

+++ Es gilt das gesprochene Wort +++

**Sehr geehrter Herr Vorsitzender,
sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete,**

Ich möchte zu Beginn der Befragung kurz meine Sicht der Dinge darstellen.

In den letzten Monaten wurde bereits viel über diesen Fall, meinen Arbeitgeber Accenture und meine Person gesprochen und geschrieben.

In der öffentlichen Debatte geht es nach meinem Dafürhalten darum, Accenture hätte nur deshalb Beratungsaufträge bei der Bundeswehr erhalten, weil ich mit General Bühler und Frau Suder persönlich befreundet sei.

Die Darstellung ist, dass ich als studierter Politikwissenschaftler nicht qualifiziert sei für IT- und Digitalisierungsthemen und Accenture mich wegen meiner persönlichen Beziehungen zu Personen in Leitungspositionen befördert hätte.

Dieses Bild ist nicht richtig.

Deshalb bin ich froh, heute Ihre Fragen beantworten zu dürfen. Und hoffentlich gelingt es mir, das falsche Bild, das über meinen Arbeitgeber und meine Person entstanden ist, zu korrigieren.

Ich bin mir dabei durchaus bewusst, dass ich durch Blog-Einträge im Intranet von Accenture zu einem Teil selbst zu diesem Bild beigetragen habe.

Ich habe mir drei Dinge heute vorgenommen.

Zunächst will ich schildern, welchen Digitalisierungsbedarf die Bundeswehr hat und weshalb Accenture als Weltmarktführer für digitale Transformation hierfür der richtige Partner ist.

Ich werde dann zu der Art der Beauftragung und der Vertragsgestaltung Stellung nehmen.

+++ Es gilt das gesprochene Wort +++

Zum Schluss werde ich natürlich auf meine persönlichen Beziehungen, um die es in diesem Untersuchungsausschuss unter anderem geht, eingehen.

I. Digitalisierungsbedarf der Bundeswehr und Beratung durch Accenture

Die Bundeswehr braucht – das dürfte mittlerweile unstrittig sein – dringend Fortschritte auf dem Feld der digitalen Nutzung moderner Informationstechnologien. Accenture ist im Kompetenzbereich der digitalen Transformation weltweit bekannt und anerkannt. So gut wie niemand, der sich inhaltlich mit der von uns erbrachten Arbeit auseinandersetzt, wird bestreiten, dass unsere Arbeit gut ist und für unsere Kunden einen großen Nutzen hat. So war und ist es auch bei dem Kunden Bundeswehr.

Ich selbst verfüge über jahrelange Erfahrung im Umgang mit strategischen Projekten der Bundeswehr. Das betrifft auch die Themenfelder „Führungsinformationssysteme“ und „Digitalisierung des Gefechtsfeldes“. In diesem beruflichen Umfeld habe ich General Bühler kennen und schätzen gelernt. Auch Frau Suder habe ich im Rahmen meiner beruflichen Tätigkeit kennengelernt. Dies werde ich später noch genauer beschreiben.

Zutreffend ist, dass ich kein universitär ausgebildeter Informatiker bin. Es war aber auch zu keinem Zeitpunkt meine Aufgabe, mich selbst um Fragen der Programmierung oder Codierung zu kümmern. Meine Aufgabe war in den letzten Jahren die Leitung bzw. Gesamtkoordination der Arbeit für alle Kunden aus dem Europäischen Verteidigungsumfeld, und im besonderen für den Kunden Bundeswehr.

Befasst man sich mit den inhaltlichen Problemen der Bundeswehr auf dem Feld der Digitalisierung, dann lassen sich drei große Problemfelder identifizieren. Accenture erbringt genau in diesen Feldern weltweit für eine Vielzahl von Kunden Dienstleistungen, die die Bundeswehr dringend benötigt:

+++ Es gilt das gesprochene Wort +++

Erstens: Der Bereich Produktdatenmanagement liegt weit hinter dem Industriestandard zurück. Die Methode Produktlebenszyklusmanagement, kurz PLM, ist heute in der Industrie ein wesentlicher Baustein, um die Einsatzbereitschaft komplexer, wartungsintensiver Systeme zu erhöhen. Zu einem Teil kann man die schlechten Verfügbarkeitsraten einer Reihe von Hauptwaffensystemen auf das defizitäre Produktdatenmanagement zurückführen. Teilweise hat man sich – mangels „Know-how“ – darauf eingelassen, das Produktdatenmanagement in den Händen der Lieferanten zu belassen. Mit anderen Worten, der Lieferant analysiert, warum das System nicht funktioniert und welche Ersatzteile und Wartungen wann und wo benötigt werden. Mit der Einführung von PLM geht es der Bundeswehr darum, sich selbst in die Lage zu versetzen, die Hoheit über das Produktdatenmanagement zu gewinnen. Accenture wiederum hat in den letzten Jahren eine Vielzahl PLM-Projekte erfolgreich umgesetzt. Dies ist international anerkannt.

Zweitens: Auf dem gesamten Feld der Cyber-Sicherheit besteht erheblicher Nachholbedarf. Das betrifft den gesamten Bereich offensiver und defensiver Kapazitäten. Wir haben diesbezüglich in den letzten Jahren eigene Kompetenzfelder mit weltweit 10.000 Mitarbeitern aufgebaut.

Drittens: Der Bundeswehr fehlt eine Gesamt-IT-Strategie, wie die Digitalisierung umgesetzt werden soll und wie der Rückstand zu den führenden Nationen aufgeholt oder wenigstens verringert werden kann. Accenture arbeitet seit vielen Jahren mit großen Kunden an der Erstellung und Umsetzung solcher Digitalisierungsstrategien.

Die wenigsten Kunden verfügen selbst über entsprechendes „Know-how“ und es ist fast unmöglich, auf dem Markt ausreichend geeignetes Personal für diese Aufgaben zu finden. Das gilt auch für die Bundeswehr.

+++ Es gilt das gesprochene Wort +++

Mit jedem Kunden – und so auch mit der Bundeswehr – muss unter Einbindung einer Vielzahl von Personen zunächst der Bedarf, das Budget und die Machbarkeit definiert werden.

Das Problem ist bei komplexen und hochtechnischen Beratungsleistungen, das vorhandene „Know-how“ auf die speziellen Anforderungen des jeweiligen Kunden anzupassen.

Eine meiner Aufgaben ist es, als Bindeglied zwischen den Anforderungen der Kunden und den IT-Fachleuten bei Accenture zu vermitteln. Will man dies vereinfachen, so könnte man sagen, dass IT-Fachleute und Anwender oft zwei verschiedene Sprachen sprechen und es deshalb „Übersetzer“ braucht.

Ich will Ihnen ein kurzes Beispiel nennen, das meine Rolle beschreibt:

Als ich 2015 bei Accenture anfang, war man dort in der Anfangsphase eines gemeinsamen Projektes mit PWC für die Bundeswehr. Dieses Projekt – unter der Führung von PWC – litt darunter, dass die Vorstellungen der Bundeswehr nicht richtig umgesetzt wurden, weil der Kunde und die Projektleitung aneinander vorbeigeredet haben. PWC, einer unserer Wettbewerber, entschied sich dann, mich aufgrund meiner langjährigen Erfahrung im Umgang mit der Bundeswehr zum Projektleiter zu machen.

Kurz gesagt: Accenture hat Aufträge bekommen, weil wir besondere Fähigkeiten haben und nicht besondere Beziehungen.

+++ Es gilt das gesprochene Wort +++

II. **Beauftragung und Vertragsgestaltung**

Ich will an dieser Stelle zunächst zwei Punkte anmerken:

1. Die öffentliche Darstellung, Accenture habe die Aufträge des Kunden selbst definiert oder über den Bedarf beim Kunden entschieden, ist nicht zutreffend. Es ist vielmehr bei jedem Projekt am Anfang die Aufgabe, den Umfang, die Ziele und das Budget des Projekts gemeinsam realistisch zu definieren. Hier war es auch keineswegs so, dass eine einzelne Person bei der Bundeswehr irgendetwas festlegen konnte. Vielmehr war eine Vielzahl von Personen über einen längeren Zeitraum auf beiden Seiten damit befasst, die Projekte so zu definieren, dass sie auch umsetzbar sind.
2. Die vertraglichen Gestaltungen, die der Bundesrechnungshof kritisiert hat, waren vom Kunden vorgegeben. Der Kunde hat die Entscheidung getroffen, diese Verträge zu nutzen. Dies hatte nichts damit zu tun, dass ich persönliche Beziehungen zu Vertretern des Kunden habe.

Wir haben die Beauftragung über bestehende Rahmenverträge wie 20237 damals nicht weiter hinterfragt. Die Prüfung der vertraglichen Vereinbarungen mit SVA waren nicht meine Aufgabe und ich hatte auch keinen Kontakt zu SVA. Es trifft – soweit ich es beurteilen kann – zu, dass SVA im Wesentlichen nur das Vertragsmanagement übernommen hat. In die Leistungserbringung von Accenture selbst war SVA nach meiner Kenntnis nicht eingebunden. Die vereinbarten Preise, die der Bundeswehr berechnet wurden, waren aus meiner Sicht eindeutig marktgerecht.

Generell muss man zu Beginn eines Projekts zwei Phasen unterscheiden: Zunächst gibt es eine Art Sondierungsphase, bei der sich herausstellt, ob es zu einem Auftrag kommt – diese Arbeit wird in der Regel nicht vergütet. Sobald sich aber abzeichnet, dass es einen Auftrag geben wird, fängt man mit der eigentlichen Arbeit an, die dann natürlich auch bezahlt wird – das ist marktübliches Verhalten.

+++ Es gilt das gesprochene Wort +++

Ich ging auch davon aus, dass das BAAINBw (die Vergabestelle) die Rechtmäßigkeit der Verträge überprüft hat. Damals hatte ich jedenfalls keinen Zweifel, dass die Vertragsgrundlage rechtmäßig ist.

Uns ging es – wie allen Beteiligten – zunächst darum, schnellstmöglich mit den dringend erforderlichen Arbeiten zu beginnen. Hierbei haben wir auch darauf vertraut, dass ein Kunde wie die Bundeswehr unstreitig erbrachte und benötigte Leistungen bezahlen wird.

III. Persönliche Verhältnisse

Ich komme nun zu meinen Kontakten zu General Bühler und Frau Suder. Beide habe ich – wie bereits gesagt – im beruflichen Umfeld kennengelernt.

Den ersten Kontakt mit General Bühler hatte ich bereits im Jahr 2006, nachdem ich im Rahmen meiner Tätigkeit für die Stiftung Wissenschaft und Politik eine sog. „aktuelle Lage“ (SWP-Aktuell) zu der Operation Enduring Freedom verfasst habe. Ich wurde letztlich von General Bühler, den ich persönlich vorher nicht kannte, beauftragt, eine Studie zu dem Thema zu erstellen.

In der Folge entschied ich mich, mit in den Afghanistan-Einsatz der Bundeswehr zu gehen, was der General genehmigt hat.

Danach wechselte ich an die Universität Konstanz, wurde dann allerdings von der Bundeswehr erneut mit einer Studie zum ISAF-Einsatz beauftragt, weshalb ich erneut vor Ort in Kabul war.

Im Anschluss daran war ich mit der Bundeswehr im Kosovo, wo ich eine Studie für die langfristige Ausrichtung des Kosovo-Einsatzes erstellt habe.

Später ging ich zum Beispiel zum Nato-Kommando nach Norwegen, wo ich eine Organisationsreform mitentwickelt habe.

+++ Es gilt das gesprochene Wort +++

Diese Arbeiten waren anerkannt, haben sich langfristig ausgewirkt und auf diese Weise ist über viele Jahre hinweg gegenseitiges Vertrauen und Respekt zwischen mir und einer Vielzahl von Vertretern der Bundeswehr entstanden und gewachsen.

Dem General bin ich im Laufe der letzten 13 Jahre beruflich immer wieder begegnet. Aber erst 2013 in Norwegen hat mir der General das „Du“ angeboten. Wir haben ohnehin in allen Besprechungen nur Englisch gesprochen und daher war die Anrede mit dem Vornamen Normalität. General Bühler hat – nach meinem Eindruck – im Laufe der Jahre, durch meinen Einsatz in Krisengebieten und Krisensituationen, Vertrauen in meine Belastbarkeit und meine strategischen Fähigkeiten gewonnen.

Zwischen uns hat sich über die letzten 13 Jahre ein sehr respektvolles Vertrauensverhältnis entwickelt.

Ich würde General Bühler, der ca. 20 Jahre älter ist als ich, aber nicht als meinen Freund und schon gar nicht als meinen – ich zitiere - „Buddy“ bezeichnen.

Das steht mir nicht zu. Und es ist auch schlicht falsch.

Richtig ist, dass General Bühler zu verschiedenen Zeitpunkten im Verlauf der letzten 13 Jahre ein Mentor für mich war und ist.

Als meine fünf Kinder alle am gleichen Tag katholisch getauft wurden, habe ich den General gefragt, ob er die Rolle des katholischen Taufpaten übernehmen würde. Vor dem Hintergrund, dass wir uns zum damaligen Zeitpunkt 10 Jahre kannten, fand ich das nicht ungewöhnlich.

Wer General Bühler kennt, weiß, dass er niemals Aufträge an Accenture vergeben würde, weil er der Taufpate meiner Kinder ist. Diese Vorstellung ist abwegig.

+++ Es gilt das gesprochene Wort +++

Der General hat sich im beruflichen Umfeld mir gegenüber immer professionell verhalten. Ich kann mich gut an Gelegenheiten erinnern, bei denen General Bühler deutliche Kritik geübt hat, wenn er mit meiner Leistung oder der Leistung meiner Teams nicht zufrieden war.

General Bühler und ich sind mit der Tatsache, dass er der Taufpate meiner Kinder ist, stets offen umgegangen.

Mit Frau Suder bin ich befreundet.
Auch unsere Familien sind befreundet.

Wir sind in einem ähnlichen Alter und haben insbesondere über die Kinder auch privat gemeinsame Interessen. Ich habe sie kennengelernt, als ich für Peer Steinbrück im Wahlkampf tätig war. Sie war zu der Zeit Leiterin Public Sektor bei McKinsey und wir haben uns mit der Zeit angefreundet.

Ich bin dann zunächst nach der Wahl 2013 auch zu McKinsey gewechselt. Frau Suder ist dann 2014 ins Ministerium gegangen, ich 2015 zu Accenture.

Dieser Wechsel hatte nichts mit Frau Suder oder der Bundeswehr zu tun, sonst wäre ich auch in die für die Bundeswehr zuständige Industriegruppe von Accenture eingestellt worden. Ich bin bei Accenture aber in der Strategieberatung eingestellt worden, um industrieübergreifend für verschiedene Kunden zu arbeiten.

Erst ab 2017 wurde ich aufgrund meiner langjährigen Erfahrungen im Verteidigungsbereich Leiter des europäischen Verteidigungsgeschäfts von Accenture – was ich auch heute noch bin.

Lassen Sie mich anmerken, dass Accenture bereits vor meiner Zeit bei der Firma für den Kunden Bundeswehr tätig war.

+++ Es gilt das gesprochene Wort +++

Auch Frau Suder hat mich zu keinem Zeitpunkt bevorzugt, weil wir eine persönliche Beziehung haben. Und Frau Suder und ich sind mit unserer Freundschaft stets offen umgegangen.

Lassen Sie mich bitte einen Punkt noch einmal hervorheben:

Ich bin mir sicher, dass General Bühler, Frau Suder und eine Vielzahl anderer Verantwortlicher bei der Bundeswehr davon überzeugt waren, dass Accenture der richtige Berater für die komplexen Herausforderungen der Digitalisierung der Bundeswehr ist.

An der Qualifikation von Accenture, dem weltweiten Marktführer in diesem Bereich, kann es aus meiner Sicht keinen Zweifel geben.

Ich bin deshalb davon überzeugt, dass die Auftragsvergabe nichts mit persönlichen Beziehungen zwischen BMVg-Vertretern und mir zu tun hatte.

IV. Schlussbemerkung

Ich will zum Abschluss noch eine Sache betonen:

Zu keinem Zeitpunkt hatte ich in irgendeiner Form die Absicht, die Bundeswehr zu schädigen.

Ganz im Gegenteil: Ich bin auch weiterhin überzeugt, dass Accenture gute und wichtige Arbeit für die Bundeswehr erbracht hat.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit