

Innovationstreiber – High-Tech-Provider – Langfrist-Partner. .MITTELSTAND.

Sicherheit braucht Industrie. Sicherheit braucht Mittelstand.

Sowohl deutsche Systemfirmen als auch die überwiegend mittelständisch geprägte nationale Ausrüstungsindustrie sind bewährte Partner der Bundeswehr. Fast 70% aller Aufträge vergibt die Bundeswehr an mittelständische Unternehmen. Rund 80% der ca. 200 Mitgliedsunternehmen des BDSV gehören dem wehrtechnischen Mittelstand an. Dies schließt insbesondere auch Unternehmen der Digitaltechnik ein. Der BDSV ist die zentrale Interessensvertretung der mittelständischen wehrtechnischen Industrie. Nachfolgend finden Sie unsere 5 „BDSV Mittelstands-Essentials“. Als Interessensverband betrachten wir die Umsetzung dieser Forderungen als unabdingbar. Der Mittelstand muss auch in Zukunft seinen Beitrag zur Weiterentwicklung der Spitzentechnologie am Standort Deutschland leisten können. Darüber hinaus gilt er als Innovationsmotor und sichert damit gleichermaßen die Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie im internationalen Kontext. Die innovative Stärke der deutschen Industrielandschaft beruht auf ihrer Vielgestaltigkeit, die es zu erhalten gilt.

#1 Verlässliche und planbare Rahmenbedingungen für die Kapazität- und Auftragsplanung sicherstellen.

Der wehrtechnische Mittelstand ist durchweg privatwirtschaftlich organisiert und betreibt größtenteils „Regierungsgeschäft“. Für ihn ist eine Kompensation der sich voraussichtlich bis 2025 im Einzelplan 14 ergebende Deckungslücke von rund 40 Mrd. Euro durch eine „Streichliste“ keine Option. Werden zentrale, von der Industrie und unter maßgeblicher Beteiligung des wehrtechnischen Mittelstandes jahrelang vorbereitete Programme eingestellt, gefährdet dies unmittelbar mittelständische Unternehmen mit ihren hochqualifizierten Arbeitsplätzen in zahlreichen Spezial- und Schlüsselkompetenzen. Der wehrtechnische Mittelstand braucht daher verlässliche Rahmenbedingungen (d.h. Budgetabfluss zum Termin) und eine solide und planbare Basis für seine Kapazität- und Auftragsplanung.

#2 Beschaffung und Nutzung von Gerät für die Bundeswehr optimieren.

Um Kosten, Zeit und Personal auf beiden Seiten einzusparen, bedarf es der Standardisierung und Aushandlung beiderseits akzeptabler Vertragsbedingungen für die jährlich rd. 11.000 Verträge des BAAINBw mit Volumina unter 500 T€ (94% aller Verträge!). Dazu bedarf es fairer und handhabbarer Vertragsbedingungen u.a. mit Blick auf die Leistungsbeschreibung, das Vertragsänderungsmanagement, angemessene Haftungsregelungen und der Risikoverteilung. Damit einhergehend sichert die Optimierung die strategischen Kernkompetenzen und Schlüsseltechnologien entlang einer nationalen Wertschöpfungskette. Die frühzeitige Einbindung und Nutzung der fachlichen und technischen Expertise der Industrie im Beschaffungsprozess sowie die Verbesserung der vorwettbewerblichen Zugänglichkeit von Informationen stellt insbesondere für den Mittelstand ein zentrales Erfordernis zur Optimierung und Chancengleichheit des Beschaffungswesens dar. Dies gebietet ebenfalls eine mit dem Anbietermarkt aktiv kommunizierte, ausreichend detaillierte Mittelfristplanung der Bedarfsdeckungen.

#3 Aktives strategisches Lieferantenmanagement zur Wahrung sicherer, und vielfältiger Lieferketten über den gesamten Produktlebenszyklus stärken.

Der BDSV plädiert für sichere, leistungsstarke und vielfältige Lieferketten, um nicht nur den wehrtechnischen Mittelstand, sondern mit ihm mit auch die gesamtindustrielle Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Dies erfordert im Rahmen der Beschaffung ein aktives strategisches Lieferantenmanagement und die konsequente Berücksichtigung von Aspekten des Betriebes und der Instandhaltung über den gesamten Produktlebenszyklus (life cycle costs). Neben der zeitgerechten Einbeziehung strategisch relevanter Lieferanten, bedarf es einer systematischen, transparenten und künftige Vergaben beeinflussenden Lieferantenerfassung und -bewertung. Hierzu ist ein frühzeitiger, offener und direkter Dialog zwischen Bundeswehr und Mittelstand angezeigt. Nur so kann der wehrtechnische Mittelstand weiterhin unmittelbare Lieferanteile erbringen und somit zur Erhaltung der Vielfalt der Lieferketten beitragen. Das künftige Lieferkettengesetz darf die Verantwortung für die Einhaltung wünschenswerter Corporate Responsibility-Standards nicht einseitig nur den Lieferanten zuweisen.

#4 Strategische Positionierung des deutschen Mittelstandes in europäischen Kooperationsvorhaben vorantreiben.

Insbesondere mittelständische wehrtechnische Unternehmen sind im Rahmen von Kooperationsvorhaben auf verlässliche Strukturen und Planungssicherheit angewiesen, um sich im europäischen und internationalen Wettbewerb neben – sich teilweise in Konzern- oder gar in Staatsbesitz befindenden – Konkurrenten zu behaupten. Dies erfordert auf europäischer Ebene einen auf Wettbewerb und Qualität der Produkte beruhenden europäischen Rüstungsmarkt mit gleichen Rahmenbedingungen (Level Playing Field) für alle Beteiligten. Der deutsche sicherheits- und verteidigungsindustrielle Mittelstand ist angemessen und bürokratiearm in europäische Kooperationsvorhaben einzubinden, sowohl im Rahmen von Großprojekten wie auch in eigenen, speziell auf den Mittelstand ausgerichteten Fördermaßnahmen. Nicht zuletzt bedarf es für europäische, aber auch weltweite Geschäftsbeziehungen einer belastbaren und innerhalb der EU harmonisierten Exportpolitik der Bundesregierung und einer aktiven Unterstützung von kleineren und mittleren Unternehmen in der Erschließung weiterer Exportmärkte.

#5 Gesamtgesellschaftlichen Diskurs über die Rolle der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (SVI) für die Sicherheitsvorsorge in Deutschland, Europa und darüber hinaus fördern.

Unsere Branche fühlt sich den deutschen Sicherheitsorganen als Ausrüster und unverzichtbarer Partner bei der Erfüllung ihrer Sicherheitsaufgaben verpflichtet und hebt sich aufgrund der verfassungsrechtlich herausgehobenen Systemrelevanz unserer zentralen Kunden – der Bundeswehr und der Behörden und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben in Deutschland – in ihrer Bedeutung von anderen Industriezweigen ab. Der SVI und dem wehrtechnischen Mittelstand sollte folglich dieselbe öffentliche Wertschätzung entgegengebracht werden wie den Streitkräften und Behörden selbst. Dies gilt es auch in der öffentlichen Debatte um ethische Maßstäbe im Rahmen der Nachhaltigkeitsziele auf der Ebene des Bundes sowie der EU zu beachten. Sicherheit, Verteidigung und eine entsprechend spezialisierte und leistungsfähige Industrie stehen nicht im Widerspruch zu dem Ziel der Nachhaltigkeit. Vielmehr schaffen sie erst die Voraussetzungen dafür.

