

Mittelstand – Verlässlicher Partner der Bundeswehr

**Interview mit Prof. Dr. h.c. Mario Ohoven,
dem Präsidenten des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft,
Unternehmerverband Deutschlands e.V., BVMW**

Foto: BVMW



ES&T: Welche Ziele verfolgt der BVMW für den Mittelstand?

Ohoven: Der BVMW ist die mit Abstand stärkste Kraft des freiwillig organisierten Mittelstands in Deutschland. Wir vertreten im Rahmen unserer Mittelstandsallianz rund 650.000 Mitglieder, die über elf Millionen Mitarbeiter beschäftigen. Der Verband kämpft für bessere wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen auf allen politischen Ebenen – und dies mit Erfolg. Um nur drei Beispiele zu nennen: Wir haben eine Verdoppelung des Schwellenwertes für die Sofortabschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter erreicht, davon profitieren praktisch alle Mittelständler. Die Mittelstandsklausel bei Basel III, die die Kreditversorgung sichert, geht auf einen BVMW-Vorschlag zurück. Und es ist uns zu verdanken, dass die Bundesregierung das Bürokratiemonster ELENA, das elektronische Entgeltnachweis-Verfahren, zurückgezogen hat. Der BVMW ist Kritiker und Partner zugleich für die Politik, wenn es um den Mittelstand geht.

ES&T: Mit welchen Aktivitäten unterstützen Sie Ihre Mitglieder?

Ohoven: Die rund 300 BVMW-Repräsentanten betreuen unsere Mitglieder vor Ort und sind deren persönliche Ansprechpartner. Daraus resultieren mehr als 800.000 direkte Unternehmerkontakte jährlich, ein

vergleichbares Netzwerk bietet kein anderer Verband in Deutschland. Dazu kommen mehr als 2.000 Veranstaltungen im Jahr, vom lokalen Unternehmerfrühstück bis zu überregionalen Mittelstandsmessen mit Tausenden Besuchern. Wir unterstützen unsere Mitglieder auch beim Gang auf ausländische Märkte durch ein weltweites Netz eigener Auslandsbüros. Die Fachkommissionen des Verbandes erarbeiten mittelstandsgerechte Lösungen, beispielsweise zur Sicherung des Fachkräftenachwuchses. Unternehmer können in dem vom BVMW im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums geleiteten Mittelstand 4.0 Kompetenzzentrum Berlin die ersten eigenen Schritte auf dem Weg in die Digitalisierung machen. Kurz gesagt, der BVMW schafft unmittelbaren Nutzen für die Unternehmer, bietet ihnen praxisnahe Lösungen und macht sie dadurch fit für die Zukunft.

ES&T: Welche Besonderheiten sehen Sie für den Mittelstand beim Umgang mit öffentlichen Auftraggebern, insbesondere der Bundeswehr?

Ohoven: Mittelständler konzentrieren sich im Wesentlichen auf die Entwicklung neuer Produkte und Verfahren sowie den Vertrieb. Sie sind schon angesichts der hohen deutschen Arbeitskosten sehr schlank aufgestellt und müssen zum Erhalt ihrer Wettbewerbsfähigkeit jede Ressourcenvergeudung vermeiden. Anders als

Konzerne verfügen kleine und mittelständische Betriebe daher in der Regel nicht über eigene Rechtsabteilungen, die sich unter anderem mit dem korrekten Ausfüllen von Formularen bei öffentlichen Ausschreibungen befassen. Während Großbetriebe regelmäßig an Ausschreibungen teilnehmen, lohnt sich dies für den Mittelständler seltener. Wenn ihm dann noch eine Vielzahl bürokratischer Hürden den Weg versperrt, sieht er oftmals von einer Teilnahme ab. Und dies, obwohl er beste Chancen hätte, sich im Wettbewerb aufgrund seiner günstigeren Kostenstruktur, seiner Flexibilität bei der Erfüllung von Vorgaben und seiner Schnelligkeit in der Abwicklung durchzusetzen.

Wenn Sie mich nach einem konkreten Beispiel fragen, kommt mir der absurde Fall eines Mittelständlers bei der Entwicklung eines militärischen Großprojektes in den Sinn. Seinem Unternehmen wurde trotz Einbeziehung in die Entwicklung eine Beteiligung letztlich verwehrt, weil es die Umsatzschwelle von 200 Millionen Euro nicht erreicht.

ES&T: Was sollte die Politik tun, um die Leistungsfähigkeit des Mittelstandes stärker zu nutzen?

Ohoven: Sie sollte das Vergaberecht vereinfachen und Ausschreibungsverfahren mittelstandsfreundlich ausgestalten. Konkret könnte der Gesetzgeber schnell im Sinne des Mittelstands und der Steuerzahler reagieren und die Umsatzschwelle drastisch herabsetzen, damit kleine, leistungsfähige Mittelständler einen Anreiz haben, sich an Ausschreibungen zu beteiligen. Des Weiteren sind elektronische Vergabeverfahren aktuell noch sehr umständlich und aufwendig zu bedienen. Es werden verschiedene Programme und Signaturen benötigt, um das Angebot zu unterschreiben. Die eine Vergabestelle möchte das Leistungsangebot elektronisch am PC ausgefüllt und digitalisiert signiert, die andere Vergabestelle besteht auf einer echten Unterschrift auf Papier und dieses wieder digitalisiert als PDF. Es fehlt ein einheitlicher Standard. Hier kommt als großes Problem

hinzu, dass technische Beschreibungen seit Jahren, wenn nicht Jahrzehnten, unverändert beschafft werden. Der Stand der Technik ist aber mittlerweile ein komplett anderer, und es passt oft nur das Produkt eines Anbieters auf die technische Beschreibung der ausschreibenden Stelle. Das läuft auf eine Wettbewerbsverzerrung zum Nachteil aller anderen Anbieter hinaus. Oftmals dürfen eigens erstellte Unterlagen nicht mit eingereicht werden. Man muss das Leistungsverzeichnis akzeptieren und umsetzen. Alternativvorschläge zu firmenspezifischen Lösungsmöglichkeiten werden entweder gar nicht zugelassen oder nur mit einem erheblichen zusätzlichen Aufwand. Aber nicht nur die Politik, auch die Verwaltung kann einiges tun. So sollten auf der Vergabe-Plattform des Bundes (www.evergabe-online.de) die Suchkriterien im Ausschreibungsportal um weitere Oberkategorien ergänzt werden. Hersteller von Baugruppen sind in der Regel in mehreren Kategorien mit einer oder mehreren Baugruppen vertreten. Das Portal ist aber ausschließlich nach Einzelgruppen oder Kategorien für einzelne Bauteile filterbar. Dies führt dazu, dass alle Ausschreibungen (z.B. Bürobedarf, Landfahrzeuge, Marine, Luft etc.) mit einem Stichwort für das entsprechende Bauteil (z.B. Hydraulik-Zylinder) manuell durchsucht werden müssen.

ES&T: Welche speziellen Aufgaben soll die kürzlich gegründete BVMW-Kommission Bundeswehr und Mittelstand verfolgen?

Ohoven: Im BVMW hat die Bundeswehr einen verlässlichen Partner in der mittelständischen Wirtschaft. Wir pflegen eine besonders enge Beziehung zu unseren Streitkräften. Die Verteidigungsministerin und der Generalinspekteur haben auf dem BVMW-Jahresempfang zu unseren Mitgliedern gesprochen. Der Preis „Partner der Reserve“ wurde in diesem Jahr bei uns verliehen. Zudem haben wir gemeinsame Veranstaltungen zur Beschaffung durchgeführt. Und schließlich stellt der Mittelstand eine beträchtliche Zahl von Reservistinnen und Reservisten. Wir unterstützen die Forderung der Bundeswehr nach einer besseren materiellen und personellen Ausstattung. Unsere Streitkräfte müssen optimal ausgerüstet sein, damit sie ihre wachsenden Aufgaben im In- und Ausland erfüllen können. Dazu haben wir die Kommission Bundeswehr und Mittelstand gegründet, die sich zwei zentralen Themen widmet: Zum einen bildet der Auftraggeber Bundeswehr und damit die Beschaffung von Material und das Erbringen von Dienstleistungen durch mittelständische Unternehmen einen Schwerpunkt der Arbeit, zum anderen die Freistellung von Beschäftigten

für Reservedienstleistungen. Unser Ziel ist es, den Informationsaustausch zwischen Bundeswehr, Politik und mittelständischen Unternehmen so zu verbessern, dass mehr Betriebe vom Auftraggeber Bundeswehr profitieren und die Bundeswehr auf ein größeres Reservoir an Reservedienstleistenden zurückgreifen kann.

ES&T: Hat sich aus ihrer Sicht das „Konzept des Bundesministeriums der Verteidigung zur Stärkung des wehrtechnischen Mittelstands“ von 2016 bewährt? Welche Änderungen/Ergänzungen sind aus Ihrer Sicht erforderlich?

Ohoven: Der Mittelstand begrüßt das Konzept, das gilt insbesondere für die darin beschriebenen konkreten Maßnahmen im Hinblick auf die stärkere Partizipation des wehrtechnischen Mittelstands. Inwieweit die Schritte ausreichen, um die Einbindung des deutschen Mittelstands in die Beschaffungsaktivitäten der Bundeswehr weiter zu verbessern, wird die Zukunft zeigen. Im Übrigen setzt sich der BVMW dafür ein, dass der gesamte Mittelstand gestärkt wird. Die Zahlen sind gut, aber noch ausbaufähig. Im Jahr 2017, der Verabschiedung des Konzepts, wurden seitens des BAANBw (Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr) 10.009 Inlandsaufträge mit einem Gesamtvolumen von rund 4,7 Milliarden Euro vergeben. Hiervon wurden insgesamt 6.247 Aufträge ohne Unteraufträge an Unternehmen des einfachen (bis 65 Beschäftigte oder fünf Millionen Jahresumsatz) und des erweiterten Mittelstandes (mehr als 65 Beschäftigte oder bis zu 50 Millionen Jahresumsatz) erteilt, was einem Anteil von 62,4 Prozent der Inlandsaufträge entspricht. Der Wert dieser Aufträge betrug rund 1,25 Milliarden Euro. Unternehmen des einfachen Mittelstandes erhielten 4.732 Aufträge im Gesamtwert von 630 Millionen Euro und Unternehmen des erweiterten Mittelstandes 1.515 Aufträge im Gesamtwert von circa 623 Millionen Euro. Um die Anzahl der Mittelständler und die Auftragsvolumina weiter zu erhöhen, verweise ich auf meine Bemerkungen zum Vergaberecht. Im Übrigen wäre es wünschenswert, wenn im BAANBw die vielen offenen Stellen besetzt würden.

ES&T: Was wollen sie tun, damit die Bundeswehr auf ein größeres Reservoir an Reservedienstleistenden zurückgreifen kann?

Ohoven: Wir haben bereits mit der Verleihung des Preises „Partner der Reserve“ durch die Bundesverteidigungsministerin und den Präsidenten des Verbandes der Reservisten der Bundeswehr im Rahmen unseres diesjährigen Jahresempfangs in Berlin einen wichtigen Beitrag dafür geleistet.

Die Reserve ist ein integraler Bestandteil der Bundeswehr – und damit auch die Reservistinnen und Reservisten, die im Mittelstand beschäftigt sind. Um die Bereitschaft der Arbeitgeber zu fördern, mehr Mitarbeiter zu Reservedienstleistungen freizustellen, müssen aus unserer Sicht zwei Grundbedingungen erfüllt werden: Es darf weder eine Kostenbelastung noch eine Bürokratieausweitung für die Betriebe damit verbunden sein. Zudem muss das Freiwilligkeitsprinzip beibehalten werden. Wenn diese Voraussetzungen erfüllt werden, wächst die Akzeptanz der Wirtschaft für die Belange der Bundeswehr.

Nur wenige Arbeitgeber wissen, dass die Bundeswehr schon jetzt sämtliche Kosten, also sowohl Lohn und Gehalt als auch die Beiträge zur Sozialversicherung, während der Reservedienstleistung komplett übernimmt. Eine professionelle Aufklärungskampagne könnte hier mehr Transparenz schaffen. Angedacht werden könnte auch, die Anreize für Arbeitgeber zu erhöhen. So könnten Unternehmen, die Reservisten beschäftigen, beispielsweise bei öffentlichen Vergaben bevorzugt werden.

ES&T: Wie sind ihre Kontakte z.B. zum Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie e.V. (BDSV)?

Ohoven: Unsere beiden Verbände haben bereits Gespräche über die Herausforderungen bei der Ausrüstung der Bundeswehr geführt. Ich bin sehr zuversichtlich, dass die Schnittmenge mittelständischer und industrieller Interessen eine signifikante Größe erreicht und eine gute Chance besteht, gegenüber der Politik mit einer Stimme zu sprechen. Dies ist wichtig, denn das Verteidigungsministerium wird laut aktueller Planung 2019 rund 42,9 Milliarden Euro für die Bundeswehr bekommen und damit im Vergleich zu den 38,95 Milliarden im laufenden Jahr einen deutlichen Aufschlag erhalten. Und schon jetzt hat der Rechnungshof den „stockenden Mittelabfluss der letzten Jahre“ nicht nur dem Personalmangel im BAANBw, sondern auch in Teilen Lieferproblemen in der Industrie zugeschrieben. Hier gilt es, selbstkritisch zu analysieren und ggf. gegenzusteuern.

Es muss übrigens nicht nur über rein militärische Vorhaben mit einem Milliardenvolumen gesprochen werden. So stellt die Bundesregierung in diesem Jahr und im kommenden Jahr mehr als 3,8 Millionen Euro für Projekte zur Verfügung, die auf eine zivile Nutzung von Strategien aus der Rüstungs- und Verteidigungsindustrie abzielen. Hier können sich Mittelstand und Industrie sehr gut ergänzen.

Die Fragen stellte Gerhard Heiming