

Bewährte Partnerschaft

Zwischen Bundeswehr und Mittelstand gibt es im Bereich Beschaffung bereits zahlreiche Berührungspunkte. Dennoch scheuen viele Unternehmer, sich um Aufträge zu bemühen. Der BVMW möchte Hemmschwellen abbauen und Verbandsmitgliedern Wege und Regeln der Auftragsvergabe vermitteln.

„ Der BVMW als führender deutscher Mittelstandsverband hat ebenso großes Interesse wie die Bundeswehr daran, dass der Anteil der mittelständischen Auftragnehmer wächst.

Vor gut sechzig Jahren wurde die Bundeswehr gegründet. Seitdem sind die deutschen Streitkräfte, eingebunden in die NATO, ein Baustein für die Friedenserhaltung. Die Bundeswehr hat sich in dieser Zeit mehrfach in Größe und Aufgabenspektrum verändert. Zu Beginn des 21. Jahrhunderts hat sie neben ihrer Kernaufgabe, der Verteidigung von Deutschlands Souveränität, unter anderem auch die Aufgaben, zur Krisenfestigkeit von Staat und Gesellschaft gegen äußere Bedrohung beizutragen, zum Schutz des freien Welthandels durch Sicherung der Versorgungswege beizutragen sowie Stabilität im internationalen Rahmen zu fördern.

Für diesen Auftrag im In- und Ausland benötigen die Streitkräfte gut ausgebildetes Personal und natürlich die entsprechende Ausrüstung. Neben Gütern aus dem Marktsegment Wehrtechnik (Schiffe, Flugzeuge, gepanzerte Fahrzeuge, Munition etc.) sind dies auch eine Vielzahl von Waren und Dienstleistungen, die handelsübliche Güter sind, wie beispielsweise Büroausstattung, Verpflegung, Bekleidung, Bauleistungen sowie Dienstleistungen aller Art.

Die Beschaffung der Bundeswehr wird zentral über das Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw) gesteuert. Ein besonderes Augenmerk wird auf die Einbindung des deutschen Mittelstands gelegt: Insgesamt wurden über das Beschaffungsamt im Jahr 2015 knapp 14.000 Aufträge mit einem Gesamtvolumen von ca. 3,5 Milliarden Euro vergeben, wovon 94 Prozent Inlandsaufträge waren. Knapp zwei Drittel dieser Aufträge wurden an den „einfachen Mittelstand“ (bis zu 65 Mitarbeiter oder fünf

Millionen Euro Jahresumsatz) bzw. den „erweiterten Mittelstand“ (bis zu 500 Mitarbeiter und bis zu 50 Millionen Euro Jahresumsatz) vergeben.

Der BVMW als führender deutscher Mittelstandsverband hat ebenso großes Interesse wie die Bundeswehr daran, dass der Anteil der mittelständischen Auftragnehmer wächst. Hierzu gehört auch, mögliche Hemmschwellen („komplizierte Vergabeverfahren“) zu erkennen und durch zielgerichtete Informationen zu überwinden.

Deshalb wird der BVMW in Zusammenarbeit mit der Bundeswehr und dem BAAINBw im Frühsommer eine Veranstaltung in Koblenz durchführen, bei der hochrangige Vertreter der Bundeswehr und des Beschaffungsbereiches die Wege der regelkonformen Auftragsvergabe darstellen und zusätzlich die Möglichkeit besteht, in persönlichen Gesprächen Kontakte zu knüpfen. Das Ziel ist es, unsere Verbandsmitglieder näher an die Bundeswehr heranzuführen und ihnen aufzuzeigen, welches Potenzial die Bundeswehr für den deutschen Mittelstand als potenzieller Auftragnehmer bietet. ■



Enno Bernzen
BVMW-Generalsekretär
Bundeswirtschaftssenat und
Oberst der Reserve