



Transformationsnetzwerk
Nordschwarzwald

Management Summary – Markteintrittshandbuch Zukunftsmarkt Verteidigung

Aus der TraFoNetz-Reihe Markteintritt in Zukunftsmärkte

Ein Projekt der
REGION NORDSCHWARZWALD
Wirtschaftsförderung



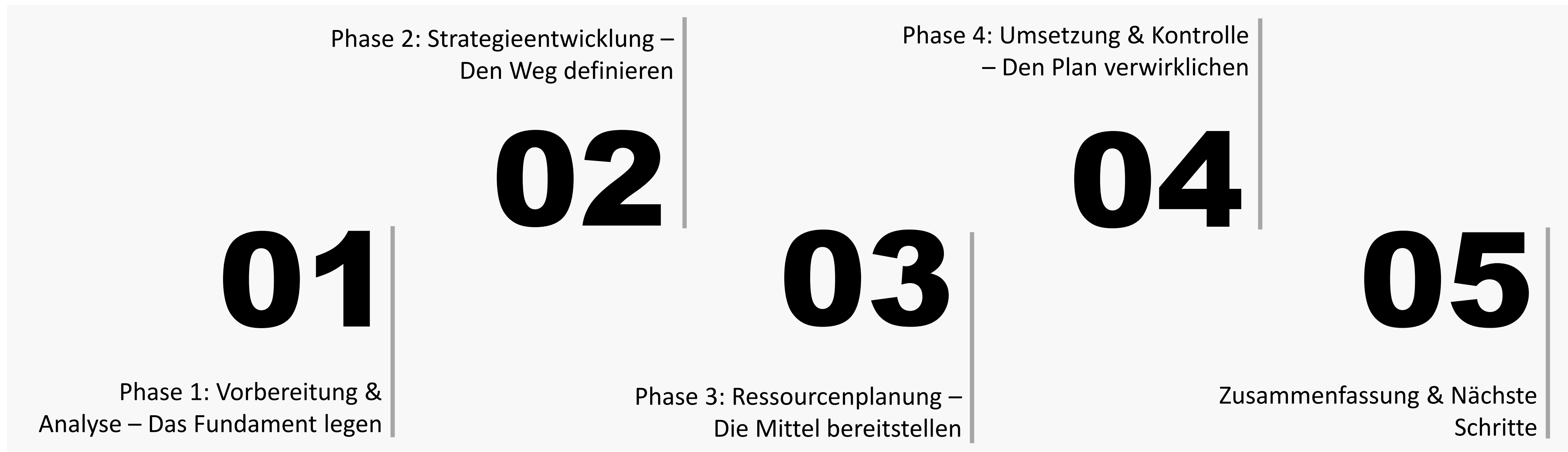
Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Warum der Verteidigungsmarkt?

- **Strategische Notwendigkeit:** Die sicherheitspolitische "Zeitenwende" schafft einen staatlich getragenen Markt.
- **Wirtschaftliche Chancen:** Hohe Investitionen (z.B. Sondervermögen) und der Bedarf an technologischen Innovationen bieten enorme Potenziale für spezialisierte KMU.
- **Langfristige Stabilität:** Verteidigungsprojekte sind oft auf Jahrzehnte ausgelegt und bieten hohe Planungssicherheit.



Phase 1: Vorbereitung & Analyse

Der Prozess beginnt mit drei Kernfragen:

1. Proaktive Kommunikation: Haben wir Mitarbeitern und zivilen Kunden ehrlich und empathisch erklärt, warum das Unternehmen diesen Schritt geht?

2. Interne Bestandsaufnahme: Sind wir als KMU bereit?

- Analyse von Mitarbeiter-Know-how, Kundenportfolio, technischer Ausstattung und Zertifizierungen
- Bildung von Fokus-Teams zur Ideenentwicklung

3. Externe Marktanalyse: Welcher Markt passt zu uns?

01.

Zugang

Können wir den Markt erreichen?

- Kundennähe
- Regulatorik
- Wettbewerb

02.

Umsetzbarkeit

Können wir den Markt bedienen?

- Techn. Passung
- Produktion
- Ressourcen

03.

Umsetzung

Können wir den Markt praktisch erschließen?

- Personal
- Lieferkette
- Vertriebsstruktur

04.

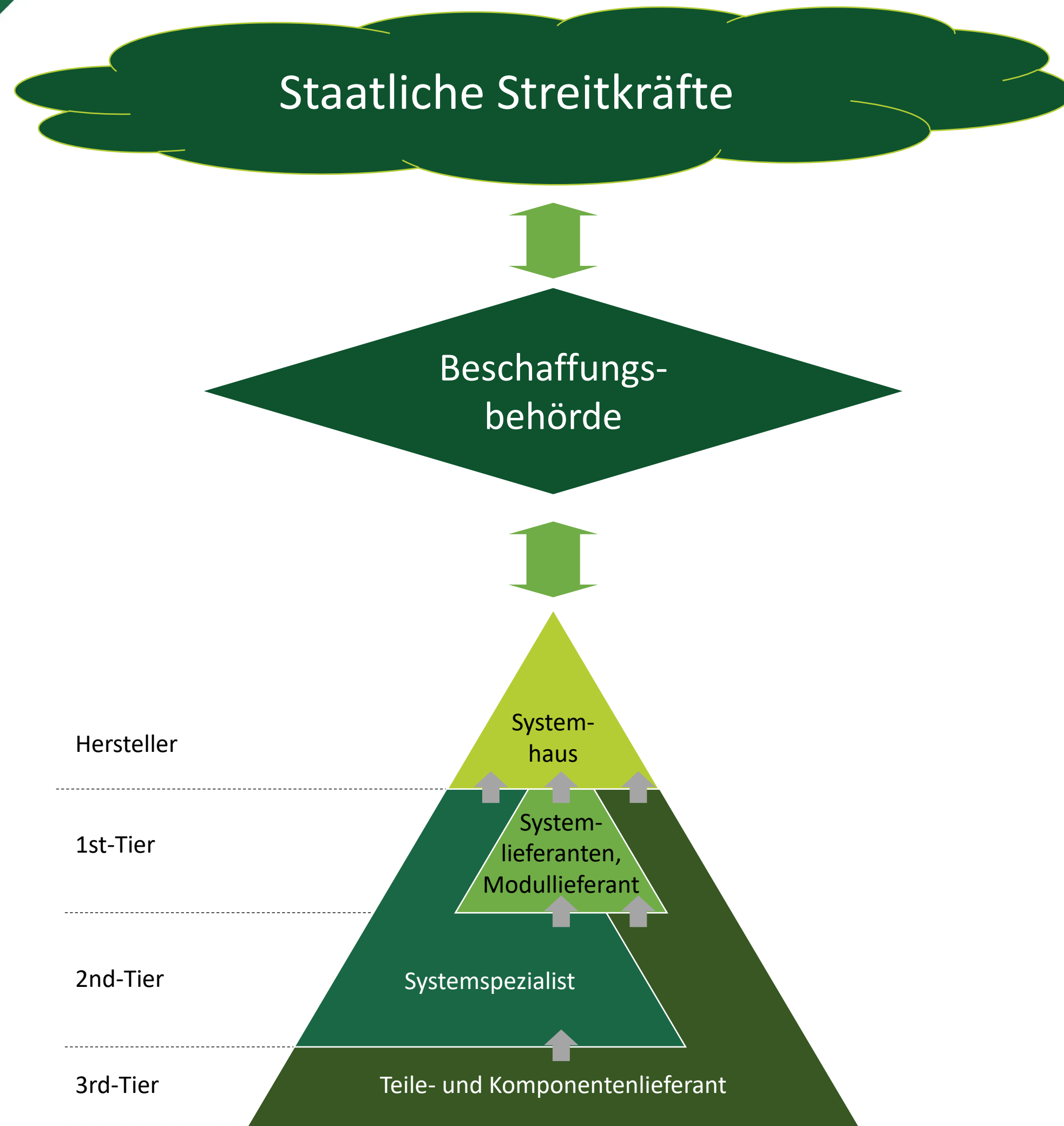
Zertifizierungen

Welche Hürden gibt es?

- Zertifikate
- Standards
- Erwartungen



Deep Dive: Lieferkette und Regulatorik



Wie fit ist unser Vertrieb für den Verteidigungssektor?

Der Zugang zum Markt erfolgt fast ausschließlich über die etablierte, hierarchische Lieferkette.

Qualitätsmanagement:



EN 9100 ist die Grundvoraussetzung und verpflichtend. **AQAP 2110** kann für NATO-Aufträge gefordert werden.

Exportkontrolle:



Ein funktionierendes **Internes Compliance-Programm (ICP)** gemäß BAFA-Vorgaben ist zwingend.

Geheimchutz:



Erfordert die Einhaltung des **Sicherheitsüberprüfungsgesetzes (SÜG)** und des **Geheimchutzhandbuchs (GHB)**.



Phase 2: Strategieentwicklung



Business Model Canvas

1. Starten Sie mit der Value Proposition
2. Fahren Sie als nächstes mit den Kundensegmenten (Customer Segments) fort
3. Füllen Sie anschließend die restlichen Felder aus
4. Welche der Felder werden von den aktuellen Trends wie beeinflusst?
5. Wie bewerten Sie die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells?
6. Zu jedem der Felder kann eine Ausarbeitung über mehrere Seiten oder Folien erstellt werden

Um in der Verteidigungsbranche erfolgreich zu sein, müssen KMU mehr als nur ihre Produkte anpassen – sie müssen ihr gesamtes Geschäftsmodell überdenken. Der Business Model Canvas ist das perfekte Werkzeug, um das eigene Modell zu analysieren und gezielt weiterzuentwickeln.

Konkrete Chancen & Vertriebsstrategien

Wo liegen die Potenziale für Präzisionstechnik-KMU?

Bestehende Kompetenzen können in alle Segmente der Verteidigungsbranche eingebracht werden.

Luft- & Raumfahrt

Triebwerkskomponenten, Strukturbauteile, Optiken, Obsoleszenz-Management, Reparatur von Systemen.

Landsysteme

Getriebekomponenten, Teile für Waffenanlagen, Schutzgehäuse, Instandsetzung von Antrieben, Modernisierung von Systemen.



Marine

Korrosionsbeständige Pumpen, Wellen, Sonarteile, Wartung von Waffensystemen, Reparatur von Navigation.

Munition

Präzisionshülsen, Zünderkomponenten, Steuerelemente, Inspektion und Zertifizierung von Beständen

Wahl der Markteintrittsstrategie

- **Positionierung als Zulieferer für Systemintegratoren und Tier-1:** Der realistischste und häufigste Weg.
- **Strategische Partnerschaften (z.B. mit F&E-Instituten):** Zum Aufbau von Kompetenz und Reputation.
- **Aufbau digitaler Sichtbarkeit:** Zur Demonstration von Kompetenz und zur Vertrauensbildung.



Haben wir die Mittel für den Markteintritt?

Technologie & Ausrüstung

- Entsprechen unsere Fertigungstechnologien den Präzisionsanforderungen des Zielsegments?
- Verfügen wir über geeignete Messtechnik zur vollständigen Qualitätsprüfung und -dokumentation?
- Können wir die Werkstoffe des Zielmarkts prozesssicher verarbeiten?
- Ist unsere digitale Infrastruktur den Anforderungen an Rückverfolgbarkeit und Datenmanagement gewachsen?

Personal & Kompetenzen

- Verfügen wir über branchenspezifisches Fachwissen zu Technologie und Regularien (z.B. GHB)?
- Ist die Unternehmensführung und die Belegschaft bereit für den tiefgreifenden kulturellen Wandel?
- Können unsere Fachkräfte mechatronische Systeme aus mechanischen und digitalen Komponenten entwickeln?
- Haben wir einen Plan, um die langwierigen Prozesse der SÜG in unseren Weg zu integrieren?

Forschung & Entwicklung

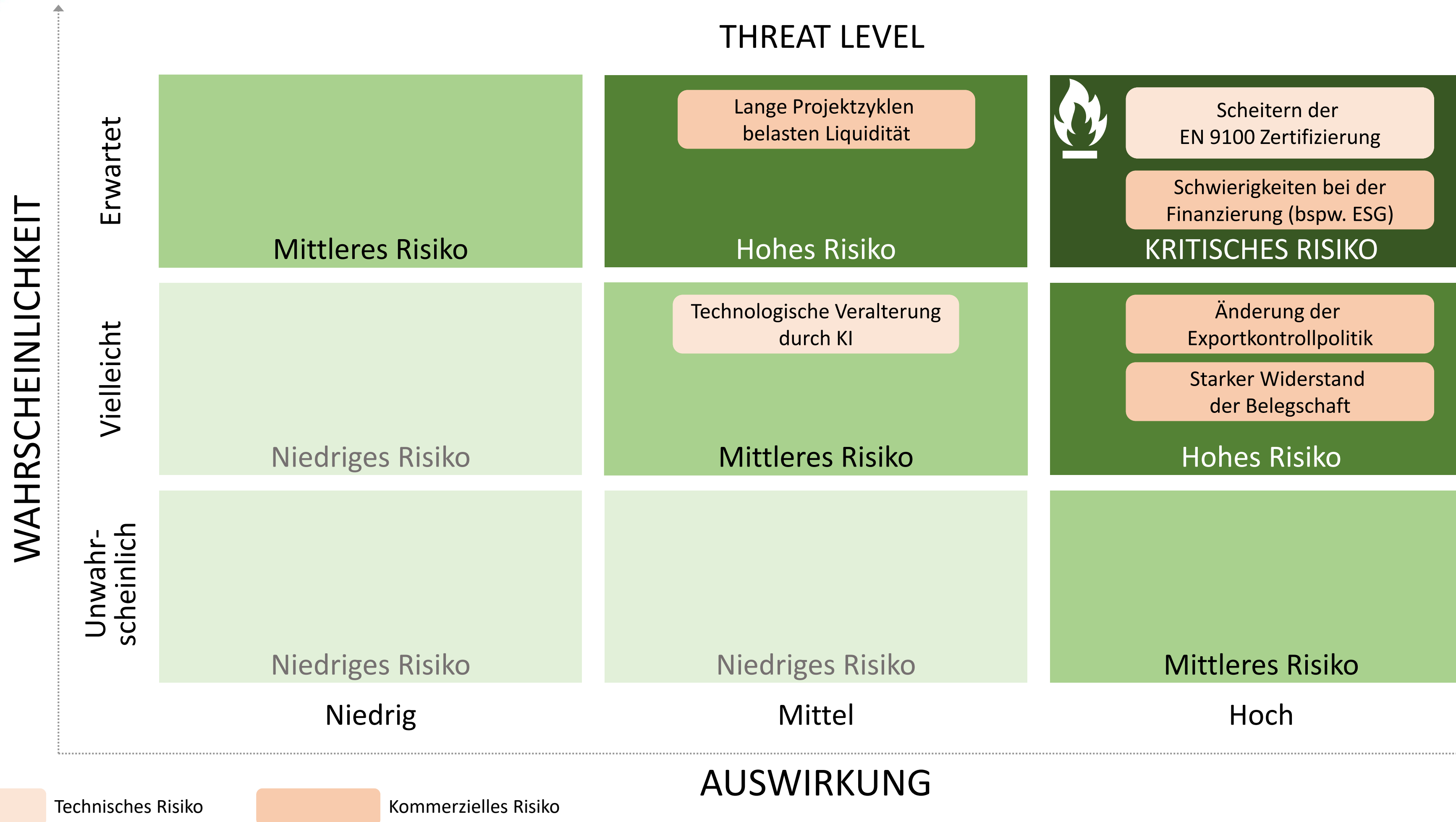
- Beobachten wir systematisch Technologie- und Markttrends im Zielsegment?
- Können wir Produkte gezielt anpassen oder neue Lösungen entwickeln?
- Verfolgen wir eine klare Strategie für F&E und Innovation?
- Besitzen wir die Kompetenz und die Netzwerkkontakte, um uns erfolgreich an öffentlich geförderten F&E-Verbundprojekten zu beteiligen?

Bausteine der Finanzierung

- **Eigenkapital:** Eigene Mittel, Beteiligungskapital (VC/PE), Business Angels
- **Fremdkapital:** Klassischer Bankkredit, oft über das Hausbankprinzip für Förderdarlehen
- **Förderung:** Nicht rückzahlbare Zuschüsse (z.B. ZIM, EDF, EIB) und zinsverbilligte Darlehen (z.B. KfW, L-Bank)

Eine realistische Planung von Technologie, Personal und Finanzen ist die Brücke von der Strategie zur Umsetzung.





Handlungsstrategien je nach Risiko:

- **Kritisch:** Sofort handeln! Risiko vermeiden oder intensiv reduzieren
- **Hoch:** Aktiv managen! Risiko reduzieren oder übertragen (z.B. Versicherung)
- **Mittel:** Beobachten und kontrollieren
- **Niedrig:** Bewusst akzeptieren



Phase 4: Umsetzung & Kontrolle

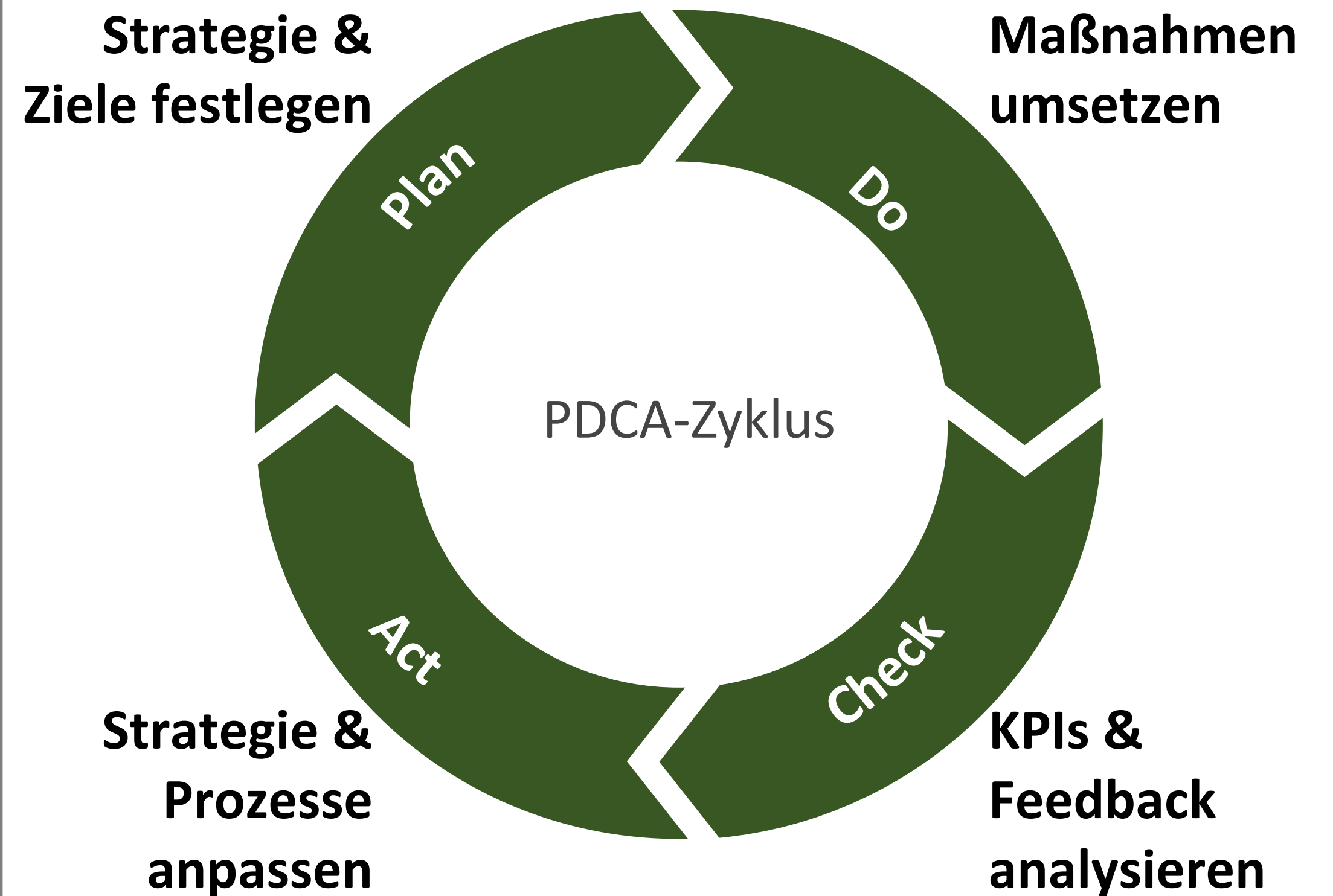
Wie setzen wir den Plan in die Tat um und bleiben auf Kurs?

Instrument 1: Gantt-Diagramm (Ausschnitt aus Anlage 1)

Phase	Aufgabe	M1-M6	M7-M12	M13-M18	M19-M24	M25-M30	M31-M36	Verantwortlich
1. Strategische Bewertung & Entscheidung	1.1 Business Case & Finanzplan finalisieren	█						GF/Controlling
	1.2 Projektteam aufbauen & Rollen definieren	█						GF/HR
	1.3 Detaillierte rechtl./regulatorische Prüfung	█						Recht/QM/Extern
	Meilenstein 1: Go/No-Go & Nischenstrategie		◆					Projektleitung
2. Fundamentlegung	2.1 QMS Gap-Analyse & Beraterauswahl		█					QM/Einkauf
	2.2 ICP-Rahmenwerk aufbauen & AV benennen		█					GF/AV/Recht
	2.3 SÜG-Prozess für Schlüsselpersonal starten		█	█	█			SiBe/HR
	2.4 Erste Schulungen (EN 9100, Sicherheit)		█					HR/QM/SiBe
	Meilenstein 2: Fundamentale Bereitschaft			◆				Projektleitung
3. Implementierung & Qualifizierung	3.1 QMS-Prozesse implementieren			█	█			QM/Technik
	3.2 Maßnahmen für materiellen Geheimschutz (GHB) umsetzen			█	█			SiBe/IT/Facility
	3.3 Interne Audits (QMS, ICP, Sicherheit)				█			QM/AV/SiBe
	Meilenstein 3: Auditbereitschaft & erste						◆	Projektleitung

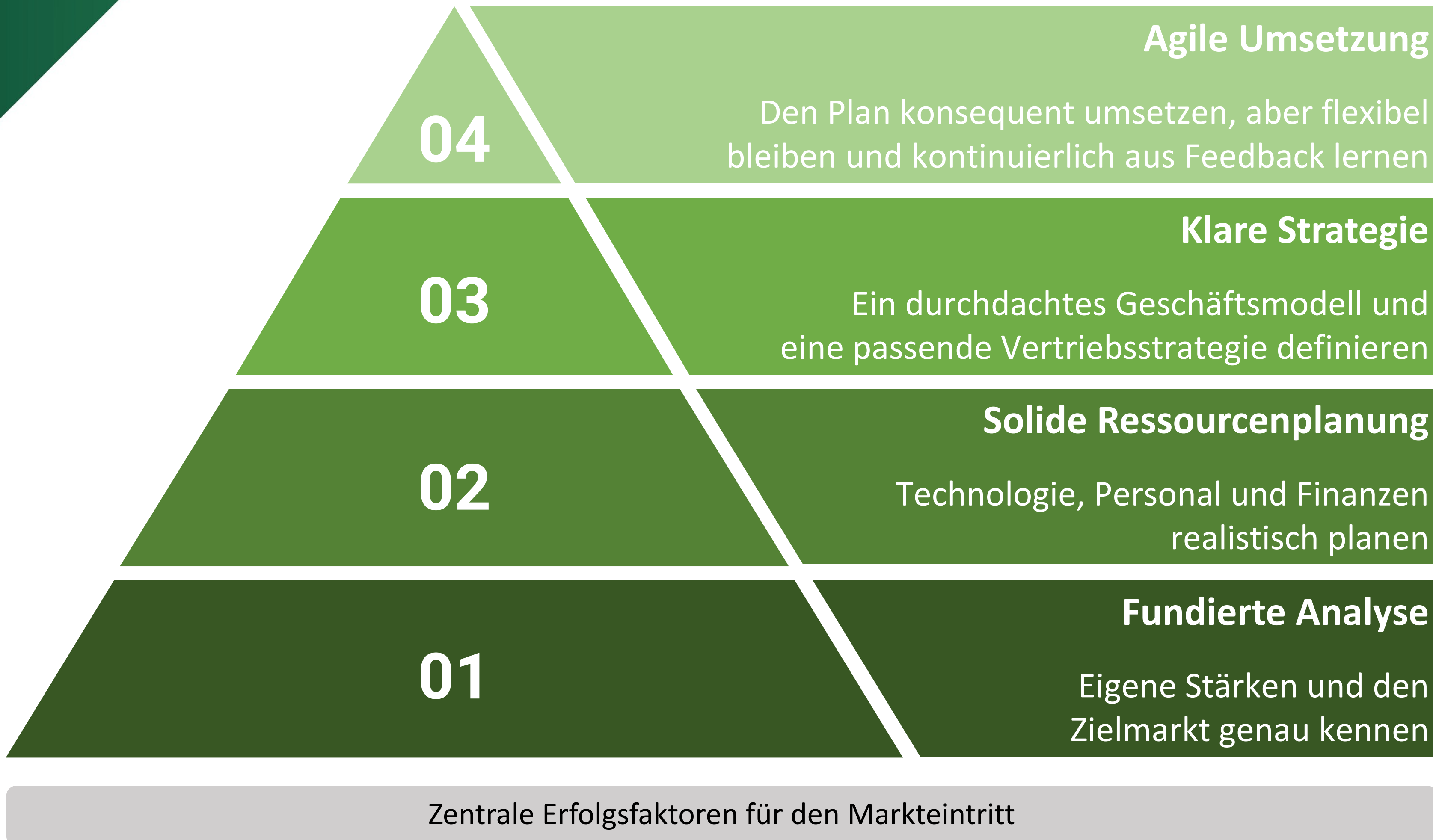
Ein Gantt-Diagramm visualisiert Aufgaben, Dauer und Abhängigkeiten. Es ist DAS Werkzeug für die Projektsteuerung.

Instrument 2: Der agile Regelkreis zur Kontrolle



Langfristiger Erfolg erfordert kontinuierliche Anpassung.

Zusammenfassung & Ihre nächsten Schritte



Sie müssen diesen Weg nicht alleine gehen!

Nutzen Sie das Unterstützungsnetzwerk in der Region:

Wirtschaftsförderung Nordschwarzwald (WFG):

- Umfassende Beratung zu Förderprogrammen und Unterstützung bei der Antragstellung.
- Kontakt: Jochen Protzer, info@nordschwarzwald.de

IHK Nordschwarzwald:

- Beratung zu F&E-Fördermitteln, Finanzierungssprechtage und Hilfe bei Businessplänen.
- Kontakt: Mirko Trautz, trautz@pforzheim.ihk.de



IMPRESSUM

Anbieterkennzeichnung gemäß § 5 DDG

Wirtschaftsförderung Nordschwarzwald GmbH (WFG NSW)
Westliche Karl-Friedrich-Straße 29-31,
75172 Pforzheim

Vertreten durch die Geschäftsführung: Jochen Protzer

Register: Amtsgericht Mannheim, HRB 504130

USt-IdNr.: DE 185598408

Kontakt: info@nordschwarzwald.de, Tel. +49 7231 15 43 69-0

Projektleiterin: Katharina Bilaine

Verantwortlich für den Inhalt gemäß § 18 Abs. 2 MStV (V.i.S.d.P.): Marcel Rath, Projektmanager Forschungsgrundlagen

Auftragnehmer / Autor(en)

Atrineo AG – Emilie Kärcher, Christoph Ullrich

Reihenhinweis

Dieses Management Summary ist Teil der vierteiligen TraFoNetz-Publikationsreihe „Markteintritt in Zukunftsmärkte“:

- Markteintrittshandbuch Zukunftsmarkt Medizintechnik
- Markteintrittshandbuch Zukunftsmarkt Umwelttechnik
- Markteintrittshandbuch Zukunftsmarkt Luft- & Raumfahrt
- Markteintrittshandbuch Zukunftsmarkt Verteidigung

Förderhinweis

Gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Stand

Nordschwarzwald, Oktober 2025

Urheberrecht

© 2025 WFG NSW.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

