



GHID DEFENCE · 14 MIN DE CITIT

Cum deveniți furnizor în industria de armament

Intrarea pe piață ca furnizor Tier 2/Tier 3 în industria de armament: cerințe, căi de calificare, orizont de timp și recomandări practice.

Structura pieței și piramida furnizorilor

Industria germană de apărare este structurată ierarhic. În vârf se află integratorii de sisteme — Rheinmetall, KNDS (KMW + Nexter), Hensoldt, Diehl Defence — care livrează în calitate de furnizori Tier 1 direct către Bundeswehr și partenerii NATO. Sub aceștia se situează furnizorii Tier 2, care livrează subsisteme și subansambluri, precum și furnizorii Tier 3, care pun la dispoziție componente, materiale și servicii. Pentru companiile mijlocii specializate — de exemplu din domeniul construcțiilor refractare — intrarea ca Tier 2 sau Tier 3 este opțiunea realistă.

- Tier 1 (integratori de sisteme): Rheinmetall, KNDS, Hensoldt, Diehl Defence, ThyssenKrupp Marine Systems, Airbus Defence — parteneri contractuali direcți ai Bundeswehr
- Tier 2 (furnizori de subsisteme): firme mijlocii specializate, cu competență proprie de sistem — de exemplu componente de propulsie, optică, electronică
- Tier 3 (furnizori de componente): furnizori de materiale, piese și servicii — aici se poziționează specialiștii în tehnică refractară
- Tier 4 (furnizori de materii prime): materiale de bază, piese standardizate, marfă de comerț

Observație: Volumul pieței și creșterea — Bugetul ordinar al apărării (Einzelplan 14) a fost în 2025 de circa 62 de miliarde de euro; împreună cu Fondul special pentru Bundeswehr, pentru 2025 au fost planificate pentru apărare circa 86 de miliarde de euro — cu tendință de creștere. Fondul special pentru Bundeswehr (100 de miliarde de euro) impulsionează programe ample de achiziții. Pentru furnizori aceasta înseamnă: piața crește, cererea va rămâne probabil ridicată ani de zile, iar integratorii de sisteme caută activ furnizori calificați pentru a-și extinde capacitățile.

Cerințe pentru intrarea pe piață

Intrarea în industria de apărare necesită mai mult decât produse bune. Integratorii de sisteme așteaptă de la furnizorii lor un set definit de calificări, care depășesc ceea ce este uzual în industria civilă. Vestea bună: multe dintre cerințe pot fi construite treptat, iar prima comandă nu trebuie să impună de la bun început întregul pachet de calificări.

- SMC certificat: ISO 9001 ca minim, ideal cu conformitate AQAP sau AS9100D
-

Competență tehnică: experiență demonstrabilă în tehnologia solicitată — referințele din domenii industriale pretențioase contează

- Capacitate de livrare: capacități pentru livrare la termen, inclusiv la solicitări pe termen scurt și la producția de serie
- Confidențialitate: disponibilitate pentru păstrarea secretului, eventual procedură de autorizație de securitate pentru comenzi clasificate VS
- Stabilitate financiară: dovada bonității — integratorii de sisteme verifică performanța economică a furnizorilor lor
- Locație: producție într-un stat membru NATO, ideal în Germania — relocarea producției în state terțe este privită critic

Observație: Valorificarea competențelor transferabile — Companiile din domeniul refractar cu experiență în industria siderurgică, petrochimie sau energetică dispun deja de multe dintre competențele solicitate: know-how privind procesele de înaltă temperatură, documentarea calității, lucrul în condiții de securitate impuse și experiența cu proiecte de mare anvergură. Aceste competențe transferabile trebuie evidențiate în mod ținut în candidatura de furnizor.

Căi de calificare și stabilirea contactului

Drumul către statutul de furnizor pentru industria de apărare trece prin mai multe activități paralele: dezvoltarea calificărilor, activitatea de networking și achiziția activă. Nu există un birou central de înregistrare — accesul se realizează prin departamentele de achiziții ale integratorilor de sisteme, prin asociațiile de ramură și prin târguri.

- Portalurile de furnizori ale integratorilor de sisteme: Rheinmetall, KNDS și alții operează portaluri online pentru înregistrarea furnizorilor — înscrierea este primul pas
- BDSV (Asociația Federală a Industriei Germane de Securitate și Apărare): calitatea de membru deschide accesul la rețele, evenimente și informații
- Eurosatory, IDEX, Enforce Tac: târgurile de referință pentru tehnica de apărare — contact direct cu achizitorii și inginerii integratorilor de sisteme
- Camerele de comerț și agențiile de dezvoltare economică: inițiative regionale precum Forum Wehrtechnik sau clusterelor de apărare mijlocesc contacte
- Abordarea directă: identificarea achizitorilor tehnici ai integratorilor de sisteme (LinkedIn, conferințe de specialitate) și abordarea ținută a acestora — cu o ofertă tehnică concretă

Observație: Prima comandă: începeți cu pași mici — Nu vă așteptați să primiți imediat comenzi de mare anvergură. Intrarea tipică se face printr-o comandă mică — o livrare de mostre de material, o reparație, un studiu tehnic. Folosiți această șansă pentru a vă dovedi fiabilitatea. În industria de apărare este valabil principiul: cine intră o dată în sistem și livrează o muncă bună este răsplătit cu un volum de comenzi în creștere.

Calendar și foaie de parcurs

Dezvoltarea capacității de furnizor pentru industria de apărare este un proiect strategic care necesită între 18 și 36 de luni. Un calendar realist ține cont de construirea în paralel a certificărilor, a rețelelor și a dovezilor tehnice. Foaia de parcurs de mai jos oferă o orientare pentru firmele mijlocii care abordează sistematic intrarea pe piață.

- Luna 1–6: analiză strategică, definirea piețelor țintă, demararea certificării ISO 9001 sau completarea celei existente cu cerințele din domeniul apărării
- Luna 3–12: dezvoltarea rețelei, aderarea la BDSV, primele vizite la târguri, înregistrarea în portalurile de furnizori
- Luna 6–18: inițierea procedurii de autorizație de securitate (dacă este necesară), pregătirea primelor exemplare și a documentației tehnice
- Luna 12–24: depunerea primelor oferte, livrări de mostre, audituri de calificare din partea clienților potențiali
-

Luna 18–36: primele comenzi de serie, dezvoltarea capacității de livrare de serie, demonstrarea conformității AQAP

Observație: Protejarea investiției prin operațiuni de offset — În tranzacțiile internaționale de armament există frecvent obligații de offset: producătorul străin trebuie să realizeze o parte din valoarea adăugată în țara cumpărătoare. Pentru furnizorii germani aceasta poate reprezenta o poartă de intrare — de exemplu atunci când se achiziționează un sistem american pentru Bundeswehr, iar producătorul american trebuie să implice furnizori germani.

Riscuri și capcane tipice

Intrarea în industria de apărare implică riscuri specifice, pe care firmele mijlocii trebuie să le cunoască și să le gestioneze. Ciclurile lungi de calificare, dependențele politice și cerințele stricte de conformitate impun așteptări realiste și o planificare atentă.

- Perioade lungi de demarare: de la primul contact până la comanda de serie trec adesea 2 până la 5 ani — este necesară rezistență financiară
- Riscuri politice: autorizațiile de export pot fi întârziate sau refuzate, iar deciziile bugetare pot amâna programele de achiziții
- Complexitatea conformității: erorile în controlul exporturilor sau în protecția informațiilor clasificate pot avea consecințe penale
- Dependență: concentrarea excesivă pe un singur beneficiar sau program creează riscuri de cumul
- Capcana dual-use: produsele exportate până acum liber pot deveni supuse autorizării prin utilizarea în domeniul apărării

Observație: Diversificarea ca strategie — Cea mai inteligentă strategie este combinarea comenzilor civile cu cele militare. Folosiți competența dumneavoastră din domeniul apărării ca referință premium pentru piața civilă și invers. Astfel evitați dependențele și valorificați sinergiile în tehnologie și în asigurarea calității.

Întrebări frecvente

Poate o companie mică, cu 20–50 de angajați, să devină furnizor al industriei de armament?

Da, industria de apărare are nevoie de furnizori înalt specializați de orice dimensiune. Decisivă nu este mărimea companiei, ci competența tehnică, fiabilitatea și situația certificărilor. Numeroși furnizori Tier 3 au între 20 și 100 de angajați. Specializarea pe o nișă — de exemplu căptușeli refractare pentru metalurgia specială — poate constitui tocmai pentru companiile mici un element de diferențiere.

Ce experiență din alte ramuri este recunoscută ca echivalentă?

Experiența din industria siderurgică, petrochimie, tehnica nucleară și aeronautică-spațială este recunoscută de achizitorii din domeniul apărării ca fiind de valoare ridicată. Aceste ramuri împărtășesc cerințe înalte de calitate, cultura securității și standarde de documentare. Deosebit de valoroasă este experiența cu ASME, AD 2000, Directiva privind echipamentele sub presiune sau reglementările din domeniul tehnicii nucleare.

Care este cea mai frecventă greșeală la intrarea pe piață?

Cea mai frecventă greșeală este subestimarea timpului de pregătire și a cerințelor de conformitate. Multe companii investesc în târguri și în achiziții înainte de a fi creat fundamentele: ISO 9001, protecția informațiilor clasificate, conformitatea în controlul exporturilor. Fără această bază, ofertele eșuează din cauza obstacolelor formale, indiferent de calitatea tehnică.

Există finanțare publică pentru intrarea în industria de apărare?

Nu există o finanțare directă pentru intrarea pe piața apărării. Pot fi însă utilizate costurile de certificare (ISO 9001), proiectele de cercetare cu relevanță pentru tehnica de apărare (finanțarea de cercetare a BMVg, Fondul European de Apărare EDF) și finanțarea generală a inovării (ZIM, BMFTR). Camerele de comerț și BDSV oferă consultanță privind posibilitățile de finanțare.

Să discutăm despre proiectul dumneavoastră

Răspuns în 24 de ore în zilele lucrătoare.

info@sbs-rs.de**+49 89 541 960 209**Citiți online: www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/zulieferer-werden-ruestungsindustrie