



GUIDA DIFESA · 10 MIN

## Rafforzare la base industriale: opportunità per le PMI tedesche

Analisi del panorama dell'industria della difesa tedesca: come le aziende di medie dimensioni possono trarre vantaggio dal rafforzamento della base industriale.

### La «Zeitenwende» e il riorientamento della politica industriale

La svolta nella politica di sicurezza (Zeitenwende) avviata nel 2022 ha portato l'industria della difesa al centro della politica industriale. Il fondo speciale per la Bundeswehr da 100 miliardi di euro, l'impegno NATO a destinare il 2 % del PIL alla difesa e le iniziative europee per la difesa (EDF, EDIS, EDIP) creano un quadro di investimenti che garantirà commesse all'industria della difesa tedesca per anni. Per le PMI ciò significa che l'ingresso nell'industria della difesa non è mai stato così interessante come oggi.

- Fondo speciale per la Bundeswehr: 100 miliardi di euro per approvvigionamento e ammodernamento, investiti in grandi sistemi ma anche in infrastrutture e catene di fornitura
- Obiettivi NATO: dopo l'obiettivo del 2 %, nel 2025 all'Aia gli alleati hanno concordato di destinare entro il 2035 il 3,5 % del PIL alla difesa di base (più l'1,5 % per spese rilevanti per la difesa), sicurezza di pianificazione a lungo termine
- European Defence Fund (EDF): finanziamento UE per la ricerca e lo sviluppo di tecnologie per la difesa, accessibile anche ai fornitori
- EDIP (European Defence Industrial Programme): nuovo programma UE per il rafforzamento della base produttiva europea
- Strategia di sicurezza nazionale 2023: impegno esplicito al rafforzamento della base industriale nazionale

**Nota:** Cambio di paradigma politico — Per decenni in Germania l'industria della difesa è stata considerata un tema politicamente delicato. La Zeitenwende ha cambiato radicalmente la situazione: oggi la competenza industriale nella difesa è intesa come risorsa di sicurezza nazionale. Per i fornitori ciò significa non solo più commesse, ma anche accettazione sociale e sostegno politico.

### Le strozzature come opportunità: dove servono le PMI

Il rapido aumento della produzione per la difesa si scontra con strozzature di capacità nella catena di fornitura. I system integrator possono aumentare le proprie capacità produttive solo se cresce anche la piramide dei fornitori. Ciò riguarda in particolare le tecnologie specializzate per le quali esistono pochi fornitori qualificati: un campo tipico per le PMI altamente specializzate.

•

Metallurgia e fonderia: strozzature di capacità nella fusione di acciai speciali, acciaio da corazzatura e leghe per motori; il know-how nei refrattari è indispensabile per l'ampliamento delle capacità

- Produzione di munizioni: il forte aumento della produzione richiede nuove capacità di fusione e colata con rivestimento refrattario
- Ripristino: la Bundeswehr prevede di creare centri regionali di manutenzione, con manutenzione refrattaria per i sistemi militari di riscaldamento e combustione
- Thermal management: crescente fabbisogno di protezione dalle alte temperature per i nuovi sistemi d'arma (ipersonici, DEW, FCAS)
- Riciclo ed economia circolare: recupero di materie prime strategiche da sistemi dismessi, con i processi ad alta temperatura come elemento chiave

**Nota:** Esempio concreto: la produzione di munizioni — Il governo federale ha annunciato un forte ampliamento della produzione di munizioni. Rheinmetall sta costruendo nuovi stabilimenti in Germania e in Lituania. Ogni fabbrica di munizioni ha bisogno di forni fusori, impianti di colata e forni di trattamento termico, tutti con rivestimenti refrattari. Per gli specialisti dei refrattari ciò significa opportunità concrete di commesse nella nuova costruzione e nella manutenzione.

## Incentivi e quadro di riferimento

Oltre alle commesse dirette esiste un numero crescente di programmi di finanziamento e condizioni quadro che mirano a facilitare l'ingresso delle aziende di medie dimensioni nell'industria della difesa. L'UE e il governo federale hanno riconosciuto che una base industriale forte è possibile solo con un ampio fondamento di fornitori specializzati.

- European Defence Fund (EDF): finanzia progetti cooperativi di ricerca e sviluppo; la partecipazione delle PMI è espressamente gradita, con punteggio aggiuntivo in valutazione
- Commesse di ricerca del BMVg: studi tecnologici e analisi di fattibilità, anche per piccole aziende con competenze di nicchia
- Garanzie statali sui crediti all'esportazione: le coperture Hermes (gestite da Allianz Trade per conto dello Stato federale) possono assicurare le operazioni di esportazione, per i beni della difesa previa valutazione caso per caso
- Finanza sostenibile: nel 2025 la Commissione europea ha chiarito che il quadro UE per la finanza sostenibile non limita il finanziamento dell'industria della difesa, il che facilita il finanziamento
- Aggiudicazione accelerata: le nuove disposizioni del BwBBG (legge tedesca per l'accelerazione degli approvvigionamenti della Bundeswehr) consentono acquisti più rapidi, con meno burocrazia per i fornitori

## Posizionamento strategico per gli specialisti dei refrattari

Per le aziende del settore dell'installazione di refrattari si aprono specifiche possibilità di posizionamento nell'industria della difesa. La competenza chiave (padroneggiare i processi ad alta temperatura, realizzare e installare i rivestimenti dei forni, eseguire la manutenzione in condizioni difficili) è richiesta in molti punti della catena del valore della difesa.

- Supporto alla metallurgia speciale: rivestimenti refrattari per forni fusori che producono leghe di acciaio da corazzatura e materiali per motori
- Manutenzione nell'industria della difesa: manutenzione programmata e riparazione di forni negli stabilimenti della difesa, pianificabili e ricorrenti
- Ripristino mobile: riparazioni refrattarie nei sistemi energetici dei campi militari e negli impianti di combustione mobili
- Partner di ricerca: sviluppo di nuovi materiali per alte temperature per applicazioni della difesa, insieme a Fraunhofer, DLR o system integrator
-

Prodotti a duplice uso: materiali refrattari impiegati sia nella metallurgia civile sia in quella militare, per sfruttare le sinergie

**Nota:** Vantaggio competitivo: Made in Germany — La competenza tedesca nei refrattari gode della massima reputazione a livello mondiale. Nel contesto della difesa si aggiunge un ulteriore vantaggio: la produzione in Germania evita i problemi di esportazione e di trasferimento tecnologico che possono presentarsi con fornitori esteri. I system integrator preferiscono fornitori locali per ridurre le dipendenze da paesi terzi.

## Domande frequenti

### **Quanto è grande il mercato accessibile per i fornitori di refrattari nell'industria della difesa?**

Il mercato diretto per prodotti e servizi refrattari nell'industria della difesa tedesca si colloca nell'ordine di poche centinaia di milioni di euro l'anno, suddivisi tra nuova costruzione, manutenzione e ricerca. Con l'attuale ampliamento delle capacità produttive (munizioni, veicoli, cantieristica navale) questo volume crescerà sensibilmente nei prossimi anni.

### **Il lavoro per l'industria della difesa è in contrasto con i criteri ESG?**

Nel 2025 la Commissione europea ha chiarito che il quadro UE per la finanza sostenibile non limita il finanziamento del settore della difesa; ciò non significa tuttavia che le attività di difesa siano considerate «sostenibili» ai sensi della tassonomia UE. Molte banche e investitori hanno adeguato i propri criteri di esclusione. Per i fornitori che non producono armi ma forniscono materiali e servizi i conflitti ESG sono quindi per lo più modesti.

### **Parliamo del suo progetto**

Risposta entro 24 ore nei giorni lavorativi.

[info@sbs-rs.de](mailto:info@sbs-rs.de)

Leggi online: [www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/staerkung-industrielle-basis-deutschland](https://www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/staerkung-industrielle-basis-deutschland)