



DEFENCE – der relevante Markt für die Industrie

DEFENCE ist ein hochinteressanter Markt für Industrieunternehmen, die über Dual-Use Technologie oder über Know-How und Voraussetzungen verfügen, um als Zulieferer für die OEM der Defence Industrie und relevante Start-Ups zu fungieren. Viele Unternehmen interessieren sich für diese Transformation, jedoch ist ein Einstieg nicht trivial, sofern man die Branche bisher nicht kannte.

Die Fachkonferenz: DEFENCE der IHK Coburg (Lead) Oberfranken, Mittelfranken und Nürnberg, hat 250 Teilnehmer am 23.09.2026, genau zu dieser Thematik, in Coburg begrüßt. Es wurden eine perfekte Organisation hingelegt und TOP Speaker zusammengebracht. Mit dabei waren u.a.: Ingo Lange (Direktor des Institutes für Risikoanalysen und Internationale Sicherheit), Matthias Puschnig (Strategischer Berater der Rüstungsindustrie und ehem. Mitglied des Ukraine Stabs der Bundesregierung), Sandro Kirchner (Staatssekretär im Bay. Staatsministerium), Nadja Ohl (Oberregierungsrätin des Bundesamtes für Ausrüstung, Informations-technik und Nutzung der BW), Götz Witzel (Senior Advisor der WIMCOM GmbH), um nur einige zu nennen.

Im Ergebnis:

- **Enormes Wachstum:** Die Branche wächst. Allein der Etat der BW von ca. 13 Mrd. € im Jahr 2024 auf 120 Mrd. € im Jahr 2030. Hinzukommen Infrastruktur- und Sonderbudgets in entsprechender Größenordnung.
- **Enormer Bedarf:** Der Ukraine Konflikt impliziert einen hohen Bedarf an neuer Technologie und Material und stellt ein weiteres relevantes Budget dar.

- **Unabhängigkeit:** Das zunehmende Interesse an „Unabhängigkeit der Technologien“ von den USA sorgt dafür, dass der heimische Markt mehr in den Fokus rückt, ebenso das chinesische Technologien zunehmend weniger Verwendung finden.
- **Industrieunternehmen:** Sollten sich mit einer klaren PRO- DEFENCE Strategie positionieren. Ein wenig „mitmachen“ ist hier nicht der erfolgversprechende Ansatz. Das betrifft die Kultur vom Management bis zu den Mitarbeitenden. Commitment und Visibilität auf diesem Gebiet sind erfolgskritische Voraussetzungen.
- **Hohe Ziele und Stückzahlen:** Die Vielseitigkeit des Bedarfes über alle Materialanforderungen sowie die daraus resultierenden Stückzahlen, ergeben in Summe einen Markt, indem ambitionierte Industrieunternehmen in der Lage sein müssen, technologisch führende Rollen einzunehmen und hohe Stückzahlen zu produzieren.
- **Support:** Länder wie Bayern u.a. unterstützen diese Entwicklungen mit Fördermitteln und technologischen Plattformen, wie Hightech Agenda Bayer oder BAVARIA ONE, zum Aufbau von Netzwerken.
- **The Way to Go:** Unternehmen, die diese Transformation bereits vor einigen Jahren begonnen haben, konnten ihr Portfolio derart verändern, dass der überwiegende Umsatz heute aus DEFENCE resultiert.
- **Netzwerke:** Zudem haben Industrieunternehmen eigene Netzwerke, wie PARTNERS for DEFENCE gegründet, um Synergien zu erzielen und ein breiteres Portfolio an die OEM oder Endkunden anzubieten.
- **Die Bundeswehr:** Als der größte Abnehmer in Deutschland ist die BW zwar gehalten, nach öffentlich-rechtlichen Kriterien auszuschreiben, bietet jedoch eine große Abnahme- und Zahlungssicherheit sowie eine klare Übersicht über die relevanten Beschaffungswege und Bedarfsdecker, -träger und Nutzer. Für Unternehmen, die Innovationen für die BW entwickeln, gibt es das Innovationszentrum der BW in Erding. Alle Informationen sind im Netz verfügbar.
- **Beratungsunternehmen:** WIMCOM und Andere, sind zudem in der Lage, sowohl strategisch als auch im Rahmen ihrer Netzwerke zu unterstützen, damit der Einstieg und der Kontakt zu den Abnehmern gelingen.

Ein hoch spannender Markt, für qualifizierte und ambitionierte Industrieunternehmen. Wenn Sie interessiert sind und ergänzende Informationen aus dem Kontext der Veranstaltung zu einem möglichen Einstieg in DEFENCE wissen wollen, sprechen Sie mich gerne an.