RATGEBER DEFENCE · 14 MIN. · 3. MÄRZ 2026

Zulieferer werden in der Rüstungsindustrie

Markteintritt als Tier-2/Tier-3-Zulieferer in der Rüstungsindustrie: Anforderungen, Qualifikationswege, Zeitrahmen und Praxisempfehlungen.

Marktstruktur und Zulieferpyramide

Die deutsche Verteidigungsindustrie ist hierarchisch strukturiert. An der Spitze stehen die Systemhäuser — Rheinmetall, KNDS (KMW + Nexter), Hensoldt, Diehl Defence — die als Tier-1-Lieferanten direkt an die Bundeswehr und NATO-Partner liefern. Darunter befinden sich Tier-2-Zulieferer, die Subsysteme und Baugruppen liefern, sowie Tier-3-Zulieferer, die Komponenten, Materialien und Dienstleistungen bereitstellen. Für spezialisierte mittelständische Unternehmen — etwa im Feuerfestbau — ist der Einstieg als Tier-2 oder Tier-3 die realistische Option.

- Tier 1 (Systemhäuser): Rheinmetall, KNDS, Hensoldt, Diehl Defence, ThyssenKrupp Marine Systems, Airbus Defence — direkte Vertragspartner der Bundeswehr
- Tier 2 (Subsystemlieferanten): Spezialisierte Mittelständler mit eigener Systemkompetenz — etwa Antriebskomponenten, Optik, Elektronik
- Tier 3 (Komponentenlieferanten): Material-, Teile- und Dienstleistungslieferanten — hier positionieren sich Feuerfest-Spezialisten
- Tier 4 (Rohstofflieferanten): Grundmaterialien, Normteile, Handelsware

Hinweis: Marktvolumen und Wachstum — Der reguläre Verteidigungsetat (Einzelplan 14) lag 2025 bei rund 62 Milliarden Euro; zusammen mit dem Sondervermögen Bundeswehr waren für 2025 rund 86 Milliarden Euro für Verteidigung eingeplant – mit steigender Tendenz. Das Sondervermögen Bundeswehr (100 Milliarden Euro) treibt umfangreiche Beschaffungsprogramme voran. Für Zulieferer bedeutet dies: Der Markt wächst, die Nachfrage dürfte auf Jahre hoch bleiben, und die Systemhäuser suchen aktiv nach qualifizierten Zulieferern, um ihre Kapazitäten auszubauen.

Anforderungen für den Markteintritt

Der Einstieg in die Verteidigungsindustrie erfordert mehr als gute Produkte. Die Systemhäuser erwarten von ihren Zulieferern ein definiertes Set an Qualifikationen, die über das in der zivilen Industrie Übliche hinausgehen. Die gute Nachricht: Viele Anforderungen lassen sich schrittweise aufbauen, und der erste Auftrag muss nicht gleich den vollständigen Qualifikationsumfang erfordern.

- Zertifiziertes QMS: ISO 9001 als Minimum, idealerweise mit AQAP-Konformität oder AS9100D
-

Technische Kompetenz: Nachweisbare Erfahrung in der geforderten Technologie — Referenzen aus anspruchsvollen Industriebereichen zählen

- Lieferfähigkeit: Kapazitäten für termingerechte Lieferung, auch bei kurzfristigen Abrufen und Serienfertigung
- Verschwiegenheit: Bereitschaft zur Geheimhaltung, ggf. Geheimschutzverfahren für VS-eingestufte Aufträge
- Finanzielle Stabilität: Bonitätsnachweis — Systemhäuser prüfen die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit ihrer Zulieferer
- Standort: Produktion in einem NATO-Mitgliedsstaat, idealerweise in Deutschland — Produktionsverlagerung in Drittstaaten ist kritisch

Hinweis: Transferierbare Kompetenzen nutzen — Feuerfest-Unternehmen mit Erfahrung in der Stahlindustrie, Petrochemie oder Energietechnik verfügen bereits über viele der geforderten Kompetenzen: Hochtemperaturprozess-Know-how, Qualitätsdokumentation, Arbeit unter Sicherheitsauflagen und Erfahrung mit Großprojekten. Diese transferierbaren Kompetenzen sollten in der Bewerbung als Zulieferer gezielt herausgestellt werden.

Qualifikationswege und Kontaktaufnahme

Der Weg zum Defence-Zulieferer führt über mehrere parallele Aktivitäten: Qualifikationsaufbau, Netzwerkarbeit und aktive Akquise. Es gibt keine zentrale Registrierungsstelle — der Zugang erfolgt über die Einkaufsabteilungen der Systemhäuser, über Branchenverbände und über Messen.

- Lieferantenportale der Systemhäuser: Rheinmetall, KNDS und andere betreiben Online-Portale zur Lieferantenregistrierung — Eintrag ist der erste Schritt
- BDSV (Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie): Mitgliedschaft öffnet Zugang zu Netzwerken, Veranstaltungen und Informationen
- Eurosatory, IDEX, Enforce Tac: Leitmessen für Verteidigungstechnik — direkter Kontakt zu Einkäufern und Ingenieuren der Systemhäuser
- IHK und Wirtschaftsförderung: Regionale Initiativen wie das Forum Wehrtechnik oder Defence-Cluster vermitteln Kontakte
- Direktansprache: Technische Einkäufer der Systemhäuser identifizieren (LinkedIn, Fachkonferenzen) und gezielt ansprechen — mit konkretem technischem Angebot

Hinweis: Der erste Auftrag: Klein anfangen — Erwarten Sie nicht, sofort Großaufträge zu erhalten. Der typische Einstieg ist ein kleiner Auftrag — eine Materialmusterlieferung, eine Reparatur, eine technische Studie. Nutzen Sie diese Chance, um Ihre Zuverlässigkeit zu beweisen. In der Verteidigungsindustrie gilt: Wer einmal im System ist und gute Arbeit liefert, wird mit steigendem Auftragsvolumen belohnt.

Zeitplan und Roadmap

Der Aufbau einer Defence-Zulieferfähigkeit ist ein strategisches Projekt, das 18 bis 36 Monate in Anspruch nimmt. Ein realistischer Zeitplan berücksichtigt den parallelen Aufbau von Zertifizierungen, Netzwerken und technischen Nachweisen. Die folgende Roadmap gibt eine Orientierung für Mittelständler, die den Markteintritt systematisch angehen.

- Monat 1–6: Strategische Analyse, Zielmärkte definieren, ISO 9001 Zertifizierung starten oder bestehende um Defence-Anforderungen ergänzen
- Monat 3–12: Netzwerkaufbau, BDSV-Mitgliedschaft, erste Messebesuche, Registrierung in Lieferantenportalen
- Monat 6–18: Geheimschutzverfahren einleiten (falls erforderlich), Erstmuster und technische Dokumentation vorbereiten
- Monat 12–24: Erste Angebote abgeben, Musterlieferungen, Qualifikationsaudits durch potenzielle Kunden
- Monat 18–36: Erste Serienaufträge, Aufbau der Serienlieferfähigkeit, AQAP-Konformität nachweisen

Hinweis: Investitionsschutz durch Offset-Geschäfte — Bei internationalen Rüstungsgeschäften gibt es häufig Offset-Verpflichtungen: Der ausländische Hersteller muss einen Teil der Wertschöpfung im Käuferland erbringen. Für deutsche Zulieferer kann dies ein Einstiegstor sein — etwa wenn ein US-System für die Bundeswehr beschafft wird und der US-Hersteller deutsche Zulieferer einbinden muss.

Risiken und typische Fallstricke

Der Einstieg in die Verteidigungsindustrie birgt spezifische Risiken, die Mittelständler kennen und managen müssen. Lange Qualifikationszyklen, politische Abhängigkeiten und strenge Compliance-Anforderungen erfordern eine realistische Erwartungshaltung und sorgfältige Planung.

- Lange Anlaufzeiten: Vom Erstkontakt bis zum Serienauftrag vergehen oft 2 bis 5 Jahre — finanzielle Durchhaltekraft ist erforderlich
- Politische Risiken: Exportgenehmigungen können verzögert oder verweigert werden, Haushaltsentscheidungen können Beschaffungsprogramme verschieben
- Compliance-Komplexität: Fehler bei Exportkontrolle oder Geheimschutz können strafrechtliche Konsequenzen haben
- Abhängigkeit: Zu starke Konzentration auf einen Auftraggeber oder ein Programm schafft Klumpenrisiken
- Dual-Use-Falle: Produkte, die bisher frei exportiert wurden, können durch Defence-Verwendung genehmigungspflichtig werden

Hinweis: Diversifikation als Strategie — Die klügste Strategie ist die Kombination von zivilen und militärischen Aufträgen. Nutzen Sie Ihre Defence-Kompetenz als Premium-Referenz für den zivilen Markt und umgekehrt. So vermeiden Sie Abhängigkeiten und nutzen Synergien in Technologie und Qualitätssicherung.

Häufige Fragen

Kann ein kleines Unternehmen mit 20–50 Mitarbeitern Zulieferer der Rüstungsindustrie werden?

Ja, die Verteidigungsindustrie braucht hochspezialisierte Zulieferer jeder Größe. Entscheidend ist nicht die Unternehmensgröße, sondern die technische Kompetenz, Zuverlässigkeit und Zertifizierungslage. Viele Tier-3-Zulieferer haben 20 bis 100 Mitarbeiter. Die Spezialisierung auf eine Nische — etwa Feuerfestauskleidungen für Sondermetallurgie — kann gerade für kleine Unternehmen ein Alleinstellungsmerkmal sein.

Welche Branchen-Erfahrung wird als äquivalent anerkannt?

Erfahrung in der Stahlindustrie, Petrochemie, Kernkrafttechnik und Luft- und Raumfahrt wird von Defence-Einkäufern als hochwertig anerkannt. Diese Branchen teilen hohe Qualitätsanforderungen, Sicherheitskultur und Dokumentationsstandards. Besonders wertvoll ist Erfahrung mit ASME, AD 2000, Druckgeräterichtlinie oder Kerntechnischen Regelwerken.

Was ist der häufigste Fehler beim Markteintritt?

Der häufigste Fehler ist die Unterschätzung der Vorlaufzeit und der Compliance-Anforderungen. Viele Unternehmen investieren in Messen und Akquise, bevor sie die Grundlagen geschaffen haben: ISO 9001, Geheimschutz, Exportkontroll-Compliance. Ohne diese Basis scheitern Angebote an formalen Hürden, unabhängig von der technischen Qualität.

Gibt es staatliche Förderung für den Einstieg in die Verteidigungsindustrie?

Direkte Förderung für den Defence-Markteintritt gibt es nicht. Allerdings können Zertifizierungskosten (ISO 9001), Forschungsprojekte mit Wehrtechnik-Bezug (BMVg-Forschungsförderung, EU-Verteidigungsfonds EDF) und allgemeine Innovationsförderung (ZIM, BMFTR) genutzt werden. Die IHK und der BDSV beraten zu Fördermöglichkeiten.

Sprechen Sie mit uns über Ihr Projekt

Rückmeldung binnen 24 Stunden, werktags.

+49 89 541 960 200
info@sbs-rs.de

Online lesen: www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/zulieferer-werden-ruestungsindustrie