

# Neue Formen der Zusammenarbeit zwischen Streitkräften und Industrie im Einsatz

- Die Sicht des Beraters -

Michael Abels, IT&C / Aerospace & Defence

6. Oktober 2010

# Agenda

---

- 1. Verfassungsrechtliche Grundlagen**
- 2. Szenarien im Beschaffungsprozess**
- 3. Szenario 1: Nicht am Markt, nicht bei der Bw**
- 4. Szenario 2: Gerät am Markt, aber nicht bei der Bw**
- 5. Neue Kooperationsformen**
- 6. Szenario 3: Verbesserungswürdiges Gerät**
- 7. Reduktion der administrativen Durchlaufzeit**
- 8. „Wo kommen wir dann hin?“**

# 1. Verfassungsrechtliche Grundlagen

---

<b>D i e B u n d e s w e h r</b>	
Streitkräfte	Bundeswehrverwaltung

Art. 87a Abs. 1 S. 1 GG:

**Der Bund stellt Streitkräfte zur Verteidigung auf.**

Art. 87b Abs. 1 S. 1, 2 GG:

**Die Bundeswehrverwaltung wird in bundeseigener Verwaltung mit eigenem Verwaltungsunterbau geführt. Sie dient [...] der unmittelbaren Deckung des Sachbedarfs der Streitkräfte.**

## 2. Szenarien im Beschaffungsprozess

Alle Beteiligten am Beschaffungsprozess sind gehalten, den – sich aus den besonderen Anforderungen eines dynamischen Einsatzes ergebenden – Bedarf schnellstmöglich zu decken.  
Im Wesentlichen geht es dabei um drei Szenarien:

1. Das Gerät existiert nicht am Markt, auch nicht bei der Bundeswehr und muss daher entwickelt werden.

2. Das Gerät existiert am Markt, ist aber bei der Bundeswehr nicht verfügbar.

3. Das Gerät ist bei der Bundeswehr verfügbar, hat aber Verbesserungspotentiale, die verfügbar gemacht werden können.

(4.) Die Bundeswehr hat Gerät, das aber für den Einsatz ungeeignet oder noch nicht einsatzbereit ist.

(5.) Die Bundeswehr hat geeignetes Gerät, will dieses jedoch nicht einsetzen.

### 3. Szenario 1: Nicht am Markt, nicht bei der Bw

---

Das Gerät existiert nicht am Markt, es existiert auch nicht bei der Bundeswehr und muss daher entwickelt werden.

Verringerung der Fälle in diesem Szenario durch intensive Kommunikation zwischen Truppe und Industrie möglich.

Kommunikation kann helfen, Forderungen zu reflektieren und zu revidieren, um eine rasche – und somit zeitgerechte – Deckung des Bedarfs aus – am Markt vorhandenen Produkten – zu ermöglichen.

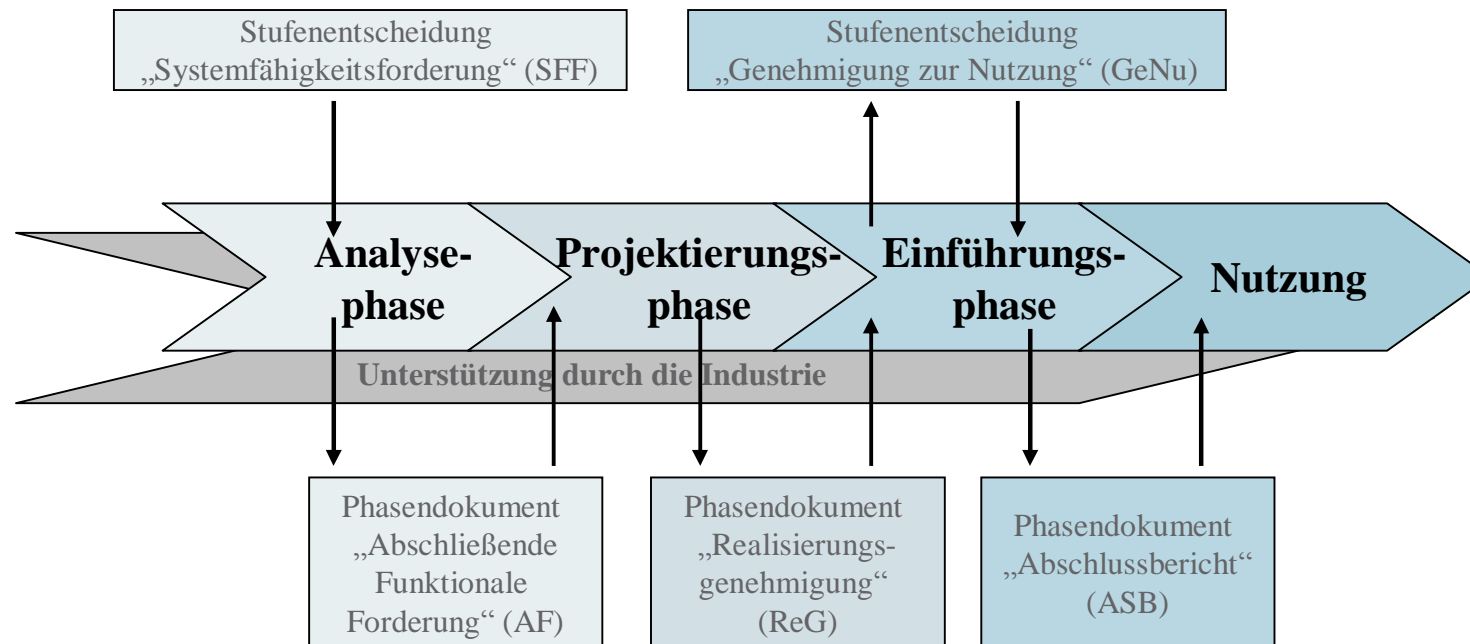
Die **verfügbare** zweitbeste Lösung ist besser als die nicht (zeitgerecht) realisierbare „Superlösung“!

Diese Überlegungen rechtfertigen die Beschaffung von EAGLE IV, bis die bessere Lösung verfügbar ist. Ansonsten könnte es passieren, dass der Einsatz vorbei ist, wenn die „Superlösung“ verfügbar ist.

## 4. Szenario 2: Gerät am Markt, aber nicht bei Bw

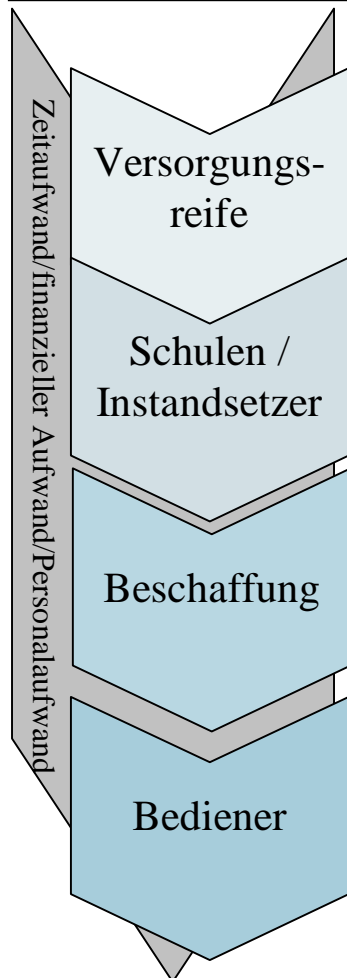
Das Gerät existiert am Markt,  
ist aber bei der Bundeswehr nicht verfügbar.

In diesen Fällen muss nach Weisungslage  
der CPM-Beschaffungsprozess durchlaufen werden:



## 4. Szenario 2: Gerät am Markt, aber nicht bei Bw

Ist das Gerät geliefert, ist es jedoch noch nicht am Einsatzort:



Herstellung der Versorgungsreife

Ausstattung der Schulen, Ausbildung der Ausbilder, Ausbildung und Qualifizierung der Instandsetzer

Beschaffung von Simulatoren und anderen Ausbildungsgeräten für die Ausbildung der Bediener

Schulung und Prüfung der Bediener

Einsatzverwendung der Bediener fraglich wegen Dienstzeitende, Kommandierung auf Laufbahnlehrgang et al.

## 5. Neue Kooperationsformen

**Beispiel: SAATEG-MALE (UAV „Heron-1“) – Warum funktioniert dieses Modell?**

1. Die Leitung des BMVg wollte es – und die Industrie konnte es.

2. Luftwaffe und BWB haben aufgrund des dringenden Bedarfs nicht eigene Maximalforderungen aufrechterhalten, sondern – gemeinsam mit der Industrie – festgestellt, dass das verfügbare „Etwas Weniger“ den akuten Bedarf befriedigt.  
Diese realistische Bescheidenheit eröffnete den Zugang zu dem am Markt verfügbaren Gerät.

3. Abschied von dem Dogma, Einsatzgerät müsse im Eigentum des Bundes stehen.

4. Durch flexible und pragmatische Handhabung regulatorischer Anforderungen wurde verhindert, dass insbes. der luftfahrtrechtliche Zulassungsprozess nicht vorhandene Zeit in Anspruch nahm.

## 5. Neue Kooperationsformen

**Beispiel: SAATEG-MALE (UAV „Heron-1“) – Warum funktioniert dieses Modell?**

5. Amtsseitiger Ausstieg aus klassischer Beschaffung durch „Kauf“ von Aufklärungsstunden, also einer Dienstleistung.

6. Die gesamte Logistik (mit Ausnahme des Transports von Deutschland nach Afghanistan) liegt in der Verantwortung der Industrie. Streitkräfte und Ämter werden hier nicht gebunden.

7. Ausbildung der Bediener erfolgt (in Israel) durch die Industrie.

8. Entwicklung eines risikogerechten Haftungskonzepts und Einigung auf einen für beide Seiten akzeptablen Preis.

## 5. Neue Kooperationsformen

**Beispiel: SAATEG-MALE (UAV „Heron-1“) – Warum funktioniert dieses Modell?**

Ergebnis:	Vertragsschluss:	<b>22.10.2009</b>
	Erstflug (in AFG):	<b>17.03.2010</b>

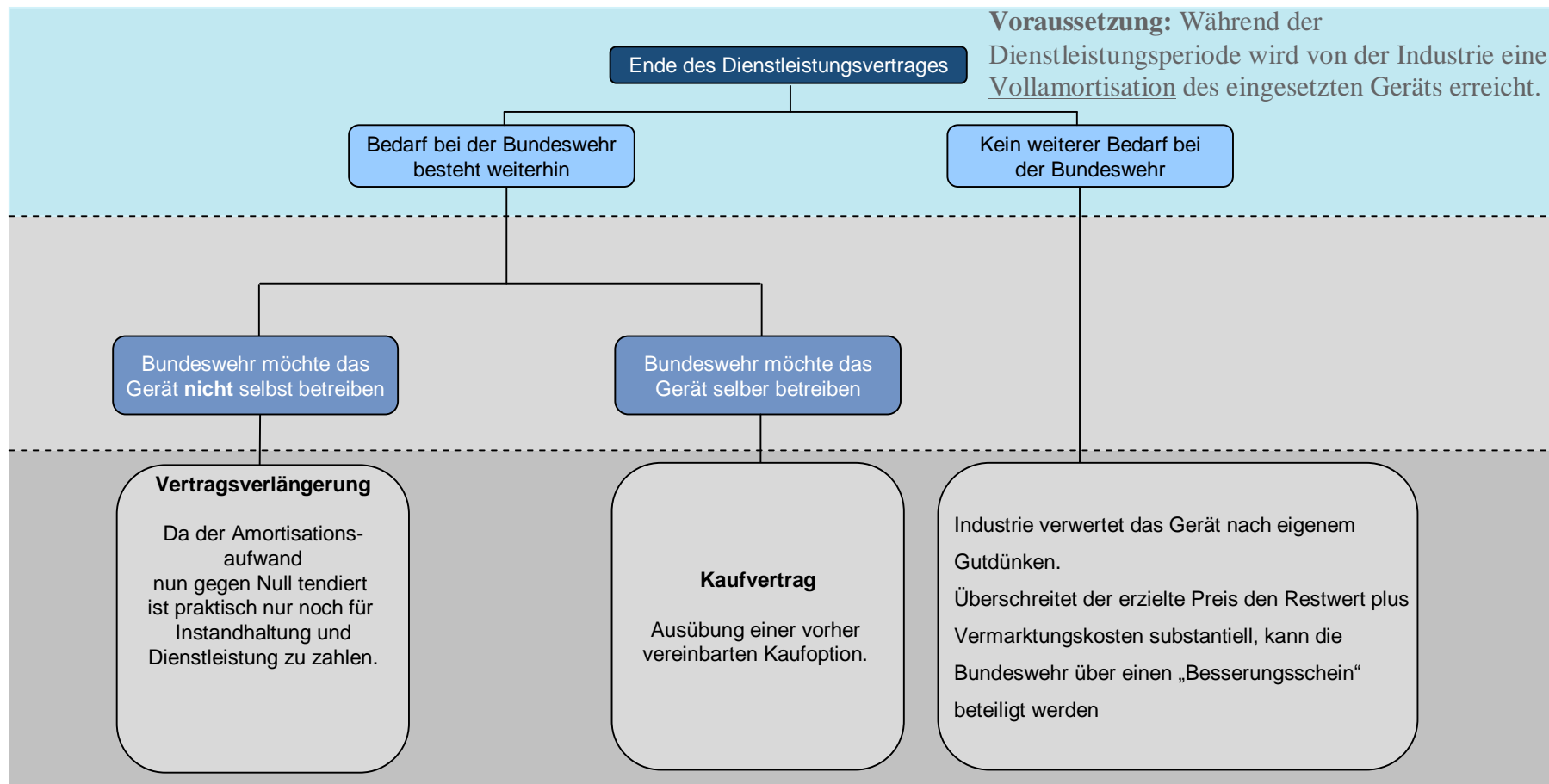
Eine solche Kooperation macht dringend für den Einsatzerfolg und für den Soldaten benötigtes Gerät schnell und zeitgerecht verfügbar.

Dieses Ergebnis wäre bei „alten“ Beschaffungsmaßnahmen schlicht unmöglich gewesen.

*q.e.d.*

# 5. Neue Kooperationsformen

**Frage: Was passiert nach Ablauf des Dienstleistungsvertrages?**



## 5. Neue Kooperationsformen

### Vorteile für die Bundeswehr

1. Keine Ressourcenbindung (und damit verbundene Kosten) zur Herstellung und Aufrechterhaltung eigener Infrastruktur für das Gerät
2. Keine Anrechnung auf Kontingentsstärken des für die Bereithaltung vor Ort eingesetzten Zivilpersonals.
3. Unterhaltskosten fallen nur an, so lange der Einsatz (= Vertrag) läuft.
4. Einsatzbedingter Sofortbedarf kann gedeckt werden, auch wenn für das Gerät jenseits des Einsatzes kein Bedarf besteht.
5. Bei bestehendem Bedarf kostet die Beschaffung des Geräts bestenfalls marginal (Zinsanteil im Preis) mehr als bei „normaler“ Beschaffung.
6. Neues Gerät ist schnell – und damit *dann* – verfügbar, wenn es gebraucht wird, nicht erst, wenn die Bw-Infrastruktur hergestellt wurde.

## 6. Szenario 3: Verbesserungswürdiges Gerät

---

Das Gerät ist vorhanden und im Einsatz,  
es könnte aber durch Verbesserungen einsatztauglicher werden.

In klassischen Beschaffungsmaßnahmen wäre das gesamte CPM zu durchlaufen. Dies verbraucht Zeit, verursacht Kosten, bindet Personal.

Einfache Verbesserungsmaßnahmen zum Nutzen der Soldaten können aufgrund der vorgeschriebenen Verfahren nicht rasch implementiert werden.

Als Vertreter der Industrie vor Ort Verbesserungsvorschläge von Soldaten aufnehmen und diese auch industriell sofort hätten umsetzen können, stießen sie auf erhebliche Widerstände bei der Realisierung.  
Nicht bei der Truppe in Afghanistan, sondern bei der Amtsseite in Deutschland.

Natürlich ist ein solches Verfahren nicht CPM-gerecht.  
Natürlich kann nicht jedem Soldaten im Einsatz jeder Wunsch durch die Industrie erfüllt werden.

## 6. Szenario 3: Verbesserungswürdiges Gerät

---

1. Im Wege neuer Kooperationen der Industrie mit den Streitkräften sind Wege zu entwickeln, um
  - Schwächen am Gerät zu identifizieren,
  - industrielle Lösungen zu entwickeln und
  - **sofort** der Truppe im Einsatz zur Verfügung zu stellen.

2. Es ist zu verhindern, dass die Einhaltung der Vorschriften des CPM der kritische Pfad ist, welcher eine zeitgerechte Umsetzung der Lösungen unterbindet.

Um dies zu erreichen bedarf es einer dramatischen Reduktion der administrativen Durchlaufzeit.

## 7. Reduktion der administrativen Durchlaufzeit

---

1. Der Hersteller nimmt durch einen Verbindungsingenieur (VI) am Einsatzort Mängel, Schwächen und Verbesserungsvorschläge auf.
2. Der VI bewertet vor Ort, ob eine Lösung möglich ist, wie lange die industrieseitige Entwicklung dauert und welche Kosten anfallen.
3. Der VI legt sein Ergebnis dem jeweiligen Kontingentskommandeur vor. Dieser bestätigt den Bedarf und leitet die Forderung an das BWB weiter.
4. Zwischen Industrie und BWB wurde ein Rahmenvertrag geschlossen. Das BWB kann den Auftrag ohne zusätzlichen Verhandlungsaufwand erteilen.
5. Die Mittel werden dem Haushaltstitel „Einsatzbedingter Sofortbedarf“ entnommen.
6. Da die Industrie für die Funktionsfähigkeit verantwortlich ist, findet eine Erprobung in den WTD nicht statt.
7. Andere als die ausdrücklich erwähnten Instanzen reden und zeichnen nicht mit.

## 8. „Wo kommen wir dann hin?“

Zwar steht ein solcher Vorschlag nicht im Einklang mit den bestehenden Verfahren.  
Wenn aber Ziff. 1.4 des CPM flexibel interpretiert wird und man es will,  
dann geht es auch! ...

... Aber wo kommen wir dann hin?

Zu neuen Kooperationsmöglichkeiten zwischen Industrie und Streitkräften

Zu erheblichen Kosteneinsparungen im Beschaffungsprozess

Zu erheblich geringerer Bindung personeller Ressourcen im Beschaffungsprozess

Zu besserem Schutz unserer Soldaten

Zur Sicherstellung des den Soldaten parlamentarisch erteilten Auftrags

**Dies sollte unser gemeinsames Ziel sein!**

**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit !**

# OPPENHOFF & PARTNER

---

## Rechtsanwälte

Michael Abels • [Rechtsanwalt, Partner](#)  
Konrad-Adenauer-Ufer 23, 50668 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 2091-600  
[michael.abels@oppenhoff.eu](mailto:michael.abels@oppenhoff.eu)