Aufsätze

Felix Rüchardt/Moritz Weiss

Der Staat als Broker?

Rüstungsdiplomatie als die vernachlässigte Seite von Waffenexporten

Unser Aufsatz argumentiert, dass Rüstungsexportpolitik nicht ausschließlich regulativ ist, sondern eine wichtige diplomatische Dimension beinhaltet, die von der politikwissenschaftlichen Friedens- und Konfliktforschung bisher vernachlässigt wurde. Rüstungsdiplomatie, d. h. die außenpolitische Unterstützung der heimischen Industrie bei Waffenexporten, wird zwar allgemein wahrgenommen, aber dennoch nicht systematisch untersucht. Unser Papier zielt darauf ab, diese Lücke zu schließen. In einem ersten Schritt entwickeln wir ein dreidimensionales Konzept von Rüstungsdiplomatie und veranschaulichen es mit einem explorativen Vergleich. Während die deutsche Regierung zurückhaltend auf dem globalen Rüstungsmarkt agiert, unterstützt Frankreich mit einer Vielzahl von diplomatischen Mitteln die eigene Rüstungsindustrie im Ausland. In einem zweiten Schritt schlagen wir mögliche Gründe – materielle Interessen und strategische Kulturen – zur Erklärung der Varianz vor und illustrieren dies anhand der beiden Staaten. Unser Papier leistet nicht nur einen theoretisch-konzeptionellen Beitrag zur wissenschaftlichen Debatte von Rüstungsexporten, sondern betont die Politikrelevanz von Rüstungsdiplomatie, die insbesondere in der klaren Verortung politischer Verantwortlichkeit liegt.

Schlagworte: Rüstungsexporte, Rüstungsdiplomatie, Außenpolitik, Deutschland, Frankreich

1. Einleitung

»And the winner is … France«. In der jüngsten Vergangenheit setzten sich immer wieder französische Firmen auf den global umkämpften Exportmärkten für militärische Plattformen durch. Die indische Regierung entschied sich in der »Mutter aller Rüstungsgeschäfte« gegen den Eurofighter *Typhoon* und für die französische

Rafale (Bedi 2016).[1] Ähnlich gewann die französische Werft DCNS das Bieterverfahren für einen australischen Auftrag von 12 U-Booten im Wert von 39 Milliarden US Dollar. Beiden Beschaffungsentscheidungen gingen Interventionen von politischer Seite voraus. Während die Bundeskanzlerin einen Brief mit weitreichenden Partnerschaftsangeboten an den indischen Regierungschef schickte, bot der damalige französische Präsident Unterstützung in zahlreichen benachbarten Politikfeldern an, wie zum Beispiel bei Nukleartests (Interviews C, F). »France eventually winning the contract could have as much to do with these *additional inducements* as it did with the actual aircraft« (Heinrich 2015: 350; Hervorh. FR/MW). Unabhängig vom Ergebnis des einzelnen Bieterverfahrens wird rüstungsdiplomatischen Initiativen häufig ein großes Gewicht bei der letztendlichen Beschaffungsentscheidung zugeschrieben (Bannas/Leithäuser 2016; Kelly et al. 2016; Interviews E, G). Zu dieser Einschätzung scheint auch die deutsche Bundesregierung zunehmend zu gelangen. Denn in ihrem Strategiepapier zur Stärkung der Verteidigungsindustrie spricht sie sich explizit für eine sogenannte »exportpolitische Flankierung der Verteidigungsindustrie« aus (Bundesregierung 2015: 7).

Vor diesem Hintergrund ist es bemerkenswert, dass die wissenschaftliche Debatte Rüstungsdiplomatie sowohl konzeptuell als auch empirisch vernachlässigt. In Abgrenzung zu weiten Teilen der Literatur vertreten wir die These, dass die staatliche Praxis von Rüstungsexporten *zwei* unterschiedliche Arten von politischen Maßnahmen (*policies*) umfasst. Einerseits beinhaltet sie *klassische regulative Politik*. Der Staat erlässt Richtlinien, in denen er definiert, welche Bedingungen ein anderer Staat erfüllen muss, um privat hergestellte Waffen importieren zu dürfen. Beispielsweise dürfen deutsche Firmen ihre Güter und Dienstleistungen grundsätzlich an Partner aus der Europäischen Union (EU) sowie des Nordatlantischen Bündnisses (NATO) oder gleich gestellte Staaten verkaufen. Inwieweit Nicht-Mitglieder dieser Organisationen, sogenannte Drittstaaten, Waffen importieren dürfen, wird normalerweise an bestimmte Regeln wie die Einhaltung der Menschenrechte geknüpft, die im Einzelfall geprüft werden (Grebe 2013: 5). Kurz, es geht um die Schaffung von Regeln (z. B. Rüstungsexportvorschriften) sowie deren Umsetzung im Einzelfall (z. B. *Leopard II*-Panzer für Saudi-

1 Dieser Artikel hat sehr von den konstruktiven Kommentaren der drei ZeFKo-GutachterInnen profitiert. Zudem möchten wir uns herzlich für die Unterstützung der Münchener IB-Gemeinde, v. a. Felix Biermann, Tim Heinkelmann-Wild, Zita Köhler-Baumann, Lisa Kriegmair sowie Berthold Rittberger bedanken. Darüber hinaus sind wir unseren InterviewpartnerInnen für aufschlussreiche Hintergrundgespräche dankbar. Die Forschung zu diesem Artikel wurde durch die Förderung der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) ermöglicht (WE 3653/4–1).

Arabien). Diese regulative Politik ist gut erforscht (Erickson 2015; Davis 2002) und regelmäßig Teil des öffentlichen Diskurses (GKKE 2015: 65-100; Hammerstein et al. 2012; Interview D).

Andererseits kann der Staat nicht nur einheimische Firmen auf dem globalen Markt mit Exportvorschriften beschränken, sondern sie, wie eingangs illustriert, auch durch *Rüstungsdiplomatie* aktiv fördern. Diplomatisches Personal im Land des möglichen Käufers, Unterstützung auf Messen durch die nationalen Streitkräfte sowie außenpolitisches Engagement von gewählten PolitikerInnen sind ein inhärenter Teil staatlicher Rüstungsexportpolitik. Dabei steht nicht die Schaffung und Anwendung von Regeln im Vordergrund, sondern klassische außenpolitische Einflussnahme, um die einheimische Industrie beim Verkauf ihrer Produkte zu unterstützen (Heidenkamp 2015: 47-50; Interviews C, F, G). Rüstungsdiplomatie ist jedoch weder gut erforscht noch häufig Teil der öffentlichen Auseinandersetzungen.

Unser Papier zielt darauf ab, diese Lücke zu schließen, indem es Rüstungsdiplomatie nicht auf eine mögliche ad hoc Erklärung staatlicher Beschaffungsentscheidungen reduziert (Foucet et al. 2016; Bannas/Leithäuser 2016; Kelly et al. 2016; Heinrich 2015), sondern sie explizit als analytisches Konzept versteht. In einem ersten Schritt werden Indikatoren herausgearbeitet, die einen theoretisch angeleiteten Vergleich zwischen Staaten ermöglichen. Im Gegensatz zur vorherrschenden Literatur argumentieren wir, dass Rüstungsdiplomatie selbst ein zu erklärendes Phänomen über die unmittelbare Beschaffungsentscheidung hinaus darstellt, weil wir auf diese Weise ein umfassendes Verständnis staatlicher Rüstungsexportpolitik bereitstellen können (Béraud-Sudreau 2014: 1, 4-7). Das hier entwickelte Konzept von Rüstungsdiplomatie illustrieren wir mit einem explorativen Vergleich zweier Staaten, von denen in der Regel angenommen wird, dass sich ihre Rüstungsexportpraktiken fundamental unterscheiden. Während die deutsche Regierung zurückhaltend auf dem globalen Rüstungsmarkt agiert, genießt Frankreich den Ruf, die eigene Rüstungsindustrie im Ausland mit einer Vielzahl von diplomatischen Mitteln zu unterstützen. Diese vermutete Varianz zweier ansonsten ähnlicher Staaten zielt darauf ab, den Mehrwert dieser neuen Perspektive möglichst anschaulich darzustellen (George/Bennett 2005).

In einem zweiten Schritt schlagen wir mögliche Erklärungen dafür vor, warum sich Staaten viel oder wenig in der Rüstungsdiplomatie engagieren. In Anknüpfung an die Debatte zur Regulierung von Rüstungsexporten unterscheiden wir materielle von ideellen Determinanten staatlichen Verhaltens. Denn wir zeigen, dass sowohl materielle Interessen als auch strategische Kulturen einen plausiblen Ausgangspunkt für die Erklärung darstellen. Diese Ergebnisse basieren auf einer

Analyse von offiziellen Dokumenten (z. B. parlamentarischen Anfragen), Presseberichterstattung sowie semi-strukturierten Interviews mit ExpertInnen aus Industrie und Politik.

Der letzte Schritt unserer Argumentation arbeitet den theoretisch-konzeptionellen Beitrag zur Debatte über Rüstungsexporte heraus. Erstens zielt das Papier darauf ab, ein politikwissenschaftlich relevantes Phänomen *analytisch* zu fassen. Darauf aufbauend geben wir am Ende dieses Papiers einen Ausblick auf zukünftige Forschung, die Rüstungsexportpolitik nicht mehr ausschließlich als regulative Politik, sondern explizit auch als klassische Außen- und Sicherheitspolitik verstehen kann. Zweitens besteht der *empirische* Beitrag des explorativen Vergleichs darin, zum ersten Mal systematische Einblicke in ein wichtiges Phänomen zu geben, von dem in der Literatur zumeist stichpunktartig und anekdotisch berichtet wird. Aufgrund der Tatsache, dass die Ausgangsvermutungen größtenteils bestätigt werden, löst das Papier kein Puzzle, aber stellt ein methodisches Instrumentarium zur Verfügung, auf dessen Grundlage sich weitere Untersuchungen – v. a. auch theoretisch ausgewählte Fallstudien – anschließen können. Dies geht deutlich über die wenigen, bestehenden Analysen hinaus (Béraud-Sudreau 2017; Vranckx 2010).

2. Rüstungsdiplomatie als politikwissenschaftliches Konzept

Im Gegensatz zu Regulierung oder Ausgabenpolitik bezieht sich Diplomatie in erster Linie auf die Repräsentation von nationalen Interessen durch den – zumeist friedlichen – Austausch von Informationen. Der Adressat ist außerhalb der eigenen Jurisdiktion. Das diplomatische Ziel ist, Einfluss auf einen anderen Staat zu nehmen (Jönsson 2002: 213-215). Spezifisch verstehen wir unter *Rüstungsdiplomatie* die außenpolitischen Unterstützungsleistungen einer Regierung für einen einheimischen Waffenproduzenten auf Exportmärkten, um die Beschaffungsentscheidung der ausländischen Regierung im Sinne der heimischen Firma zu beeinflussen. Diese außenpolitische Unterstützung kann verschiedene Formen sowie ein unterschiedliches Ausmaß annehmen. Nach unserem Verständnis ist das spezifische Ziel von Rüstungsdiplomatie das Zustandekommen eines Exportgeschäfts für eine einheimische Firma. Dies hat generell wirtschaftliche Vorteile für den Standort eines Landes und trägt darüber hinaus indirekt zur Versorgungssicherheit bei, weil Exportgeschäfte die Aufrechterhaltung von Entwicklungs- und Produktionskapazitäten ermöglichen. Dabei ist jedoch aus analytischer Perspektive entscheidend, dass die Formen und das Ausmaß dieser Aktivitäten notwendigerweise *unabhängig* von der letztendlichen Beschaffungsentscheidung der ausländischen

Regierung sind (Béraud-Sudreau 2014: 6-8). Mit anderen Worten, viel Unterstützung kann zu wenig Erfolg führen und umgekehrt.

2.1 Rüstungsdiplomatie als analytische Kategorie

Zunächst muss das hier vorgeschlagene Verständnis von Rüstungsdiplomatie gegenüber verwandten Konzepten abgegrenzt werden. Erstens ist das Ziel primär die Unterstützung der eigenen Industriebasis und nicht die Beeinflussung der politischen Ausrichtung eines anderen Staates. Demnach unterscheidet sich unser Forschungsinteresse von den grundlegenden Debatten der 1970er und 1980er Jahre, in denen der Zusammenhang zwischen Waffenhandel und außenpolitischer Machtprojektion der beiden Blöcke systematisch untersucht wurde (Blackaby et al. 1971). Dementsprechend schließen wir auch sicherheitspolitisch motivierte Waffenexporte aus. Wenn beispielsweise Waffen an kurdische KämpferInnen im Irak geliefert werden, geht es primär darum, ihnen diese Kampfmittel zur Verfügung zu stellen; und weniger darum, welche Firma davon profitiert. Somit bezieht sich Rüstungsdiplomatie in unserem Verständnis auf kompetitive Marktsituationen, in denen ein Staat – meist mit großem zeitlichem Vorlauf – die Beschaffung einer militärischen Plattform plant und mehrere Lieferanten weltweit in Frage kommen. Diese kompetitive Marktsituation ist eine Rahmenbedingung dafür, Rüstungsdiplomatie als analytische Kategorie anzuwenden.

Zweitens ist Rüstungsdiplomatie von anderen staatlichen Unterstützungsleistungen wie etwa Industrie-, Struktur- oder Bildungspolitik zu differenzieren (Heidenkamp 2015: 39-50). Bei diesen Politikfeldern handelt es sich um Wirtschafts- bzw. Standortförderung durch Rechtsakte oder Investitionen, jedoch nicht um die Repräsentation von staatlichen Interessen im Ausland. Andererseits unterstützen Regierungen durchaus den Export ziviler Güter. Dies muss dennoch klar von unserem Konzept von Rüstungsdiplomatie unterschieden werden, welches auf den Besonderheiten dieses Sektors basiert. Der Staat finanziert in der Regel die technologische Entwicklung von militärischen Plattformen und subventioniert zudem häufig aus Gründen der Versorgungssicherheit die Produktionskapazitäten. Rüstungsexporte implizieren deshalb, dass der Staat u. U. weniger Kosten für die Aufrechterhaltung von Produktionslinien verausgaben muss (DeVore 2015). Wenn beispielsweise Volkswagen seine Exporte nach Indien signifikant steigert, kann das für die deutsche Volkswirtschaft quantitativ weitreichendere Implikationen haben, als wenn Indien den Eurofighter beschafft. Für die staatlichen Institutionen wäre das zweite Ereignis jedoch deutlich folgenreicher, weil dies Produktionslinien in Deutschland sichern und dadurch die Versorgungssicherheit

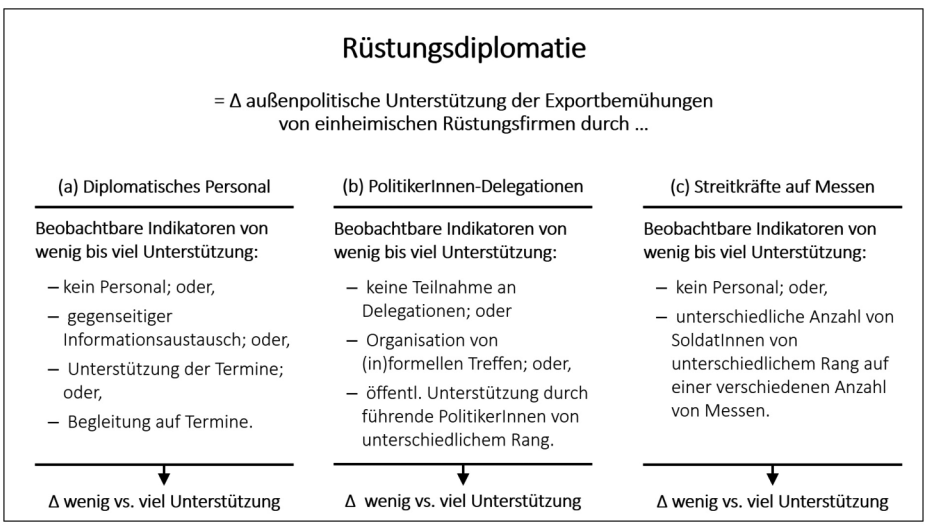
gewährleisten würde (Interview C). Eine zweite Besonderheit des Rüstungssektors, die auf die enge Beziehung zwischen Staat und Industrie verweist, ist das Produkt selbst. Die militärische Plattform, teilweise sogar deren Produktionslinie, sind zumeist nicht im Besitz der herstellenden Firma. Wenn beispielsweise ein Anbieter von Kampfflugzeugen sein Produkt beim potenziellen Kunden zu Testzwecken vorführen muss, ist er notwendigerweise auf eine partnerschaftlich verbundene Luftwaffe angewiesen. Die Eurofighter GmbH besitzt keinen eigenen Eurofighter. Auf diese Weise ist ein möglicher Rüstungsexport immer auch eine politische Transaktion (Interviews C, E). Drittens ist die Abgrenzung gegenüber Unterstützungsleistungen wie Krediten zur Absicherung von Exportgeschäften oder Lizenzvergabeprozesse (z. B. Hermes-Bürgschaften) entscheidend. Selbst wenn die Regierung auf diese Weise konkrete Exportvorhaben unterstützt, fallen diese staatlichen Garantien nach unserem Verständnis in den Bereich der Ausgabenpolitik und sind damit keine diplomatischen, sondern primär finanzpolitische Unterstützungsmaßnahmen. Genau genommen geht es um den Austausch von Geld, nicht von Informationen. Aus diesem Grund integrieren wir diese monetären Absicherungen nicht in unser Konzept von Rüstungs*diplomatie*. Mit anderen Worten: Das hier vorgeschlagene Konzept hat durchaus Anknüpfungspunkte zu benachbarten Politikfeldern, ist jedoch auch durch zentrale Unterschiede gekennzeichnet, so dass Rüstungsdiplomatie als ein spezifisches Phänomen in der Außen- und Sicherheitspolitik betrachtet werden kann.

Vor dem Hintergrund der erfolgten Abgrenzung lässt sich Rüstungsdiplomatie als Untersuchungsgegenstand in den Bereich der vergleichenden Außenpolitikforschung einordnen (Harnisch 2003), so dass sie als analytische Kategorie auch zur Theoriebildung in den Internationalen Beziehungen beitragen kann (Hudson 2007: 4-5). Obwohl Rüstungsdiplomatie nach unserem Verständnis primär das Ziel verfolgt, die einheimische Industrie zu unterstützen, sind deren Instrumente im diplomatischen Bereich anzusiedeln, nämlich der Repräsentation von nationalen Interessen im Ausland.

Um unterschiedliche Formen von Rüstungsdiplomatie zu spezifizieren, argumentieren wir, dass sich die außenpolitischen Unterstützungsleistungen als Kombination von drei Maßnahmen verstehen lassen, bei denen der Austausch von Informationen im Vordergrund steht. Erstens unterstützt diplomatisches Personal im Zielland des Exportvorhabens aktiv die Verkaufskampagnen heimischer Firmen. Den einheimischen Firmen können Informationen und Kontakte des Ziellandes zur Verfügung gestellt werden. Zweitens können sich politische VertreterInnen auf Delegationsreisen für ein Exportvorhaben engagieren und einheimischen FirmenvertreterInnen politischen Zugang ermöglichen. Dies kann so weit gehen,

dass sie sich öffentlich mit ihrem politischen Gewicht hinter ein bestimmtes Produkt stellen. Drittens können die eigenen Streitkräfte heimische Produkte auf Rüstungsmessen präsentieren. Dabei senden der eigene Aufwand sowie v. a. auch der militärische Rang der beteiligten Akteure ein wichtiges Signal. Diese drei Maßnahmen sind weitgehend unabhängig voneinander zu beobachten, d. h. sie können sich ergänzen und schließen sich nicht gegenseitig aus (Schaubild 1). Das letztendliche Ziel der Unterstützung ist dabei stets der Verkauf eines Rüstungsgutes.

Schaubild 1: Rüstungsdiplomatie als politikwissenschaftliches Konzept



Quelle: Eigene Darstellung

Dieses Konzept von Rüstungsdiplomatie lässt sich systematisch auf die empirische Forschung anwenden. Die Generierung von Daten zu den beobachtbaren Indikatoren ist durchaus komplex, aber möglich. Insbesondere Primärquellen wie parlamentarische Anfragen oder auch Berichte der Exekutive geben hierzu Auskunft. Einschränkend ist jedoch hinzuzufügen, dass wir auf dieser abstrakten Ebene kein Kriterium dafür festlegen können, was genau unter stark bzw. schwach unterstützender Rüstungsdiplomatie zu verstehen ist. Wenn es jedoch keine absoluten Kriterien gibt, kann eine relative Perspektive helfen. Aus diesem Grund bietet sich ein explorativer Vergleich an, von dem ein klares Maß an Varianz erwartet werden kann.

Betrachtet man die öffentliche Debatte, so erscheint eine Gegenüberstellung von Deutschland und Frankreich besonders vielversprechend. Denn in der Berichterstattung zu den aus deutscher Sicht gescheiterten Exportkampagnen des Eurofighters nach Indien und von U-Booten nach Australien wurde jeweils die offen propagierte Rüstungsdiplomatie für das Reüssieren der französischen Konkurrenz verantwortlich gemacht (Foucet et al. 2016; Bannas/Leithäuser 2016; Kelly et al. 2016). In den Worten des Vorstandsvorsitzenden von Airbus, Tom Enders:

> »Der französische Verteidigungsminister verkündet stolz, um wie viel die Rüstungsexporte gestiegen sind und was er selbst dazu beigetragen hat, während sich in Deutschland Politiker hinstellen und den Erfolg ihrer Rüstungsindustrie als Schande bezeichnen« (zitiert nach: Hegemann/Wüpper 2014).

Auch wissenschaftliche Beiträge betonen die großen Unterschiede zwischen den beiden Ländern (Heidenkamp 2015: 48-49; Brzoska 2013: 53). Anders gesagt, gibt es plausible Anhaltspunkte dafür, rüstungsdiplomatische Varianz zu erwarten. Gleichzeitig sind sich die beiden Länder in vielerlei Hinsicht ähnlich. Ihre gemeinsame Mitgliedschaft in der Europäischen Union und der NATO lässt beispielsweise vermuten, dass keine grundsätzlich divergierenden strategischen Interessen vorliegen. Darüber hinaus können beide Länder gemessen am Exportvolumen einen vergleichbar großen Rüstungssektor vorweisen (SIPRI 2016). Sie wechseln sich regelmäßig als viert- bzw. fünftgrößter Waffenexporteur der Welt ab (Fleurant et al. 2016: 2). Diese strukturellen Ähnlichkeiten implizieren, dass zumindest einige Erklärungen für die vermutete Varianz ausgeschlossen werden können. Dies wird eine fokussierte Erklärungssuche erleichtern. Zuvor illustrieren wir jedoch empirisch die rüstungsdiplomatischen Aktivitäten von Frankreich und Deutschland.

2.2 Französische und deutsche Rüstungsdiplomatie in der Praxis

Bevor dieser Abschnitt systematisch die beobachtbaren Indikatoren von Rüstungsdiplomatie betrachtet, muss eine wichtige Gemeinsamkeit zwischen Deutschland und Frankreich vorangestellt werden. Beide Staaten werden rüstungsdiplomatisch aktiv, wenn eine Bedingung gegeben ist: Die eigenen Anstrengungen erfolgen nur, wenn sie nicht indirekt in den heimischen Markt eingreifen; d. h. es erfolgt keine Unterstützung, wenn es für das gleiche Produkt mehr als einen heimischen Produzenten gibt (Interviews A, F, G). Wenn ein staatlicher Eingriff in den heimischen Markt ausgeschlossen ist, können wir jedoch empi-

risch klare Unterschiede in der rüstungsdiplomatischen Unterstützung beobachten.

Unterstützung durch diplomatisches Personal im Ausland

Grundsätzlich bewegt sich die diplomatische Unterstützung einer Regierung auf einem Kontinuum zwischen zwei Polen: von keiner bis zur bedingungslosen Unterstützung. Das jeweilige Ausmaß spiegelt sich in der Intensität der Interaktionen zwischen Regierung und Industrie wider. Wenn ein Unternehmen eine Exportkampagne plant, kann es auf die Botschafterin bzw. den Botschafter seines Heimatstaates im Zielstaat zugehen und sie bzw. ihn von seinem Exportvorhaben in Kenntnis setzen.[2] Daraufhin berät sich die Botschaft mit dem eigenen Militärattaché und den zuständigen Stellen im Heimatland, um sich über die Erfolgsaussichten einer Verkaufskampagne, die Qualität des angebotenen Produkts und die Möglichkeiten der Einflussnahme seitens der Botschaft zu informieren. An dieser Stelle ist es möglich, dass keine Unterstützung gewährt wird. Wird jedoch von Seiten der Botschaft beschlossen, dem Unternehmen bei der Exportkampagne zu helfen, gibt es unterschiedliche Abstufungen in der Intensität dieser Unterstützung (Interviews A, B, G).[3] Zunächst kann es zu einem gegenseitigen Informations- und Kontaktaustausch kommen. Die Unterstützung weitet sich aus, wenn das Botschaftspersonal für das Unternehmen Termine organisiert, zu den Terminen sogar begleitet und gegebenenfalls spezifisches Wissen zum Bieterverfahren und Konkurrenten (»intelligence«) zur Verfügung stellt (Interviews B, F). Welche unterschiedlichen Abstufungen sind demnach in Deutschland und Frankreich zu beobachten?

Erstens unterhalten beide Staaten in den meisten Botschaften eine militärische Abteilung, die von einem Militärattaché beziehungsweise von einem *Attaché de Défense* geleitet wird (Bundesregierung 2013: 16). In Botschaften mit besonderen rüstungspolitischen Interessen werden die Aufgaben bezüglich der Rüstungskooperation und der Assistenz der heimischen Industrie durch einen Wehrtechnischen Attaché übernommen (Bundesregierung 2013; Französische Botschaft 2015; Béraud-Sudreau 2017: 586). Dabei ist entscheidend, dass die französischen

2 Während in der Regel die Firma die DiplomatInnen vor Ort um Unterstützung anfragt, geht die Initiative teilweise auch von den Botschaften selbst aus (Interview C).

3 Aus den für dieses Papier geführten Hintergrundgesprächen geht hervor, dass bei den meisten rüstungsdiplomatischen Unterstützungsvorgängen die Botschaften gewisse Spielräume über das Ausmaß ihrer Unterstützung genießen. Die politische Einflussnahme der Zentrale nimmt mit steigender politischer Wichtigkeit von Exportvorhaben sowie deren Bedeutung für heimische Industriezweige zu (Interview B).

Botschaften explizit die »Unterstützung der französischen Verteidigungsindustrie« (Französische Botschaft 2015) als Aufgabenbereich nennen, während die Bundesregierung offiziell die Position bezieht, dass sie »mit dem Einsatz Wehrtechnischer Attachés nicht auf die Ausweitung [des Absatzes deutscher Rüstungsgüter im Ausland abzielt]« (Bundesregierung 2013: 21; Anm. FR/MW).[4]

Zweitens helfen deutsche DiplomatInnen einheimischen Firmen bei der Generierung von Informationen, aber stellen den Firmen in der Regel kein Netzwerk zur Verfügung, um sie darüber hinaus bei ihren Vertriebsaktivitäten zu unterstützen (Interviews C, E). Im Gegensatz hierzu rühmt sich die französische Regierung im Rüstungsexportbericht 2015 gegenüber dem Parlament, durch ihr qualitativ hochwertiges diplomatisches Personal und dessen großes Netzwerk einen Wettbewerbsvorteil zu haben (Ministère de la Défense 2015: 14). Dieses Argument entspricht auch der Wahrnehmung, dass französische Militärattachés und BotschafterInnen ihre Unterstützung wesentlich proaktiver vortragen (Béraud-Suderau 2017: 587). So organisieren sie häufig Treffen von FirmenvertreterInnen und den lokalen Beschaffungsbehörden oder stellen Kontakte zu politischen Personen her (Interview B, D).

Drittens manifestiert sich die wesentlich öffentlichere französische Unterstützung für heimische Unternehmen insbesondere in Saudi-Arabien, einem der größten Importeure von Waffensystemen. Während potenzielle deutsche Panzerlieferungen an das Königreich einen nationalen Skandal hervorriefen (GKKE 2015; Hammerstein et al. 2012), unterhält Frankreich dort die »Office. Défense. Armements. Sécurité.« (ODAS), eine privatrechtliche Agentur zur Vermarktung französischer Rüstungsgüter (Bloomberg 2017). Sie befindet sich zu 34 Prozent im Besitz des französischen Staates. Die restlichen 66 Prozent verteilen sich auf die größten französischen Rüstungsunternehmen, wie *Thales*, *DCNS*, *Nexter*, oder *Dassault* (ODAS 2017 a). Die Leitungsstelle der Agentur ist direkt an den Élysée-Palast angegliedert. Der Führungsstab setzt sich aus einem General, dem Stabschef des Präsidenten sowie dem Generalsekretär des Élysée-Palasts zusammen (Guisnel 2008). Die Agentur, die vom französischen Staat sogar zur Unterzeichnung von *government-to-government* (G2G)-Geschäften befugt ist, übernimmt in Saudi-Arabien das Management diplomatischer Kontakte für französische Unternehmen. Dabei wird – im Gegensatz zur deutschen Praxis – auch die Öffentlich-

4 Der unterschiedliche Grad an Unterstützung spiegelt sich auch in profanen Leistungen wie der Bereitstellung von Bürofläche wider. Während beispielsweise das Eurofighter-Konsortium ein eigenes funktionales Gebäude in einem Industriegebiet in Indien für die Exportkampagne bezog, erhielt die Firma *Dassault* eigene Räume in der repräsentativen Botschaft Frankreichs im Zentrum Neu-Delhis (Interview C).

keit nicht gescheut. Die ODAS veranstaltete 2016 gemeinsam mit dem saudischen Finanzministerium eine Konferenz in Riad, bei der im Rahmen des »French-Saudi Military Contract« 20 bis 50 Verträge abgeschlossen wurden, die insgesamt 25 französische Firmen involvieren (Ministry of Finance of Saudi Arabia 2016; Rasoldeen 2016).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Unternehmen aus beiden Ländern grundsätzlich auf vergleichbare Unterstützungsmechanismen zurückgreifen können. Der entscheidende Unterschied liegt jedoch im Ausmaß der jeweiligen Unterstützungsleistung. Zum einen sind in Frankreich DiplomatInnen und Militärs zum Teil mit weitreichenderen Kompetenzen ausgestattet, wie im Falle der ODAS. Zum anderen stellen französische DiplomatInnen nicht nur Informationen, sondern konkrete Kontakte zur Verfügung, was von der Regierung auch explizit erwartet wird. Dies ist in Deutschland deutlich seltener der Fall.

Delegationsreisen und Aussagen von PolitikerInnen

PolitikerInnen können auf Delegationsreisen LobbyistInnen der Rüstungsindustrie als Teil der Delegation mitnehmen und/oder sich positiv zu Rüstungsgeschäften äußern. Das Ausmaß lässt sich wiederum als Kontinuum abbilden. Am wenigsten Unterstützung wird gewährt, wenn keine RüstungslobbyistInnen an einer Delegation teilnehmen und sich PolitikerInnen weder öffentlich noch verdeckt zu einem Rüstungsgeschäft äußern. Mehr Unterstützung wird bereitgestellt, wenn für RüstungslobbyistInnen als Teil der Delegation formelle oder informelle Treffen organisiert werden. Am meisten Unterstützung ist zu beobachten, wenn sowohl Treffen organisiert werden, als auch positive öffentliche Äußerungen zum Rüstungsgeschäft vorkommen.[5] Darüber hinaus ist wichtig, den Rang eines/r Politikers/Politikerin zu berücksichtigen. Die Bedeutung öffentlicher Statements steigt mit der Seniorität der Person (Interviews, B, C, F).

Zunächst gibt es quantitativ starke Diskrepanzen zwischen der deutschen und der französischen Unterstützungspraxis. So waren für den Zeitraum 2009 bis 2012 auf nur 14 von insgesamt 287 aller Reisen von Bundeskanzlerin, Bundesaußenminister, Bundeswirtschaftsminister(n) und Bundesverteidigungsminister(n) VertreterInnen von deutschen Rüstungsunternehmen Teil der Delegationen.

5 Diese Äußerungen sind jedoch nicht auf öffentliche Aussagen bei Delegationsreisen beschränkt. PolitikerInnen kommunizieren zum Beispiel auch über Briefe ihre Unterstützung für ein Exportprojekt an ihre KollegInnen aus dem potenziellen Käufer-Staat. Den Autoren liegen hierzu einige Beispiele, u. a. Briefe des Bundesverteidigungsministers an NATO-KollegInnen, vor, die der öffentlichen Wahrnehmung politischer Positionen zu Exportkampagnen entsprechen. Diese werden zumeist von den involvierten Firmen vorformuliert.

Begleitet wurden sie dabei ausschließlich von Firmen, die Flugkörper, Schiffe und Technologie produzieren. Dies entspricht weitgehend den strategischen Kernkompetenzen Deutschlands: Führung, Aufklärung, Wirkung und Unterstützung (Bundesregierung 2012; 2015).

Auffällig ist ebenfalls, dass sich diese gleichmäßig auf Kanzlerin, Außen- und Wirtschaftsminister verteilen, während der/die VerteidigungsministerIn nie begleitet wurde. Demgegenüber sind in Frankreich sowohl der ehemalige Präsident Hollande, als auch der ehemalige Verteidigungsminister Le Drian in den letzten Jahren als prominente Unterstützer der heimischen Industrie im Ausland aufgetreten (Foucet et al. 2016). Allein Ex-Verteidigungsminister Le Drian unternahm zwischen seinem Amtsantritt 2012 und 2016 über 30 Reisen zur Unterstützung von Rüstungsvorhaben in die Golfregion (Dodman 2016). Während die diplomatischen Initiativen der Bundesregierung meist aufgrund von Parlamentsanfragen oder kritischer Berichterstattung an die Öffentlichkeit geraten, warb das französische Verteidigungsministerium auf seiner Internetseite mit erfolgreichen rüstungsdiplomatischen Reisen seines ehemaligen Leiters Le Drian (Brühl et al. 2012; Bundesregierung 2012; Ministère de la Défense 2017).

Zudem manifestieren sich die Unterschiede zwischen Deutschland und Frankreich auch qualitativ. So sind deutsche MinisterInnen und die Bundeskanzlerin meist unterstützungswillig, jedoch stark bedacht, »auf der sauberen Seite [zu bleiben], um nicht in irgendwelche zweideutigen oder zwielichtigen Unterstützungsaktionen zu kommen« (Interview B). Der französischen Seite wird jedoch von Industrievertretern mit Erfahrung in beiden Ländern attestiert: »Die Franzosen haben […] sehr wenig Hemmungen, politisch Einfluss zu nehmen, parteiisch zu sein und Dinge auf einer politischen Achse anzuschieben« (Interviews B, C, E).

Wiederum liegt demnach die Varianz zwischen deutschem und französischem Verhalten bei Auslandsreisen in der Intensität, mit der viele Themen auf französischer Seite angegangen werden, während die deutsche Seite eher zurückhaltend agiert. Zudem engagiert sich die französische Regierung wesentlich häufiger als ihr deutsches Pendant.

Präsentation von heimischen Verteidigungsprodukten auf Messen

Eine Regierung kann Rüstungsgüter heimischer Industrieunternehmen auf Messen oder bei Vorführungen für andere Streitkräfte bewerben (Bundesregierung 2013). Solche Anfragen können grundsätzlich abgewiesen und demnach nicht unterstützt werden. Eine Steigerung an Unterstützung lässt sich dann vor allem an der Anzahl von SoldatInnen, die entsandt werden und an deren Dienstgrad(en) –

analog zur Seniorität von PolitikerInnen – ablesen. Ein zusätzlicher Faktor ist die Kostenaufteilung zwischen Regierung und heimischen Rüstungsunternehmen. Hier kann sich eine Regierung die Kosten für die Präsentation vom Unternehmen erstatten lassen, oder es intensiver unterstützen, indem die Staatskasse für die Präsentation aufkommt (z. B. Transportkosten).

Bei dieser Art außenpolitischer Unterstützung zeigt sich die deutlichste Varianz zwischen Deutschland und Frankreich (Interviews C, G). Beispielsweise kann die ODAS in Kooperation mit der Französischen Armee Produkte auf Messen im Nahen und Mittleren Osten zur Schau stellen (Bloomberg 2017; Guisnel 2008). Im Gegensatz hierzu leistet die deutsche Bundeswehr nur in Einzelfällen Unterstützung (auf Anfrage) durch Messeauftritte – und dies wiederum nur bei bestimmten Produkten. So waren SoldatInnen der Bundeswehr zwischen 2009 und 2013 insgesamt 27 Mal zu Produktvorführungen auf Messen und Flugshows im Ausland, um deutsche Rüstungsgüter auszustellen (Bundesregierung 2013: 13-15). Dabei wurden vor allem der Eurofighter und der Kampfhubschrauber *UH Tiger* präsentiert (Bundesregierung 2013: 13-15). Gleicht man diese Produktpalette mit der Liste der Schlüsselkompetenzen der deutschen Rüstungsindustrie (Bundesregierung 2015) ab, so fällt auf, dass vor allem der Bereich Unterstützung als nationale Schlüsselkompetenz sowie Flugkörper und Luftverteidigung als europäische Schlüsselkompetenzen zur Schau gestellt werden.

Diese klaren Unterschiede spiegeln sich nicht nur quantitativ wider, sondern auch in den militärischen Dienstgraden. Deutsche Delegationen werden nur in den seltensten Fällen von Generälen bzw. Admiralen angeführt. Demgegenüber fallen die französischen Stände in der Regel nicht nur durch ihre Größe, sondern ebenfalls durch die Dienstgrade der militärischen VertreterInnen auf (Interviews B, F, G). Kurz gesagt, es lässt sich beobachten, dass auf deutscher Seite zwar unterstützt wird, der Personal- und der finanzielle Aufwand aber stark hinter denen des Nachbarn liegen.

Zusammenfassend wird die außenpolitische Unterstützung der heimischen Rüstungsindustrien deutlich stärker von der französischen als von der deutschen Regierung vorangetrieben. Obwohl sich die Art der Hilfestellungen für eigene Unternehmen in beiden Staaten ähnelt, gehen französische DiplomatInnen und PolitikerInnen häufig offensiver vor als ihre deutschen KollegInnen. Die diplomatischen Bemühungen sind in der Regel umfassender, die Unterstützung von politischer Seite eindeutiger und der Einsatz der Streitkräfte auf Messen umfangreicher. Diese explorativen Ergebnisse sind als generelle Tendenz zu verstehen, die jedoch im Einzelfall detaillierter zu überprüfen wäre.

Hieraus ergeben sich zwei politikwissenschaftliche Implikationen. Erstens besteht entlang der hier beschriebenen Kategorien die Möglichkeit, zu untersuchen, welche Auswirkung die rüstungsdiplomatische Unterstützung für eine bestimmte Beschaffungsentscheidung hatte. Dies ist im Einzelfall ein schwieriges Unterfangen, sollte aber dennoch vorangetrieben werden. Auf der Grundlage weiterer systematischer Forschung könnte man schrittweise die Bedingungen spezifizieren, unter denen Rüstungsdiplomatie erfolgreich ist bzw. scheitert (Béraud-Sudreau 2017). Zweitens – und dies wird der Fokus des folgenden Abschnitts sein – kann Rüstungsdiplomatie auch selbst das zu erklärende Phänomen sein.

3. Materielle Interessen oder strategische Kulturen? Ein Erklärungsversuch von Unterschieden in der Rüstungsdiplomatie

Grundsätzlich stehen zahlreiche Unterschiede in der außenpolitischen Ausrichtung zwischen den beiden Ländern zur Verfügung, die potenziell die Varianz in der Rüstungsdiplomatie erklären können. Diese reichen von verschiedenen sektoralen Eigentumsverhältnissen (privat vs. teilverstaatlicht) über unterschiedliche außenpolitische Traditionen bis hin zu verschiedenen politischen Systemen (parlamentarisch vs. semi-präsidentiell). Der folgende Erklärungsversuch wird diese berücksichtigen, jedoch den Fokus darauf legen, Anknüpfungspunkte zu Erklärungen aus dem Bereich der Rüstungsexporte herzustellen. Diese sind wiederum grundlegenderen Debatten in den Internationalen Beziehungen sowie der Friedens- und Konfliktforschung zuzuordnen (Erickson 2015: 37-43).

Sowohl die vergleichende Außenpolitikforschung als auch die Internationalen Beziehungen unterscheiden zwischen zwei grundlegend verschiedenen Bestimmungsfaktoren von staatlichem Verhalten, nämlich materiellen und ideellen Faktoren (Hudson 2007: 7-14; Wendt 1999: 23-29). Diese Unterscheidung strukturiert unseren Erklärungsversuch von Rüstungsdiplomatie als das zu etablierende politikwissenschaftliche Konzept. Insbesondere der als liberal bezeichneten Außenpolitikforschung ist es gelungen, materielle und ideelle Erklärungsfaktoren entweder gegeneinander zu testen (Malici 2006) oder auch miteinander zu kombinieren (Weiss 2009). Vor diesem Hintergrund erscheint es lohnenswert, den Ausgangspunkt unserer Erklärung »zwischen Normen und Interessen« (Wolff/Spanger 2012: 22-29) zu suchen.

Wie die Regulierung von Rüstungsexporten, so ist ebenso deren außenpolitische Unterstützung stets mit konkurrierenden materiellen und ideellen Imperativen konfrontiert. Aus der ersten Perspektive stehen mögliche wirtschaftliche – langfristig auch sicherheitspolitische – Gewinne und die Wettbewerbsfähigkeit

der heimischen Firmen im Vordergrund (Borchert/Thiele 2014: 367-368; Weiss/Blauberger 2016: 456-459). Demgegenüber ermöglichen oder beschränken intersubjektiv geteilte Ideen – insbesondere im Rahmen einer strategischen Kultur und deren vorherrschenden Normen zu Rüstungsexporten – diplomatische Initiativen in diesem Bereich (Erickson 2015: 34-36; Longhurst 2004).

Erstens haben Rüstungsunternehmen ein materielles Interesse an Umsatz- und Gewinnsteigerung. Hieraus leitet sich ab, dass sie Unterstützungsleistungen der Regierung auf Exportmärkten grundsätzlich begrüßen. Dieser Parameter ist jedoch unabhängig von der nationalen Herkunft der Firmen; d. h. er kann kaum Varianz erklären (Moravcsik 1993). Deshalb sind die formellen und informellen Voraussetzungen für die Koordination zwischen Regierung und Industrie entscheidend, um materielle Interessen zu befriedigen. Welche Bedingungen ermöglichen es der Industrie, auf die Regierung einzuwirken, damit sie sie im Ausland unterstützt (DeVore/Weiss 2014)? Es lässt sich folgende Erwartung formulieren: Je größer die Einflussmöglichkeiten der Industrie auf die Regierung sind, desto stärker wird die Regierung rüstungsdiplomatisch aktiv sein. Wird von einem hohen Einfluss der *Rüstungslobby* oder vielmehr einer starken Vernetzung von Politik und Rüstungsindustrie ausgegangen, impliziert dies, dass »policies will reflect the powerful, well-funded, and well-networked voice of the arms industry« (Erickson 2015: 41; siehe auch Hartung 1996; Moravcsik 1993).

Zwei Indikatoren helfen, die Ausprägung dieser materiellen Einflussmöglichkeiten näher zu untersuchen. Aus formeller Perspektive erscheint besonders wichtig, wie offen die relevanten staatlichen Organisationen für den Zugang privater Firmen sind (Vranckx 2010: 7). Direkt damit verknüpft – jedoch stärker auf einer informellen Ebene – stellt sich die Frage nach den Netzwerken. Insbesondere ein häufiger personeller Wechsel zwischen Industrie und Behörden, der sogenannte *revolving door mechanism*, ermöglicht einen informellen Informationsaustausch und dadurch Einflussmöglichkeiten (DeVore/Weiss 2014: 511-522; Rufanges 2016: 309).

Zweitens ist anzunehmen, dass Rüstungsdiplomatie in ähnlicher Weise in einen kulturellen Kontext eingebettet ist wie nationale Sicherheitspolitik im Allgemeinen (Longhurst 2004; Beasley et al. 2013; Stahl/Harnisch 2009):

> »the strategic culture approach is interested in the subjective, nationally specific, aspects of security and defence policy and the ways in which collective historical experiences, channelled through pervading values and norms, play a role in defining interests and thus shaping policy choices« (Longhurst 2004: 1).

Mit anderen Worten sozialisiert die strategische Kultur die Akteure entsprechend bestimmter Werte, so dass sie auf dieser Grundlage eine angemessene Rüstungsexportpolitik verfolgen (Garcia 2011; Vranckx 2010: 7). Der folgende Erklärungsversuch beschränkt sich explizit auf Normen zu Rüstungsexporten, so dass allgemeinere Bestandteile einer strategischen Kultur wie Prinzipien der Gewaltanwendung in der Außenpolitik ausgeklammert bleiben: je restriktiver die Normen zu Rüstungsexporten sind und den gesellschaftlichen Diskurs dominieren, desto weniger außenpolitische Unterstützung wird Unternehmen bei Exportvorhaben gewährt; und umgekehrt. Dies wird insbesondere durch die Skandalisierung bei möglichen Abweichungen deutlich (Erickson 2015: 31-34).

Wiederum zwei Indikatoren erlauben, diese mögliche Erklärung empirisch zu überprüfen. Zum einen gibt der gesellschaftliche Diskurs darüber Aufschluss, welche Normen im Rüstungsexport vorliegen und welches rüstungsdiplomatische Verhalten dadurch impliziert wird. Im Falle eines restriktiven Kontexts ist beispielsweise zu erwarten, dass die Kommunikation zu Rüstungsexportunterstützung vergleichsweise gering ausfällt. Zum anderen kann die Untersuchung Akteure wie NGOs in den Blick nehmen. Sie können Unterstützungsleistungen durch die Regierung skandalisieren (Erickson 2015: 34-37). Gleichzeitig bemüht sich die Regierung, ihre unterstützenden Aktivitäten so zu beschreiben, dass sie mit dem normativen Verständnis von Oppositionsparteien, Verbänden oder Öffentlichkeit vereinbar sind.

3.1 Materielle Interessen und die Verflechtung von Industrie und Politik

Eine Erklärungsmöglichkeit ist, dass in Frankreich die institutionelle Offenheit gegenüber der Rüstungsindustrie sowie die personelle Verflechtung zwischen Industrie und Staat wesentlich ausgeprägter sind als in Deutschland. Im Folgenden werden wir diese Vermutung explorativ überprüfen. In der Tat wird Frankreich seit Jahrzehnten von verschiedenen Seiten ein hoher Grad formeller Verflechtung zwischen Staat und Industrie attestiert (Béraud-Sudreau 2014). So kommentierte Edward Kolodziej noch zu Zeiten des Kalten Krieges: »the [French] arms complex has become a government within a government with its own rules, interests, aims and priorities« (Kolodziej 1987: 214; Anm. FR/MW). Ebenso urteilen heute noch VertreterInnen deutscher Rüstungskonzerne: »Die Franzosen sind […] mit Industrie und Politik deutlich enger vernetzt als die Deutschen« (Interview B; Anm. FR/MW).

Erstens sind in Frankreich auf formeller Ebene Rüstungsexportunterstützung und -kontrolle nicht klar getrennt, sondern jeweils in den politischen Entschei-

dungsprozess über Exportvorhaben direkt eingebunden. Den Abteilungen, die für Exportunterstützung zuständig sind, wird durch ihre unmittelbare Nähe zur Exekutive mehr Gewicht eingeräumt. Dabei handelt es sich insbesondere um die *Direction Générale de l'Armement* (DGA), die hauptsächlich für die Beziehungen zur Verteidigungsindustrie und der Unterstützung von Exportvorhaben zuständig ist. Gleichzeitig fungiert sie als erste administrative Anlaufstelle für eine Exportlizenzanfrage (Béraud-Sudreau 2014: 17) und kontrolliert das für die Beratung des Verteidigungsministers in Rüstungsfragen zuständige Komitee, das *Comité des Exportations de Défense* (COMED) (Béraud-Sudreau 2017: 587-589). Obwohl die französische Rüstungsindustrie, vergleichbar mit anderen Ländern, nach dem Ende des Kalten Krieges großen Veränderungsprozessen unterworfen war, ist die zentrale Stellung der DGA innerhalb der französischen Institutionen eine historische Konstante (Fleurant/Quéau 2014: 4). Sie ist direkt der Verteidigungsministerin bzw. dem Verteidigungsminister unterstellt und wurde seit der Präsidentschaft von Hollande weiter gestärkt (Béraud-Sudreau 2017: 590).

Im Verteidigungsministerium sind neben der DGA noch zwei weitere Abteilungen, die *Délégation aux Affaires Stratégiques* (DAS) und der *État-Major des Armées* (EMA), mit Rüstungsexporten betraut (Béraud-Sudreau 2014: 17). Bevor über eine Lizenzvergabe in der interministeriellen Kommission *Commission Interministérielle pour l'Étude des Exportations de Matériels de Guerre* (CIEEMG) entschieden wird,[6] findet eine informelle, interne Sitzung statt, in der sich für Rüstungsexporte zuständige StabsmitarbeiterInnen des Ministeriums von DGA, DAS und EMA über Exportvorhaben unterrichten lassen und anschließend eine Position für die offizielle Kommission bestimmen (Béraud-Sudreau 2014: 18-19). Die Rollenverteilung ist dabei klar: Während die DGA für die Export-Förderung zuständig ist, nimmt die DAS die Perspektive der Rüstungskontrolleure ein. Die EMA wirkt vermittelnd. Lucie Béraud-Sudreau zitiert zu dieser Konstellation einen Mitarbeiter des französischen Verteidigungsministeriums: »DAS and the DGA, ›*it's David against Goliath*‹« (Béraud-Sudreau 2014: 19; Hervorh. im Orig.). Diese Dominanz der DGA findet sich auch in der CIEEMG sowie – noch entscheidender – in den informellen »post-CIEEMG«-Runden, in denen auf politischer Ebene über besonders brisante Exportvorhaben entschieden wird (Béraud-Sudreau 2014: 21-22).

6 Die Kommission wird von der Generalsekretärin bzw. vom Generalsekretär für nationale Verteidigung geleitet, die bzw. der wiederum ebenfalls das *Secrétariat Général de la Défense et de la Sécurité Nationale* leitet. Diese Stelle ist eine der zentralen Ressourcen des französischen Präsidenten (SGDSN 2016).

Diese enge Verbindung zwischen Kernexekutive, Behörden und Industrie kann sehr gut an einem weiteren Einzelfall illustriert werden, nämlich der Exportagentur für Saudi-Arabien, ODAS (Davet 2008; Guisnel 2008). Ausgestattet mit über 100 MitarbeiterInnen in Frankreich und Saudi-Arabien verfügt die ODAS über enorme Ressourcen, um französische Rüstungsunternehmen bei ihren Verkaufsvorhaben zu unterstützen (ODAS 2017 b). Diese Aktiengesellschaft kann als exemplarische Manifestation der intensiven Verknüpfung von Staat und Industrie zum Zwecke der Exportförderung betrachtet werden. Hinzu kommt noch die ausgeprägte Unterstützung durch die oberste politische Ebene. So unternahm beispielsweise der ehemalige Verteidigungsminister Le Drian zwischen 2012 und 2016 30 teils geheime Reisen allein in die Golfregion, um dort französische Rüstungsexporte zu unterstützen (Dodman 2016; Interview A).

Zweitens dient die herausgehobene Stellung der DGA als Grundlage für zahlreiche informelle Prozesse in der französischen Rüstungspolitik:

> »As engineers and technocrats have assumed top positions within the DGA and the arms industries, a ruling group increasingly sharing a common educational background and opinion about the virtues of an autonomous, nationally self-sufficient arms production system has formed« (Kolodziej 1988: 410).

Diese bis heute gültige Aussage (Interviews C, E) betont, dass die DGA das Kernstück des französischen *revolving door* Phänomens ist. Sie genießt innerhalb der französischen Exekutive und bei den gesellschaftlichen Eliten höchstes Prestige (Kapstein/Oudot 2009: 10; Interview C). Durch diesen Ruf kann die DGA bei der Rekrutierung gezielt »the nation's best and brightest scientific and engineering talent« (Kapstein/Oudot 2009: 10) anwerben. ProjektmanagerInnen müssen dabei mindestens einen Abschluss von einer der französischen Elite-Hochschulen haben, wobei die *École Polytechnique* am höchsten eingestuft wird. Da die meisten der aktiven MitarbeiterInnen der DGA demnach auf ein Alumni-Netzwerk zurückgreifen können, aus dem sich das Management der meisten Rüstungskonzerne rekrutiert, ist es nicht verwunderlich, dass der Großteil der Belegschaft der DGA früher in der Industrie oder im Militär tätig war; und in der Zukunft wieder sein wird (Kapstein/Oudot 2009: 11; DeVore/Weiss 2014: 511-512; Joana 2008).

Mit anderen Worten, in Frankreich ist eine extrem ausgeprägte Verflechtung zwischen Politik und Industrie zu beobachten. Diese Beobachtung steht im klaren Gegensatz zur Situation in Deutschland.

Erstens haben die deutschen Pendants zur DGA und CIEEMG, das Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw)

und das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), keine spezifischen Abteilungen zur Exportförderung (Vranckx 2010: 12). Während es auf Arbeitsebene regelmäßige Kontakte mit der Industrie sowie den Ministerien gibt, ist der Austausch mit der politischen Entscheidungsebene weniger ausgeprägt. Das 2012 aus einem Behördenzusammenschluss entstandene BAAINBw ist als Bundesoberbehörde dem Bundesministerium der Verteidigung (BMVg) unterstellt. Es regelt die Beschaffungsmaßnahmen der Bundeswehr sowie deren Beziehungen zur Rüstungsindustrie, wohingegen Wehrtechnische Attachés in der Abteilung »AIN« des BMVg und Militärattachés in der Abteilung »SE« des BMVg betreut werden (BAAINBw 2016; Bundesregierung 2013: 18). Obwohl das BAAINBw ähnlich wie die französische DGA dem Verteidigungsministerium – nicht aber dem Verteidigungsminister bzw. der -ministerin direkt – unterstellt ist, ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) als Bundesoberbehörde für die Vergabe von Exportlizenzen dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) zugeordnet (BAFA 2016). Diese Konstellation verleiht dem BAFA eine gewisse Unabhängigkeit bei der Bearbeitung von Lizenzanträgen, die in der französischen CIEEMG nicht vorhanden ist (Davis 2002: 260). BAAINBw und BAFA sind zudem als voneinander unabhängige Einheiten wesentlich niedriger in der Ministerialhierarchie angesiedelt und dadurch weiter von der deutschen Kernexekutiven entfernt als ihre französischen Pendants (BAAINBw 2016; BAFA 2016).[7]

Darüber hinaus sind die mit Rüstungsexportpolitik befassten Stellen institutionell fragmentiert. Dies erschwert den Zugang der Industrie zu administrativen und politischen EntscheidungsträgerInnen. Während in Frankreich die DGA als zentrale Anlaufstelle dient, stehen der deutschen Rüstungsindustrie keine institutionalisierten Zugänge in diesem Umfang zur Verfügung. Dennoch bestehen einige Kooperationsfelder zwischen Industrie und Bundesverwaltung: Wehrtechnische Attachés werden beispielsweise im Rahmen ihrer Ausbildung in einer vierwöchigen Industrieeinweisung vom Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (BDSV) in die Belange der Rüstungswirtschaft eingewiesen (Bundesregierung 2013). Auch ein kontinuierlicher Austausch zwischen VertreterInnen von Rüstungskonzernen und -verbänden, wie dem BDSV oder der

7 Hierzu passt, dass der einzige BMVg-Mitarbeiter – zuständig für das milliardenschwere Eurofighter-Projekt – tief in der Ministerialbürokratie »vergraben« ist und keinen direkten Zugang zur politischen Führung genießt (Interviews C, G).

Deutschen Gesellschaft für Wehrtechnik e. V., und den zuständigen Ministerialstellen ist in Deutschland an der Tagesordnung.[8]

Schließlich unterscheidet sich auch die ministeriale Rollenverteilung bei der Unterstützung der deutschen Industrie im Ausland. Während im BMVg die Zuständigkeit für Militär- und Wehrtechnische Attachés angesiedelt ist, sind die Verteidigungsminister selbst auf Delegationsreisen im Zeitraum 2009 bis 2012 nicht von VertreterInnen der Rüstungsindustrie begleitet worden (BAAINBw 2016; Bundesregierung 2012; 2013; 2014). Diese reisen in der Regel mit der Bundeskanzlerin oder den Wirtschafts- und AußenministerInnen (Bundesregierung 2012). Mit anderen Worten, die formelle Organisation der Rüstungsdiplomatie ist fragmentiert bzw. das Verteidigungsministerium agiert nicht als Knotenpunkt. Im Gegensatz zur/zum französischen VerteidigungsministerIn, einer/m aktiven diplomatischen UnterstützerIn der Industrie, wird die Rüstungsdiplomatie in Deutschland von unterschiedlichen MinisterInnen durchgeführt.

Zweitens unterscheiden sich ebenfalls die informellen Beziehungen zwischen Industrie und Politik. Insbesondere kann in Deutschland kaum von einem *revolving door mechanism* gesprochen werden. Ein direkter Wechsel von Rüstungspolitik in die Rüstungsindustrie wird erst nach einer fünfjährigen Karenzzeit praktiziert (Interview G). Dabei wird in der Regel § 105 des Bundesbeamtengesetzes angewendet. Beispielsweise haben im Zeitraum von 2009 bis 2013 nur drei ehemalige Militärattachés nach Beendigung ihres Dienstes eine Tätigkeit bei einem Rüstungskonzern aufgenommen und kein einziger Wehrtechnischer Attaché (Bundesregierung 2013: 20). Im streng juristischen Sinne ist die Karenzzeit eher freiwillig. Jedoch hat sie sich in der informellen Praxis als feste Regel durchgesetzt (Interviews C, G).[9]

Darüber hinaus gibt es auch in Deutschland informelle Prozesse in der Rüstungsexportpolitik, von denen jedoch die Industrie stärker ausgeschlossen ist als

8 In der gesamten 17. Legislaturperiode wurden VertreterInnen von (deutschen und ausländischen) Rüstungsunternehmen und -verbänden zu 182 Gelegenheiten in deutschen Bundesministerien empfangen. Davon entfielen 16 Besuche auf das Bundeskanzleramt, 8 davon mit Teilnahme der Bundeskanzlerin; 93 Besuche auf das Verteidigungsministerium; sechs auf das Finanzministerium; 27 auf das Auswärtige Amt; und 40 auf das Wirtschaftsministerium (Bundesregierung 2014).

9 Nichtsdestotrotz gibt es auch in Deutschland Fälle von PolitikerInnen, die kurz nach dem Ablegen politischer Ämter in Unternehmen aus der Rüstungsindustrie wechseln. Ein prominentes Beispiel hierfür ist der ehemalige Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung Dirk Niebel, der 2015 – 2 Jahre nach seinem Ausscheiden aus dem Bundestag – zum Rüstungskonzern Rheinmetall wechselte (Spiegel Online 2014). Für eine *revolving door* ist der Fall jedoch kaum als Evidenz zu werten: In seinen vier Jahren als Entwicklungsminister hatten nie VertreterInnen von Unternehmen aus der Rüstungsindustrie an Veranstaltungen, Sitzungen, Delegationsreisen oder ähnlichem teilgenommen (Bundesregierung 2014).

in Frankreich. Die Methode der Bundesregierung, die Intensität deutscher Unterstützungsleistungen stark von Zielland und Produkttypus abhängig zu machen, spiegelt sich beispielsweise in den Genehmigungsprozessen von Exporten wider (Bundesregierung 2015: 3-4). Für Entscheidungen mit politischer Brisanz gibt es in Deutschland den Kabinettsausschuss »Bundessicherheitsrat«, der im Bundeskanzleramt angesiedelt ist (Behme 2008). Weniger wichtige Projekte und Kleinaufträge werden unter der Ägide des BMWi bzw. BAFA abgewickelt (Interview B). Selbst wenn die Definition von Wichtigkeit informelle Züge aufweist, ist der Prozess in erster Linie durch politische EntscheidungsträgerInnen bestimmt (Interviews D, E, F).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass (i) die zentralere Position der DGA im Machtzentrum der französischen Politik, (ii) die ODAS als von Regierung und Industrie getragene Vermarktungsagentur, (iii) das stark ausgeprägte Phänomen der *revolving door* und (iv) die Übernahme von außenpolitischer Unterstützung durch VerteidigungsministerInnen eine wesentlich stärkere Vernetzung in Frankreich nahelegen. Dieser leichtere Zugang französischer Firmen zur Regierung und relevanten Behörden liefert demnach einen plausiblen Ansatzpunkt zur Erklärung der Varianz von Rüstungsdiplomatie.

3.2 Strategische Kulturen und Normen zu Rüstungsexporten

Demgegenüber basiert eine zweite mögliche Erklärung auf unterschiedlichen strategischen Kulturen und den jeweils daraus abgeleiteten Normen in der Rüstungsexportpolitik (Harnisch 2003: 329-340; Longhurst 2004; Hudson 2007: 103-123). Wenn diese in Deutschland deutlich restriktiver sind als in Frankreich, würde dieser Ansatz ebenfalls einen plausiblen Ausgangspunkt für eine Erklärung liefern. Normen sind in diesem Verständnis intersubjektiv geteiltes Wissen über angemessenes Verhalten (Wendt 1999: 185). Wenn wir dies auf unseren Untersuchungsgegenstand anwenden, ist das spezifische Wissen darüber gemeint, welchem Land legitimerweise erlaubt werden soll, Waffen aus einheimischer Produktion zu importieren. Durch zumeist innerstaatliche Sozialisation wird dieses Wissen in Präferenzen und Strategien der Regierung in der Rüstungsexportpolitik übersetzt. Denn diese strategische Kultur und die darauf beruhenden Normen sind, so die Annahme, handlungsanleitend für politische EntscheidungsträgerInnen (Wolff/Spanger 2012: 27-28). Sie drücken sich einerseits in der gesellschaftlichen Debatte zu Rüstungsexporten aus und andererseits in den Aktivitäten von NGOs, diesen Normen Geltung zu verschaffen (Finnemore/Sikkink 1998; Stahl/Harnisch 2009).

Erstens verweisen die unterschiedlichen Normen auf die spezifischen Produkte, welche die jeweiligen Regierungen im Ausland legitimerweise unterstützen können. Das in Deutschland geteilte Wissen betont Selektivität bei Rüstungsexporten. In den plakativen Worten des ehemaligen Außenministers Genscher: »Was schwimmt, geht« (Hammerstein et al. 2012: 27). Die präskriptive Implikation dieser Norm ist, dass es nur legitim ist, solche Produkte zu exportieren, die nicht zur Unterdrückung ziviler Aufstände geeignet sind (Interviews B, C, F). Flugzeuge, Schiffe und Software-Simulationen gehören etwa zu solchen Produkten, während die Exportunterstützung für Kleinwaffen oder Schützenpanzer dieser Norm widersprechen würde. Aus der vergleichenden Perspektive ist entscheidend, dass diese normative Einschränkung von legitimen Rüstungsexporten in Frankreich nicht zu beobachten ist (Interviews A, F).

Zudem geben die vorherrschenden Normen ebenfalls darüber Aufschluss, welche Priorität der Ausbau einer bestimmten Technologie im Inland hat. Während die französische Seite eine heimische Produktion *aller* Rüstungsgüter für erstrebenswert erachtet (Interviews A, B; Ministère de la Défense 2013: 116; Fleurant et al. 2016: 4), sind die deutschen Vorstellungen wiederum selektiver und dadurch restriktiver. Beispielsweise definiert die Bundesregierung in ihrem Strategiepapier zur Stärkung der Verteidigungsindustrie in Deutschland: »Führung (vor allem Kryptotechnologie), Aufklärung (vor allem Sensorik), Wirkung (vor allem Technologien in den Bereichen gepanzerte Plattformen sowie Unterwassereinheiten) und Unterstützung (vor allem Schutztechnologien)« (Bundesregierung 2015: 4) sind diejenigen Fähigkeiten, die mit rein deutscher Spitzentechnologie hergestellt werden sollen (Interview B; Bundesregierung 2015: 3-4). Vor diesem Hintergrund erscheint sowohl die französische Rüstungsdiplomatie für praktisch alle heimisch hergestellten Waffensysteme als legitim, als auch die geringere Unterstützung der deutschen Regierung für heimische Rüstungsgüter, die nicht als Kernkompetenz ausgewiesen wurden (Interviews A, B).

Darüber hinaus gibt der Rüstungsexportbericht der beiden Länder Aufschluss über die jeweilige strategische Kultur und die in diesem Bereich vorherrschenden Normen. Da sich beide Berichte an das Parlament und die Öffentlichkeit richten, stellen sie einen geeigneten Indikator dar. Im französischen Exportbericht lobt das *Ministère de la Défense* die positive Entwicklung französischer Exporte, bevor eine Weiterentwicklung dieses Trends als »imperativ« (Ministère de la Défense 2015: 12) bezeichnet wird, um die wirtschaftliche und technologische Wettbewerbsfähigkeit der französischen Industrie zu finanzieren. Daraufhin wird das unterstützende Engagement französischer Behörden und Politiker als herausragende Fähigkeit Frankreichs bezeichnet, denn »durch das Heben der Exportpolitik auf

die höchste politische Ebene, um die industrielle Exzellenz Frankreichs zu fördern, konnte zu diesem guten Ergebnis beigetragen werden« (Ministère de la Défense 2015: 18; Übers. FR/MW). Nur diejenigen Exporte sind nicht legitim, die gegen die fundamentalen Interessen Frankreichs verstoßen (Ministère de la Défense 2015: 17).

Im deutlichen Gegensatz dazu wählt die Bundesregierung im Exportbericht 2015 einen anderen normativen Bezugspunkt. In erster Linie beschreibt dieser die Kontrollmechanismen, die deutsche Rüstungsexporte regulieren. So werden die Ziele einer »transparente[n] Rüstungsexportpolitik« und einer »verstärkte[n] Regulierung bei Kleinwaffen und Endverbleibskontrolle« (Bundesregierung 2016: 4-6, Anm. FR/MW) als primär genannt, während bei der Zusammenfassung der Exportstatistik vor allem der Rückgang an Exporten von Kleinwaffen als Erfolg dargestellt wird. Dies impliziert, dass die oben skizzierte produktabhängige Abstufung außenpolitischer Unterstützung weitgehend den vorherrschenden Normen entspricht (Interviews C, F). Kleinwaffenexporte werden aufgrund ihrer mangelnden Legitimität – zumindest formell – nicht diplomatisch unterstützt.[10] Dieser Zusammenhang zwischen der strategischen Kultur und dem Ausmaß an Rüstungsdiplomatie wird auch durch die Wahrnehmung von IndustrievertreterInnen bestätigt:

> »Frankreich, England, USA, das sind […] Länder, die vom Selbstverständnis auch weniger Probleme haben, auf jemanden zu schießen, als [Deutschland …]. Und ähnlich ist es eben auch mit dem moralischen Auftreten im Exportprozess. Das muss [bei Deutschland] immer alles komplett sauber sein […]. [Es geht] im Wesentlichen um das Erscheinungsbild von Deutschland« (Interview B, Anm. FR/MW).

Mit anderen Worten vermeidet die deutsche Politik, gegen die vorherrschenden Normen zu verstoßen und unterstützt deshalb diplomatisch nur die Exporte von ausgewählten Rüstungsgütern in bestimmte Länder.

Zweitens bedarf es in der Regel gesellschaftlicher Akteure, um latent vorherrschende Normen in politische Entscheidungen – beispielsweise in der Rüstungsdiplomatie – umzusetzen. Jennifer Erickson betont in ihrer Forschung zur Unter-

10 In der Legislaturperiode 2009-2013 war kein/e VertreterIn eines deutschen Kleinwaffenherstellers Teil einer offiziellen Delegation im Ausland. Es wurde kein/e VertreterIn im Auswärtigen Amt, Bundeskanzleramt, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, Bundesministerium der Finanzen oder Bundesministerium der Verteidigung empfangen oder von Mitgliedern der genannten Ministerien und Ämter zu offiziellen Anlässen besucht (Bundesregierung 2012; 2014).

stützung Deutschlands und Frankreichs für den *Arms Trade Treaty* (ATT), dass das Verhalten von Regierungen durch den normativen Druck, dem sie innenpolitisch ausgesetzt sind, beeinflusst wird (Erickson 2015: 108-110):

> »The unveiling of seemingly ›irresponsible‹ or unscrupulous arms transfer deals sanctioned by the government against strongly held national values and international norms can spark scandal. Scandals generate public attention and outrage. Their consequences can include a loss of government legitimacy and electoral retribution« (Erickson 2015: 110).

Dieser Mechanismus kann gleichermaßen auf Verstöße gegen vorherrschende Normen bei der Unterstützung von Exportgeschäften durch PolitikerInnen angewendet werden. Für sein Wirken bedarf es einer organisierten Öffentlichkeit, die einen solchen Verstoß aufdeckt und eine gesellschaftliche Debatte auslöst (Erickson 2015: 109-110). Diese scheint zu einem gewissen Grad in Deutschland gegeben zu sein. In den Jahren nach dem 2. Weltkrieg entstand eine starke Anti-Kriegs-Bewegung, die Waffenexporte weitgehend ablehnte, und die sich in verschiedenen, hochprofessionalisierten NGOs organisierte, die zudem einen engen Austausch mit den politischen Parteien pflegen (Erickson 2015: 119-124; Interviews D, E).

Die Fähigkeit dieser Akteure, Rüstungsexporte öffentlichkeitswirksam anzugreifen, lässt sich am Beispiel Saudi-Arabiens illustrieren. Dieser potenzielle Kunde der deutschen Rüstungsindustrie ist aufgrund zahlreicher Menschenrechtsverletzungen mit dem vorherrschenden Anspruch auf moralische »Sauberkeit« (Interview B) kaum vereinbar (Böcking/Elmer 2016). Beispielsweise übte die Oppositionspartei DIE LINKE über die ihr nahestehende Internetseite *Waffenexporte.org* durch Veröffentlichung einer Umfrage Druck auf die Bundesregierung aus. Mehr als drei Viertel der Befragten sprachen sich gegen jeglichen Waffenexport aus und sogar 90 Prozent gegen Rüstungsexporte nach Saudi-Arabien (Waffenexporte.org 2011).

Im Gegensatz hierzu feiert Frankreich neue Rüstungsgeschäfte mit dem Königreich als strategische Erfolge der eigenen Rüstungsdiplomatie (Daniels/Gramer 2015). Das entspricht auch der relativen Schwäche gesellschaftlicher Akteure in Frankreich, die für eine restriktivere Exportpolitik eintreten. Jennifer Erickson betont, dass die französische NGO-Landschaft, die eine normative Veränderung in der Rüstungsexportpolitik Frankreichs anstrebt, noch im Entwicklungsstadium ist (Erickson 2015: 124-125). Dies spiegelt das hohe Maß an Persistenz wider, das in Frankreichs strategischer Kultur und den Aktivitäten gesellschaftlicher Akteure zu finden ist (Gregory 2000: 10):

> »France has been in the war-making, war implementing and arms transfer business for centuries. Any departure from these patterns would entail an abandonment of France's pursuit of an independent foreign policy whose supportive and nurturing roots lie deep in French history and culture and in current French political practice and institutions« (Kolodziej 1988: 391).

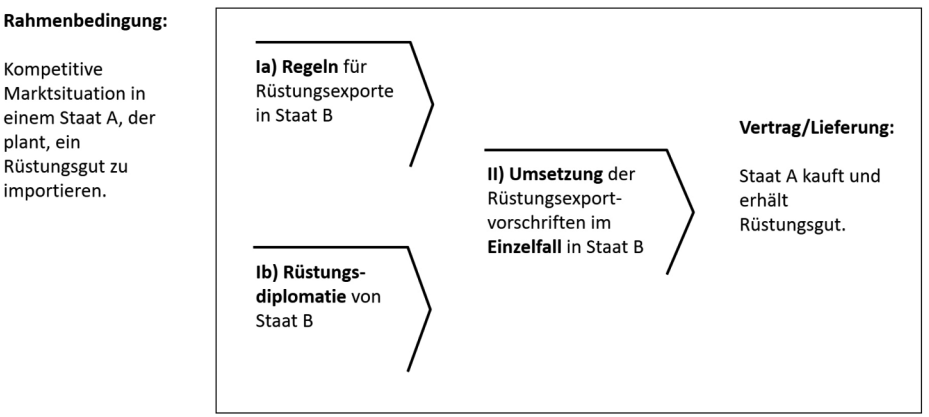
Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die jeweiligen strategischen Kulturen sowie die darauf beruhenden Normen ebenfalls einen plausiblen Ausgangspunkt zur Erklärung von unterschiedlicher Rüstungsdiplomatie darstellen. Die normativen Bezugspunkte der beiden Regierungen zu Rüstungsexporten spiegeln die außenpolitischen Unterstützungsleistungen – insbesondere auch in der produkt- und ziellandabhängigen Abstufung – wider. Zudem sind ebenfalls deutliche Unterschiede in der Machtposition gesellschaftlicher Interessengruppen zu beobachten. Kritik an Rüstungsexporten bzw. deren außenpolitische Unterstützung ist in Deutschland besser organisiert als in Frankreich. Die große Herausforderung für zukünftige Forschung ist, Kausalpfade zwischen dem jeweils geteilten Wissen und der Verflechtung von Industrie und Politik, auf der einen Seite, und den unterschiedlichen Ausprägungen in der Rüstungsdiplomatie, auf der anderen Seite, zu etablieren (George/Bennett 2005: 131-148). Ein echter Test von konkurrierenden Hypothesen erscheint vor diesem Hintergrund als ein vielversprechendes Unterfangen.

4. Implikationen für die Debatte zu Rüstungsexportpolitik

Der Ausgangspunkt dieses Papiers war die Beobachtung, dass der Staat nicht nur die einheimische Rüstungsindustrie reguliert sowie ihr wichtigster Kunde ist. Vielmehr fungieren staatliche Institutionen im Ausland als Unterstützer – manchmal sogar als eine Art Broker. Diese Einsicht ist keineswegs neu, hat aber bis zum jetzigen Zeitpunkt kaum systematischen Eingang in die Diskussion zu Rüstungsexporten gefunden. Die politische Debatte nimmt gelegentlich von rüstungsdiplomatischen Aktivitäten Kenntnis (Bundesregierung 2012; 2013; GKKE 2015: 95-100), während die Wissenschaft diese Unterstützungsleistungen teilweise als ad hoc Erklärung für Beschaffungsentscheidungen heranzieht (Heinrich 2015: 350). Im Ergebnis fokussiert die Debatte zu Waffenexporten jedoch auf die Diskrepanz zwischen Regulierungen und Praxis: (Ia) was sind die Regeln für den Rüstungsexport; und (II) wie werden sie im Einzelfall umgesetzt? Diese Beiträge sind wissenschaftlich, politisch und normativ notwendig und tragen zu einem fundierten Verständnis von Rüstungsexporten bei (Grebe 2014).

Komplementär hierzu argumentieren wir in diesem Aufsatz, dass es relevant ist, zu untersuchen, (Ib) in welchem Ausmaß die Regierung die einheimische Rüstungsindustrie bei Exportvorhaben diplomatisch unterstützt. Schaubild 2 illustriert sowohl den bisherigen Fokus der Forschung auf die politischen Prozesse Ia) und II) als auch die von uns vorgeschlagene Ergänzung um Ib); d. h. um Rüstungsdiplomatie.

Schaubild 2: Drei Untersuchungsbereiche politikwissenschaftlicher Forschung zu Rüstungsexporten



Quelle: Eigene Darstellung

Der Mehrwert dieser Ergänzung lässt sich anhand eines hypothetischen Beispiels illustrieren. Nehmen wir an, die Bundesregierung erklärt, die deutschen Rüstungsexporte in den letzten zwei Jahren um zehn Prozent reduziert (oder erhöht) zu haben. Aufgrund der Tatsache, dass sie die letztliche Ausfuhrgenehmigung erteilt, ist es richtig, dass sie eine Mitverantwortung für diese Zahl hat. Andererseits, und dies ist entscheidend, tragen zu diesem Wert Faktoren bei, die eindeutig nicht im Verantwortungsbereich der Bundesregierung liegen: z. B. die globale Nachfrage nach Waffen auf der Grundlage von wirtschafts- und sicherheitspolitischen Entwicklungen, sich verändernde Bündniskonstellationen oder auch Kosten- und Qualitätsaspekte der militärischen Plattformen. Hieraus lässt sich die Schlussfolgerung ziehen:

> »Deliveries only measure when the exports have *succeeded*. But this data does not provide indications as to where governments and industries have

> *tried* to export. Yet, the fact that a government/industry has attempted promotion towards a potential client, even though this client eventually selected another supplier, gives an indication of the supplier government's intentions and actions« (Béraud-Sudreau 2014: 67; Hervorh. FR/MW).

Wenn wir dementsprechend diplomatische Aktivitäten in unser Konzept von Rüstungsexportpolitik integrieren, hat dies zwei konkrete Vorteile. Erstens etablieren wir ein umfassenderes Verständnis, indem wir Zuckerbrot *und* Peitsche untersuchen. Denn wir betrachten nicht nur Regulierung und deren Umsetzung, sondern wir berücksichtigen explizit diejenigen Maßnahmen, welche die einheimische Industriebasis fördern. Zweitens ist Rüstungsdiplomatie genuin politisch; d. h. sie ist weitgehend unabhängig von technologischen oder wirtschaftlichen Faktoren. Auf diese Weise erhalten wir nicht nur ein umfassenderes, sondern v. a. auch ein klarer zurechenbares Konzept von Rüstungs*politik*.

Vor diesem Hintergrund sollte Rüstungsdiplomatie die vorherrschende Debatte als unabhängige sowie ebenfalls als abhängige Variable ergänzen. Im ersten Fall ist entscheidend, dass wir zunächst ein klares Konzept davon haben, was rüstungsdiplomatische Initiativen sind und zudem Anhaltspunkte für das Ausmaß haben. Beispielsweise erweist sich ein Vergleich von staatlichen Unterstützungskampagnen für französische und schwedische Kampfflugzeuge auf Basis interner SIPRI-Daten als vielversprechend (Béraud-Sudreau 2014). In einem weiteren Schritt wäre es entscheidend, den Prozess zu rekonstruieren, wie die rüstungsdiplomatische Unterstützung eine Beschaffungsentscheidung beeinflusst hat. Dies ist ein anspruchsvoller, aber wichtiger Untersuchungsbereich für zukünftige Forschung, der in erster Linie systematisch ausgewählte Prozessanalysen erfordern wird.

Im zweiten Fall hat dieses Papier gezeigt, wie bestehende theoretische Erklärungsansätze zu Rüstungsexporten auf diplomatische Bemühungen übertragen werden können. Dies verweist auf den komplementären Charakter unseres Anliegens. Da unser explorativer Vergleich jedoch nicht den Ansprüchen an einen Hypothesentest genügt, lässt dies zum jetzigen Zeitpunkt nur die Schlussfolgerung zu, dass die zwei etablierten Erklärungen einen plausiblen Ausgangpunkt darstellen. Die jeweilige Erklärungskraft zu testen wird Aufgabe zukünftiger Forschung in diesem Bereich sein. Darüber hinaus bieten sich fruchtbare Anknüpfungspunkte an die vergleichende Außenpolitikforschung, aber auch an die Politikfeldanalyse: warum engagiert sich die Regierung in der Rüstungsdiplomatie viel oder wenig? Welche Politikinstrumente (Regulierung, Ausgaben, Außenpolitik) setzt die Regierung unter welchen Bedingungen ein, um den Rüstungssektor zu steuern?

Diese Fragen sind für die wissenschaftliche Debatte relevant und können die Forschungsarbeiten zur Rüstungsexportpolitik sinnvoll ergänzen.

Neben diesen konzeptuellen Implikationen kann das Papier empirisch zeigen, dass zwischen Frankreich und Deutschland eine klare Varianz in der Rüstungsdiplomatie zu beobachten ist. Kulturelle Unterschiede, z. B. wie offensiv man diplomatisch vorgeht, drücken sich auch strukturell aus – nämlich in der personellen Ausstattung der Botschaften oder der Unterstützung auf Messen. Darüber hinaus ermöglichen die explorativen Einblicke in französische und deutsche Rüstungsdiplomatie eine Einschätzung davon, was viel bzw. wenig Unterstützung ist. Schließlich ist es durchaus plausibel, anzunehmen, dass die beiden Länder typische Züge aufweisen (freizügig vs. restriktiv). Allerdings kann (und sollte) dies letztlich empirisch überprüft werden.

5. Schlussbemerkung

Unser Ausgangspunkt war die Beobachtung, dass sich die politikwissenschaftliche Friedens- und Konfliktforschung auf die regulative Seite von Rüstungsexportpolitik konzentriert hatte. Außenpolitische Unterstützung der einheimischen Industrie im Sinne von Rüstungsdiplomatie wurde bisher vernachlässigt und insbesondere nicht analytisch konzeptualisiert. Diese Lücke zu schließen war das Hauptziel unseres Papiers. Durch die Aufteilung der rüstungsdiplomatischen Initiativen in drei Dimensionen – Unterstützung (i) durch diplomatisches Personal, (ii) durch PolitikerInnen auf Delegationsreisen und (iii) durch das Militär auf Messen – lassen sich verschiedene beobachtbare Indikatoren bestimmen, um ein hohes bzw. geringes Ausmaß an rüstungsdiplomatischen Bemühungen festzustellen. Der explorative Vergleich zwischen Frankreich und Deutschland demonstriert, dass sich mithilfe dieser Konzeptualisierung eine klare Varianz mit einer wesentlich stärkeren Unterstützung seitens der französischen Regierung empirisch bestimmen lässt. Darüber hinaus verweist unsere empirische Analyse nicht nur auf ein unterschiedliches Ausmaß, sondern auch auf verschiedene Formen (z. B. französische DiplomatInnen handeln häufig proaktiver).

Unser Erklärungsversuch bzw. die Plausibilitätsprobe war nicht als Hypothesentest angelegt, sondern sollte vielmehr Möglichkeiten zur weiteren Erforschung des Phänomens Rüstungsdiplomatie aufzeigen und gleichzeitig Anknüpfungspunkte zur Regulierungsdebatte von Waffenexporten liefern. Das Papier impliziert zu diesem Zeitpunkt, dass materielle Interessen sowie strategische Kulturen bei zukünftigen Forschungsarbeiten berücksichtigt werden sollten. Sowohl theo-

retisch ausgewählte Fallstudien als auch breit angelegte quantitative Forschungsarbeiten sind auf der Grundlage dieses Papiers denkbar (und wünschenswert).

Neben diesen wissenschaftlichen Ergebnissen können wir darüber hinaus eine konkrete Politikempfehlung ableiten. Bis zum jetzigen Zeitpunkt wird die deutsche Rüstungsdiplomatie nur öffentlich, wenn es zu parlamentarischen Anfragen kommt. Deren Wirkung ist jedoch beschränkt. Wenn das Argument dieses Aufsatzes stimmt, gibt es per se keinen Grund, rüstungsdiplomatische Aktivitäten *nicht* in den halbjährlichen Bericht der Bundesregierung zu Rüstungsexporten aufzunehmen. Auf diese Weise kann die Bundesregierung transparent darstellen, mit welchen Maßnahmen die einheimische Industrie unterstützt wird. Der Mehrwert bestünde v. a. darin, eine öffentliche Debatte genau zu den Aspekten von Rüstungsexporten zu führen, die zweifelsfrei *politisch verantwortbar* sind. Bei einem solchen Unterfangen kann das hier entwickelte dreidimensionale Konzept behilflich sein, eine differenzierte Diskussion zu ermöglichen.

Literatur

BAAINBw – Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr 2016: Das Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw), in: http://www.baainbw.de/portal/a/baain/!ut/p/c4/04_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP3I5EyrpHK9pMTEzDy90tSk1KLSPL2UxGKwgH5BtqMiAO1YLUk!/; 10.4.2018.

BAFA – Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle 2016: Das BAFA. Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, in: http://www.bafa.de/bafa/de/das_bafa/index.html; 10.4.2018.

*Bannas, Günter/Leithäuser, Johanne*s 2016: Vom Platzen eines allseits beliebten Rüstungsgeschäfts, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 28.4.2016, in: http://www.faz.net/aktuell/politik/inland/deutscher-u-boot-deal-mit-australien-ist-geplatzt-14205125.html?printPagedArticle=true#pageIndex_0; 10.4.2018.

Beasley, Ryan K./Kaarbo, Juliet/Lantis, Jeffrey S./Snarr, Michael T. 2013: Foreign Policy in Comparative Perspective. Domestic and International Influences on State Behavior, Thousand Oaks, CA.

Bedi, Rahul 2016: India Finally Signs Deal with France for 36 Rafale Fighter, in: Jane's Defence Weekly, 23.9.2016.

Behme, Christian 2008: Der Bundessicherheitsrat (Wissenschaftlicher Dienst des Bundestages, 22/08), in: https://www.bundestag.de/blob/190224/82b0d64dd83976983f7e785ba156c11b/bundessicherheitsrat-data.pdf; 10.4.2018.

Béraud-Sudreau, Lucie 2014: Putting Arms Export Promotion under Control in France and Sweden (Konferenzpapier vorgestellt auf der ECPR General Conference, 6.9.2014), Glasgow, unv. Ms.

Béraud-Sudreau, Lucie 2017: Support or Control? The Politics of Arms Exports in France and Sweden (1990-2015) (Doktorarbeit, Université Paris II – Panthéon-Assas), Paris, unv. Ms.

Blackaby, Frank/Grenbäck, Eva/Kaldor, Mary/Landgren, Signe/Davinic, Prvoslav 1971: The Arms Trade with the Third World, Stockholm.

Bloomberg 2017: Company Overview of ODAS SA, in: http://www.bloomberg.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=111589708; 10.4.2018.

Böcking, David/Elmer, Christina 2016: Rüstungsexporte nach Saudi-Arabien. Handel mit den Henkern, in: Spiegel Online, 6.1.2016, in: http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/warum-saudi-arabien-noch-waffen-aus-deutschland-bekommt-a-1070603.html; 10.4.2018.

Borchert, Heiko/Thiele, Ralph 2014: Rüstungsindustrie im Umbruch. Schrumpfende Heimmärkte und aggressive Schwellenländer erfordern rüstungspolitischen Gestaltungswillen, in: Zeitschrift für Außen- und Sicherheitspolitik 7: 3, 365-387.

Brühl, Jannis/Giesen, Christoph/Kowarschick, Sonja 2012: Waffenlobby fliegt mit, in: Süddeutsche Zeitung, 2.7.2012, in: http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/wohin-ruestungsmanager-mit-politikern-reisen-waffenlobby-fliegt-mit-1.1397697; 10.4.2018.

Brzoska, Michael 2013: Waffen nach Mali und Saudi-Arabien? Deutsche Rüstungsexporte und die Verschiebung der roten Linien, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 2, 52-60.

Bundesregierung 2012: Auslandsreisen von Mitgliedern des Bundeskabinetts unter Begleitung von Rüstungslobbyisten. Antwort der Bundesregierung (Aktenzeichen: Drucksache 17/9854), in: http://dipbt.bundestag.de/doc/btd/17/098/1709854.pdf; 10.4.2018.

Bundesregierung 2013: Umfang der Förderung des Rüstungsexports durch die Bundesregierung – Rüstungslobbyisten, Ausbildungshilfen, Vorführung von Rüstungsgütern, wehrtechnische Attachés. Antwort der Bundesregierung (Aktenzeichen: Drucksache 17/14653), in: http://dipbt.bundestag.de/dip21/btd/17/146/1714653.pdf; 10.4.2018.

Bundesregierung 2014: Beziehungen zwischen der Bundesregierung und der wehrtechnischen Industrie sowie weiteren Unternehmen der Rüstungswirtschaft. Antwort der Bundesregierung (Aktenzeichen: Drucksache 18/1174), in: http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/18/011/1801174.pdf; 10.4.2018.

Bundesregierung 2015: Strategiepapier der Bundesregierung zur Stärkung der Verteidigungsindustrie in Deutschland. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, in: https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/S-T/strategiepapier-bundesregierung-staerkung-verteidigungsindustrie-deutschland.pdf?__blob=publicationFile&v=1; 10.4.2018.

Bundesregierung 2016: Rüstungsexportbericht 2015. Bericht der Bundesregierung über ihre Exportpolitik für konventionelle Rüstungsgüter im Jahre 2015, in: https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Aussenwirtschaft/ruestungsexportbericht-2015.pdf?__blob=publicationFile &v=14; 10.4.2018.

Daniels, Owen/Gramer, Robbie 2015: France Fills the American Arms Void, in: Politico, 25.6.2015, in: https://www.politico.eu/article/france-us-arms-jet-gulf-paris-un/; 10.4.2018.

Davet, Gérard 2008: L'Ex-Président de l'Exportateur d'Armes Sofresa Poursuit son Ancienne Entreprise, in: http://www.lemonde.fr/societe/article/2008/01/08/l-ex-president-de-l-exportateur-d-armes-sofresa-poursuit-son-ancienne-entreprise_996946_3224.html; 10.4.2018.

Davis, Ian 2002: The Regulation of Arms and Dual-Use Exports. Germany, Sweden and the UK, Oxford.

DeVore, Marc 2015: Defying Convergence. Globalisation and Varieties of Defence-Industrial Capitalism, in: New Political Economy 20: 4, 569-593.

DeVore, Marc/Weiss, Moritz 2014: Who's in the Cockpit? The Political Economy of Collaborative Aircraft Decisions, in: Review of International Political Economy 21: 2, 497-533.

Dodman, Benjamin 2016: France's Salesman. The Quiet Minister Who Sold Billions in Subs and Jets, in: france24, 28.4.2016, in: http://www.france24.com/en/20160428-france-defence-minister-le-drian-rafale-submarines-dcns-egypt-australia; 10.4.2018.

Erickson, Jennifer L. 2015: Dangerous Trade. Arms Exports, Human Rights, and International Reputation, New York, NY.

Finnemore, Martha/Sikkink, Kathryn 1998: International Norm Dynamics and Political Change, in: International Organization 52: 4, 887-917.

Fleurant, Aude/Perlo-Freeman, Sam/Wezeman, Pieter D./Wezeman, Siemon T. 2016: Trends in International Arms Transfers, 2015. Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI Fact Sheet).

Fleurant, Aude-Emmanuelle/Quéau, Yannik 2014: Die französische Rüstungsindustrie. Strategische Autonomie mit Hindernissen. Deutsche Gesellschaft für Außenpolitik (DGAPanalyse, 15), in: https://dgap.org/de/article/getFullPDF/25787; 10.4.2018.

Foucet, Helene/Weiss, Richard/Jennen, Birgit 2016: Hollande's ›Bus Full of Generals‹ Helps Beat Germans to Sub Deal, in: Bloomberg, 26.4.2016, in: https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-04-25/hollande-courts-australian-defense-deal-as-merkel-steers-clear; 10.4.2018.

Französische Botschaft 2015: Verteidigungsabteilung, in: http://www.ambafrance-de.org/Militarabteilung; 10.4.2018.

Garcia, Denise 2011: Disarmament Diplomacy and Human Security. Regimes, Norms and Moral Progress in International Relations (Routledge Global Security Studies, 23), London.

George, Alexander L./Bennett, Andrew 2005: Case Studies and Theory Development in the Social Sciences (BCSIA Studies in International Security), Cambridge, MA.

GKKE – Gemeinsame Konferenz Kirche und Entwicklung 2015: Rüstungsexportbericht 2015 der GKKE. Vorgelegt von der GKKE-Gruppe Rüstungsexporte, Bonn.

Grebe, Jan 2013: Deutsche Rüstungsexporte. Zwischen mangelnder Transparenz, der Notwendigkeit parlamentarischer Kontrolle und einer Neujustierung der Rüstungsexportpolitik, in: Zeitschrift für Friedens- und Konfliktforschung 2: 2, 279-289.

Grebe, Jan 2014: Kurswechsel? Deutsche Rüstungsexporte zwischen Transparenz und parlamentarischer Kontrolle, in: Aus Politik und Zeitgeschichte 64: 35-37, 3-10.

Gregory, Shaun 2000: French Defence Policy into the Twenty-First Century, New York, NY.

Guisnel, Jean 2008: En Arabie Saoudite, ODAS Remplace la Sofresa, in: Le Point, 4.6.2008, in: http://www.lepoint.fr/actualites-monde/2008-06-04/en-arabie-saoudite-odas-remplace-la-sofresa/1648/0/250638; 10.4.2018.

Hammerstein, Konstantin von/Neukirch, Ralf/Repinski, Gordon/Stark, Holger/Traufetter, Gerald/Wiegrefe, Klaus 2012: Die Merkel-Doktrin, in: Der Spiegel 49, 3.12.2012, 20-27.

Harnisch, Sebastian 2003: Theorieorientierte Außenpolitikforschung in einer Ära des Wandels, in: Hellmann, Gunther/Wolf, Klaus D./Zürn, Michael (Hrsg.): Die neuen Internationalen Beziehungen, Baden-Baden, 313-360.

Hartung, William D. 1996: Welfare for Weapons Dealers. The Hidden Costs of the Arms Trade (World Policy Papers).

Hegemann, Gerhard/Wüpper, Gesche 2014: Wenn man zusammen schwitzt, macht das nahbar, in: Die Welt, 9.10.2014, in: https://www.welt.de/wirtschaft/article133079673/Wenn-man-zusammen-schwitzt-macht-das-nahbar.html; 10.4.2018.

Heidenkamp, Henrik 2015: Deutsche Rüstungspolitik. Ein Politikfeld unter Handlungsdruck (WIFIS-aktuell, 50), Opladen.

Heinrich, Markus N. 2015: The Eurofighter Typhoon Programme. Economic and Industrial Implications of Collaborative Defence Manufacturing, in: Defence Studies 15: 4, 341-360.

Hudson, Valerie M. 2007: Foreign Policy Analysis. Classic and Contemporary Theory, Lanham, MD.

Interview A 2016: Hintergrundgespräch der Autoren mit Vertreter der Geschäftsleitung eines deutsch-französischen Rüstungsunternehmens, München, 31.5.2016.

Interview B 2016: Hintergrundgespräch der Autoren mit zwei Vertretern aus dem Vertrieb eines deutschen Rüstungsunternehmens (früher tätig bei französischem Unternehmen), München, 31.5.2016.

Interview C 2017: Hintergrundgespräch der Autoren mit Kampagnenleitung eines deutschen Herstellers von Kampfflugzeugen, München, 22.3.2017.

Interview D 2016: Hintergrundgespräch der Autoren mit ehemaligen Aufsichtsratsvorsitzendem eines deutschen Luftfahrtunternehmens, Stuttgart, 14.12.2016.

Interview E 2017: Hintergrundgespräch der Autoren mit ehemaligen Vorstandsvorsitzendem eines deutschen Luftfahrtunternehmens, München, 6.2.2017.

Interview F 2015: Hintergrundgespräch der Autoren mit ehemaligem Botschafter Deutschlands in Indien, Berlin, 12.8.2015.

Interview G 2015: Hintergrundgespräch der Autoren mit ehemaligem Militärattaché Deutschlands in Indien, München/Köln (Telefon), 19.10.2015.

Joana, Jean 2008: Armée et Industrie de Défense. Couisinage Nécessaire et Liaisons Incestueuses, in: Pouvoirs 125, 43-54.

Jönsson, Christer 2002: Diplomacy, Bargaining and Negotiation, in: Carlsnaes, Walter/Risse, Thomas/Simmons, Beth A. (Hrsg.): Handbook of International Relations, London, 212-234.

Kapstein, Ethan B./Oudot, Jean-Michel 2009: Reforming Defense Procurement. Lessons from France, in: Business and Politics 11: 2, 1-25.

Kelly, Tim/Altmeyer, Cyril/Packham, Colin 2016: How France Sank Japan's $40 Billion Australian Submarine Dream, in: Reuters, 29.4.2016, in: https://www.reuters.com/article/us-australia-submarines-japan-defence-in/how-france-sank-japans-40-billion-australian-submarine-dream-idUSKCN0XQ1FC; 10.4.2018.

Kolodziej, Edward A. 1987: Making and Marketing Arms. The French Experience and Its Implications for the International System, Princeton, NJ.

Kolodziej, Edward A. 1988: Implications of Making and Marketing Arms in France, in: Journal of International Affairs 41: 2, 385-420.

Longhurst, Kerry 2004: Germany and the Use of Force. The Evolution of German Security Policy 1990-2003, Manchester.

Malici, Akan 2006: Germans as Venutians. The Culture of German Foreign Policy Behavior, in: Foreign Policy Analysis 2: 1, 37-62.

Ministère de la Défense 2013: French White Paper. Defense and National Security, in: https://www.files.ethz.ch/isn/167315/France%20White%20Paper%202012.pdf; 10.4.2018.

Ministère de la Défense 2015: Rapport au Parlement 2015 sur les Exportations d'Armement de la France. Délégation à l'Information et à la Communication de la Défense, Paris.

Ministère de la Défense 2017: Déplacement en Asie, in: Ministère de la Défense – Actualités, 31.3.2017, in: http://www.defense.gouv.fr/actualites/articles/deplacement-en-asie; 10.4.2018.

Ministry of Finance of Saudi Arabia 2016: Ministry of Finance Organizes the Industrial Partnership Meeting with the French Side in Saudi Arabia (IKIP). Government of Saudi-Arabia, in: https://www.mof.gov.sa/en/MediaCenter/news/Pages/News_28072016.aspx; 10.4.2018.

Moravcsik, Andrew 1993: Armaments among Allies. European Weapons Collaboration, 1975–1985, in: Putnam, Robert D./Jacobson, Harold K./Evans, Peter B. (Hrsg.): Double-edged Diplomacy. International Bargaining and Domestic Politics, Berkeley, CA, 128-167.

ODAS – Office. Défense. Armements. Sécurité. 2017a: Shareholders, in: http://www.odas.fr/en/actionnariat.php; 25.5.2017.

ODAS – Office. Défense. Armements. Sécurité. 2017b: Who Are We, in: http://www.odas.fr/en/activite.php; 25.5.2017.

Rasoldeen, Mohammed 2016: Industrial Partnership Between KSA, France Scales New Heights, in: arabnews, 27.7.2016, in: http://www.arabnews.com/node/960346/saudi-arabia; 10.4.2018.

Rufanges, Jordi C. 2016: The Arms Industry Lobby in Europe, in: American Behavioral Scientist 60: 3, 305-320.

SGDSN – Secrétariat Général de la Défense et de la Sécurité Nationale 2016: Presentation, in: http://www.sgdsn.gouv.fr/site_lang_en.html; 25.5.2017.

SIPRI – Stockholm International Peace Research Institute 2016: SIPRI Arms Transfer Database, in: https://www.sipri.org/databases/armstransfers; 10.7.2016

Spiegel Online 2014: Dirk Niebel wird Rüstungslobbyist, in: Spiegel Online, 1.7.2014, in: http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/dirk-niebel-wird-ruestungslobbyist-a-978566.html; 10.4.2018.

Stahl, Bernhard/Harnisch, Sebastian (Hrsg.) 2009: Vergleichende Außenpolitikforschung und nationale Identitäten. Die Europäische Union im Kosovo-Konflikt 1996-2008, Baden-Baden.

Vranckx, An 2010: Rhetoric or Restraint? Trade in Military Equipment under the EU Transfer Control System. A Report to the EU Presidency (Conflict Research Group. University of Ghent), Gent.

Waffenexporte.org 2011: Die Bundestagsfraktion DIE LINKE hat durch Emnid eine repräsentative Umfrage zum Verkauf von Waffen und anderen Rüstungsgütern in andere Länder durchführen lassen, in: http://www.waffenexporte.org/wp-content/uploads/2011/06/ZusammenfassungUmfrageWaffenexporte Homepage_End.pdf; 10.4.2018.

Wendt, Alexander 1999: Social Theory of International Politics, Cambridge.

Weiss, Moritz 2009: Power and Signals. Explaining the German Approach to European Security, in: Journal of International Relations and Development 12: 3, 317-348.

Weiss, Moritz/Blauberger, Michael 2016: Judicialized Law-Making and Opportunistic Enforcement. Explaining the EU's Challenge of National Defence Offsets, in: Journal of Common Market Studies 54: 2, 444-462.

Wolff, Jonas/Spanger, Hans-Joachim 2012: Bestimmungsfaktoren und Zielkonflikte der Demokratieförderung: Die Forschungsagenda, in: Wolff, Jonas/Spanger, Hans-Joachim/Puhle, Hans-Jürgen (Hrsg.): Zwischen Normen und Interessen. Demokratieförderung als internationale Politik, Baden-Baden, 11-48.

Die Autoren

Felix Rüchardt (B.A.) hat Politikwissenschaft an der LMU München studiert und absolviert derzeit einen Master am *King's College London* (UK).
E-Mail: felix.ruechardt@kcl.ac.uk

Moritz Weiss (Ph.D.) ist wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Internationale Beziehungen der LMU München und leitet dort ein DFG-Projekt zur Entwicklung von Rüstungspolitik (WE 3653/4-1).
E-Mail: moritz.weiss@gsi.lmu.de