

//
— ...

DEAL-STRATEGIEN

DEFENCE GEWINNEN: DEAL-STRATEGIEN FÜR ZIVILUNTERNEHMEN

Vom Opportunity-Screening bis zum skalierbaren Capture-Plan

Autoren: Dr. Viktoria Edlmayr, Bernd Schaefer, Dennis Würtemberger

Inhaltsverzeichnis

1. Executive Summary	02
2. Warum jetzt? Marktfenster in Defence	03
3. Chancen & Eintrittsbarrieren im Überblick	06
4. Go-to-Market-Pfade: Vom Pilot zum Programm	10
5. Erfolgsfaktoren im Vertrieb: Bid-to-Win & Proof Points	12
6. Handlungsempfehlungen für Vertrieb & Bid-Management	14
7. Schlussfolgerung & nächste Schritte	16

1. Executive Summary

Die geopolitischen Entwicklungen der letzten Jahre haben zu einer spürbaren Neuausrichtung der Verteidigungspolitik in Europa geführt. Mit steigenden Verteidigungsbudgets, neuen sicherheitspolitischen Anforderungen und einem wachsenden Bedarf an technologischer Innovation eröffnen sich für produzierende Unternehmen vielfältige Chancen in den Defence-Sektor einzusteigen.

Insbesondere Unternehmen aus dem zivilen Bereich - etwa aus der Automobil-, Maschinenbau- oder der Elektronikindustrie – verfügen über Technologien, Prozesse und Kompetenzen, welche sich für militärische Anwendungen adaptieren lassen und signifikanten Mehrwert generieren. Der Einstieg in diesen hochregulierten und komplexen Markt erfordert jedoch eine klare Strategie, fundiertes Verständnis der branchenspezifischen Anforderungen und den Zugang zu den relevanten Netzwerken.

Dieses Whitepaper beleuchtet zentrale Einstiegsstrategien, zeigt praxisnahe Erfolgsfaktoren auf und stellt konkrete Handlungsempfehlungen vor. Es richtet sich an Unternehmen, die ihr Portfolio erweitern und ihre technologischen Fähigkeiten in einem neuen, sicherheitsrelevanten Umfeld einsetzen möchten. Ziel ist der erste Referenzauflage in ≤ 12 Monaten und der Aufbau einer skalierbaren Pipeline auf europäischer Ebene, welche Chancen systematisch von Scouting und Qualifizierung über PoC bis zu Angebot und Zuschlag umfasst.



2. Warum jetzt? Marktfenster in Defence

Die aktuellen Entwicklungen in der europäischen Defence-Industrie zeigen deutlich, dass Sicherheit und strategische Autonomie zunehmend in den Fokus rücken. Mit dem strategischen Weißbuch „Readiness 2030“ will die EU die industrielle Basis stärken und die schnelle Verlegung militärischer Mittel innerhalb Europas im Bedarfsfall sicherstellen.

Diese Prioritäten materialisieren sich in deutlich steigenden Verteidigungsausgaben der EU-Mitgliedstaaten, welche im Jahr 2024 rund 343 Mrd. Euro betragen (European Defence Agency). Das entspricht einem Anstieg von rund 19 % gegenüber 2023. Für 2025 werden etwa 390 Mrd. Euro prognostiziert. Bei diesen Verteidigungsausgaben handelt es sich um Ausgaben für rein militärische Zwecke nach EDA-Definition (European Defence Agency) und nicht um zivile Projekte. Technologien und Güter mit sowohl ziviler als auch militärischer Verwendung (Dual-Use) werden nur erfasst, wenn die Mittel eindeutig dem militärischen Bereich zugeordnet sind. Als Orientierungsgröße für die Verteidigungsausgaben für 2030 nennt der Think Tank des Europäischen Parlaments rechnerisch etwa 635 Mrd. Euro, was jedoch stark vom politischen Willen und der tatsächlichen Nutzung der EU-Instrumente abhängt.

Des Weiteren werden messbare Zielmarken gesetzt, um staatliche Beschaffungen stärker in Europa zu vergeben. Laut der „European Defence Industrial Strategy (EDIS, „Europäische Strategie für die Verteidigungsindustrie“)“ sollen bis 2030 mindestens 50 Prozent der nationalen Verteidigungsbudgets der Mitgliedstaaten bei Unternehmen der europäischen Industrie beauftragt werden. Mindestens 40 Prozent der Beschaffungen sollen gemeinsam durch mehrere Mitgliedstaaten erfolgen und mindestens 35 Prozent des Marktwerts soll auf den Handel innerhalb der EU entfallen. Das unterstreicht den geplanten Shift hin zu europäischen Anbietern. Zertifizierte neue Dienstleister mit skalierbaren Kapazitäten erhalten dadurch realistische Chancen auf Erstaufträge und Folgeverträge.

Bereits über Jahre zeigt der europäische Defence-Sektor eine robuste Wachstumsdynamik. Rheinmetall sticht mit 36 % Umsatzplus hervor, ausschließlich basierend auf den militärischen Segmenten (Fahrzeugsysteme, Waffe und Munition sowie Elektroniklösungen).

Die Unternehmen Saab, HENSOLDT, BAE Systems, MBDA und die Naval Group generieren ihre Zuwächse ebenfalls fast ausschließlich aus der Defence-Branche. Im Gegensatz dazu weisen Dassault Aviation, Leonardo, Indra, und Thales ebenfalls Zuwächse in den zivilen Segmenten auf, jedoch im Vergleich eher gering (vgl. Abb. 1).

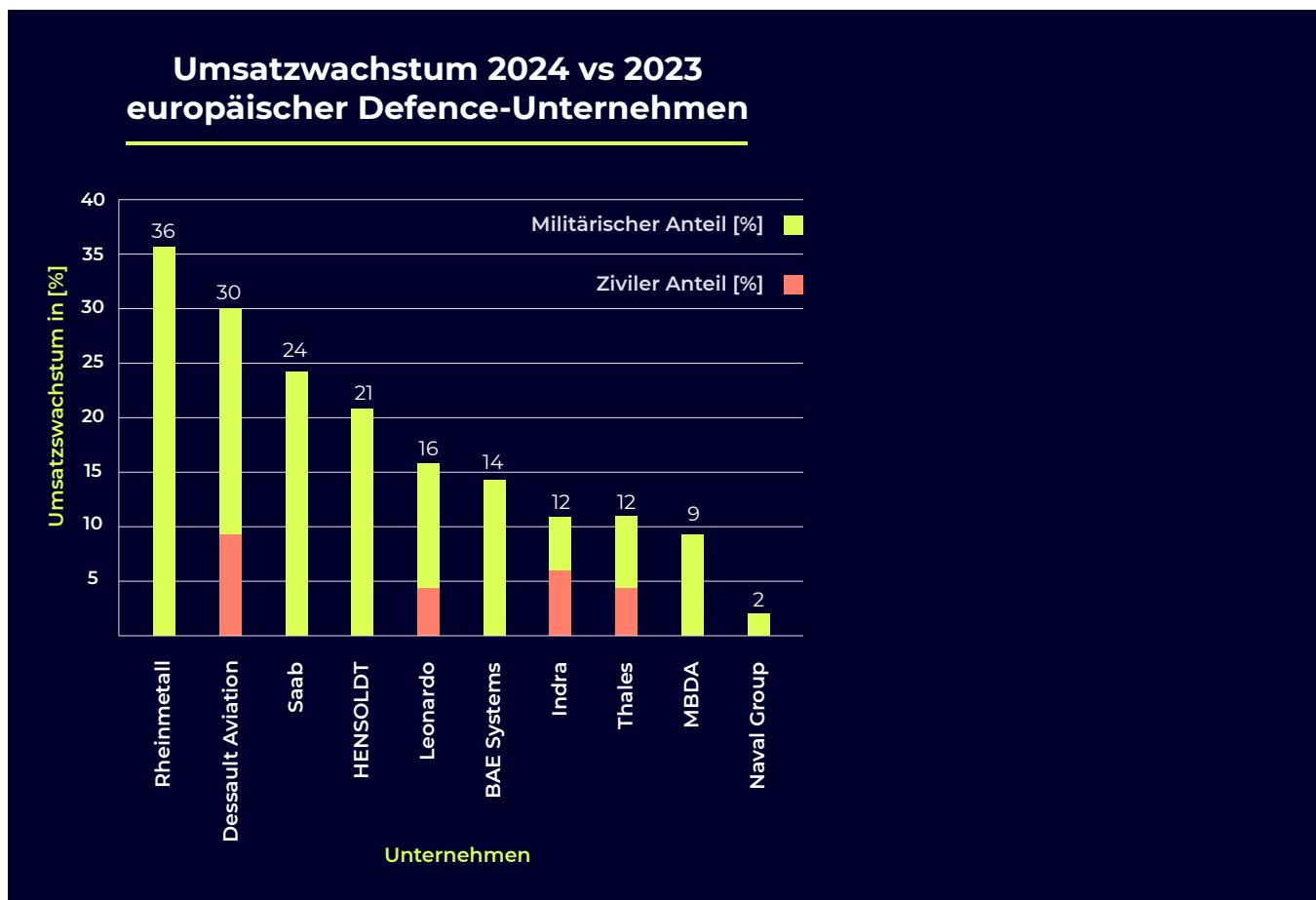


Abb. 1: Umsatzwachstum 2024 gegenüber 2023 der zehn in Europa am stärksten profitierenden Defence-Unternehmen.

Die Auftragsbücher sind sehr gut gefüllt. BAE Systems meldet zum 31. Dezember 2024 einen Auftragsbestand von rund 93,9 Mrd. Euro. Auf Basis des Umsatzes in 2024 entspricht das ungefähr einer Deckung von 2,7 Jahren. Rheinmetall berichtet per 31. Dezember 2024 einen Auftragsbestand von 55 Mrd. Euro (inkl. Rahmenverträge) mit einer kalkulatorischen Reichweite von ca. 5,6 Jahren. Bei einem konsolidierten Auftragsbestand von rund 51 Mrd. Euro von Thales kann von 2,5 Jahren Deckung ausgegangen werden. Insgesamt zeigt sich ein stabiles Marktumfeld, das durch höhere Verteidigungsausgaben und europäische Initiativen wesentlich profitiert (vgl. Abb. 2).

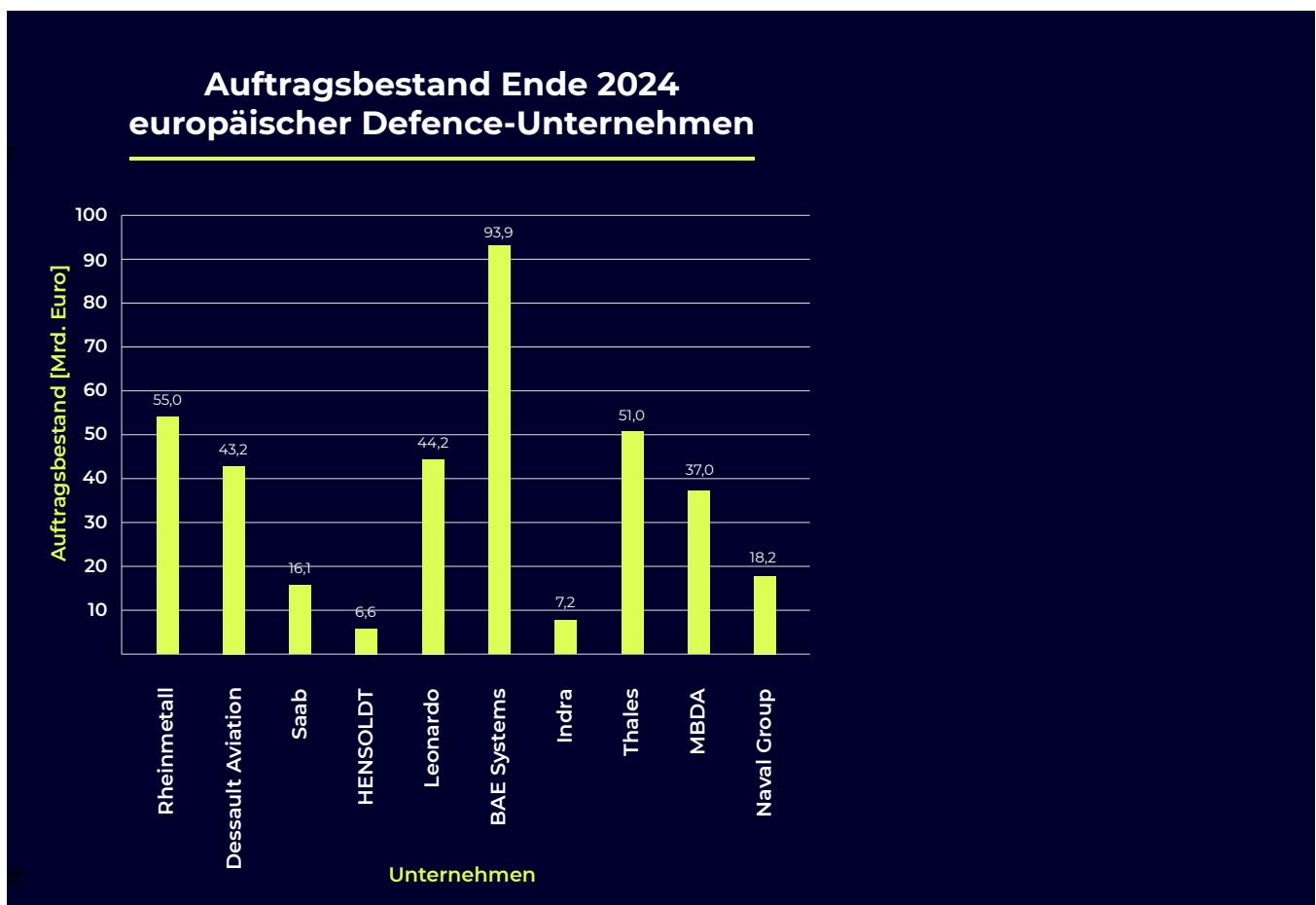


Abb. 2: Auftragsbestand Ende 2024 der zehn in Europa am stärksten profitierenden Defence-Unternehmen.

Durch das wachsende Marktumfeld und die gestiegenen Verteidigungsausgaben profitieren auch Zulieferer und Dienstleister. Unternehmen aus Branchen wie Automotive, Luftfahrt, IT, Robotik oder Maschinenbau können vorhandene Technologien oft mit geringem Anpassungsaufwand für militärische Anwendungen nutzen. Langfristige Verträge mit führenden europäischen Defence-Unternehmen oder staatlichen Auftraggebern rücken in Reichweite.



3. Chancen & Eintrittsbarrieren im Überblick

Ein Einstieg in die Defence-Industrie bringt jedoch eine Reihe komplexer Herausforderungen für zivile Unternehmen mit sich. Neben ethischen Fragen (Reputation, öffentliche Wahrnehmung) dominieren technische und rechtliche/regulatorische Hürden auf nationaler, EU- und internationaler Ebene.

Zur schnellen Orientierung gliedert die Matrix in Abb. 3 die Vorgaben in vier Quadranten: National, International / EU, Regulatorisch und Technisch.

Die nationale Ebene umfasst im Wesentlichen Gesetze zu Streitkräfteaufgaben, Exportkontrolle, Sicherheitsüberprüfungen sowie Vergabe und Haushalt. Auf europäischer und internationaler Ebene setzen Abkommen und EU-Rechtsakte verbindliche Leitplanken für Handel, Einsatz und Kooperation sowie Richtlinien zur Stärkung des Binnenmarkts.

Die technischen Vorgaben ergänzen diesen Rechtsrahmen durch Normen, Zulassungen und Prüfprozesse mit denen Unternehmen die regulatorischen Anforderungen praktisch umsetzen und belegen. Themen wie Datenschutz und Cybersicherheit werden rechtlich verankert und operativ mit risikobasierten Maßnahmen entlang der gesamten Lieferkette umgesetzt. Beschaffungs- und Zulassungsverfahren schlagen die Brücke zwischen regulatorischen Anforderungen und technischen Nachweisen, weil rechtliche Vorgaben erst durch Prüfungen, Zertifizierungen und Eignungsnachweise vollständig erfüllt werden.



	National	International/EU
Regulatorisch	<ul style="list-style-type: none"> Grundgesetz (GG): Rechtliche Grundlage & Zuständigkeit BMVg Gesetz über die Bundeswehr (BWG): Regelt Struktur, Aufgaben und Rechte der Bundeswehr Exportkontrolle (KWKG, AWG/AWV): Bedingungen und Verfahren für Ausfuhr von Waffen/Rüstungsgütern Sicherheitsüberprüfungsgesetz (SÜG): Personen- und Zuverlässigkeitssprüfungen in sicherheitsrelevanten Bereichen Nationale Exportgenehmigungen: Behördliche Genehmigungssysteme zur Vermeidung von Diversion Vergaberecht/Haushaltsrecht: Regeln der öffentlichen Beschaffung und Mittelverwendung IT-Sicherheitsgesetz (DE): Pflichten für Betreiber kritischer Infrastrukturen DSGVO-Umsetzung national: Datenschutz bei Verarbeitung personenbezogener Daten 	<ul style="list-style-type: none"> Arms Trade Treaty (ATT): Regelt internationalen Handel mit konventionellen Waffen Nichtverbreitungsvertrag (NPT): Verhindert die Verbreitung von Kernwaffen EU-Dual-Use-Verordnung: Kontrolle dual-use Güter/Technologien EU-Rüstungsrichtlinie 2009/43/EG: Erleichtert Transfers im EU-Binnenmarkt ESVP/GASP-Rahmen: Politische Ziele und Kooperationsrahmen der EU Genfer Konventionen: Schutz von Zivilisten/Kriegsgefangenen; Einsatzregeln Chemiewaffenübereinkommen (CWC): Verbietet Entwicklung, Produktion und Einsatz chemischer Waffen Ottawa-Abkommen: Verbietet Antipersonenminen
Technisch	<ul style="list-style-type: none"> Technische Lieferbedingungen (TL): Nationale Spezifikationen und Leistungsbeschreibungen DIN/EN-Normen: Qualität, Umwelt, Prüfverfahren – soweit anwendbar Zulassungen/Abnahmen: Sicherheits- und Funktionsprüfungen vor Nutzung/Export ISO 9001: Qualitätsmanagementsysteme in Organisation und Projekten ISO/IEC 27001: Management der Informationssicherheit inkl. Lieferkette Konfigurationsmanagement: Produkt-/Systemsicherheit & Konfigurationskontrolle ILS/LSA: Logistik & Wartung über den Lebenszyklus 	<ul style="list-style-type: none"> NATO-STANAGs: Standardisierung für Interoperabilität (Kommunikation, Logistik, Ausrüstung) NATO-AQAP: Qualitätsanforderungen an Defence-Lieferanten ISO/IEC 15288: Prozesse im Systems Engineering über den Lebenszyklus ISO/IEC 17025: Kompetenzanforderungen an Prüflabore IEC/EN & EU-harmonisierte Standards: Produktspezifische Normen & EU-Konformität Cybersecurity-Frameworks: Risikobasierte Vorgaben & Supply-Chain-Security

Abb. 3: Matrix der regulatorischen und technischen Vorgaben im Defence-Sektor, getrennt nach nationaler Ebene und internationaler / EU Ebene, mit den wichtigsten Referenzen für Beschaffung, Export, Qualität und Informationssicherheit. Verdeutlicht wie rechtliche Verpflichtungen und technische Nachweise zusammenwirken.

Im Dual-Use-Kontext zeigt sich das Zusammenspiel aus EU-Rahmen und nationaler Praxis besonders deutlich. Die europäische Dual-Use-Verordnung bildet einen verbindlichen Rahmen für den Umgang mit gelisteten Gütern und Technologien auf EU-Ebene. Auf nationaler Ebene konkretisieren das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) und die Außenwirtschaftsverordnung (AWV) die notwendigen behördlichen Schritte für den Export, während das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) die Praxis mit Formularen, Fristen und Auflagen regelt. Besonders zu beachten ist die sogenannte End-Use-Kontrolle. Auch nicht-gelistete Komponenten können genehmigungspflichtig

werden, wenn ein kritischer Verwendungszweck erkennbar ist. Daher sind End-User- und End-Use-Prüfungen mit Sanktionierungs-Screening ein verbindlicher Bestandteil des Exportprozesses.

Die EU-Richtlinien NIS2 und CER flankieren Dual-Use durch Anforderungen an Cyber- und Betriebsresilienz in der Lieferkette. Ihre Umsetzung erfolgt über anerkannte Standards und Prozesse und wird zunehmend als vertragliche Pflicht in Beschaffungen gefordert. Wer diese Elemente frühzeitig in Entwicklung, Vertrieb und Vergabeunterlagen integriert, stärkt Vertrauen bei Partnern und beschleunigt die Marktzulassung im Defence-Umfeld.

Auch die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen im Defence-Bereich kann für Neueinsteiger eine erhebliche Hürde darstellen. Die Prozesse sind hoch formalisiert, fristgebunden und oft langwierig. Fehlende Nachweise oder kleine Formfehler führen schnell zum Ausschluss.

Den genannten Hürden stehen unterschiedlichste Förderhebel der EU gegenüber, welche die Entwicklung, Industrialisierung und Beschaffung stützen können.

- Beispielsweise fördert der European Defence Fund (EDF) Verbundprojekte, in denen mehrere Unternehmen aus verschiedenen EU-Ländern gemeinsam eine klar definierte Technologie bis hin zum Prototyp entwickeln. Die Partner bündeln ihre Rollen entlang der Wertschöpfungskette und erhalten Zuschüsse für abgestimmte Arbeitspakete, Tests und Nachweise.
- Das Programm EDIP (European Defence Industry Programme) richtet sich an Unternehmen mit Skalierungsbedarf und unterstützt den industriellen Hochlauf von Technologien und Lieferketten. Gefördert werden unter anderem Industrialisierung, Zertifizierung und der Ausbau stabiler Zulieferernetzwerke, damit Produkte schneller in Serie gehen.
- Für Produzenten und Zulieferer von Munition sowie den zugehörigen Komponenten bietet ASAP (Act in Support of Ammunition Production) Zuschüsse für Investitionen, welche die Produktionskapazitäten rasch erweitern, etwa für Anlagen, Maschinen sowie Zuschüsse für Qualitätssicherung.

- Das Programm EDIRPA (European Defence Industry Reinforcement through common Procurement Act) bündelt gemeinsame Beschaffungen von EU-Mitgliedstaaten. Unternehmen profitieren über diese Beschaffungen, wenn sie lieferfähige Lösungen in geeigneten Konsortien anbieten und in entsprechende Rahmenaufträge aufgenommen werden.
 - Der NATO Innovation Fund ist ein Risikokapitalfonds der NATO-Staaten und investiert in junge Unternehmen mit doppeltem Nutzen für zivile und militärische Anwendungen. Er bringt Kapital, Netzwerk und Erfahrung für die Skalierung.

Wer neu einsteigt, nutzt EDF für die Entwicklung, EDIP für die Industrialisierung, ASAP für den schnellen Produktionsausbau und richtet sich mit EDIRPA auf wiederkehrende Nachfrage aus gemeinsamen staatlichen Beschaffungen aus. Der NATO Innovation Fund kann diese Schritte mit Wachstumskapital flankieren.



4. Go-to-Market-Pfade: Vom Pilot zum Programm

Trotz der vielfältigen Herausforderungen ist es sinnvoll und chancenreich, sich gezielt mit diesem speziellen Markt zu befassen. Unternehmen, die bereit sind, die Einstiegshürden zu meistern, können sich in einem wachstumsstarken und innovationsgetriebenen Umfeld nachhaltig positionieren.

Für die strategische Planung stehen unterschiedliche Wachstumswege offen. Welcher Weg zum Erfolg führt, hängt maßgeblich von der Risikobereitschaft, der Marktkenntnis und dem vorhandenen Technologie-Know-how ab.

Der erfolgversprechendste Weg für zivile Unternehmen in die Defence-Industrie ist, mit vorhandenen Stärken zu starten. Dabei setzen Unternehmen bestehende Produkte aus dem zivilen Bereich in neuen Defence-Märkten ein (Dual-Use). Besonders vielversprechend sind Kompetenzen, die bereits in regulierten und sicherheitskritischen zivilen Branchen gereift sind: beispielsweise in der zivilen Luftfahrt, der Medizintechnik, der Automobilindustrie, der Cybersecurity oder der Telekommunikationstechnik. Anschaulich gesprochen, Know-how für Functional Safety und Systems Engineering liefern nachvollziehbare Sicherheitsnachweise und strukturierte Entwicklungsprozesse für militärische Systeme. Cybersecurity-Erfahrung aus vernetzten Fahrzeugen und Industrieanlagen ermöglicht gehärtete Architekturen, Verschlüsselung, sichere Updateketten und belastbare Nachweise gegenüber Audit- und Zertifizierungsstellen. Verfahren der Sensorfusion, Computer Vision und KI aus Fahrerassistenzsystemen erhöhen Lageerkennung, Zielverfolgung und Navigationsgenauigkeit. Power-Electronics, Batteriemanagement und Thermalmanagement aus der E-Mobilität steigern Reichweite, Verfügbarkeit und Signaturkontrolle elektrischer Teilsysteme. So entsteht aus zivil erprobter Technologie und industrieller Skalierbarkeit ein schneller, prüffähiger und risikoarmer Einstieg in die Defence-Industrie.

Weitere Optionen für Unternehmen ergeben sich durch die Teilnahme an internationalen Ausschreibungen und durch Exporte in neue geografische Defence-Märkte mit niedrigeren regulatorischen Hürden.

Bereits etablierte Defence-Zulieferer oder Systemanbieter können einen anderen Weg einschlagen. Durch die Teilnahme an zusätzlichen öffentlichen Ausschreibungen mit bewährten Produkten oder durch den Ausbau der Vertriebsstruktur zu bestehenden Abnehmern wie der Bundeswehr oder der NATO kann der Anteil im bestehenden Defence-Sektor ausgebaut werden.

Internationale Expansion in bereits erschlossene Märkte wäre auch eine Option. Für Unternehmen mit Forschungskapazitäten und einer bestehenden Defence-Kundenbasis könnte das Ziel darin bestehen, neue Produkte für bestehende Märkte zu entwickeln. Beispielsweise KI-gestützte Aufklärungssysteme, neue Dronentypen oder Upgrades vorhandener Plattformen.

Als risikoreichste Option können Unternehmen zugleich in neue Märkte eintreten und neue Produkte entwickeln. Diese Strategie eignet sich vor allem für große Konzerne oder besonders innovationsgetriebene Unternehmen. Beispiele sind die Entwicklung neuartiger militärischer Technologien, die Gründung neuer Geschäftsbereiche in den Feldern Space-Defence oder KI-Waffensysteme sowie die Übernahme spezialisierter Defence-Start-ups.

Darüber hinaus kann ein praktikabler Start auch ein Einstieg als Lieferant oder Unterauftragnehmer sein, weil hier häufig geringere Anforderungen gelten als bei Hauptauftragnehmern.

-
-
-

5. Erfolgsfaktoren im Vertrieb: Bid-to-Win & Proof Points

Vertriebserfolg im Defence-Umfeld wird im Wesentlichen durch ein klares Verständnis des Marktes, seiner Akteure, einem soliden Know-how und idealerweise durch ein bestehendes Netzwerk in die Defence-Branche getragen. Eine belastbare Grundlage schafft eine strukturierte Markt- und Potenzialanalyse welche konkrete Anwendungsfälle, Zielkunden und Eintrittsfenster im Beschaffungszyklus sichtbar macht. Darauf aufbauend können Zertifizierungen wie ISO 9001, DIN 2303 und AQAP 2110 eingesetzt werden, um Prozessreife, Auditfähigkeit und Serienfähigkeit nachvollziehbar zu belegen. Ein belastbarer Compliance Rahmen, der Exportkontrolle, Geheimschutz und Preisrecht abdeckt und im operativen Alltag gelebt wird, reduziert Risiken und erhöht die Anschlussfähigkeit an staatliche Auftraggeber. In diesem Zusammenhang kann auch ESG (Environmental, Social und Governance) genannt werden. Im Bieterprozess unterstützen eine prüffähige Angebotslogik, eine nachvollziehbare Kalkulation und ein strukturiertes Bid Management entlang der aufwendigen Verfahren von Bundeswehr, NATO und EU eine wettbewerbsfähige Positionierung. Klare Meilensteine, definierte Review Punkte und eine konsistente Kommunikation im Unternehmen helfen, lange Vertriebszyklen aktiv zu steuern. Ein stakeholderorientiertes Key Account Management, welches technische, juristische und politische Ansprechpartner adressiert und Stakeholder Mapping nutzt, macht die relevanten Entscheidungszentren transparent und gezielt ansprechbar. Strategische Partnerschaften mit Systemhäusern, Beschaffungsbehörden und Verbänden erleichtern den Zugang zu Programmen und bestehenden Lieferketten. Über die Zeit kann so durch verlässliche Lieferung, offene Kommunikation und das gemeinsame Lösen von Problemen ein Vertrauenskapital entstehen, das insbesondere bei hochsensibler Zusammenarbeit den Ausschlag geben kann.

Im Dual-Use-Kontext kommt ein weiterer Erfolgsfaktor hinzu. Zivile Referenzen müssen gezielt auf militärische Anwendungsfälle übertragen und mit realistischen Reifegraden belegt werden. Unternehmen sollten zeigen, wie bestehende Lösungen ohne Funktionsverlust an sicherheitskritische Umgebungen angepasst werden können

13

— ...
DEAL-STRATEGIEN

und welche Nachweise für Exportkontrolle und Endverbleib bereits vorliegen. Gelingt diese Übersetzung, entstehen glaubwürdige Proof Points, die das Vertrauen von Beschaffungsbehörden und Hauptauftragnehmern deutlich erhöhen.

-
-
-

6. Handlungsempfehlungen für Vertrieb & Bid-Management

Ein wirkungsvoller Einstieg in den Defence-Vertrieb gelingt, wenn Unternehmen die zuvor beschriebenen Erfolgsfaktoren konsequent in konkrete Schritte überführen. Ausgangspunkt ist ein strukturiertes Bild des Zielmarktes welches die relevanten Defence-Programme, Bedarfsträger und zeitlichen Eintrittsfenster in der militärischen Beschaffung sichtbar macht. Auf dieser Basis werden die notwendigen Zertifizierungen und Prozessanforderungen geplant, sodass Auditfähigkeit und Serienfähigkeit gezielt aufgebaut werden können.

Der Compliance-Rahmen wird operativ ausgestaltet, indem Exportkontrolle, Geheimschutz, ESG und Preisrecht in klare Rollen, Freigabewege und Dokumentationspflichten übersetzt werden. Bei Dual-Use-Vorhaben kommen eine saubere Klassifizierung nach der Dual-Use-Verordnung, End-User- und End-Use-Prüfungen sowie eine vorausschauende Genehmigungsplanung hinzu.

In der Angebotsarbeit braucht es klare Rollen, definierte Review Punkte und eine konsistente Kalkulations und Nachweislogik. Sie zeigt nachvollziehbar, wie eine Lösung technisch und betrieblich in den militärischen Einsatz übertragen wird. Ein wettbewerbsorientiertes Key Account Management verbindet Beziehungsarbeit mit den formalen Schritten der Vergabeverfahren und nutzt Stakeholder Mapping, um technische, juristische und politische Entscheidungszentren gezielt einzubinden.

Der Marktzugang lässt sich durch priorisierte Partnerschaften, Pilotvorhaben und Präsenz in relevanten Netzwerken deutlich verbessern. So entstehen frühe Referenzen, die Anschlussfähigkeit und Integrationsfähigkeit in bestehende Plattformen und Rüstungsprojekte belegen.

Vertriebs- und Bid-Teams sind deutlich besser aufgestellt, wenn die Verfahren und Erwartungshaltung der Bundeswehr, der NATO und der europäischen Institutionen verstanden werden. Eine begleitende externe Beratung, Schulungen oder die Einstellung von Mitarbeitenden mit Defence-Hintergrund stärken dieses Verständnis spürbar. Förderprogramme wie EDF, EDIP oder ASAP unterstützen unterschiedliche Phasen eines

Produktlebenszyklus. In einer Roadmap lässt sich einplanen, welche Vorhaben zu welchen Fördermittel-Ausschreibungen passen und mit welchen Partnern sie umgesetzt werden sollen. Das erleichtert die zeitliche Planung und den gezielten Einsatz der Fördermittel. Damit wird ein Business Case mit Blick auf Kosten, Zeit und Risiko quantifiziert und an die jeweiligen Beschaffungszyklen angepasst.

Externe Expertise kann diesen Prozess in allen Phasen des Produkts unterstützen, indem sie strategische Optionen spiegelt, Readiness Checks durchführt und Lücken zwischen zivilen und militärischen Anforderungen sichtbar macht. Auf dieser Grundlage entsteht ein belastbarer und professioneller Markteintrittspfad, der sich über die Zeit zu einer vertrauensbasierten Zusammenarbeit mit Bedarfsträgern entwickeln kann.

Für Unternehmen mit Dual-Use-Portfolio lohnt sich eine eigene Entwicklungsroadmap. Sie zeigt, welche Produkte zunächst im zivilen Umfeld skaliert werden und welche zusätzlichen Nachweise für den Einsatz im Verteidigungsbereich erforderlich sind. Dazu zählen die Klassifizierung nach der Dual-Use-6+Verordnung, End-User- und End-User-Screening sowie abgestimmte Exportgenehmigungen. In Verbindung mit Pilotprojekten in sicherheitsrelevanten Anwendungen entsteht eine nachvollziehbare Linie vom zivilen Einsatz hin zu belastbaren Defence Referenzen.



7. Schlussfolgerung & nächste Schritte

Das vorliegende Whitepaper zeigt, dass der Einstieg in die Defence-Branche anspruchsvoll ist, sich aber mit einem strukturierten Vorgehen klar beherrschen lässt. Die Kombination aus steigenden Verteidigungsetats, neuen Förderinstrumenten und dem politischen Wunsch nach europäischer Souveränität schafft attraktive Marktchancen für Unternehmen mit starken zivilen Technologien und belastbaren Entwicklungsprozessen.

Für viele Unternehmen ist der Weg des Einstiegs in die Defence-Branche über Dual-Use-Lösungen besonders attraktiv. Bestehende Technologien werden zunächst in zivilen Märkten skaliert und anschließend schrittweise an sicherheitskritische Anwendungen angepasst. Andere Firmen erweitern ihr Portfolio gezielt in Richtung Defence und entwickeln neue Produkte, die von Beginn an auf militärische Anforderungen ausgelegt sind. In beiden Fällen kommt es darauf an, Marktchancen realistisch zu bewerten, regulatorische und technische Anforderungen transparent zu machen und die eigenen Stärken gezielt in den Defence-Kontext zu übertragen.

Die P3 Group unterstützt Unternehmen dabei, den Einstieg in die Defence-Industrie strategisch und praxisnah zu gestalten. Durch die Kombination aus tiefem technologischen Know-how, insbesondere aus dem Automotive-Bereich und konkreter Erfahrung in sicherheitskritischen Projekten hilft die P3 Group, ein tragfähiges Defence-Portfolio zu entwickeln. Unternehmen profitieren von P3s Fähigkeit, relevante Technologien mit Dual-Use-Potenzial zu identifizieren, Zugang zu entscheidenden Netzwerken zu schaffen und regulatorische sowie technische Anforderungen gezielt vorzubereiten. So wird aus einem komplexen Markt ein strategisch nutzbarer Wachstumsbereich mit klaren Umsetzungspfaden. Gemeinsam identifizieren wir binnen 4 Wochen die First-Contract-Opportunity und legen einen maßgeschneiderten Capture-Plan auf. Am Ende steht ein klarer Plan, wie aus der ersten Vertragschance ein langfristig tragfähiges Defence-Geschäft aufgebaut werden kann.

Ihre direkten Ansprechpartner rund um Defence und Deal-Strategien:



Dr. Viktoria Edlmayr

Senior Consultant

viktoria.edlmayr@p3-group.com



Bernd Schaefer

Managing Director | Defence

Bernd.Schaefer@p3-group.com



Dennis Württemberger

Senior Consultant

dennis.wuerttemberger@p3-group.com

Adresse

P3 group GmbH

Heilbronner Straße 86
70191 Stuttgart
Germany

Kontakt

+49 711 252 749-0

mail@p3-group.com
www.p3-group.com