieges entschied sich Rheinmetall mit Outsourcing und der Konzentration auf das Kerngeschäft Rüstungsproduktion (Defense) dafür, neue Strategien in der Krisenbekämpfung zu erproben.

Fazit

Insgesamt wurde deutlich, dass die Rüstungsindustrie erst vergleichsweise spät in der Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik mit Krisensymptomen zu kämpfen hatte. Zwar wurden schon sehr früh nach Kriegsende von Unternehmen und Militärs erste Pläne für die Wiederaufrüstung verfasst, ein Rüstungsboom erfolgte aber erst nach dem Korea-Krieg und beschleunigte sich ab Mitte der 1950er bis Anfang der 1960er Jahre. Die private Waffenproduktion in der BRD, aber auch internationale Importe im Rahmen des Marshallplans erfolgten seit Ende der 1940er Jahre, die bundesdeutschen Unternehmen exportierten Waffen, teils im Rahmen von Militärhilfe seit Beginn der 1950er Jahre. Grundlage dafür war insbesondere die internationale Entwicklung hin zum Kalten Krieg, der dazu führte, dass die Entmilitarisierung von den West-Alliierten seit 1954 völlig aufgegeben wurde, aber auch schon zuvor von ihnen kein Protest gegen Forderungen Adenauers nach Wiederbewaffnung aufkam. Dazu kam, dass die Demontagen teils strikt, teils zögernd und zufällig vor allem in der stark industrialisierten Bi-Zone vorgenommen wurden. Insgesamt wurde deutlich, dass es für die bundesdeutsche Rüstungsindustrie keine „Stunde Null" gab. Früh versuchten die Unternehmen, an Waffenaufträgen im In- und Ausland beteiligt zu werden und ihre traditionellen Produktionslinien in leichter und schwerer Waffenfertigung wieder aufzunehmen – und zwar noch bevor

Marketing als Krisenstrategie. Die deutsche Automobilindustrie und die Herausforderungen der 1970er Jahre, in: Berghoff, Hartmut (Hg.): Marketinggeschichte. Die Genese einer modernen Sozialtechnik, Frankfurt (Main)/New York 2007, S. 259–295; van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit; Dies.: „It's good to have…"; Dies.: Auf dem Weg vom Konzern.

64 van de Kerkhof: Waffen und Sicherheit.

eine gesetzliche Freigabe erfolgt war. Zu den Möglichkeiten, den Absatz auf halb-legalem oder illegalem Weg auszuweiten, gehörten auch Waffenexporte, Waffenschmuggel und Lizenzen für Waffenfertigung oder Bau ganzer Fabriken im Ausland, v. a. in Konfliktregionen und Spannungsgebieten. Sie können hier aus Beschränkungsgründen nicht näher betrachtet werden, doch die illegalen Exporte sind durch die öffentliche Skandalisierung aber teils gut erforscht.[65] Die Ausfuhr von Waffen galt v. a. als wichtiges Mittel zur Überwindung der Krisen nach dem Ende der Bundeswehr-Erstausrüstung. Die 1970er Jahre läuteten dann eine generelle Wende ein, denn mit den bis in die frühen 1980er Jahre wirksamen Konjunktur- und Vertrauenskrisen stand auch die Diversifikation der 1950er und 1960er Jahre bei Rheinmetall auf dem Prüfstand. In der anhaltenden Krisensituation wurden wie in anderen Branchen insbesondere neue Kontroll- und Planungsinstrumente eingeführt, aber auch betriebliches Marketing ausgeweitet,[66] was wegweisend für die kommenden Jahrzehnte wurde.

Tab. 1: Langfristige Entwicklung des Einzelplans 14, 1955 bis 1987 in Mio. DM

	Materialerhaltung	F & E, Erprobung	militärische Beschaffungen	Personalausgaben
1955		1	13	25
1956	10	9	2.067	407
1957	113	32	2.869	891
1958	267	111	3.519	1.253
1959	617	156	3.803	1.544
1960	861	244	4.356	1.953
1961	820	381	4.478	2.571
1962	1.246	409	6.411	3.151
1963	1.616	546	7.562	3.739
1964	2.020	646	6.539	4.244

65 Neben van de Kerkhof, Stefanie: Rüstungsexporte in Spannungsgebiete – Die Außenwirtschaftsbeziehungen westdeutscher Waffenhersteller zum Nahen Osten, in: Kleinschmidt, Christian/Ziegler, Dieter (Hg.): Dekolonisierungsgewinner. Deutsche Außenpolitik und Außenwirtschaftsbeziehungen im Zeitalter des Kalten Krieges, Berlin 2018, S. 103–126 auch Wulf: Waffenexport; Hummel: Rüstungsexportbeschränkungen auch in: Stiftung Haus der Geschichte der BRD (Hg.): Skandale in Deutschland nach 1945, Bonn u. a. 2007, S. 76–85, S. 115–119; Szandar, Alexander: Die Rüstungslobby. Korruption und Skandale im militärisch-industriellen Komplex, in: Pötzl, Norbert F./Traub, Rainer (Hg.): Der Kalte Krieg. Wie die Welt den Wahnsinn des Wettrüstens überlebte, München 2009, S. 283–291.

66 Vgl. Rennert, Kornelia: Wettbewerber in einer reifen Branche. Die Unternehmensstrategien von Thyssen, Hoesch und Mannesmann 1955 bis 1975 (Klartext Wissenschaft), Essen 2015.

Fortsetzung Tabelle 1

	Materialerhaltung	F & E, Erprobung	militärische Beschaffungen	Personalausgaben
1965	1.974	699	5.367	4.857
1966	1.877	755	4.654	5.680
1967	1.930	963	5.446	6.021
1968	1.771	979	4.046	6.175
1969	1.752	1.054	5.029	6.979
1970	1.898	1.144	3.910	7.966
1971	2.272	1.230	3.544	9.299
1972	2.739	1.302	4.173	10.540
1973	2.953	1.371	4.833	11.805
1974	2.977	1.405	5.370	13.500
1975	3.068	1.449	5.711	14.049
1976	3.134	1.606	6.373	14.426
1977	3.267	1.595	6.641	15.090
1978	3.407	1.712	7.216	15.799
1979	3.477	1.819	7.963	16.528
1980	3.536	1.666	8.839	17.596
1981	3.790	1.525	10.646	18.710
1982	4.179	1.664	11.089	18.821
1983	4.338	1.826	11.940	19.418
1984	4.272	1.948	12.128	19.835
1985	4.296	2.461	11.605	20.616
1986	4.338	2.580	11.946	20.901
1987	4.582	2.802	11.987	21.604

Einzelplan 14 enthält keine Pensionen, keine auswärtige Militärhilfe (Einzelplan 05 des AA), keine Berlin-Ausgaben, keine Stationierungs- und Besatzungskosten. 1960 Haushaltsjahr von 9 Monaten auf 12 Monate hochgerechnet. 1986 +1987 = Sollzahlen. 1977 D = inkl. 330 Mio. DM aus früheren Transferzahlungen nach den USA. Quelle: Bontrup/Zdrowomyslaw: Rüstungsindustrie, S. 37 f.

Quellenverzeichnis

„Denkschrift des militärischen Expertenausschusses über die Aufstellung eines Deutschen Kontingents…“ vom 9.10.1950, abgedruckt in: Rautenberg, H.-J./Wiggershaus, N.: Die „Himmeroder Denkschrift“ vom Oktober 1950. Politische und militärische Überlegungen für einen Beitrag der Bundesrepublik Deutschland zur westeuropäischen Verteidigung, Karlsruhe 1985, S. 13 f. (S. 145 f.).

Deutscher Bundestag, 17. Wahlperiode (Hg.): Unterrichtung durch die Bundesregierung. Bericht der Bundesregierung über ihre Exportpolitik für konventionelle Rüstungsgüter im Jahr 2009 (Rüstungsexportbericht 2009), Drucksache 17/4200, 16.12.2010 (http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/17/042/1704200.pdf, letzter Abruf am 15.10.2018).

Ehrhardt, Heinrich: Hammerschläge, Leipzig 1922.

Flume, Wolfgang/Witzke, Heinz-Jürgen: WT Industrieporträt: Rheinmetall. Waffe und Munition aus einem Guß, in: Wehrtechnik 6 (1977), S. 72–78.

Flume, Wolfgang/Witzke, Heinz-Jürgen/Pieper, Hans-Ulrich: WT Firmenporträt: Rheinmetall GmbH. Das breite Spektrum bleibt erhalten, in: Wehrtechnik 8 (1980), S. 74–79.

Frankfurter Rundschau vom 18. Februar 1985.

O. A.: Bericht über die ersten Flugzeuglizenzen an Dornier und Willy H. Schlieker in: Der SPIEGEL 39/1956.

O. A.: Heer erhielt Feldhaubitze 155–1, in: Wehrtechnik 12 (1978), S. 40.

O. A.: Waffenproduktion. Die neuen Hoflieferanten, in: Der SPIEGEL 45/1956 (7.11.56), S. 19–23.

O. A.: Jubilatio Schneider, in: Wehrtechnik 8 (1969), S. 284.

O. A.: Thyssen. Moderne Technik für sicheren Einsatz, in: Wehrtechnik 8/1984, großformatige Werbeanzeige, Umschlagseite innen.

O. A.: Wirtschaft – Rheinmetall. Vom MG bis zur Haubitze, in: Wehrtechnik 12 (1975), S. 692–694.

O. A.: Rüstung. „Da tummelt sich die Elite“, Der SPIEGEL Nr. 28 (1972), S. 30–49.

Rheinmetall GmbH (Hg.): 100 Jahre Rheinmetall 1889–1989, Düsseldorf 1989 (unveröffentlicht, Rheinmetall-Archiv).

Schneider, Erich: Nachruf auf Präsident Ernst Blume, in: Wehrtechnik 12 (1974), S. 465.

Statistische Übersicht Kriegsschiffexporte deutscher Werften seit 1954 [de facto 1952], in: Wehrtechnik 2 (1978), S. 18.

Stieler von Heydekampf, Gerd, Präsident der Deutschen Gesellschaft für Wehrtechnik: Jubilatio Generalleutnant a. D. Dipl.-Ing. Erich Schneider 80 Jahre, in: Wehrtechnik 8 (1974), S. 280.

Tetzlaff, Walter: Zum militärisch-industriellen Komplex, in: Wehrtechnik 8 (1974), S. 281–283.

Literaturverzeichnis

Abelshauser, Werner: Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945 (beck'sche Reihe 1587), München 2004.

Ders.: Wirtschaft und Rüstung in den Fünfziger Jahren, in: Militärgeschichtliches Forschungsamt (Hg.): Anfänge westdeutscher Sicherheitspolitik Bd. 4/1, München 1997, S. 1–185.

Ders.: Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland. 1945–1980 (Neue Historische Bibliothek), Frankfurt (Main) ^{7}1993.

Andres, Christopher Magnus: Die bundesdeutsche Luft- und Raumfahrtindustrie 1945–1970. Ein Industriebereich im Spannungsfeld von Politik, Wirtschaft und Militär (Münchener Studien zur neueren und neuesten Geschichte 15), Frankfurt (Main) u. a. 1996.

Banken, Ralf: Der Nationalsozialismus in der Unternehmensgeschichte. Hinterlässt die Sonderkonjunktur Spuren?, in: Akkumulation 20 (2004), S. 1–18.

Bald, Detlef: Die Bundeswehr. Eine kritische Geschichte 1955–2005 (Beck'sche Reihe), München 2005.

Ders./Wette, Wolfram (Hg.): Alternativen zur Wiederbewaffnung. Friedenskonzeptionen in Westdeutschland 1945–1955 (Frieden und Krieg – Beiträge zur Historischen Friedensforschung 11), Essen 2008.

Becker-Schaum, Christoph u. a. (Hg.): „Entrüstet Euch!" Nuklearkrise, NATO-Doppelbeschluss und Friedensbewegung, Paderborn 2012.

Benz, Wolfgang: Von der Besatzungsherrschaft zur Bundesrepublik. Stationen einer Staatsgründung 1946–1949 (Fischer Bücherei 4311), Frankfurt (Main) 1989.

Ders. (Hg.): Deutschland unter alliierter Besatzung. Ein Handbuch, Berlin 1999.

Berghahn, Volker: Unternehmer und Politik in der Bundesrepublik (Neue Historische Bibliothek), Frankfurt (Main) 1985.

Berghoff, Hartmut/Sydow, Jörg (Hg.): Unternehmerische Netzwerke. Eine historische Organisationsform mit Zukunft?, Stuttgart 2007.

Diedrich, Torsten: Art. Entmilitarisierung, in: Benz, Wolfgang (Hg.): Deutschland unter alliierter Besatzung. Ein Handbuch, Berlin 1999, S. 342–346.

Doering-Manteuffel, Anselm: Nach dem Boom. Brüche und Kontinuitäten der Industriemoderne seit 1970, in: Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte 55 (2007), S. 559–581.

Ders./Raphael, Lutz: Nach dem Boom. Perspektiven auf die Zeitgeschichte seit 1970, Göttingen ^{3}2012

Eichengreen, Barry: The European Economy since 1945. Coordinated Capitalism and Beyond (The Princeton Economic History of the Western World), Princeton/Oxford 2007.

Erker, Paul/Pierenkemper, Toni (Hg.): Deutsche Unternehmer zwischen Kriegswirtschaft und Wiederaufbau. Studien zur Erfahrungsbildung von Industrie-Eliten (Quellen und Darstellungen zur Zeitgeschichte 39), München 1999.

Erker, Paul: Ernst Heinkel. Die Luftfahrtindustrie im Spannungsfeld von technologischem Wandel und politischem Umbruch, in: Ders./Pierenkemper, Toni (Hg.): Deutsche Unternehmer, S. 217–290.

Faust, Ingo: Rheinmetall setzt in der Krise auf Rüstung, in: Westdeutsche Zeitung vom 26.3.2009, S. 16.

Ferencz, Benjamin B.: Lohn des Grauens. Die verweigerte Entschädigung für jüdische Zwangsarbeiter. Ein Kapitel deutscher Nachkriegsgeschichte, Frankfurt (Main)/ New York 1979.

Foerster, Roland G.: Innenpolitische Aspekte der Sicherheit Westdeutschlands 1947–1950, in: Militärgeschichtliches Forschungsamt (Hg.): Anfänge westdeutscher Sicherheitspolitik Bd. 1, München 1982, S. 405–575.

Frei, Norbert u. a.: Flick. Der Konzern, die Familie, die Macht, München 2009.

Gall, Lothar (Hg.): Krupp im 20. Jahrhundert. Die Geschichte des Unternehmens vom Ersten Weltkrieg bis zur Gründung der Stiftung, Berlin 2002.

Gassert, Philipp u. a. (Hg.): Zweiter Kalter Krieg und Friedensbewegung. Der NATO-Doppelbeschluss in deutsch-deutscher und internationaler Perspektive (Schriftenreihe der Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte), München 2011.

Geyer, Michael: Deutsche Rüstungspolitik 1860–1980 (edition suhrkamp 1246), Frankfurt (Main) 1981.

Greiner, Christian: Die militärische Eingliederung der Bundesrepublik Deutschland in die WEU und die NATO 1954 bis 1957, in: Militärgeschichtliches Forschungsamt (Hg.): Anfänge westdeutscher Sicherheitspolitik Bd. 3, München 1993, S. 561–850.

Hummel, Hartwig: Rüstungsexportbeschränkungen in Japan und der Bundesrepublik Deutschland, Hamburg/Münster 1991.

van de Kerkhof, Stefanie: Waffen und Sicherheit im Kalten Krieg. Das Marketing der westdeutschen Rüstungsindustrie 1949–1990 (Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte – Beihefte 24), Berlin/ Boston 2019.

Dies.: Rüstungsexporte in Spannungsgebiete – Die Außenwirtschaftsbeziehungen westdeutscher Waffenhersteller zum Nahen Osten, in: Kleinschmidt, Christian/Ziegler, Dieter (Hg.): Dekolonisierungsgewinner. Deutsche Außenpolitik und Außenwirtschaftsbeziehungen im Zeitalter des Kalten Krieges, Berlin 2018, S. 103–126

Dies.: Militärfachzeitschriften als Quellen einer Marketinggeschichte der europäischen Rüstungsindustrie im Kalten Krieg, in: Pöhlmann, Markus (Hg.): Deutsche Militärfachzeitschriften im 20. Jahrhundert (Potsdamer Schriften zur Militärgeschichte 17), Paderborn 2012, S. 71–91.

Dies.: Auf dem Weg vom Konzern zum Netzwerk? Organisationsstruktur der Rheinmetall Berlin AG im Kalten Krieg. 1956–1989, in: Reitmayer, Morten/Rosenberger, Ruth (Hg.): Unternehmen am Ende des „goldenen Zeitalters". Die 1970er Jahre in unternehmens- und wirtschaftshistorischer Perspektive (Bochumer Schriften zur Unternehmens- und Industriegeschichte 16), Essen 2008, S. 67–89.

Dies.: „It's good to have a reliable navy!" Zur Rolle von Vertrauen und Sicherheit im Marketing deutscher Rüstungsunternehmen, in: Hillen, Christian (Hg.): „Mit Gott!" Zum Verhältnis von Vertrauen und Wirtschaftsgeschichte (Schriften zur rheinisch-westfälischen Wirtschaftsgeschichte 46), Köln 2007, S. 107–124.

Dies.: Rüstungsindustrie und Kriegswirtschaft, in: Kühne, Thomas/Ziemann, Benjamin (Hg.): Was ist Militärgeschichte? (Krieg in der Geschichte 6), Paderborn 2000, S. 175–194.

Kersten, Manfred/Schmid, Walter: HK Heckler & Koch. Die offizielle Geschichte der Oberndorfer Firma Heckler & Koch. Einblicke in die Historie – Beschreibung der Waffenmodelle – Darstellung der Technik, Wuppertal 1999.

Kilz, Hans Werner/Preuss, Joachim: Flick. Die gekaufte Republik, Reinbek 1983.

Köhler, Ingo: Overcoming Stagflation. Innovative Product Policy and Marketing in the German Automobile Industry of the 1970s, in: Business History Review 84 (2010), S. 53–78.

Ders.: Marketing als Krisenstrategie. Die deutsche Automobilindustrie und die Herausforderungen der 1970er Jahre, in: Berghoff, Hartmut (Hg.): Marketinggeschichte. Die Genese einer modernen Sozialtechnik, Frankfurt (Main)/ New York 2007, S. 259–295.

Köllner, Lutz: Militär und Finanzen. Zur Finanzgeschichte und Finanzsoziologie von Militärausgaben in Deutschland, München 1982.
Kollmer, Dieter H. (Hg.): Militärisch-Industrieller Komplex? Rüstung in Europa und Nordamerika nach dem Zweiten Weltkrieg, Freiburg 2015.
Kollmer, Dieter H.: Rüstungsgüterbeschaffung in der Aufbauphase der Bundeswehr. Der Schützenpanzer HS 30 als Fallbeispiel (1953–1961) (Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte 93), Stuttgart 2002.
Krüger, Dieter: Das Amt Blank. Die schwierige Gründung des Bundesministeriums für Verteidigung (Einzelschriften zur Militärgeschichte 38), Freiburg 1993.
Leitzbach, Christian: Rheinmetall. Vom Reiz, im Rheinland ein großes Werk zu errichten, 2 Bde, Köln 2014.
Ders.: Das Archiv der Rheinmetall AG und seine Bestände, in: Archiv und Wirtschaft 32 (1999:2), S. 57–69.
Lipp, Karlheinz u. a.: Frieden und Friedensbewegungen in Deutschland 1892–1992. Ein Lesebuch (Frieden und Krieg – Beiträge zur historischen Friedensforschung 16), Essen 2010.
Mai, Gunther: Westliche Sicherheitspolitik im Kalten Krieg. Der Korea-Krieg und die deutsche Wiederbewaffnung 1950, Boppard 1977.
Maier, Klaus A.: Die internationalen Auseinandersetzungen um die Westintegration der Bundesrepublik Deutschland und um ihre Bewaffnung im Rahmen der europäischen Verteidigungsgemeinschaft, in: Militärgeschichtliches Forschungsamt (Hg.): Anfänge westdeutscher Sicherheitspolitik Bd. 2, München 1990, S. 1–234.
Meier-Dörnberg, Wilhelm: Die Planung des Verteidigungsbeitrages der Bundesrepublik Deutschland im Rahmen der EVG, in: Militärgeschichtliches Forschungsamt (Hg.): Anfänge westdeutscher Sicherheitspolitik Bd. 2, München 1990, S. 605–756.
Militärgeschichtliches Forschungsamt (Hg.): Anfänge westdeutscher Sicherheitspolitik, 4 Bde., München 1982–1997 (Bd. 1: Von der Kapitulation bis zum Pleven-Plan, München/Wien 1982; Bd. 2: Die EVG-Phase, München 1990; Bd. 3: Die NATO-Option, München 1993; Bd. 4: Wirtschaft und Rüstung – Souveränität und Sicherheit, München 1997).
O. A.: „Deutschland exportiert deutlich mehr Waffen“, in: Rheinische Post, 7.12.2011.
Plumpe, Werner: 1968 und die deutschen Unternehmen. Zur Markierung eines Forschungsfeldes, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 49 (2004), S. 44–65.
Priemel, Kim C.: Industrieunternehmen, Strukturwandel und Rezession. Die Krise des Flick-Konzerns in den siebziger Jahren, in: Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte 57 (2009), S. 1–34.
Ders./Stiller, Alexa (Hg.): Reassessing the Nuremberg Military Tribunals. Transitional Justice, Trial Narratives, and Historiography (Studies on War and Genocide), Oxford/New York 2012.
Reitmayer, Morten/Rosenberger, Ruth (Hg.): Unternehmen am Ende des „goldenen Zeitalters“. Die 1970er Jahre in unternehmens- und wirtschaftshistorischer Perspektive (Bochumer Schriften zur Unternehmens- und Industriegeschichte 16), Essen 2008.
Rennert, Kornelia: Wettbewerber in einer reifen Branche. Die Unternehmensstrategien von Thyssen, Hoesch und Mannesmann 1955 bis 1975 (Klartext Wissenschaft), Essen 2015.
Schily, Otto: Politik in bar. Flick und die Verfassung unserer Republik, München 1986.
Schmidt, Dorothea: Denn sie wissen, was sie tun. Das Geschäft mit Kleinwaffen, in: Prokla 36/143 (2006), S. 185–202.
Dies.: Kleinwaffen in „alten“ und „neuen“ Kriegen, in: Prokla 31/127 (2002), S. 271–295.

Schöllgen, Gregor: Diehl. Ein Familienunternehmen in Deutschland. 1902–2002, Berlin/München 2002.
Scholtyseck, Joachim: Der Aufstieg der Quandts. Eine deutsche Unternehmerdynastie, München 2011.
Seel, Wolfgang: Mauser. Von der Waffenschmiede zum Weltunternehmen, Dietikon-Zürich 1986.
Seibold, Gerhard: Röchling. Kontinuität im Wandel, Stuttgart 2001.
Steininger, Rolf: Die Entscheidung für einen westdeutschen Verteidigungsbeitrag: Adenauer und die Westmächte 1950. Eine Darstellung auf der Grundlage unveröffentlichter britischer und amerikanischer Akten, Erlangen 1989.
Stiftung Haus der Geschichte der BRD (Hg.): Skandale in Deutschland nach 1945, Bonn u. a. 2007.
Szandar, Alexander: Die Rüstungslobby. Korruption und Skandale im militärisch-industriellen Komplex, in: Pötzl, Norbert F./Traub, Rainer (Hg.): Der Kalte Krieg. Wie die Welt den Wahnsinn des Wettrüstens überlebte, München 2009, S. 283–291.
Thoß, Bruno: Der Beitritt der Bundesrepublik Deutschland zur WEU und NATO im Spannungsfeld von Blockbildung und Entspannung (1954–1956), in: Militärgeschichtliches Forschungsamt (Hg.): Anfänge westdeutscher Sicherheitspolitik Bd. 3, S. 1–234.
Volkmann, Hans-Erich: Die innenpolitische Dimension Adenauerscher Sicherheitspolitik in der EVG-Phase, in: Militärgeschichtliches Forschungsamt (Hg.): Anfänge westdeutscher Sicherheitspolitik Bd. 2, S. 235–604.
Wulf, Herbert: Waffenexport aus Deutschland. Geschäfte mit dem fernen Tod, Reinbek 1989.
Zdrowomyslaw, Norbert: Wirtschaft, Krise und Rüstung. Die Militärausgaben in ihrer wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Bedeutung in Deutschland von der Reichsgründung bis zur Gegenwart, Bremen 1985.
Ders./Bontrup, Heinz-J.: Die deutsche Rüstungsindustrie. Vom Kaiserreich bis zur Bundesrepublik, Heilbronn 1988.