

Rüstung und Entrüstung

Doron Arazi

Der Falke ist in der politischen Tierlehre das Sinnbild für das militärische Establishment; auf englisch heißt er Falcon, mit F. Phalcon mit Ph ist das Kürzel für Phased Array Aerial Conformal, die innovative Radar-Technologie, die dem Frühwarn- und Aufklärungsflugzeug der Israel Aircraft Industries (IAI) seinen Namen gibt. Irgend jemand in dem IAI-Marketing hielt das zungenbrechende Akronym mit dem orthographiewidrigen Wortspiel für einen pfiffigen Werbewitz; aber inzwischen muss ihm wohl das Lachen vergangen sein. Am 12. Juli, dem ersten Tag des Nahost-Friedensgipfels in Camp David, gab Israels Ministerpräsident Ehud Barak den Verzicht auf den lukrativen Export dieses Systems an die Volksrepublik China bekannt. Damit ist ein Milliardengeschäft hinfällig: Der Vertrag vom März 1997 sah nicht nur einen stolzen Kaufpreis von 250 Mio. US\$ für den ersten Phalcon vor, sondern auch eine Option auf weitere drei bis acht Maschinen - im Wert von etwa zwei Mrd. US\$ insgesamt.

Barak gab zähneknirschend einer massiven, monatelangen amerikanischen Druckkampagne gerade im letzten Augenblick nach: Schon am 18. Juli stand eine Abstimmung im Repräsentantenhaus bevor, in der aller Voraussicht nach die Gegner des Phalcon-Geschäfts die Militärhilfe an Israel, 2,8 Mrd. US\$, um den Phalcon-Erlös von 250 Mio. US\$ gekürzt hätten; und in den Wochen zuvor hatten die Amerikaner längst vereinbarte Waffenlieferungen an Israel bis zu einem faktischen Embargo systematisch verzögert. Das amerikanische Hauptargument: Der Phalcon hätte in Chinas Händen US-Sicherheitsinteressen gefährdet, womöglich auch das Leben amerikanischer Soldaten, etwa in einer hypothetischen Seeschlacht in den Taiwan-Meerengen. Amerikanische Sprecher begrüßten den israelischen Entschluss als Rücksichtnahme auf die Sicherheitsbedenken einer befreundeten Macht, eine Art Stabilitätsbeitrag; bei näherem Hinsehen entpuppt sich das Sicherheitsgerede als Deckmantel für einen Handelskrieg, und zwar zur Absicherung eines gewinnträchtigen Monopols. Die Phalcon-Sage ähnelt eher dem ewigen Passagierflugzeug-Kampf zwischen Boeing und Airbus - die beide wiederum auch in ihr wichtige Rollen spielen. Ihre komplexe Geschichte veranschaulicht die neuen Machtstrukturen und Mechanismen in der Welt des Waffenhandels, der seit dem Ende des Kalten Krieges nicht mehr Diener, sondern Treiber von Strategie und Politik geworden ist. Im weiteren Sinne ist sie eine Parabel über die neue Unübersichtlichkeit der Weltpolitik, wo Wirtschaft und Sicherheit ineinandergreifen und wechselnde Zweckbündnisse ohne ideologische Anker um ihre Vorteile ringen.



Den Clou liefert US-Verteidigungsminister William Cohen, der hartnäckigste Verfechter der amerikanischen Sicherheitsbedenken-Version, die auf unverhüllte Drohungen und ein faktisches Embargo auf Waffenlieferungen an Israel hinauslief. Just am 13. Juli, einen Tag nach dem israelischen Entschluss, flog er nach China zu einem Besuch, der die militärischen Beziehungen beider Staaten - seit dem Bombardement der chinesischen Botschaft in Belgrad 1999 tief eingefroren - wieder auftauen sollte. Mit der Rage von Präsident Jiang Zemin konfrontiert, beschwichtigte er, die USA wollten keineswegs Chinas Aufrüstung bremsen - vielmehr sei der Widerstand gegen den Phalcon-Deal aus geschäftlichen Gründen entstanden. Damit bestätigte er den Verdacht, den Israels Rüstungsindustrie während der ganzen Auseinandersetzung hegte - dass die amerikanische Entrüstung nur geheuchelt und das Sicherheits-Argument nur vorgeschoben worden war, um das Monopol des amerikanischen Flugzeugherstellers Boeing mit seinem AWACS-Flugzeug auf dem lukrativen Gebiet der Frühwarnsysteme zu verteidigen. Boeing hat 66 AWACS zu einem Durchschnittspreis von 500 Mio. US\$ pro Stück verkauft, im nächsten Jahrzehnt werden mindestens 50 durch Neuanschaffungen ersetzt werden müssen, der Markt wird auf mindestens zwölf Mrd. US\$ geschätzt - und Israels Phalcon ist der einzige technologisch überlegene Konkurrent.

Es passt ins Bild, dass Cohen - wie die ganze Clinton-Regierung - das US-Handelsabkommen mit China unterstützt, das amerikanischen Firmen Milliardengewinne beschert wird; China seinerseits aber die finanzielle Basis für sein ehrgeiziges Aufrüstungsprogramm erst überhaupt schaffen wird. Während seines Besuchs war der Austausch militärischer Informationen vereinbart worden - freilich zunächst zu harmloseren Themen wie militärische Umweltschäden, aber mit einer eindeutigen Aufwertungsperspektive. Das Weiße Haus autorisierte 1998 den Verkauf fortgeschrittener Satelliten- und Verschlüsselungs-Technologie mit klarem militärischem Nutzen im Wert von 300 Mio. US\$ an China, mit Ausnahmegenehmigungen zum zehnjährigen Waffenembargo seit dem Tiananmen-Massaker. Chinas militärische Ambitionen und das Wettrüsten in Asien sind durchaus seriöse strategische Probleme, aber wenn es um die Gewinne amerikanischer Firmen geht, erteilen sich Amerikaner selbst recht leicht und schnell den Dispens von der eigenen Sicherheitsrhetorik.

Die wahren Wurzeln der Phalcon-Affäre liegen zwölf Jahre zurück. Damals, 1988, versuchte ELTA, die Radar-Tochter von IAI, Boeing als Partner für die Entwicklung des Phalcon-Systems zu gewinnen. Die Technik hat der israelische Ingenieur Serge Landsman noch in den siebziger Jahren konzipiert, als sie ihrer Zeit weit voraus war. Die herkömmlichen fliegenden Radarsysteme wie AWACS waren und sind um eine mechanische, rotierende Schlüsselantenne gebaut, die dem Trägerflugzeug seine eigentümliche Form verleiht. Aber die Zeitverzögerung zwischen den Drehungen der Antenne erzeugt "Löcher" im Radarschirm: Der Radarstrahl tastet einen bestimmten Punkt im Luftraum ab, verlässt ihn, und bis zum nächsten Abtasten bei der nächsten Drehung der Antenne könnte ein feindliches Flugzeug in diesem "Radarschatten" wie aus dem Nichts auftauchen und angreifen. Landsmans Lösung war die Idee eines permanenten, elektronischen Radarabtastens in 360°. Sie war an sich nicht originell; in Boden-Radarsystemen, wie dem der amerikanischen Raketenabwehr "Patriot" wurde sie bereits verwendet. Die Genialität bestand in der Anwendung für ein flugzeuggetragenes System: Die Funktionen der Radarantenne wurden auf zahlreiche unabhängige Sende- und Empfangsmodule verteilt, die in die Seitenwände des Trägerflugzeugs eingebaut wurden und ein zentraler Rechner mit ungeheuerlich komplizierter Software vernetzte ihre Daten zu einem einheitlichen, operativ brauchbaren Radarbild.

Die Phalcon-Technik kam nur in den achtziger Jahren voll zum Tragen, parallel zur Entwicklung von IAI vom spezialisierten Subunternehmer zum ehrgeizigen Systembauer. Und sie verlief parallel zur israelischen Reaktion auf das Trauma des Yom-Kippur-Krieges 1973, als die Armee überrascht und die Luftwaffe versagt hatte, und der Strom von Hi-Tech-Kampfmitteln an Israels arabische Feinde ein qualitativ überlegenes Frühwarnsystem unabdingbar machte. ELTA perfektionierte das Phalcon-System mit der den Israelis eigenen technologischen Chuzpe, bis es die mechanische Technik des AWACS übertroffen hat - und stieß dann auf die Macht von Boeings AWACS-Monopol.

Als ELTAs Geschäftsführer Nino Levi 1988 seine ersten Sondierungen mit Boeing und mit dem Pentagon führte, war seine Idealvorstellung eine Kooperation - ein Phalcon-Radar auf einem Boeing-Flugzeug, vorzugsweise Boeing 707; und als ersten voraussichtlichen Kunden hatte er ausgerechnet die Volksrepublik China im Auge. Die Reaktion in Washington und in Seattle war frostig bis drohend, der Verweis auf technologische Mankos im AWACS-System wurde als Anmaßung empfunden, schlimmer noch: als eine Bedrohung des Boeing-Monopols. Die Boeing-Manager warnten Levi ausdrücklich vor dem Risiko und zwar nicht dem technologischen oder dem wirtschaftlichen, sondern dem politischen: einer Kollision mit den Interessen der amerikanischen Rüstungslobby. Damit offenbarte sich ein Strukturproblem von Israels wehrtechnischer Industrie. Ihre raison d'être war, den israelischen Streitkräften die technologische Überlegenheit im Ernstfall zu verschaffen. Ihre Wirtschaftlichkeit konnte sie aber nur mit dem Export erreichen. In den Jahren des Kalten Krieges diente Israel gleichsam als Testgebiet für amerikanische Waffen gegen sowjetische unter realen Kampfbedingungen und durfte dafür Waffensysteme im Wert von etwa 800 Mio. US\$ über Offset-Verträge und Gemeinschaftsunternehmen mit amerikanischen Firmen in die USA exportieren. Ebenso durfte es einen Teil der amerikanischen Militärhilfe in die eigene Forschung und Entwicklung stecken. Als Ausgleich für den Rückzug aus dem Sinai erhielt Israel von den USA auch Militärhilfe von durchschnittlich 1,8 Mrd. US\$ jährlich - zum Kauf amerikanischer Waffen; und von denen wurde Israel immer mehr abhängig. Seitdem ging der Schekel-Anteil des israelischen Verteidigungshaushalts immer mehr zurück, der Dollar-Anteil wuchs, und es wurde immer bequemer, ja zwingender, Waffen in den USA zu kaufen, als sie in Israel zu entwickeln. So entstand ein Dauerkonflikt zwischen der Armee und der Rüstungsindustrie; die amerikanische Militärhilfe floss in die USA zurück und finanzierte dort die Entwicklung, deren technologische Früchte die Amerikaner weiter kontrollierten. Diese Kontrolle nutzten sie wiederum, um zu verhindern, dass die Israelis mit ihrem technologischen Pfiff zu ernsthaften Konkurrenten würden.

Der erste Zusammenstoß passierte dann beim israelischen Kampfflugzeug Laví: Es wurde von IAI für die israelische Luftwaffe und mit der Hoffnung auf einen Exporterfolg entwickelt, war qualitativ besser als die amerikanischen F-15 und F-16. Das Projekt wurde aber 1987 von den Amerikanern abgewürgt: Sie blockierten die Finanzmittel für die Entwicklung, die sie früher hatten fließen lassen, und machten klar,

entgegen früheren Absprachen, dass sie keine Ausfuhrlizenz für die amerikanischen Komponenten erteilen würden. Ohne Export wäre der Stückpreis enorm hoch gewesen und Israels Luftwaffe verfügte nicht über die "freien" Schekel, umgerechnet 1,9 Mrd. US\$, die für den Abschluss der Entwicklung und Anschaffung des Lavi nötig gewesen wären. So musste das Kabinett nach einer bitteren Debatte das Projekt einstellen.

Das wurde zur Methode - fast genau einer Vorschau der jetzigen Phalcon-Affäre. Der Zusammenhang ist noch enger: Eigentlich entwickelte ELTA die erste Phalcon-Version für den Lavi, nach dessen Einstellung sollte der Phalcon als Nachfolge-Projekt die technologische Radar-Kompetenz der israelischen Luftfahrtindustrie aufrechterhalten. Nino Levis Mission in Amerika suchte praktisch den Phalcon aus den Trümmern des Lavi-Projektes zu retten. Nach der amerikanischen Ablehnung blieb nur die Flucht nach vorn. Ab 1988 führte ELTA Geheimgespräche mit China (unter dem internen Decknamen "Ring") - immer noch über eine Kombination von Phalcon-Radar auf einer Boeing 707-Plattform. Aber sie sollten nur im März 1997 erfolgreich sein, als der Phalcon-Vertrag mit China unterzeichnet worden war. Er reihte sich in eine langjährige, heimliche Beziehung, die 1979 angefangen hatte und in den achtziger Jahren der israelischen Rüstungsindustrie Milliardenereinnahmen brachte, vor allem bei der Aufwertung sowjetischer Waffenplattformen mit moderner Technik. In der Zeit des Konflikts mit der Sowjetunion schauten die USA dem wohlwollend zu. In den neunziger Jahren schrumpfte der israelisch-chinesische Waffenhandel drastisch auf schätzungsweise mickrige 50 Mio. US\$; (die Gesamthandelsbilanz ist etwa 550 Mio. US\$, eindeutig zugunsten der Chinesen und heute zu mehr als Dreivierteln zivil). Als Partner von IAI trat die amerikanische Rüstungsfirma Raytheon auf, Hauptkonkurrent war die britische Marconi Electronic Systems, damals eine Tochter der britischen GEC (sie wurde inzwischen Ende 1999 von British Aerospace übernommen). Aber die Chinesen diktierten die russische Transportmaschine Iljuschin 76 als Trägerplattform. Es kam zu weiterem Hin und Her, diesmal zwischen Israel und Jelzins Russland, und schließlich setzten die Russen einen Wahnsinnspreis von 50 Mio. US\$ pro Maschine - gegenüber etwa 15 Mio. US\$ für eine gebrauchte Boeing 707. So kletterte der Preis für das Phalcon-System auf 250 Mio. US\$, rentabel wäre das Geschäft nur beim Wahrnehmen der chinesischen Option auf weitere drei bis sieben Flugzeuge.



Inzwischen verkaufte IAI 1989 ein Phalcon-System (auf Boeing-Plattform) an Chile für 180 Mio. US\$, und machte bei Entwicklungskosten von 300 Mio. US\$ einen Verlust von 120 Mio. US\$; Hoffnungen auf den Verkauf von noch 2-3 Systemen machte die Ablösung des Militärregimes zunichte. Und in einem Konsortium mit Raytheon und Airbus konkurrierte sie direkt mit Boeing um einen Auftrag der australischen Luftwaffe für sieben Frühwarnsysteme ("Project Wedgetail"); sowie um einen Auftrag von 4-7 Frühwarnflugzeugen für die Türkei. Es ist genau dieser Wettbewerb, mehr als die Bedrohungsszenarien in den Taiwan-Meerengen, der den wahren Zusammenhang der Phalcon-Kontroverse bildet.

Der Punkt Airbus verdient nähere Betrachtung. In den neunziger Jahren änderte die israelische Luftwaffe ihre Einstellung zum Phalcon: Seitdem die Bedrohung der Langstreckenraketen mit den SCUD-Angriffen auf Israel im Golfkrieg akut geworden war, interessierte sie sich doch für das Frühwarnsystem. Aber sie leidet, wie das ganze israelische Verteidigungsbudget, unter Dollar-Überfluss und Schekel-Mangel. Ein Sieg des IAI-Raytheon-Airbus Konsortiums in Australien, wo das Vertragsvolumen eine Mrd. US\$ überstieg, hätte bei einer Serienproduktion gleichsam Huckepack einen niedrigen Stückpreis für einige Phalcon-Systeme für die israelische Luftwaffe ermöglicht. Dann wären die Plattformen Airbus-Flugzeuge - ein Durchbruch von Airbus in den israelischen Flugzeugmarkt mit doppelter Signalwirkung: Erstens versuchte Airbus mehrfach zivile Passagierflugzeuge (zuletzt von Typ A-330) an die israelische staatliche Fluglinie El Al zu verkaufen und wurde immer wieder mit brutalem amerikanischen Druck auf Israel ausgeschlagen, selbst als El Al an einem Ankauf interessiert war. Der größte amerikanische Knüppel war die Militärhilfe und die aus ihr abgeleitete Abhängigkeit der israelischen Luftwaffe von amerikanischen Flugzeugen. Zuletzt geschah dies 1998 und 1999, als auf direkten amerikanischen Druck von US-Außenministerin Albright hin der damalige israelische Verteidigungsminister Mordechai bei El Al für die Anschaffung von Boeing-Maschinen intervenierte und dies durch politische Manipulationen in der Mitgliedschaft des Aufsichtsrats auch durchsetzte. Nicht einmal ein gemeinsamer Brief von Gerhard Schröder, Jacques Chirac, Tony Blair und José María Aznar, der an Israel appellierte, dem Airbus eine Chance zu geben, konnte diesen Entschluss umkehren. Obwohl El Al theoretisch immer noch am Airbus-

Ankauf interessiert ist, dauern die Probleme bis heute an, zuletzt durch den fünften(!) Aufschub der Airbus-Diskussion in der Aufsichtsratssitzung vom 19. Juli d. J., und wieder unter politischem Druck. Eine Airbus-Plattform in der Luftwaffe hätte den amerikanischen Druckhebel im zivilen Bereich geschwächt. Noch wichtiger: es wäre ein Signal vor der bevorstehenden Ausmusterung und Neuanschaffung von weltweit etwa 50 Frühwarnflugzeugen im nächsten Jahrzehnt, wo bisher Boeings AWACS das absolute Monopol besitzt. Die israelischen und die amerikanischen Luftwaffen sind die wichtigsten potenziellen Kunden für diese Systeme.

Kein Wunder, dass Boeing in der australischen Ausschreibung mit einem absoluten Verlust- und Kampfpriß aufgetreten war - eine Mrd. US\$ für sieben Frühwarnsysteme auf Boeing 737-Plattformen - und das israelische Konsortium um 500 Mio. US\$ unterboten hatte. Boeing gewann die australische Ausschreibung im Juli 1999. Ironie der Geschichte: Die Australier zwangen dessen Konsortium zum Umstieg auf die Phalcon-Technologie, die zum Zeitpunkt des Wettbewerbs bei Boeings Partner Northrop Grumman nur auf dem Papier existierte, und die Boeing selbst vor einem Jahrzehnt so schroff abgelehnt hatte.

Ein erbitterter Konkurrenzkampf

Die Kampfklärung Boeings an den Phalcon in Australien ist der wahre Hintergrund der amerikanischen Entrüstung über das Phalcon-Geschäft mit China. Israel hat die USA darüber bereits 1995 informiert, zwei Jahre vor dem offiziellen Vertragsabschluss; es gab keine Reaktion, geschweige denn Widerstand. Außerdem ist der Phalcon eine genuin israelische Entwicklung, jede amerikanische Komponente, dessen Export zustimmungspflichtig wäre, wurde sorgfältig vermieden - eine Lehre aus der Lavi-Geschichte. Trotzdem begann eine Welle gezielter Indiskretionen in der amerikanischen Presse, mit der Phalcon exportiere Israel illegal und heimtückisch amerikanische Technologie an den Feind China. Da diese Taktik schon in früheren Fällen von den Amerikanern benutzt worden war, existiert seit 1996 ein gemeinsamer zwischenstaatlicher Ausschuss zur Klärung vom umstrittenen Technologietransfer; an ihn brachten die USA den Fall Phalcon nie. Dennoch hielt das Pentagon wider besseres Wissen die Version vom illegalen Technologietransfer mit immer vageren, vernebelten Gerüchten in der Presse bis November 1999 aufrecht, um die Entrüstung über Israel, den undankbaren Verbündeten, zu maximieren. Dann gab es öffentlich zu, dass daran nichts stimmte - aber gleich wurde das Sicherheitsargument als Ersatz geführt: Egal, ob die Technologie amerikanisch oder israelisch sei, sie gefährde amerikanische Soldaten. Schon der plötzliche, offenkundig opportunistische Wechsel der Argumente lässt an der Aufrichtigkeit dieser Version zweifeln. Und von da an wurde immer massiver und immer offener gedroht.

Sicherlich erwischte den Phalcon-Deal eine wahre Wende in der amerikanischen Sicherheitspolitik, die China jetzt als Hauptfeind ansieht. Diese Wende ist selbst in Amerika umstritten, viele amerikanische Experten halten sie für einen Versuch, einen neuen Feind nach dem Ende des Kalten Krieges zu finden. Jedenfalls gesteht Amerika sich selbst, wie gesagt, genug Ausnahmen von den Konsequenzen dieses neuen Drohbildes zu. Virulenter wurde die Verbindung mit der amerikanischen Innenpolitik: Präsident Clintons republikanische Rivalen im Kongress, ohnehin emotional auf der Suche nach einem neuen, postsowjetischen Bedrohungsbild, putschten sich sofort auf zu einer großen Entrüstungswelle über die "Gefährdung amerikanischer Soldatenleben", um Clinton als einen Weichling zu blamieren. So war die Strategie von Sonny Callaghan, dem republikanischen Vorsitzende des Unterausschusses für Auslandszuwendungen und Anführer der Phalcon-Gegner, vom Verteidigungsminister Cohen eine offizielle Stellungnahme zu verlangen, der Phalcon gefährde nicht die Sicherheit der USA, sonst würde er die Militärhilfe an Israel um den Geschäftserlös von 250 Mio. US\$ kürzen lassen. Eine solche Bestätigung hätte die Regierung im Wahljahr als unzureichend patriotisch blamiert, nachdem sie selbst das Sicherheitsargument im Herbst 1999 gegen den Deal gebracht hatte.

Die Amerikaner wollen ihre Monopolstellung auch für die Zukunft festigen

Hinzu kam das schlechte Krisenmanagement der israelischen Regierung. Typisch für Ministerpräsident Barak und wie bei den Verhandlungen mit seinen palästinensischen oder innenpolitischen Gegenspielern, unterschätze er die Entschlossenheit seiner Rivalen, schob die Entscheidung vor sich hin, und illusionierte sich, dass er am Ende mit gutem Zureden einen erträglichen Kompromiss finden würde. Barak ignorierte Warnungen aus dem Außenministerium, aus seinem eigenen Rat für Nationale Sicherheit und aus der Armee über den Ernst des amerikanischen Drucks. Im Ernst begannen die internen Besprechungen zu der Krise nur im Juni, am Vorabend des Friedensgipfels in Camp David. Barak selbst führte den Vorsitz und legte sich nicht fest, längst nachdem es den meisten Teilnehmern klar geworden war, dass ein Rückzug aus dem China-Geschäft unumgänglich war. Den ersten wahren Realitätsschock bekam Israels Sicherheitsestablishment erst im Juni bei einer vertraulichen Besprechung zwischen Eric Newsom, dem Leiter der Politisch-Militärischen Abteilung im State Department, mit dem Generaldirektor des Verteidigungsministeriums, Amos Yarón. Dort verlas Newsom eine zehneitige Note, die nicht nur

Amerikas Bedenken gegen das Phalcon-Geschäft scharf ausdrückte, sondern auch ein faktisches Vetorecht ("Koordinierung") auf die israelischen Rüstungsexporte an 27 "besorgniserregende Staaten" verlangte, darunter die wichtigsten Zukunftsmärkte Indien und Indonesien. Das hätte das Abwürgen des israelischen Rüstungsexports bedeutet. Die israelischen Teilnehmer waren so schockiert ob der beispiellosen Forderungen, dass sie sich erst nach einer Beratungspause zu einer Reaktion finden konnten. Bezeichnend für den Stil der amerikanischen Taktik war die Behauptung, die USA hätten bereits 1995 eine offizielle Protestnote gegen den Phalcon-Verkauf überreicht. Die verdutzten Israelis suchten intensiv in der Registratur des Ministeriums nach einer solchen Note - vergeblich. Dann baten sie - diplomatisch unüblich - von den Amerikanern eine Kopie der angeblichen Note von 1995; bis heute ist trotz wiederholter israelischer Nachfragen keine angekommen. Erst Mitte August fand das Verteidigungsministerium in seinem Archiv das Dokument, das der angeblichen Protestnote am nächsten kommt: Ein Vermerk vom 20. August 1996 über eine Unterredung zwischen dem amerikanischen Botschafter und dem damaligen Generaldirektor des Verteidigungsministeriums David Ivry` (heute Botschafter in Washington) sowie dessen Vizegeneraldirektor für Auslandsbeziehungen, Yekutiël Mor (der bis heute auf diesem Posten amtiert). Aus dem Text, wie er von den glaubwürdigsten Quellen im israelischen Verteidigungsministerium ausführlich zitiert wurde, geht kein Protest hervor. Er kreist vollständig nur um die Unterrichtung der Amerikaner über technische Details des Phalcon-Geschäfts, in sachlicher Frage-und-Antwort-Form. Aus keiner Stelle geht hervor, dass die USA an dem Geschäft Anstoß nahmen oder dessen Stornierung verlangten. Aber heute, nach dem israelischen Nachgeben, hat es keine Bedeutung mehr.

Im Juni und Juli erweiterte sich der amerikanische Druck zu einem faktischen Embargo auf die Lieferungen von Düsentreibstoff an die israelische Luftwaffe; der Absage von längst vereinbarten Ausbildungsflügen israelischer Piloten in den USA; bürokratischen Umständen bei dem Ankauf amerikanischer Komponenten von israelischen Subunternehmern des völlig getrennten Projekts des Kampfflugzeugs F-16A; Verzögerungen bei der Lieferung von AH-64 Apache Longbow Kampfhubschraubern und umfassender Funkstille in den zahlreichen Kanälen der militärischen Zusammenarbeit - die Amerikaner reagierten auf israelische Routineanfragen gar nicht. Da blieb nur die vollständige Kapitulation übrig.

IAI bleibt mit dem Phalcon auf einer teuren Investitionsruine sitzen. Zwar steht noch die türkische Ausschreibung von sieben Frühwarnsystemen aus, wo IAI mit Raytheon mit einem Kampfprijs von 1,3 Mrd. US\$ für sieben Systeme konkurriert, aber ihre Chancen erscheinen sehr fragwürdig. Erstens ist ihre Glaubwürdigkeit und Liefersicherheit durch das amerikanische Veto erschüttert - die konkurrierende französische Rüstungsindustrie wirbt schon mit diesem Argument bei anderen Ausschreibungen der türkischen Armee; und zweitens erfahren die Türken zunehmende Finanzierungsschwierigkeiten, die bereits mehrere Aufschübe verursacht haben, und suchen nach einem ausländischen Darlehen, um den Kauf zu finanzieren. Ebenso fraglich wird ein Phalcon-Verkauf an Indien, das zwei Systeme für 500 Mio. US\$ bestellt hat. Die Gespräche sind zur Zeit schon weit gediehen - doch erkennen die Israelis jetzt, dass sie nach Baraks Nachgeben faktisch von amerikanischer Zustimmung abhängen. Indien ist einer der 27 "besorgniserregenden Staaten" auf der amerikanischen Veto-Liste; und parallel zur Phalcon-Geschichte üben die Amerikaner harten Druck auf Israel aus, um den Export eines anderen Radarsystems (Deckname: "Grüne Pinie") an Indien zu verhindern. Es gibt kein Anzeichen, dass sie beim Phalcon diesmal gnädiger sein werden.

Wenn, wie es aussieht, der Phalcon endgültig doch nicht fliegt, wird das AWACS-Monopol auf Dauer gefestigt sein. Das wäre gut für die Boeing-Aktionäre - und schlecht für die Steuerzahler, auch die der USA. Und in China? Nach aller Entrüstung dürfte IAI's britischer Konkurrent Marconi diesmal das Rennen machen. Auch das entbehrt nicht einer gewissen Ironie. Israelische Industriekreise haben vom Anfang an bitter bemerkt, dass eine solche Kampagne gegen die Briten unvorstellbar wäre, hätten sie statt der Israelis den chinesischen Auftrag erhalten. Noch mehr: Inzwischen ist Marconi, wie gesagt, von British Aerospace übernommen worden. Das war im November 1999, just als das amerikanische Entrüstungskonzert gegen das Phalcon-Geschäft sein Crescendo erreichte. Es musste dem Pentagon klar gewesen sein, dass beim Rückzug der Israelis Marconi an der Reihe für einen Frühwarnsystems-Auftrag wäre. Doch von Entrüstung gegenüber Marconi und dessen neuen Eigentümer British Aerospace war keine Spur. Vielmehr begrüßte das Pentagon die Übernahme ausdrücklich und gab bekannt, es würde fortan British Aerospace wie eine amerikanische Firma behandeln, mit großzügigstem Zugang zu Ausschreibungen, Technologien und Exportgenehmigungen. British Aerospace ist einerseits indirekt Miteigentümerin von Airbus, andererseits war ihre Australien-Tochter Partnerin im dem Boeing-Konsortium, das den Phalcon im Wettbewerb um den australischen Auftrag ausgestochen hatte.

Natürlich gehen die Überlegungen des Pentagons weit über den Phalcon-Deal hinaus. Es ist der Konzentrationswelle in der amerikanischen Rüstungsindustrie leid und will sich einen breiteren Spielraum gegenüber den drei Giganten Boeing, Lockheed Martin und Raytheon verschaffen. Sogar eine Fusion zwischen einem von ihnen und British Aerospace wird erwogen; es ist unwahrscheinlich, aber nicht unmöglich, dass der Fusionspartner gar Boeing sein wird. Auf jeden Fall wird so eine Lage entstehen, in

der eine amerikanische Firma vielleicht gar als Partnerin von Boeing - über Marconi die Lieferantin des Frühwarnflugzeugs der chinesischen Luftwaffe sein wird. Gegen ein solches Milliarden-Geschäft scheinen Pentagon und Kongress keine Entrüstung aufzubringen. China selbst lässt seinem Ärger freien Lauf. Minister Schimon Peres versuchte bei einem dringenden Besuch in Peking, die Chinesen zu beschwichtigen - vergeblich; und Präsident Jiang Zemin fand demonstrativ keine Zeit, Ministerpräsident Barak an dem Millennium-Gipfel der UNO Anfang September in New York zu treffen. Bisher vermied China eine öffentliche, offizielle Reaktion auf die Stornierung, suspendierte aber eine Reihe von interministeriellen Treffen, die schon im Rahmen des "strategischen Dialogs" zwischen beiden Ländern verabredet worden waren. China verlangte auch nicht seinen Vorschuss zurück, noch eine Entschädigung, signalisierte aber Israel unmissverständlich auf vertraulichen Kanälen, dass es auf der Reaktivierung des Phalcon-Geschäfts bestehe, oder eine "angemessene Kompensation" verlange - in Form eines anderen Technologie-Transfers durch direkte Verbindungen mit IAI. Barak bekam trotz des Scheiterns des Camp-David-Gipfels das gewünschte Abkommen über die "Aufwertung der strategischen Beziehungen" mit den USA, für welches das Phalcon geopfert werden musste. Doch es scheint ein fragwürdiges Geschenk zu sein. Es enthält ein "Paket" von Waffensystemen und Wirtschaftshilfen, die schon früher im Zusammenhang mit der Absicherung des Nahost-Friedensprozesses - und dessen amerikanischer Schirmherrschaft - beschlossen worden waren; aber auch die israelische Verpflichtung zu "Vorunterrichtung und Beratung" über Waffenverkäufe an China, Indien, Pakistan und Russland. Meinungsverschiedenheiten auf Beamtenebene sollen von der politischen Führung zur Entscheidung gebracht werden; und obwohl die Amerikaner formal darauf bestehen, dass sie kein Vetorecht beanspruchen wollen, bezeugt der Fall Phalcon die Verbissenheit und Konsequenz, mit denen sie auf politischer Ebene kommerzielle Niederlagen rückgängig machen wollen. Der Konflikt ist also programmiert.

Doron Arazi ist israelischer Militärgeschichtswissenschaftler und freier Journalist.