

ÚTMUTATÓ VÉDELMI IPAR · 14 PERC · 2026. MÁRCIUS 3.

Beszállítóvá válás a hadiiparban

Piacra lépés Tier-2/Tier-3 beszállítóként a hadiiparban: követelmények, minősítési utak, időkeretek és gyakorlati ajánlások.

Piaci szerkezet és beszállítói piramis

A német védelmi ipar hierarchikusan épül fel. A csúcson a rendszerintegrátorok állnak — Rheinmetall, KNDS (KMW + Nexter), Hensoldt, Diehl Defence —, amelyek Tier-1 szállítóként közvetlenül a Bundeswehrnek (német szövetségi haderő) és a NATO-partnereknek szállítanak. Alattuk helyezkednek el a részrendszereket és részegységeket szállító Tier-2 beszállítók, valamint a komponenseket, anyagokat és szolgáltatásokat biztosító Tier-3 beszállítók. A szakosodott középvállalatok — például a tűzálló falazás területén — számára a Tier-2 vagy Tier-3 szintű belépés a reális lehetőség.

- Tier 1 (rendszerintegrátorok): Rheinmetall, KNDS, Hensoldt, Diehl Defence, ThyssenKrupp Marine Systems, Airbus Defence — a Bundeswehr közvetlen szerződéses partnerei
- Tier 2 (részrendszer-szállítók): saját rendszerkompetenciával rendelkező szakosodott középvállalatok — például hajtáskomponensek, optika, elektronika
- Tier 3 (komponensszállítók): anyag-, alkatrész- és szolgáltatásszállítók — itt pozicionálják magukat a tűzálló szakvállalatok
- Tier 4 (nyersanyag-szállítók): alapanyagok, szabványos alkatrészek, kereskedelmi áruk

Megjegyzés: Piaci volumen és növekedés — A rendes védelmi költségvetés (Einzelplan 14, azaz a szövetségi költségvetés 14. fejezete) 2025-ben mintegy 62 milliárd euró volt; a Bundeswehr különalapjával együtt 2025-re mintegy 86 milliárd eurót irányoztak elő védelemre — növekvő tendenciával. A Bundeswehr 100 milliárd eurós különalapja (Sondervermögen Bundeswehr) kiterjedt beszerzési programokat mozdít elő. A beszállítók számára ez azt jelenti: a piac növekszik, a kereslet várhatóan évekig magas marad, és a rendszerintegrátorok aktívan keresik a minősített beszállítókat kapacitásaik bővítéséhez.

A piacra lépés követelményei

A védelmi iparba való belépéshez több kell, mint jó termékek. A rendszerintegrátorok beszállítóiktól meghatározott minősítéseket várnak el, amelyek túlmutatnak a polgári iparban megszokottakon. A jó hír: sok követelmény fokozatosan kiépíthető, és az első megrendeléshez nem feltétlenül szükséges rögtön a teljes minősítési kör.

- Tanúsított QMS: minimum ISO 9001, ideális esetben AQAP-megfeleléssel vagy AS9100D-vel
-

Műszaki kompetencia: igazolható tapasztalat az adott technológiában — az igényes ipari területekről származó referenciák sokat számítanak

- Szállítóképesség: kapacitás a határidőre történő szállításhoz, rövid határidejű lehívások és sorozatgyártás esetén is
- Titoktartás: készség a titoktartásra, adott esetben titokvédelmi eljárás a minősített (VS) megbízásokhoz
- Pénzügyi stabilitás: hitelképesség igazolása — a rendszerintegrátorok vizsgálják beszállítóik gazdasági teljesítőképességét
- Telephely: gyártás NATO-tagállamban, ideális esetben Németországban — a gyártás harmadik országokba történő áthelyezése kritikus

Megjegyzés: Az átvihető kompetenciák kihasználása — Az acéliparban, a petrolkémiában vagy az energetikában tapasztalattal rendelkező tűzálló szakvállalatok már rendelkeznek a megkövetelt kompetenciák nagy részével: magas hőmérsékletű folyamatokkal kapcsolatos know-how, minőségi dokumentáció, biztonsági előírások melletti munkavégzés és nagyprojektekben szerzett tapasztalat. Ezeket az átvihető kompetenciákat a beszállítói jelentkezésben célzottan ki kell emelni.

Minősítési utak és kapcsolatfelvétel

A védelmi ipari beszállítóvá válás több párhuzamos tevékenységen keresztül vezet: minősítések kiépítése, kapcsolatépítés és aktív ügyfélszerzés. Nincs központi regisztrációs hely — a hozzáférés a rendszerintegrátorok beszerzési osztályain, iparági szövetségeken és szakvásárokon keresztül lehetséges.

- A rendszerintegrátorok beszállítói portáljai: a Rheinmetall, a KNDS és mások online portálokat üzemeltetnek a beszállítók regisztrálására — a regisztráció az első lépés
- BDSV (Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, a német biztonsági és védelmi ipar szövetségi egyesülete): a tagság hozzáférést nyit hálózatokhoz, rendezvényekhez és információkhoz
- Eurosatory, IDEX, Enforce Tac: a védelmi technika vezető szakvásárai — közvetlen kapcsolat a rendszerintegrátorok beszerzőivel és mérnökeivel
- IHK (német ipari és kereskedelmi kamara) és gazdaságfejlesztés: regionális kezdeményezések, például a Forum Wehrtechnik vagy védelmi ipari klaszterek közvetítenek kapcsolatokat
- Közvetlen megkeresés: a rendszerintegrátorok műszaki beszerzőinek azonosítása (LinkedIn, szakmai konferenciák) és célzott megkeresése — konkrét műszaki ajánlattal

Megjegyzés: Az első megrendelés: kicsiben kezdeni — Ne számítson arra, hogy azonnal nagy megrendeléseket kap. A tipikus belépés egy kis megbízás — anyagminta-szállítás, javítás, műszaki tanulmány. Használja ki ezt a lehetőséget megbízhatósága bizonyítására. A védelmi iparban az a szabály: aki egyszer bekerült a rendszerbe és jó munkát végez, azt növekvő megrendelési volumennel jutalmazzák.

Ütemterv és roadmap

A védelmi ipari beszállítói képesség kiépítése stratégiai projekt, amely 18–36 hónapot vesz igénybe. Egy reális ütemterv figyelembe veszi a tanúsítások, a kapcsolatrendszer és a műszaki igazolások párhuzamos kiépítését. Az alábbi roadmap támpontot ad azoknak a középvállalatoknak, amelyek rendszerezetten közelítik meg a piacra lépést.

- 1–6. hónap: stratégiai elemzés, célpiacok meghatározása, az ISO 9001 tanúsítás elindítása vagy a meglévő kiegészítése a védelmi ipari követelményekkel
- 3–12. hónap: kapcsolatépítés, BDSV-tagság, első vásárlátogatások, regisztráció a beszállítói portálokon
- 6–18. hónap: a titokvédelmi eljárás megindítása (ha szükséges), első minták és műszaki dokumentáció előkészítése
- 12–24. hónap: első ajánlatok benyújtása, mintaszállítások, a potenciális ügyfelek minősítési auditjai
-

18–36. hónap: első sorozatmegrendelések, a sorozatszállítási képesség kiépítése, az AQAP-megfelelés igazolása

Megjegyzés: Beruházásvédelem offsetügyletekkel — A nemzetközi fegyverügyleteknél gyakran vannak offsetkötelezettségek: a külföldi gyártónak az értékteremtés egy részét a vevő országban kell megvalósítania. A német beszállítók számára ez belépési kapu lehet — például ha a Bundeswehr számára amerikai rendszert szereznek be, és az amerikai gyártónak német beszállítókat kell bevonnia.

Kockázatok és tipikus buktatók

A védelmi iparba való belépés sajátos kockázatokkal jár, amelyeket a középvállalatoknak ismerniük és kezelniük kell. A hosszú minősítési ciklusok, a politikai függőségek és a szigorú compliance-követelmények reális elvárásokat és gondos tervezést igényelnek.

- Hosszú felfutási idő: az első kapcsolatfelvételtől a sorozatmegrendelésig gyakran 2–5 év telik el — pénzügyi kitartásra van szükség
- Politikai kockázatok: az exportengedélyek késhetnek vagy elutasíthatók, a költségvetési döntések elhalaszthatják a beszerzési programokat
- Compliance-komplexitás: az exportellenőrzés vagy a titokvédelem terén elkövetett hibák büntetőjogi következményekkel járhatnak
- Függőség: az egy megrendelőre vagy programra való túlzott összpontosítás koncentrációs kockázatot teremt
- Kettős felhasználási csapda: a korábban szabadon exportált termékek a védelmi célú felhasználás miatt engedélykötelessé válhatnak

Megjegyzés: Diverzifikáció mint stratégia — A legokosabb stratégia a polgári és katonai megrendelések kombinálása. Használja védelmi ipari kompetenciáját prémium referenciaként a polgári piacon, és fordítva. Így elkerülheti a függőségeket, és kihasználhatja a technológiai és minőségbiztosítási szinergiákat.

Gyakori kérdések

Lehet-e egy 20–50 fős kisvállalat a hadiipar beszállítója?

Igen, a védelmi iparnak minden méretben szüksége van magasan specializált beszállítókra. Nem a vállalat mérete a döntő, hanem a műszaki kompetencia, a megbízhatóság és a tanúsítási helyzet. Sok Tier-3 beszállító 20–100 főt foglalkoztat. Egy résre való szakosodás — például a különleges kohászat tűzálló béléseire — éppen a kisvállalatok számára jelenthet egyedi versenyelőnyt.

Milyen iparági tapasztalatot fogadnak el egyenértékűként?

Az acéliparban, a petrolkémiában, az atomenergetikában, valamint a légi- és űriparban szerzett tapasztalatot a védelmi ipari beszerzők nagyra értékelik. Ezekben az iparágakban közösek a magas minőségi követelmények, a biztonsági kultúra és a dokumentációs szabványok. Különösen értékes az ASME, az AD 2000, a nyomástartó berendezésekről szóló irányelv vagy a nukleáris műszaki szabályozások terén szerzett tapasztalat.

Mi a leggyakoribb hiba a piacra lépéskor?

A leggyakoribb hiba az átfutási idő és a compliance-követelmények alábecsülése. Sok vállalat vásárokba és ügyfélszerzésbe fektet, mielőtt megteremtené az alapokat: ISO 9001, titokvédelem, exportellenőrzési megfelelés. Ezen alapok nélkül az ajánlatok formai akadályokon buknak el, függetlenül a műszaki minőségtől.

Van-e állami támogatás a védelmi iparba való belépéshez?

Közvetlen támogatás a védelmi ipari piacra lépéshez nincs. Igénybe vehetők azonban a tanúsítási költségekre (ISO 9001), a haditechnikai vonatkozású kutatási projektekre (a BMVg, azaz a német védelmi minisztérium kutatástámogatása, valamint az Európai Védelmi Alap, EDF) és az általános innovációtámogatásra (ZIM – német középvállalati innovációs program, BMFTR – német kutatási, technológiai és űrkutatási minisztérium) vonatkozó lehetőségek. Az IHK és a BDSV tanácsot ad a támogatási lehetőségekről.

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/zulieferer-werden-ruestungsindustrie