

Andreas Sedlmayr, Mittelstandsbeauftragter des BDSV  
Dr. Hans Christoph Atzpodien, Hauptgeschäftsführer des BDSV

## **Mittelstandsarbeit als Kernanliegen des BDSV**

Vom Zeitpunkt seiner Gründung an waren die Themen der mittelständischen BDSV-Mitglieder ein besonders Anliegen im Rahmen unserer Verbandsarbeit. Dem wurde bereits bei Gründung in der Satzung dadurch Rechnung getragen, dass neben dem Vorstand ein von der Mitgliederversammlung unmittelbar zu wählender Mittelstandsbeauftragter vorgesehen wurde. Bei der nachfolgenden Ausgestaltung der Gremienstruktur wurde ferner ein Ausschuss Mittelstand unter Leitung des Mittelstandsbeauftragten geschaffen, der sich im Laufe der Jahre eines immer weiter ansteigenden Interesses erfreut hat. Denn mittlerweile sind von den insgesamt mehr als 230 BDSV-Mitgliedsunternehmen gut 200 Unternehmen als Mittelstand einzuordnen, also Unternehmen, die bezogen auf Deutschland nicht mehr als 300 Mitarbeitende im Bereich Sicherheits- und Verteidigung zählen.

Zwei wesentliche Maximen haben in diesem Bereich von jeher die Arbeit des BDSV und seiner Geschäftsstelle bestimmt: Zum einen ist uns bewusst, dass Mittelständler andere, teilweise weitergehende Anforderungen an die Verbandsarbeit haben als die großen Systemhäuser. Mittelständler benötigen vom Verband mehr Informationen über die für ihr Geschäft relevanten Rahmenbedingungen und deren Weiterentwicklung. Bisweilen brauchen sie auch konkrete Unterstützung und Beratung zu einzelnen Fragen ihres Geschäfts (beispielsweise zu Exportthemen), wobei der Verband immer auf seine wettbewerbsbezogene Neutralität zu achten hat. Zum anderen aber sind die im BDSV vertretenen Mittelständler zugleich in sehr vielen Fällen auch Teil von Lieferketten, an deren Spitze die großen Systemhäuser stehen. Unter diesem Blickwinkel müssen sich alle BDSV-Mitglieder auch immer als Interessengemeinschaft verstehen, die letztlich mit unterschiedlichen Akzenten dieselben Anliegen verfolgen. Dieses Verständnis hat von Anfang an im BDSV dazu geführt, dass es bis heute nicht zwei Mitgliedergruppen mit unterschiedlicher Agenda gibt, sondern eine einheitliche Interessenwahrnehmung, die ab und an mit unterschiedlichen Ausprägungen stattfindet. Oder anders ausgedrückt: Die OEMs brauchen einen leistungsstarken Mittelstand in ihren Lieferketten genauso wie die Mittelständler in vielen Fällen auf die OEMs als Auftraggeber bei integrierten Rüstungsprogrammen angewiesen sind. Der Geist dieser engen Verbundenheit war und ist eine unverzichtbare Grundlage der BDSV-Verbandsarbeit.

Dennoch gibt es Aktivitäten und Themen, bei denen das Mittelstandsinteresse klar an erster Stelle steht. Einige dieser Punkte aus der aktuellen Arbeit sollen hier dargestellt werden:

1. Der sicherheits- und verteidigungsindustrielle Mittelstand – und zwar gerade dort, wo er mit der Bundeswehr/dem BAAINBw direkt kontrahiert – hat ein großes Interesse daran, in diesem Bereich rechtssichere und verlässliche Vertragsgrundlagen anzutreffen, um nicht mehr als Zeit und Aufwand als unbedingt nötig für die Prüfung von Ausschreibungs- bzw. Vertragstexten oder für die Einschaltung von externer Beratung aufwenden zu müssen. Der BDSV hat daher in den letzten Jahren gemeinsam mit dem BAAINBw viel Zeit in die Verhandlung einvernehmlich verabschiedeter Mustertexte für Vertragsbedingungen in den Betragsbereichen bis 500 T€ (brutto) und von 500 T€ bis 25 Mio. € (brutto) verwandt. Die für Mittelständler besonders wichtigen Fragen einer angemessenen Haftungsbeschränkung und eines Existenz-schonenden finanziellen Exposures spielten hierbei jeweils eine wesentliche Rolle. Ebenso wurden andere zentrale Fragen der BAAINBw-Beschaffung – wie Preisrechtsfragen und Fragen des Qualitäts- und Risiko-Managements – mit dem Amt einvernehmlich erörtert. Insgesamt verbessert dies gerade für den Mittelstand die Basis der täglichen Arbeit und schafft damit eine Entlastung zugunsten der eigentlich im Vordergrund stehenden Leistungserbringung.

2. Nachdem der BDSV während der Covid-Pandemie gerade den mittelständischen Mitgliedern nahezu täglich mit praktischen Handreichungen zur Bewältigung der außerordentlichen Lage zur Seite gestanden hatte, tut er dies auch aktuell zu anderen Themen, die im Alltag der Unternehmen zu außerordentlichen bürokratischen Mehrbelastungen führen können: Zu nennen sind hier die Anforderungen des deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes ebenso wie beispielsweise die Änderungen bei der Administrierung von Geheimschutzermächtigungen. Immer versucht der Verband, zeitnah mit Rat und Tat zu helfen und möglichst praxisnahe Anleitungen zu geben. Beispielsweise haben wir schon vor dem Inkrafttreten des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes am 01.01.2023 eine BDSV-einheitliche Regelung zusammen mit dem marktführenden Dienstleister EcoVadis erarbeitet, um die inhaltlichen und administrativen Hürden durch die vom Gesetz geforderten ESG-Anforderungen möglichst für alle BDSV-Mitglieder so niedrig wie möglich zu halten. Die entsprechenden Kosten für die von allen BDSV-Mitgliedern durchzuführenden EcoVadis-Ratings konnten wir so gestalten, dass sie zu keiner Erhöhung der Mitgliedsbeiträge geführt haben. M.a.W.: Jedes BDSV-Mitglied erhält bis auf Weiteres als Teil der Verbandsleistungen das Angebot eines EcoVadis-Premium-Ratings, das auch gegenüber Dritten eingesetzt und verwendet werden kann, vor allem aber die Lieferketten-Anforderungen aller im BDSV organisierten OEMs erfüllt.

3. Darüber hinaus sind wir nicht zuletzt im Bereich der Rüstungsexportkontroll-Fragen sehr mittelstandsbewusst tätig. Oftmals erreichen uns Sorgen von mittelständischen Mitgliedsunternehmen, die kein Echo auf ihre informellen oder formellen Anträge

erhalten und nun wissen wollen, was zu tun ist. Naturgemäß können wir nicht in allen Fällen helfen; aber in vielen Einzelthemen haben wir über die vergangenen Jahre hinweg dazu beitragen können, dass es am Ende zu Lösungen kam, die die Situation des betreffenden Unternehmens verbessert haben. Dazu gehörte allerdings auch und vor allem immer die entsprechende aktive Handlung des Unternehmens selbst.

4. Inzwischen kann man sagen, dass sich – hoffentlich auch aufgrund unserer Verbandsarbeit und der Sichtbarkeit des Mittelstandsbeauftragten in vielen Berliner Foren – die Wahrnehmung der Bedarfe des wehrtechnischen Mittelstands bei Politik und Öffentlichkeit maßgeblich verbessert hat. Hierzu tragen auch Formate bei, die wir vor Jahren eigens geschaffen haben, um unseren mittelständischen Mitgliedsunternehmen immer wieder die Chance zu geben, direkt mit maßgeleglichen Politikern aus dem Sicherheits- und Verteidigungsbereich ins Gespräch zu kommen. Zu nennen sind hier vor allem unsere „Stammtisch“ im Hopfingerbräu am Brandenburger Tor, aber auch die BDSV#webTALK und unsere Thementage bzw. unser sog. Fördermitgliedertag, bei dem unsere fördernden Mitglieder sich freuen, ihr Wissen vor allem an unsere Mittelständler weitergeben und dabei auch ein bisschen für ihre Dienstleistungskompetenz werben zu können.

Bei alledem, was hier aufgezählt wurde, geht es nicht darum, uns selbst zu loben, sondern vielmehr bei Ihnen Anregungen zu erbitten, was wir darüber hinaus noch tun können, um die Interessen unserer mittelständischen Mitgliedsunternehmen weiter zu fördern. Denn dies ist und bleibt eines unserer zentralen Verbandsanliegen. Im Ausschuss Mittelstand können unsere mittelständischen Unternehmen aktiv an der Verwirklichung dieses Anspruchs mitwirken.