

# Wehrtechnik-Kompass 2025

WTK25

Attendorf

März 2025

0004614

Arthur Süß



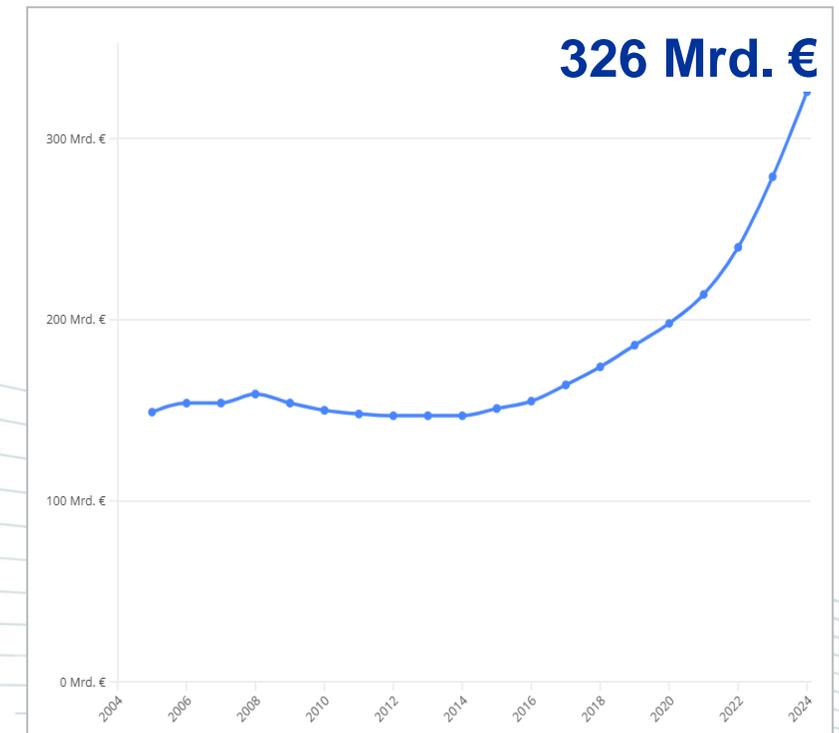
# Wehrtechnik-Kompass

## Ausgangssituation / Motivation

### Relevanz und Chancen im Defence-Sektor

- Zunehmende sicherheitspolitische Unsicherheiten durch Konfliktlagen und Spannungsfelder
  - Wachsender Markt und steigende Verteidigungsausgaben
    - EU-Mitgliedsstaaten 2024: 326 Mrd. €  
→ Erwarteter Anstieg in Höhe von 100 Mrd. bis 2027
    - Deutschland 2024: 52 Mrd. € (zzgl. 26 Mrd. aus Sondervermögen und weiteren Haushalten)  
→ Erwarteter Anstieg des regulären Etats auf über 80 Mrd. im Jahr 2028
  - Wehrtechnik umfasst eine Vielfalt an Teilbereichen und technologischen Innovationen
  - Hohe Komplexität durch Exportkontrollen und Regularien (ITAR, NATO-Standards)
  - Die Wehrtechnik bietet Unternehmen vielversprechende Chancen für bestehende und neue Produkte sowie Dienstleistungen. Gleichzeitig erfordert der Markteintritt fundiertes Branchenwissen und ein tiefgehendes Verständnis regulatorischer und technischer Rahmenbedingungen.
- Wer die komplexen Marktstrukturen und Regularien frühzeitig versteht, kann die Potenziale der Wehrtechnik gezielt nutzen und sich langfristig erfolgreich positionieren

**30 % mehr** Verteidigungsausgaben der EU-Mitgliedstaaten zwischen 2021 und 2024, Tendenz steigend

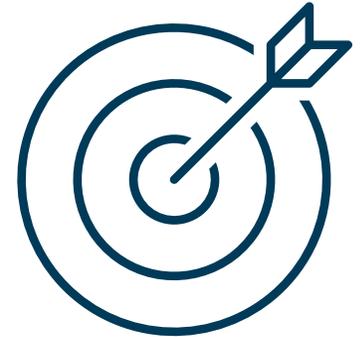


# Wehrtechnik-Kompass

## Zielsetzung

### Projektziele

- **Aufbau einer aktuellen Informationsbasis**
  - Kontinuierliche Sammlung und Auswertung aller relevanten Daten zu Regularien, Markt- und Benchmarkthemen im Verteidigungsbereich
- **Effizienzsteigerung im Wissensmanagement**
  - Gemeinsamer Datenpool und regelmäßiger Austausch reduzieren den individuellen Rechercheaufwand und sichern die Datenqualität
- **Frühzeitiges Erkennen technischer Trends**
  - Identifikation neuer Technologien, Werkstoffe und Fertigungsverfahren, um Innovationen früh zu bewerten und zu nutzen
- **Stärkung des Netzwerks**
  - Aufbau einer kooperativen Plattform zwischen Unternehmen, die den Dialog und Know-how-Transfer fördert
- **Unterstützung strategischer Entscheidungen**
  - Bessere Planbarkeit und Risikominimierung durch fundierte Insights zu Beschaffungsprogrammen, Technologien und Vorgaben



# Wehrtechnik-Kompass

## Projektumfang und Mehrwert für die Teilnehmer



### Aufbau einer aktuellen Datenbasis

- Erhebung & digitale Aufbereitung von Informationen
- Fokus: Regulatorik, Produkte, Werkstoffe, Technologien, Unternehmen
- Fachliche Einordnung durch Trendanalysen



### Stetige Aktualisierung & Erweiterung

- Projekt mit Langzeit-Charakter
- Kontinuierlicher Ausbau der Inhalte
- Regelmäßige Updates für hohe Relevanz



### Wissenstransfer & Netzwerkaufbau

- Gemeinsame Projekttreffen & Fachdiskussionen
- Fokus auf Themen mit hoher Relevanz für die Branche
- Aufbau & Pflege eines Netzwerks

## Ihr Mehrwert auf einen Blick



- Zugang zur Branche Wehrtechnik
- Aufbau von Branchen-Knowhow
- Nutzung einer hochwertigen Datenbasis
- Effizienter Wissenstransfer & Fachaustausch
- Netzwerk-Aufbau und Erweiterung
- Innovationsförderung und Risikominimierung
- Aufteilung der Projektkosten

**Strategische Grundlage für Ihre Positionierung in der Wehrtechnik – datenbasiert, vernetzt & zukunftsorientiert**

# Wehrtechnik-Kompass

## Leitfragen

Welche gesetzlichen Vorgaben, Normen und Exportkontrollen beeinflussen Entwicklung, Produktion und Vertrieb in der Wehrtechnik?

Wie entwickeln sich die Verteidigungsbudgets, und welche Marktchancen ergeben sich daraus?

Welche Marktchancen und Beschaffungsprogramme sind für Einsteiger in der Branche relevant?

Welche Technologien und Trends prägen die wehrtechnische Industrie, und wo liegt unser Potenzial?

Wie gestalten sich die Strategien der großen Akteure, und welche Auswirkungen haben sie auf Marktstrukturen und Wettbewerb?

Welche Anforderungen und Herausforderungen bestehen in der Lieferkette, insbesondere für Zulieferer und neue Marktteilnehmer?

Welche speziellen Risiken oder Herausforderungen müssen frühzeitig berücksichtigt werden?

Welche speziellen Qualitätsstandards, Prüfverfahren und Zertifizierungen sind für militärische Produkte unerlässlich?

**Wie können wir als neuer Akteur erfolgreich in die Wehrtechnik-Branche eintreten und die spezifischen Markt-, Technologie- und Gesetzesanforderungen meistern?**

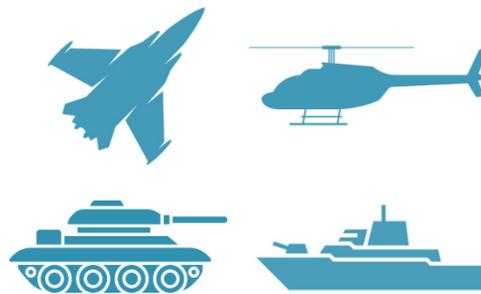
# Wehrtechnik-Kompass

## Themenübersicht Pilotprojekt



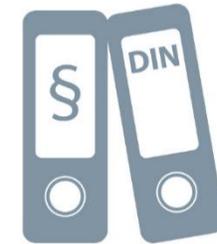
### Markt, Akteure und Strategien

- Markt- und Budgetentwicklung
- Strategien der großen Akteure
- Lieferantenstruktur
- Aktuelle Trends und Entwicklungen



### Branchen, Produkte und Technik

- Branchen und Produkte in der Wehrtechnik
- Werkstoffe und Verfahren
- Fügetechnologien
- Oberflächen
- Qualitätsanforderungen



### Gesetzgebung und Normen

- Gesetzliche Vorgaben allgemein
- Normen für militärische Produkte
- Lieferantenbedingungen

# Wehrtechnik-Kompass

## Branchensegmente

### Landgestützte Systeme



- Fahrzeuge
- Panzer
- Artillerie
- ...

### Luft- und Raumfahrt



- Kampfflugzeuge
- Drohnen
- Satelliten
- ...

### Maritime Systeme



- U-Boote
- Fregatten
- Minenabwehr
- ...

### Elektronik und Kommunikation



- Sensorik
- Simulation
- Cybersicherheit
- ...

### Energie und Antrieb



- Hybrid
- Wasserstoff
- Elektrische Systeme
- ...

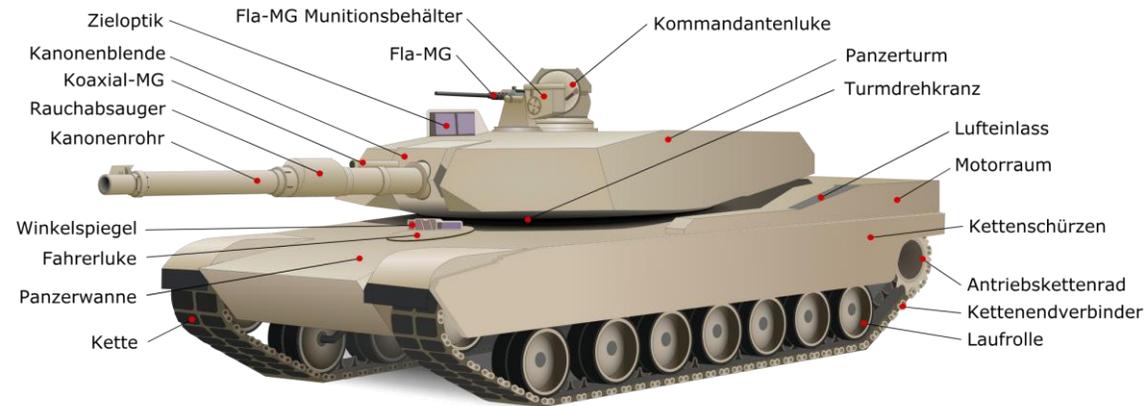
# Wehrtechnik-Kompass

## Landgestützte Systeme – Baugruppen & Technologien

### Landgestützte Systeme



- Fahrzeuge
- Panzer
- Artillerie
- ...



#### Werkstoffe

Panzerstähle, Verbundwerkstoffe, Magnesium, Aluminium, Titan

#### Fertigung

Gießen, Schmieden, Walzen, Biegen, Zerspanen, CNC-Bearbeitung

#### Fügetechnologien

Schweißen, mechanisches Fügen, Kleben

#### Oberflächentechnologien

Keramisch und polymerbasiert, Zink und Aluminium, div. Beschichtungen



JWT



Rolls Royce & MTU



Rheinmetall

# Wehrtechnik-Kompass

## Organisatorisches und Zeitplanung

### Projektrahmen

- Projektbeginn: Mai 2025
- Projektlaufzeit: Dezember 2025
- Projektkosten: EUR 6.900

#### Anmerkungen:

Im Rahmen des Projektes gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Automotive Center Südwestfalen GmbH sowie ggfs. zusätzliche Projektvereinbarungen.

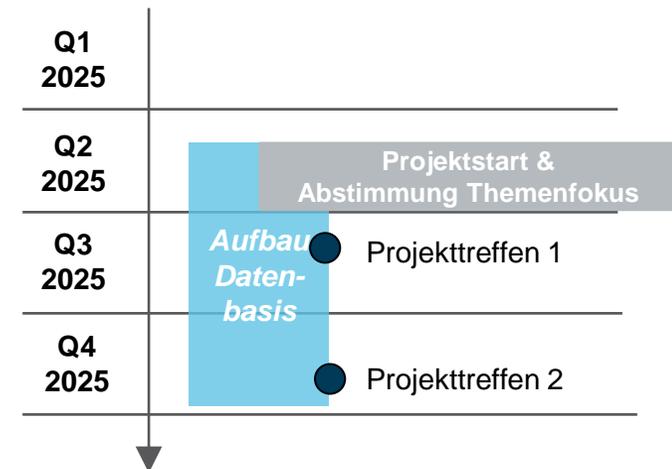
Die Projektkosten sind jährlich im Voraus zu entrichten; Reisekosten sind nicht inkludiert.

Unternehmensspezifische Projekterweiterungen und individuelle Analysen sind möglich.

Eine Mindestteilnehmerzahl ist für das Projekt vorgesehen

Eine Teilnahme ist auch nach Projektbeginn durch Entrichtung der vollständigen Projektkosten möglich.

### Zeitplan



**Vielen Dank.**

***Ansprechpartner***



**B.Sc. Arthur Süß**  
Projektingenieur CAE

T +49 2722 9784-538

E [a.suess@acs-innovations.de](mailto:a.suess@acs-innovations.de)



**M.Sc. Patrick Giurgiu**  
Projektingenieur F&E

T +49 2722 9784-545

E [p.giurgiu@acs-innovations.de](mailto:p.giurgiu@acs-innovations.de)

Gute Ideen. Leicht gemacht.

