

Wehrtechnischer Mittelstand – es tut sich was!

Initiativgruppe Mittelstand im FKH, Dipl.-Kfm. Nico Scharfe

„Der wehrtechnische Mittelstand hat für die Bundeswehr und damit für die Ausrüstung der Soldatinnen und Soldaten, aber auch als Zulieferer für die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, eine herausgehobene Bedeutung. Gerade in Bezug auf Sicherheit von Lieferketten gewinnen gewachsene und vertrauenswürdige Strukturen und Verbindungen zunehmend an Wichtigkeit.“ So ist die Wahrnehmung des Bundesministers der Verteidigung und auch die des Autors. Dieser Artikel soll darlegen, dass sich unter der aktuellen Leitung des Hauses deutlich zeigt, dass den Worten nun auch Taten folgen. Der Gedanke einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit wird auf eine neue Ebene gebracht. Das ist lobenswert.

Parlamentarischer Abend am 7. September 2022 in Berlin

Unter dem Thema „Aktuelle Perspektiven des Wehrtechnischen Mittelstandes“ haben der Parlamentarische Staatssekretär im Bundesministerium der Verteidigung, Herr Thomas Hitschler MdB, und ich in meiner Rolle als Leiter der Initiativgruppe Mittelstand (IGMI), mit Impulsvorträgen in die Thematik eingeführt. Anschließend wurde das Thema im Rahmen einer Podiumsdiskussion mit den Herren Andreas Schwarz MdB, Ingo Gädechens MdB sowie Dr. Marcus Faber MdB vertieft. In meinem Impulsvortrag habe ich auf die Tatsache hingewiesen, dass die Vergabe an den wehrtechnischen Mittelstand seit 2019 nahezu unverändert geblieben ist und proportional zu den Gesamtausgaben des BMVg gesunken ist. Die Sorge des wehrtechnischen Mittelstands ist unbestritten, dass die investiven Mittel – auch solche aus dem Sondervermögen – im Mittelstand nicht ankommen. Um das Sondervermögen einzusetzen, werden deutlich größere und nicht quantitativ mehr Verträge die Konsequenz sein. Da die Beschaffungsbehörden bei gleichbleibender Größe nun wesentlich mehr Auftragsvolumen zu vergeben haben, wird diese Ausgangssituation für (ausländische) Großunternehmen von Vor-

teil sein. Inwieweit die Großunternehmen dann Unteraufträge an den wehrtechnischen Mittelstand weiterreichen, bleibt fraglich und wird politisch und in den Vergabeverfahren bis dato nicht explizit eingefordert. Hinzu kommt, dass gerade die „kleinen Aufträge“, die nun angesichts der 25 Mio. Euro Vorlagen und fehlender Kapazitäten verdrängt werden, für den wehrtechnischen Mittelstand essentiell sind. In meinem Impulsvortrag als Leiter IGMI habe ich empfohlen, messbare Ziele im Sinne des wehrtechnischen Mittelstands durch die Politik zu formulieren und auch Maßnahmen vorgeschlagen.

Eine gemeinsam mit dem BMVg verabschiedete Definition ermöglicht die Messung des Vergabevolumens an den wehrtechnischen Mittelstand. Diese Messung lässt die Erstellung eines aktuellen Lagebilds „wehrtechnischer Mittelstand“ zu. Alle sprechen vom Mittelstand als „Rückgrat“ der deutschen Industrielandschaft. Dieses Rückgrat hält aber nur, wenn es stark und stabil ist und bleibt. Wenn die Aufträge schwinden oder der wehrtechnische Mittelstand nicht mit dem Rest der Industrie entsprechend mitwächst, dann bricht es.

Deshalb gilt es strategisch, die nationalen Lieferketten über die Systemhäuser hinaus zu stärken und abzusichern. Auf diese Weise werden auch Direktvergaben in nachvollziehbarer Weise begründet (u.a. Schlüsseltechnologien). Der wehrtechnische Mittelstand hat gerade in der Wartung und Pflege von (ausländischen) Großsystemen vor Ort mit seiner Flexibilität und Expertise eine wichtige Bedeutung. Wenn im Wettbewerb Großsysteme vergeben werden, sollte der Anteil des wehrtechnischen Mittelstands als ein Erfüllungskriterium in die Bewertung des wirtschaftlichsten Angebots einfließen. Wenn es zu einer Direktvergabe kommt, dann ist auch die Vorgabe einer wehrtechnischen Mittelstands-Quote berechtigt, damit sich das strategische Anliegen des Auftraggebers in der gesamten Lieferkette wiederfindet. Beides ist möglich und

nachvollziehbar begründbar. Das Vorgehen, eine Beteiligung des Mittelstands einzufordern und zu bewerten, sollte zum Standard werden. Lediglich Abweichungen von dieser Regel sollten begründet werden, und nicht umgekehrt.

Gleichzeitig ist die Einführung eines abteilungs- und projektübergreifenden, aktiven Lieferantenmanagements qualitätssteigernd. Eine gute und langjährige Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber muß sich für den Auftragnehmer lohnen. Es darf nicht sein, dass vom öAG erlebte Schlechtleistungen bei der Bewertung des Auftragnehmers in einer weiteren Vergabe unberücksichtigt bleiben.

Mehr direkte 25 Mio. Euro Vergaben an den wehrtechnischen Mittelstand fördern diesen und unterstützen ihn darin, die notwendigen Kapazitäten aufzubauen. Der wehrtechnische Mittelstand kann durchaus im Wettbewerb gegenüber anderen, die „too big to fail“ sind, in ausgewählten Nischen bestehen. Dafür bedarf es einen entsprechenden Willen und Einsatz.

Wir brauchen mehr Innovationen für eine Überlegenheit im Einsatz. Aktuelle Themen wie Künstliche Intelligenz oder Miniaturisierung finden nicht nur bei den großen Firmen statt, sondern insbesondere bei Firmen, die schnell und adaptionsfähig sind: dem Mittelstand. Eine deutlich höhere Vergabe von FuT-Mitteln für strategische Projekte sollte direkt und unkompliziert an den Mittelstand erfolgen können. Die Mittel sollten konkret dahin fließen, wo auch an der Sache geforscht und entwickelt wird. Hier hat der Mittelstandsausschuss des BDSV bereits gute Vorschläge zur Verbesserung unterbreitet.

Mein mit Abstand wichtigster Wunsch ist jedoch, dass wir vermehrt in Partnerschaften denken. Die Herausforderungen der Zeitenwende und den erfolgreichen Widerstand gegen Kriegstreiber werden wir nur gemeinsam bestehen.

Jeder hat seine Rollen und Verantwortungen, aber ohne ein Miteinander

wird es nicht funktionieren. Ich bin davon überzeugt, dass das Ziel von Bund und Industrie deckungsgleich ist: Alle wollen der Bundeswehr die beste Ausrüstung fürs Geld zeitnah zukommen lassen. Wir sollten uns nicht nur beklagen, sondern aktiv die Dinge gestalten und mitwirken. Weniger predigen, weniger debattieren und mehr Dialog. Dies gilt es für alle Seiten anzustreben. Die Politik hat uns allen Mut gemacht, dass es voran geht, denn sie geht voran. Das 100 Mrd. Euro Sondervermögen hat niemand in dieser Form und so umgehend erwartet. Es zeigt eine bemerkenswerte Klarheit im Vorangehen. Diese außergewöhnliche Entscheidung wurde mit erheblichen Maßnahmen von der aktuellen Regierung begleitet: Es wurde eine Task Force zur Optimierung des Beschaffungswesens eingerichtet und das Vergaberecht wurde angepasst, um Handlungsspielräume in diesen Zeiten zu schaffen: durch Erhöhung der Wertgrenze für Direktvergaben, den Erlass für Dringlichkeitsbeschaffungen im vereinfachten Verfahren und die Anwendung bestehender Ausnahmetatbestände.

Außerdem wurde das Bundeswehrbeschaffungsbeschleunigungsgesetz (BwBBG) auf den Weg gebracht. Aber es besteht nun die Herausforderung, wie das mutige und proaktive Vorgehen unserer Bundesregierung sich mit den Interessen des wehrtechnischen Mittelstands verbinden lässt.

Genau hier zeigt das BMVg, geführt durch den parlamentarischen Staats-

sekretär, Thomas Hitschler MdB, Umsetzungswillen, um zwischen Politik, Ministerium und Mittelstand eine Brücke zu bauen. Er beließ es nicht bei den uns allen bekannten „Sympathiebekundungen“ für den Mittelstand, sondern vertrat in seiner Rede den partnerschaftlichen Ansatz und versprach hier Taten folgen zu lassen: Zum einen mündete dies in die Aktualisierung des „Konzepts des Bundesministeriums der Verteidigung zur Stärkung des wehrtechnischen Mittelstands“ von 2016. Zum anderen in der Errichtung eines „Runden Tisches Wehrtechnischer Mittelstand“ auf Ebene des Staatssekretärs, um „den Dialog mit dem wehrtechnischen Mittelstand weiter zu intensivieren und zu institutionalisieren“.

Mittelstandskonzept 2.0

Im November 2022 wurden die Interessenvertreter durch das BMVg gebeten, konkrete Vorschläge zur Verbesserung der Situation des wehrtechnischen Mittelstands zu unterbreiten. Federführend ist hier das Referat A13. Im Dezember 2022 wurde sich dazu persönlich ausgetauscht. Das Papier durchläuft nun im 2. Entwurf eine finale Abstimmungsphase und wird das Konzept von 2016 ablösen. Wir erleben hier eine sehr konstruktive und offene Zusammenarbeit, die aber natürlich nicht alle Wünsche abbilden wird. Dennoch wird die Zusage des Staatssekretärs, sich inhaltlich mit den Interessen des wehrtechnischen Mittelstands auseinanderzusetzen, umgesetzt.

Runder Tisch Wehrtechnischer Mittelstand

Staatssekretär Hitschler MdB hat nun schon zweimal zum Runden Tisch Wehrtechnischer Mittelstand in das BMVg eingeladen. Sowohl am 28. Februar 2023 als auch wenige Monate später am 8. Mai 2023. Das gab es so noch nie. Die avisierte Neuaufgabe der partnerschaftlichen Zusammenarbeit wurde hier unter seinem Vorsitz verdeutlicht und sehr glaubhaft vermittelt. Teilnehmer waren Interessenverbände des wehrtechnischen Mittelstands und entsprechende Ansprechpartner im Ministerium. Auch die Präsidentin des BAAINBw, Frau Lehnigk-Emden, nahm an beiden Sitzungen teil, was für den inhaltlichen Austausch sehr wichtig ist. Der wehrtechnische Mittelstand ist sehr dankbar dafür, dass sich der Staatssekretär als Ansprechpartner für den Mittelstand zur Verfügung stellt.

Unterstützung und Zuspruch von höchster Stelle im BMVg

Der Bundesminister Boris Pistorius führt regelmäßig Gespräche mit der Industrie und weicht mit diesem Ansatz von seinen Vorgängerinnen ab. Meines Erachtens ist das der richtige Weg. Denn eine partnerschaftliche Zusammenarbeit kann nur erwachsen, wenn persönliche Gespräche geführt werden und ein Austausch stattfindet. Wir brauchen den beidseitigen Perspektivwechsel, um uns bei der Identifikation der Anforderung und deren Umsetzung gegenseitig zu helfen. Der Minister nahm sich am 8. Mai 2023 die Zeit, dem wehrtechnischen Mittelstand seine Anerkennung auszusprechen und ausdrücklich dessen Bedeutung hervorzuheben. Auch das gab es so noch nie. Neben der Sicherstellung der finanziellen Mittel führte er drei weitere Hauptziele seiner aktuellen Arbeit an: Die Sicherstellung der Unterstützung für die Ukraine, die Sicherstellung einer einsatzbereiten Bundeswehr und die Vermittlung der sicherheitspolitischen Zusammenhänge in unsere Gesellschaft. Bezüglich der letzten drei Hauptziele ist auch der wehrtechnische Mittelstand gefordert und kann sowohl in der Ausrüstung als auch mit seiner gesellschaftlichen Verankerung in Deutschland einen signifikanten Beitrag leisten. Dieser Verantwortung sind wir uns als Mittelstand bewußt und die anerkennenden Worte des Bundesministers der Verteidigung motivieren uns hier im Sinne der partnerschaftlichen Zusammenarbeit zusätzlich.

Foto: Bundeswehr/Elbe



Staatssekretär Hitschler MdB (2ter von rechts) am 28.02.23 beim Runden Tisch Wehrtechnischer Mittelstand im BMVg