RATGEBER DEFENCE · 10 MIN. · 25. FEBRUAR 2026

Stärkung der industriellen Basis: Chancen für den deutschen Mittelstand

Analyse der deutschen Verteidigungsindustrie-Landschaft: Wie mittelständische Unternehmen von der Stärkung der industriellen Basis profitieren können.

Zeitenwende und industriepolitische Neuausrichtung

Die sicherheitspolitische Zeitenwende seit 2022 hat die Verteidigungsindustrie in den Fokus der Industriepolitik gerückt. Das Sondervermögen Bundeswehr von 100 Milliarden Euro, die NATO-Zusage von 2 % des BIP für Verteidigung und die EU-Verteidigungsinitiativen (EDF, EDIS, EDIP) schaffen einen Investitionsrahmen, der die deutsche Verteidigungsindustrie auf Jahre hinaus mit Aufträgen versorgen wird. Für den Mittelstand bedeutet dies: Der Einstieg in die Verteidigungsindustrie war nie attraktiver als jetzt.

- Sondervermögen Bundeswehr: 100 Milliarden Euro für Beschaffung und Modernisierung — investiert in Großgerät, aber auch in Infrastruktur und Zulieferketten
- NATO-Ziele: Nach dem 2-%-Ziel haben sich die Bündnispartner 2025 in Den Haag auf 3,5 % des BIP für die Kernverteidigung (plus 1,5 % für verteidigungsrelevante Ausgaben) bis 2035 verständigt — langfristige Planungssicherheit
- European Defence Fund (EDF): EU-Forschungs- und Entwicklungsförderung für Verteidigungstechnologie — auch für Zulieferer zugänglich
- EDIP (European Defence Industrial Programme): Neues EU-Programm zur Stärkung der europäischen Produktionsbasis
- Nationale Sicherheitsstrategie 2023: Explizites Bekenntnis zur Stärkung der heimischen industriellen Basis

Hinweis: Politischer Paradigmenwechsel — Die Verteidigungsindustrie galt in Deutschland jahrzehntelang als politisch heikles Thema. Die Zeitenwende hat dies grundlegend geändert: Verteidigungsindustrielle Kompetenz wird heute als nationale Sicherheitsressource verstanden. Für Zulieferer bedeutet dies nicht nur mehr Aufträge, sondern auch gesellschaftliche Akzeptanz und politische Unterstützung.

Engpässe als Chancen: Wo der Mittelstand gebraucht wird

Die schnelle Hochskalierung der Verteidigungsproduktion stößt auf Kapazitätsengpässe in der Zulieferkette. Die Systemhäuser können ihre Produktionskapazitäten nur erhöhen, wenn auch die Zulieferpyramide mitwächst. Dies betrifft insbesondere spezialisierte Technologien, für die es nur wenige qualifizierte Anbieter gibt — ein klassisches Feld für hochspezialisierte Mittelständler.

-

Metallurgie und Guss: Kapazitätsengpässe bei Sonderstahlguss, Panzerstahl und Legierungen für Triebwerke — Feuerfest-Know-how ist für den Kapazitätsausbau unverzichtbar

- Munitionsproduktion: Massive Hochskalierung erfordert neue Schmelz- und Gießkapazitäten mit feuerfester Auskleidung
- Instandsetzung: Die Bundeswehr plant den Aufbau regionaler Instandsetzungszentren — Feuerfest-Wartung für militärische Heiz- und Verbrennungssysteme
- Thermal Management: Wachsender Bedarf an Hochtemperaturschutz für neue Waffensysteme (Hyperschall, DEW, FCAS)
- Recycling und Kreislaufwirtschaft: Rückgewinnung strategischer Rohstoffe aus ausgedienten Systemen — Hochtemperaturprozesse als Schlüssel

Hinweis: Konkretes Beispiel: Munitionsproduktion — Die Bundesregierung hat angekündigt, die Munitionsproduktion massiv auszuweiten. Rheinmetall baut neue Werke in Deutschland und Litauen. Jede Munitionsfabrik benötigt Schmelzöfen, Gießanlagen und Wärmebehandlungsöfen — alle mit Feuerfestauskleidungen. Für Feuerfest-Spezialisten bedeutet dies konkrete Auftragschancen bei Neubau und Instandhaltung.

Förderung und Rahmenbedingungen

Neben den direkten Aufträgen gibt es eine wachsende Zahl von Förderprogrammen und Rahmenbedingungen, die den Einstieg mittelständischer Unternehmen in die Verteidigungsindustrie erleichtern sollen. Die EU und die Bundesregierung haben erkannt, dass eine starke industrielle Basis nur mit einem breiten Fundament aus spezialisierten Zulieferern möglich ist.

- European Defence Fund (EDF): Fördert kooperative Forschungs- und Entwicklungsprojekte — KMU-Beteiligung ausdrücklich erwünscht mit Bonus-Bewertung
- BMVg-Forschungsaufträge: Technologiestudien und Machbarkeitsanalysen — auch für kleine Unternehmen mit Nischenkompetenz
- Exportkreditgarantien des Bundes: Hermes-Deckungen (im Auftrag des Bundes von Allianz Trade bearbeitet) können Exportgeschäfte absichern — bei Rüstungsgütern nach Einzelfallprüfung
- Nachhaltige Finanzen: Die EU-Kommission hat 2025 klargestellt, dass der EU-Rahmen für ein nachhaltiges Finanzwesen die Finanzierung der Verteidigungsindustrie nicht beschränkt — erleichtert die Finanzierung
- Beschleunigte Vergabe: Neue BwBBG-Regelungen ermöglichen schnellere Beschaffung — weniger Bürokratie für Zulieferer

Strategische Positionierung für Feuerfest-Spezialisten

Für Unternehmen im Feuerfestbau bieten sich spezifische Positionierungsmöglichkeiten in der Verteidigungsindustrie. Die Kernkompetenz — Hochtemperaturprozesse beherrschen, Ofenauskleidungen fertigen und installieren, Instandhaltung unter erschwerten Bedingungen — ist in der Defence-Wertschöpfungskette an vielen Stellen gefragt.

- Sondermetallurgie-Support: Feuerfestauskleidungen für Schmelzöfen, die Panzerstahllegierungen und Triebwerkswerkstoffe erzeugen
- Instandhaltung Defence-Industrie: Wartung und Reparatur von Öfen in Rüstungsbetrieben — planbar und wiederkehrend
- Mobile Instandsetzung: Feuerfest-Reparaturen in Feldlager-Energiesystemen und mobilen Verbrennungsanlagen
- Forschungspartner: Entwicklung neuer Hochtemperaturmaterialien für Defence-Anwendungen — gemeinsam mit Fraunhofer, DLR oder Systemhäusern
- Dual-Use-Produkte: Feuerfestmaterialien, die sowohl in der zivilen als auch der militärischen Metallurgie

eingesetzt werden — Synergien nutzen

Hinweis: Wettbewerbsvorteil: Made in Germany — Deutsche Feuerfest-Kompetenz genießt weltweit höchstes Ansehen. Im Defence-Kontext kommt ein weiterer Vorteil hinzu: Die Produktion in Deutschland vermeidet Export- und Technologietransfer-Probleme, die bei ausländischen Zulieferern auftreten können. Systemhäuser bevorzugen lokale Lieferanten, um Abhängigkeiten von Drittstaaten zu reduzieren.

Häufige Fragen

Wie groß ist der adressierbare Markt für Feuerfest-Zulieferer in der Verteidigungsindustrie?

Der direkte Markt für Feuerfestprodukte und -dienstleistungen in der deutschen Verteidigungsindustrie liegt im niedrigen dreistelligen Millionenbereich pro Jahr — verteilt auf Neubau, Instandhaltung und Forschung. Mit dem aktuellen Ausbau der Produktionskapazitäten (Munition, Fahrzeuge, Schiffbau) wird dieses Volumen in den kommenden Jahren deutlich wachsen.

Widerspricht die Arbeit für die Rüstungsindustrie den ESG-Kriterien?

Die EU-Kommission hat 2025 klargestellt, dass der EU-Rahmen für ein nachhaltiges Finanzwesen die Finanzierung des Verteidigungssektors nicht beschränkt; als „nachhaltig“ im Sinne der EU-Taxonomie gelten Verteidigungstätigkeiten damit allerdings nicht. Viele Banken und Investoren haben ihre Ausschlusskriterien angepasst. Für Zulieferer, die keine Waffen herstellen, sondern Materialien und Dienstleistungen liefern, sind ESG-Konflikte deshalb meist gering.

Sprechen Sie mit uns über Ihr Projekt

Rückmeldung binnen 24 Stunden, werktags.

info@sbs-rs.de

+49 89 541 960 200

Online lesen: www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/staerkung-industrielle-basis-deutschland