

Unterwegs mit Baumfalke

Die Mission VIGO in Litauen

2

Die Bedingungen
des Friedens und
die Agonie der UN
(Teil 3)

6

Das neue Sanitäts-
zentrum Veits-
höhnheim

9

Beschaffung unter
Zeitdruck: MEKO
A-200 DEU

12

Mission VIGO: Der
Blick ins Unsicht-
bare

14

Neue Impulse für
autonome militäri-
sche Konvois

Die Bedingungen des Friedens und die Agonie der UN (Teil 3)

Von Manfred Opel

Die Mühen des Kompromisses

Was Friedenspolitik eigentlich leisten sollte, ist dreierlei:

- Nachhaltiger Stopp jeglicher Feindseligkeiten.
- Gemeinsame wirtschaftliche Entwicklung aller Nationen.
- Förderung der sozialen Struktur aller Nationen.

Dabei kommt es häufig vor, dass einige nationale Führungen sich weigern, bestimmte demokratische Erfordernisse, wie z.B. freie Wahlen oder wirtschaftliche Gerechtigkeit im Inneren, durchzusetzen.

Doch dagegen gibt es wirksame Gegenmaßnahmen.

Um zum Beispiel einen kompromiss-verweigernden Verhandlungspartner zum Einlenken zu bewegen, muss man dessen Basis-Interessen kennen, den Verhandlungsrahmen anpassen und den Druck in Richtung auf das von einem selbst angestrebte Verhandlungsergebnis psychologisch angemessen sowie vor allem subtil erhöhen. Sonst besteht die Gefahr, dass der Verhandlungspartner, der ja noch immer der unerbittliche Gegner im Kampf ist, einfach „zumacht“ und die Verhandlungen abbricht. Mit anderen Worten: Die Kunst, die eigenen Ziele auf dem Verhandlungswege zu erreichen, liegt darin, den Verhandlungspartner davon zu „überzeugen“, dass das ihm gemachte Angebot das bei weitem Beste ist, das er überhaupt erreichen kann. Und dass er dieses auch an der Heimatfront mit Erfolg „verkaufen“ kann.

Vor allem gilt es einen Verhandlungspartner davon zu überzeugen, dass er bereits bei weitem mehr erreicht hat, als es jeder andere schaffen würde. Dafür bietet es sich an, verschiedenste Vertrauenspersonen zu platzieren, die spezielle und weitreichende persönliche Beziehungen zu bestimmten Verhandlern der Gegenseite aufbauen und diese geschickt im Sinne der allgemeinen, friedensfördernden Interessen zu nutzen verstehen. Zugleich muss man sich aber darüber klar sein, dass auch die Gegenseite versuchen wird, etwas Vergleichbares zu etablieren.

Deshalb gilt der Grundsatz: Bei politischen Verhandlungen siegt immer jener, der von vornherein ein großes Vertrauen in seine Kompetenz und Fairness genießt.

Denn: Frieden ist Vertrauenssache.

Es gibt in diesem Rahmen die verschiedensten Verhandlungs-Strategien, die sich vor allem im politischen Bereich als effektiv erwiesen haben, um sogar extrem schwierige Verhandlungen zum Erfolg führen zu können.

Dabei nutzen geschickte Verhandler vor allen bestimmte Schwerpunkte der Gegenseite aus, die sie leicht erfüllen können. Doch Vorsicht: Auch die Gegenseite versucht natürlich ebenso, eigene Vorteile zu erzielen. Daher ist es vorrangig, dass vor allem die „neutralen“ Verhandler – vor allem also jene der UNO – ein belastbares Image der Fairness, der Objektivität und der politischen Anerkennung besitzen.

Auch aus diesen Gründen gilt es, sich an dieser Stelle mit den Verfahren zu befassen, die von erfolgreichen und als fair anerkannten Verhandlern und Verhandlerinnen angewandt werden. Gerade im politischen und im militärischen Bereich kann es nämlich von überragender Bedeutung sein, dass jene, die generell als „faire“ Beobachter (z.B. von der Presse) gelten, bei ihrer Bewertung der erzielten Verhandlungsergebnisse immer zu dem Schluss kommen, dass die erzielten Ergebnisse fair und akzeptabel sind. Um das zu erreichen, gilt es, Verhandlungsverfahren und Öffentlichkeitsarbeit aufeinander abzustimmen. Wenn nämlich die als kompetent anerkannte Presse breit berichtet, ein Verhandlungsergebnis sei gut gelungen, so ist das von großer öffentlicher Bedeutung. Das heißt im Klartext: Öffentlich bedeutsame Verhandlungen, wie z.B. im Kontext von Friedensverträgen, bedürfen immer und unbedingt einer permanenten sowie kompetenten fachkundigen Begleitung, um die Berichterstattung über sie in den öffentlichen Medien in optimaler Weise beeinflussen und harmonisieren zu können.





Der Vertrag von Versailles beendete 1919 völkerrechtlich den zweiten Weltkrieg. Er sorgte in Deutschland für Armut und Hilflosigkeit, was das Erstarken der NSDAP und den Beginn des zweiten Weltkriegs begünstigte. Die deutschen Unterhändler (v.l. Robert Leinert, Dr. Carl Melchior, Johannes Giesberts, Ulrich von Brockdorff-Rantzau, Otto Landsberg, Prof. Walther Schücking) wurden nach den Hauptverhandlungen durch die Siegermächte vor vollendete Tatsachen gestellt.

Zu solchen fairen Verhandlungspositionen und -verfahren zählen:

- Eine übertriebene Eröffnungsposition kann dazu führen, dass die andere Partei die Verhandlung überhaupt nicht erst aufnimmt. Versetzen Sie sich immer in die Lage der anderen Verhandlungspartei.
- Begründung erfragen, weshalb der Verhandlungspartner etwas Spezielles erreichen will oder auch nicht will; dabei immer auch fragen, „wie“ und „bis wann“ der Gegenüber etwas haben möchte. Der Verhandlungspartner sollte die Gründe für seine Entscheidungen lückenlos und widerspruchsfrei offenlegen können. Sämtliche vorgebrachten Argumente müssen stets unverzüglich und umfassend auf Widerspruchsfreiheit überprüft werden. Das trägt dazu bei, neue oder abgewandelte Lösungsmöglichkeiten schnell vorschlagen oder bewerten zu können.
- Die von beiden Verhandlungsseiten wahrgenommenen Probleme oder Hindernisse sowie eventuelle Vorteile sollten immer möglichst präzise beschrieben und definiert werden.
- Dabei gilt es stets, zunächst die geringer wiegenden Probleme, wie Zeitprobleme oder terminliche Verpflichtungen, gemeinsam zu lösen. Das erzeugt zudem das gemeinsame Gefühl, dass man in der Lage ist, die für einzelne (oder alle) Verhandlungspartner bestehenden Probleme zu lösen. Dadurch wächst auch das Vertrauen in die jeweils eigene Kompetenz. Wenn es z.B., vor allem zu Beginn von Verhandlungen, gelingt, bestimmte Probleme (wie zeitliche oder örtliche Unstimmigkeiten) gemeinsam aufzulösen, entsteht dadurch ein gewisses Grundvertrauen. Wenn die Verhandlungsparteien eine bestimmte formale Herausforderung (wie z. B. Zeitdruck oder Budgetvorgaben) formal zu lösen vermögen, erwächst daraus in der Regel ebenfalls ein grundsätzliches Vertrauen. Zugleich steigt damit die Neigung, auch in anderen Zusammenhängen einen Kompromiss zu finden.
- Ziel-Kompromiss: Damit ist jedoch noch nicht bestimmt, in welche Richtung ein möglicher Kompromiss gehen wird. Deshalb ist es die Kunst der Verhandlung, dort, wo ein Kompromiss leicht möglich erscheint, dieses Entgegenkommen immer für eine möglichst wertvolle Gegenleistung einzutauschen. Ein bewährtes Verfahren in diesem Rahmen ist das Einschätzen der sog. BATNA (Die beste Alternative zu einer bereits verhandelten Vereinbarung). Es dient dazu, angesichts eines bereits erzielten Verhandlungsergebnisses zu prüfen, ob es vielleicht eine noch bessere Lösung des gleichen Problems geben könnte. Aber auch das Umgekehrte gilt. Deshalb ist es wichtig, stets transparent zu machen, welche Nachteile es bedeuten würde, wenn kein Kompromiss gefunden würde.
- Ein großes, scheinbar unlösbares Problem in kleinere Teilentscheidungen (Salamitaktik) aufteilen. Wenn man bei unwichtigeren Punkten kleine Zugeständnisse macht, baut dieses Vertrauen auf und erhöht die Bereitschaft, auch bei den Kernfragen Kompromisse einzugehen.

- Einen Verhandlungspartner, der immer erst einlenkt, wenn er erkennt, dass ein Scheitern der Verhandlung für ihn schlechter ist, als das angebotene Ergebnis, kann „geführt“ lernen, damit dieser besser schon frühzeitig auf Angebote eingeht. Dabei kann man auch gleich zu Beginn den Partner anfüttern, indem man ihm einen erkennbar großen Schritt entgegenkommt, wenn er den eigenen Vorschlägen schnell zustimmt. Das bedeutet zugleich, dass man sich über das politische Gewicht von Verhandlungsinhalten absolut klar sein muss.
- Letztlich muss jeder seine persönliche Schmerzgrenze (den sog. Walk-Away-Point) bestimmen. Jedes Verhandlungsangebot, das schlechter ist als diese, gilt es definitiv und ohne jede Diskussion abzulehnen.
- Dieses Konzept bewahrt die eigenen Verhandler davor, faule Kompromisse einzugehen oder sich in eine Deal-um-jeden-Preis-Situation drängen zu lassen. Es gibt Ihnen die nötige Ruhe und das Selbstvertrauen, Verhandlungen notfalls auch abubrechen, wenn das aktuelle Angebot nicht vorteilhaft ist.
- Verlustängste als zentrales Element ansprechen: Menschen verändern ihr Verhalten eher, um einen Verlust zu vermeiden, als um einen Gewinn zu erzielen. Daher sollte man die eigenen Angebot stets so formulieren, dass der Partner erkennt, was er verliert, wenn er stur bleibt und nicht zustimmt.
- Neutrale und objektive Kriterien nutzen: Objektive Kriterien (z. B. Marktpreise, Branchenstandards, rechtliche Vorgaben) helfen, persönliche Emotion aus der Verhandlung herauszuhalten.

Dabei ist es für alle Verhandler sämtlicher beteiligten Parteien wichtig, sich darüber klar zu sein, dass ihr jeweiliger Gegenpart prinzipiell vor den identischen Problemen steht, wie sie selbst. Doch der Gewinn, den man aus einer erfolgreichen Friedensverhandlung ziehen kann, ist nun einmal ein politischer Ritterschlag. Jene Verhandler, die dieses Ziel erreichen, sind es, die die eigentlichen Gewinner des Friedens-Nobelpreises sein sollten.

Der Erfolg oder Misserfolg einer Friedensmission (z.B. der UN oder auch jeder anderen) hängt von der Einstellung und dem Willen aller Beteiligten sowie von einer komplexen Mischung aus politischem Willen, operativen Ressourcen und lokalen Bedingungen ab.

Da es kein universelles politisches Bewertungssystem für „Friedenspolitik“ gibt, definieren Politikwissenschaft und die Vereinten Nationen den Erfolg von Friedensmissionen meist mit Hilfe von zwei Kriterien:

1. Die Erfüllung des spezifischen UN-Mandats und
2. Die nachhaltige Stabilisierung der Konfliktregion.



Der entscheidende Nachteil sämtlicher UN-Friedensmissionen liegt dabei noch immer darin, dass deren „Erfolg“ immer direkt an die Zustimmung und an den politischen Willen der beteiligten Konfliktparteien gebunden ist. Meist geht es den Beteiligten an solchen Missionen daher im Grunde nur darum, möglichst viel Geld von den UN als „Friedensprämie“ zu kassieren sowie die eigenen Optionen zu maximieren.

Das ist die Achillesverse aller UN-Friedensmissionen, denn diese Art „Bezahlfrieden“ ist nun einmal weder fair noch wünschenswert. Die Vereinten Nationen haben seit Beginn ihrer Friedensmissionen im Jahr 1948 schätzungsweise deutlich mehr als 300 Milliarden US-Dollar (nach gegenwertigem Wert des US\$) für derartige Aktivitäten ausgegeben. Umgerechnet entspricht dies inflationsbereinigt einem Gesamtbetrag von mehr als 470 Milliarden Euro. Das wiederum entspricht etwa dem Sechsfachen des gegenwärtigen deutschen Verteidigungs-Haushalts (einschließlich Sondervermögen).

Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass die UN diese objektiven Kosten dadurch beschönigt, dass sie selbst diese Beträge in der Regel nicht inflationsbereinigt. Hauptfinanzier der UN-Friedensmissionen waren bisher die USA (ca. 26 %), gefolgt von China, Japan und Deutschland (mit jeweils rund 6 %).

Offiziell meldete die UN-Verwaltung zwar, dass angeblich zwei Drittel aller seit dem Kalten Krieg abgeschlossenen UN-Friedensmissionen ihre Mandate erfolgreich erfüllen konnten. Dieses aber trifft allein deshalb nicht zu, weil nur jene UN-Friedensmissionen in diese Statistik aufgenommen wurden, deren Finanzierung von Beginn an im Wesentlichen gesichert war. Insgesamt jedoch waren allenfalls maximal 15% aller offiziellen UN-Friedensmissionen erfolgreich. Der Rest sind statistische Karteileichen, die sogar zum Teil überhaupt nicht real existierten.

Mogelpackung, die zweite: Im Februar 2015 vereinbarten (v.l.) der belarussische Präsident Alexander Lukaschenko, Wladimir Putin, Bundeskanzlerin Angela Merkel, Frankreichs François Hollande und der damalige ukrainische Präsident Petro Poroschenko im Rahmen des Minsker Friedensabkommens (Minsk II) Maßnahmen für ein Ende der Kampfhandlungen in der Ost-Ukraine. Wenige Tage danach ging der Krieg unvermindert weiter.



Mogelpackung: Mit dem trilateralen Budapester Memorandum vereinbarten (v.l.) U.S.-Präsident Bill Clinton, Boris Yeltsin (Russland) und der ukrainische Präsident Kravchuk im Januar 1994 die nukleare Entwaffnung der Ukraine im Austausch gegen umfangreiche Sicherheitsgarantien.

Wo die erforderliche Gesamtfinanzierung fehlte oder nicht ausreichte – und das war in etwa 80% der realen Konflikte, um die sich die UN hätte kümmern müssen, wie etwa in Somalia, Ruanda oder im ehemaligen Jugoslawien in den 1990er Jahren der Fall – kam es zu teils dramatischen Rückschlägen.

Man kann also nur feststellen, dass die offiziellen UN-Statistiken, zumindest bezüglich Erfolg und Finanzierung von offiziellen Friedensmissionen, nicht die Fakten darstellen.

Und das tun sie bis heute nachdrücklich und auffällig.

Über den Autor: Brigadegeneral a.D., Dipl.-Ing. Manfred Opel, M.A., ehemalig MdB, war u.a. Referatsleiter für Strategische Planung im Internationalen Militärstab des NATO-Hauptquartiers in Brüssel sowie General für Luftwaffenangelegenheiten der Rüstung. Der Beitrag gibt seine persönlichen Einschätzungen und Ansichten wieder.

Bildauswahl und -beschriftung: Daniel Kromberg

Neues Sanitätszentrum Veitshöchheim: Nah, wenn man es braucht

Das vor rund einem halben Jahr errichtete Sanitätszentrum ist die neue Heimat für die medizinische Versorgung in Veitshöchheim. Die moderne Infrastruktur sichert weiterhin kurze Wege für rund 1.200 Soldatinnen und Soldaten am Standort. Die Erfahrungen aus Bau, Umzug und Nutzung dienen jetzt der weiteren Standardisierung von Sanitätsgebäuden.

„Das neue Gebäude kam für uns gerade zur rechten Zeit,“ freut sich Oberfeldarzt Samuel K., Leiter des Sanitätszentrums in der Balthasar-Neumann-Kaserne. Denn noch während der Bauphase wuchs sein Sanitätsversorgungszentrum zum Sanitätszentrum auf. Aus den ursprünglich rund 20 Fachkräften in den Arztgruppen wurden so insgesamt etwa 50 Soldatinnen und Soldaten. „Wir brauchten also dringend Raum für unsere neue Staffel Sanitätsunterstützung.“

Notwendig wurde der Neubau aber bereits vor diesem zwischenzeitlichen personellen Aufwuchs. Moderne Medizintechnik benötigt moderne Infrastruktur und Versorgungssysteme – von der IT-Anbindung bis hin zu komplexen Leitungs- und Filtersystemen für die Zahnarztstühle. Mit dem Fortschritt der Medizintechnik wachsen so auch die Anforderungen an die Gebäude und nur ein Neubau machte die medizinische Versorgung vor Ort zukunftssicher.

Ein Umzug mit Herausforderungen

Der Umzug selbst zeigte dann im Kleinen, worauf beim Bau des Gebäudes besonderer Wert gelegt wurde: „Für uns war das im Grunde wie eine Verlegeübung, auch wenn das alte Gebäude gleich nebenan ist,“ berichtet Hauptfeldwebel Katharina G. Sie ist für die Teileinheit Behandlung, Begutachtung und die Apotheke zuständig und organisierte den Umzug: „Medikamente erfordern eine ununterbrochene Kühlkette, auch beim Transport. Zum Glück war der Umzug im Winter,“ schmunzelt sie.

Anzeige

**DIE GANZE WELT DER
SICHERHEIT AN EINEM ORT**

**22.-25. SEPT
2026**

**EURO
DEFENCE
EXPO**

Die internationale Fachmesse
der Verteidigungsindustrie

EURO DEFENCE EXPO

**INNOVATIVE LÖSUNGEN
FÜR EINE SICHERE WELT.**

REGISTRIERUNG & TICKETS:
eurodefenceexpo.de



CPM DEFENCE
COMMUNICATIONS
& MEDIA



Small Air & Space Power
Conference

**MESSE
ESSEN**

Eine Aufgabe, die jetzt ganzjährig durch eine Zimmerdecke mit Heiz- und Kühlfunktion übernommen wird. Diese sorgt für Temperaturstabilität in den Lagerräumen und zugleich für ein angenehmeres Raumklima. Offene Fenster in Behandlungsräumen etwa bergen Risiken, von der Virenübertragung bis hin zu nicht alltäglichen aber umso gravierenderen Ereignissen, wie etwa fliegendem Besuch von Wespen oder Hornissen.

Sichere Lagerung von Gefahrstoffen

Katharinas Kamerad Hauptfeldwebel Nikolai K., der als stellvertretender Spieß auch Gebäudeverantwortlicher ist, erklärt, weshalb Infrastruktur des Sanitätsdienstes besonderen Anforderungen unterliegt: „Wir lagern hier unter anderem Gefahrstoffe, Medikamente und medizinische Gase. Dafür brauchen wir zum Beispiel konstante Temperaturen oder erhöhte Feuerfestigkeit.“

Anforderungen, denen durch umfassende bauliche Maßnahmen Rechnung getragen wurde: Am Anfang steht der funktionale Schnitt des Gebäudes mit separatem Eingang für die Beschäftigten, der neben der Steuerung des Patientenflusses auch eine systematisch sinnvolle Lagerung von Gefahrstoffen und Verbrauchsmaterial ermöglicht. Die Wände von Lagerräumen sind brandhemmend beschichtet und wo immer gefährliche Stoffe eingesetzt werden, etwa beim Röntgen, gelten strenge Sicherheitsvorkehrungen.

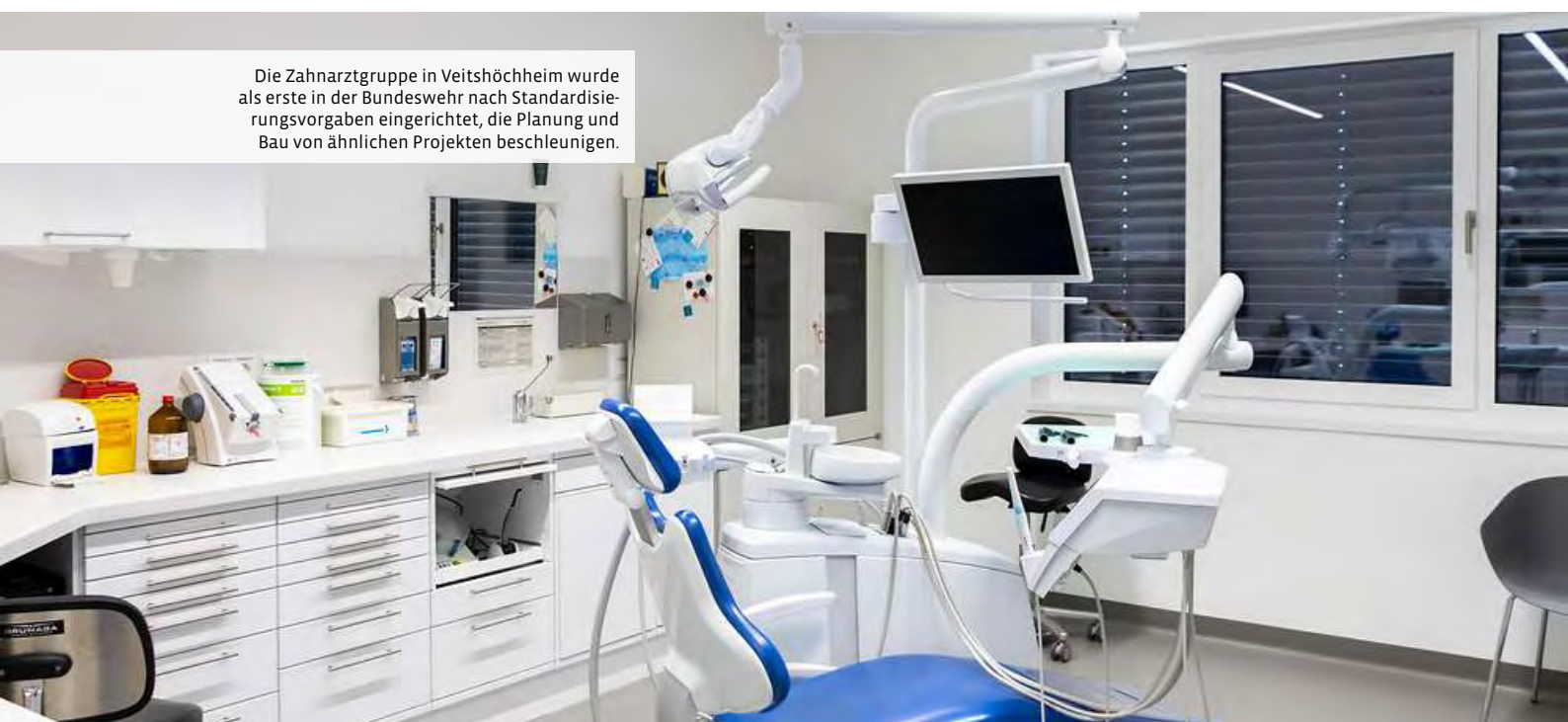


Die Hauptfeldwebel Nikolai K. und Katharina G. haben den Umzug von Material, Geräten und Medikamenten organisiert.

Ein Neubau mit Vorbildfunktion

Die Erfahrungen aus Neubau und Nutzung des Sanitätszentrums sind auch für das Sanitätsdienstliche Infrastrukturmanagement (SIM) des Bundesbaus Baden-Württemberg von großem Interesse. Als Leitstelle des Bundes für Sanitätsgebäude werden hier Standardbauten für die Bundeswehr weiterentwickelt, standardisiert und als grundlegender Bedarf in einer Raumdatenbank geführt. Dadurch werden Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigt und die Standardisierung vorangetrieben.

Die Zahnarztgruppe in Veitshöchheim wurde als erste in der Bundeswehr nach Standardisierungsvorgaben eingerichtet, die Planung und Bau von ähnlichen Projekten beschleunigen.



Das Verfahren wurde zunächst für Einsatzinfrastruktur entwickelt und soll jetzt auch im Inland helfen, schnelle Bauprojekte für die Bundeswehr zu realisieren. Der Zahnarztbereich des Sanitätszentrums Veitshöchheim wurde erstmalig vollständig nach den Standardisierungsvorgaben der Leitstelle eingerichtet. Neben Sanitätsgebäuden werden in den Leitstellen des Bundes auch andere Standardgebäude betreut. Das Ziel ist eine weitere Standardisierung – bis hin zu ganzen Liegenschaften.



Die Soldatinnen und Soldaten des Sanitätszentrums Veitshöchheim erhalten mit dem Neubau moderne Infrastruktur für rund 1200 Patientinnen und Patienten in der Balthasar-Neumann-Kaserne.

Neuer Bau nach altem Verfahren

Oberstleutnant Johannes M. vom Kompetenzzentrum Baumanagement des BAIUDBw in München betont die gute Abstimmung und Koordination zwischen Bundeswehr und ziviler Bauverwaltung: „Wir hatten keinerlei Verzug, obwohl die Einzelgewerke noch wie bisher üblich an Einzelunternehmer vergeben wurden.“ Dieses „traditionelle Verfahren“ sei grundsätzlich aufwendig für Bauherr und Landesbauverwaltung, habe es aber ermöglicht, die regionale Wirtschaft bei der Bausumme von über 7,5 Millionen Euro breitflächig einzubeziehen.

„Hier in Franken und der Oberpfalz findet viel Ausbildung in der Truppe und großen Ausbildungszentren statt“, erläutert M.. Ein Übungsbetrieb, der künftig mit dem Wachstum der Bundeswehr noch deutlich zunehmen könnte. „Entsprechend groß ist der aktuelle Bedarf an Infrastruktur, um unseren Aufwuchs weiter abzusichern.“

Text: Ulrich Veen

Anzeige

Wenn Du mal auf
Dich allein gestellt bist.



VICTORINOX

„Offiziersmesser“

KLEEN
WERBUNG

Telefon +49 (0) 49 71 / 92 33 10

Fax +49 (0) 49 71 / 92 33 15

info@kleen-werbung.de

Beschaffung unter Zeitdruck

Neue Fregatten des Typs MEKO A-200 DEU für die Marine nehmen Gestalt an

Als Übergangslösung gedacht, entwickelt sich die MEKO A-200 DEU zum neuen Rückgrat der deutschen U-Boot-Jagd.

Der Stahl der neuen Fregattenklasse für die Marine wird bereits geschweißt. Seit Februar 2026 nimmt der erste von bis zu acht modernen U-Boot-Jägern in einer Werft in Bremerhaven Tag für Tag mehr Gestalt an. Das Ungewöhnliche: Der Haushaltsausschuss des Bundestags hat erst am 8. Juli 2026 die finale Finanzierung über knapp 6,3 Milliarden Euro für die ersten vier Schiffe des Großprojekts bewilligt, was normalerweise Voraussetzung für den Baubeginn ist. Weitere vier Schiffe können im Rahmen einer Option des Bauvertrags beauftragt werden. Die Auslösung der Option erfordert die Zustimmung des Haushaltsausschusses im Rahmen einer 25-Millionen-Euro-Vorlage.

Erste Überlegungen, das Modell MEKO A-200 DEU des deutschen Schiffbauers TKMS in die Marine einzuführen, bestehen erst seit August 2025. Die Kiellegung erfolgte im Mai 2026. Und im Dezember 2029 soll das erste Schiff der Bundeswehr übergeben werden. „Das ist Rekordzeit“, bestätigt Jan G.*, der Leiter des Projekts im Beschaffungsamt der Bundeswehr, kurz BAAINBw. Normalerweise benötige die Umsetzung eines Schiffbauprojekts dieser Größe etwa zehn Jahre statt, wie hier, etwas über vier.

„Wir brauchen Stahl im Wasser“

Die Gründe für das hohe Tempo sind die angespannte Sicherheitslage in Europa sowie Probleme bei den Schiffsprojekten, die der Marine eigentlich die Fähigkeit zur U-Boot-Jagd ermöglichen sollten. Diese Fähigkeit, die im NATO-Jargon Anti-Submarine Warfare (ASW) genannt wird, ist in der Bundeswehr wie auch im gesamten Bündnis absolute Mangelware. Sie wird aber dringend benötigt, um die Bewegungen russischer U-Boote im Nordatlantik zu überwachen und Gefahren, die von diesen U-Booten ausgehen könnten, abzuwehren. Der Inspekteur der Marine, Vizeadmiral Jan Christian Kaack, sagt deshalb: „Wir brauchen Stahl im Wasser, schnell und genau auf die Fähigkeit U-Boot-Jagd spezialisiert.“ Damit sei das Projekt MEKO A-200 DEU ein wichtiger Beitrag, um die Abschreckung gegenüber Russland sicherzustellen.

Ursprünglich sollten die vier Fregatten der Klasse F123 und sechs Schiffe der neuen Klasse F126 die deutschen U-Boot-Jagd-Kapazitäten zum Ende des Jahrzehnts verbessern. Doch die dringende Modernisierung der F123 verzögert sich. Zudem wurde das Rüstungsprojekt F126 beendet, weil



Angewinkelte Bordwände für eine geringe Radarsignatur sowie ein modernes Waffen- und Sensorpaket werden die MEKO A-200 DEU zu einem kampfkraftigen Schiff der deutschen Flotte machen.

© TKMS

der Generalunternehmer die Anforderungen an eine termin-, leistungs- und sachgerechte Umsetzung des Projekts nicht mehr erfüllen konnte. Auch die zwischenzeitliche Prüfung eines Generalunternehmerwechsels hätte für Verzögerungen gesorgt und Kosten von über 18 Milliarden Euro erzeugt. Außerdem hätte der Bund bei einem Generalunternehmerwechsel vertraglich auf mögliche Schadenersatzansprüche gegenüber dem bisherigen Auftragnehmer verzichten müssen.

„Das führt unter dem Strich dazu, dass wir eine Fähigkeitslücke im Bereich ASW haben“, beschreibt Frau Kapitän zur See Judith Z.*, Bevollmächtigte Vertreterin der Marine für das Projekt MEKO A-200 DEU, die Problematik. Diese Lücke müsse mit der schnellen Beschaffung der MEKO-Fregatten geschlossen werden, da auch mit dem Zulauf der vier modernisierten F123-Schiffe ab 2029 der Bedarf bei weitem nicht gedeckt werden könne.



Es muss eine schnelle Lösung her und diese Lösung ist die MEKO A-200 DEU.

Kapitän zur See Judith Z., Bevollmächtigte der Marine für das Projekt MEKO A-200 DEU



Viel Kampfkraft auf wenig Raum

Während zunächst vier MEKO A-200 DEU angedacht waren, um die Zeit bis zur verzögerten Indienststellung der F126 zu überbrücken, erhöhte sich der Bedarf auf acht Schiffe, nachdem das F126-Projekt am 24. Juni 2026 beendet worden war. Damit dürften die MEKO-Fregatten von einer Übergangslösung zum künftigen Rückgrat der U-Boot-Abwehr der Marine werden.

Mit einer Verdrängung von circa 4.000 Tonnen und einer Länge von 121 Metern ist die MEKO A-200 DEU ein kompaktes Kriegsschiff, das mit einer Stammbesatzung von 121 Soldaten zur See fährt.

Trotz ihrer Kompaktheit wird die Fregatte über ein Bugsonar, ein Schleppsonar sowie Torpedorohrsätze zum Einsatz von MU90 Leichtgewichtstorpedos verfügen. Darüber hinaus wird sie einen Bordhubschrauber Sea Tiger im Gepäck haben, der mit seiner Sonaranlage und den Torpedos die Fähigkeiten des Schiffs zur U-Boot-Jagd abrundet. Überdies wird die neue Fregatte mit einem Vertical-Launch-System zum Verschuss von Flugabwehrflugkörpern, Startrampen für See-/Landzielflugkörper, verschiedenen Geschützen sowie leistungsstarken Sensoren ausgerüstet.

Projektleiter Jan G. betont zudem: „Das Umsetzungsrisiko der MEKO ist im Vergleich zur komplett neu entworfenen F126 deutlich geringer, da es sich um ein Schiffsdesign handelt, das bereits für mehrere Nationen gebaut wurde.“

Man müsse bei der Beschaffung der MEKO-Fregatten allerdings in Kauf nehmen, dass das Schiff mit den geplanten Waffen und Sensoren nur eine beschränkte Aufwuchsfähigkeit habe, erklärt Judith Z. Die Einrüstung neuer zukünftiger Systeme sei dann nur unter hohem Aufwand und einschränkenden Kompromissen möglich. Weiterhin werde die Besatzung enger zusammenrücken müssen. Zwölf-Personen-Kammern und schmalere Gänge seien ein Preis, den die kompakte Bauweise fordere, so die Projektbevollmächtigte der Marine.



TKMS hat das Model MEKO A-200 bereits an mehrere Staaten geliefert. Dadurch sind die Abläufe beim Bau eingespielt.

Fokussierung auf das Notwendige

Während das Schiffsdesign der MEKO A-200 DEU dem bewährten Entwurf des Herstellers TKMS entspricht, ist das Einsatzsystem – also Waffen und Sensoren – auf die Marine zugeschnitten. Zur Vereinfachung der Logistik sowie der Ausbildung der Besatzungen wurde es an die geplanten Systeme für die modernisierten F123-Fregatten angeglichen. Diese Anpassung des Einsatzsystems ist durch das Kürzel DEU für Deutsch zu erkennen. Genau für solche nationalen System-Varianten wurde die MEKO A-200 laut TKMS ursprünglich entwickelt. Denn MEKO steht für Mehrzweck-Kombination. Die Entwürfe für diesen Schiffstyp stammen aus den 1990er-Jahren und wurden seitdem stetig optimiert.

Der Verzicht auf gravierende technische Änderungen sei auch ein wesentlicher Grund, weshalb TKMS zusichern könne, dass das erste Schiff Ende 2029 an die Bundeswehr übergeben werde, unterstreicht Jan G. Ein Beispiel hierfür sei die Beibehaltung des Antriebskonzepts, bestehend aus zwei Dieselmotoren und einer Gasturbine für den zusätzlichen Wasserstrahlantrieb. Hätte man hier einen anderen Antrieb gewählt, so der Projektleiter, wären aufwendige Umplanungen erforderlich und damit die Zeitlinien nicht zu halten gewesen. Auch der Hersteller TKMS bestätigt, dass durch Beibehaltung des Designs eingespielte Prozesse und der Zugriff auf bestehende Zulieferer weiter genutzt werden können, was enorme Zeitersparnisse ermögliche.



Der Erlass hat bei dem Projekt MEKO A-200 DEU definitiv einen großen Effekt.

Jan G., Leiter für das Projekt MEKO A-200 DEU beim BAAINBW



Der zweite wesentliche Faktor, der den schnellen Wechsel vom Reißbrett ans Schweißgerät ermöglichte, ist die Umsetzung des vom Verteidigungsministerium herausgegebenen Erlasses zur beschleunigten Beschaffung. Laut diesem müssen Rüstungsgüter nur noch die Vorgaben erfüllen, die gesetzlich zwingend sind. „Damit wurden im Beschaffungsbereich umfangreiche Möglichkeiten freigesetzt, entbehrliche Regelungen wegzulassen“, bestätigt Jan G.

In der Praxis bedeute dies, dass man dort, wo es gesetzliche Ausnahmen für den militärischen Nutzer gebe, diese nutze und nicht wie früher zivile Anforderungen auch noch übererfülle, sagt der Experte aus dem Beschaffungsamt. Lange Zeit bestand der Anspruch der Bundeswehr darin, ebenfalls sämtliche Anforderungen an die zivile Schifffahrt umzusetzen, obgleich es dazu bereits gesetzliche Sonderregelungen für Kriegsschiffe gab. Mit Fokus auf den Auftrag der Schiffe werden diese Ausnahmen bei der MEKO A-200 DEU auch gezogen.

Alle neun Monate ein Schiff

Dass sich die erste MEKO-Fregatte überhaupt schon im Bau befindet, obwohl der offizielle Bauvertrag zwischen Bundeswehr und TKMS noch gar nicht geschlossen ist, hat ein Vorvertrag ermöglicht. Seine Finanzierung hatte der Haushaltsausschuss des Bundestags im Januar 2026 gebilligt. So konnte TKMS die Produktionskapazitäten sichern und Unterauftragnehmer beauftragen. Erste Schweißarbeiten begannen anschließend im Februar 2026.

Auf Grundlage der am 8. Juli 2026 erfolgten umfassenden Finanzierungszusage für das Projekt durch den Haushaltsausschuss kann nun auch der finale Bauvertrag geschlossen werden. Der Bauvertrag umfasst den Bau und die Lieferung der Fregatten sowie ein Ausbildungspaket der Industrie für die künftigen Besatzungen. Neben dem Bauvertrag werden zeitnah weitere Unterstützungsverträge für die Projektbegleitung und die Nutzung geschlossen.

Der Plan sieht vor, dass die erste MEKO A-200 DEU im Dezember 2029 an die Bundeswehr übergeben wird. Anfang 2030 sei dann die Abnahme der Waffenanlagen im scharfen Schuss vorgesehen, sodass das Schiff anschließend der Flotte zur Verfügung stehe, so Kapitän zur See Judith Z. Mit TKMS sei vereinbart, dass alle neun Monate der Bundeswehr eine Fregatte zulaufe. Das wäre Rekordzeit für ein Rüstungsprojekt dieses Ausmaßes.

Text: Ole Henckel

Der Blick ins Unsichtbare

Oberfeldwebel Romeo M. arbeitet dort, wo vieles unsichtbar bleibt: im elektromagnetischen Spektrum. Bei der Mission VIGO in Litauen setzte er mit seinem Team den Prototypen Baumfalke ein, um Signale zu erfassen, zu verorten und das Lagebild für die Brigade Litauen zu schärfen.

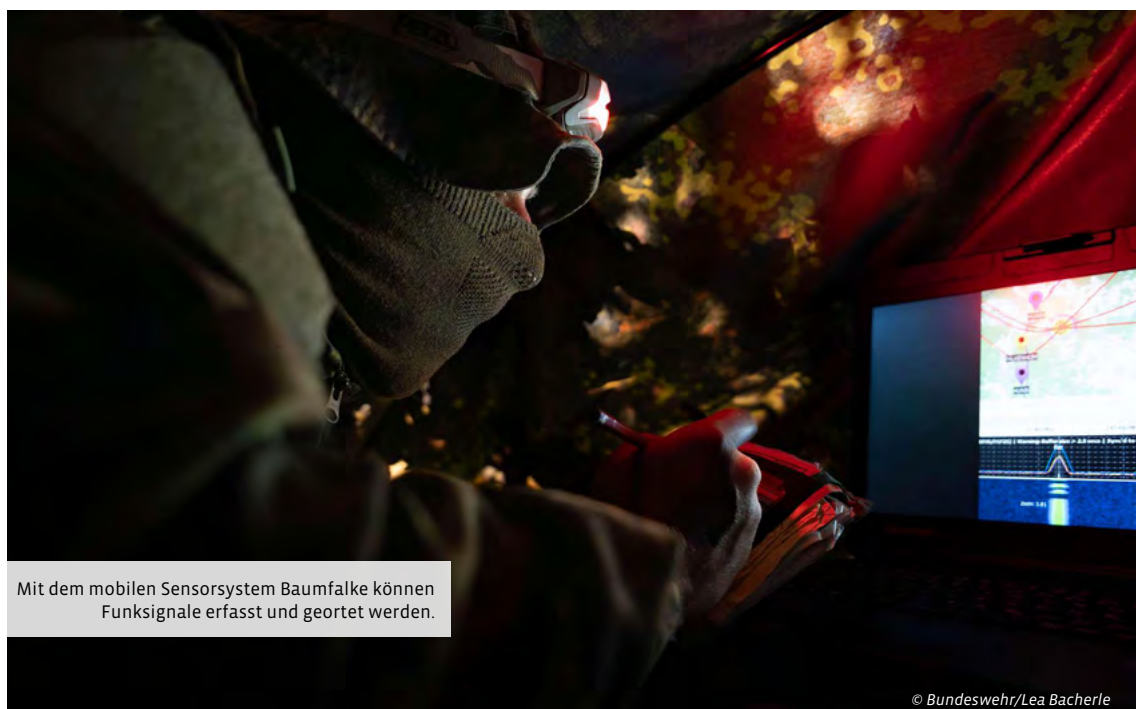
Wenn Oberfeldwebel Romeo M. über seine Arbeit spricht, geht es um Signale, Antennen und ein mobiles Aufklärungssystem. Der Soldat der 4. Kompanie des Bataillons für Elektronische Kampfführung (EloKaBtl) 932 ist als Truppführer für den Prototypen Baumfalke eingesetzt. Die Aufgabe seines Aufklärungstrupps: elektromagnetische Signale aufspüren, verorten und für die militärische Führung nutzbar machen. Gerade bei der Mission VIGO in Litauen zeigte sich, wie wichtig diese Arbeit im Verbund mit anderen Kräften ist.

Einsatz im grenznahen Raum

Der Einsatz führte Romeo M. und sein Team in einen grenznahen Raum nördlich des Truppenübungsplatzes Pabradė bis hinunter in den Süden in Richtung Druskininkai. „Hier ging es darum, für die Brigade Litauen und die alliierten Kräfte während der gemeinsamen Übung Freedom Shield ein möglichst genaues Lagebild zu schaffen“, erläutert der Oberfeldwebel den Auftrag seines Trupps. Baumfalke half dabei, Signale zu erfassen, ihre Herkunft einzugrenzen und die Informationen in Echtzeit an die übergeordnete Führung weiterzugeben. So wurde aus einzelnen Messwerten ein verdichtetes Bild der Lage, das Entscheidungen erleichtern und beschleunigen konnte.

So arbeitet Baumfalke

Wie funktioniert Baumfalke eigentlich? Im Kern arbeitet das System mit dem Verfahren „Time Difference of Arrival“. Vereinfacht gesagt: Drei Antennen werden in einem Raum verteilt, und aus dem winzigen Zeitunterschied, mit dem ein Signal an den Antennen jeweils ankommt, lässt sich dessen Herkunft berechnen. So kann das Team erkennen, welche Signale sich im elektromagnetischen Spektrum bewegen und welche davon für den eigenen Auftrag relevant sind. Das System Baumfalke ist aber kein fertiges Endprodukt, sondern ein Prototyp, den der Zug vor rund drei Jahren vom Cyber Innovation Hub der Bundeswehr erhalten hat. Die Entwicklung begann also mit einer Idee aus den eigenen Reihen und ist inzwischen zu einem praxistauglichen Werkzeug geworden.



Mit dem mobilen Sensorsystem Baumfalke können Funksignale erfasst und geortet werden.

© Bundeswehr/Lea Bacherle

Größeres Aufklärungsgebiet als in Deutschland

Für Romeo M. war dieser Einsatz etwas Besonderes. Er begleitet das System schon seit seiner Einführung und kennt den Unterschied zwischen dem üblichen Übungsbetrieb in Deutschland und einem Einsatz wie in Litauen genau. „Während im Inland oft nur Räume in Übungsplatzgröße überwacht werden, konnte Baumfalke hier erstmals in größeren Dimensionen – wie der belarussischen Grenze – arbeiten“, erläutert er. Das bedeutete: mehr Raum, mehr Daten, mehr Möglichkeiten. Die Ortungen ließen sich dadurch tiefer in das Aufklärungsgebiet hineinziehen, was die Reichweite und den Nutzen des Systems deutlich erhöhte.

Grobe Lage, klare Hinweise

Die Ergebnisse bei VIGO waren aus Sicht des Teams überzeugend. Besonders entlang des Grenzverlaufs konnten aktive Sendungen verortet werden. „Dabei ging es um mögliche Funkquellen, Funkmasten oder andere Sender, die im Raum aktiv waren. Das konnten zum Beispiel auch die Grenzpatrouille der Belarussen oder Polizeikräfte sein“, erklärt Romeo M. Ganz exakt ließ sich nicht immer bestimmen, wer genau hinter einem Signal stand. Dafür braucht es weitere Schritte der Aufklärung, zum Beispiel durch Drohnen oder Kräfte vor Ort. Doch genau darin liegt der Wert von Baumfalke: Das System liefert zunächst ein grobes, aber belastbares Bild und schafft damit die Grundlage für die weitere Aufklärung.

Zusammenarbeit mit den Litauern

Wichtig war auch die Zusammenarbeit mit den litauischen EloKa-Kräften. Sie haben im vergangenen Jahr eine eigene Kompanie aufgestellt und arbeiten ebenfalls mit einem hochmobilen Sensor, der im Rucksack verstaut und zu Fuß oder per Fahrzeug eingesetzt werden kann. Gemeinsam deckten beide Seiten die vorgesehenen Überwachungsräume ab, führten Aufklärung durch und verorteten Signale. Für Romeo M. war dieser direkte Austausch im Stellungsraum ein großer Gewinn: „Er brachte uns nicht nur zusätzliche Erfahrung, sondern auch ein besseres Verständnis dafür, wie unsere Partner vor Ort arbeiten.“



© Bundeswehr/Lea Bacherle

Was an Romeo M. und seinem Einsatz auffällt, ist die Verbindung von Technik und Praxis. Sein Job findet zwar eher im Hintergrund statt und doch ist er entscheidend dafür, dass andere Kräfte ein klareres Bild der Lage bekommen. Baumfalke steht dabei sinnbildlich für eine moderne Form der Aufklärung: mobil, vernetzt und präzise genug, um verwertbare Informationen zu liefern. Für Romeo M. ist genau das der Reiz seiner Aufgabe — sichtbar zu machen, was andere nicht sehen, und damit etwas Nützliches zum gemeinsamen Auftrag beizutragen.

Text: Martina Pump

Neue Impulse für autonome militärische Konvois

Die Rheinmetall MAN Military Vehicles GmbH hat im Auftrag des Bundesamtes für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw) die Gesamtverantwortung für das Forschungsprojekt InterRoC VII (Interoperable Robotic Convoy VII) übernommen. Mit dem Vorhaben baut Rheinmetall seine Position bei der Entwicklung hochautomatisierter militärischer Logistiksysteme weiter aus und setzt einen weiteren Meilenstein auf dem Weg zur Digitalisierung militärischer Mobilität.

Die Übernahme der Projektverantwortung erfolgte kurz vor der Bestplatzierung im Bereich „Convoy-Szenarien“ von Rheinmetall bei der European Land Robot Trial (ELROB) 2026 auf dem Waffenplatz Thun in der Schweiz. Die internationale Erprobungsveranstaltung gilt als Europas bedeutendste Demonstrationsplattform für unbemannte Bodensysteme und autonome Robotik unter realitätsnahen militärischen Einsatzbedingungen. Dort demonstrierte Rheinmetall die Leistungsfähigkeit seiner autonomen Logistiklösungen in anspruchsvollen Konvoi- und Transportszenarien.

Weiterentwicklung interoperabler Konvois

InterRoC VII ist der jüngste Baustein der erfolgreichen Forschungsreihe Interoperable Robotic Convoy (InterRoC). Ziele des Projekts sind die Weiterentwicklung hochautomatisierter Konvoiführung sowie die Erprobung interoperabler Fahrzeugverbände, in denen unterschiedliche Fahrzeugplattformen autonom und sicher gemeinsam operieren.

Im Mittelpunkt stehen leistungsfähige Automatisierungs-, Wahrnehmungs- und Entscheidungsfunktionen sowie eine robuste Pfadplanung für heterogene Fahrzeugverbände. Die entwickelten Technologien sollen auch unter anspruchsvollen militärischen Einsatzbedingungen eine zuverlässige und sichere Konvoiführung gewährleisten.

HX-Fahrzeugfamilie bildet die technologische Basis

Für InterRoC VII setzt Rheinmetall MAN Military Vehicles auf Fahrzeuge der bewährten HX-Familie. Die militärischen Logistikfahrzeuge werden mit dem modularen PATH-Sensorik-Kit von Rheinmetall sowie einem „Drive-by-Wire-Kit“, das tief in die Fahrzeugarchitektur integriert ist, ausgestattet.

Die offene Systemarchitektur erlaubt die kontinuierliche Integration zusätzlicher Sensoren, KI-basierter Softwarefunktionen und missionsspezifischer Algorithmen. Dadurch entsteht eine skalierbare Autonomieplattform, die sich flexibel an zukünftige Anforderungen und neue Einsatzszenarien anpassen lässt.

Autonomie, auch ohne Satellitennavigation

Die im Forschungsprojekt entwickelten Systeme bauen auf den langjährigen Forschungs- und Entwicklungsarbeiten von Rheinmetall im Bereich autonomer Landfahrzeuge auf. Bereits heute verfügt das Unternehmen über Technologien, die automatisierte Fahrfunktionen sowohl auf Straßen als auch im Gelände unter realen militärischen Bedingungen ermöglichen.

Ein wesentlicher technologischer Schwerpunkt liegt auf der Fähigkeit, auch in sogenannten GNSS-denied-Umgebungen sicher zu operieren. Selbst bei Ausfall oder Störung satellitengestützter Navigation können die Fahrzeuge ihre Umgebung zuverlässig erfassen, ihre Position bestimmen und komplexe Konvoifahrten autonom durchführen. Diese Fähigkeit stellt insbesondere in elektronisch umkämpften Einsatzräumen einen entscheidenden operationellen Mehrwert dar.

Demonstration während der ELROB 2026

Die bei der ELROB 2026 gezeigten Fähigkeiten fließen unmittelbar in die Arbeiten des Forschungsprojekts InterRoC VII ein. Die Veranstaltung in Thun bot die Möglichkeit, autonome Konvoiführung, Sensorfusion und Entscheidungsalgorithmen unter realitätsnahen Bedingungen zu demonstrieren und gemeinsam mit internationalen Streitkräften, Forschungseinrichtungen und Industriepartnern weiterzuentwickeln. Die gewonnenen Erkenntnisse bilden eine wichtige Grundlage für die nächsten Entwicklungsschritte im Rahmen des Forschungsprojekts.

Beitrag zur Digitalisierung militärischer Logistik

Mit InterRoC VII unterstreicht Rheinmetall seine Position als einer der international führenden Anbieter autonomer militärischer Logistiksysteme. Die Automatisierung logistischer Transportaufgaben erhöht die Effizienz militärischer Versorgungsketten, steigert deren Durchhaltefähigkeit und reduziert gleichzeitig die Gefährdung des eingesetzten Personals.

Das Forschungsprojekt leistet damit einen wesentlichen Beitrag zur Digitalisierung des Gefechtsfeldes und zur Entwicklung der nächsten Generation vernetzter militärischer Mobilitätslösungen für die Bundeswehr.



Künftige Zusammenarbeit mit Technologiespezialisten – KI als Schlüssel für Fähigkeitserweiterung

Im Rahmen der Arbeiten zur Objektklassifizierung und Umfeldwahrnehmung wirkt die Driveblocks GmbH als spezialisierter Software- und KI-Provider maßgeblich mit. Die Firma Driveblocks entwickelt modulare Autonomie- und Wahrnehmungssysteme, die Sensorfusion aus Kamera- und LiDAR-Daten mit KI-basierten Modellen kombinieren.

Ziel ist eine robuste Echtzeit-Erfassung komplexer 3D-Umgebungen inklusive Objektklassifikation, Freiraum- und Geländeerkennung sowie sicherheitskritischer Entscheidungsunterstützung. Die Technologie ist speziell für anspruchsvolle Offroad-Szenarien wie unstrukturiertes Gelände, Vegetation, Staub, Schnee und wechselnde Sichtbedingungen ausgelegt und wird bereits in Anwendungen aus Verteidigung, Bau und Agrar eingesetzt.

Text: Rheinmetall; DK

IM PRES S UM

Newsletter Verteidigung veröffentlicht in deutscher Sprache aktuelle Aufsätze, Berichte und Analysen sowie im Nachrichtenteil Kurzbeiträge zu den Themen Rüstungstechnologie, Ausrüstungsbedarf und Ausrüstungsplanung, Rüstungsinvestitionen, Materialerhaltung, Forschung, Entwicklung und Erprobung sowie Aus- und Weiterbildung. Newsletter Verteidigung hat eine europäische, aber dennoch vorrangig nationale Dimension. Aus der Analysearbeit von Newsletter Verteidigung werden regelmäßig hoch priorisierte Themenfelder aufgegriffen, welche interdisziplinär einen Bogen spannen von der auftragsgerechten Ausstattung der Bundeswehr mit Wehrmaterial, der Realisierungsproblematik von militärischen Beschaffungsvorhaben, der Weiterentwicklung der Streitkräfte, den technologischen Trends und Entwicklungstendenzen bei Wehrmaterial, der Weiterentwicklung der heimischen wehrtechnischen Industriebasis und der Rüstungs- und Sicherheitspolitik bis hin zur Rüstungszusammenarbeit mit Partnerländern und gemeinsamen Beschaffung von Wehrmaterial.

Der Verlag hält die Nutzungsrechte für die Inhalte des Newsletter Verteidigung. Sämtliche Inhalte des Newsletter Verteidigung unterliegen dem Urheberrechtsschutz. Die Rechte an Marken und Warenzeichen liegen bei den genannten Herstellern. Bei direkten oder indirekten Verweisen auf fremde Internetseiten, die außerhalb des Verantwortungsbereiches des Verlages liegen, kann keine Haftung für die Richtigkeit oder Gesetzmäßigkeit der dort publizierten Inhalte gegeben werden.

Newsletter Verteidigung erscheint auf elektronischem Wege (PDF-Format) mit 50 Ausgaben im Jahr. Eine Weiterverbreitung von Inhalten des Newsletter Verteidigung darf nur im Wege einer Gruppenlizenz erfolgen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht drei Monate vor Ablauf mit Einschreiben gekündigt wird.

Newsletter Verteidigung ist eine offizielle Publikation der VDS Verlag Deutsche Spezialmedien GmbH, 35037 Marburg. Die in diesem Medium veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die der Übersetzung in fremde Sprachen, sind vorbehalten. Kein Teil dieses Mediums darf – abgesehen von den Ausnahmefällen der §§53, 54 UrhG, die unter den darin genannten Voraussetzungen zur Vergütung verpflichten – ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere Verfahren) reproduziert oder eine von Maschinen, insbesondere von Datenverarbeitungsanlagen, verwendbare Sprache übertragen werden. Auch die Rechte der Wiedergabe durch Vortrag, Funk- und Fernsehendung, im Magnettonverfahren oder auf ähnlichem Wege bleiben dem Verlag vorbehalten. Jede im Bereich eines gewerblichen Unternehmens hergestellte oder benutzte Kopie dient gewerblichen Zwecken und verpflichtet gemäß §54 (2) UrhG zur Zahlung einer Vergütung.

Verlagsanschrift:
VDS Verlag Deutsche
Spezialmedien GmbH

Ketzerbach 25-28
35037 Marburg, Germany

Tel. +49 6421 1832-899
Fax +49 6421 18329-05

E-Mail:
verlag@deutsche-spezialmedien.de

Gerichtsstand:
AG Marburg an der Lahn

**Verantwortlicher im Sinne
des Presserechts:**
Daniel Kromberg (DK),
Chefredakteur

E-Mail:
redaktion@newsletter-verteidigung.de

