

ZEHN JAHRE BDSV



BDSV

Bundesverband der Deutschen
Sicherheits- und Verteidigungsindustrie e.V.

GRUSSWORT VON ARMIN PAPPERGER

Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie e.V.

Liebe Mitglieder und Freunde des BDSV,

Sinn und Zweck des vorliegenden Heftes soll es sein, aus Anlass des zehnjährigen BDSV-Jubiläums in einer Mischung aus Rückschau und Vorausschau zu der aktuellen Standortbestimmung unserer Industrie beizutragen. Unsere Industrie ist keine Industrie wie jede andere, da sie stets in politische Vorgänge und Erwägungen eingebunden, zugleich aber auch davon in starkem Maße abhängig ist.

Genau dies war vor etwas mehr als zehn Jahren auch der Antrieb, warum damalige Verantwortliche unserer Industrie – wie mein Vorgänger als Rheinmetall-CEO Klaus Eberhardt und dessen damalige Kollegen Friedrich Lürßen, Stefan Zoller, Frank Haun, Claus Günther, Gerhard Schempp und Hans Christoph Atzpodien – zu dem Schluss kamen, dass der in den BDI integrierte Ausschuss Verteidigungswirtschaft (AVW) als Plattform für die Durchsetzung unserer Interessen nicht ausreichend sei, sondern dazu ein eigener Verband – eben der BDSV – gegründet werden sollte. Die von den genannten Initiatoren geführten Unternehmen bildeten dementsprechend den Gründerkreis unseres Verbandes, der in im Wesentlichen gleicher Zusammensetzung einen maßgeblichen Teil der Vorstandsarbeit des Verbandes trägt.

Seither sind zahlreiche mittelständische Unternehmen dem BDSV beigetreten, gerade auch in den letzten Jahren zunehmend Mittelständler aus dem Bereich der digitalen Rüstung, die unter dem Blickwinkel der „digitalen Konvergenz“ traditioneller Plattformen eine zusätzliche Bereicherung unseres Verbandes bedeuten, der wir bei unserer letzten Satzungsänderung zudem durch ausdrückliche Nennung der Digitalunternehmen Rechnung getragen haben.

Nicht zuletzt dank der engagierten Arbeit unserer Geschäftsführer und Hautgeschäftsführer sowie unserer Berliner Geschäftsstelle ist es über die Jahre gelungen, den BDSV sowohl in der Berliner und Brüsseler Arbeit mit Ministerien und Abgeordneten als auch in der sogenannten Defence-Community – u.a. mit DWT, Interessenvertretungen der Teilstreitkräfte, sicherheitspolitisch orientierten Think-Tanks und anderen Organisationen unseres Themenbereiches – als maßgebliches Sprachrohr für die übergreifende Interessenartikulation unserer Industrie im Bereich Sicherheit und Verteidigung zu etablieren. So stellt sich der Verband auch immer wieder der öffentlichen Diskussion und platziert dabei selbstbewusst seine Interessen und Ziele.



Wir haben dabei als unser Selbstverständnis herausgearbeitet, dass wir im BDSV Industrieinteressen von Unternehmen bündeln, die sich allesamt als hoch qualifizierte Ausrüster von staatlichen Organen der inneren und äußeren Sicherheit verstehen. Zugleich haben wir für uns auch klargestellt, dass wir bei Themen des Rüstungsexportes den Primat der Politik gemäß den für uns geltenden Gesetzen vollkommen respektieren, so wie wir uns auch in allen anderen Bereich an geltendes Recht halten (Stichwort Compliance). Gleichzeitig betonen wir jedoch auch den enormen Stellenwert verlässlicher Exportmaßstäbe und globaler Lieferketten. Ich denke, dass diese Standortbestimmung gerade für unsere Industrie immer wieder hervorgehoben werden muss, damit wir alle diese Botschaft auch in der Öffentlichkeit vertreten.

Bei der Vertretung der Interessen unserer BDSV-Mitglieder gibt es ohne Frage unterschiedliche Begehren und Bedarfe. Wir wissen, dass insbesondere unsere mittelständischen Mitglieder, die unverzichtbare Beiträge zum hohen Kompetenz- und Leistungsniveau unserer Industrie leisten, andere Anforderungen an den Verband stellen, als dies die Systemhäuser tun. Gerade deshalb kommt unserem Mittelstandsbeauftragten bei der Vorstandsarbeit eine besondere Bedeutung zu. Aber auch unsere Verbandsgeschäftsführung sowie unsere Geschäftsstelle versuchen in ihrer täglichen Arbeit, den Bedürfnissen der mittelständischen Mitglieder in besonderer Weise Rechnung zu tragen. Der Vorstand unterstützt sie hierbei nachdrücklich. Nur mit einer gemeinsamen Linie und mit gemeinsamen Botschaften werden wir bei der Verbandsarbeit auch weiterhin erfolgreich sein.



Unser Augenmerk liegt auf einem Dreiklang aus den Themen der nationalen Beschaffung, der richtigen Strukturierung unserer Rolle bei europäischen Kooperationen und schließlich der Handhabung von Rüstungsexportkontrolle mit politischem Augenmaß im europäischen Kontext. Zu allen diesen Themen stehen wir als Industrie auch aktuell vor großen Herausforderungen. Hierbei sind wir ständig auch auf den Input unserer Mitglieder angewiesen. Ein Verband wie der BDSV dient den Interessen seiner Mitglieder. Wir sind auf diesem Weg in den letzten zehn Jahren gut vorangekommen. Lassen Sie uns gemeinsam weiter in diesem Sinne fortschreiten.

Dabei gilt ein Wort des Dankes auch unseren zahlreichen externen Gesprächspartnern, sei es in Ministerien und Parlamenten – wie BMVg, BMWi, BMI oder Landesregierungen, im Bundestag, EU-Parlament oder in den Landesparlamenten –, aber auch allen anderen Beteiligten am öffentlichen Diskurs zu Themen der Sicherheit und Verteidigung, mit denen wir in regelmäßigem Austausch stehen. Ihnen allen danken wir für zehn Jahre des partnerschaftlichen Umgangs mit uns – dem BDSV – und freuen uns zugleich auf eine weitere gemeinsame Arbeit im Sinne der Sicherheit und Verteidigungsfähigkeit unseres Landes.



GRUSSWORT VON THOMAS SILBERHORN

Parlamentarischer Staatssekretär bei der Bundesministerin der Verteidigung



Das sicherheits- und verteidigungspolitische Umfeld hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Wir stehen vor einer Vielzahl komplexer Herausforderungen: von den Risiken und Bedrohungen im Cyberraum über die Gefahren von Terrorismus und Staatszerfall bis hin zu ungelösten Konflikten und schwelenden Bürgerkriegen. Gleichzeitig gilt es, die Aufgaben der Landes- und Bündnisverteidigung wieder gleichrangig zu erfüllen und die Stärkung der Gemeinsamen Sicherheits- und Verteidigungspolitik in Europa voranzubringen.

Angesichts dieser Herausforderungen sind die Voraussetzungen für die Bundeswehr zu schaffen, ihren Auftrag umfassend erfüllen zu können. So müssen sich die Soldatinnen und Soldaten insbesondere auf ihre Ausrüstung verlassen können. Dabei gilt es, wo immer möglich, technologisch einen Vorsprung vor möglichen Gegnern zu bewahren.

Mit den Trendwenden Finanzen, Personal und Material sowie durch die Neuordnung des Rüstungsmanagements im Rahmen der Agenda Rüstung wurden bereits notwendige Kurskorrekturen vorgenommen. Es wird wieder mehr investiert, hohle Strukturen werden aufgefüllt und die Einsatzbereitschaft insgesamt verbessert. Das braucht Zeit, aber auch verlässliche industrielle Partner.

Die deutsche Industrie hat sich den neuen Rahmenbedingungen angepasst und wird dies auch weiterhin tun müssen. In der Zukunft bedarf es mehr multinationaler Partnerschaften, insbesondere in Europa. Nur in Zusammenarbeit mit Partnerationen können sicherheitsrelevante Technologien und strategisch-industrielle Fähigkeiten dauerhaft gesichert und weiterentwickelt werden. Voraussetzung dafür ist, dass nationale Interessen ergebnisorientiert in einen multinationalen Konsens eingebettet werden. Das ist nicht einfach, aber wir sind auf einem guten Weg. Aktuell erleben wir in Europa mit vielen Initiativen zur Weiterentwicklung der Gemeinsamen Sicherheits- und Verteidigungspolitik einen Aufbruch. Mit der Ständigen Strukturierten Zusammenarbeit haben wir zudem erstmals einen verbindlichen politischen Rahmen für Kooperation geschaffen. Flankiert wird dies mit der Möglichkeit, nun auch gemeinsam zu planen und zu priorisieren. Vor allem aber werden mit dem Europäischen Verteidigungsfonds notwendige finanzielle Anreize für die Zusammenarbeit geschaffen.

Ich habe hohes Vertrauen in die Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit der deutschen Industrie, denn das nationale wehrtechnische Fundament ist im internationalen Vergleich dem technologischen „High End“-Bereich zuzurechnen. Zudem zeichnet sich die Verteidigungsindustrie in Deutschland strukturell durch eine exzellente Mischung global agierender Systemfirmen und hoch flexibler und innovativer Anbieter aus dem Bereich der mittelständischen Industrie mit sehr gut ausgebildetem Personal aus.

Um die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu meistern und um das gemeinsame Ziel einer bestmöglichen Ausrüstung für die Soldatinnen und Soldaten sicherzustellen, bedarf es eines verlässlichen, aber in der Sache auch kritischen Partners. Der Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie e.V. ist nun seit zehn Jahren der erste Ansprechpartner für die Bundeswehr. Die konstruktive und lösungsorientierte Zusammenarbeit, die mit dem Strategischen Industriedialog institutionalisiert wurde, ist ein Garant für die Bewältigung der vor uns liegenden Aufgaben und Herausforderungen. Ich danke Ihnen – dem Verband, seinen Mitgliedsunternehmen und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – für die bisherige Arbeit und freue mich auf unsere weitere Zusammenarbeit.

GRUSSWORT VON PROF. DIETER KEMPF

Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V.

10 Jahre BDSV: Eine unverzichtbare Säule der deutschen Industrie

Sicherheit ist für die politische und soziale Stabilität jeder Gesellschaft von grundlegender Bedeutung. Sie gewährleistet die Rahmenbedingungen, in denen sich Kultur, Handel und Wirtschaft überhaupt erst entwickeln können.

In unserem Land wird diese Sicherheit durch die Bundeswehr sowie die Behörden der öffentlichen Sicherheit garantiert. Die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie fungiert als Ausrüster und Partner dieser Organisationen. Mit ihren Systemhäusern und den zahlreichen kleinen und mittelständischen Unternehmen liefert sie die passgenaue und exzellente Ausstattung, damit Streitkräfte und Sicherheitsbehörden ihrem (grund-)gesetzlich verankerten Auftrag nachkommen können – zu Land, zur See, in der Luft sowie im Cyber- und Informationsraum und im All.

Mit ihren Produkten unterstützt die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie die strategische Unabhängigkeit Deutschlands und leistet einen Beitrag dazu, dass unser Land seinen bündnispolitischen Verpflichtungen nachkommen kann. Die Branche schafft damit zudem die Voraussetzungen für eine deutsche Beteiligung an europäischen- und transatlantischen Entwicklungs- und Beschaffungsprojekten. Sie ist Vorreiter und Wegbereiter einer gemeinsamen europäischen Außen- und Sicherheitspolitik.

Als Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) sind wir stolz darauf, den Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (BDSV) als Mitglied zu haben. Der BDSV ist ein elementarer Bestandteil der deutschen Industrie. Seit seiner Gründung vor zehn Jahren bringen sich der Verband und seine Mitgliedsunternehmen in vielfältiger Weise in die Gremien und die tägliche Arbeit des BDI ein. Zahlreiche gemeinsam durchgeführte Veranstaltungen, formulierte Papiere und Briefe sowie ein reger Austausch auf allen Ebenen unserer Verbände belegen das gute Miteinander eindrucksvoll. Die Expertise der BDSV-Mitgliedsunternehmen sowie der Geschäftsstelle bereichert unser Wirken im politischen Raum.

Für die hervorragende und enge Zusammenarbeit danke ich Präsident Armin Papperger und Hauptgeschäftsführer Dr. Hans Christoph Atzpodien sowie dem gesamten Team des BDSV sehr herzlich.

Mein besonderer Dank gilt darüber hinaus dem BDSV-Vorstandsmitglied Claus Günther, der sich seit vielen



Jahren engagiert als BDI-Präsidiumsmitglied und Vorsitzender des Ausschusses für Sicherheit einbringt und unseren Verband in diesen Funktionen entscheidend mitgeprägt hat.

Im Namen des BDI gratuliere ich dem BDSV herzlich zum zehnjährigen Bestehen und freue mich auf die weitere vertrauensvolle Zusammenarbeit.

FRIEDRICH LÜRSEN

Geschäftsführender Gesellschafter
der Lürssen Werften-Gruppe

Wie es 2009 zur Gründung des BDSV kam

Die weltweite Finanzmarktkrise des Jahres 2008 zeitigte deutliche Auswirkungen auf die Haushaltsgestaltung zahlreicher westlicher Bündnisländer, nicht allein im Bereich der NATO. Erneut wurde der Beschaffungsetat vieler Verteidigungsresorts drastisch reduziert. Dies hatte unmittelbare Auswirkungen auch auf die deutsche wehrtechnische Industrie. Nicht nur national standen kurz- bis mittelfristig Beschaffungsprogramme vor kritischen Finanzierungsengpässen, auch international verringerte sich das Bestellvolumen. Gleichzeitig erhöhte sich der Angebotsdruck in den Exportmärkten, was sich zumeist negativ auf das Preisniveau auswirkte.

Am Hochlohn-, aber auch Hightechstandort Deutschland stellte sich der nationalen wehrtechnischen Industrie besonders deutlich die Herausforderung, mit dieser Krise fertigzuwerden und die eigene Position im internationalen Bereich noch wirksamer zu gestalten. Hierzu nahmen maßgebliche deutsche Rüstungsunternehmen den Gedanken auf, ihre Brancheninteressen in einem neuen Wirtschaftsverband zu bündeln und die politische Wahrnehmung als innovative Privatunternehmen in einem internationalen Wettbewerbsumfeld von Staatsbetrieben und hoheitlicher Industriepolitik zu verbessern und einem offenen, leistungsorientierten Wettbewerb durch gemeinsame verbandliche Arbeit stärkeres Gewicht und Ausdruck zu verleihen.

Bis dahin hatte sich die verbandliche Interessenwahrnehmung der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie auf eine Vielzahl unterschiedlicher Branchenverbände mit überwiegend zivilen Produkt- und Dienstleistungsfeldern aufgeteilt. Dies behinderte eine konzentrierte Bearbeitung und Akzentuierung der Besonderheiten der Rüstungsindustrie, als einer Industrie, die vielfach Speziallösungen und Produkte in sehr überschaubarer Stückzahl bis zum Extrem als Prototyp oder Unikat entwickelt und ihren Kunden zur Verfügung stellt, diese zumeist langfristig technologisch betreut und deren Fähigkeitsspektrum nachhaltig auf aktuellstem Stand hält; als einer Industrie, die bei Angebot und Nachfrage auf langfristige und verlässliche nationale Rahmenbedingungen angewiesen ist und in einem hochgradig rechtlich und politisch reglementierten Produktionssektor tätig wird.

Komplexe öffentliche Vergabeprozesse im Rüstungsbereich wie auch politische Entscheidungen zu Exportgenehmigungen stellen neben technologischen und finanziellen Herausforderungen ein besonderes Merkmal der Branche dar. Als Stütze staatlicher Sou-



veränität kommt der verlässlichen nationalen Verfügbarkeit eigenständiger Verteidigungs- und Sicherheitstechnologie hohe praktische politische Bedeutung für die Ausrüstung von Bundeswehr, Polizei- und Sicherheitskräften in Deutschland zu, aber auch hinsichtlich der außen- und sicherheitspolitischen Interessenwahrnehmung Deutschlands im Ausland durch Partnerschaften und Rüstungsexporte.

In der Verbandsarbeit wurde dem bis 2009 innerhalb des BDI durch einen eigenen „Ausschuss Verteidigungswirtschaft“ (AVW) Rechnung getragen, in dem ich seit 2004 die Ehre hatte, als Vorsitzender fungieren zu dürfen. Mit der Unterstützung von Brigadegeneral a.D. Helmut Harff sowie nachfolgend von Flottillenadmiral a.D. Wolfgang Kalähne als Geschäftsführern des AVW ging es dem Ausschuss vor allem darum, innerhalb des BDI die Themen von verteidigungswirtschaftlicher Bedeutung zu bündeln und ihnen einen angemessenen Stellenwert in der BDI-internen sowie der externen öffentlichen Diskussion zukommen zu lassen.

Schon im Jahr 2008 hatten informelle Diskussionen mit meinen Kollegen, allen voran dem damaligen CEO der unter dem Namen „Cassidian“ firmierenden Defence-Sparte von EADS/Airbus, Stefan Zoller, aber auch mit den CEOs von Rheinmetall, Klaus Eberhardt, von KMW, Frank Haun, sowie von Diehl Defence, Claus Günther, zu der Einschätzung geführt, dass trotz aller im AVW geleisteten Arbeit die Wirkung des Ausschusses in Richtung Politik und Öffentlichkeit nicht ausreiche, um sich mit den besonderen Anliegen der Verteidigungsindustrie angemessen Gehör zu verschaffen. Hierbei spielte auch die Tatsache eine Rolle, dass der AVW als Untergliederung des BDI mit seinen öffentlichen Äußerungen immer auch auf die generel-

le BDI-Linie Rücksicht zu nehmen hatte, was den besonderen Anliegen der Verteidigungswirtschaft nicht immer gerecht wurde.

Somit entstand nach einigen Diskussionsrunden in dem genannten Kollegenkreis Einvernehmen über die Gründung eines eigenen Fachverbandes – allerdings wiederum unter dem Dach des BDI, um eine bessere Außenwirkung für die ohnehin schwer vermittelbaren Themen der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie zu erreichen.



Nachdem der Entschluss zur Gründung eines eigenen Verbandes gefasst war, trat ein Gründerkreis, bestehend aus den folgenden Personen und Unternehmen, zusammen: Stefan Zoller für EADS/Cassidian, Klaus Eberhardt für Rheinmetall, Frank Haun für KMW, Claus Günther für Diehl Defence, Dr. Hans Christoph Atzpodien für ThyssenKrupp Marine Systems, Gerhard Schempp für die ESG sowie ich selbst für die Friedrich Lürssen Werft. Dieser Kreis gab zum einen vorbereitende Arbeiten für die Erstellung einer Verbandssatzung in Auftrag; zugleich führte ich erste Gespräche mit dem BDI, insbesondere seinem damaligen Präsidenten Prof. Dr. Hans-Peter Keitel. Hieran anschließend kam es zu Diskussionen mit Vertretern des BDI, die recht schnell deutlich machten, dass andere, dem BDI angeschlossene Verbände die Gründung eines eigenen Fachverbandes der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie mit großer Skepsis sehen würden. Allen gemeinsam war die Befürchtung, dass sich aus der Gründung des neuen Verbandes der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie für die etablierten Querschnittsverbände ein Kompetenz- und Mitgliederverlust ergeben könnte, weil nun ein prominentes Fachthema in dem neuen Verband gebündelt sein würde. Diese Befürchtungen konnten nach zahlreichen Einzelgesprächen beseitigt werden. Prof. Keitel spielte hierbei eine nicht zu unterschätzende Mediationsrolle. Am Ende wurde für alle Beteiligten ein tragbarer Kompromiss erreicht und die Gründung des BDSV in die Wege geleitet.

Dabei wurde auch eine Forderung der Interessenvertreter des Mittelstandes im BDI in das Stammbuch des BDSV geschrieben: dass besonderer Wert auf die Wahrung mittelständischer Interessen zu legen sei.

Dementsprechend wurde eigens die Funktion eines Mittelstandsbeauftragten in die neue BDSV-Satzung implementiert, der von der Mitgliederversammlung direkt zu bestimmen ist und als Beisitzer des Vorstandes fungieren sollte. Hierfür wurde in der Gründungsmitgliederversammlung der als Mitgründer dem Vorstand angehörige Gerhard Schempp benannt. Auch die Einrichtung des Mittelstandsausschusses im BDSV geht auf diese Forderung zurück.

Die formelle Gründung des Verbandes erfolgte schließlich am 18. September 2009. Erneut wurde mir, in Kontinuität zum Ausschuss Verteidigungswirtschaft, der Vorschlag unterbreitet, den Vorsitz Ehrenamt im Ausschuss zu übernehmen. Diesem Angebot kam ich gerne nach und wurde vom Gründungsvorstand zum Präsidenten des BDSV gewählt. Die Herren Klaus Eberhardt und Dr. Stefan Zoller flankierten mich dabei als erste Vizepräsidenten des BDSV.

Als erster Geschäftsführer übernahm Generalleutnant a.D. Heinz Marzi die operative Leitung des BDSV. Ihm folgte Oberstleutnant a.D. Christian-Peter zu Waldeck und Pymont.

Im September 2011 wurde ihm Georg-Wilhelm Adamowitsch, vormaliger Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium, als Hauptgeschäftsführer des BDSV eingesetzt. Dieser leitete die Verbandsarbeit bis zum Jahre 2017.

In der Zwischenzeit hat der BDSV deutlich an Format und Mitgliederzahl gewonnen. Er ist ein verlässlicher und kompetenter Ansprechpartner von Politik und Ministerien geworden.

Dies verdankt er nicht zuletzt dem außerordentlichen Engagement seiner Mitarbeiter und Mitglieder.

Die letzten zehn Jahre seines Bestehens haben deutlich gemacht, dass der BDSV auf gutem Wege ist, das Wahrnehmungsprofil der Branche zu schärfen.

Möge er auch in Zukunft mit Stetigkeit der Bedeutung unserer Branche wirksam Ausdruck verleihen.



DR. FRANZ JOSEF JUNG

Bundesminister a.D.*

Zur verteidigungspolitischen Lage Deutschlands vor zehn Jahren

Gemessen an der durchschnittlichen Lebenserwartung eines Menschen sind die zehn Jahre seit der Gründung des BDSV eigentlich keine wirklich lange Zeitspanne. Doch gemessen daran, was sich gerade in diesen letzten zehn Jahren außen- und sicherheitspolitisch für unser Land geändert hat, markieren diese zehn Jahre einen tief greifenden Unterschied. Seit dem Fall der Mauer im Jahr 1989 und der nachfolgenden Aufhebung der Ost-West-Konfrontation glaubten wir alle, erhebliche Fortschritte in Richtung einer umfassenden europäischen Friedensordnung gemacht zu haben: vor allem durch die 57 Teilnehmerstaaten umfassende Organisation für Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa (OSZE), aber auch durch die Ausweitung von NATO und EU auf Länder des früheren Warschauer Paktes, die ihrerseits in den 1990er-Jahren ihren Weg in demokratische Staatsordnungen gefunden hatten.

Zwar gab es seit dem einschneidenden Anschlag vom 11. September 2001 zahlreiche neue Sicherheitsaufgaben in Einsätzen gegen Terrorismus zu bewältigen, denen sich auch unsere Bundeswehr nicht verschließen konnte. Jedoch schien zumindest Europa nach dem Jugoslawienkonflikt nachhaltig befriedet zu sein.

Ziemlich genau vor zehn Jahren sagte Bundeskanzlerin Merkel zu Beginn ihrer zweiten Amtszeit in ihrer Regierungserklärung vor dem Deutschen Bundestag am 10. November 2009: „Gestern haben wir gemeinsam den 20. Jahrestag des Mauerfalls gefeiert. Der 9. November 1989 war der glücklichste Tag in der jüngeren deutschen Geschichte. Möglich gemacht haben ihn viele: die Bürgerinnen und Bürger der ehemaligen DDR auf den Straßen von Leipzig und anderswo, die Gewerkschaft Solidarność in Polen, die Freiheitsbewegung um Václav Havel in Prag, Michail Gorbatschow, der als Staats- und Parteichef in der entscheidenden Stunde auf den Einsatz von Panzern verzichtet hatte, und Helmut Kohl und Hans-Dietrich Genscher, die die deutsche Einheit unwiderruflich vorangetrieben haben, und viele, viele mehr. Möglich wurde der 9. November 1989 aber auch noch durch etwas anderes: durch ein Eintreten der transatlantischen, der westlichen Wertegemeinschaft – Europäische Union, Nato – für die Einheit und Freiheit unseres Landes. So wie es diese Wertegemeinschaften waren, die vor 20 Jahren mit zum Ende des Kalten Krieges beigetragen haben, so sind es auch heute Bündnisse und Wertegemeinschaften, die uns die Herausforderungen unserer Zeit meistern lassen. Die Herausforderungen und Aufgaben sind seit 1989 andere geworden. Die Zahl unserer Partner ist viel größer geworden. Aus der Bedrohung des Kalten Krieges sind asymmetrische Bedrohungen geworden.

Doch der Weg, den Herausforderungen unserer Zeit zu begegnen, ist derselbe geblieben. Es ist und bleibt ein Weg der Partnerschaften und Bündnisse auf Grundlage unserer Werte, mit dem wir die Herausforderungen unserer Zeit bewältigen können. Niemand schafft es allein. Gemeinsam können wir alles schaffen.“



Es mag sein, dass uns diese damals weithin geteilte Einschätzung ein wenig sorglos gemacht hat. Hiermit meine ich nicht nur die im Frühjahr 2011 beschlossene Aussetzung der Wehrpflicht in Deutschland, die als Teil einer angestrebten Streitkräftereform die Mannstärke der Bundeswehr noch einmal von rund 255.000 Soldaten auf bis zu 185.000 reduzieren sollte (heute sind daraus bekanntlich unter 180.000 Mann geworden, die nun demnächst wieder in Richtung 200.000 Mann aufgestockt werden sollen). Gemeint ist vielmehr auch das seinerzeitige Heruntersparen der Ausrüstung und Ersatzteile, dessen Folgen sich bis heute bemerkbar machen. Für eine auf sporadische Einsätze an unterschiedlichen Orten dieser Welt aufgestellte Bundeswehr mag das vertretbar gewesen sein; doch selbst für diese Einsatzzwecke konnte der auferlegte Sparzwang keine hinreichende Ausrüstung sicherstellen. Wegen der eingeschränkten Mittel, aber auch wegen des fehlenden strategischen Fokus auf eine State-of-the-Art-Ausrüstung ergab sich in der Bundeswehr die verbreitete Anschauung, man könne die benötigte Ausrüstung irgendwo auf dieser Welt immer günstiger bekommen als bei der eigenen, heimischen Verteidigungsindustrie. Auf diese Weise wurde vor ziemlich genau zehn Jahren ein Tiefpunkt im Verhältnis zwischen Bundeswehr-Beschaffung einerseits und deutscher wehrtechnischer Industrie andererseits erreicht. Hierzu hatten auch wechselseitige Enttäuschungen im Zusammenhang mit Programmen beigetragen, an die beide Seiten –



bedingt durch frühere Beschaffungserfahrungen, aber auch Beschaffungsmissstände – falsche Erwartungen geknüpft hatten.

Demgegenüber ist heute alles anders: Schon 2014 hatte die völkerrechtswidrige Annexion der Krim durch Russland die Illusion zerstört, die nach dem Fall der Mauer begründete europäische Friedensordnung sei unzerstörbar. Mittlerweile tritt zudem immer deutlicher vor Augen, dass die von Bundeskanzlerin Merkel in ihrer Regierungserklärung vom November 2009 zu Recht als friedenssichernd hervorgehobenen westlichen Bündnisse und Wertegemeinschaften in einem gefährlichen Erosionsprozess begriffen sind (teils bewusst von einzelnen nationalen Entscheidern so gefördert, teils in kollektiver Reaktion auf die Dynamik und die Erfolge genau dieser Bündnis- und Wertesysteme in der Vergangenheit).

Vor diesem Hintergrund war es nicht nur einer aktuellen Frustration, sondern durchaus weitblickenden Überlegungen geschuldet, dass die seinerzeitigen Gründer des BDSV die Initiative zur Schaffung dieses Verbandes unternommen haben. Das Jahr 2009 markierte eine Zeit, als kurz zuvor ein Dialog zwischen Bundesverteidigungsministerium und Verteidigungsindustrie über sogenannte wehrtechnische Kernfähigkeiten mehr oder weniger ergebnislos im Sande verlaufen war. Umso mehr wird dies die Gründer angespornt haben, nunmehr einen neuen Anlauf zur Etablierung ihrer Anliegen zu nehmen. Hierbei lag die richtige und gerade jetzt wieder hochaktuelle Erkenntnis zugrunde, dass schlagkräftige Streitkräfte und Kräfte zur Wahrung der inneren Sicherheit ohne modernste Ausrüstung keine Chance haben, ihren Aufgaben gerecht zu werden.

Heute, da sich die Bundeswehr neben den Herausforderungen in weltweiten Einsätzen auch wieder in vollem Umfang den Aufgaben der Landes- und Bündnisverteidigung stellen muss, gilt dies mehr denn je. Hinzu kommt die durchgreifende Digitalisierung der Streitkräfte und Waffensysteme (aufseiten der Bedrohung

wie aufseiten der Abschreckung und Verteidigung), die es erforderlicher denn je macht, sich bei der eigenen Ausrüstung auf dem jeweils aktuellsten Stand moderner Technologie zu bewegen. Dies sind wir uns, aber auch unseren Streitkräften sowie allen Menschen, die sich für unsere Sicherheit einsetzen, schuldig.

Daher ist es mehr als konsequent, dass wesentliche Teile unserer sicherheits- und verteidigungsindustriellen Kompetenz als nationale Schlüsseltechnologie eingestuft sind. Dies wiederum hat auch im Kontext europäischer Militär- und Rüstungskooperation einen unverzichtbaren Stellenwert. Mehr denn je brauchen wir eine eigene schlagkräftige und zugleich kooperationsfähige Sicherheits- und Verteidigungsindustrie. Insofern gratuliere ich dem BDSV zu seinem zehnjährigen Bestehen und wüsche ihm und seinen zahlreichen Mitgliedsunternehmen eine gute und erfolgreiche Zukunft.



*Bundesminister der Verteidigung vom 22. November 2005 bis zum 28. Oktober 2009

Bildquelle: MdB-Büro Dr. Jung

PROJEKT BUNDESWEHR – DER LANGE WEG EINER TRANSPARENTEINER UMSTRUKTURIERUNG

Interview mit Georg Wilhelm Adamowitsch und Christian-Peter Prinz zu Waldeck und Pymont

Herr Adamowitsch, Sie waren von September 2011 bis Juli 2017 Hauptgeschäftsführer beim BDSV. Was war zu Beginn Ihrer Amtszeit die größte Herausforderung?

Adamowitsch:

Mein Start als Hauptgeschäftsführer beim BDSV im September 2011 war schwieriger, als ich mir das seinerzeit vorgestellt hatte. Die erste Herausforderung war, die weitgehend zersplitterte Aufstellung unterschiedlicher Verbände und eine Vielzahl von Interessenvertretern innerhalb der unübersichtlichen Verbandsszene im wehrtechnischen Bereich zu sortieren und den industriepolitischen Führungsanspruch des BDSV in dieser Gemengelage zu definieren und dann durchzusetzen. Dazu gehörte eben auch die Bereitschaft der Amtsseite, diesen Anspruch des BDSV zu akzeptieren. Es bedurfte also der Offenheit, um hier zu einer konsensualen Lösung zu kommen und im Rahmen einer interessenbedingten verbandlichen „Flurbereinigung“ die Zusammenarbeit zwischen Verband und der Amtsseite neu zu orientieren.

Prinz Waldeck, Sie waren ebenfalls in den ersten Jahren des Verbandes hautnah mit dabei. Wie haben Sie diese Zeit wahrgenommen?

Prinz zu Waldeck:

Das war eine unglaublich spannende Zeit. Historisch betrachtet war der Ausschuss Verteidigungswirtschaft immer sehr nah am Bundesministerium der Verteidigung und an der Bundeswehr. Mit der Neugründung des BDSV als Interessenvertretung einer Branche mussten wir uns öffnen, uns plötzlich auch mit wirtschaftspolitischen und außenpolitischen Fragen beschäftigen und vor allem unsere Interessen gegenüber der Politik viel zielstrebig vertreten. Das hat uns am Anfang gefehlt, diesen Lernprozess mussten wir erst durchlaufen. Dafür war in der Anfangsphase auch viel Grundlagenarbeit notwendig.

Herr Adamowitsch, eine Herausforderung war sicher auch die Positionierung des noch jungen Verbandes. Letztlich mussten Sie in Konkurrenz mit den bereits etablierten Verbänden und Vereinigungen in der politischen Landschaft in Berlin treten. Wie konnten dort die Vorbehalte gegenüber dem neuen Verband abgebaut werden?

Adamowitsch:

In der Verbandslandschaft war der noch junge Verband nicht akzeptiert, war doch schließlich mit der BDSV-Gründung ein neuer Wettbewerber in der Verbandslandschaft entstanden. Der Bitkom bildete hier eine wohlthuende Ausnahme. Letztlich hat das engagierte Auftreten des BDSV dazu geführt, dass einige der Verbände, mit denen der



Georg Wilhelm Adamowitsch

BDSV in Konkurrenz getreten ist, ihre Ambitionen im Bereich Sicherheit und Verteidigung aufgegeben haben, andere wie z.B. der BDI ihr Themenportfolio im sicherheitspolitischen und wehrtechnischen Bereich fokussiert haben. Hier hat Herr Günther viel dazu beigetragen, dass aus anfänglichem Konkurrenzdenken inzwischen ein auskömmliches Miteinander geworden ist.

Herr Adamowitsch, auch die Öffnung des Verbandes hin zu einer verstärkten Presse- und Öffentlichkeitsarbeit fällt in Ihre Amtszeit. Welches Resümee würden Sie in diesem Zusammenhang ziehen?

Adamowitsch:

Wer verantwortlich Verbandspolitik betreibt, muss intern und extern kommunizieren. Um dem Anspruch der Mitglieder gerecht zu werden, musste die Geschäftsstelle im Bereich Öffentlichkeitsarbeit ad hoc arbeitsfähig sein, ohne dabei auf Erfahrungswerte, Gutachten oder Analysen zurückgreifen zu können. Wir haben uns dennoch allen Anfragen der Medien gestellt, um deutlich zu machen, dass hier ein kompetenter und um Transparenz bedachter Ansprechpartner für die Medien zur Verfügung steht. Es ging auch darum, Vertrauen aufzubauen.

Bereits nach relativ kurzer Zeit war der BDSV ein gefragter Interview- und Gesprächspartner für die Printmedien, aber auch für Rundfunk und Fernsehen geworden. Hinzu kamen dann Auftritte bei Podiumsdiskussionen zu Themen wie z.B. Zivilklauseln und natürlich auch Rüstungs-

exporten. Ganz besonders in Erinnerung geblieben sind mir dabei schwierige Diskussionen an Evangelischen Kirchentagen.

Wir haben aber auch eigene Formate entwickelt wie z.B. die Berliner Strategiekonferenz oder auch die noch deutlich erfolgreichere Young Leaders Conference in Zusammenarbeit mit der FAZ. Ziel war es, ein Format anzubieten, das sich mit aktuellen außen- und sicherheitspolitischen Fragen beschäftigte und sich in erster Linie an die jüngere Generation richtete. Wir hatten immer volles Haus, weil wir mit den aufgebauten Gästen jeden Vergleich mit anderen Formaten leicht bestanden haben. So hatten wir seinerzeit z.B. den amerikanischen und russischen Botschafter bei einem ihrer jeweils ersten Auftritte bei unserer Young Leaders Conference.



Christian-Peter Prinz zu Waldeck und Pymont

Prinz Waldeck, welches Erlebnis aus der Anfangszeit werden Sie persönlich nie vergessen?

Prinz zu Waldeck:

Es war nicht nur ein singuläres Ereignis. Die Anfangszeit im BDSV war eine schwierige und herausfordernde Zeit. Und sie war sehr intensiv. Aus dieser Phase sind mir die Bereitschaft und der Wille des gesamten Teams in der BDSV-Geschäftsstelle noch heute in bester Erinnerung, das Projekt „BDSV“ zum Erfolg zu führen und sich auch durch immer wieder vorkommende Rückschläge nicht von diesem Weg abbringen zu lassen. Wir hatten ein gemeinsames Ziel in der Geschäftsstelle: den Verband zu etablieren, das war schon eine tolle Zeit.

Adamowitsch:

Ich erinnere mich an eine Situation, die zum Schmunzeln anregt. Es war eine Live-Schaltung in das Frühpro-

gramm des Deutschlandfunks vereinbart. Aber irgendwie hat die Kommunikation mit meinem Handy nicht so richtig funktioniert, sodass ich das Interview auf meinem Balkon in meiner Wohnung am Prenzlauer Berg führen musste. Aus Zeitgründen – ich musste ja das vorgegebene Zeitfenster einhalten – im Schlafanzug. Und ich dachte immer: Was denken jetzt meine Nachbarn, wenn Sie einen älteren Herrn im Schlafanzug auf dem Balkon morgens gegen sechs über die unzureichende Ausrüstung der Bundeswehr reden hören. Dieses Interview hat dann auch noch zu einem heftigen Telefongespräch mit der Staatssekretärin Dr. Suder geführt, der ich deutlich gemacht habe, dass die damaligen Ausrüstungsprobleme der Bundeswehr nicht zuletzt auf eine unzureichende Organisationsstruktur der Amtsseite sowie ein unzureichendes wirtschaftspolitisches Verständnis im Beschaffungsbereich der Bundeswehr zurückzuführen seien.

Herr Adamowitsch, ein besonderer Erfolg während Ihrer Amtszeit war der Beginn des Strukturierten Industriedialoges mit dem Bundesministerium der Verteidigung. Wie kam das zustande?

Adamowitsch:

Mit der Ernennung von Frau von der Leyen zur Bundesverteidigungsministerin haben wir hinsichtlich der Diskussion über Beschaffungsstrukturen und der Einsatzbereitschaft der Bundeswehr eine neue und für uns auch zunächst schmerzhaft Diskussionskultur erfahren müssen, die im Grundsatz heute noch andauert. Es wurden externe Sachverständige unter Bereitstellung erheblicher Haushaltsmittel beauftragt, einen schonungslosen Ist-Zustand über die Ausrüstung der Bundeswehr sowie anstehende Beschaffungsvorhaben zu erstellen. Die Kompetenzen im Geschäftsbereich der Amtsseite oder der Industrie hinreichend hinzuzuziehen, war nicht vorgesehen. Die dann vorgelegten Ergebnisse im sogenannten KPMG-Gutachten waren uns nur in Teilen zugänglich. Das von der Ministeriumsspitze benutzte Narrativ „zu spät, zu teuer, zu schlecht“ hinsichtlich der Produkte unserer Branche konnte ungehindert um sich greifen. Erst nach und nach wurde deutlich, dass die wesentlichen Probleme insbesondere in den komplexen Prozessen und Strukturen des BMVg und seiner nachgeordneten Behörden liegen.

Ich konnte dann die neue Staatssekretärin Frau Dr. Suder davon überzeugen, eine Dialogstruktur zwischen BMVg und BDSV ins Leben zu rufen, um zunächst ein gemeinsames Verständnis für die bestehenden Probleme offen anzusprechen und dann zusammen nach Lösungen zu suchen. Es ist der Arbeit von Staatssekretärin Dr. Suder hoch anzurechnen, sich nach den öffentlichen Irritationen im Nachgang des KPMG-Gutachtens auf einen solchen Dialog eingelassen zu haben.

Der Industriedialog hat noch heute Bestand. Von anfänglich vier Gesprächskreisen hat sich der Dialog inzwischen zu sechs Gesprächskreisen mit insgesamt zwölf Expertenkreisen entwickelt. In vielen Themenbereichen konnte ein Einvernehmen erzielt werden,

allerdings konnten bislang nur wenige Lösungen tatsächlich umgesetzt werden.

Adamowitsch:

Ein solcher Dialog war für beide Seiten zunächst einmal völliges Neuland. Gegenseitige Vorwürfe mussten abgearbeitet, Vertrauen aufgebaut werden. Wer auf beiden Seiten sofort verwertbare Arbeitsergebnisse erwartet hatte, musste konstatieren, dass eine 50-jährige Sprachlosigkeit zu wesentlichen industriepolitischen Fragen nicht innerhalb kürzester Zeit aufgelöst werden kann. Dass heute ein so fachlich ausgereifter Dialog zwischen BMVg und BDSV stattfindet, ist ein Wert an sich. Und die ersten Arbeitsergebnisse – soweit ich das beobachten kann – können sich doch sehen lassen. Nun muss man gemeinsam daran arbeiten, die „Beharrungskräfte“ zu überwinden und die Ergebnisse auch in die Tat umzusetzen. Noch mal: Es ist Staatssekretärin Dr. Suder zu danken, dass sie sich auf unseren Vorschlag eines solchen Austausches überhaupt eingelassen hat.

Wie beurteilen Sie beide heute mit einigem Abstand die Lage der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie in Deutschland und Europa?

Adamowitsch:

Mir scheinen auf nationaler Ebene drei Dinge von besonderer Bedeutung zu sein: Es gibt umfangreiche Analysen und Stellungnahmen zu diesem Thema, im Laufe der Jahre haben sich mehrere Expertenkommissionen mit den nationalen Beschaffungsstrukturen und Prozessen befasst, wobei die Ergebnisse der „Weise-Kommission“ als herausragend in Erinnerung geblieben sind. Nun muss Schluss sein mit dem Analysieren, es müssen Entscheidungen her, die dann auch umgesetzt werden. Der dazu notwendige politische Wille sollte den Parteienopportunismus in diesen wichtigen Fragen endlich überwinden, damit die Bundeswehr die von der Politik beschlossenen Aufträge auch tatsächlich erfüllen kann. Hier gibt es jede Menge zu tun, ich erinnere nur an einige wenige Projekte wie MKS 180, FCAS, MGCS oder die „Tornado-Nachfolge“.



Aber das aktuelle Thema „Beschaffung von Kampfstiefeln“ zeigt, dass es auch bei vermeintlich beherrschbaren Themen der Beschaffung immer noch nicht rund läuft. Die jüngsten Anmerkungen der Verteidigungsministerin Kramp-Karrenbauer, wie Abhilfe organisiert werden kann, sind eher entmutigend. Es hat den Anschein, dass beispielsweise die Ergebnisse der sogenannten „Weise-Kommission“ von Politik und Amtsseite mit dem Stempel „zda“ die Regale der politischen Registratur in Berlin füllen.

Beendet werden muss auch die unsägliche Diskussion der aktuellen Koalitionspartner um das Zwei-Prozent-Ziel, welches diese und vorherige Bundesregierungen gegenüber ihren NATO-Partnern mehrfach bekräftigt haben. Die Bundeswehr muss aufgabengerecht und fähigkeitsbezogen ausgerüstet werden. Dafür müssen die notwendigen Mittel im Zeitablauf zur Verfügung stehen. Politik in der NATO beruht in erster Linie auf Vertrauen. Leider ist das bei den politischen Eliten in unserem Land zunehmend zu einem Fremdwort geworden.

Erschwert wird dies durch die Risiken der mittelfristigen Finanzplanung, die ab 2021 ein Absinken des Einzelplan 14 vorsieht. Wenn diese Reduzierung des Plafonds so festgeschrieben wird, wird sich die Ausrüstungskrise bei der Bundeswehr ausweiten, die letztendlich der Verlässlichkeit der größten europäischen Volkswirtschaft und ihrem immer wieder postulierten politischen Verantwortungsanspruch widerspricht. Am Ende müssen wir uns fragen, wofür wir eine solche heruntergewirtschaftete Bundeswehr noch brauchen. Das kann einfach nicht unser Anspruch sein.

Prinz zu Waldeck:

Uns fehlt meines Erachtens eine klare Strategie der Politik: Was will sie mit der Bundeswehr? Was ist die sicherheitspolitische Zielsetzung? Und daraus muss sich ergeben: Was müssen wir militärisch können, welche Fähigkeiten benötigen wir? Daraus muss sich dann im Bundeshaushalt der Einzelplan 14 bemessen. Eigentlich eine logische Abfolge. Es liegen ja hierzu auch Grundlagenpapiere wie das Weißbuch der Bundesregierung vor. Was fehlt, ist eine konsequente politische Umsetzung. Die Bundeswehr lebt seit Jahren von der Hand in den Mund. Eine langfristige und konsistente Planung ist aber nicht möglich. Bislang können unsere Soldaten das weitestgehend ausgleichen, weil sie hervorragend ausgebildet sind. Motivationsfördernd ist diese Situation für unsere Soldaten allerdings nicht.

Herr Adamowitsch, Prinz Waldeck, haben Sie vielen Dank für das Gespräch.

Das Gespräch führten Manja Domack und Peter Scheben.

FRANK HAUN

Vorsitzender der Geschäftsführung Krauss-Maffei Wegmann GmbH & Co. KG

Die Bedeutung moderner Ausrüstung im Kontext der aktuellen Herausforderungen von Landes- und Bündnisverteidigung

Kennen Sie das Mooresche Gesetz? Gordon Moore, einer der Gründer des Chipherstellers Intel, hat es 1965 in einem Fachaufsatz eher beiläufig formuliert, indem er meinte, dass sich die Leistung von Mikroprozessoren für die absehbare Zukunft alle 18 Monate verdoppeln werde. Moore dachte an einen Zeitraum von zehn Jahren, aber sein Gesetz ist bis heute ungebrochen. Es gibt nicht nur der Mikrochipindustrie den Takt vor, sondern logischerweise auch den Softwareherstellern, ja der Digitalwirtschaft insgesamt sowie ihren privaten, industriellen und öffentlichen Kunden. Wer von der Digitalisierung betroffen ist, tut gut daran, seine Strukturen und Prozesse so zu flexibilisieren, dass sie das Mooresche Gesetz verarbeiten können, sonst zählt er zu den Verlierern der technologischen Revolution. Sie hat längst schon die Wehrtechnik erfasst. Unsere Abschreckungs- und Verteidigungsfähigkeit hängt immer stärker davon ab, dass wir – die Industrie und die Beschaffungsbehörden – unseren Streitkräften Ausrüstung zur Verfügung stellen können, die das digitale Optimum darstellt und offen bleibt für kurze Innovationszyklen.



Nicht nur technologisch, auch politisch verkürzen sich diese Zyklen zunehmend. Wer nach der Blockkonfrontation zwischen NATO und Warschauer Pakt vom „Ende der Geschichte“ träumte, steht heute mitten in einer enorm beschleunigten Welt: Bewährte Bündnisse werden infrage gestellt; internationale Machtverhältnisse wandeln sich unter dem Einfluss neuer Akteure; nahezu jeder regionale Konfliktherd birgt globale Sprengkraft und erfordert unsere Handlungsfähigkeit, auch militärisch. Darüber verfügen Deutschland und Europa nicht im erforderlichen Umfang. Unsere Rüstung ist größtenteils nicht mehr auf der Höhe der Zeit; ihre Modernisierung kommt zu langsam voran; sie kostet mehr als notwendig, weil sie durch nationale Planungsprozesse, eine fragmentierte euro-



päische Industrie und überkomplexe öffentliche Verwaltungen betrieben werden muss.

Wenn wir Europäer unsere Armeen in den Einsatz schicken, dann ist diese schwerwiegende Entscheidung stets demokratisch legitimiert: Wir alle haben die Parlamente und Regierungen gewählt, die sie treffen. Damit ist uns allen aber auch die Pflicht auferlegt, diejenigen bestmöglich auszurüsten, die unsere Freiheit schützen und dort für unsere Werte kämpfen, wo Gewalt gegen Menschen ausgeübt wird, die sich nicht selbst schützen können. Ist das unter den bestehenden Rahmenbedingungen nicht möglich, dann müssen wir die Rahmenbedingungen ändern – zügig und nachhaltig. Wir sind es unseren Soldaten schuldig, unserem Land und unserem Kontinent, in dem alles seinen Ursprung hat, wofür die westliche Welt heute steht: die Menschenrechte, die pluralistische Gesellschaft, den modernen Staat, die Idee des Friedens durch Völkerverständigung. Dieses Erbe bewahren wir nicht durch Verharren im Status quo. Wir haben es wehrhaft zu erhalten. Jetzt.



DR. WOLFGANG SCHODER

Geschäftsleitung Airbus Helicopters
Deutschland GmbH



Strategische Interessen der Bundesrepublik Deutschland beim Export von Rüstungsgütern und deren Auswirkungen auf europäische Rüstungsk Kooperationen

Zu den wohl grundlegendsten Aufgaben eines Staates gehört die Sicherung der nationalen Souveränität und Sicherheit. Dies bedeutet mit anderen Worten: Sicherheit, Freiheit und Frieden im eigenen Land. Rüstungsexporte sind hierbei ein – zugegebenermaßen nicht ganz unumstrittenes – Instrument zur Gewährleistung dieser Souveränität Deutschlands.

Deutschland ist heute nicht alleine in der Lage, seine Souveränität zu verteidigen. Unsere multilateralen Bündnisse wie die EU, die NATO und auch die UNO schützen unsere strategischen Interessen. Im Umkehrschluss haben aber auch wir uns dazu verpflichtet, unseren Beitrag im Rahmen dieser Allianzen zu leisten. Hierzu gehören u.a. auch die Sicherstellung der Einsatzbereitschaft unserer Streitkräfte sowie die Übernahme von Verantwortung im außenpolitischen Kontext. Letzteres schließt auch die Bereitstellung von Ausrüstung für die Soldaten ein. In unserem wirtschaftlich und technologisch starken Land haben wir hierzu eine leistungsstarke Sicherheits- und Verteidigungsindustrie aufgebaut. Diese ermöglicht es uns, unsere Soldaten und die unserer Verbündeten bestmöglich auszustatten, um unsere strategischen Interessen wie Frieden,

Freiheit und den Schutz der Menschenrechte nicht nur innerhalb der nationalstaatlichen Grenzen, sondern auch in den für uns relevanten Regionen selbstständig vertreten zu können. Eine unabhängige deutsche Verteidigungsindustrie schützt uns dabei vor politischen Unwägbarkeiten innerhalb unserer Bündnisse, wie sie gerade im Verhältnis zu den USA zu beobachten sind. Allerdings müssen wir Deutschen auch aufpassen, dass wir nicht selbst zum unberechenbaren Faktor innerhalb des westlichen Verteidigungsbündnisses werden.

Eine nationale Sicherheits- und Verteidigungsindustrie ist kein wirtschaftlicher Selbstläufer. Die Branche ist in Deutschland, anders als in anderen Staaten, überwiegend privatwirtschaftlich organisiert. Die nationalen und europäischen Verteidigungshaushalte sind zu gering, um hieraus den Industriezweig technologisch und kommerziell erhalten zu können. Folglich muss die Industrie ihre Güter exportieren, um ihre wirtschaftliche Existenzgrundlage zu erhalten. Ein weiteres Ergebnis dieser Industriestruktur ist die Konsolidierung von Unternehmen sowie die Bildung von multinationalen Kooperationen zur Sicherstellung von wettbewerbsfähigen Strukturen und einer ausreichenden industriellen Basis.

Auch die EU-Kommission hat dies erkannt und versucht, diesen Prozess durch unterschiedliche Förderprogramme wie den European Defense Industrial Development Plan und den European Defense Fund voranzutreiben. Durch Vernetzung von Unternehmen können die besten Technologien zusammengeführt und weltweit marktführende Produkte entwickelt werden. Die Gewinner sind allerdings nicht nur die multinationalen Konzerne, sondern auch die vielen kleinen und großen Mittelständler sowie ihre Mitarbeiter, die innerhalb der Lieferkette ihren Beitrag zur Herstellung eines ganzen Systems leisten. Durch diese industriellen Kooperationen entsteht eine Interdependenz mit unseren Bündnispartnern. Denn neben den wirtschaftlichen Aspekten übernehmen Rüstungsexporte auch eine außenpolitisch bindende Funktion: Frieden, Freiheit und Sicherheit können in heutigen Zeiten nicht mehr nur regional betrachtet werden, weshalb es wichtig ist, strategische Partnerschaften auch über die existierenden Bündnisse hinaus zu bilden. Durch Rüstungsexporte können wir Partner befähigen, unsere Interessen auch in anderen Regionen oder außerhalb der Bündnisse zu verteidigen.

Wir müssen also eine klare, langfristige Rüstungs- und Industriepolitik verfolgen, bei der wir uns bewusst sind, welche Konsequenzen eine Genehmigung, aber auch eine Versagung einer Rüstungsexportanfrage hat. Hierbei gilt selbstverständlich der Primat der Politik. Politische Ad-hoc-Entscheidungen, bei denen ein einziger Faktor mehrere andere im Genehmigungsprozess überwiegt, erscheinen wenig sinnvoll, da sie jegliche Planungssicherheit sowie Verlässlichkeit für unsere Partner unterbinden und somit der nationalen Souveränität schaden. Sicherlich dürfen Menschenrechtsverletzungen nicht ohne Weiteres hingenommen werden, ob aber Rüstungsembargos in diesem Fall das richtige

Vehikel für eine diplomatische Antwort darstellen, darf bezweifelt werden.

Durch eine ständig wechselnde Rüstungs- und Industriepolitik wird es für Deutschland schwierig sein, langfristig seine strategischen Interessen sowie Partnerschaften zu verfolgen. Außerdem wirkt sich diese Haltung auch auf unsere industrielle Kooperationsfähigkeit aus. Durch solche politischen Ad-hoc-Entscheidungen sind wir kein verlässlicher Partner – nicht nur in Bündnisfragen, sondern auch bei geplanten Entwicklungs- und Beschaffungsvorhaben z.B. innerhalb der EU. Paradoxe Weise steht dies im Gegensatz zu den laufenden Förderprojekten. Diesem Gedankengang folgend, könnte Deutschland durch eine erhöhte Planungssicherheit für ausländische Kooperationspartner einen weiteren essenziellen Beitrag zu einem zusammenwachsenden Europa mit einer gemeinsamen europäischen Außen- und Sicherheitspolitik leisten – welches mehr benötigt wird denn je.

Sofern Deutschland weiterhin rüstungspolitische Alleingänge verfolgt, wird der internationale Verlust an Vertrauen und Einfluss fortschreiten. Die logische Konsequenz ist das Etikett „German-free“ in der internationalen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie.

Wir müssen uns bewusst sein, dass wir uns selbst langfristig schaden, wenn wir weiterhin eine Rüstungspolitik



ohne strategisch orientierte Ziele betreiben. Die Ziele müssen im Einklang mit den Interessen unserer Bündnispartner stehen und dürfen nicht tages- oder parteipolitisch bestimmt werden. Der Kern der deutschen Sicherheits- und Verteidigungspolitik sind genau jene multilateralen Bündnisse, die uns schützen. Dieser Schutz ist keine Einbahnstraße. Die Bundesregierung muss bereit sein, rüstungs- und sicherheitspolitische Verantwortung zu übernehmen und die eigenen strategischen Interessen klar und nachhaltig zu formulieren. Nur so kann langfristig eine nationale Sicherheits- und Verteidigungspolitik verfolgt und die eigene Souveränität gewährleistet werden. Hierzu kann die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie einen entscheidenden Beitrag leisten.



CLAUS GÜNTHER

Vorsitzender des Ausschusses Sicherheit im BDI/CEO Diehl Defence GmbH

Stellenwert der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie im Sinne eines umfassenden Sicherheitsanspruchs unserer Bürger.

Sicherheit (lateinisch *sēcūritās* aus *sēd* „ohne“ und *cūra* „Sorge“) bezeichnet einen Zustand, der frei von unvermeidbaren Risiken ist oder als gefahrenfrei angesehen wird. Sicherheit ist in dieser Definition sowohl auf das einzelne Individuum als auch auf erweiterte Systeme bezogen und umfasst die physische wie auch die wirtschaftliche Sicherheit. Das Grundgesetz der Bundesrepublik Deutschland kennt kein explizites „Grundrecht auf Sicherheit“. Im aktuellen „Weißbuch zur Sicherheitspolitik und zur Zukunft der Bundeswehr“ vom 13. Juli 2016 wird allerdings Deutschlands Rolle in der Welt und sein sicherheitspolitisches Selbstverständnis beschrieben. Dort heißt es u.a.: „Verpflichtung und Ziele deutscher Regierungshandeln sind die Wahrung von Freiheit, Sicherheit und Wohlstand unserer Bürgerinnen und Bürger sowie die Förderung von Frieden und die Stärkung des Rechts. [...] Unsere sicherheitspolitischen Interessen werden zudem maßgeblich bestimmt durch unsere geografische Lage in der Mitte Europas und die Mitgliedschaft in der EU, unsere wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und Handelsabhängigkeit [...]“



Im Kapitel der strategischen Prioritäten postuliert das Weißbuch u.a.: „Europa braucht eine eigene leistungs- und wettbewerbsfähige Verteidigungsindustrie, wenn

es gemeinsam sicherheitspolitische Verantwortung übernehmen will. [...] Im Rahmen der fortschreitenden Europäisierung der Verteidigungsindustrie bekennt sich die Bundesregierung zum Erhalt nationaler Schlüsseltechnologien. Es gilt, die erforderlichen militärischen Fähigkeiten und die Versorgungssicherheit der Bundeswehr sowie die Rolle Deutschlands als zuverlässiger Kooperations- und Bündnispartner technologisch und wirtschaftlich sicherzustellen [...]. Vor diesem Hintergrund hat die Bundesregierung nationale Schlüsseltechnologien identifiziert, deren Verfügbarkeit aus nationalem Sicherheitsinteresse, gegebenenfalls auch in Abstimmung und Zusammenarbeit mit unseren europäischen Partnern, zu gewährleisten ist. Diese Schlüsseltechnologien leiten sich aus dem militärischen Bedarf der Bundeswehr, den außen-, sicherheits- und europapolitischen Interessen, den Bündnisverpflichtungen sowie der Verantwortung Deutschlands ab und werden regelmäßig überprüft.“



Leben im sicheren Umfeld braucht Technologien für Frieden und Freiheit

Allein aus diesen wenigen Passagen des Weißbuches wird klar, welche große Bedeutung der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (SVI) für die fundamentalen Sicherheitsinteressen Deutschlands zukommt: Sie ist qualifizierter Ausrüster von Bundeswehr sowie Behörden und Organen der inneren Sicherheit (BOS), ist als Know-how-Träger für nationale Schlüsseltechnologien Garant für eine führende, aktive und gestaltende Rolle Deutschlands bei europäischen Rüstungskooperationen und erhöht die Versorgungssicherheit besonders bei Engpässen in Krisenzeiten. Hierbei ist die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie für sich genommen eine vergleichsweise kleine Branche, bestehend aus einigen weltweit anerkannten Systemhäusern sowie einer Vielzahl hoch spezialisierter und leistungsfähiger Mittelständler.



Leben im sicheren Umfeld braucht Schutz

Zum stabilen Wirtschaften benötigen diese Unternehmen langfristige Planbarkeit der im Inland zu vergebenden Programme sowie die Möglichkeit, etwaige Auslastungsschwankungen durch Exportgeschäfte im Einklang mit den deutschen Rüstungsexportgesetzen auszugleichen. In Deutschland werden die privatwirtschaftlich geführten Industrieunternehmen in ihrem wirtschaftlichen Spielraum allerdings beispielsweise durch das Preisrecht eingegrenzt. Wird seitens des Bundes zudem europaweit ausgeschrieben, so kommt es bei einer wiederholten Vergabe an ausländische Unternehmen zu einem Verlust von technologischem Know-how in Deutschland. Andere europäische Länder schreiben trotz EU-Vergaberichtlinie deutlich weniger Programme europaweit aus. Als Folge daraus ist der mögliche Gesamtmarkt für deutsche Unternehmen kleiner und der wirtschaftliche Spielraum deutlich reduziert. Hierbei spielt die von der Bundesregierung geplante, verstärkte Möglichkeit der Berufung auf Gründe der nationalen Sicherheit gemäß Art. 346 AEUV eine herausgehobene Rolle.

Im Bereich der europäischen Rüstungskooperationen ist Deutschland auf die Zusammenarbeit mit Frankreich, Norwegen und den Niederlanden fokussiert. Europäische Rüstungskooperation bietet eine große Chance, kann aber nach Auffassung der Industrie nur dann zum Erfolg führen, wenn neben dem politischen Willen zur gemeinsamen Beschaffung eine klare politische Führung existiert und eine industrielle Kooperationsstruktur geschaffen wird, die – passend zur politischen Führung – eine ebenso klare industrielle Führung begründet. Hierbei kommt es für den Erfolg auf angemessene Work-Shares ebenso an wie auf leistungsgerechte industrielle Verantwortungsstrukturen und – am Schluss – auf die Herstellung eines marktgerechten sowie wettbewerbsfähigen Produktes.

Eine Harmonisierung der Rüstungsexportkontrollpraxis der an einer Rüstungskooperation beteiligten Länder ist eine weitere unerlässliche Voraussetzung für ein er-

folgreiches Kooperationsvorhaben. Dies gilt zum einen aus wirtschaftlichen Gründen, zum anderen aber auch politisch, da in den meisten europäischen Partnerländern der Rüstungsexport Teil der außen- und sicherheitspolitischen Ratio ist (siehe Frankreichs „Revue Stratégique“ vom Oktober 2017). Sowohl der gemeinsame Standpunkt der EU aus dem Jahr 2008 wie auch der Hinweis auf eine bilaterale, fallweise Harmonisierung der Rüstungsexportpolitik zwischen Deutschland und Frankreich im Vertrag von Aachen vom 22. Januar

2019 können hier hilfreich sein. Wünschenswert wäre, wenn die Bundesregierung Rüstungsexporte als ein auch für Deutschland wichtiges Instrument deutscher Außen- und Sicherheitspolitik anerkennt. Verantwortungsvoll genutzte Exportmöglichkeiten sind unverzichtbar für den Erhalt industrieller Fähigkeiten in Deutschland und Europa, gewährleisten langfristig die Beschaffungs- und Liefersicherheit für die Bundeswehr und die Organe der inneren Sicherheit und können als strategisches Element die Außenpolitik der Bundesrepublik Deutschland sinnvoll unterstützen.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Sicherheit für uns alle nicht „zum Nulltarif“ zu haben ist. Neben dem Engagement der im Sicherheitsbereich tätigen Menschen bedarf es mehr denn je einer Ausrüstung, die in geeigneter Kombination von Plattform- und digitalen Fähigkeiten stets auf dem modernsten verfügbaren Stand ist und damit für uns alle den bestmöglichen Schutz gewährleistet. Diese Ausrüstung kann bedarfs-, zeit- und kostengerecht nur durch eine geeignete nationale Sicherheits- und Verteidigungsindustrie bereitgestellt werden.



THOMAS MÜLLER

CEO Hensoldt Holding Germany GmbH

Die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie als Ausrüstungspartner der Bundeswehr sowie der Behörden und Organe der inneren Sicherheit.

Auch im 70. Jahr seit Gründung der NATO sichert die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie die Einsatzfähigkeit der deutschen Streitkräfte und ihrer Verbündeten im Nordatlantischen Bündnis und in der EU. Mit herausragenden Fähigkeiten und modernsten

Schlüsseltechnologien schützen wir unsere Soldaten im Einsatz und tragen maßgeblich zur außen-, sicherheits- und bündnispolitischen Kooperationsfähigkeit unseres Landes bei. In der zunehmend wichtigen europäischen Dimension leistet unsere Industrie mit ihren vielfältigen Kooperationen über Ländergrenzen hinweg bereits heute einen wichtigen Beitrag.

Dabei verfügen wir in vielen wichtigen Bereichen auf Plattform- wie auf Ausrüstungsebene über weltweit anerkannte Kompetenzen, mit denen wir trotz ungleicher politischer Rahmenbedingungen auch im globalen Wettbewerb erfolgreich sind.

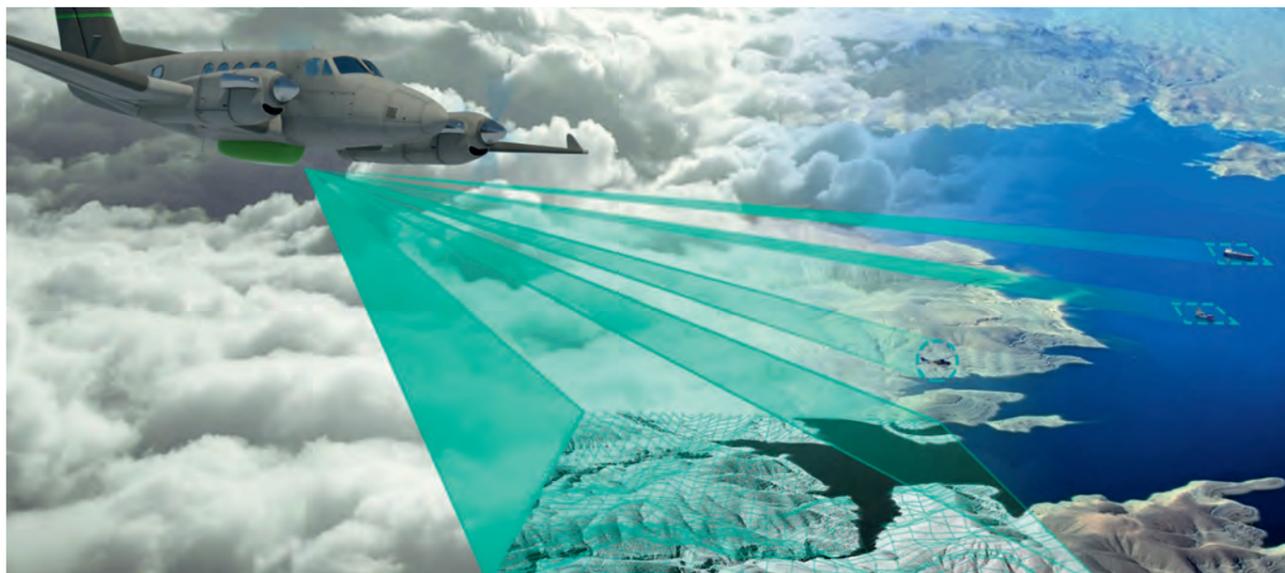
In fast allen europäischen und transatlantischen Kooperationsprogrammen sind wir unverzichtbarer Partner und sichern durch eine leistungsfähige Ausrüstungs- und Zulieferindustrie mit zahlreichen mittelständisch geprägten, hoch spezialisierten Unternehmen den Technologiestandort Deutschland.

Sowohl die Bundeswehr als auch die Behörden und Organe der inneren Sicherheit werden künftig von einer Digitalisierung der Einsatzstrukturen geprägt sein.

Dies betrifft die Führung, den Einsatz und die digitale Logistik. Wer hier verwundbar ist, ermöglicht potenziellen Aggressoren die Störung oder gar Zerstörung der eigenen Ressourcen.

In der personellen Einsatzbereitschaft nehmen Simulationen in der Ausbildung und der Einsatzvorbereitung eine zentrale Bedeutung ein. Für den Gefechts- und Einsatzverbund müssen wir bestehende Systeme wirksam vernetzen – insbesondere hinsichtlich Führungsfähigkeit und Kommunikation – und die gewaltigen Datenmengen, die wir mit modernster Sensorik generieren, schnell und sicher verarbeiten.

Die Härtung sämtlicher Systeme gegen Bedrohungen aus dem Cyberraum wird eine zentrale Aufgabe für die Bundeswehr, die BOS und für unsere Industrie.



Der Schutz vor Cyberattacken, die Anforderungen an umfassende und leistungsfähige Sensorik und schnelle Datenauswertung zeigen, dass die Ausrüstungsanforderungen von Bundeswehr und Behörden der inneren Sicherheit sich immer weiter annähern.

Die hängt nicht zuletzt mit einer bedenklichen Verschärfung der Bedrohungslage zusammen. Was bislang im Wesentlichen dem Militär in Einsatzgebieten begegnete, wird zunehmend auch zur Herausforderung für die innere Sicherheit. Selbstmordanschläge, improvisierte Sprengfallen und Drohnenangriffe mögen hier als Beispiele dienen.

Für die Streitkräfte wird die hybride Kriegsführung als Multilevel-Bedrohung zunehmend relevant, in der mehr denn je standardisierte, ressortübergreifende Ausrüstung notwendig ist.

Die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie verfügt hier über langjährige Erfahrung in der Herstellung und im Betrieb robuster und gehärteter Systeme und wird deshalb auch in den kommenden Jahren der zentrale und leistungsfähige Partner der Bundeswehr wie auch der Behörden und Organe der inneren Sicherheit sein. Was wir dafür benötigen, sind klare Rahmenbedingungen und eine verlässliche Planung!

DR. ROLF WIRTZ

CEO thyssenkrupp Marine Systems GmbH

Systemintegrationsfähigkeit als Beitrag der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie zur maritimen Dimension der Landes- und Bündnisverteidigung.

In einem sich wandelnden globalen sicherheitspolitischen Umfeld bei gleichzeitig zunehmend digitaler Vernetzung der Weltwirtschaft kommt den Seewegen eine wachsende strategische Bedeutung zu, für Europa und insbesondere auch für Deutschland. Im Zusammenhang mit den bestehenden Bedrohungen für die maritime Sicherheit weltweit wächst die Bedeutung der Marinen und somit auch der Marineschiffbauindustrie. Aufgrund der maritimen Abhängigkeit Deutschlands hat die Deutsche Marine beim Schutz der küstennahen Seegebiete in Nord- und Ostsee, der Gewässer des Nordflankenraums der NATO sowie der internationalen Seeverbindungslinien eine besondere Verantwortung. Eine leistungsfähige und global agierende Marineschiffbauindustrie ist daher von strategischer Bedeutung für die sicherheitspolitischen Gestaltungsmöglichkeiten Deutschlands und unverzichtbares Element einer glaubwürdigen Außen- und Sicherheitspolitik.



Mit der gewachsenen Bedeutung der Landes- und Bündnisverteidigung steigt bei der Deutschen Marine der Anspruch, vonseiten der Industrie state of the art dabei unterstützt zu werden, diese sicherheitspolitischen Herausforderungen zu meistern. Um insbesondere die damit verbundenen übergeordneten Führungsaufgaben erfolgreich zu gestalten, müssen Boote, Schiffe, Waffensysteme und elektronische Komponenten intelligent und reibungslos zusammenspielen. Physikalisch-funktionale und elektronische Integration bilden also eine flexible Einheit. Die Elektronik hat dabei einen immer größeren Anteil an der Wertschöpfung. So besteht beispielsweise ein U-Boot aus insgesamt mehr als 350.000 Bauteilen, verbunden mit der technisch-funktionalen Integration von mehr als 300 Hauptbaugruppen, 3.000 elektronischen Komponenten, etwa 30 km Rohrleitungen und mehr als 60 km Verkabelung in einem zylindrischen Körper von etwas mehr als 60 m Länge. Neben gestiegenen Anforderungen an Zuverlässigkeit, Flexibilität, Systemauslegung und Automation bei reduzierten Besatzungsgrößen sind vor allem die zunehmende Anzahl mechatronischer und digitaler Komponenten, der steigende Energiebedarf bordeigener Systeme und die zunehmende Integrationsdichte bordeigener Sensoren und Effektoren bei gleichzeitig erhöhter Wirkweite eigener und im Systemverbund gesteuerter Effektoren wesentliche Treiber der Komplexität. Die hochkomplexen Waffen- und Führungssysteme sind jedoch die mit Abstand wichtigsten Bestandteile von Marineschiffen, machen fast die Hälfte der Wertschöpfung des Gesamtsystems aus und werden maßgeblich durch die steigende Aufgabenvielfalt der Marine und sich wandelnde Einsatz- und Bedrohungsszenarien beeinflusst. Die rasante technologische Entwicklung der letzten Dekaden und die Berücksichti-



gung neuer, z.B. additiver Fertigungsverfahren führen zudem zu erheblich beschleunigt ablaufenden Innovationszyklen und einer erhöhten, komplexen Integrationsdichte neuer Technologien.

Die eigentliche industrielle Stärke der Marineschiffbauindustrie liegt in der Systemintegrationsfähigkeit und umfasst Fähigkeiten für den Entwurf eines hochkomplexen Systems aus verschiedenen Technologien und die Definition der Schnittstellen zu integrierender Subsysteme sowie das Zusammenfügen zu einem funktionsfähigen System mit Mehrwert. Die spezialisierten Systemhäuser der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie integrieren dabei Produkte und Dienstleistungen der mittelständisch geprägten Zulieferindustrie.

Insbesondere hier zeigt sich, dass die fortschreitende Digitalisierung der Waffensysteme ein zentraler Treiber maritimer Innovation ist. In diesem Kontext stellen auch u.a. bi-/multistatische Unterwasserortungsverfahren, die zunehmende Zahl zu integrierender unbemannter Systeme, das Zusammenwirken bemannter und unbemannter Systeme und die digitale Vernetzung mit den an Land und in der Luft operierenden Systemen wesentliche Herausforderungen dar.

Die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie steht als verlässlicher Partner der Deutschen Marine für zukunftsfähige Lösungen bereit!



ANDREAS SEDLMAYR

Geschäftsführender Gesellschafter Autoflug GmbH/Mittelstandsbeauftragter des BDSV e.V.



Die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie hat eine strategische Dimension für unser Land. Sie macht die Bundesrepublik zu einem handlungsfähigen Akteur im internationalen Umfeld. Wesentliche Instrumente jeder deutschen Sicherheitspolitik sind die Bundeswehr sowie Behörden und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben (BOS). Ihre Leistungsfähigkeit ist unverzichtbar für den Schutz Deutschlands und seiner Bürger ebenso wie für erfolgreiche internationale Krisenvorsorge und Konfliktbewältigung.

Ein erweitertes und ganzheitliches Sicherheitsverständnis erfordert heute angepasste unternehmerische Aktivitäten. Hierzu gehört u.a. das Einbeziehen von Dual-Use-Technologien genauso wie die Interaktion mit verschiedenen Sicherheitsbehörden, die einen unterschiedlichen Anspruch an technische Befähigungen stellen. Das Kundenumfeld wird somit komplexer und technische Lösungen müssen diesem Anspruch gerecht werden. So können Themen wie z.B. Aufklärung, Grenzüberwachung und sichere Kommunikation durchaus in einem militärischen Kontext verstanden werden, aber auch in Bezug auf die innere Sicherheit oder mit Blick auf Polizeikräfte im gemeinsamen Einsatz mit Streitkräften im Ausland.

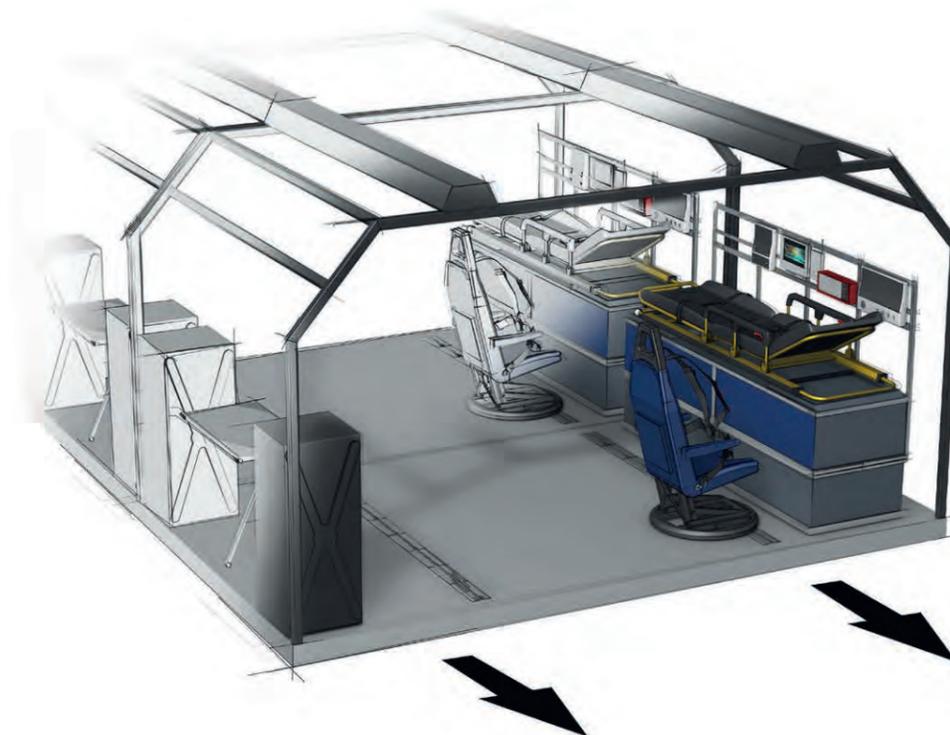
Der deutsche Mittelstand ist mit mehr als der Hälfte an der Wertschöpfung der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie beteiligt und damit eine

unverzichtbare Säule der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie.

Die Wirtschaft und insbesondere ihr Mittelstand sind natürliche Partner der Bundeswehr. Mittelständische Unternehmen leisten in vielen Bereichen sowohl eigenständig als auch als Partner der Systemhäuser wertvolle und unverzichtbare Beiträge, u.a. durch Innovationskraft, Wettbewerbsfähigkeit, Flexibilität, Effizienz und verlässliche Leistungserbringung. Eigenhändig agierend oder im Verbund mit den wenigen verbliebenen Systemhäusern in Deutschland hat die mittelständisch geprägte Subsystem- und Ausrüstungsindustrie eine robuste, leistungsfähige Entwicklungs-, Herstellungs- und Versorgungskette aufrechterhalten, mit Produkten, die in vielen Bereichen weltweit führend sind.

Seit seiner Gründung im Jahr 2009 war und ist der BDSV ein steter Fürsprecher des wehrtechnischen Mittelstandes. Das Ziel war und ist ein frühzeitiger, offener und vor allem ergebnisorientierter Meinungsaustausch zwischen Bundeswehr, BOS und ihren Partnern in der Wirtschaft.

Hier können wir zu Recht auf Erfolge verweisen und stolz sein auf das, was wir in Kooperation mit den zentralen Stellen der inneren und äußeren Sicherheit erreicht haben. Doch auf diesen Erfolgen wollen wir uns nicht ausruhen.



Im Folgenden möchte ich nur eine Auswahl an Themen skizzieren, welche auch in Zukunft für uns als Mittelstand der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie von Bedeutung sein werden.

Der Mittelstand ist in besonderem Maße flexibel, effektiv, effizient und bietet eine umfassende wettbewerbliche Vielfalt. Aber der wehrtechnische Mittelstand benötigt einen Wandel zu schlankeren Führungs- und Entscheidungsprozessen in der Bundeswehr und den Beschaffungsprozessen, um diese Vorteile auszuspielen zu können.

Ein weiterer Schlüssel zur Aufrechterhaltung der Leistungsfähigkeit des wehrtechnischen Mittelstandes ist, faire Rahmenbedingungen im Wettbewerb zu schaffen. Dabei muss die Politik konsequent auf die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit aller auf den inländischen Markt konzentrierten bzw. international tätigen Unternehmen ausgerichtet sein. Mit Blick auf diese Zielvorstellung muss bei öffentlichen Vergaben auch die Einbindung von kleineren und größeren mittelständischen Unternehmen bereits im Rahmen einer Ausschreibung oder einer freihändigen Vergabe angelegt sein.

In seiner Aufstellung und Qualität ist der deutsche Mittelstand weltweit führend. Um diesen Vorteil zu erhalten, ist der deutsche wehrtechnische Mittelstand auf die Möglichkeit des Exports im Rahmen einer harmonisierten europäischen Rüstungsexportpolitik angewiesen. Besteht diese Möglichkeit nicht, wird auch das über viele Jahre aufgebaute Vertrauen in unsere Zuverlässigkeit und Bündnisfähigkeit bei unseren Partnern, sowohl in der EU als auch in der NATO, gefährdet. Dies gilt umso mehr vor dem Hintergrund der aktuellen

politischen Bestrebungen, in Europa künftig gemeinsam mehr Waffensysteme zu entwickeln und zusammen zu nutzen.

Die Erfahrungen und deren Ableitungen aus den laufenden militärischen Einsätzen müssen auch den mittelständischen Unternehmen proaktiv und einfach vorwettbewerblich zugänglich gemacht werden. Das Denken „vom Einsatz her“ entspricht in besonderem Maße den Stärken des Mittelstandes. Zu einsatzbedingten Beschaffungen kann der Mittelstand durch innovative Lösungen, häufig auf Basis von marktverfügbaren Produkten, schnell und bedarfsgerecht beitragen.

Nur die permanente, intensive Zusammenarbeit zwischen Bundeswehr, BOS und der Ausrüstungsindustrie über den gesamten Lebenszyklus hinweg stellt einen bestmöglichen Informationsfluss und eine schnellstmögliche Reaktion auf gemachte Erfahrungen sicher.

So groß und vielfältig die Herausforderungen auch sein mögen: Der deutsche wehrtechnische Mittelstand stellt sich diesen Herausforderungen gemeinsam mit dem BDSV zum Wohle der bestmöglichen Ausrüstung unserer Bundeswehr sowie der Behörden und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben. Gemeinsam werden wir Erfolg haben!

DR. HANS CHRISTOPH ATZPODIEN

Hauptgeschäftsführer des BDSV e.V.

Plattformen im Zeichen der digitalen Konvergenz

Wenn wir in die zivile, traditionelle Wirtschaftswelt blicken, kennt man Plattformen und Plattformstrategien z.B. aus der Automobilindustrie (eine Plattform – verschiedene Modelle). Auch in der digitalen Wirtschaftswelt haben sich in den letzten Jahren viele innovative Geschäftsmodelle auf Basis neuer Technologien und damit bereitgestellter Plattformen etabliert. Wie etwa das Portal Airbnb, welches weltweit die größte Zahl an Übernachtungsbuchungen im Jahr verzeichnet, aber nicht ein einziges Bett selber besitzt. Damit ist die Digitalisierung nun schon seit geraumer Zeit Treiber eines teilweise disruptiven Wandels in den Wertschöpfungsketten und kann hierbei Lösungen für aktuelle und zukünftige Herausforderungen bieten.

In manchen Bereichen ähnlich, aber doch auf eine ganz eigene Art und Weise findet sich das in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie wieder.

Sowohl mit Sicht auf die klassische Verteidigungsindustrie mit ihren Land-, See- und Luftsystemen als auch mit Sicht auf die gegenwärtige „grüne“ IT-Industrie ist der Gedanke einer „Plattform“ ein weitgehend etablierter und akzeptierter.

Es wird jedoch immer deutlicher, dass die bestehende Heterogenität (d.h., jede Plattform besteht für sich selbst) der digitalen Konvergenz – dem Zusammenwachsen „herkömmlicher Bereiche“ mit Digitalisierungstechnologien – in zunehmendem Maße im Wege steht. Herkömmliche Waffen- und Informationssysteme wachsen zwar immer enger zusammen, dennoch bildet auch heute noch jede Plattform eine eigene Welt ab.

Ausgangspunkt für digitale Konvergenz

Die herkömmlichen Plattformen in der klassischen Verteidigungswirtschaft waren ein Schiff, ein Flugzeug oder ein Fahrzeug als Träger von unterschiedlichen Fähigkeiten – oftmals mit eigenen, teilweise sogar in sich abgeschlossenen IT-Systemen. In der IT dagegen war die Plattform damals schon ein einheitlicher Infrastrukturansatz zur Bereitstellung von Ressourcen für die Realisierung unterschiedlichster Fähigkeiten. Damit wiesen beide zwar bereits eine sehr ähnliche Zielrichtung auf, unterschieden sich jedoch in ihrem Aufbau. Heute steht die modulare Wiederverwendung von Komponenten in unterschiedlichen Plattformen im Vordergrund. Die weitere Abstimmung von Plattformen, physikalisch oder digital, aufeinander und die weitere Homogenisierung der IT-Landschaft sind aktuell die wichtigsten Aufgabe und werden es auch noch in kurz- bis mittelfristiger Zukunft bleiben. Ein stärker zukunfts-



gerichteter Gedanke ist die Betrachtung modularer, plattformunabhängiger Missionssysteme, wie z.B. im Fall von Marineschiffen, als Gesamtsystem verstanden, bestehend aus schwimmender Hülle, Führungssystem, Bewaffnung, Lazarett und Messen, die alle aber wiederum miteinander verknüpft sein müssen. Auch die „digital gerüstete“ Brigade, die aufgrund ihrer Organisation, Ausrüstung und Personalstärke in der Lage ist, operative Aufgaben selbstständig zu lösen, könnte – im Sinne des Plattformgedankens – zusammen mit mehreren, wenn Sie so wollen, „landseitig operierenden Fregatten“ eine integrierte, digitalisierte Division bilden. Ebenso sind Familienkonzepte über Plattformen und Teilstreitkräfte hinaus z.B. bei Radar und Führungsinformations- sowie Waffeneinsatzsystemen vorstellbar.

Dies alles sind Teile von Entwicklungen, bei denen wir schon vorangekommen sind, zumindest auf dem Papier, deren Ende aber noch längst nicht erreicht ist. Nur eines wissen wir schon heute mit Sicherheit: dass nämlich davon die operationelle Qualität und Überlegenheit unserer Streitkräfte in höchstem Maße abhängen wird. Eine adäquate Verteidigung gegen einen technologisch mindestens als gleichwertig zu unterstellenden Aggressor wird sich vor allem auf diesem Feld beweisen müssen.

Zugleich ist es bei all diesen Bemühungen aber ein Problem, dass sich viele Akteure, ob nun auf Industrie- oder Amtsseite, selbst als „der Innovator“ ansehen und dadurch letztlich wieder eine heterogene, womöglich unübersichtlichere Landschaft neuer Standards entsteht.

Insbesondere wird – wie schon zuvor erwähnt – deutlich, dass das Zusammenwachsen herkömmlicher Ansätze mit neuen Ideen ein entscheidender Erfolgsfaktor



sein wird. Digitalisierung sprengt Grenzen – nicht nur im Bereich der Technologien oder Plattformen, sondern auch im Bereich der Organisation.

Digitale Konvergenz

Der zukünftige Plattformgedanke im Rüstungsumfeld kann nur unter dem Aspekt der Konvergenz betrachtet werden.

Unter Konvergenz wird ja gemeinhin das Zusammenwachsen von Bereichen beschrieben, die bisher weitgehend voneinander getrennt existierten. Da sei als ziviles Beispiel einmal die Verbindung der Haushaltsgeräteindustrie und der IT-Branche genannt (Stichwort: Kühlschrank mit Internetzugang). Aber auch im militärischen Kontext gibt es bereits länger diese Konstrukte – denken Sie etwa an die modernen Sensorsysteme in gepanzerten Fahrzeugen, die den Fahrer bei der Steuerung oder der Ziel- und Wirkgenauigkeit unterstützen.

Digitale Konvergenz meint nun im nächsten Schritt das Zusammenwachsen „herkömmlicher Bereiche“ oder eben „herkömmlicher Plattformen“ mit digitalen

Technologien und die daraus resultierenden neuen Wertschöpfungs- oder Fähigkeitsprofile.

So gibt es heutzutage bereits Kühlschränke, die automatisch einen definierten Lebensmittelbestand „selber halten“ können, indem sie Online-Bestellungen auslösen und somit die zuvor strikt getrennten Geschäfts- und Prozessmodelle Haushaltsgeräte und Lebensmittelhandel verknüpfen. Im militärischen Bereich gibt es hier noch viel Potenzial, wie beispielsweise einen „(teil)autonom fahrenden“ Panzer, der seine Wege auf dem Gefechtsfeld auf Basis von diversen Datenquellen (z.B. aktuelle Satellitenaufklärung und digitale Geländemodelle) effizient selbst suchen könnte.

Somit könnte der mögliche zukünftige Plattformgedanke eine Verbindung von zwei Komponenten sein. Die physikalische Trägerplattform wie bisher, aber ergänzt um eine nach universellen Standards designte IT-Plattform, bei der von Beginn an auf Homogenität des IT-Systems der Bundeswehr und transparente Sicherheitsvorgaben geachtet wird.

Oder anders ausgedrückt: Es wird kein Schiff mehr gebaut, auf das dann die IT „einfach mit draufkommt“. Die IT-Plattform ist integraler Bestandteil der physikalischen Plattform und somit eine Verlängerung des Gesamtsystems. Da-

mit würde – zumindest auf nationaler Ebene – die lange bestehende und nicht gänzlich umgesetzte Forderung nach Interoperabilität abgelöst durch die Forderung nach Integration und Modularität. Dies bedeutet insbesondere, dass nicht jede neue physikalische Plattform „einfach so“ eine eigene IT mit einrüsten sollte. Sie sollte stattdessen als Erweiterung des IT-Systems der gesamten Bundeswehr verstanden werden.

Daraus ergäbe sich dann eine allgemeine Teilstreitkräfte-übergreifende digitale „Plattform Bundeswehr“, die weder auf die IT noch auf die physikalischen Träger beschränkt wäre. Im Gegenteil, sie sollte den gesamten, digital-konvergenten Ansatz widerspiegeln und somit übergreifende Rüstungsgrundlage sein.

Ganz sicher dürfte klar sein, dass diese Plattform nur mit einem passenden Architekturmanagement als relevantem Bestandteil einer effektiven IT-Steuerung funktionieren kann. Entsprechend den Leitlinien bzw. Vorgaben des zentralen Architekturmanagements würden hier bestehende Applikationen, von der App vom Fuhrparkservice bis zu ganzen Großverbänden, auf ebendiese Plattform überführt.

Anforderungen an digital-konvergierte Plattformen
Das Gefechtsfeld wird transparenter und komplexer. Informationsüberlegenheit ist somit heute, und wird es in Zukunft umso mehr sein, der wichtigste Faktor in den Szenarien unserer Streitkräfte. Zukünftige Waffensystemplattformen müssen durch weniger Personal betrieben und beherrscht werden können, denn unsere möglichen Gegner werden absehbar zahlenmäßig überlegen sein.

Das Sammeln, Aggregieren, Analysieren und Visualisieren von Daten mit dem Ziel der Umwandlung in nützliche Informationen zur weitgehend automatisierten Steuerung und Optimierung von Prozessen wird auch weiterhin der elementare Arbeitsauftrag einer jeden Plattform sein.

Ziel aller unserer Anstrengungen muss es sein, die Einsatzbereitschaft der Bundeswehr und anderer Behörden und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben (BOS) durch Bereitstellung intelligenter und effizienter Plattformen zu gewährleisten und möglichst zu erhöhen.

Die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie leistet hierbei einen strategischen Beitrag für die si-

cherheitspolitische Handlungsfähigkeit unseres Landes, der weit über seine quantifizierbare wirtschaftliche Bedeutung hinausreicht. Und gerade im beschriebenen Bereich liegt es in unserem nationalen Sicherheitsinteresse, gemeinsam mit allen relevanten Stakeholdern an einem Strang zu ziehen.

So ist die Betrachtung von Digitalisierung im Kontext Militär alleine sicherlich zu kurz gegriffen. Zumindest die Felder innere und äußere Sicherheit lassen sich hier nicht mehr getrennt betrachten. Es ist klar, dass mit den Technologiegrenzen auch die Ressortgrenzen verschwimmen.

Zunehmende Digitalisierung bedeutet aber auch immer, dass neue Risiken, Angriffsvektoren und Schwachstellen entstehen, die neue Technologien, Plattformen und somit nicht zuletzt uns alle bedrohen. Die eben beschriebenen Plattformen müssen auch sicher sein. Daher ist der Aspekt der Cybersecurity präsenter und wichtiger denn je.

Ein Schritt auf diesem Weg ist sicherlich die Begleitung der digitalen Konvergenz im Bereich Sicherheit und Verteidigung.



ANDREAS VON BÜREN

Geschäftsführer des BDSV e.V.

Der BDSV als Messeplattform

Der gemeinsame Messeauftritt der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie hat eine lange Geschichte und ist seit jeher eng mit den jeweiligen Zusammenschlüssen der Branche als Gruppe, Ausschuss, Arbeitskreis im BDI oder schlussendlich im Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie verknüpft. Damals wie heute liegt die Zielsetzung darin, die nationale wie internationale Präsenz der Branche auf Messen zu erhöhen und insbesondere die kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) zu unterstützen. Unter dem Qualitätssiegel „Made in Germany“ präsentieren wir seit 1996 zunächst als „Gruppe Wehrtechnische Messen“ und seit 2016 als BDSV Exhibitions e.V. die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie im In- und Ausland. So viel Individualität wie möglich und so viel Gemeinsamkeit wie nötig ist das Credo für dieses Konzept. Dabei unterstützt der BDSV den formal eigenständigen Verein BDSV EXHIBITIONS nicht nur mit Rat und Tat, sondern ebenfalls über die im BDSV etablierte Arbeitsgruppe „Exhibitions“.



Die Vorteile eines deutschen Gemeinschaftsstandes liegen auf der Hand:

- Größeres Gewicht und höhere internationale Akzeptanz
- Erhöhte Wahrnehmung und Sichtbarkeit im internationalen Umfeld
- Konzentrierte Darstellung des deutschen Leistungsspektrums
- Einfaches und schnelles Auf- und Wiederfinden deutscher Unternehmen
- Berücksichtigung der deutschen Unternehmen bei VIP-Führungen

Unterstützung in ihren Bemühungen erfahren die deutschen Aussteller bereits im Vorfeld einer Messe über den Verband, die deutschen Botschaften, Delegationen der Bundesministerien und durch hochrangige politische Besucher.



Über die vergangenen Jahre waren stets Veränderungen zu meistern, sei es im Messeumfeld, im politischen Umfeld, in der Unterstützung durch die Ministerien oder in den möglichen Exportregionen. Dazu gehört auch die interne Neuaufstellung, welche mittlerweile erfolgreich vollzogen wurde. Der BDSV Exhibitions freut sich darauf, mit Beginn 2020 die Messepräsenz der Mitgliedsunternehmen in eigener Hand zu koordinieren. Neben deutlichen Kosteneinsparungen bringt diese Umstrukturierung auch den entscheidenden Vorteil mit sich, dass wir in der Lage sind, unsere Teilnahme an nationalen wie internationalen Messen signifikant zu erhöhen. Das Motto der Unternehmen im BDSV, „Security Made in Germany“, wird 2020 auf mindestens acht Veranstaltungen zu sehen sein.



ÜBERSICHT DER SEIT 2009 AMTIERENDEN PRÄSIDENTEN UND VORSTANDSMITGLIEDER (in alphabetischer Reihenfolge)

Dr. Hans Christoph Atzpodien

thyssenkrupp Marine Systems AG
Präsident, Vizepräsident

Klaus Eberhardt

Rheinmetall AG
Vizepräsident

Dr. Peter Feldhaus

thyssenkrupp Marine Systems GmbH

Bernhard Gerwert

Cassidian/EADS
Präsident

Claus Günther

Diehl Defence GmbH & Co. KG

Frank Haun

Krauss-Maffei Wegmann GmbH & Co. KG
Vizepräsident und Schatzmeister

Kai Horten

ESG Elektroniksystem- und Logistik-GmbH

Friedrich Lürßen

Fr. Lürssen Werft GmbH & Co. KG
Präsident und Schatzmeister

Thomas S. Müller

Hensoldt Holding Germany GmbH

Armin Papperger

Rheinmetall AG
Präsident

Helmut Rauch

Diehl Defence GmbH & Co. KG

Gerhard Schempp

ESG Elektroniksystem- und Logistik-GmbH
Mittelstandsbeauftragter

Dr. Wolfgang Schoder

Airbus Helicopters Deutschland GmbH
Vizepräsident

Andreas Sedlmayr

Autoflug GmbH
Mittelstandsbeauftragter

Dr. Rolf Wirtz

thyssenkrupp Marine Systems GmbH

Dr. Stefan Zoller

EADS
Vizepräsident

ÜBERSICHT ÜBER DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG UND DIE PRÄSIDENTEN DES BDSV e.V.

