



GUIDA DIFESA · 14 MIN

Diventare fornitori dell'industria della difesa

Ingresso nel mercato della difesa come fornitore tier 2/tier 3: requisiti, percorsi di qualificazione, tempistiche e raccomandazioni pratiche.

Struttura del mercato e piramide dei fornitori

L'industria tedesca della difesa ha una struttura gerarchica. Al vertice si trovano i system integrator (Rheinmetall, KNDS (KMW + Nexter), Hensoldt, Diehl Defence) che, come fornitori tier 1, forniscono direttamente la Bundeswehr e i partner NATO. Al di sotto operano i fornitori tier 2, che forniscono sottosistemi e gruppi costruttivi, e i fornitori tier 3, che mettono a disposizione componenti, materiali e servizi. Per le aziende specializzate di medie dimensioni, ad esempio nell'installazione di refrattari, l'ingresso come tier 2 o tier 3 è l'opzione realistica.

- Tier 1 (system integrator): Rheinmetall, KNDS, Hensoldt, Diehl Defence, ThyssenKrupp Marine Systems, Airbus Defence, partner contrattuali diretti della Bundeswehr
- Tier 2 (fornitori di sottosistemi): aziende medie specializzate con competenza di sistema propria, ad esempio componenti di propulsione, ottica, elettronica
- Tier 3 (fornitori di componenti): fornitori di materiali, parti e servizi; qui si posizionano gli specialisti dei refrattari
- Tier 4 (fornitori di materie prime): materiali di base, parti normalizzate, merci commerciali

Nota: Volume di mercato e crescita — Nel 2025 il bilancio ordinario della difesa (Einzelplan 14 del bilancio federale) ammontava a circa 62 miliardi di euro; insieme al fondo speciale per la Bundeswehr, per il 2025 erano previsti circa 86 miliardi di euro per la difesa, con tendenza in crescita. Il fondo speciale per la Bundeswehr (Sondervermögen Bundeswehr, 100 miliardi di euro) sostiene ampi programmi di approvvigionamento. Per i fornitori ciò significa che il mercato cresce, la domanda dovrebbe restare elevata per anni e i system integrator cercano attivamente fornitori qualificati per ampliare le proprie capacità.

Requisiti per l'ingresso nel mercato

Entrare nell'industria della difesa richiede più di buoni prodotti. I system integrator si aspettano dai loro fornitori un insieme definito di qualifiche che vanno oltre quanto è consueto nell'industria civile. La buona notizia: molti requisiti possono essere sviluppati gradualmente e la prima commessa non deve necessariamente richiedere l'intero ambito di qualificazione.

- SGQ certificato: ISO 9001 come minimo, idealmente con conformità AQAP o AS9100D
-

Competenza tecnica: esperienza dimostrabile nella tecnologia richiesta; contano le referenze in settori industriali impegnativi

- Capacità di consegna: capacità per consegne puntuali, anche in caso di richiami a breve termine e produzione di serie
- Riservatezza: disponibilità a mantenere il segreto, se necessario procedura di tutela del segreto per commesse classificate VS
- Solidità finanziaria: prova di affidabilità creditizia; i system integrator verificano la capacità economica dei loro fornitori
- Sede: produzione in uno Stato membro della NATO, idealmente in Germania; la delocalizzazione della produzione in paesi terzi è critica

Nota: Sfruttare le competenze trasferibili — Le aziende di refrattari con esperienza nell'industria siderurgica, nella petrolchimica o nella tecnica energetica dispongono già di molte delle competenze richieste: know-how nei processi ad alta temperatura, documentazione della qualità, lavoro nel rispetto di prescrizioni di sicurezza ed esperienza con grandi progetti. Queste competenze trasferibili dovrebbero essere messe in evidenza in modo mirato nella candidatura come fornitore.

Percorsi di qualificazione e primo contatto

La strada per diventare fornitore della difesa passa per diverse attività parallele: sviluppo delle qualifiche, attività di networking e acquisizione attiva. Non esiste un ente centrale di registrazione: l'accesso avviene tramite gli uffici acquisti dei system integrator, le associazioni di settore e le fiere.

- Portali fornitori dei system integrator: Rheinmetall, KNDS e altri gestiscono portali online per la registrazione dei fornitori; l'iscrizione è il primo passo
- BDSV (Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, federazione tedesca dell'industria della sicurezza e della difesa): l'adesione apre l'accesso a reti, eventi e informazioni
- Eurosatory, IDEX, Enforce Tac: fiere di riferimento per la tecnologia della difesa, con contatto diretto con buyer e ingegneri dei system integrator
- Camere di commercio (IHK) e agenzie di sviluppo economico: iniziative regionali come il Forum Wehrtechnik o i cluster della difesa facilitano i contatti
- Contatto diretto: individuare i buyer tecnici dei system integrator (LinkedIn, conferenze specialistiche) e contattarli in modo mirato, con un'offerta tecnica concreta

Nota: La prima commessa: iniziare in piccolo — Non si aspetti di ottenere subito grandi commesse. L'ingresso tipico è una piccola commessa: una fornitura di campioni di materiale, una riparazione, uno studio tecnico. Sfrutti questa opportunità per dimostrare la sua affidabilità. Nell'industria della difesa vale una regola: chi è entrato nel sistema e lavora bene viene premiato con volumi di commesse crescenti.

Tempistiche e roadmap

Sviluppare la capacità di fornitura per la difesa è un progetto strategico che richiede da 18 a 36 mesi. Una pianificazione realistica tiene conto dello sviluppo parallelo di certificazioni, reti e prove tecniche. La roadmap seguente offre un orientamento alle aziende di medie dimensioni che affrontano l'ingresso nel mercato in modo sistematico.

- Mesi 1–6: analisi strategica, definizione dei mercati obiettivo, avvio della certificazione ISO 9001 o integrazione di quella esistente con i requisiti della difesa
- Mesi 3–12: sviluppo della rete, adesione al BDSV, prime visite in fiera, registrazione nei portali fornitori
- Mesi 6–18: avvio della procedura di tutela del segreto (se necessaria), preparazione dei primi campioni e della documentazione tecnica
- Mesi 12–24: prime offerte, forniture di campioni, audit di qualificazione da parte di potenziali clienti
-

Mesi 18–36: prime commesse di serie, sviluppo della capacità di fornitura in serie, dimostrazione della conformità AQAP

Nota: Protezione degli investimenti grazie agli accordi di offset — Nelle operazioni internazionali di armamento esistono spesso obblighi di offset: il produttore estero deve realizzare una parte del valore aggiunto nel paese acquirente. Per i fornitori tedeschi questo può rappresentare una porta d'ingresso, ad esempio quando un sistema statunitense viene acquistato per la Bundeswehr e il produttore statunitense deve coinvolgere fornitori tedeschi.

Rischi e insidie tipiche

L'ingresso nell'industria della difesa comporta rischi specifici che le aziende di medie dimensioni devono conoscere e gestire. Cicli di qualificazione lunghi, dipendenze politiche e severi requisiti di compliance richiedono aspettative realistiche e una pianificazione accurata.

- Tempi di avvio lunghi: dal primo contatto alla commessa di serie passano spesso da 2 a 5 anni; serve capacità di tenuta finanziaria
- Rischi politici: le autorizzazioni all'esportazione possono essere ritardate o negate, le decisioni di bilancio possono rinviare i programmi di approvvigionamento
- Complessità della compliance: errori nel controllo delle esportazioni o nella tutela del segreto possono avere conseguenze penali
- Dipendenza: una concentrazione eccessiva su un committente o un programma crea rischi di concentrazione
- La trappola del duplice uso: prodotti finora esportati liberamente possono diventare soggetti ad autorizzazione a causa dell'impiego nella difesa

Nota: La diversificazione come strategia — La strategia più intelligente è combinare commesse civili e militari. Utilizzi la sua competenza nella difesa come referencia di prestigio per il mercato civile e viceversa. Eviterà così dipendenze e sfrutterà le sinergie nella tecnologia e nell'assicurazione qualità.

Domande frequenti

Una piccola azienda con 20–50 dipendenti può diventare fornitore dell'industria della difesa?

Sì, l'industria della difesa ha bisogno di fornitori altamente specializzati di ogni dimensione. Decisive non sono le dimensioni dell'azienda, ma la competenza tecnica, l'affidabilità e lo stato delle certificazioni. Molti fornitori tier 3 hanno da 20 a 100 dipendenti. La specializzazione in una nicchia, ad esempio i rivestimenti refrattari per la metallurgia speciale, può rappresentare proprio per le piccole aziende un elemento distintivo.

Quale esperienza settoriale viene riconosciuta come equivalente?

L'esperienza nell'industria siderurgica, nella petrolchimica, nella tecnica nucleare e nell'aerospazio è considerata di alto valore dai buyer della difesa. Questi settori condividono elevati requisiti di qualità, cultura della sicurezza e standard di documentazione. Particolarmente preziosa è l'esperienza con ASME, AD 2000, direttiva sulle attrezzature a pressione o normative tecniche nucleari.

Qual è l'errore più frequente nell'ingresso nel mercato?

L'errore più frequente è sottovalutare i tempi di preparazione e i requisiti di compliance. Molte aziende investono in fiere e acquisizione prima di aver creato le basi: ISO 9001, tutela del segreto, compliance sul controllo delle esportazioni. Senza queste basi le offerte si arenano su ostacoli formali, indipendentemente dalla qualità tecnica.

Esistono incentivi pubblici per l'ingresso nell'industria della difesa?

Non esistono incentivi diretti per l'ingresso nel mercato della difesa. Si possono però utilizzare contributi per i costi di certificazione (ISO 9001), progetti di ricerca legati alla tecnologia della difesa (finanziamento alla ricerca del BMVg, Fondo europeo per la difesa EDF) e incentivi generali all'innovazione (ZIM, BMFTR). Le camere di commercio (IHK) e il BDSV offrono consulenza sulle possibilità di finanziamento.

Parliamo del suo progetto

Risposta entro 24 ore nei giorni lavorativi.

info@sbs-rs.de

+49 89 541 960 209 Leggi online? www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/zulieferer-werden-ruestungsindustrie