

zeuge fliegen durfte. Wir nahmen an einer ganzen Reihe von Flugwettbewerben teil, vermieden aber mit Rücksicht auf den Beziehungsfrieden, als Team anzutreten.

Am 7. Juli 1960 erlitt ich einen Herzinfarkt, der mich für sechs Wochen außer Gefecht setzte. Der anstrengende Beruf hatte seinen Tribut gefordert. Ich mußte etwas in meinem Leben ändern, wenn ich ein wenig älter werden wollte.

Zufällig fand in jenem Jahr ein Treffen der deutschen Gemeinschaft der Jagdflieger mit ihrem amerikanischen Pendant, der American Fighter Aces Association statt, deren Präsident Jim Brooks in einer Managementposition bei North American Aviation tätig war. North American hatte im Zweiten Weltkrieg die legendäre P-51 Mustang entwickelt und hergestellt, deren Einsatz den Luftkrieg über Europa mitentschieden hatte; nun suchte das Unternehmen einen Berater in Deutschland, nachdem im Zuge der Wiederbewaffnung der Bundesrepublik einige lukrative Rüstungsentscheidungen anstanden. Jim Brooks hatte beim Vorstand der Gemeinschaft der Jagdflieger gefragt, ob es einen Fachmann in ihren Reihen gäbe, der englisch spräche und für das Unternehmen arbeiten wolle und darauf drei Namen – darunter meinen – genannt bekommen.

So rief mich denn der Leiter der Wiesbadener Niederlassung von North American, John Henderson an und fragte mich, ob wir nicht Lust hätten, ihn auf Kosten seiner Firma in Wiesbaden zu besuchen. Das klang nach einer erfreulichen Abwechslung, und daher ließen sich Eri und ich nicht lange bitten.

John und seine Frau Barbara empfingen uns fürstlich. Wir Männer führten ein zwangloses Gespräch, an dessen Ende er mich bat, meinen Lebenslauf in Englisch niederzuschreiben. Beim Abschied übergab er mir einen Briefumschlag, dessen Inhalt wir später auf der Heimreise ungläubig bestaunten: Mark- und Dollarscheine für unsere Auslagen...

Kurz darauf rief mich Art Debolt von North American an: Er sei zufällig mit einigen Kollegen in der Gegend und würde gern einmal bei uns vorbeikommen. Auch dieser Besuch führte zu einem recht freimütigen Gespräch. Art versäumte nicht, Eri und mich zu einem Urlaub in Kalifornien einzuladen – ein geradezu märchenhaftes Angebot zu jener Zeit. Und dann erfuhren wir von ihm, was sein Unternehmen mit mir vorhatte. North American wollte seine T-39 an die Bundesregierung verkaufen und brauchte dringend jemanden, der das Geschäft vermitteln konnte: Wir mußten natürlich nach Bad Godesberg umziehen, und mein Gehalt sei selbstverständlich der Bedeutung der Position angemessen.

Tatsächlich war der Vertrag bereits fix und fertig. Ich hätte nur noch unterschreiben müssen.

Sehr überrascht bat ich um ein wenig Zeit. Schließlich hatte ich bei der Bielefelder Spielkarten GmbH eine sichere und gut bezahlte Position, die ich zumindest ordentlich kündigen mußte. Wir hatten auch allerlei von rüden amerikanischen Geschäftspraktiken gehört, vom „*hire and fire*“ als Normalzustand der Arbeitswelt und anderem, das unserer Mentalität nicht entsprach. Aber andererseits – ich konnte bei der Spielkarten GmbH nicht mehr höher klettern, das neue Gehalt wäre ein Mehrfaches meines jetzigen, und,

was das Wichtigste war: ich konnte beruflich in die Luftfahrt zurück, der meine ganze Leidenschaft galt. Wir entschlossen uns zum Sprung ins kalte Wasser.

Art Debolt hatte es geahnt. Als wir uns auf seinem Hotelzimmer in Bad Godesberg trafen, um ihm unsere Entscheidung mitzuteilen, zog er souverän eine Flasche Champagner und einige Gläser unter seinem Bett hervor. Nun war ich Berater der Luftfahrtindustrie.

In diese Zeit – das Frühjahr 1961 – fällt eine zweite interessante Episode mit der Bundeswehr. Die Luftwaffe war mittlerweile aufgebaut, viele meiner ehemaligen Kameraden flogen wieder dort oder dienten in höheren Führungspositionen, und man besann sich nunmehr auf die Tradition der Teilstreitkraft. Drei ihrer Geschwader erhielten auf Erlaß des Bundespräsidenten am 21. April 1961 die Namen berühmter Jagdflieger: das Aufklärungsgeschwader 51 hatte „*Immelmann*“ auf dem Ärmelband stehen, das Jagdbombengeschwader 31 „*Boelcke*“, und das Jagdgeschwader 71 „*Richthofen*“.

Die Namensverleihung sollte würdig begangen werden, und so verschickte der Stab des Inspektors der Bundesluftwaffe persönliche Einladungen zur Feier an Angehörige der beiden früheren Richthofen-Geschwader. Als ehemaliger Geschwaderadjutant und Staffelpkapitän gehörte ich fast selbstverständlich zu diesem Kreis. Dennoch war ich sehr erstaunt, als die Einladung vor mir lag. Sie trug die Unterschrift meines alten Freundes Hannes Trautloft, der mittlerweile Chef des Stabes des Inspektors der Luftwaffe geworden war.

„*Hannes*“, rief ich ihn an, „*bist Du sicher, daß das seine Ordnung hat?*“

„*Ganz sicher, Fälckchen. Wir haben den Personenkreis mit dem Inspekteur besprochen, und der hat alles abgenickt. Kommst Du?*“

„*Ich weiß nicht recht. Das muß ein Irrtum sein. Du weißt doch, wie der Inspekteur und ich zueinander stehen.*“

„*Also wirklich – ich bitte Dich. Das ist ein Anlaß, bei dem Persönliches keine Rolle spielen sollte, und ich glaube, das sieht er auch so. Du gehörst doch zweifellos zu denen, die sich um die Richthofen-Tradition verdient gemacht haben.*“

Es blieb dann doch nicht ganz so. Als dem Inspekteur wenig später bewußt wurde, worauf er sich eingelassen hatte, blockierte er zuerst die Einladung an Adolf Galland, den ehemaligen Richthofen-Staffelpkapitän und späteren General der Jagdflieger. Meines Namens ansichtig werdend, wies er Hannes Trautloft an: „*Falck?! Das ist mein Feind Nummer Eins. Laden Sie den sofort aus!*“

Hannes Trautloft weigerte sich mannhaft. Aber der Inspekteur fand einen promovierten Oberst i. G., der mir brieflich in gesetzten Worten mitteilte, daß die Veranstaltung wohl doch nicht ganz das Richtige für mich sei.

Der Inspekteur hieß Josef Kamhuber.

Dies rief den ehemaligen Generalmajor Theo Osterkamp auf den Plan, eine der großen Integrationspersönlichkeiten der deutschen Jagdflieger des Zweiten Weltkrieges. Osterkamp fuhr zur Hardthöhe und protestierte bei Kamhubers Vorgesetzten im

Namen der alten Richthofener gegen Gallands und meine Aussperrung, wurde aber beschieden, daß man hinter Kammhubers Verhalten stehe. Daraufhin blieben die ehemaligen Angehörigen der früheren Richthofen-Geschwader der Verleihungszeremonie fern. –

In meiner neuen Aufgabe bei North American Aviation war alles neu für mich; von den Beschaffungsprozessen beim Kauf von Militärflugzeugen verstand ich nicht das Geringste, aber ich konnte aus alten Kontakten ein neues Netzwerk knüpfen. Mancher, der mit mir in der früheren Luftwaffe gedient hatte, trug auch nun wieder die blaue Uniform, sodaß sich einige Türen öffneten. Bald hatte ich guten Zugang zum Verteidigungsministerium, zu wichtigen Regierungsbehörden und zur deutschen Luftfahrtindustrie. Ich lernte Bundestagsabgeordnete kennen und pflegte Verbindungen zum Verteidigungs- und zum Haushaltsausschuß. Nie zuvor hatte ich eine Aufgabe, die so viel Diplomatie erforderte. Ich war fast rund um die Uhr beschäftigt – aber mit einer Sache, die ich liebte und die mir Freude bereitete.

Eines Tages gab ich einen Empfang für Entscheider der Bundesluftwaffe und Manager von North American Aviation. Auch unser Pariser Repräsentant hatte sich angekündigt. Alles, einschließlich eines stimmungsvollen Abendessens, hatte ich bis ins Kleinste geplant und vorbereitet. Aber am Tag vor der Veranstaltung suchte unser Mann aus Paris das Restaurant auf, warf dort alle meine Arrangements über den Haufen und ersetzte sie durch sein eigenes Programm. Mir platzte der Kragen. In einem Telefongespräch mit unseren Leuten in Los Angeles legte ich dar, daß ich am besten wisse, wie man deutsche Offiziere behandle – aber wenn man der Meinung sei, daß mich ein amerikanischer Vertriebsmann noch überträfe, gäbe ich gern meinen Job zurück: dann könne die Firma ihre Geschäfte so betreiben, wie sie es für richtig hielte, aber eben ohne mich.

Der Abend fand so statt, wie ich ihn geplant hatte.

Allmählich trug meine Arbeit Früchte, und North American wollte außer mir als Berater noch einen festangestellten Mitarbeiter in Bonn etablieren. Es kam ein Amerikaner herüber, der nie zuvor im Ausland gewesen war und kein Wort deutsch sprach. Er war guten Willens und ein netter Kerl, aber ein wahrhafter Elefant im Porzellanladen. Als erstes setzte er durch, daß wir unsere diskreten Räumlichkeiten in der Lyngsbergstraße verließen und eine teure Villa am Godesberger Stadtpark bezogen; zwei weitere Sekretärinnen wurden eingestellt, und dann begann er das zu leben, was die Amerikaner „*the high life*“ nennen.

Um diese Zeit machte ich die Bekanntschaft des Deutschland-Repräsentanten von McDonnell, einem Flugzeughersteller mit Hauptsitz in St. Louis, Missouri. Zwar waren wir Wettbewerber, aber wir bekämpften uns nicht bis aufs Messer, sondern informierten und unterstützten uns gegenseitig, wenn es uns beiden nützte. Ich schätzte diesen professionellen Umgang miteinander sehr.

„*Wolf*“, seufzte mein Konkurrent eines Tages, „*es ist ein Jammer, daß Sie für North American arbeiten. Wir brauchen dringend einen deutschen Berater Ihres Formats. Zu dumm, daß Sie nicht bei uns anfangen können!*“

Ungelegen kam mir dieser Stoßseufzer durchaus nicht. „*Ich bin nicht mit der Company verheiratet*“, gab ich daher zurück, „*machen Sie mir ruhig ein Angebot.*“

Mit der Zeit fand ich Spaß an dieser amerikanischen Art, Menschen und Dinge anzupacken.

Ich traf ihn bald mit einigen Herren aus St. Louis zum Lunch und erhielt ein sehr gutes Vertragsangebot, zunächst auf ein Jahr befristet, wie es amerikanische Geschäfts-sitte war, und mit einem längeren Aufenthalt am Stammsitz des Unternehmens verknüpft. McDonnell wollte mich als unabhängigen Berater, nicht als Mitarbeiter beschäftigen. Darin lag ein gewisses Risiko, aber auch ein gewisser Reiz. Freie Mitarbeiter konnten zwischen einem Fixum und der Zusammenarbeit auf Kommissionsbasis wählen. Letzteres bedeutete unter Umständen immensen Wohlstand, wenn man Verträge wie etwa jenen zur Anschaffung der F-104 Starfighter durch die Bundesluftwaffe vermitteln konnte. Aber der Verkauf von Kampfflugzeugen war ein Geschäft ohne Netz und doppelten Boden, und daher schlug ich vor, gewisse Sicherheiten in den Vertrag aufzunehmen. Er enthielt schließlich eine ordentliche Grundvergütung, einen großzügigen Spesenetat und das Recht auf First-Class-Flüge, wohin mich meine Geschäfte auch immer führen mochten.

Bei North American kündigte ich mit einer Frist von zwei Wochen. Dort war man schockiert und wandte ein, daß das vertragswidrig sei. Aber genau so hatten wir es schwarz auf weiß festgeschrieben, und genau daran hielt ich mich.

Der Wechsel fand am 1. Mai 1966 statt.

Meinen Einstieg bei McDonnell bildete die Luftfahrtausstellung von Le Bourget, von der ich mit Eri direkt nach den USA flog, weil „*Mr. Mac*“ – wie der Firmeninhaber James S. McDonnell jr. von allen genannt wurde – mich kennenlernen wollte. Mr. Mac entpuppte sich als tadelloser Unternehmer von geradezu preußischem, wenn nicht gar spartanischem Format. Er führte straff, klar, kostenbewußt und bei alledem menschenfreundlich. Unsere Gespräche zogen sich über Stunden hin; er wollte über Deutschland, die Bundeswehr, Europa und seine politische Lage und natürlich über Militärflugzeuge alles von mir hören, was ich dachte und wußte.

Es wurden Jahre großen Erfolgs. Ohne auch nur einen einzigen Pfennig für die sogenannten kleinen Gefälligkeiten auszugeben, gelang uns der Verkauf von 88 Maschinen RF-4 E, der Aufklärer-Variante der F-4 Phantom an die Bundeswehr. Ihm folgte ein Auftrag über 144 Phantom-Jäger F-4 F und ein weiterer über 16 Maschinen, die für die Ausbildung deutscher Piloten in den USA angeschafft wurden.

McDonnell hatte schöne Büroräume in der Bad Godesberger Innenstadt, wo mir bald ein früherer Captain der US Navy aus St. Louis als Program Manager zur Seite stand. Da er weder Sitten und Gebräuche unseres Landes kannte noch etwa deutsch sprach, verließ er sich in aller Regel auf mein Urteil und folgte meinem Rat in geschäftlichen Angelegenheiten. Wir teilten nicht nur unsere Büros, sondern trafen uns auch öfter außer Dienst.

Wie in amerikanischen Unternehmen üblich, waren unsere Türen stets offen. Eines Tages meldete mir meine Sekretärin einen Besucher, und schon stand er auch im Türrah-

men. Er stellte sich vor und machte gleich deutlich, daß er nicht im Auftrag einer bestimmten Partei bei mir vorspräche – aber ich wisse doch sicher, daß unsere Parteien in ständiger Geldnot seien, weil Wahlkämpfe und andere Notwendigkeiten einiges kosteten. Es sei doch sicher wichtig für McDonnell, daß die Bundeswehr sich für den RF-4-Auklärer entscheiden werde, nicht wahr? Er könne garantieren, daß die Entscheidung in unserem Interesse fallen werde, wenn – und nun holte er mit gekonntem Schwung ein Papier aus seiner Aktentasche hervor – ja, wenn ich die Freundlichkeit hätte, dieses hier zu unterzeichnen. Der Vertrag sei von namhaften Juristen geprüft und einwandfrei. Er habe sich schon in der Vergangenheit bestens bewährt. Es handle sich hierbei um nichts weiter als eine Fünf-Prozent-Kommission für seine nützlichen Dienste, die auf ein schweizer Bankkonto zu überwiesen sei.

Äußerlich zerknirscht gab ich ihm zu bedenken, daß dies meine Befugnisse bei weitem überschreite, aber das bekümmerte ihn nicht: Ich könne gern einige Herrschaften in einer anderen Stadt anrufen, um Referenzen über ihn einzuholen.

Was hier gespielt wurde, war sonnenklar. Kaum war er verschwunden, rief ich Mr. Mac in St. Louis an und bat ihn um einen persönlichen Gesprächstermin, weil ich über das soeben Erlebte nicht am Telefon sprechen könne. Noch am selben Tag verließ ich Deutschland und traf um Mitternacht auf seinem Landsitz ein, wo er und Bob Little, sein Mann für Rüstungsverkäufe ins Ausland, mich erwarteten. Bob hatte während des Krieges Mustangs in Europa geflogen, und wir waren gute Freunde geworden. In wenigen Sätzen schilderte ich ihnen die Geschichte. Mr. Macs Reaktion erfolgte sofort und eindeutig. Er diktierte der wartenden Sekretärin fünf oder sechs Zeilen, die besagten, daß McDonnell ein Hersteller von Militärflugzeugen sei, die nur von Regierung zu Regierung verkauft würden; Vermittlungsdienste Dritter, seien sie Personen, Unternehmen, Agenturen oder andere Organisationen, kämen für McDonnell grundsätzlich nicht in Betracht.

Tags darauf befand ich mich bereits wieder auf dem Rückflug, nicht ohne meinen Besucher noch von den USA aus zum Frühstück in einem Bonner Hotel eingeladen zu haben. Dort erklärte ich ihm in dünnen Worten, wie wir zu seinem Angebot standen und zeigte ihm den Brief von James S. McDonnell. Zu gerne hätte er ihn mitgenommen. Aber das wußte ich zu verhindern.

Wie bald bekannt wurde, war der saubere Herr andernorts erfolgreicher gewesen und hatte zum Segen gewisser Organisationen erkleckliche Summen in die Schweiz geleitet. Das Verteidigungsministerium setzte ein Sonderreferat unter dem Beamten Rath ein, der herausfand, daß Repräsentanten anderer amerikanischer Flugzeugfirmen mit Geldzuwendungen, Geschenken, Reisen und dergleichen nicht gegeizt hatten. Raths Untersuchungen wurden durch den Umstand vereinfacht, daß mein Besucher in typisch deutscher Gründlichkeit genau Buch geführt hatte. Auch ich geriet im Verlauf der Untersuchungen in Verdacht und wurde mehrfach vernommen. McDonnell jedoch war sauber geblieben, wie uns schließlich auch DER SPIEGEL bestätigte. Ich bin noch heute stolz, behaupten zu können, daß unter meiner Mitwirkung das größte Geschäft zwischen der US-Luftfahrt-

industrie und der Bundesrepublik Deutschland zustandekam, das bis dahin getätigt worden war – ohne daß dabei auch nur ein einziges Mal illegal gehandelt worden wäre.

Zu den komplexen Vertragsverhandlungen setzte reger Reiseverkehr über den Atlantik ein: das Management von McDonnell traf sich mit Luftwaffenoffizieren, politischen Mandatsträgern, Spitzenbeamten der Ministerien und deutschen Lizenznehmern für die Teilefertigung. Ich war gleichzeitig mehr als dreißigmal mit deutschen Gästen drüben, unter ihnen meine früheren Kameraden Johannes Steinhoff, Günter Rall, Friedrich Obleser und andere, die mittlerweile zur Führungsspitze der neuen Luftwaffe zählten. Auch der junge Bundestagsabgeordnete Dr. Manfred Wörner flog die F-4 Phantom in St. Louis. Er wurde später Generalsekretär der NATO.

1967 kaufte McDonnell die Douglas Aircraft Co. in Los Angeles, die hauptsächlich Verkehrs- und Transportflugzeuge produzierte und in finanzielle Schieflage geraten war. Bei meiner ersten Reise dorthin wurde mir sofort klar, warum es so einfach gewesen war, die Firma zu schlucken: In krassem Unterschied zur frugalen Unternehmenskultur von McDonnell wurde hier nach echter Hollywood-Manier gearbeitet und gelebt.

Mr. Mac unterstützte die NATO voller Begeisterung. Das ging so weit, daß er den Jahrestag der Unterzeichnung des Nordatlantik-Vertrages zum Firmenfeiertag bei vollem Lohn erklärte. Angesichts der 135.000 Mitarbeiter und der Kosten für den ausgefallenen Produktionstag war das kein Pappentier und entsprang ehrlicher Überzeugung. Er hoffte, daß Wettbewerber seinem Beispiel folgen würden, blieb aber leider allein damit.

„Warum machen Sie das?“, fragte ich ihn einmal.

„Weil meine Leute morgens von ihren Kindern gefragt werden: ‚Dad, warum bleibst Du heute zuhause?‘. Und sie antworten dann: ‚Weil NATO-Tag ist.‘ Die Kinder werden nachfragen, was das bedeutet, und ihre Eltern werden es ihnen erklären müssen. So bleibt den Erwachsenen bewußt, wovon Frieden und Freiheit abhängen, und die Kinder lernen es auf diese Weise.“

Natürlich war und blieb der Wettbewerb um die Bundeswehr-Aufträge knochenhart, und manchmal wurde auch ein wenig foul gespielt, um sich einen kleinen Vorteil zu verschaffen. So sprach mich eines Tages Karl Damm, verteidigungspolitischer Sprecher der CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag und Mitglied des Verteidigungsausschusses, mit sorgenumwölkter Stirn auf die F-4 Phantom an. Er habe gehört, daß der Ausfall eines der beiden Triebwerke der Phantom sofort den Ausfall des anderen zur Folge habe, so daß die Besatzung entweder abspringen müsse oder verloren sei. Das konnte nur von der Konkurrenz in die Welt gesetzt worden sein. Aber ich versprach ihm, der Sache nachzugehen.

Für den nächsten Washington-Besuch des Verteidigungsausschusses arrangierte ich einen Abstecher nach St. Louis, bei dem Damm die Gelegenheit erhielt, in einer F-4 mitzufliegen. Im Flug schaltete der Testpilot ein Triebwerk ab, ohne daß das andere irgendwelche Reaktionen zeigte, landete und startete auf dem einzigen laufenden Triebwerk problemlos durch und ließ schließlich einen beeindruckten Karl Damm aus dem Cockpit