

# Konzept zur Mittelstandspolitik –

## Rahmenbedingungen aus Sicht der Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft

März 2013



Bundesverband der Deutschen  
Luft- und Raumfahrtindustrie e.V.

[www.bdli.de](http://www.bdli.de)



[www.bdsv.eu](http://www.bdsv.eu)



[www.bitkom.org](http://www.bitkom.org)



[www.dwt-sgw.de](http://www.dwt-sgw.de)



[www.fkhev.de](http://www.fkhev.de)



Die Elektroindustrie

[www.zvei.org](http://www.zvei.org)

## Konzept zur Mittelstandspolitik – Rahmenbedingungen aus Sicht der Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft

### ■ Industrielle Bedeutung und Positionierung

**Der wehrtechnische Mittelstand ist Rückgrat und wichtiger Innovationsmotor der deutschen Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft.** Mittelständische Unternehmen leisten sowohl eigenständig als auch im Verbund mit anderen Mittelständlern und als Partner der Systemhäuser wertvolle und unverzichtbare Beiträge. Der Mittelstand zeichnet sich aus durch Innovationskraft, Wettbewerbsfähigkeit, Flexibilität, Effizienz und verlässliche Leistungserbringung. So hat unsere mittelständisch geprägte Subsystem- und Ausrüstungsindustrie eine robuste und leistungsfähige Entwicklungs-, Herstellungs- und Versorgungskette geschaffen und bietet neben nutzerangepassten Dienstleistungen Produkte und Lösungen, die in vielen Bereichen weltweit führend sind.

Der Schlüssel zur Aufrechterhaltung der Leistungsfähigkeit dieses deutschen Mittelstands ist, für ihn faire Rahmenbedingungen für den nationalen wie internationalen Wettbewerb herzustellen. Deshalb müssen politische Entscheidungen und konkrete Maßnahmen konsequent auf die **Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit und der Kraft des wehrtechnischen Mittelstands** zielen. Mit Blick auf das Leitmotiv einer fairen und offenen Beteiligung an nationalen und internationalen Vorhaben **aller** deutschen Unternehmen ist daher die Einbindung des wehrtechnischen Mittelstands - bei größeren Vorhaben auch als Unterauftragnehmer und Zulieferer für die Systemhäuser - bereits im Rahmen von Ausschreibungen oder freihändigen Vergaben zu verbessern.

Die Notwendigkeit tief greifender Veränderungen im Rahmen der Neuausrichtung der Bundeswehr ist in Verwaltung und Wirtschaft akzeptiert. Dies gilt ebenso für die Tatsache, dass der Mittelstand eine entscheidende Rolle in der gesamten Wertschöpfungskette der Wehrtechnik und Wehrwirtschaft innehat. Vor allem den mittelständischen Unternehmen ist dabei sehr bewusst, dass der eingeleitete Reformprozess Veränderungen und Einschnitte auf allen Seiten und über viele Jahre mit sich bringen wird.

Der Mittelstand benötigt einen Wandel zu schlankeren Führungs- und Entscheidungsprozessen in der Bundeswehr und eine Rückbesinnung auf die rüstungswirtschaftliche Vielfalt und Exzellenz. Der Mittelstand ist in besonderem Maß flexibel, effektiv, effizient und bietet eine umfassende wettbewerbliche Vielfalt.

Der Mittelstand als Know-how-Träger dieser besonders im nationalen Interesse liegenden Sicherheits- und Verteidigungsbranche versteht sich etwas umfassender als in förderrechtlich orientierten KMU-Definitionen. Abgestimmt zwischen den unterzeichnenden Verbänden (/Vereinen) und dem BMVg zählen diejenigen Unternehmen zum deutschen wehrtechnischen Mittelstand, die

- ihren Unternehmenssitz in Deutschland haben und
- bis zu 1.000 Mitarbeiter beschäftigen und
- einen Jahresumsatz von nicht mehr als 300 Mio. EUR erzielen und
- ihre strategische Ausrichtung in den Marktsegmenten Verteidigung und Sicherheitstechnik haben und
- ihre Wertschöpfung überwiegend in Deutschland erbringen.



Bundesverband der Deutschen  
Luft- und Raumfahrtindustrie e.V.

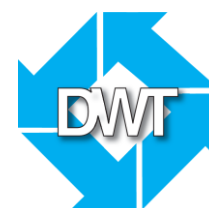
[www.bdli.de](http://www.bdli.de)



[www.bdsv.eu](http://www.bdsv.eu)



[www.bitkom.org](http://www.bitkom.org)



[www.dwt-sgw.de](http://www.dwt-sgw.de)



[www.fkhev.de](http://www.fkhev.de)



Die Elektroindustrie

[www.zvei.org](http://www.zvei.org)

Bei der Umsetzung der Strukturreform der Bundeswehr müssen die folgenden zentralen Forderungen Berücksichtigung finden:

#### ■ Angemessene Beteiligung für den wehrtechnischen Mittelstand bei Großvorhaben

Die Verbände begrüßen ausdrücklich die Klarstellung in § 10 Abs. 1 der Vergabeverordnung Verteidigung und Sicherheit (VSVgV), dass die Mittelstandsklausel des § 97 Abs. 3 GWB auch für die Beschaffung von wehrtechnischem Material gilt. Mit Blick auf die Zielvorstellung einer fairen, offenen Beteiligung aller deutschen Unternehmen im Wettbewerb muss bei öffentlichen Vergaben auch und vor allem der Einbindung des wehrtechnischen Mittelstands ein Ziel des Kunden sein. Es gilt, seine Kompetenzen, Produkte und Referenzen für den Auftraggeber sichtbar zu machen. – In der Praxis kann die angemessene Beteiligung des Mittelstands vor allem durch folgende Maßnahmen umgesetzt werden:

- Das BAANBw und andere öffentliche Auftraggeber müssen die Losvergabe von Aufträgen als Regelfall ansehen.
- Die Verbände begrüßen auch, dass die VSVgV System-Angebote von mittelständischen Allianzen vergaberechtlich gleichstellt (§ 21 Abs. 5). In der Praxis sind die Ausschreibungen so zu gestalten, dass diese Konsortien gleichberechtigte Chancen auf den Zuschlag erhalten.
- Der Mittelstand wünscht sich den Erhalt des Wettbewerbs auf der System-, Subsystem- und Komponentenebene, damit dem militärischen Nutzer - auch durch den wehrtechnischen Mittelstand - optimale Leistungen angeboten werden können,

#### ■ Transparenz und Mitwirkung bei Vergaben im Bereich Forschung und Technik (FuT) sowie bei Einsatzbezogenen Beschaffungen

Die mittelständisch geprägten wehrtechnischen Unternehmen sind auf Ebene ihrer Kernfähigkeiten innovativ, beweglich und deutlich schneller. Durch die aktuelle FuT-Förder- und Vergabep Praxis sowie die intransparente Bedarfsfeststellung stehen der Aufwand für Akquisition, Angebotserstellung und der unternehmerische Nutzen aber für den Mittelstand in keinem Verhältnis. Gründe hierfür sind insbesondere **der hohe administrative Aufwand** sowie die komplexen und **vielfältigen Pfade zur Förderung von Forschung und Technologie**.

Dies führt dazu, dass der **Mittelstand im Bereich FuT unterrepräsentiert ist**. Ziel muss die **Aufteilung des Forschungsschwerpunktes in überschaubare Fach- und Teillose** sein, um den Mittelstand früher und besser zu involvieren und mittelständische Innovationen zu integrieren.

Nur so ist es möglich, dass eigene und fremdfinanzierte FuT-Ergebnisse des Mittelstandes berücksichtigt werden können.

**Die industrielle Beteiligung in den IPT im Ausrüstungs- und Nutzungsprozess (CPM) ist rechtsicher zu gestalten, so dass für die Unternehmen keine nachteiligen Folgen im Vergabeverfahren entstehen.**

**Erfahrungen und deren Ableitungen aus den laufenden militärischen Einsätzen müssen auch den mittelständischen Unternehmen pro-aktiv und einfach vorwettbewerblich zugänglich gemacht werden.** Das Denken „vom Einsatz her“ entspricht in besonderem Maße den Stärken des Mittelstandes. Bei einsatzbedingten Beschaffungen kann der Mittelstand durch innovative Lösungen, häufig auf Basis von marktverfügbaren Produkten, schnell und bedarfsgerecht beitragen.



Bundesverband der Deutschen  
Luft- und Raumfahrtindustrie e.V.

[www.bdli.de](http://www.bdli.de)



[www.bdsv.eu](http://www.bdsv.eu)



[www.bitkom.org](http://www.bitkom.org)



[www.dwt-sgw.de](http://www.dwt-sgw.de)



[www.fkhev.de](http://www.fkhev.de)



[www.zvei.org](http://www.zvei.org)

Auch der **Mittelstand muss daher regelmäßig in die Überlegungen zu einsatzbezogenen Beschaffungen einbezogen werden und die Möglichkeit zur Vorstellung von Lösungsansätzen erhalten**. So wird erleichtert, dass die zu beschaffende Ausrüstung genau den Bedarf unserer Soldaten im Einsatz trifft und schneller und mit hoher Qualität verfügbar oder wieder einsetzbar wird.

#### ■ Rolle des Mittelstandsbeauftragten

Das Konzept des Beauftragten/Ansprechpartners für den Mittelstand sollte ausgebaut werden. Die Beibehaltung der „Ansprechstelle für den Mittelstand“ im BMVg auf Unterabteilungsleiter-ebene wird begrüßt. Allerdings **sollte die Funktion des „Mittelstandsbeauftragten“ in seiner Wirkungsfähigkeit noch weiter gestärkt und sichtbar gemacht werden**, so dass der Mittelstandsbeauftragte **strategische außerwettbewerbliche Aspekte** (vom Bund finanzierte Entwicklungen, mittelständische Kernkompetenzen usw.) **vor Vergabe einbringen** kann. Es gilt weiterhin der Appell an die Politik: Die Kompetenz des Mittelstandsbeauftragten muss vor, während und nach der Vergabe abgerufen und genutzt werden.

**Konkret sollte der Mittelstandsbeauftragte im neuen Rüstungsprozess ein entsprechendes Informations- und Mitspracherecht erhalten.**

#### ■ Vereinfachung in der Vergabe von öffentlichen Aufträgen

Die Ausgestaltung des Verfahrens (z.B. Fristen, Nachweisanforderungen) muss den Organisationsgrad des Mittelstandes berücksichtigen

#### ■ Eindeutige und klare Aussagen zu Ausfuhrangelegenheiten

Der gesamte wehr- und sicherheitstechnische Sektor Deutschlands ist mehr denn je vom Export abhängig und muss dort auch im internationalen Wettbewerb bestehen. Mittelständische Unternehmen haben nicht die Kapazitäten wie große Unternehmen, um Ausfuhrkontrollexperten und deren Stäbe vorzuhalten. Ihnen fehlt in der Regel die Kapazität, schwierige Regelungen zu erkennen und die sich bietenden Exportmöglichkeiten im Dialog mit den Behörden zu erörtern – der Mittelstand ist auf gut verständliche, klare und eindeutige Regelungen angewiesen, die zudem keine Benachteiligungen im internationalen Vergleich erzeugen.

Wichtig sind **eine klare und abschätzbare Exportgenehmigungspolitik sowie die Einführung schnellerer Genehmigungsverfahren einschließlich umgehender verbindlicher Aussagen bei Anfragen in Bezug auf Export- und Verbringungsgenehmigungen.**

Eine zentrale Stelle der Bundesregierung zur Exportunterstützung ist erforderlich.



Bundesverband der Deutschen  
Luft- und Raumfahrtindustrie e.V.

[www.bdli.de](http://www.bdli.de)



[www.bdsv.eu](http://www.bdsv.eu)



[www.bitkom.org](http://www.bitkom.org)



[www.dwt-sgw.de](http://www.dwt-sgw.de)



[www.fkhev.de](http://www.fkhev.de)

März 2013



Die Elektroindustrie

[www.zvei.org](http://www.zvei.org)