

Wehrtechnik-Kompass (WTK 26)

Positionierung in der Wehrtechnik – datenbasiert, vernetzt und zukunftsorientiert

Attendorn

29.01.2026

0004741

öffentliches Dokument

Inhalt

- 1 Ausgangslage
- 2 Zielsetzung
- 3 Projektinhalte
- 4 Organisation



1 Ausgangslage

Sicherheitspolitischer Kontext

Sicherheitslage, Programme und Beschaffung

- Der Krieg in der Ukraine und weitere Konflikte zeigen: Verteidigungsstrukturen und Lieferketten sind verwundbar, Abhängigkeiten groß – die Bedrohungslage ist real
- **Europa richtet seine Verteidigungs- und Sicherheitsstrukturen neu aus:**
Auf NATO-, EU- und nationaler Ebene werden neue Verteidigungsstrategien mit konkreten Fähigkeitszielen beschlossen
 - NATO hat 2025 ein neues Ziel verabschiedet:
Bis 2035 sollen die Mitgliedstaaten 5 % des BIP für Verteidigungs- und sicherheitsrelevante Ausgaben bereitstellen
 - Deutschland plant, die Verteidigungsausgaben von rund 62 Mrd. € (2025) auf über 150 Mrd. € jährlich bis 2029 zu steigern
- Ein großer Teil der zusätzlichen Mittel fließt in Materialbeschaffung, Modernisierung der Bundeswehr und den industriellen Fähigkeitsaufbau – mit erheblichen Marktchancen entlang der gesamten Wertschöpfungsketten



1 Ausgangslage

Marktsituation

Wehrtechnik als anspruchsvoller Zukunftsmarkt

- Die Verteidigungsindustrie umfasst ein breites Spektrum an Systemen, Komponenten und Technologien
- Die Akteurs- und Beschaffungsstrukturen sind vielschichtig: Wenige große Systemhäuser und 1st-Tier-Lieferanten, zahlreiche spezialisierte Zulieferer sowie staatliche Beschaffungsstellen prägen den Markt
- Exportkontrollen, internationale Regelwerke wie ITAR, NATO-Standards und nationale Regularien machen den Markt zusätzlich komplex und stellen hohe Anforderungen an Organisation, Prozesse und Compliance
- Für Industrieunternehmen entstehen dennoch attraktive Chancen, bestehende Produkte weiterzuentwickeln, neue Lösungen zu platzieren und zusätzliche Dienstleistungen anzubieten.
- Ein erfolgreicher Markteintritt setzt gezieltes Branchenwissen und ein **fundiertes Verständnis** der technischen und regulatorischen Rahmenbedingungen voraus.



1 Ausgangslage

Fragestellungen

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

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?

2 Zielsetzung

Projektumfang

Orientierung und Positionierungsgrundlage in der Wehrtechnikbranche



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 Wehrtechnikbranche
- Aufbau von Branchen-Knowhow
- Nutzung einer hochwertigen Datenbasis
- Wissenstransfer und Fachaustausch
- Netzwerk-Aufbau und -Erweiterung
- Innovationsförderung
- Aufteilung der Projektkosten

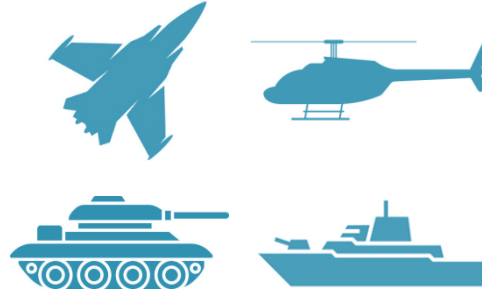
3 Projektinhalte

Themenfelder im Fokus



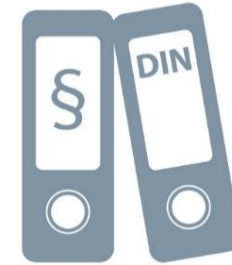
Markt, Akteure und Strategien

- Markt- und Budgetentwicklung
- Bedarfe & Bedarfslücken
- Strategien der großen Akteure
- Lieferantenstruktur & Fertigungstiefe
- Aktuelle Trends und Entwicklungen
- Marktzugang



Branchen, Produkte und Technik

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



Gesetzgebung und Normen

- Allgemeine gesetzliche Vorgaben
- Normen für militärische Produkte
- Lieferantenbedingungen
- Anforderungen der Bundeswehr



3 Projektinhalte

Weiterer Handlungsbedarf

Stand WTK 25

- Orientierung im Defence-Markt und zu zentralen Programmen
- Betrachtung der Domänen Land, Luft, See sowie Querschnittsthemen (z. B. Munition)
- Grundverständnis von Marktstrukturen, Akteurlandschaft und Beschaffungswegen
- Erste Einordnung von Chancen und Risiken für Zulieferer
- Basiswissen zu regulatorischen Rahmenbedingungen (Export, Normen, Vorgaben)



Vertiefung in WTK 26

- Aktualisierung der Informationen in einem hochdynamischen Marktumfeld
- Vertiefte Analyse von Wertschöpfungsketten bis auf Baugruppen- und Bauteilebene
- Identifikation konkreter Einstiegspunkte in Systeme und Baugruppen sowie der dazugehörigen technischen Anforderungen für Zulieferer
- Aufbau und aktive Pflege eines belastbaren Netzwerks
- Erhöhung der Sichtbarkeit als potenzieller Defence-Partner in einem umkämpften Markt



3 Projektinhalte

Module

WTK 26 – Basis

- Erweiterung und Aktualisierung bisheriger Recherchen
- Verbandszugang DWT und Vernetzung
- Messebesuche und Berichterstattung durch das acs
- Ausbau des Netzwerks

➤ Orientierung, Netzwerk und Entscheidungsgrundlage

Zusatzmodul Arbeitsgruppen (nach Absprache)

- Fachlichen Vertiefung in ausgewählten Themenfeldern
 - Analyse von Anforderungen
 - Bewertung industrieller Machbarkeit
 - Physische Workshops
- Vorbereitung auf künftige Kooperationen und Zuliefererfähigkeiten

Zusatzmodul Messeauftritt (in Kooperation mit GWS)

- Gemeinschaftsstand auf der European Defence Expo (EUDEX) 2026
 - Positionierung und Netzwerkbildung
 - Präsentation eigener Kompetenzen und Technologien
- Steigerung der Sichtbarkeit und Positionierung als Konsortium

4 Organisation

Zeitplan 2026



Vorschläge für Messen, Konferenzen und Fachtagungen¹

	Düsseldorf, 23.-25. Februar 2026 Leitmessen für Sicherheit und Verteidigung
	Düsseldorf, 24.-26. März 2026 Unbemannte Systeme (UAVs, UGVs), Robotik, autonome Technologien
	Berlin, 10.-14. Juni 2026 Internationale, bedeutendste Fachmesse für Luft- und Raumfahrtindustrie
	Paris, 15.-19. Juni 2026 Größte internationale Messe für Land- und Air-Land-Verteidigung und Sicherheit
	Essen, 22.-25. September 2026² Internationale Fachmesse für Sicherheits- und Verteidigungsinnovationen

¹Für das Projektjahr 2026 sind 3 Besuche durch das acs geplant.
²Für interessierte Unternehmen wird auf der EUDEX ein Gemeinschaftsstand geplant (im Basis-Projekt nicht inkludiert).

4 Organisation

Projektrahmen

Organisation

- Projektbeginn: Q1/2026
- Projektlaufzeit: 1 Jahr
- Projektkosten: 7.500 EUR (Basis)

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.



Gemeinschaftsprojekte im acs

Erfolgreiche Umsetzung für teilnehmende Unternehmen

Bisherige Projekte

- Das acs bearbeitet Gemeinschaftsprojekte seit **über 10 Jahren**
- Themenfelder: Werkstoffe, Technologien und Bauteildesign
- Bereits **über 50 Gemeinschaftsprojekte** wurden erfolgreich abgeschlossen
- Bisher **mehr als 200 teilnehmende Unternehmen**, darunter:
 - OEM
 - Zulieferer (TIER1, TIER2,...)
 - Materialhersteller und Unternehmen aus der Oberflächentechnik
 - Anlagenhersteller und Werkzeugbauer
 - Unternehmen aus der Verbindungstechnik
 - Institute und Hochschulen
- Teilnehmende Unternehmen profitieren von:
 - minimalem Eigenaufwand
 - geteilten Projektkosten
 - vollumfänglichen Ergebnisse





Christoph Stötzel
Leiter Vertrieb und Technikum
T +49 2722 9784-518
E c.stoetzel@acs-innovations.de



B.Sc. Arthur Süß
Projektingenieur CAE
T +49 2722 9784-538
E a.suess@acs-innovations.de