

GALILEO

Die Lebenslüge

MARKUS FASSE

Satellitenavigation ist eine feine Sache. Traumhaft sicher und genau lotsen uns die Signale aus dem Weltraum durch brodelnde Städte, führen uns über Gletscher, Wüsten und Meere. Was zunächst ausschließlich Militärs nutzten, ist heute ein Massenmarkt. Keine 250 Euro kostet ein Gerät, dass die Bedürfnisse des Normalbürgers bestens erfüllt. Die Industrie setzt Milliarden um mit Geräten, die man vor Jahren allenfalls in der Ausrüstung von Geheimagenten vermutet hätte.

Autos, Schiffe, Flugzeuge, Container: Wer den Standort seines beweglichen Kapitals im Griff hat, kann seine Ressourcen wesentlich ökonomischer nutzen. Dies sei ein Segen für die heimische Wirtschaft, sagt die EU. Und so wurde Galileo, das europäische Satellitenavigationssystem, als so genannter Leuchtturm der Zusammenarbeit in der Raumfahrt verkündet. Galileo soll nach offiziellen Planungen 2011 an den Start gehen.

Sollte es denn tatsächlich kommen. Denn noch streitet sich die EU mit der europäischen Raumfahrtindustrie, die das System aufbauen und als Konzessionär betreiben will, um eigentlich alles, was als Voraussetzung für einen erfolgreichen Start gilt. Das bizarre Gezerre um nationale und industrielle Einflüsse und Arbeitsanteile behindert seit Monaten den Fortgang. Haben sich die acht beteiligten Firmen nicht bis Anfang Mai, der von der EU gesetzten Frist, geeinigt, droht das Projekt zu scheitern.

Die Zeit läuft ohnehin davon. Noch vor dem Start von Galileo werden die Amerikaner ein deutlich verbessertes GPS-Signal anbieten. Russland hat gerade angekündigt, sein im Kalten Krieg eingemottetes Glonass-System zügig zu modernisieren. Auch China plant den Aufbau eines weltweiten Systems. Die Galileo-Konkurrenten bieten vergleichbare Leistungen und sind wahrscheinlich schneller auf dem Markt.

Wenn es denn einen Markt gibt. Denn das eigentliche Hauptproblem des als kommerzielles Unternehmen angelegten europäischen Satellitensystems ist mit Blick auf das russische Konkurrenzprodukt immer deutlicher zu sehen: Es gibt eigentlich keinen „business case“.

Mit der Satellitenavigation ist es bislang wie mit dem Sonnenschein: Beides gibt es umsonst. Für die Nutzung von GPS, dem bekannten und eingeführten US-System, hat bis heute außer dem amerikanischen Steuerzahler noch nie jemand einen Cent bezahlt. Ge-

baut wurde GPS für die US-Streitkräfte, die Öffnung für die zivile Nutzung erfolgte eher nebenbei. Seitdem haben viele daran verdient, nur das US-Militär als Betreiber nicht. Und auch die Russen konstruieren Glonass derzeit als strategisches, nicht als kommerzielles Projekt. Von amerikanischen Satelliten unabhängig zu sein ist Putin Rendite genug.

Strategische Unabhängigkeit ist auch die Absicht der Galileo-Enthusiasten. Doch Galileo ist kein Projekt der europäischen Verteidigungspolitik. Eine militärische Nutzung ist impliziert, aber gesagt wird dies nicht. Public Private Partnership heißt das Modell: Wie beim Bau einer Autobahn darf die Industrie eine Art Mautstelle errichten und abkassieren. Doch was Galileo vermarkten will, bieten Russen Amerikaner und demnächst Chinesen umsonst. Die Mautstelle der Galileo-Betreiber droht auf dem Standstreifen zu landen.

Die Mautstelle der Betreiber droht auf dem Standstreifen zu landen.

Ähnlich wie bei der Konkurrenz wird ein Signal für

Allerweltsanwendungen wie die Autonavigation kostenfrei bleiben. Die Hoffnung der Industrie richtet sich auf Nutzer, die bereit sind, für mehr Genauigkeit mehr zu bezahlen. Rettungsdienste, Feuerwehren und ähnliche öffentliche Einrichtungen sollen trotz ihrer chronisch leeren Kassen Galileo-Geräte kaufen und Konzessionsabgaben zahlen. Das Ergebnis wird sein: zähe Verhandlungen statt boomender Geschäfte.

Das gilt auch für die zweite anvisierte Kundengruppe, den Schiffs-, Bahn- und Luftverkehr. Zahlen werden Reeder und Fluggesellschaften aber nur, wenn der Konzessionär auch die Verfügbarkeit garantiert und haftet, wenn etwas schief läuft. Wie eine heiße Kartoffel schieben EU-Kommission und Industrie die Haftungsfrage hin und her: Niemand will geradestehen, wenn ein Galileo-navigiertes Flugzeug abstürzt oder ein Öltanker auf Grund läuft. Die theoretische Frage wird jetzt zum handfesten Problem. Die Industrie weigert sich bis heute, unbegrenzte Haftungsklauseln in ihre Verträge aufzunehmen.

Bis zum 10. Mai muss die Industrie den Weg zu einem Vertragsabschluss frei machen. Die Industrie will eine Lösung, sie will die Aufträge des Projekts im Umfang von immerhin 3,6 Milliarden Euro. Ohne Einigung wird die EU das Satellitensystem in Eigenregie rein aus Steuermitteln weiterverfolgen. Dann wäre Galileo ein strategisches Projekt und kein kommerzielles Unternehmen. Und die EU um eine Lebenslüge reicher.

fasse@handelsblatt.com

(aus: Handelsblatt, 10. April 2007)