

06.12.2019

Zu dem am 05.12.2019 veröffentlichten „Bericht zur Materiellen Einsatzbereitschaft der Hauptwaffensysteme der Bundeswehr 2019“ nimmt der BDSV wie folgt Stellung:

Wie schon beim Vorgängerbericht hat das Bundesverteidigungsministerium die genaue Verfügbarkeit seiner Waffensysteme als geheim eingestuft. Dennoch zeigt der Bericht recht deutlich, dass die Einsatzbereitschaft des vorhandenen Gerätes, trotz einiger Verbesserungen aus der Sicht der Nutzer, der Teilstreitkräfte, nach wie vor zu wünschen übrig lässt. So äußern sich die Inspektoren der Teilstreitkräfte in ihren Textbeiträgen vor allem dazu, wie und mit welchem Aufwand sie es geschafft haben, einigermaßen zufriedenstellend mit der Mangelsituation umzugehen.

Bedauerlich ist, dass die gemeinsamen Anstrengungen, die das Ministerium und unser Verband seit 2014 im Rahmen des sog. Strategischen Industriedialoges in enger Kooperation unternommen haben, nicht erwähnt werden. Hier sollen die Voraussetzungen für eine bessere Verfügbarkeit des eingesetzten Gerätes identifiziert und Maßnahmen zur Verbesserung der Einsatzbereitschaft aufgezeigt werden. Schon in einem Zwischenbericht zum Industriedialog aus dem Jahr 2015 wurden einvernehmlich zahlreiche Vorschläge identifiziert, von denen bisher längst noch nicht alle bis zur Umsetzung weiterentwickelt worden sind. Dies erstaunt umso mehr, als der Druck in Richtung einer Verbesserung der Einsatzbereitschaft größer sein dürfte als je zuvor. Es seien hier nur zwei Punkte herausgegriffen.

In dem vom Generalinspekteur der Bundeswehr, General Eberhard Zorn, verfassten Teil des o.g. Berichtes, heißt es u.a.: „Alle Initiativen, die wir als Bundeswehr anstoßen, werden aber nur dann ihre volle Wirksamkeit entfalten können, wenn wir auf der Industrieseite auf kompetente, leistungsfähige und flexible Partner treffen, die unsere Maßnahmen vollumfänglich unterstützen. Dabei besitzt die Bundeswehr aufgrund der langjährigen Zusammenarbeit und des Geschäftsvolumens durchaus alle Eigenschaften, die eine Wahrnehmung als Premiumkunde erwarten lassen. Deshalb setzen wir höchste Produktqualität und erstklassigen Service durch die Industrie voraus. Das ist unser Maßstab für eine auf Modernisierung und Auftragserfüllung der Bundeswehr ausgerichtete Zusammenarbeit.“

Diesem Anspruch ist auch aus Sicht der Industrie uneingeschränkt zuzustimmen. Allerdings setzt die Umsetzung dieses Anspruches von beiden Seiten den Willen zur Partnerschaft voraus. Dies bedeutet, dass die Bundeswehr, mehr als bisher praktiziert, bereit sein sollte, die

Verantwortung für die Instandhaltung ihres Gerätes umfassend auf der Grundlage langfristiger Rahmenverträge in die Hände der Industrie zu legen. Ausländische Streitkräfte praktizieren dies seit Langem in deutlich höherem Maße als die Bundeswehr, mit dem Ergebnis, dass die Verfügbarkeit des Geräts, ohne dass die Wirtschaftlichkeit aus Kundensicht darunter leidet, deutlich höher liegt.

Hierzu schreibt die Präsidentin des BAAINBw, Frau Gabriele Korb, in ihrem Berichtsteil: „Ein besonderer Fokus wird zudem auf Rahmenverträge gelegt. Bei dem Vertrag für die Ungeschützten Transportfahrzeuge (UTF) 5t und 15t wurde ein Beschaffungsrahmenvertrag geschlossen, über den der gesamte LKW-Bedarf als Fahrzeugfamilie bereitgestellt werden kann. Weiterhin haben zwischenzeitlich mit der Etablierung des im Rahmen der Agenda Rüstung aufgelegten Vertragsmanagements die Position des Bundes stärkende Vertragsstrafen-Klauseln, Mitteilungspflichten, Haftungsregelungen und Kündigungsmöglichkeiten regelmäßig Eingang in Verträge gefunden. Dies führt im Ergebnis zu einer insgesamt gesteigerten Lieferzuverlässigkeit durch die Industrie.“

Positiv ist an diesem Statement zu vermerken, dass sich die Beschaffungsverwaltung erkennbar dem Instrument der Rahmenverträge als Mittel zur Instandhaltung geöffnet hat. Woran es allerdings bisweilen fehlt, ist die Öffnung für ein wirtschaftlich ausgewogenes Komplettpaket sowie eine angemessene Ausdehnung des Vertragszeitraumes. Die Industrie braucht einen hinreichend langen Vertragszeitraum, um nach einer üblichen Lernkurve im „eingeschwungenen Zustand“ die vom Kunden zu recht zu erwarteten guten Ergebnisse erzeugen zu können. Aus Sicht der Industrie ist dabei zugleich in einen wirtschaftlich vertretbaren „Modus operandi“ zu gelangen. Dabei können einseitig belastende Klauseln, wie sie die Präsidentin mit gewissem Stolz hervorhebt, der wirtschaftlichen Ausgeglichenheit und Tragfähigkeit eines solchen Ansatzes durchaus entgegenstehen.

Es bedarf also gegenseitigen Vertrauens und fairer Partnerschaft zwischen dem Premium-Kunden Bundeswehr und der Industrie, um aus dem guten Ansatz langfristiger Rahmenverträge auch in jedem Einzelfall tatsächlich eine beiderseits tragfähige Plattform für die angestrebte hohe Verfügbarkeit des jeweiligen Geräts zu machen. An entsprechendem Verbesserungspotential fehlt es nach wie vor nicht.

