



Förderkreis Deutsches Heer e. V.

Initiativgruppe Mittelstand im FKH führt erfolgreich Parlamentarischen Abend zu den aktuellen Perspektiven des wehrtechnischen Mittelstandes durch

Der Erfolg des deutschen Wirtschaftsmodells beruht unter anderem auf seinem innovativen Mittelstand, der schnell am Markt reagieren kann. Dies gilt im Prinzip auch für den wehrtechnischen Mittelstand.

Angesichts der Herausforderungen und Chancen im Zusammenhang mit dem Sondervermögen der Bundeswehr hat Nico Scharfe, Geschäftsführer PLATH (Hamburg) und Vorsitzender der Initiativgruppe Mittelstand beim Förderkreis Deutsches Heer (FKH), auf einem verbandsübergreifenden Parlamentarischen Abend in Berlin, veranstaltet durch den FKH Anfang September, eine kritische Bestandsaufnahme und aktuelle Perspektiven vorgelegt.

Diese lesen sie komplett in einem Auszug der griephan-briefe Nr. 36, in dem sie am 9.9. erstmalig erschienen war.

Unter anderem stellt Nico Scharfe fest, dass die Politik bemerkenswertes geleistet hat. Mit Mut und Tatkraft haben Politiker sich der geänderten Lage schnell angepasst. Im Sinne des Landes und der Soldaten.

Diese Anpassungen werden nicht folgenlos sein – für die Politik, die den Anfang gemacht hat, für die Vergabebehörden und auch für die Unternehmen, die sich als Lieferanten bewerben.

Und das Anliegen aller: wie kommen die bereitgestellten investiven Mittel zeitnah in Form von guter Ausrüstung zum Soldaten?

Insgesamt stimmen trotz der Sorgen des wehrtechnischen Mittelstands, dass nur die großen Aufträge vergeben werden und der Mittelstand zurückbleibt, die Signale aus der Politik positiv, dass es voran geht. Das heißt aber noch nicht, dass damit die Ampel für den Mittelstand auf grün gestellt ist.

Folgende Empfehlungen seien deshalb erlaubt auszusprechen:

- Mehr Vergaben an den wehrtechnischen Mittelstand – jährlich steigend.

Der Erfolg ist mess- und kontrollierbar und über ihn wird im Rüstungsbericht berichtet.

- Mehr Innovation – für die technische Überlegenheit im Einsatz.

Eine deutlich höhere Vergabe von FuT-Mitteln für strategische Projekte direkt und unkompliziert an den Mittelstand. Konkret dahin, wo auch an der Sache geforscht und entwickelt wird.

- Vermehrtes Denken in Partnerschaften.

Jeder für sich kommt nicht allein zum Ziel. Alle haben Rollen und Verantwortungen, aber ohne ein Miteinander wird es nicht funktionieren.

Lesen Sie nachfolgend die kritische Bestandsaufnahme, aktuelle Perspektiven und Empfehlungen von Nico Scharfe komplett in diesem Auszug der griephan-briefe Nr. 36.

griephan BRIEFE

Fachinformationen zum Geschäftsfeld
der gesamtstaatlichen Sicherheit

www.griephan.de

Jahrgang 58 ■ Ausgabe 36/22 ■ 09. September 2022

Der Mittelstand & die Wehr

Der Erfolg des deutschen Wirtschaftsmodells beruht unter anderem auf seinem innovativen Mittelstand, der schnell am Markt reagieren kann. Dies gilt im Prinzip auch für den wehrtechnischen Mittelstand. Angesichts der Herausforderungen und Chancen im Zusammenhang mit dem **Sondervermögen Bundeswehr** hat Nico **Scharfe**, Geschäftsführer **Plath** (Hamburg) und Vorsitzender der Initiativgruppe Mittelstand beim **Förderkreis Deutsches Heer** (FKH), eine kritische Bestandsaufnahme und aktuelle Perspektiven auf einem Parlamentarischen Abend des FKH in Berlin vorgelegt. Die griephan-relevanten Aussagen in der Übersicht (Hervorhebung Redaktion):

Bestandsaufnahme

Hier hilft der 15. Rüstungsbericht des BMVg. Der Bericht beschäftigt sich auch mit dem wehrtechnischen Mittelstand. Wehrtechnischer Mittelstand als Definition:

- nicht mehr als 1.000 Beschäftigte,
- nicht mehr als 300 Mio € Jahresumsatz,
- Wertschöpfung überwiegend in Deutschland und
- strategische Ausrichtung im Marktsegment Wehrtechnik (Bereitstellung von Gütern und Dienstleistungen, die zur Erfüllung des Auftrages der Bundeswehr nötig sind).

*Basis ist hier eine freiwillige Selbstauskunft, abgerufen durch das **BAAINBw** (1.364 Unternehmen).*

Vergaben an den Wehrtechnischen Mittelstand

Die Vergaben sind

- 2019: rund 857 Mio €,
- 2020: rund 856 Mio € und
- 2021: rund 861 Mio €.

*Also nahezu unverändert – gleiches gilt auch für die Anzahl der Aufträge. Dazu muss aber auch gesagt werden, dass die **investiven Ausgaben im gleichen Zeitraum deutlich gestiegen sind. Wenn also die Ausgaben des Bundes deutlich steigen und das Auftragsvolumen des wehrtechnischen Mittelstands gleich bleibt, dann kommen finanzielle Mittel beim Mittelstand zunehmend weniger an.***

Wo sind diese Mittel hingewandert? Entweder ist es bei den großen Unternehmen verblieben oder direkt oder indirekt ins Ausland gegangen. Wichtig: Es ist nicht über den Umweg großer Unternehmen an den wehrtechnischen Mittelstand gegangen, denn dazu steht im Rüstungsbericht:

„In allen Verträgen des BAAINBw, deren Auftragswert fünf Mio € (netto) überschreiten, ist seit dem 01.07.2019 eine Verpflichtung zur Meldung von Unteraufträgen ab einem Unterauftragswert von 50.000 € (netto), beschränkt auf die erste Stufe [...] zu vereinbaren. Diese wiesen im Kalenderjahr 2021 ein Gesamtvolumen von 33,4 Mio € auf.“

Mehr (alter) Wein in alten Schläuchen? Alter Wein in alten Schläuchen und dabei mehr Wein bei gleichviel alten Schläuchen wird nicht funktionieren!

Die Bereitstellung von Mitteln und die Durchführung der Vergabe sind kommunizierende Röhren in der Verwaltung. Die Frage ist, ob das disruptive Vorgehen unserer Politik sich auch in der Vergabe fortführt. In den ersten vier Monaten 2022 gab es eine 25 Mio €-Vorlage. Insgesamt sind im BAAINBw nur 89 Prozent der Dienstposten besetzt. Es fehlen also 1.316 Mitarbeiter.

Vergabe & Sorgen

Die Vergabe an den wehrtechnischen Mittelstand ist seit 2019 nahezu unverändert und sinkt proportional zu den Gesamtausgaben des Bundes. Der Bund hat deutlich mehr Vorhaben zu realisieren, aber bei gleicher Belegschaftsstärke. Der Mittelstand hat die Sorge nur nachrangig betrachtet oder sogar vergessen zu werden: so bei der Priorisierung der 25 Mio €-Vorlagen Die Vergabekapazitäten sind knapp und das **BAAINBw wird sich auf die Beschaffung von Großprojekten konzentrieren.** Quantitativ ist das nachvollziehbar.

Dadurch besteht die Sorge, dass Personal in der Vergabe für „kleinere Aufträge“ und „FuT-Verträge“ nicht mehr zur Verfügung steht. Es reduzieren sich die Anzahl von kleinen Aufträgen (500.000 € bis fünf Mio €). Ein Wegfall dieser kann für ein mittelständisches Unternehmen bestandsgefährdend sein und Lieferketten wegbrechen lassen. Es geht nicht um die Sorge, dass dann keine Mittel mehr da sind, um andere wichtige und dringliche Dinge beim Mittelstand zu beschaffen, sondern dass es keine Kapazität gibt, dies zu tun.

Großeinkauf im Ausland ohne Vorgabe nationaler Lieferketten

*Es macht durchaus Sinn, im Sinne der schnellen Verfügbarkeit Güter im Ausland zu beschaffen oder internationale Kooperationen aufzubauen. Die Sorge ist, dass dabei national notwendige Lieferketten nicht vom Bund eingefordert werden. Wartung, Instandsetzung und technisch-logistische Betreuung sind für den wehrtechnischen Mittelstand sehr wichtige Themen, wo etablierte Abläufe und Kundennähe eingebracht werden können. **Eine weitreichende strategische Vorgabe seitens des Bundes wird aber von vielen vermisst.** Gleiches gilt bei Projekten wie FCAS und MGCS.*

*Die Sorge des wehrtechnischen Mittelstands liegt darin, dass die **Karawane ins Ausland zieht und der Mittelstand zurückbleibt**, erst die großen Unternehmen dran sind, die Kapazitäten fehlen für schnelle Vergaben von kleinen Aufträgen.*

Lösungen

Damit komme ich zu meinem heutigen Lieblings-Agendapunkt, denn ich glaube, es tut sich etwas, weil sich auch etwas tun muss. Hier möchte ich eine bekannte Persönlichkeit aus dem BMVg zitieren: „Es geht nicht um wenig, es geht nicht um viel – es geht um alles!“ Was können wir tun, damit der Mittelstand seinen Beitrag in Form von Schnelligkeit, Flexibilität und Innovation für eine schnelle Ausrüstung unserer Soldatinnen und Soldaten leisten kann? Die Politik hat uns Mut gemacht, dass es voran geht, denn sie geht voran:



Elbit Systems™
Deutschland



TRUPPE MIT DURCHBLICK

HattoriX

Mit unseren Target-Acquisition-Systemen verfügen abgeseessene Einheiten über die perfekte Ausstattung zur AR-assistierte, georeferenzierte Zielaufklärung und Überwachung – um immer einen Schritt voraus zu sein.

www.elbitsystems-de.com

100 Mrd Sondervermögen

- Task Force zur Optimierung des Beschaffungswesens
- Flexibilisierung im Bereich des Vergaberechts
- Wertgrenze für Direktvergaben für den Geschäftsbereich BMVg erhöht
- Erlass für Dringlichkeitsbeschaffungen im vereinfachten Verfahren
- Erlass zur Anwendung bestehender Ausnahmetatbestände

Und: Das Bundeswehrbeschaffungsbeschleunigungsgesetz/BwBBG [[griephan 28/22](#)] wurde auf den Weg gebracht. Dort heißt es sogar in einem Entschließungsantrag der Ampelfraktionen: „Um die mittelständischen Interessen auch im Rahmen des Geltungsbereichs des Bundeswehrbeschaffungsbeschleunigungsgesetzes zu wahren, soll der Auftraggeber diese Interessen weiterhin im Beschaffungsprozess vornehmlich berücksichtigen.“

Das sind tolle Nachrichten, aber es heißt noch nicht, dass damit die Ampel für den Mittelstand auf grün gestellt ist. Was heißt „vornehmlich berücksichtigen“. Wie geht das?

Für die anstehende Diskussion erlaube ich mir Empfehlungen direkt auszusprechen:

Mehr Vergaben an den wehrtechnischen Mittelstand – jährlich steigend

Der Erfolg ist mess- und kontrollierbar und über ihn wird im Rüstungsbericht berichtet.

Da, wo im Wettbewerb vergeben wird, sollte der Anteil des wehrtechnischen Mittelstands ein Erfüllungskriterium in der Bewertung des wirtschaftlichsten Angebots sein

Der Erfolg ist mess- und kontrollierbar und über ihn wird im Rüstungsbericht berichtet.

Wenn nicht im Wettbewerb vergeben wird: Vorgabe einer wehrtechnische Mittelstands-Quote

Denn warum darf aufgrund von strategischen Gründen auf Systemebene direkt vergeben werden, der Systemintegrator dann aber zur Selbstoptimierung in Afrika oder Asien einkaufen? Im Sinne unserer Unabhängigkeit brauchen wir nationale Lieferketten. Der Erfolg ist mess- und kontrollierbar und über ihn wird im Rüstungsbericht berichtet.

Einführung eines aktiven Lieferantenmanagements

Die Erkenntnisse über die Qualität bisheriger Lieferungen sind zu nutzen: Vorherige Schlechtleistungen und Bestleistungen dürfen bei der nächsten Beschaffung nicht unberücksichtigt bleiben. Dem Mittelstand hilft das. Es hilft nicht, wenn man nur ahnen kann, dass der Günstigste es wieder nicht hinbekommt. Das Nutzen der Bewertung im Lieferantenmanagement als Erfüllungskriterium gibt der Vergabebehörde in der Auswahl Befreiheit.

Mehr 25 Mio €-Vergaben an den wehrtechnischen Mittelstand

So heißt es im Strategiepapier der Bundesregierung aus dem Februar 2020 [[griephan 07/20](#)]: „Mittelständische Unternehmen spielen sowohl eigenständig als auch im Verbund mit anderen Mittelständlern und als Partner der Systemhäuser eine entscheidende Rolle.“ Der Mittelstand kann mehr! Die Zahlen zeigen aber nicht, dass der Bund dem Mittelstand dies zutraut.

Mehr Innovation – für die technische Überlegenheit im Einsatz

Eine deutlich höhere Vergabe von FuT-Mitteln für strategische Projekte direkt und unkompliziert an den Mittelstand. Konkret dahin, wo auch an der Sache geforscht und entwickelt wird.

Der letzte Punkt ist mir der wichtigste:

Vermehrtes Denken in Partnerschaften

Wir kommen jeder für sich nicht allein zum Ziel. Wir haben unsere Rollen und Verantwortungen, aber ohne ein Miteinander wird es nicht funktionieren.

Perspektivwechsel

Ich bin davon überzeugt, dass die Zielbilder von Bund und Industrie sich übereinanderlegen lassen: Wir 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. Das gilt es, für alle Seiten anzustreben. Wir würden uns über einen regelmäßigen Runden Tisch zwischen dem Mittelstand und den wirklichen Entscheidungsträgern des BMVg sehr freuen. Wir brauchen den beidseitigen Perspektivwechsel, um uns bei der Umsetzung gegenseitig zu helfen.

Leinen los

Folgt man in Berlin dem gemachten ersten Schritt mit dem konsequenten zweiten, dritten und vierten Schritt – oder bekommt man doch wieder Angst vor der eigenen Courage? Wir sind in Berlin, Bonn und Koblenz mittlerweile nicht mehr die einzigen, die das 100 Mrd € Sondervermögen lediglich als Anzahlung auf eine noch größere Baustelle sehen. ■

UK: Drei Prozent Verteidigungsausgaben

Großbritannien hat mit Mary Elizabeth „Liz“ **Truss** eine neue konservative Premierministerin. Zu den vielen – vornehmlich innerpolitischen und innerparteilichen – Baustellen, die sie von ihrem Vorgänger geerbt hat, gehört auch der anhaltende Prozess der Neuaufstellung der britischen Streitkräfte in einer dynamischen Welt nach Brexit. Dafür will London bis 2030 drei Prozent seiner Wirtschaftsleistung für die Verteidigung ausgeben. Wir lesen in dem Beitrag „From Famine to Feast? The Implications of 3 per cent for the UK Defence Budget“, verfasst für das **Royal United Services Institute** (RUSI) von **Malcom Chalmers** (Auszug – Hervorhebungen griephan):

To deliver on its commitment to spend 3 per cent of GDP on defence by 2030, Liz Truss's government will need to increase defence spending by about 60 per cent in real terms. This is equivalent to about £157 billion in additional spending over the next eight years, compared with current planning assumptions. By comparison, the 2020 Spending Review, and the associated Integrated Review, allocated an extra £16.5 billion over four years. This would be the biggest increase since the early 1950s, when concern that the Korean War might escalate to a wider war with the Soviet Union led to UK defence spending increasing from 6.6 per cent of GDP in 1950 to 9.6 per cent in 1952, before falling back to 5.9 per cent by 1960. The first indication of whether the new government is serious about the 3 per cent target will come in the next Spending Review, likely to take place by November 2022.

For the 3 per cent commitment to be credible, the Ministry of Defence (MoD) would expect to be compensated for the extra inflation since the 2021 Spending Review, and for planned real-terms cuts in the resource budget for the next two years to be reversed. To ensure that the 60 per cent increase in real-terms spending leads to a commensurate rise in military capability – and is not eaten up by increased inefficiencies – careful planning and preparation will be essential. This means investing in new industrial capacities capable of increasing production volumes, putting in place the process for building a larger service personnel workforce, and agreeing the additional physical infrastructure that a bigger force structure would require.



TOP-INFORMATIONEN FÜR LOGISTIKER

www.dvz.de

DVV Media Group

DVZ
Deutsche Verkehrs-Zeitung

DVZ
Deutsche Verkehrs-Zeitung
Brief