Frank Haun,
Vorsitzender des Ausschusses Wehrtechnik

WORAUF ES JETZT ANKOMMT: MEHR GELD FÜR VERTEIDIGUNG WIRKT NUR, WENN DAS BESCHAFFUNGSWESEN NEU GEDACHT WIRD

Die Produktion hochwertiger Güter und Anlagen ist eine traditionelle Domäne unseres Landes und Rückgrat des deutschen wirtschaftlichen Wohlstandes. „Made in Germany“ gilt auch in der Wehrtechnik – weltweit. Dennoch hat sich Deutschlands wehrtechnische Industrie in den letzten zweieinhalb Jahrzehnten erheblich verändert, weil es weniger Bedarf an Rüstungsgütern zu geben schien. Aber jetzt stehen wir vor der Aufgabe, neue sicherheitspolitische Herausforderungen zu bewältigen. Wer mit entsprechenden Beschaffungsprogrammen vertraut ist, weiß, dass sie Gegenstand eines interdependenten Systems aus Politik, Truppe, Beschaffungsbehörden und Industrie sind. Jedes neue Waffensystem entsteht aus politischen Notwendigkeiten, die in militärische Forderungen zu übersetzen sind. Diese Forderungen müssen mit technischen Möglichkeiten abgeglichen werden – und das meist über einen Zeitraum, in dem sich die politischstrategischen Rahmenbedingungen fortlaufend ändern. Als Folge waren Rüstungsprojekte in der Vergangenheit oft verspätet, sie wurden zu teuer und konnten die sich fortlaufend verändernden Forderungen nicht erfüllen.

Auf Basis dieser Erfahrungen hat die Bundesregierung eine Veränderung des militärischen Beschaffungswesens angestoßen. Der Prozess begann am 27. Juni 2014. Damals wurde ein Gutachten vergeben mit dem Auftrag einer „… umfassenden Bestandsaufnahme und Risikoanalyse zentraler Rüstungsprojekte“. Unter „umfassend“ verstand der Auftraggeber: „Vom Untersuchungsauftrag nicht umfasst ist die an den Beschaffungsprojekten und vorhaben beteiligte Auftragnehmerseite der wehrtechnischen Industrie, die demzufolge weder befragt noch evaluiert wurde.“

Dennoch ist den Gutachtern in Teilbereichen ein erhellender Bericht mit zutreffenden Schlussfolgerungen gelungen. So wird unter anderem der politischen Führung des Bundesministeriums der Verteidigung ins Aufgabenheft geschrieben: „Eine enge, professionelle Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer ist entscheidend für den Erfolg von Großprojekten“, und an anderer Stelle: „Die politische Leitung des BMVg fördert den kontinuierlichen und strategischen Diskurs namentlich mit der parlamentarischen Öffentlichkeit und der wehrtechnischen Industrie.“ Das ist keine Beschreibung der Wirklichkeit, sondern das sind dringende Forderungen, die aus der Untersuchung der laufenden Großprojekte abgeleitet wurden. Sie werden bis heute weitgehend überhört. Während jedoch in vielen laufenden militärischen Beschaffungen alles länger dauert und immer teurer wird, verändert sich die außen und sicherheitspolitische Lage immer schneller und radikaler. Gelingt es uns nicht, die Beschaffungspolitik wieder enger mit der Außen und Sicherheitspolitik zu synchronisieren, gefährden wir unser Land und schwächen darüber hinaus unser Bündnis. Alle Beteiligten brauchen ein gemeinsames Verständnis davon, wie sie ihre Beziehungen zueinander so gestalten, dass sie Deutschland und unseren Bündnispartnern nutzen. Die Basis aller Geschäftsbeziehungen sind Verträge. Wenn es in der Zusammenarbeit knirscht, dann wird die Ursachenforschung letzten Endes immer zu den Verträgen führen, mit denen sich jeder Vertragspartner auf seine Weise unwohl fühlt. Dieses Unbehagen lässt sich im Wesentlichen auf drei Punkte zusammenfassen:

> „Änderungsmanagement einführen“

Wir brauchen in jedem Vertrag vollständige und eindeutige Leistungsbeschreibungen. Dazu gehören klare Vereinbarungen unter dem Oberbegriff des „Design Freeze“. Projektphasen müssen wieder konsequent voneinander getrennt werden: Projektierung, Entwicklung, Serienreifmachung und Serienproduktion. Da es andererseits aber weltfremd wäre, Änderungen in einem Projektverlauf völlig auszuschließen, brauchen wir ein vertraglich geregeltes Änderungsmanagement. Änderungen sind dabei so weit wie möglich aus dem laufenden Projekt herauszuhalten und in den Bereich der Ergänzungsentwicklungen zu verlagern.

Wir müssen uns darüber hinaus sehr kritisch mit der Masse mitgeltender Vorschriften auseinandersetzen, die unsere Verträge zunehmend belasten. Ein wachsender Teil von ihnen ist rüstungsfremd und macht unsere Produkte nicht einsatztauglicher, sondern komplexer und teurer. Das schränkt ihre Wettbewerbsfähigkeit ein – umso mehr, als die Entwicklung unserer Systeme ständig an die Änderungen mitgeltender Vorschriften angepasst werden muss. Dies ist ein weiterer Hauptgrund für Zeit und Kostenüberschreitungen.

> „Beschaffungspolitik mit Außen- und Sicherheitspolitik synchronisieren“

Gelingt uns an diesen Punkten der Durchbruch zu pragmatischen Lösungen, mit denen alle Vertragsparteien leben können, dann werden sich die Laufzeit und damit verbunden auch >>

die Kosten von Großprojekten deutlich verkürzen und verringern. Jede Idee, jeder Vorschlag und jede Maßnahme zur Gestaltung der Beziehungen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer muss daraufhin überprüft werden, ob ein Projekt dadurch beschleunigt, preisgünstiger und besser wird. Alles andere ist nicht zielführend. Dazu zählen unter anderem Versuche, die Haftung des Auftragnehmers unangemessen zu erweitern und Vertragsstrafen zu fordern, die den maximal zulässigen Gewinn des Lieferanten übersteigen. Auch ein gewisser Mangel an Sensibilität für Fragen des geistigen Eigentums und des Urheberrechts – besonders im Blick auf Entwicklungsrisiken des Auftragnehmers – muss dazugezählt werden.

Industrie und Auftraggeber hängen voneinander ab. Weil das so ist, sollte die wechselseitige Abhängigkeit konstruktiv und nicht konfrontativ gestaltet werden. Wir können was. Wir leisten was. Und jawohl: Es hat auch seinen Preis. Wer allerdings Haushalte nüchtern betrachtet und sich dabei vor Augen hält, welche Beschaffungsnotwendigkeiten uns die internationale Lage diktiert, der muss zu der Einsicht kommen: Nationale Beschaffungsprogramme sind in der Europäischen Union zunehmend nicht mehr finanzierbar.

Der erklärte politische Wille ist die europäische Zusammenarbeit – selbst die Konsolidierung – auch im Bereich Defence, da Europa sich den anstehenden Herausforderungen nur auf diesem Wege stellen kann. Entsprechend hat sich unsere Industrie zunehmend europäisiert. Es hapert jedoch europaweit an Wettbewerb unter gleichen und damit fairen Bedingungen. Darunter sind nicht nur gleiche Chancen auf den nationalen Märkten Europas für alle europäischen Unternehmen zu verstehen, sondern auch für Exporte außerhalb Europas.

„Vorschriften entschlacken“

Nur eine glaubwürdige sicherheitspolitische Stärke befähigt Deutschland und Europa, seine politischen und wirtschaftlichen Interessen, aber auch seine Wertevorstellungen zu schützen. Ohne eine leistungsfähige Industrie beraubt sich die Bundesregierung eines strategischen Mittels der Außen und Sicherheitspolitik.

FRANK HAUN
Vorsitzender des Ausschusses Wehrtechnik