


ÚTMUTATÓ VÉDELMI IPAR · 10 PERC · 2026. FEBRUÁR 25.

# Az ipari bázis megerősítése: lehetőségek a német középvállalatok számára

A német védelmi ipar helyzetének elemzése: hogyan profitálhatnak a középvállalatok az ipari bázis megerősítéséből.

## Korszakváltás és új iparpolitikai irány

A 2022 óta tartó biztonságpolitikai korszakváltás (Zeitenwende) az iparpolitika középpontjába helyezte a védelmi ipart. A Bundeswehr 100 milliárd eurós különalapja, a GDP 2%-ának védelemre fordítására vonatkozó NATO-vállalás és az uniós védelmi kezdeményezések (EDF, EDIS, EDIP) olyan beruházási keretet teremtenek, amely évekre biztosítja a német védelmi ipar megrendeléseit. A középvállalatok számára ez azt jelenti: a védelmi iparba való belépés soha nem volt vonzóbb, mint most.

- A Bundeswehr különalapja: 100 milliárd euró beszerzésre és modernizációra — nagy haditechnikai eszközökbe, de infrastruktúrába és beszállítói láncokba is
- NATO-célok: a 2%-os cél után a szövetségesek 2025-ben Hágában abban állapodtak meg, hogy 2035-ig a GDP 3,5%-át fordítják az alapvető védelemre (plusz 1,5%-ot a védelemhez kapcsolódó kiadásokra) — hosszú távú tervezési biztonság
- European Defence Fund (EDF): az EU védelmi technológiai kutatás-fejlesztési támogatása — beszállítók számára is elérhető
- EDIP (European Defence Industrial Programme): új uniós program az európai gyártási bázis megerősítésére
- 2023-as Nemzeti Biztonsági Stratégia: kifejezett elkötelezettség a hazai ipari bázis megerősítése mellett

**Megjegyzés:** Politikai paradigmaváltás — Németországban a védelmi ipar évtizedekig politikailag kényes témának számított. A korszakváltás ezt alapvetően megváltoztatta: a védelmi ipari kompetenciát ma nemzeti biztonsági erőforrásként értelmezik. A beszállítók számára ez nemcsak több megrendelést, hanem társadalmi elfogadottságot és politikai támogatást is jelent.

## Szűk keresztmetszetek mint lehetőségek: ahol szükség van a középvállalatokra

A védelmi termelés gyors felfuttatása kapacitásbeli szűk keresztmetszetekbe ütközik a beszállítói láncban. A rendszerintegrátorok csak akkor tudják növelni gyártókapacitásaikat, ha a beszállítói piramis is velük nő. Ez különösen azokat a speciális technológiákat érinti, amelyekre csak kevés minősített szolgáltató van — klasszikus terep a magasan specializált középvállalatok számára.

-

Kohászat és öntés: kapacitáshiány a különleges acélöntvények, a páncélacél és a hajtóműötvözetek terén — a tűzálló know-how nélkülözhetetlen a kapacitásbővítéshez

- Lőszergyártás: a jelentős felfuttatás új, tűzálló béléssel ellátott olvasztó- és öntőkapacitásokat igényel
- Javítás és helyreállítás: a Bundeswehr regionális javítóközpontok létrehozását tervezi — tűzálló karbantartás katonai fűtési és égetőrendszerekhez
- Hőgazdálkodás: növekvő igény magas hőmérséklet elleni védelemre az új fegyverrendszereknél (hiperszonikus, DEW, FCAS)
- Újrahasznosítás és körforgásos gazdaság: stratégiai nyersanyagok visszanyerése kiselejtezett rendszerekből — a kulcs a magas hőmérsékletű eljárásokban rejlik

**Megjegyzés:** Konkrét példa: lőszergyártás — A szövetségi kormány bejelentette, hogy jelentősen bővíti a lőszergyártást. A Rheinmetall új üzemeket épít Németországban és Litvániában. Minden lőszergyárnak szüksége van olvasztókemencékre, öntőberendezésekre és hőkezelő kemencékre — mindegyik tűzálló béléssel. A tűzálló szakvállalatok számára ez konkrét megrendelési lehetőségeket jelent az új építés és a karbantartás terén.

## Támogatás és keretfeltételek

A közvetlen megrendelések mellett egyre több támogatási program és keretfeltétel könnyíti meg a középvállalatok belépését a védelmi iparba. Az EU és a német szövetségi kormány felismerte, hogy erős ipari bázis csak a szakosodott beszállítók széles körére építve lehetséges.

- European Defence Fund (EDF): együttműködésen alapuló kutatás-fejlesztési projekteket támogat — a kkv-k részvétele kifejezetten kívánatos, és bónuszpontokat ér az értékelésben
- BMVg-kutatási megbízások (a német védelmi minisztérium megbízásai): technológiai tanulmányok és megvalósíthatósági elemzések — résterületi kompetenciával rendelkező kisvállalatok számára is
- A német szövetségi állam exporthitel-garanciái: a Hermes-fedezetek (amelyeket a szövetségi állam megbízásából az Allianz Trade kezel) biztosíthatják az exportügyleteket — haditechnikai termékeknél eseti vizsgálat után
- Fenntartható pénzügyek: az Európai Bizottság 2025-ben tisztázta, hogy a fenntartható pénzügyekre vonatkozó uniós keretrendszer nem korlátozza a védelmi ipar finanszírozását — ez megkönnyíti a finanszírozást
- Gyorsított beszerzés: a BwBBG (a Bundeswehr beszerzéseinek gyorsításáról szóló német törvény) új szabályai gyorsabb beszerzést tesznek lehetővé — kevesebb bürokrácia a beszállítók számára

## Stratégiai pozicionálás tűzálló szakvállalatok számára

A tűzálló falazással foglalkozó vállalatok számára sajátos pozicionálási lehetőségek kínálkoznak a védelmi iparban. Alapkompetenciájukra — a magas hőmérsékletű folyamatok magabiztos kezelésére, kemencebélések gyártására és beépítésére, valamint a nehezített körülmények közötti karbantartásra — a védelmi ipari értéklánc számos pontján szükség van.

- Különleges kohászati támogatás: tűzálló bélések páncélacél-ötvözeteket és hajtóműanyagokat előállító olvasztókemencékhez
- Karbantartás a védelmi iparban: hadiipari üzemek kemencéinek karbantartása és javítása — tervezhető és ismétlődő
- Mobil javítás: tűzálló javítások tábori energiarendszerekben és mobil égetőberendezésekben
- Kutatási partner: új, magas hőmérsékletű anyagok fejlesztése védelmi ipari alkalmazásokhoz — a Fraunhoferrel, a DLR-rel (Német Repülési és Űrkutatási Központ) vagy rendszerintegrátorokkal közösen
- Kettős felhasználású termékek: a polgári és a katonai kohászatban egyaránt alkalmazott tűzálló anyagok — a szinergiák kihasználása

**Megjegyzés:** Versenyelőny: Made in Germany — A német tűzálló szakértelem világszerte a legnagyobb megbecsülésnek örvend. Védelmi ipari környezetben ehhez további előny társul: a németországi gyártás elkerüli azokat az export- és technológiatranszfer-problémákat, amelyek külföldi beszállítóknál felmerülhetnek. A rendszerintegrátorok a helyi szállítókat részesítik előnyben, hogy csökkentsék a harmadik országoktól való függőséget.

## Gyakori kérdések

### Mekkora a tűzálló beszállítók számára elérhető piac a védelmi iparban?

A német védelmi iparban a tűzálló termékek és szolgáltatások közvetlen piaca évente alacsony háromszámjegyű milliós nagyságrendű — az új építés, a karbantartás és a kutatás között megoszolva. A gyártókapacitások jelenlegi bővítésével (lőszer, járművek, hajógyártás) ez a volumen a következő években jelentősen nőni fog.

### Ellentmond-e az ESG-kritériumoknak a hadiipar számára végzett munka?

Az Európai Bizottság 2025-ben tisztázta, hogy a fenntartható pénzügyekre vonatkozó uniós keretrendszer nem korlátozza a védelmi ágazat finanszírozását; az uniós taxonómia értelmében azonban a védelmi tevékenységek ettől még nem számítanak „fenntarthatónak”. Számos bank és befektető módosította kizárási kritériumait. Azon beszállítók számára, amelyek nem fegyvereket gyártanak, hanem anyagokat és szolgáltatásokat szállítanak, az ESG-konfliktusok ezért többnyire csekélyek.

**Beszéljünk az Ön projektjéről**

Munkanapokon 24 órán belül visszajelzünk.

**info@sbs-rs.de**

**+49 89 541 960 200**

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