

# Milliarden für Sicherheit – Chancen für den Mittelstand

Wer vom historischen Aufwuchs der Verteidigungsausgaben profitiert



# Inhaltsverzeichnis

|                                                                                                 |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Executive Summary                                                                               | 5         |
| <b>1 Makroökonomische Einordnung</b>                                                            | <b>8</b>  |
| 1.1 Ausgangslage im Sommer 2026: Zeitenwende 2.0                                                | 8         |
| 1.2 Rolle der Verteidigungsindustrie für Wachstum und Beschäftigung                             | 8         |
| <b>2 Marktvolumen Verteidigung</b>                                                              | <b>10</b> |
| 2.1 Entwicklung der Verteidigungs- und Sicherheitsausgaben: Relevanz für Unternehmensstrategien | 10        |
| 2.2 Aktuelles und projiziertes Marktvolumen im In- und Ausland                                  | 11        |
| 2.2.1 Heutiges Marktvolumen: Vom Budget zum adressierbaren Umsatz                               | 11        |
| 2.2.2 Ausblick bis 2030                                                                         | 12        |
| 2.2.3 Exportchancen und internationale Positionierung                                           | 14        |
| 2.3 Europäische Einbettung: NATO-Vergleich und EU-Instrumente                                   | 15        |
| <b>3 Struktur der deutschen Verteidigungsindustrie</b>                                          | <b>16</b> |
| 3.1 Gesamtbild: Größe, Beschäftigung, Export und regionale Cluster                              | 16        |
| 3.2 Marktstruktur und Wettbewerb                                                                | 18        |
| 3.3 Technologische Segmente und der Wandel zu Software-defined Defence                          | 19        |
| 3.4 Wertschöpfungsarchitektur: Vom Systemhaus zum Tier-2-Mittelstand                            | 20        |
| 3.5 Eigentums- und Konzernstrukturen: Souveränität, Kapitalmarkt und europäische Integration    | 20        |

|          |                                                                     |           |
|----------|---------------------------------------------------------------------|-----------|
| 3.6      | Staatliche Steuerung und industriepolitischer Rahmen                | 21        |
| 3.7      | Markteintrittsbarrieren und das Mittelstands-Paradoxon              | 21        |
| 3.8      | Strukturbruch im Gange: Defence-Tech, Start-ups und Venture Capital | 22        |
| <b>4</b> | <b>Infrastrukturwirkungen und Spillover-Effekte</b>                 | <b>25</b> |
| 4.1      | Verteidigungsnahe und duale Infrastruktur                           | 25        |
| 4.2      | Verkehr: Schiene, Straße, Seehäfen, Flughäfen                       | 25        |
| 4.3      | Logistik: Deutschland als Drehscheibe der NATO                      | 26        |
| 4.4      | Energieversorgung und „grüne“ Kasernen                              | 27        |
| 4.5      | Digitale Netze und Cyberinfrastruktur                               | 27        |
| 4.6      | Schutz kritischer Infrastruktur: die Kehrseite der Dual-Use-Logik   | 28        |
| 4.7      | Finanzierungsmodelle: PPP, Betreiberlösungen und neue Mischformen   | 28        |
| <b>5</b> | <b>Fazit: Ein außergewöhnliches Gelegenheitsfenster</b>             | <b>30</b> |
|          | Unsere Services                                                     | 31        |
|          | Kontakt & Ansprechpartner                                           | 32        |
|          | Abkürzungsverzeichnis                                               | 33        |
|          | Glossar                                                             | 35        |
|          | Literatur- und Quellenverzeichnis                                   | 38        |
|          | Impressum                                                           | 40        |
|          | Disclaimer                                                          | 40        |

# Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

|                                                                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Abbildung 1:</b><br>Verteidigungsausgaben 2025 bis 2030, insgesamt<br>und unternehmenswirksam                      | 5  |
| <b>Abbildung 2:</b><br>Wichtige deutsche Rüstungsstandorte                                                            | 17 |
| <b>Tabelle 1:</b><br>Unternehmenswirksames Nachfragevolumen 2026<br>mit Veränderung gegenüber 2025                    | 11 |
| <b>Tabelle 2:</b><br>Fortschreibung der Verteidigungsausgaben und des<br>unternehmenswirksamen Volumens 2027 bis 2030 | 13 |
| <b>Tabelle 3:</b><br>Backlog-Reichweite und Book-to-Bill der gelisteten<br>deutschen Primes 2025                      | 14 |
| <b>Tabelle 4:</b><br>Wettbewerbsposition Deutschlands nach<br>Verteidigungsdomänen                                    | 18 |
| <b>Tabelle 5:</b><br>Kennzahlen führender deutscher Verteidigungs-<br>unternehmen                                     | 19 |
| <b>Tabelle 6:</b><br>Ausgewählte deutsche Defence-Tech-Unternehmen                                                    | 22 |
| <b>Tabelle 7:</b><br>Engpässe und Marktchancen in der militärischen<br>Logistik                                       | 26 |
| <b>Tabelle 8:</b><br>Begünstigte Sektoren und Finanzierungsquellen<br>nach Infrastrukturdomänen                       | 29 |

# Milliarden für Sicherheit – Chancen für den Mittelstand

Wer vom historischen Aufwuchs der Verteidigungsausgaben profitiert

## Executive Summary

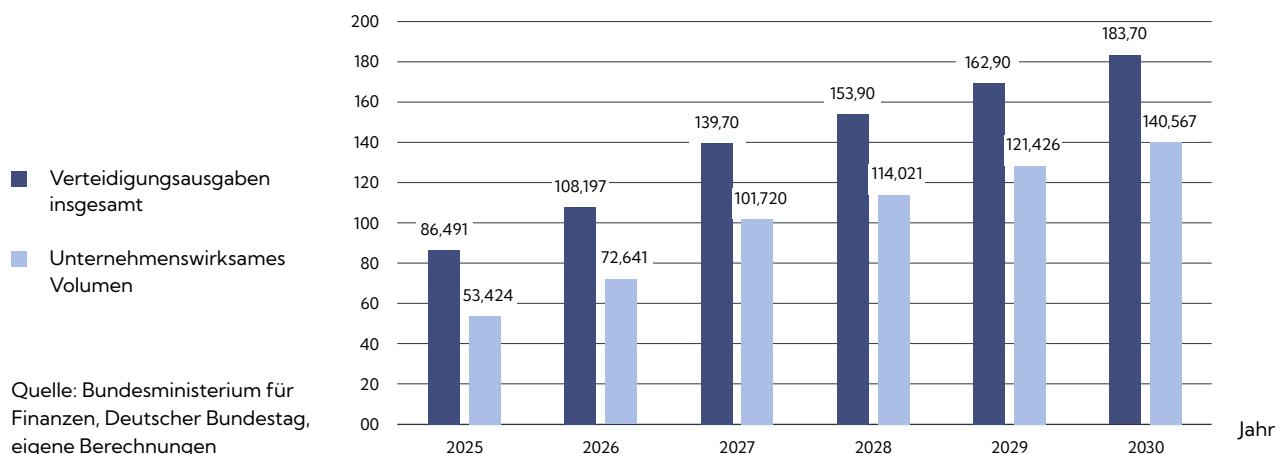
Deutschland hat seine Verteidigungsausgaben binnen weniger Jahre auf einen der weltweit größten Wehretats gehoben, und mit der sogenannten Bereichsausnahme von der Schuldenbremse ist dieser Aufwuchs institutionell abgesichert. Für Unternehmen wird Verteidigung damit vom Nischenmarkt zu einem strukturellen Wachstumsfeld. Dies passiert in einer Phase, in der klassische Industriebranchen u.a. wegen des neuen China-Schocks unter Druck stehen.

Der größte Teil des Verteidigungsbudgets ist unternehmensrelevant. Von den für 2026 beschlossenen 108,2 Mrd. Euro erreichen rund zwei Drittel als Beschaffungsmaßnahmen, Instandhaltung, Betreiberleistungen oder Bauinvestitionen tatsächlich Unternehmen. Der Rest wird für Personal, interne Verrechnung und Beiträge an Bündnispartner ausgegeben. Positiv ist zudem, dass der unternehmenswirksame Teil deutlich schneller wächst als der Etat insgesamt, weil der Zuwachs fast vollständig in die Beschaffung fließt, während die Personalausgaben unterproportional steigen sollen.

Abbildung 1:

## Verteidigungsausgaben 2025 bis 2030, insgesamt und unternehmenswirksam

Volumen (Mrd. €)



Für die Jahre bis 2030 ist der Pfad in den Eckwerten gelegt. Der Finanzplan führt den Verteidigungsetat bis 2030 auf rund 180 Mrd. Euro, und der unternehmenswirksame Anteil steigt dabei weiter. Ob die Mittel ins europäische Ausland oder die USA abfließen, entscheidet nicht mehr nur der Haushaltsgesetzgeber, sondern die Lieferfähigkeit der deutschen Verteidigungsindustrie.

Genau dort liegt der Engpass. Die Auftragsbestände der börsennotierten Systemhäuser für Verteidigungsgüter entsprechen einem Vielfachen ihres Jahresumsatzes, begrenzt durch Lieferschwierigkeiten bei Vorprodukten, Fachkräftemangel und mehrjährige Zertifizierungs- und Qualifizierungszyklen. Das kommende Jahrzehnt ist für den Rüstungssektor ein Nachfragefenster mit Kapazitätsknappheit.

Darin liegt eine Chance für den Mittelstand. Denn die Systemhäuser reichen Schätzungen zufolge bis zu 80 Prozent ihres Auftragsvolumens an Zulieferer weiter, während zum Beispiel mittelständische Maschinenbauer erst rund 5 Prozent ihres Umsatzes mit Verteidigung erzielen. Besonders attraktiv ist der Einstieg bei den kleineren, dynamisch wachsenden Titeln für Transport-, Charter- und Betreiberleistungen sowie in der Instandhaltung. Zertifizierung, Geheimschutz, Finanzierung und die vertikale Integration der sogenannten Primes (also Original Equipment Manufacturer (OEMs), Systemhäuser) können das Wachstum jedoch bremsen.

Das größte Marktvolumen bleibt bei Plattformen wie Panzern, Fregatten und Kampfflugzeugen sowie bei Munition und Infrastruktur, während die höchsten Wachstumsraten bei Elektronik, Sensorik, Software und kostengünstiger Serienfertigung entstehen. Ein zweiter Markt liegt in der dual nutzbaren Infrastruktur, in der Logistik und dem Schutz kritischer Infrastruktur.

Gesamtwirtschaftlich wird der Ausgabeneffekt spürbar sein, sollte aber nicht überschätzt werden. Der IWF beziffert den Multiplikator von Verteidigungsausgaben im Mittel auf rund 1. Das bedeutet, dass jeder zusätzlich ausgegebene Euro für Verteidigung das Bruttoinlandsprodukt um genau einen Euro erhöht.

Der Effekt der Verteidigungsausgaben könnte allerdings höher ausfallen, wenn unterausgelastete Kapazitäten der Automobil- und Zulieferindustrie tatsächlich in verteidigungsrelevante Anwendungen überführt werden und ein größerer Anteil als bislang geplant in Forschung und Entwicklung fließt.

# 1 Makroökonomische Einordnung

## 1.1 Ausgangslage im Sommer 2026: Zeitenwende 2.0

Europa und große Teile der Welt befinden sich heute in einer sicherheits- und geopolitisch fundamental veränderten Lage. Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine dauert bereits mehr als vier Jahre, ohne dass ein Ende des Konfliktes absehbar wäre. Parallel hat sich der Konflikt im Nahen Osten deutlich zugespitzt: Ende Februar 2026 haben die USA und Israel den Iran militärisch angegriffen. Ob hier in den nächsten Monaten eine nachhaltige Beruhigung der Lage eintreten wird, ist zum jetzigen Zeitpunkt (August 2026) vollkommen unklar.

Angesichts dieser Entwicklungen hat die Bundesregierung zu Beginn ihrer Amtszeit – gestützt auf die Anfang 2025 eingeleitete Reform der Schuldenregeln – zusätzliche Mittel bereitgestellt, um die Verteidigungs- und Sicherheitsausgaben deutlich über die ersten Maßnahmen der Jahre 2022 bis 2024 hinaus zu erhöhen. Verteidigung wird jetzt als strukturelle Daueraufgabe verstanden.

Durch die verfassungsrechtlich abgesicherte Möglichkeit, sicherheits- und verteidigungspolitische Mehrausgaben oberhalb von 1 Prozent des BIP kreditfinanziert außerhalb der regulären Schuldenbremse zu verbuchen, ist ein qualitativ neuer Finanzierungsrahmen entstanden. Politische Widerstände gegen diese Ausgaben sinken dadurch, da die Verteidigungs- und Sicherheitsausgaben nicht mehr unmittelbar mit anderen Ausgaben des Bundeshaushalts im Wettbewerb stehen. Volkswirtschaftlich besteht die Erwartung, dass diese Ausgaben in den nächsten Jahren als eigenständiger Nachfrage- und Investitionsmotor wirken. Vor allem aber soll auf diesem Weg das Ziel erreicht werden, die Verteidigungsfähigkeit des Landes wiederherzustellen.

## 1.2 Rolle der Verteidigungsindustrie für Wachstum und Beschäftigung

Von der Historie her hat die Verteidigungsindustrie in den vergangenen Jahrzehnten für die deutsche Volkswirtschaft nur eine untergeordnete Rolle gespielt. Nach Angaben des Bundeswirtschaftsministeriums von Ende 2024 lag die Bruttowertschöpfung der Verteidigungsindustrie im Jahr 2022 bei knapp 31 Mrd. Euro, „versteckt“ in den Sektoren Fahrzeugbau, Elektronik, Schiffbau, Luft- und Raumfahrt sowie Waffen und Munition. Das entsprach 0,8 Prozent des BIP. Vor dem Hintergrund des deutlichen Aufwuchses bei den Verteidigungsausgaben dürfte dieser Anteil in den vergangenen Jahren signifikant gestiegen sein. Darauf deutet auch der massive Umsatzzuwachs hin, der von 2022 bis 2025 stattgefunden hat und sich bei Unternehmen wie beispielsweise Rheinmetall, Renk und Hensoldt im mittleren zweistelligen Bereich bewegt hat. Diese Entwicklung dürfte sich in den kommenden Jahren fortsetzen, so dass die Verteidigungsindustrie eine wachsende volkswirtschaftliche Rolle spielen wird. Dabei entfaltet sich die Wirkung auf Wachstum und Beschäftigung über mehrere Ebenen:

- **Direkte Nachfrage**

Höhere Verteidigungs- und Sicherheitsbudgets führen zu steigenden Aufträgen für Unternehmen der Rüstungs- und Sicherheitsindustrie – von Großprojekten der Bundeswehr über Investitionen in Cybersicherheit bis hin zu Fähigkeiten im Zivil- und Katastrophenschutz. Dies schlägt sich unmittelbar in Produktion und Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe und in bestimmten Dienstleistungssektoren nieder.

- **Indirekte Effekte entlang der Wertschöpfungsketten**

Die Verteidigungsindustrie ist stark vernetzt und bezieht Vorleistungen aus einer Vielzahl von Branchen, darunter Maschinenbau, Elektrotechnik, IT, Logistik und Bauwirtschaft. Hinzu kommen spezialisierte Technologiekompetenzen etwa in Elektronik und Sensorik. Jeder zusätzliche Euro verteidigungsbezogener Nachfrage hat daher positiven Rückwirkungen in den nachgelagerten Sektoren.

- **Induzierte Effekte**

Einkommen der Beschäftigten in Kernunternehmen und Zulieferern fließen in den Konsum und stützen dadurch Beschäftigung in Handel, Dienstleistungen und weiteren Konsumgüterbranchen.

- **Innovations- und Produktivitätseffekte**

Verteidigungsnahe Projekte sind häufig technologisch anspruchsvoll – etwa in den Bereichen Künstliche Intelligenz, Robotik, unbemannte Systeme, Sensorfusion, Cyber Security, neue Werkstoffe und Fertigungstechnologien. Durch Spillover-Effekte in zivile Anwendungen können sie langfristig die gesamtwirtschaftliche Produktivität und die technologische Wettbewerbsfähigkeit erhöhen.

Empirisch werden diese Effekte in der Summe durch den sogenannten Multiplikator der Verteidigungsausgaben erfasst. Der IWF hat in einer Querschnittsanalyse (Beobachtungen für 164 Länder seit 1946) ermittelt, dass der Multiplikator von Verteidigungsausgaben im Durchschnitt nahe bei 1 liegt, d.h., zusätzliche Verteidigungsausgaben von beispielsweise 100 Mrd. Euro erhöhen das BIP in der kurzen Frist auch um rund 100 Mrd. Euro.

Der tatsächliche Wert des Multiplikators unterscheidet sich von Land zu Land. Unterausgelastete Produktionskapazitäten erhöhen tendenziell den Wirkungsgrad höherer Verteidigungsausgaben. Angesichts der schon drei Jahre währenden Stagnation der deutschen Volkswirtschaft und insbesondere der tiefen Krise in der Automobil- und Zulieferindustrie sind hier unterausgelastete Produktionskapazitäten vorhanden, die etwa in dem Bereich klassischer Antriebstechnik in verteidigungsrelevante Anwendungen überführt werden können. Das gilt etwa für Landfahrzeuge, Antriebs- und Mobilitätslösungen für Streitkräfte oder bei sicherheitskritischen Elektronik- und Softwarekomponenten. Die Verteidigungsindustrie kann damit teilweise die Rolle eines Auffang- und Transformationskanals für industrielles Know-how und Beschäftigung übernehmen, ohne dass diese Rolle überschätzt werden sollte.

## 2 Marktvolumen Verteidigung

### 2.1 Entwicklung der Verteidigungs- und Sicherheitsausgaben: Relevanz für Unternehmensstrategien

In den vergangenen zwei Jahrzehnten haben sich die deutschen Verteidigungs- und Sicherheitsausgaben von einem strukturell niedrigen Niveau zu einem der weltweit größten Verteidigungsetats entwickelt. Über viele Jahre blieb Deutschland deutlich unter dem 2014 vereinbarten NATO-Ziel von 2 Prozent des BIP. Der Verteidigungs- etat war im internationalen Vergleich niedrig und wurde wiederholt zum Gegenstand allgemeiner Sparbemühungen. Mit der sicherheitspolitischen Zeitenwende und dem Beginn des Ukrainekriegs setzte ab 2022 ein deutliches Wachstum bei den Ausgaben ein.

Dieser Aufwuchspfad wurde und wird ermöglicht durch das Sondervermögen Bundeswehr von 100 Mrd. Euro aus dem Jahr 2022 sowie die 2025 erfolgte Einführung einer Bereichsausnahme für sicherheits- und verteidigungsbezogene Ausgaben im Rahmen der Schuldenbremse. Diese institutionellen Maßnahmen sehen konkret folgendes vor:

- Verteidigungs- und sicherheitsrelevante Ausgaben werden bis zu einem Sockel von 1 Prozent des nominalen BIP weiterhin vollständig innerhalb des regulären, der Schuldenbremse unterliegenden Haushalts finanziert.
- Oberhalb dieses Sockels werden Ausgaben für den definierten Bereich „Sicherheit und Verteidigung“ (dazu gehören Bundeswehr, Zivil- und Bevölkerungsschutz, Nachrichtendienste, IT-Sicherheit sowie Hilfen für völkerrechtswidrig angegriffene Staaten) aus dem Anwendungsbereich der Schuldenbremse ausgeklammert und können dauerhaft kreditfinanziert werden.
- Der Bundesrechnungshof weist ausdrücklich darauf hin, dass diese Kredite der Höhe nach nicht formal begrenzt sind, solange sie den Kriterien der Bereichsausnahme entsprechen.
- Bundesverteidigungsminister Boris Pistorius hat im Bundestag formuliert, die Bundeswehr müsse „bis 2029 kriegstüchtig“ sein. Nimmt man dies als Maßstab, dürften die Verteidigungsausgaben bis dahin steigen oder zumindest auf erhöhtem Niveau bleiben.

Für Unternehmen ergeben sich daraus unter anderem folgende Implikationen:

1. **Planungssicherheit der Nachfrage.** Der Verteidigungsbereich ist nicht mehr einem starren, schuldenbremsbedingten Budgetdeckel unterworfen. Auf Sicht eines Jahrzehnts ist damit zu rechnen, dass politische Zusagen für höhere Verteidigungsausgaben gute Realisierungschancen haben und nicht an der Schuldenbremse scheitern.
2. **Finanzierungsspielraum für Projekte mit langer Amortisation.** Großprojekte (Luftverteidigung, Panzerkooperationen, Flottenerneuerung, Cyber-Programme, Infrastruktur) lassen sich über mehrjährige Programmlinien verstetigen. Das senkt das Risiko für Unternehmen, die in Fertigungslinien, Qualifizierung, Forschung & Entwicklung (F&E) und Standorte investieren.

3. **Signalwirkung für die Kapitalmärkte.** Für Banken und Investoren ist der institutionell abgesicherte Aufwuchspfad ein Argument, Verteidigung als eigenen Sektor mit spezifischem Risiko-/Rendite-Profil zu behandeln und in diesem Bereich entsprechende Kreditlinien einzurichten.

## 2.2 Aktuelles und projiziertes Marktvolumen im In- und Ausland

### 2.2.1 Heutiges Marktvolumen: Vom Budget zum adressierbaren Umsatz

#### Wie viel der Verteidigungsausgaben erreicht die Unternehmen?

Für Verteidigung stehen 2026 in Deutschland insgesamt 108,2 Mrd. Euro zur Verfügung: 82,7 Mrd. Euro im Einzelplan 14 (Bundeshaushalt) und 25,5 Mrd. Euro aus dem Wirtschaftsplan des Sondervermögens Bundeswehr. Zum größten Teil erreicht diese Summe als Nachfrage die Privatwirtschaft. Konkret sind die Ausgabenposten unternehmenswirksam, denen eine Lieferung oder Leistung eines privatrechtlich organisierten Unternehmens gegenübersteht. Eine Auswertung auf Titlebene ergibt nach diesem Kriterium für das Jahr 2026 ein Volumen von 72,6 Mrd. Euro, rund 67 Prozent der Verteidigungsausgaben, nach 53,4 Mrd. Euro bzw. 62 Prozent im Vorjahr.

#### Unternehmenswirksames Nachfragevolumen 2026 mit Veränderung gegenüber 2025

Einzelplan 14, Regierungsentwurf 2026, und Wirtschaftsplan Sondervermögen Bundeswehr. Werte in Mio. Euro.

| Kapitel | Bezeichnung                                              | Ansatz 2026 | ggü. 2025 | Unternehmenswirksam 2026 | ggü. 2025 |
|---------|----------------------------------------------------------|-------------|-----------|--------------------------|-----------|
| 1401    | Verpflichtungen NATO/EU, internationale Einsätze         | 1.989,1     | +30,5 %   | 171,0                    | +3,6 %    |
| 1403    | Kommandobehörden und Truppen, Versorgung Soldaten        | 21.487,3    | +5,3 %    | 1.850,6                  | +15,7 %   |
| 1404    | Wehrforschung, Entwicklung und Erprobung                 | 1.580,5     | +33,0 %   | 1.434,9                  | +35,3 %   |
| 1405    | Militärische Beschaffungen                               | 22.374,4    | +171,4 %  | 22.374,4                 | +171,4 %  |
| 1406    | Materialerhaltung der Bundeswehr                         | 7.599,3     | +11,8 %   | 7.599,3                  | +11,8 %   |
| 1407    | Sonstiger Betrieb der Bundeswehr                         | 4.994,1     | +29,2 %   | 4.848,5                  | +29,4 %   |
| 1408    | Unterbringung                                            | 11.313,4    | +15,6 %   | 4.809,1                  | +14,3 %   |
| 1410    | Sonstige Bewilligungen                                   | 54,5        | +0,5 %    | 30,0                     | ±0,0 %    |
| 1411    | Zentral veranschlagte Verwaltungseinnahmen und -ausgaben | 1.993,2     | +2,9 %    | 26,4                     | -15,9 %   |
| 1412    | Bundesministerium                                        | 333,9       | +3,3 %    | 49,9                     | +14,1 %   |
| 1413    | Bundeswehrverwaltung, Universitäten, Militärseelsorge    | 8.665,6     | +7,7 %    | 3.936,8                  | +14,5 %   |

Fortsetzung der Tabelle auf der nächsten Seite →

Tabelle 1

→ Fortsetzung der Tabelle

| Kapitel | Bezeichnung                                       | Ansatz<br>2026   | ggü. 2025      | Unternehmens-<br>wirksam 2026 | ggü. 2025      |
|---------|---------------------------------------------------|------------------|----------------|-------------------------------|----------------|
| 1414    | Bundesamt für den<br>Militärischen Abschirmdienst | 302,1            | +15,2 %        | 0,0                           | –              |
|         | <b>Einzelplan 14<br/>insgesamt</b>                | <b>82.687,4</b>  | <b>+32,4 %</b> | <b>47.131,0</b>               | <b>+60,5 %</b> |
| 1491    | Sondervermögen<br>Bundeswehr (Nettoansatz)        | 25.509,8         | +6,0 %         | 25.509,8                      | +6,0 %         |
|         | <b>Verteidigungsausgaben<br/>insgesamt</b>        | <b>108.197,2</b> | <b>+25,1 %</b> | <b>72.640,8</b>               | <b>+36,0 %</b> |

Quelle: Bundeshaushalt 2026, Einzelplan 14, und Wirtschaftsplan Sondervermögen Bundeswehr; eigene Auswertung auf Titelebene.

Den Kern bilden die militärischen Beschaffungen mit 22,4 Mrd. Euro im Einzelplan und 25,5 Mrd. Euro aus dem Sondervermögen, dazu 1,4 Mrd. Euro Wehrforschung und Entwicklung. Ebenso vollständig unternehmenswirksam ist die Materialerhaltung mit 7,6 Mrd. Euro. Dazu gehören Aktivitäten wie Wartung, Instandsetzung und Ersatzteilversorgung, die breit über Zulieferer, Werften und Instandsetzungsbetriebe gestreut sind und daher mittelständischen Unternehmen besonders zugutekommen. Außerdem sind 4,1 Mrd. Euro für Betreibermodelle für Bekleidungswesen, Heeresinstandsetzung, Fuhrpark, Transportcharter und IT-Betrieb sowie 4,8 Mrd. Euro für Bau, Bewirtschaftung und Absicherung von Liegenschaften zu berücksichtigen.

Nicht unternehmenswirksam sind die Personalausgaben von 24,7 Mrd. Euro, die Mieten im Einheitlichen Liegenschaftsmanagement von 3,7 Mrd. Euro, die als Verrechnung zwischen Bund und Bundesanstalt für Immobilienaufgaben lediglich die staatliche Kasse wechseln, die Zuweisungen an die Autobahn GmbH und den Bedarfsplan Schiene von 1,8 Mrd. Euro, die Erstattungen an die Länderbauverwaltungen von 0,8 Mrd. Euro sowie rund 1,5 Mrd. Euro Beiträge an die NATO und die EU.

Der Einzelplan 14 wächst gegenüber 2025 um 32,4 Prozent, das darin enthaltene unternehmenswirksame Volumen jedoch um 60,5 Prozent. Das liegt daran, dass die Personalausgaben nur um 3,4 Prozent zulegen, während das Kapitel Militärische Beschaffungen um 171 Prozent auf 22,4 Mrd. Euro springt. Von 17,8 Mrd. Euro zusätzlicher Unternehmensnachfrage im Einzelplan entfallen 14,1 Mrd. Euro allein auf dieses Kapitel.

Für den Mittelstand ist das Bild differenzierter: Die Materialerhaltung wächst mit 11,8 Prozent deutlich unterdurchschnittlich und damit langsamer als das Großgerätgeschäft. Dynamisch sind dagegen die kleineren Betreiber- und Chartertitel: Vorhaltecharter für den Landtransport plus 152 Prozent, Telekommunikation und Satelliten plus 260 Prozent, Vorhaltecharter für Schiffe plus 537 Prozent. Dort entstehen besonders attraktive Einstiegsmöglichkeiten.

## 2.2.2 Ausblick bis 2030

Ausgangspunkt der Mittelfristperspektive ist der NATO-Gipfel von Den Haag 2025, bei dem die Bündnispartner vereinbart haben, ihre Verteidigungsausgaben bis spätestens 2035 auf 5 Prozent des BIP anzuheben – davon mindestens 3,5 Prozent für klassische Verteidigung und 1,5 Prozent für verteidigungs- und sicherheitsrelevante

Infrastruktur, Schutz vor Cyberangriffen und Resilienz. Nach derzeitiger Planung der Bundesregierung sollen die Verteidigungsausgaben bereits bis 2029 auf rund 3,5 Prozent des BIP steigen.

Diese Vereinbarungen sind in die Haushaltsplanungen der Bundesregierung eingeflossen. So sieht der Regierungsentwurf 2027 für den Einzelplan 14 einen Anstieg auf 109,7 Mrd. Euro vor, hinzu kommen 30 Mrd. Euro aus dem Sondervermögen. Der Finanzplan führt den Einzelplan 2028 auf 153,9, 2029 auf 169,9 und 2030 auf 183,7 Mrd. Euro (das 100 Mrd. Euro Sondervermögen soll bis dahin aufgebraucht sein und wird mit Null angesetzt). Überträgt man die Struktur der Jahre 2025 und 2026, ergibt sich ein unternehmenswirksames Volumen von rund 100 Mrd. Euro im Jahr 2027 und von rund 140 Mrd. Euro im Jahr 2030; der Anteil steigt von 67 Prozent in 2026 auf rund 77 Prozent in 2030 (siehe Tabelle).

Tabelle 2

**Fortschreibung der Verteidigungsausgaben und des unternehmenswirksamen Volumens 2027 bis 2030**

Regierungsentwurf (RegE.) 2027 vom 06.07.2026 und Finanzplan (Fpl.) bis 2030.  
Werte in Mio. Euro, gerundet.

|                                                   | 2025<br>(Ist) | 2026<br>(Ist)  | 2027<br>(RegE.) | 2028<br>(Fpl.) | 2029<br>(Fpl.) | 2030<br>(Fpl.) |
|---------------------------------------------------|---------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| Einzelplan 14                                     | 62.432        | 82.687         | 109.700         | 153.900        | 162.900        | 183.700        |
| Sondervermögen<br>Bundeswehr (netto)              | 24.060        | 25.510         | 30.000          | 0              | 0              | 0              |
| <b>Verteidigungsausgaben<br/>insgesamt</b>        | <b>86.491</b> | <b>108.197</b> | <b>139.700</b>  | <b>153.900</b> | <b>162.900</b> | <b>183.700</b> |
| Personalausgaben                                  | 23.888        | 24.711         | 26.193          | 27.503         | 28.603         | 29.747         |
| Übrige nicht<br>unternehmenswirksame<br>Ausgaben  | 9.179         | 10.846         | 11.787          | 12.376         | 12.871         | 13.386         |
| <b>Nicht<br/>unternehmenswirksam<br/>zusammen</b> | <b>33.067</b> | <b>35.556</b>  | <b>37.980</b>   | <b>39.879</b>  | <b>41.474</b>  | <b>43.133</b>  |
| <b>Unternehmenswirksames<br/>Volumen</b>          | <b>53.424</b> | <b>72.641</b>  | <b>101.720</b>  | <b>114.021</b> | <b>121.426</b> | <b>140.567</b> |
| <b>Anteil am Gesamtvolumen</b>                    | <b>61,8 %</b> | <b>67,1 %</b>  | <b>72,8 %</b>   | <b>74,1 %</b>  | <b>74,5 %</b>  | <b>76,5 %</b>  |

Ab 2027 liegen keine Titeldaten vor; die Aufteilung in unternehmenswirksame und nicht unternehmenswirksame Ausgaben ist für 2027 bis 2030 fortgeschrieben. Die Werte für 2028 bis 2030 sind Plafonds des Finanzplans ohne Kapitel- und Titelgliederung.

Quelle: Bundeshaushalt, Finanzplan des Bundes; eigene Berechnung.

Die Verpflichtungsermächtigungen des Einzelplans 14 belaufen sich 2026 auf 349,5 Mrd. Euro. Verpflichtungsermächtigungen sind die Erlaubnis, Verträge mit Zahlungswirkung in künftigen Jahren zu schließen. Sie sind der Indikator dafür, in welchem Umfang der Bund sich vertraglich binden will. Der Haushaltsplan weist die Fälligkeiten bis 2046 aus, mit Spitzen von 56,1 Mrd. Euro in 2029 und 55,1 Mrd. Euro in 2030.

Zu beachten ist, dass unternehmenswirksam nicht automatisch standortwirksam bedeutet. So fließt etwa der über die Position „Foreign Military Sales“ abgewickelte Anteil an die USA (Programm der US-Regierung, über das Deutschland und andere Partnerstaaten US-Rüstungsgüter beschaffen).

Vor dem Hintergrund dieser Ausgabenpläne liegt der eigentliche Engpass nicht beim Staat als Käufer, sondern bei der Industrie als Verkäufer. Das kommende Jahrzehnt wird ein Nachfragefenster mit Kapazitätsknappheit. Es wird weniger die Bereitschaft des Bundes, sondern eher die Fähigkeit der Unternehmen sein, Kapazitäten, Lieferketten und Personal aufzubauen, die das Wachstum begrenzt. Dieses Risiko wird unterstrichen durch die Tatsache, dass die Auftragsbestände der börsennotierten Systemhäuser ihren Jahresumsatz bereits um ein Vielfaches übersteigen.

Tabelle 3

#### Backlog-Reichweite und Book-to-Bill der gelisteten deutschen Primes 2025

| Unternehmen         | Backlog-Reichweite | Book-to-Bill 2025 |
|---------------------|--------------------|-------------------|
| TKMS (Marine)       | ~8,4 Jahre         | ~4,1x             |
| Rheinmetall*        | ~6,4 Jahre         | n/v               |
| RENK (Antriebe)     | ~4,9 Jahre         | ~1,2x             |
| HENSOLDT (Sensorik) | ~3,6 Jahre         | ~1,9x             |

\* Rheinmetalls „Backlog“ umfasst auch Rahmenverträge und ist damit weiter gefasst als der reine Auftragsbestand der Peers; die Reichweite ist tendenziell überzeichnet. Book-to-Bill > 1 bedeutet, dass mehr Aufträge eingehen, als abgearbeitet werden – die Auftragspolster wachsen also weiter.  
Quelle: Geschäftsberichte 2025; eigene Berechnung.

Die Gründe für diese hohen Auftragsbestände liegen auf der einen Seite in der hohen Nachfrage, auf der anderen Seite aber auch auf der Angebotsseite. So ist beispielsweise die Verfügbarkeit energetischer Materialien (Nitrozellulose, TNT) begrenzt und es gibt lange Vorlaufzeiten beim 155-mm-Munitionsaufbau. Dazu kommt Fachkräftemangel bei Fertigung und Engineering, Knappheiten bei Spezialstählen und Halbleitern sowie mehrjährige Qualifizierungs- und Zertifizierungszyklen.

Von den Engpässen bei den traditionellen Anbietern können grundsätzlich alle Firmen profitieren, die ihre für zivile Zwecke produzierten Güter technologisch in Richtung Rüstung umlenken können – insbesondere Unternehmen mit Überkapazitäten und ohnehin Dual-Use-fähiger Fertigung.

Der Staat ist hier auch gefragt. Beschleunigung bei der Erteilung von Baugenehmigungen, Zuverlässigkeit bei der Begleichung von Rechnungen und mehr Effizienz im Beschaffungswesen sind Elemente, die dazu beitragen sollten, dass Unternehmen weniger schnell an Kapazitätsgrenzen stoßen.

### 2.2.3 Exportchancen und internationale Positionierung

Die Exportnachfrage nach Rüstungsgütern dürfte in den kommenden zehn Jahren ebenfalls kräftig wachsen, weil die übrigen NATO- und EU-Staaten ihre Budgets parallel erhöhen, wenngleich das Tempo hier langsamer ausfallen wird als in Deutschland, da der fiskalische Spielraum in den meisten Ländern geringer ist. 2024 exportierte die deutsche Verteidigungsindustrie Rüstungsgüter im Wert von 13,3 Mrd. Euro. Deutschland war damit gemäß SIPRI der fünftgrößte Rüstungsexporteur der Welt. Die Rüstungsausfuhren entsprachen 0,8 Prozent der Gesamtexporte.

Unterstützt werden die Exporte Deutschlands durch die hohen global zu beobachtenden Steigerungen bei den Verteidigungsausgaben, die insbesondere in Polen (2025 vs. 2024: +22,2 Prozent) den baltischen Staaten (bis zu +34 Prozent) sowie Großbritannien (+4,4 Prozent) und den USA (+2,7 Prozent) zu beobachten ist.

Im historischen Vergleich dürften die Exporte auch weiterhin überdurchschnittlich wachsen, da NATO- und Nicht-NATO-Staaten gleichermaßen aufrüsten. Inlandsaufträge der Bundesregierung dürften allerdings vorrangig behandelt werden, sodass Kapazitäten zunächst dort ausgeweitet werden, wo sie für heimische Programme erforderlich sind. Für Zulieferer und Hidden Champions entstehen Marktchancen vor allem indirekt über die Einbindung in die globalen Lieferketten der Systemhäuser. Wer Bauteile, Systeme oder Software für ein deutsches Exportprogramm liefert, partizipiert auf diesem Weg an den internationalen Märkten.

## 2.3 Europäische Einbettung: NATO-Vergleich und EU-Instrumente

Auf der EU-Ebene flankiert ein Bündel neuer Instrumente die nationale Nachfrage:

- **ReArm Europe/Readiness 2030** – Rahmenplan der EU-Kommission (März 2025), der bis 2030 zusätzliche Verteidigungsausgaben von über 800 Mrd. Euro mobilisieren soll.
  - o SAFE (Security Action for Europe) – Kreditinstrument über bis zu 150 Mrd. Euro für gemeinsame Beschaffung; erste Säule von ReArm Europe.
  - o Nationale Ausweichklausel des Stabilitäts- und Wachstumspakts – Ende 2025 für 15 Mitgliedstaaten (u. a. Polen) aktiviert, um höhere nationale Verteidigungsausgaben fiskalisch zu ermöglichen.
  - o Europäische Investitionsbank – Die EIB soll Verteidigungs- und Sicherheitsprojekte stärker unterstützen
- **EDIP, ASAP, EDIRPA, EDF** – industriepolitische Programme: EDIP (1,5 Mrd. Euro Zuschüsse 2025–2027, davon 300 Mio. Euro Ukraine-Instrument, beschlossen Dez. 2025), ASAP (500 Mio. Euro Munitionshochlauf), EDIRPA (gemeinsame Beschaffung) und der Europäische Verteidigungsfonds EDF (7,3 Mrd. Euro 2021–2027).

Für deutsche Anbieter sind diese Instrumente Chance und Wettbewerbsverschärfung zugleich: Sie subventionieren Nachfrage und gemeinsame Beschaffung, begünstigen jedoch ausdrücklich europäische Wertschöpfung und Konsortien. Mittelstand und Zulieferer profitieren am ehesten über grenzüberschreitende Kooperationen und die Einbindung in von SAFE oder EDIP geförderte Mehrländer-Programme.

Im folgenden Kapitel wird die Branchenstruktur untersucht und dargestellt, welche Rolle Kernunternehmen und Systemhäuser spielen und wie insbesondere Hidden Champions, Zulieferer und Dual-Use-Industrien von diesem Marktumfeld profitieren können.

# 3 Struktur der deutschen Verteidigungsindustrie

Die deutsche Verteidigungsindustrie lässt sich nicht als homogene Branche beschreiben, sondern als ein arbeitsteiliges Gefüge, das man grob in drei Bereiche unterteilen kann: Da sind erstens wenige große, zunehmend domänenübergreifende Systemhäuser, die den Großteil von Umsatz, Exporten, Forschungsaufwand und politischer Sichtbarkeit auf sich vereinen. Zweitens gibt es ein breites Feld aus mehreren hundert mittelständischen Zulieferern und Hidden Champions, die den Großteil der technologischen Breite und der Beschäftigung tragen. Drittens entsteht seit kurzem ein weiterer Sektor in der Form von kapitalmarkt- und venture-finanzierten Defence-Tech-Unternehmen, die mit Software, autonomen Systemen und Drohnen die etablierte Ordnung herausfordern. Dieses Kapitel ordnet die Branche entlang von Größe und Regionen (3.1), Marktstruktur und Wettbewerb (3.2), technologischen Segmenten (3.3), Wertschöpfungsarchitektur (3.4), Eigentumsstrukturen (3.5), staatlicher Steuerung (3.6), Markteintrittsbarrieren (3.7) sowie dem laufenden Strukturbruch durch Defence-Tech (3.8).

## 3.1 Gesamtbild: Größe, Beschäftigung, Export und regionale Cluster

Während wenige große Systemhäuser einen signifikanten Teil von Umsatz, Exporten und F&E generieren, tragen mehrere hundert mittelständische Zulieferer und Hidden Champions erheblich zur Wertschöpfung des Sektors bei. Gemessen an Stückzahlen, Technologiebeiträgen und Beschäftigung bildet dieser Mittelstand den eigentlichen Kern der industriellen Basis, obwohl die sogenannten Primes den Großteil der Sichtbarkeit auf sich ziehen. Eine zentrale strukturelle Kennziffer macht diese Verflechtung greifbar: Die Systemhäuser geben Schätzungen zufolge bis zu 80 Prozent des Auftragsvolumens an Zulieferer weiter. Der wirtschaftliche Hebel staatlicher Beschaffung entfaltet sich damit bis in die Tiefe der Lieferkette.

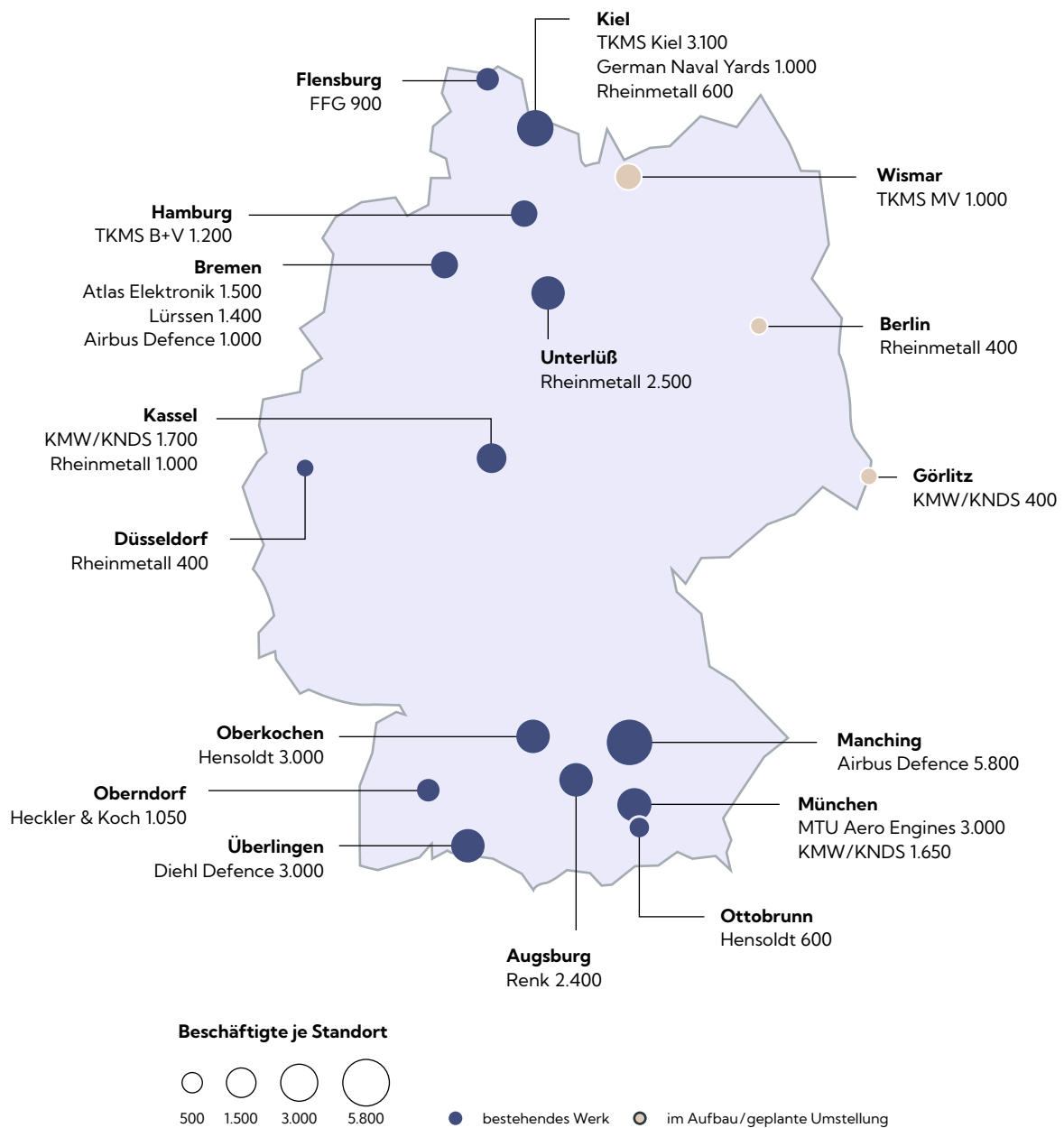
Eine zweite strukturelle Eigenschaft ist die hohe Exportintensität. Anders als in vielen zivilen Branchen ist der Auslandsanteil bei den deutschen Primes strukturell hoch und teils dominant – TKMS über 80 Prozent, RENK über 70 Prozent, Airbus Defence and Space rund 62 Prozent. Das macht die Branche überdurchschnittlich abhängig von Exportgenehmigungen und außenpolitischen Rahmenbedingungen (Abschnitt 3.6) und erklärt, warum die Exportkontrolle ein struktureller Wettbewerbsfaktor ist.

Regional bündelt sich die Industrie in mehreren Clustern mit jeweils eigener technologischer Logik. In Bayern und Baden-Württemberg konzentrieren sich Luft- und Raumfahrt, Sensorik und Lenkflugkörper (u. a. Airbus Defence and Space, HENSOLDT, Diehl Defence, MBDA), getragen von einer dichten Verflechtung mit ziviler Hochtechnologie, Forschungsuniversitäten und KI-Talent. In Norddeutschland (Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen, Mecklenburg-Vorpommern) dominiert der Marinesektor mit TKMS, NVL (seit 2026 Teil von Rheinmetall) und mehreren Werften samt maritimer Zulieferer. Daneben ist mit der FFG Flensburger Fahrzeugbau Gesellschaft in

Schleswig-Holstein auch ein bedeutender Hersteller von militärischen Landfahrzeugen und Spezialfahrzeugen angesiedelt, der das norddeutsche Verteidigungscluster über den maritimen Schwerpunkt hinaus ergänzt und im Juli 2026 von der Deutz AG übernommen wurde. Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen bilden den Schwerpunkt für Munitions- und Fahrzeugsysteme rund um Rheinmetall und verbundene Werke. Diese Cluster sind historisch entlang von Werften, Standorten und Forschungsinfrastruktur gewachsen.

Abbildung 2

### Wichtige deutsche Rüstungsstandorte



Quelle: IW Köln. Angaben sind vom Stand April 2025. Stand Juli 2026 gilt für die Unternehmen FFG und Renk AG.

## 3.2 Marktstruktur und Wettbewerb

Der Markt für komplette Waffensysteme wird von einer überschaubaren Zahl von Systemanbietern dominiert. Da der Bund Aufträge vorzugsweise an Unternehmen aus Deutschland oder mit deutscher Beteiligung vergibt, handelt es sich um eine oligopolistische Struktur. Diese Konzentration ist jedoch nicht branchenweit gleich, sondern domänenspezifisch: In jeder technologischen Domäne stehen meist nur wenige deutsche Anbieter im Wettbewerb miteinander – bei Landsystemen besteht faktisch ein Angebotsduopol aus KNDS Deutschland und Rheinmetall, im Marine-schiffbau sind es die Anbieter TKMS und das nun zu Rheinmetall gehörende NVL, in der Verteidigungselektronik HENSOLDT einschließlich ESG und Nedinsco, bei Antrieben und Getrieben RENK, bei Lenkflugkörpern MBDA und Diehl Defence, bei Handwaffen nur Heckler & Koch. Relativ intensiver Wettbewerb herrscht hingegen auf der Zulieferebene, wo mittelständische Maschinenbauunternehmen um die Aufträge der Primes konkurrieren. Viele von ihnen erzielen derzeit erst rund 5 Prozent ihres Umsatzes mit der Verteidigung, mit deutlichem Aufwärtspotenzial.

Strukturell aufschlussreicher als die bloße Anbieteranzahl ist die Wettbewerbsposition Deutschlands je Domäne. Je stärker die Wettbewerbsposition ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass die entsprechenden Unternehmen bei Ausschreibungen zum Zuge kommen. Auch für den Export ergeben sich in diesem Fall bessere Chancen.

Tabelle 4

### Wettbewerbsposition Deutschlands nach Verteidigungsdomänen

| Domäne                     | Dt. Position       | Leitakteure                            | Abhängigkeit/Lücke                |
|----------------------------|--------------------|----------------------------------------|-----------------------------------|
| Landsysteme                | stark              | KNDS Deutschland, Rheinmetall          | gering                            |
| Munition                   | stark, im Hochlauf | Rheinmetall, Diehl                     | Vorprodukte (Nitrozellulose, TNT) |
| Marine (Über-/Unterwasser) | stark              | TKMS, NVL (Rheinmetall)                | gering                            |
| Sensorik/Optronik          | stark              | HENSOLDT                               | gering                            |
| Antriebe/Getriebe          | stark              | RENK                                   | gering                            |
| Lenkflugkörper/Flugabwehr  | mittel–stark       | MBDA, Diehl                            | teils US–Komponenten              |
| Luftkampf                  | abhängig           | Airbus Defence and Space (Eurofighter) | F–35–Import (US)                  |
| Weltraum/strat. Enabler    | begrenzt           | Airbus, OHB                            | hohe Abhängigkeit                 |
| C4ISR/Cyber/Autonomie      | im Aufbau          | HENSOLDT, Defence–Tech (3.8)           | Aufholbedarf                      |

Lesehilfe: „stark“ bedeutet wettbewerbsfähige heimische Systemkompetenz mit Exportfähigkeit; „abhängig/begrenzt“ signalisiert, dass ein erheblicher Teil der Beschaffung über Importe oder offene Programme läuft und damit gerade nicht heimisch adressierbar ist.

Der Wettbewerb in der deutschen Verteidigungsindustrie wird somit maßgeblich von einer begrenzten Zahl großer Anbieter bestimmt. Ein Vergleich der führenden börsennotierten Unternehmen verdeutlicht die Unterschiede in Marktstellung, Umsatzgröße, Profitabilität und Bewertung. Die folgende Übersicht stellt die entsprechenden Kennzahlen gegenüber (Geschäftsjahr 2025, soweit verfügbar).

Tabelle 5

#### Kennzahlen führender deutscher Verteidigungsunternehmen

| Unternehmen                     | Umsatz               | Ergebnis                 | Auftragsbestand      | Exportanteil |
|---------------------------------|----------------------|--------------------------|----------------------|--------------|
| Rheinmetall (DAX)               | 9,9 Mrd. €           | 1,68 Mrd. €<br>EBIT      | 63,8 Mrd. €*<br>EBIT | ~62 %        |
| HENSOLDT (MDAX)                 | 2,46 Mrd. €          | 0,33 Mrd. €<br>EBIT      | 8,8 Mrd. €           | hoch         |
| TKMS (MDAX)                     | 2,17 Mrd. €          | 0,13 Mrd. € adj.<br>EBIT | 18,2 Mrd. €          | >80 %        |
| RENK (MDAX)                     | 1,37 Mrd. €          | 0,23 Mrd. € adj.<br>EBIT | 6,7 Mrd. €           | >70 %        |
| KNDS N.V.<br>(nicht börsennot.) | 3,8 Mrd. €<br>(2024) | n. a.                    | 23,5 Mrd. € (2024)   | hoch         |

\* Rheinmetalls „Backlog“ umfasst auch Rahmenverträge.

Quelle: Geschäftsberichte 2025/2024.

### 3.3 Technologische Segmente und der Wandel zu Software-defined Defence

Strukturell gliedert sich die Industrie in Plattformhersteller für Land-, Luft- und Seesysteme, Anbieter von Subsystemen (Sensorik, Elektronik, Lenkflugkörper, Kommunikation, Schutzsysteme) sowie Dienstleister für Instandhaltung, Modernisierung, Training und Infrastruktur. Die Verteidigungsindustrie umfasst heute weit mehr als die Herstellung von Großplattformen wie Panzern, Kampfflugzeugen oder Fregatten. Zunehmend an Bedeutung gewinnen softwareintensive Bereiche wie Führungs- und Informationssysteme, Cyberabwehr, Weltraum- und Aufklärungsdienste sowie autonome Systeme, in denen viele mittelständische Unternehmen aktiv sind.

Diese Verschiebung verändert die Branchenstruktur. Erstens wandert Wertschöpfung „vom Stahl zur Software“: HENSOLDT etwa positioniert sich nicht mehr als reiner Sensorlieferant, sondern als „Neo-Systemhaus“ für vernetzte, softwaredefinierte Fähigkeiten. Zweitens verändert sich die Rolle der Primes vom Fertiger zum Integrator und Orchestrator von Subsystemen, Daten und Software. Drittens zeigt der Ukrainekrieg eine Verschiebung von wenigen „exquisiten“ Hochwertplattformen hin zu großen Stückzahlen kostengünstiger, teils verbrauchbarer Systeme (Drohnen, auch „Einwegdrohnen“ (sog. Loitering Munition)). Diese „Massenlogik“ begünstigt skalierbare, software- und elektronikgetriebene Anbieter und ist einer der Treiber für den Defence-Tech-Bereich (Abschnitt 3.8).

In dem Kasten „Grundlegende Kritik an der Ausgabenstruktur – zu viel Stahl, zu wenig Technologie“ auf Seite 23 f. wird aus Sicht des IfW die aktuelle Gewichtung kritisch gesehen.

### 3.4 Wertschöpfungsarchitektur: Vom Systemhaus zum Tier-2-Mittelstand

Für Unternehmensstrategien ist es hilfreich, die Wertschöpfung als Pyramide in vier Stufen zu denken:

- **Systemhäuser (Primes)** verantworten komplette Waffensysteme und integrieren eine Vielzahl von Subsystemen (Rheinmetall, KNDS Deutschland, Airbus Defence and Space, HENSOLDT, Diehl Defence, TKMS).
- **Tier-1-Zulieferer** liefern „Systeme im System“, also komplexe Subsysteme, die in das Endprodukt integriert werden – Antriebsstränge, Feuerleit- und Bordelektronik, Missionsmodule, Fahrzeugaufbauten. Viele sind formal Mittelstand, erreichen aber dreistellige Millionenjahresumsätze.
- **Tier-2-Zulieferer** liefern Komponenten, Spezialteile, Baugruppen und Werkstoffe (z. B. Getriebekomponenten, Präzisionsfrästeile, Leiterplatten, HF-Steckverbinder, Spezialwerkstoffe, Softwaremodule). Dazu zählen zunehmend auch Anbieter neuer Fertigungsverfahren wie der additiven Fertigung, die bei Prototypen, Ersatzteilen und komplexen Spezialkomponenten an Bedeutung gewinnen. Sie sind häufig klassische Hidden Champions, denen man den Defence-Bezug nicht unmittelbar ansieht.
- **Technologie- und Serviceanbieter** schaffen die industrielle Infrastruktur. Dazu gehören Fertigungstechnik, Testverfahren, Zertifizierung, Software, Instandhaltung, Training.

Aus der hohen Pass-through-Rate folgt, dass die eigentliche Mittelstandschance auf den Tier-1- und Tier-2-Ebenen liegt. Dieser Logik steht jedoch ein gegenläufiger struktureller Trend gegenüber. Das ist die vertikale Integration der Primes. Rheinmetall baut eigene Kapazitäten in Schlüsselbereichen auf (u. a. Treibladungs- und Munitionsfertigung, neue Werke), um Lieferengpässe zu umgehen und die Gewinnmargen zu sichern. Die staatliche Nachfrage steigt also, ihre Verteilung auf den Mittelstand ist jedoch keine Selbstverständlichkeit. Für Zulieferer entscheidet daher weniger das Gesamtvolumen als die Frage, in welchen Nischen die Primes auf externe Spezialisten angewiesen bleiben.

### 3.5 Eigentums- und Konzernstrukturen: Souveränität, Kapitalmarkt und europäische Integration

Die Eigentumsstruktur in der Verteidigungsindustrie bewegt sich im Spannungsfeld dreier teils gegenläufiger Ziele: nationaler Souveränität über Schlüsseltechnologien, Zugang zum Kapitalmarkt zur Wachstumsfinanzierung und europäischer Konsolidierung.

Der deutsche Staat ist an mehreren Kernunternehmen direkt oder indirekt beteiligt. Über die KfW hält der Bund eine strategische Minderheit von 25,1 Prozent an HENSOLDT, um Einfluss auf kritische Sensorik- und Elektroniktechnologien zu sichern. Thyssenkrupp hält nach dem Börsengang weiterhin 51 Prozent an TKMS; KNDS ist als deutsch-französischer Verbund unter Beteiligung des französischen Staates organisiert und nicht börsennotiert; MBDA gehört drei europäischen Konzernen (Airbus, BAE Systems, Leonardo); Dynamit Nobel Defence ist Teil der israelischen Rafael-Gruppe; NVL ging 2026 in Rheinmetall auf. Reine „Pure-Play“-Aktiengesellschaften im Streubesitz – Rheinmetall, in Teilen RENK – stehen damit neben staatlichen, familien- oder konzerngebundenen sowie multinationalen Strukturen.

Parallel läuft eine Konsolidierungswelle, die die Branchenstruktur sichtbar verändert. So hat sich beispielsweise Rheinmetall durch die Übernahme von NVL neu die Marine-Domäne erschlossen und deckt heute die Domänen Land, Luft, See sowie zunehmend Weltraum ab. Ergänzt wird dies durch Kompetenzen in Munition, Digitalisierung und vernetzten Systemen. Zugleich nutzen die großen Rüstungskonzerne den Kapitalmarkt zur Finanzierung ihres Wachstums. So wurde etwa TKMS von ThyssenKrupp 2025 abgespalten und separat gelistet. Mit Vincorion wurde im März 2026 ein weiterer deutscher Verteidigungszulieferer an die Börse gebracht. KNDS bereitet ebenfalls in 2026 einen Börsengang in Frankfurt und Paris vor, verschob diesen jedoch angesichts der volatilen Kapitalmarktbedingungen. Für den Mittelstand bedeutet diese Dynamik größere, finanzstärkere Ankerkunden, aber auch eine wachsende Verhandlungsmacht auf der Abnehmerseite.

### 3.6 Staatliche Steuerung und industriepolitischer Rahmen

Die Struktur der Branche wird maßgeblich durch staatliche Vorgaben geprägt, da der Bund über Beschaffung, Regulierung und Exportkontrolle zugleich Hauptkunde (Monopson) und zentraler Ordnungsgeber ist. Die Nationale Sicherheits- und Verteidigungsindustriestrategie sowie ergänzende Konzepte des BMVg definieren „Schlüsseltechnologien“ und „wehrtechnische Kernfähigkeiten“, die im Land erhalten oder ausgebaut werden sollen, und betonen explizit die Rolle des wehrtechnischen Mittelstands.

Diese Doppelrolle erzeugt eine strukturelle Spannung. Einerseits werden Beschaffungs- und Genehmigungsprozesse beschleunigt, um den Hochlauf zu ermöglichen; andererseits bleiben Vergabe-, Zertifizierungs- und Exportprozesse komplex, was gerade für kleinere Zulieferer hohe Einstiegshürden schafft und die Marktkonzentration zugunsten etablierter Systemhäuser verstärken kann. Die Exportkontrolle ist in diesem Zusammenhang ein struktureller Wettbewerbsfaktor: Bei multinationalen Programmen (etwa im deutsch-französischen KNDS-Verbund) können unterschiedliche nationale Exportphilosophien Projekte verzögern. Das ist ein Grund, warum gemeinsame europäische Exportregeln industriepolitisch so bedeutsam sind.

### 3.7 Markteintrittsbarrieren und das Mittelstands-Paradoxon

Obwohl die Auftragsbücher der Systemhäuser voll sind und bis zu 80 Prozent des Volumens weitergereicht werden, bleibt der Einstieg in den Verteidigungsmarkt für viele mittelständische Firmen mühsam. Dafür gibt es verschiedene Gründe:

- **Zertifizierung und Qualifizierung** mit mehrjährigen Vorlauf- und Freigabezyklen, bevor ein Bauteil in ein Programm einfließen darf.
- **Geheimschutz und Sicherheitsüberprüfungen** von Personal, Standorten und IT und somit ein Fixkostenblock, der kleine Anbieter überproportional trifft.
- **Lange Entscheidungswege und Einzelprogramm-Risiken** sowie Abhängigkeit von wenigen, politisch sensiblen Großprogrammen.
- **Finanzierung und ESG** – über Jahre haben Nachhaltigkeitskriterien in Banken und Versicherungen sowie Teile der EU-Taxonomie-Debatte den Sektor faktisch von Kapital ausgeschlossen. Das kehrt sich gerade um: Banken und Investoren kehren in den Sektor zurück, EU-Instrumente (SAFE, EDIP) reduzieren das Finanzierungsrisiko bzw. erleichtern den Kapitalzugang für Verteidigungsprojekte.

Das Zusammenspiel dieser Barrieren erklärt, warum trotz Rüstungsboom die Marktkonzentration hoch bleibt. Es zeigt auch, wo Politik und Industrie ansetzen müssen, wenn die identifizierte/vorhandene Kapazitätslücke tatsächlich geschlossen werden soll.

3.8 Strukturbruch im Gange: Defence-Tech, Start-ups und Venture Capital

Die klassische Zweiteilung der Verteidigungsindustrie in Primes und Mittelstand greift seit etwa 2023 zu kurz. Zusätzlich ist eine neue Gruppe venture-finanzierter Defence-Tech-Unternehmen entstanden, die Software, Künstliche Intelligenz, autonome Systeme und Drohnen in den Mittelpunkt stellen. Deutschland hat sich dabei zu einem der führenden Standorte für Defence-Tech in Westeuropa entwickelt. Die Ukraine nimmt aufgrund ihrer Kriegswirtschaft und ihrer besonders innovativen Drohnenindustrie europaweit eine Sonderstellung ein.

Nach Branchenauswertungen entfielen 2024 rund 10,7 Prozent der gesamten nationalen Venture-Capital-Finanzierungen auf Defence-Tech, mit voraussichtlich weiter steigender Tendenz. Rund die Hälfte der neuen deutschen „Unicorns“ des Jahres 2025 stammte aus dem Verteidigungs- bzw. Dual-Use-Sektor. Der Standort München hat sich, getragen von technischer Spitzenforschung, etablierter Luft- und Raumfahrt und KI-Talent, zum Epizentrum entwickelt.

Ausgewählte deutsche Defence-Tech-Unternehmen

Tabelle 6

| Unternehmen     | Fokus                                                                          | Bewertung (2026)                                            | Investoren/<br>Besonderheit                                       |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Helsing         | KI<br>Gefechtssoftware,<br>Loitering Munition,<br>autonome<br>Luftkampfsysteme | 18 Mrd. US-\$ bzw.<br>16 Mrd. Euro<br>(Series E, Juli 2026) | Prima Materia (Daniel Ek), Saab; wertvollstes DefTech Europas     |
| Quantum Systems | Aufklärungsdrohnen (UAV),<br>UGV                                               | ~3 Mrd. €                                                   | Balderton, Porsche SE, Thiel, HENSOLDT, Airbus; IPO ~2027 erwogen |
| ARX Robotics    | autonome Bodensysteme (UGV), KI-OS                                             | wachsend<br>(Series A ~42 Mio. €)                           | NATO Innovation Fund; Spin-off Uni der Bundeswehr München         |
| Stark Defence   | Kampfdrohnen/<br>Loitering Munition                                            | im Aufbau                                                   | Sequoia, Thiel                                                    |
| Isar Aerospace  | Trägerraketen/<br>Weltraumzugang                                               | Unicorn                                                     | Dual-Use-Raumfahrt                                                |

Für die Branchenstruktur ist dieser Bereich aus drei Gründen relevant. Erstens verschwimmt die Grenze zwischen Start-ups und Primes. So hat etwa Helsing mit der Übernahme des Flugzeugbauers Grob Aircraft eine eigene Fertigung integriert und entwickelt sich vom Softwarehaus zum integrierten Systemanbieter. Zweitens investieren etablierte Akteure strategisch mit – HENSOLDT und Airbus bei Quantum Systems, Saab bei Helsing –, sodass Kooperation und Wettbewerb zwischen alter und neuer Welt parallel verlaufen. Drittens adressiert Defence-Tech genau die Massen- und Software-Logik (Abschnitt 3.3), in der die etablierte Plattformindustrie strukturell schwächer ist.

### **Grundlegende Kritik an der Ausgabenstruktur – zu viel Stahl, zu wenig Technologie**

Mit dem Aufwuchs der Budgets verlagert sich die Debatte von der Höhe auf die Zusammensetzung der Ausgaben. Am pointiertesten hat dies das Institut für Weltwirtschaft (IfW Kiel) formuliert (Schularick/Binder, Kiel Policy Brief Nr. 204, März 2026). Die Autoren klassifizieren die Bundeshaushalte 2022 bis 2026 einschließlich Sondervermögen und der vom Haushaltsausschuss gebilligten Verpflichtungsermächtigungen nach Verwendungszweck. Das Ergebnis: Knapp 90 Prozent des 100-Mrd.-Euro-Sondervermögens finanzieren klassische bemannte Systeme samt Munition und Kommunikationstechnik, lediglich rund 4 Prozent entfallen auf autonome Systeme, Rechenzentren und Satelliten. Für den Haushalt 2026 fällt das Bild kaum anders aus: Mehr als 80 Prozent der künftig gebundenen Mittel gehen an etablierte Systeme, der Anteil autonomer Systeme bleibt unter 1 Prozent, und selbst bei großzügiger Abgrenzung – Luftverteidigung eingerechnet – kommen Technologien der nächsten Generation nicht über 5 Prozent hinaus.

**Der zweite Kritikpunkt betrifft Forschung und Entwicklung.** Für Wehrforschung, Entwicklung und Erprobung sind im Bundeshaushalt 2026 in Kapitel 1404 rund 1,58 Mrd. Euro veranschlagt, nach 1,19 Mrd. Euro im Vorjahr. Das ist ein kräftiger Zuwachs, entspricht aber weiterhin lediglich 1,9 Prozent des regulären Einzelplans 14 beziehungsweise knapp 1,5 Prozent der gesamten Verteidigungsausgaben von 108,2 Mrd. Euro. In den USA sind für die breiter abgegrenzten RDT&E-Ausgaben rund 142 Mrd. US-Dollar vorgesehen. Das entspricht etwa 17 Prozent des amerikanischen Verteidigungshaushalts und damit einem rund neunmal so hohen Budgetanteil wie in Deutschland. In absoluten Zahlen übersteigen die amerikanischen RDT&E-Ausgaben den deutschen Kapitelansatz um annähernd das Achtzigfache, wobei die unterschiedliche haushalterische Abgrenzung einen direkten Vergleich einschränkt. Das IfW empfiehlt für Deutschland eine Zielmarke von mindestens 10 Prozent des Verteidigungshaushalts sowie Kapazitätsverträge, bei denen der Staat die Vorhaltung von Produktionskapazitäten und nicht ausschließlich gelieferte Stückzahlen vergütet.

**Der empirische Hintergrund ist der Ukrainekrieg.** Nach Schätzungen ukrainischer Stellen und westlicher Analysehäuser gehen dort inzwischen 70 bis 80 Prozent der Ausfälle an der Front auf unbemannte Systeme zurück; das britische RUSI führt 60 bis 70 Prozent der zerstörten oder beschädigten russischen Systeme auf taktische Drohnen zurück. Bemerkenswert ist dabei die Kostenasymmetrie: Oft genügen unbemannte Systeme im Wert von wenigen Tausend oder Zehntausend US-Dollar, um Panzer, Artilleriesysteme oder andere militärische Plattformen mit einem vielfach höheren Wert zu zerstören oder kampfunfähig zu machen. Gemessen daran wirkt das deutsche Zielbild zurückhaltend: Bis 2029 sollen laut einem Bedarfskatalog des Verteidigungsministeriums rund 8.300 unbemannte Systeme beschafft werden, darunter etwa 5.700 Aufklärungssysteme, 2.070 Loitering-Munitionssysteme und 560 Abfangsysteme – während in der Ukraine Stückzahlen in Millionenhöhe pro Jahr verbraucht werden.

**Gegen diese Lesart sprechen allerdings vier Einwände.** Erstens besteht nach drei Jahrzehnten der Unterinvestition in die Bundeswehr ein Nachholbedarf bei Grundfähigkeiten, und die NATO-Fähigkeitsziele verlangen ausdrücklich schwere Verbände, Luftverteidigung und Munitionsbevorratung. Zweitens ist die Klassifikation abgrenzungsabhängig: Einwegdrohnen werden im Haushalt als Munition geführt, Software-, KI- und Vernetzungsanteile stecken in Plattform- und Führungssystemprojekten. Der Technologieanteil wird in der Ausgabenstatistik daher eher unter- als überzeichnet. Drittens sind unbemannte Systeme je Stück günstig; ihr Budgetanteil bleibt auch dann klein, wenn ihr Fähigkeitsbeitrag groß ist – Ausgabenanteile sind kein guter Indikator für Fähigkeitsanteile. Viertens ersetzen Drohnen Artillerie, Luftverteidigung und Logistik nicht, sondern ergänzen sie.

**In der Beschaffungspraxis ist die Kritik teilweise angekommen.** Der Haushaltsausschuss billigte im Februar 2026 den Einstieg in die Serienbeschaffung von Loitering Munition bei Helsing (HX-2) und Stark Defence (Virtus) – zunächst rund 540 Mio. Euro, gedeckelt auf je 1 Mrd. Euro je Anbieter, innerhalb eines Rahmens von rund 2,4 Mrd. Euro, in den im Frühjahr 2026 auch Rheinmetall mit rund 300 Mio. Euro einbezogen wurde. Hinzu kommen ein „Aktionsplan Drohnen“ mit rund 16 Mrd. Euro für Drohnenabwehr bis zum Ende des Jahrzehnts, angekündigte Weltraumvorhaben von rund 35 Mrd. Euro bis 2030 einschließlich einer LEO-Konstellation, die satellitengestützte Aufklärung SPOCK sowie das im Februar 2026 eröffnete Innovationszentrum der Bundeswehr im oberbayerischen Erding. Auf EU-Ebene zielt die European Drone Defence Initiative auf eine erste Einsatzfähigkeit Ende 2026.

**Für Unternehmen folgt daraus eine Zweiteilung des Marktes.** Das Volumen bleibt auf Sicht der nächsten Jahre bei klassischen Plattformen, Munition und Infrastruktur. Die höchsten Wachstumsraten entstehen dagegen in kleinen Segmenten mit niedriger Basis: Elektronik, Sensorik, Software, Antriebe, additive Fertigung und vor allem die Fähigkeit zur kostengünstigen Serienfertigung. Beide Seiten, etablierte Hersteller und aufstrebende Start-ups, tragen dabei ein Risiko: Eine politisch forcierte Umschichtung zugunsten von Technologie trafe plattformlastige Anbieter, während die Bewertungen der Defence-Tech-Schicht ein erhebliches Umsetzungsrisiko enthalten.

# 4 Infrastrukturwirkungen und Spillover-Effekte

Verteidigungsfähigkeit entsteht nicht allein durch Waffensysteme, sondern auch durch die Fähigkeit, Truppen, Material, Energie und Daten im Krisenfall schnell, robust und grenzüberschreitend bereitzustellen. Damit wird Infrastruktur selbst zu einem verteidigungsrelevanten Wirtschaftsfeld und zur Quelle erheblicher Spillover-Effekte in zivile Branchen. Profitieren sollten davon in den kommenden Jahren insbesondere die Sektoren Bau, Logistik, Energie, IT sowie Sicherheits- und Resilienztechnik.

## 4.1 Verteidigungsnahe und duale Infrastruktur

Im Mittelpunkt steht „duale“ Infrastruktur: Das sind Anlagen, die im Alltag dem zivilen Verkehr, der Energieversorgung oder der Digitalisierung dienen, im Krisenfall aber auch militärische Anforderungen erfüllen müssen. Im Verkehrsbereich bündelt die EU-Initiative „Military Mobility“ die einschlägigen Programme. Über die Connecting Europe Facility (CEF) wurden in der dritten Förderrunde 38 Projekte mit insgesamt 807 Mio. Euro bezuschusst. Dem standen allerdings Anträge für Projekte im 4,5-fachen Volumen gegenüber.

Ökonomisch ermöglicht die Dual-Use-Logik Kofinanzierung sowie höhere Anlagenauslastung und vermeidet rein militärische „Stranded Assets“. Sicherheitspolitisch aber macht jede zivil-militärisch genutzte Anlage zugleich ein lohnenderes Ziel für eine gegnerische Macht: Sabotage an Bahnanlagen und Unterseekabeln, Drohnenüberflüge über Liegenschaften und Cyberangriffe auf Versorgungsnetze verschieben einen Teil der Infrastrukturausgaben von Ertüchtigung hin zu Schutz und Resilienz.

## 4.2 Verkehr: Schiene, Straße, Häfen, Flughäfen

Für Schiene und Straße fordert die Military-Mobility-Agenda, Brücken, Tunnel, Gleise und Straßenabschnitte so zu ertüchtigen, dass schweres Gerät (z.B. Panzer, Pioniermaschinen, Logistikfahrzeuge) mit hohen Achslasten schnell und ohne Umwege verlegt werden kann. Notwendig sind dafür höhere Tragfähigkeiten, größere Lichtraumprofile (für großvolumiges Militärgerät), ausreichende Ausweich- und Abstellkapazitäten an Knotenbahnhöfen und Autobahn-Logistikpunkten. Der Investitionsbedarf ist erheblich, denn die europäische Verkehrsinfrastruktur ist überwiegend auf zivile Lasten ausgelegt und muss entlang strategischer Militär- und TEN-T-Korridore (worunter die wichtigsten europäischen Verkehrskorridore zu verstehen sind) gezielt verstärkt werden.

Die Betreiber der deutschen Seehäfen betonen, dass sie ohne Investitionen in Schwerlastflächen, Krananlagen, Kaimauern und Hinterlandanbindung ihre Rolle als NATO-Drehscheiben nicht voll übernehmen können. Die Nationale Hafenstrategie

weist auf einen Investitionsbedarf von rund 15 Mrd. Euro allein in die öffentliche Hafeninfrastruktur hin und stuft Häfen explizit als kritische Infrastruktur für Landes- und Bündnisverteidigung ein. Bei Flughäfen entscheiden neben Kapazität und Bahnlänge vor allem die Robustheit der Bodeninfrastruktur (Rollwege, Abstellflächen, Treibstofflager, Sicherheitsbereiche). Zivile Flughäfen mit militärischer Mitnutzung – etwa in Nord- und Ostdeutschland – profitieren von Investitionen, die beide Nutzungsarten berücksichtigen. Für Bau, Verkehrswegebau, Ingenieurwesen und Projektentwicklung entstehen damit Nachfragecluster, die über die klassischen Bundesverkehrswegepläne hinaus Geschäftsmöglichkeiten schaffen.

4.3 Logistik: Deutschland als Drehscheibe der NATO

Über den reinen Infrastrukturbau hinaus erhält die Logistik kräftige Impulse. Aus seiner geostrategischen Lage in der Mitte Europas ergibt sich für Deutschland die Rolle der „logistischen Drehscheibe“ der NATO. Erstmals wurde Deutschland so benannt in der Nationalen Sicherheitsstrategie 2023 und im Operationsplan Deutschland (OPLAN DEU), dessen erste Fassung Anfang 2024 vorgelegt wurde und der laufend fortgeschrieben wird. Demnach müssen im Bündnisfall binnen sechs Monaten bis zu 800.000 alliierte Soldatinnen und Soldaten und 200.000 Fahrzeuge durch Deutschland an die NATO-Ostflanke verlegt und im Rahmen des „Host Nation Support“ versorgt werden.

Entscheidend für die wirtschaftliche Wirkung ist, dass die Bundeswehr diese Aufgabe nicht allein bewältigen kann. Der Transport und der Umschlag auf Straße, Schiene sowie in See- und Flughäfen, die Unterbringung, Verpflegung, Betankung, Instandhaltung und medizinische Versorgung sind ohne langen Vorlauf nur zusammen mit der Wirtschaft zu leisten. Entsprechend bestehen bereits Rahmenvereinbarungen unter anderem mit der Deutschen Bahn, der Autobahn GmbH sowie Logistik- und Transportunternehmen. Entlang der Verlegekorridore entstehen „Convoy Support Center“ (militärische Raststätten), für die zunehmend zivile Vertragspartner benötigt werden.

Tabelle 7

Engpässe und Marktchancen in der militärischen Logistik

| Verkehrsträger   | Strukturelle Lücke                                                      | Marktchance                                                              |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Schiene          | Mangel an Schwerlast-/Tiefadewaggons, Tragfähigkeit, Umschlagknoten     | Spezialwaggons, Terminals, Verladetechnik, Trassenmanagement             |
| Straße           | Schwertransport-, Begleit- und Genehmigungskapazität; Rastinfrastruktur | Speditionen, Schwertransport, Convoy-Support-Betrieb, Tank-/Rastlogistik |
| See              | Bundeswehr ohne eigenen strategischen Seetransport (RoRo)               | RoRo-Charter, Hafen-Umschlag, Schwerlasthandling                         |
| Luft             | begrenzter strategischer Lufttransport                                  | Frachtcharter, Bodenabfertigung, Treibstofflogistik                      |
| Lager/Vorhaltung | nach dem Kalten Krieg abgebaute Depot- und Bevorratungskapazität        | Kontraktlogistik, sichere Lagerung, Munitions-/Gefahrgutdepots, 4PL      |

Für die Logistikbranche ist das ein struktureller Impuls. Die Nachfrage ist wiederkehrend (Militärübungen wie „Quadriga“ und „Steadfast Defender“, Bevorratung, Rotationen), mehrjährig vertraglich hinterlegt und dual-use-fähig, weil sie auf zivile Fracht-, Bahn- und Hafenkapazität aufsetzt. Kontraktlogistiker, Speditionen, Bahn- und Hafenbetreiber, Schwertransport- und Gefahrgutspezialisten sowie Anbieter digitaler Transport- und Asset-Tracking-Systeme werden so zu mittelbaren Defence-Partnern. Begrenzend wirken Geheimschutz- und Zuverlässigkeitsanforderungen, föderale Zuständigkeiten sowie die Herausforderung, zivile und militärische Akteure entlang der gesamten Logistikkette eng zu koordinieren.

#### 4.4 Energieversorgung und „grüne“ Kasernen

Die Energieversorgung militärischer Liegenschaften ist zunehmend Teil der sicherheitspolitischen Debatte. Viele Kasernen, Depots und Werkstätten gelten als sanierungsbedürftig. Investitionsstaus bei Gebäuden, Wärme- und Stromversorgung bremsen die Einsatzfähigkeit und erhöhen die Verwundbarkeit gegenüber Netzstörungen. Parallel steigen die Anforderungen an Klimaschutz und Energieeffizienz im öffentlichen Sektor.

Die Diskussion zielt daher auf „grüne“ und resiliente Kasernen: energetische Sanierung, erneuerbare Erzeugung (PV, ggf. Wind), Speicher, Mikrogrids und intelligente Energiemanagement-Systeme, um im Krisenfall autark agieren zu können. Für Bau, technische Gebäudeausrüstung (TGA), Energieversorgung, Contracting und Energiemanagement ergeben sich langfristige Projektpipelines: Modernisierung von Kasernen, Sanitäts- und Logistikstandorten; Aufbau redundanter Strom- und Wärmelösungen; Integration digitaler Monitoring- und Steuerungstechnik. Da viele dieser Maßnahmen Dual-Use-Charakter haben (zivile Klimaziele und militärische Resilienz), sind sie aus mehreren Förderquellen kofinanzierbar.

#### 4.5 Digitale Netze und Cyberinfrastruktur

Die Bundeswehr-IT wurde über das PPP-Projekt HERKULES und die BWI-Modernisierungsoffensive weitgehend zentralisiert und erneuert: ein modernes bundesweites Glasfasernetz mit rund 6.000 km Glasfaser, konsolidierte Rechenzentren und standardisierte IT-Arbeitsplätze (siehe zur Finanzierungsthematik auch Abschnitt 4.7). Dieser Schub ist jedoch nur der erste Schritt: Neue Anforderungen an Cyber-Security, Cloud-Betrieb, KI-gestützte Lagebilder, vernetzte Sensorik und Führungs-/Waffeneinsatzsysteme erhöhen den Bedarf an leistungsfähiger, zugleich abgeschotteter IT-Infrastruktur.

Für IT-Services, Systemintegration, Cloud, Rechenzentrumsbetrieb, Cyber-Security und Telekommunikation entsteht damit ein eigenes, reguliertes Marktsegment mit hohen Eintrittsbarrieren (Geheimschutz, NATO-Zertifizierung, ITAR-/CUI-Compliance), aber in der Regel langfristigen Rahmenverträgen. Strukturell verschiebt sich der Wert von der reinen Netz- und Hardwarebereitstellung hin zu Software, Datenintegration und Schutzfunktionen, parallel zum Wandel der Rüstungsindustrie selbst (vgl. Kapitel 3, Software-defined Defence).

## 4.6 Schutz kritischer Infrastruktur: die Kehrseite der Dual-Use-Logik

Je stärker zivile Infrastruktur militärisch genutzt wird, desto attraktiver wird sie als Angriffsziel. Sabotage an Schienen- und Energieanlagen, Beschädigung von Unterseekabeln und Pipelines, Drohnenüberflüge über Häfen, Flughäfen und Liegenschaften, Cyberangriffe auf Versorgungs- und Steuerungsnetze haben den Schutz kritischer Infrastrukturen (KRITIS) zu einer eigenen sicherheitspolitischen Priorität gemacht. Die Rahmenrichtlinien für die Gesamtverteidigung (2024) und ergänzende zivile Schutzprogramme verankern den Schutz vor hybriden Angriffen gesamtstaatlich.

Daraus entsteht ein eigener Spillover-Markt jenseits des klassischen Infrastrukturbaus: Detektions- und Abwehrsysteme gegen Drohnen (c-UAS), Perimeter- und Objektschutz, Sensorik und Videoanalyse, Leitstellentechnik, OT-/IT-Sicherheit für Energie-, Wasser- und Verkehrsnetze, Notfall- und Redundanzkonzepte sowie Beratungs- und Zertifizierungsleistungen. Profiteure sind Anbieter von Sicherheitstechnik und Sensorik, Cyber-Security-Firmen, Energie- und Netzbetreiber mit Resilienzlösungen und zunehmend auch die in Kapitel 3 beschriebenen Defence-Tech-Anbieter.

## 4.7 Finanzierungsmodelle: PPP, Betreiberlösungen und neue Mischformen

Angeichts des großen Investitionsbedarfs und begrenzter öffentlicher Planungskapazitäten gewinnen alternative Finanzierungs- und Umsetzungsmodelle an Bedeutung. Public-Private-Partnerships (PPP) sind im Verteidigungsumfeld kein Neuland: HERKULES, eine der größten öffentlich-privaten Partnerschaften Europas, hat die Bundeswehr-IT im Verbund von Bundeswehr, Siemens, IBM und BWI modernisiert und gilt als PPP-Leuchtturm. Die Erfahrungen in Form einer schnelleren Modernisierung, Standardisierung sowie Kosteneinsparungen werden nun auf weitere Bereiche übertragen. Dazu gehören Unterkünfte, Lagerhallen, Werkstätten, Depots und Infrastrukturfonds mit Mehrjahresbindung. Sie gelten als PPP-fähig, wo private Partner Planung, Bau, Finanzierung und Betrieb übernehmen.

International wird etwa im Kontext der Military Mobility diskutiert, nationale Haushalte, EU-Mittel (CEF, Kohäsionsfonds, SAFE-Darlehensinstrument), EIB-Kredite und privates Kapital zu kombinieren. Die Kommission veranschlagt den Investitionsbedarf der rund 500 identifizierten Hotspot-Projekte auf über 100 Mrd. Euro und stellt dem im MFR-Vorschlag 2028–2034 17,65 Mrd. Euro CEF-Mittel gegenüber; rechnerisch verbleibt eine Lücke von gut 80 Mrd. Euro. Da diese Rechnung nur Verkehrsengpässe auf den vier Korridoren erfasst und weder Depot- und Bevorratungskapazität noch Energie-, Digital- und Schutzinfrastruktur enthält, ist dieser Wert als Untergrenze zu lesen.

Vorschläge zur Finanzierung umfassen Kapitalmarktlösungen, wie Infrastrukturfonds oder REIT-ähnliche Strukturen, Betreiberkonzepte für Häfen und Korridore sowie auf Dual-Use ausgerichtete Kreditfazilitäten der Europäischen Investitionsbank. Für Banken, Versicherer und institutionelle Investoren entsteht damit eine neue Anlageklasse im Schnittpunkt von Infrastruktur und Defence. Für Bau-, Energie-, Logistik- und IT-Unternehmen ergibt sich die Chance, Know-how in langfristige Betreiber- oder PPP-Modelle einzubringen, statt ausschließlich projektbasiert als Generalunternehmer aufzutreten.

Die folgende Übersicht verdichtet die begünstigten Sektoren je Infrastrukturdomäne und ordnet die jeweils relevante Finanzierungsquelle zu:

Tabelle 8

**Begünstigte Sektoren und Finanzierungsquellen nach Infrastrukturdomänen**

| Domäne          | Begünstigte Sektoren/Aktivitäten                                                  | Finanzierungsquelle                                           |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Verkehr         | Bau, Verkehrswegebau, Ingenieurwesen, Hafen-/Bahntechnik                          | ziviler Verkehrshaushalt, CEF/EU, 1,5-%-Pfeiler               |
| Logistik        | Speditionen, Kontraktlogistik, Schwertransport, RoRo, Gefahrgutlager, Tracking-IT | Verteidigungshaushalt („Host Nation Support“), Rahmenverträge |
| Energie/Gebäude | Bau, TGA, EE-Erzeugung, Speicher, Contracting, Energiemanagement                  | Verteidigungs- und zivile Klima-/Energieförderung             |
| Digital/Cyber   | IT-Services, Cloud, Rechenzentren, Cyber-Security, Telekommunikation              | Verteidigungshaushalt, BWI/PPP, 1,5-%-Pfeiler                 |
| KRITIS-Schutz   | Sicherheits-/Sensoriktechnik, c-UAS, OT-Sicherheit, Defence-Tech                  | Verteidigung und ziviler Bevölkerungsschutz                   |

## 5 Fazit: Ein außergewöhnliches Gelegenheitsfenster

Die deutsche Wirtschaft erlebt eine ungewöhnliche Konstellation: Über Jahrzehnte war Verteidigung ein Posten des Bundeshaushalts, der nach jeder Sparrunde kleiner wurde. Heute ist sie das am schnellsten wachsende Nachfragesegment der öffentlichen Hand und dies zu einem Zeitpunkt, an dem die industriellen Kernbranchen des Landes mit Absatzschwäche, Standortkosten und Transformationsdruck ringen. Für viele Unternehmen fällt damit eine wachsende Nachfrage mit freien Kapazitäten zusammen. Diese Gleichzeitigkeit ist die eigentliche Chance für viele Unternehmen.

Entscheidend ist dabei nicht nur die Höhe der Budgets, sondern auch der lange Zeithorizont. So belaufen sich die sogenannten Verpflichtungsermächtigungen des Einzelplans 14 auf 349,5 Mrd. Euro, die Ausgaben bis 2046 vorsehen. Der Bund bindet sich also weit über die laufende Legislaturperiode hinaus. Für Unternehmen, die in Fertigungslinien, Qualifizierung und Personal investieren müssen, ist diese staatliche Bindungsdauer von entscheidender Bedeutung.

Ebenso wichtig ist, wie breit dieser Markt tatsächlich ist: Wer „Verteidigung“ mit Waffensystemen gleichsetzt, übersieht, wie viele Sektoren von den Ausgabenplänen profitieren können. Instandhaltung, Betreiber- und Transportleistungen, Bau und Liegenschaften, Energieversorgung, IT und Cybersicherheit, Logistik entlang der NATO-Korridore und der Schutz kritischer Infrastruktur sind Felder, in denen sich Unternehmen bewegen können, ohne sich als Rüstungsanbieter komplett neu erfinden zu müssen. Gerade für Mittelständler mit Dual-Use-fähiger Fertigung liegt hier der pragmatischste Einstieg.

Ob ein Unternehmen daran teilhat, entscheidet sich allerdings nicht nur am Marktvolumen, sondern auch an der eigenen Zugangsfähigkeit. Zertifizierung, Geheimschutz, Nachweisfähigkeit und die Vorfinanzierung von Kapazität sind wichtige Wettbewerbsfaktoren, die zwei bis drei Jahre Vorlauf brauchen. Wer erst reagiert, wenn die Ausschreibung vorliegt, kommt strukturell zu spät. Das gilt umso mehr, als die Systemhäuser ihre Lieferantenbasis derzeit neu ordnen und in dieser Phase ungewöhnlich offen für neue Partner sind. Diese Offenheit ist ein Übergangsphänomen der Kapazitätsknappheit, kein Dauerzustand – und damit eine Chance, die es zu ergreifen gilt.

Einschränkend muss festgestellt werden, dass die Prioritäten des Staates politisch sind, von der geopolitischen Großwetterlage abhängen und sich grundsätzlich ändern können. Auch sind bewilligte Mittel nicht automatisch Umsatz und „unternehmenswirksam“ bedeutet nicht automatisch standortwirksam, da die Beschaffungen teilweise auch im Ausland erfolgen. Unter dem Strich darf dennoch mit einem wichtigen Impuls für viele deutsche Unternehmen gerechnet werden.

Bleibt die Frage nach der volkswirtschaftlichen Dimension. Die Verteidigungsindustrie wird die deutsche Wachstumsschwäche nicht auflösen. Dafür ist sie trotz des Aufwuchses zu klein. Sie kann aber ein Kanal sein, über den industrielles Können,

Beschäftigung und Forschungsintensität erhalten bleiben, die andernfalls verloren gingen. Ob daraus mehr wird als eine konjunkturelle Überbrückung, hängt unter anderem davon ab, wie viel des zusätzlichen Geldes in Technologie, Entwicklung und neue Fertigungsverfahren fließt und nicht allein in die Wiederbeschaffung des Bekannten.

Die kommenden Jahre bieten den vorbereiteten Unternehmen damit etwas Seltenes: einen Markt, der wächst, sich vertraglich weit in die Zukunft erstreckt und dessen Zugangswege gerade jetzt offener sind als in den drei Jahrzehnten zuvor.

## Wie wir Sie unterstützen

Der Verteidigungssektor wächst schnell und stellt mittelständische Unternehmen vor neue Fragen: Wie lässt sich der Kapazitätsausbau finanzieren? Wie gelingt der Sprung von einem nationalen zu einem europäischen Geschäftsmodell? Und wie lassen sich Wachstumschancen nutzen, ohne bei Compliance- und ESG-Anforderungen Kompromisse einzugehen?

Genau hier setzen wir an. Als erfahrene Geschäftskundenbank verstehen wir die Investitionszyklen, Auftragsstrukturen und regulatorischen Besonderheiten der Branche und übersetzen dieses Wissen in Finanzierungslösungen, die zur individuellen Situation unserer Kund:innen, sei es bei Kapazitätserweiterungen, Unternehmensübernahmen oder der Transformation bestehender Geschäftsmodelle.

Dabei bringen wir unsere Expertise über die gesamte Finanzierungspalette hinweg ein – von der Firmenkunden- über die Projekt- bis zur Immobilienfinanzierung sowie in Cash Management und Trade Finance – und stellen sie so zusammen, dass sie den tatsächlichen Bedarf abdeckt, nicht ein Standardpaket.

Finanzierungen in der Verteidigungsindustrie erfolgen dabei stets im Rahmen klar definierter ESG- und Compliance-Grundsätze, ausschließlich für Transaktionen mit staatlichen Endempfängern, die von einem Waffenembargo ausgeschlossen sind. So schaffen wir Planungssicherheit für unsere Kund:innen, gerade in einem Umfeld, in dem regulatorische Klarheit über den Projekterfolg mitentscheidet.

Was unsere Kund:innen dabei besonders schätzen: kurze Entscheidungswege, ein erfahrenes Team und die Verlässlichkeit, dass eine einmal zugesagte Finanzierung auch umgesetzt wird. Wir verfolgen bewusst einen selektiven Ansatz – weil wir überzeugt sind, dass langfristige Partnerschaften nur auf einem tiefen Verständnis der Branche und des jeweiligen Geschäftsmodells wachsen.

Erfahren Sie mehr unter: [www.hcob-bank.com](http://www.hcob-bank.com)

# Kontakt & Ansprechpartner

## Autor



**Dr. Cyrus de la Rubia**

Chefvolkswirt

[cyrus.delarubia@hcob-bank.com](mailto:cyrus.delarubia@hcob-bank.com)

Telefon +49 40 3333 15260

## Ansprechpartner



**Christian Meyerholz**

Vice President – Corporates

[christian.meyerholz@hcob-bank.com](mailto:christian.meyerholz@hcob-bank.com)

Telefon +49 40 3333 10127



**Michael Rothehüser**

Head of Corporates Germany

[michael.rothehueser@hcob-bank.com](mailto:michael.rothehueser@hcob-bank.com)

Telefon +49 40 3333 10151



**Herbert Woisetschläger**

Head of Project Finance & Corporates

[herbert.woisetschlaeger@hcob-bank.com](mailto:herbert.woisetschlaeger@hcob-bank.com)

Telefon +49 40 3333 11494

# Abkürzungsverzeichnis

Verwendete Abkürzungen in alphabetischer Reihenfolge.

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ASAP</b>        | Act in Support of Ammunition Production – EU-Programm zum Munitionshochlauf                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>BIP</b>         | Bruttoinlandsprodukt                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>BMVg</b>        | Bundesministerium der Verteidigung                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>BWI</b>         | BWI GmbH – IT-Systemhaus der Bundeswehr                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>C4ISR</b>       | Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance – militärischer Führungs- und Aufklärungsverbund                                                                                                                                                                 |
| <b>CEF</b>         | Connecting Europe Facility – EU-Fonds für Verkehrs-, Energie- und Digitalinfrastruktur                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>c-UAS</b>       | Counter-Unmanned Aircraft Systems – Drohnerdetektion und -abwehr                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>CUI</b>         | Controlled Unclassified Information – US-Kategorie schutzbedürftiger, nicht klassifizierter Informationen                                                                                                                                                                                                   |
| <b>EBIT/EBITDA</b> | Ergebnis vor Zinsen und Steuern/vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte                                                                                                                                                                                      |
| <b>EDF</b>         | European Defence Fund – Europäischer Verteidigungsfonds                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>EDIP</b>        | European Defence Industry Programme                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>EDIRPA</b>      | European Defence Industry Reinforcement through common Procurement Act                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>EP 14</b>       | Einzelplan 14 des Bundeshaushalts – Verteidigungshaushalt                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>ESG</b>         | Elektroniksystem- und Logistik GmbH                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>F&amp;E</b>     | Forschung und Entwicklung                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>FMS</b>         | Foreign Military Sales – Programm der US-Regierung, über das Deutschland und andere Partnerstaaten US-Rüstungsgüter beschaffen.                                                                                                                                                                             |
| <b>IfW</b>         | Kiel Institut für Weltwirtschaft                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>ITAR</b>        | International Traffic in Arms Regulations – US-Exportkontrollrecht für Rüstungsgüter                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>IWF</b>         | Internationaler Währungsfonds                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>KI</b>          | Künstliche Intelligenz                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>KMW/KNDS</b>    | Krauss-Maffei Wegmann; KNDS – deutsch-französischer Landsystemverbund (KMW + Nexter)                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>KRITIS</b>      | Kritische Infrastrukturen sind Organisationen oder Einrichtungen mit wichtiger Bedeutung für das staatliche Gemeinwesen, bei deren Ausfall oder Beeinträchtigung nachhaltig wirkende Versorgungsengpässe, erhebliche Störungen der öffentlichen Sicherheit oder andere dramatische Folgen eintreten würden. |
| <b>LEO</b>         | Low Earth Orbit – erdnahe Umlaufbahn                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>MBDA</b>        | Europäischer Lenkflugkörperhersteller (Airbus, BAE Systems, Leonardo)                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>MFR</b>         | Mehrjähriger Finanzrahmen der Europäischen Union                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>NATO</b>        | North Atlantic Treaty Organization                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>NVL</b>         | Naval Vessels Lürssen – Marineschiffbauparte, seit 2026 Teil von Rheinmetall                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>OPLAN DEU</b>   | Operationsplan Deutschland                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>OT</b>          | Operational Technology – Steuerungstechnik in Anlagen und Netzen                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>PPP</b>         | Public Private Partnership – öffentlich-private Partnerschaft                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>RDT&amp;E</b>   | Research, Development, Test and Evaluation – US-Haushaltskategorie für Verteidigungsforschung                                                                                                                                                                                                               |
| <b>REIT</b>        | Real Estate Investment Trust                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>RoRo</b>        | Roll-on/Roll-off – Schiffe mit rollender Ladung                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>RUSI</b>        | Royal United Services Institute, London                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>SAFE</b>        | Security Action for Europe – EU-Kreditinstrument für gemeinsame Beschaffung                                                                                                                                                                                                                                 |

|                    |                                                                                           |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>SIPRI</b>       | Stockholm International Peace Research Institute                                          |
| <b>SV</b>          | Sondervermögen Bundeswehr                                                                 |
| <b>TEN-T/TEN-V</b> | Trans-European Transport Network – transeuropäisches Verkehrsnetz                         |
| <b>TGA</b>         | Technische Gebäudeausrüstung                                                              |
| <b>TKMS</b>        | thyssenkrupp Marine Systems                                                               |
| <b>UAV/UGV</b>     | Unmanned Aerial Vehicle / Unmanned Ground Vehicle – unbemannte Luft- bzw.<br>Bodensysteme |
| <b>VC</b>          | Venture Capital – Wagniskapital                                                           |
| <b>VE</b>          | Verpflichtungsermächtigung                                                                |
| <b>4PL</b>         | Fourth Party Logistics – Steuerung ganzer Logistikketten ohne eigene Assets               |

# Glossar

Erläuterung der wichtigsten Fachbegriffe aus Verteidigungsindustrie, Haushaltsrecht und Beschaffungswesen.

**Auftragsbestand  
(Backlog)**

Summe der vertraglich gesicherten, noch nicht abgearbeiteten Aufträge. Die „Backlog-Reichweite“ setzt sie ins Verhältnis zum Jahresumsatz und zeigt, für wie viele Jahre die Produktionskapazität rechnerisch ausgelastet ist.

**Bereichsausnahme**

Regelung, nach der Ausgaben für Sicherheit und Verteidigung oberhalb eines Sockels von 1 Prozent des BIP nicht auf die Schuldenbremse angerechnet werden und dauerhaft kreditfinanziert werden können.

**Betreibermodell**

Vertragsform, bei der ein privates Unternehmen eine Leistung dauerhaft erbringt und betreibt (z. B. Fuhrpark, Bekleidung, IT), statt nur ein Produkt zu liefern.

**Book-to-Bill**

Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz eines Jahres. Werte über 1 bedeuten, dass mehr Aufträge eingehen als abgearbeitet werden – das Auftragspolster wächst.

**Convoy Support Center**

Militärisch nutzbare Rast- und Versorgungspunkte entlang der Verlegekorridore, zunehmend mit zivilen Vertragspartnern betrieben.

**Defence-Tech**

Venture-finanzierte Unternehmen, die Software, Künstliche Intelligenz, Autonomie und Drohnen in den Mittelpunkt stellen und quer zur klassischen Struktur aus Systemhäusern und Zulieferern stehen.

**Dual-Use**

Güter, Anlagen oder Infrastruktur, die zivil und militärisch nutzbar sind. Ermöglicht Ko-Finanzierung und höhere Auslastung, macht die Anlage aber zugleich zum lohnenderen Angriffsziel.

**Einzelplan 14**

Der Verteidigungshaushalt im Bundeshaushalt. Ergänzt wird er bis 2027 um den Wirtschaftsplan des Sondervermögens Bundeswehr.

**Foreign Military Sales**

Programm der US-Regierung, über das Deutschland und andere Partnerstaaten US-Rüstungsgüter beschaffen.

**Geheimschutz**

Sicherheitsüberprüfung von Personal, Standorten und IT als Voraussetzung für die Bearbeitung eingestufte Aufträge – ein Fixkostenblock, der kleine Anbieter überproportional trifft.

**Hidden Champion**

Mittelständisches, oft wenig bekanntes Unternehmen mit führender Position in einem engen Technologiesegment; im Verteidigungskontext meist auf Tier-1- oder Tier-2-Ebene tätig.

**Host Nation Support**

Unterstützungsleistungen, die Deutschland als Aufnahmestaat für verlegende alliierte Truppen erbringt – Transport, Unterbringung, Verpflegung, Betankung, Instandhaltung, medizinische Versorgung.

|                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kapazitätsvertrag</b>                                             | Vertrag, bei dem der Staat die Vorhaltung von Produktionskapazität vergütet und nicht ausschließlich gelieferte Stückzahlen. Er senkt das Auslastungsrisiko beim Kapazitätsaufbau.                                                                       |
| <b>KRITIS</b>                                                        | Kritische Infrastrukturen – Anlagen und Netze, deren Ausfall die Versorgung oder öffentliche Sicherheit erheblich beeinträchtigen würde.                                                                                                                 |
| <b>Loitering Munition</b>                                            | Unbemanntes System, das über einem Zielgebiet verweilt und beim Einsatz zerstört wird; haushalterisch häufig als Munition geführt.                                                                                                                       |
| <b>Materialerhaltung</b>                                             | Wartung, Instandsetzung und Ersatzteilversorgung vorhandener Systeme. Breit über Zulieferer, Werften und Instandsetzungsbetriebe gestreut und daher für den Mittelstand besonders zugänglich.                                                            |
| <b>Military Mobility</b>                                             | EU-Initiative zur Ertüchtigung von Verkehrsinfrastruktur für militärische Verlegungen – Tragfähigkeit von Brücken, Lichtraumprofile, Umschlag- und Abstellkapazität entlang definierter Korridore.                                                       |
| <b>Monopson</b>                                                      | Nachfragemonopol: Der Staat ist im Verteidigungsmarkt zugleich einziger Hauptkunde und Ordnungsgeber, was Preisbildung und Marktzutritt prägt.                                                                                                           |
| <b>Pass-through</b>                                                  | Anteil des Auftragsvolumens, den ein Systemhaus an Zulieferer weiterreicht; in der Verteidigungsindustrie Schätzungen zufolge bis zu 80 Prozent.                                                                                                         |
| <b>Primes/Systemhäuser</b>                                           | Hauptauftragnehmer, der ein komplettes Waffensystem verantwortet und die Subsysteme integriert.                                                                                                                                                          |
| <b>Rüstungspreisinflation</b>                                        | Preisauftrieb speziell für Rüstungsgüter, der wegen oligopolistischer Anbieterstrukturen, spezialisierter Vorprodukte und gleichzeitiger NATO-weiter Nachfragespitze strukturell über der allgemeinen Verbraucherpreisinflation liegt.                   |
| <b>Schlüsseltechnologien/<br/>wehrtechnische<br/>Kernfähigkeiten</b> | In der Nationalen Sicherheits- und Verteidigungsindustriestrategie definierte Technologiefelder, die im Land erhalten oder ausgebaut werden sollen.                                                                                                      |
| <b>Software-defined Defence</b>                                      | Verschiebung der Wertschöpfung von der Plattform zur Software: Führungs- und Informationssysteme, Vernetzung, Autonomie und Datenintegration bestimmen zunehmend die Fähigkeit.                                                                          |
| <b>Sondervermögen (SV)<br/>Bundeswehr</b>                            | Kreditfinanziertes Sondervermögen von 100 Mrd. Euro aus dem Jahr 2022. Es läuft voraussichtlich 2027 aus; ab 2028 sind die Mittel vollständig im Einzelplan 14 veranschlagt.                                                                             |
| <b>Tier-1-/Tier-2-Zulieferer</b>                                     | Tier 1 liefert „Systeme im System“ (Antriebsstränge, Bordelektronik, Missionsmodule), Tier 2 Komponenten, Baugruppen und Werkstoffe.                                                                                                                     |
| <b>Unternehmenswirksam</b>                                           | In dieser Studie: Ausgabenposten, denen eine Lieferung oder Leistung eines privatrechtlich organisierten Unternehmens gegenübersteht. Nicht gleichbedeutend mit Standortwirksam, da Importe und Foreign Military Sales an ausländische Anbieter fließen. |

|                                              |                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Verpflichtungs-<br/>ermächtigung</b>      | Haushaltsrechtliche Ermächtigung, Verpflichtungen einzugehen, die erst in künftigen (Haushalts-)Jahren kassenwirksam werden. Für die Umsatzperspektive der Unternehmen aussagekräftiger als der Jahresansatz.                                    |
| <b>Vertikale Integration</b>                 | Aufbau eigener Fertigungstiefe durch die Systemhäuser, um Lieferengpässe zu umgehen und Marge zu sichern – mit der Folge, dass Teile des adressierbaren Zulieferervolumens wieder ins Haus geholt werden.                                        |
| <b>Vorhaltecharter</b>                       | Vertragliche Vorhaltung von Transportkapazität (Schiff, Bahn, Lkw, Luftfracht) für den Bedarfsfall, vergütet unabhängig von der tatsächlichen Nutzung.                                                                                           |
| <b>Zertifizierung und<br/>Qualifizierung</b> | Mehrjährige Prüf- und Freigabezyklen, bevor ein Bauteil in ein Waffensystem einfließen darf – eine der zentralen Markteintrittsbarrieren für den Mittelstand.                                                                                    |
| <b>1,5-Prozent-Pfeiler</b>                   | Teil der Den-Haag-Zusage von 2025: Neben 3,5 Prozent des BIP für klassische Verteidigung sollen weitere 1,5 Prozent für zivile Vorbereitung, verteidigungsrelevante Infrastruktur, Cyber-Sicherheit und kollektive Resilienz aufgewendet werden. |

# Literatur- und Quellenverzeichnis

Internetquellen zuletzt abgerufen am 26. August 2026.

- ARX Robotics (2025):** ARX Robotics Raises EUR 31M Series A Round, 28. April 2025.  
<https://www.arx-robotics.com/article/arx-robotics-raises-eu31m-series-a>
- Bundesministerium der Finanzen (2025):** Entwurf zum Bundeshaushaltsplan 2025. Einzelplan 14: Bundesministerium der Verteidigung. Berlin.  
<https://www.bundeshaushalt.de/static/daten/2025/soll/draft/epl14.pdf>
- Bundesministerium der Finanzen (2025):** Weichenstellungen in der Finanzverfassung: Ein Finanzierungspaket für Sicherheit und Investitionen, 23. April 2025.  
<https://www.bundesfinanzministerium.de/Monatsberichte/Ausgabe/2025/04/Inhalte/Kapitel-2a-Finanzierungspaket/finanzierungspaket-sicherheit-investitionen.html>
- Bundesministerium der Finanzen (2026):** Bundeshaushaltsplan 2026. Einzelplan 14: Bundesministerium der Verteidigung. Berlin.  
<https://www.bundeshaushalt.de/static/daten/2026/soll/epl14.pdf>
- Bundesregierung (2023):** Integrierte Sicherheit für Deutschland – Nationale Sicherheitsstrategie, 14. Juni 2023.  
<https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/nationale-sicherheitsstrategie-2195890>
- Deutscher Bundestag (2022):** Gesetz zur Finanzierung der Bundeswehr und zur Errichtung eines Sondervermögens Bundeswehr.  
<https://dip.bundestag.de/vorgang/gesetz-zur-finanzierung-der-bundeswehr-und-zur-errichtung-eines-sonderverm%C3%B6gens/285556>
- Deutscher Bundestag (2025):** Etat 2026: Verteidigungsausgaben von 108 Milliarden Euro, 22. August 2025.  
<https://www.bundestag.de/presse/hib/kurzmeldungen-1106068>
- Deutscher Bundestag (2026):** Finanzplan des Bundes 2026 bis 2030. Unterrichtung durch die Bundesregierung, Bundestagsdrucksache 21/7301 vom 14. August 2026. Berlin.  
<https://dsriver.bundestag.de/btd/21/073/2107301.pdf>
- Europäische Kommission (2025):** ReArm Europe Plan/Readiness 2030 – Fragen und Antworten, 19. März 2025.  
[https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/el/qanda\\_25\\_790/QANDA\\_25\\_790\\_EN.pdf](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/el/qanda_25_790/QANDA_25_790_EN.pdf)
- Europäische Kommission (2025):** SAFE – Security Action for Europe.  
[https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/safe-security-action-europe\\_en](https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/safe-security-action-europe_en)
- George, M.; Djokic, K.; Hussain, Z.; Wezeman, P. D.; Wezeman, S. T. (2026):** Trends in International Arms Transfers, 2025. SIPRI Fact Sheet, März 2026.  
[https://www.sipri.org/sites/default/files/2026-03/fs\\_2603\\_at\\_2025.pdf](https://www.sipri.org/sites/default/files/2026-03/fs_2603_at_2025.pdf)

|                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Helsing (2026):</b>                           | Helsing raises US\$1.8bn in Series E, 13. Juli 2026.<br><a href="https://helsing.ai/newsroom/helsing-raises-1-8bn-in-series-e">https://helsing.ai/newsroom/helsing-raises-1-8bn-in-series-e</a>                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>HENSOLDT (2026):</b>                          | Financial year 2025 – record order intake and structural growth path, 26. Februar 2026.<br><a href="https://www.hensoldt.net/news/financial-year-2025-hensoldt-achieves-record-order-intake-and-confirms-structural-growth-path">https://www.hensoldt.net/news/financial-year-2025-hensoldt-achieves-record-order-intake-and-confirms-structural-growth-path</a>                                                                                    |
| <b>International Monetary Fund (2026):</b>       | Defense Spending: Macroeconomic Consequences and Trade-Offs. World Economic Outlook, Chapter 2, April 2026.<br><a href="https://www.imf.org/-/media/files/publications/weo/2026/april/english/ch2.pdf">https://www.imf.org/-/media/files/publications/weo/2026/april/english/ch2.pdf</a>                                                                                                                                                            |
| <b>Institut der deutschen Wirtschaft (2025):</b> | Röhl, K.-H.; Bardt, H.: Mehr Verteidigung mit weniger USA? IW-Policy Paper Nr. 7, April 2025.<br><a href="https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/policy_papers/PDF/2025/IW-Policy-Paper_2025-Verteidigungsindustrie.pdf">https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/policy_papers/PDF/2025/IW-Policy-Paper_2025-Verteidigungsindustrie.pdf</a>                                                                              |
| <b>Institut der deutschen Wirtschaft (2026):</b> | Obst, T.; Röhl, K.-H.: Volkswirtschaftliche und industrielle Effekte der steigenden Verteidigungsausgaben in Deutschland. IW-Trends 3/2026.<br><a href="https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/IW-Trends/PDF/2026/IW-Trends_2026-03-02_Obst_R%C3%B6hl_Verteidigungsausgaben.pdf">https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/IW-Trends/PDF/2026/IW-Trends_2026-03-02_Obst_R%C3%B6hl_Verteidigungsausgaben.pdf</a>            |
| <b>KNDS (2025):</b>                              | Annual Results 2024 – Another Year of Growth Records for KNDS, 27. März 2025.<br><a href="https://knds.com/en/press-releases/knds-annual-results-2024-another-year-of-growth-records-for-knds">https://knds.com/en/press-releases/knds-annual-results-2024-another-year-of-growth-records-for-knds</a>                                                                                                                                              |
| <b>NATO (2025):</b>                              | The Hague Summit Declaration, 25. Juni 2025.<br><a href="https://www.nato.int/en/about-us/official-texts-and-resources/official-texts/2025/06/25/the-hague-summit-declaration">https://www.nato.int/en/about-us/official-texts-and-resources/official-texts/2025/06/25/the-hague-summit-declaration</a>                                                                                                                                             |
| <b>Quantum Systems (2026):</b>                   | Quantum Systems Raises USD 1.2bn Series D to Accelerate Multi-Domain Autonomy, 2. Juli 2026.<br><a href="https://quantum-systems.com/news/quantum-systems-raises-1-2bn-series-d-to-accelerate-growth-and-scale-software-defined-autonomous-systems-across-air-land-and-sea/">https://quantum-systems.com/news/quantum-systems-raises-1-2bn-series-d-to-accelerate-growth-and-scale-software-defined-autonomous-systems-across-air-land-and-sea/</a> |
| <b>RENK Group (2026):</b>                        | Fiscal year 2025 – record revenue and order backlog, 5. März 2026.<br><a href="https://www.renk.com/en/newsroom/news/press-releases-1/2026/fiscal-year-2025-renk-group-ag-achieves-annual-targets-with-new-record-revenue-and-order-backlog">https://www.renk.com/en/newsroom/news/press-releases-1/2026/fiscal-year-2025-renk-group-ag-achieves-annual-targets-with-new-record-revenue-and-order-backlog</a>                                       |
| <b>Rheinmetall (2026):</b>                       | Financial figures FY 2025, 11. März 2026.<br><a href="https://www.rheinmetall.com/en/media/news-watch/news/2026/03/2026-03-11-rheinmetall-presents-annual-report-for-2025">https://www.rheinmetall.com/en/media/news-watch/news/2026/03/2026-03-11-rheinmetall-presents-annual-report-for-2025</a>                                                                                                                                                  |
| <b>Royal United Services Institute (2025):</b>   | Watling, J.; Reynolds, N.: Tactical Developments During the Third Year of the Russo-Ukrainian War, Februar 2025.<br><a href="https://www.rusi.org/explore-our-research/publications/special-resources/tactical-developments-during-third-year-russo-ukrainian-war">https://www.rusi.org/explore-our-research/publications/special-resources/tactical-developments-during-third-year-russo-ukrainian-war</a>                                         |
| <b>TKMS (2025):</b>                              | Combined Financial Statements 2022–2024 und Kapitalmarktinformationen 2025.<br><a href="https://ir.tkmsgroup.com/publications">https://ir.tkmsgroup.com/publications</a>                                                                                                                                                                                                                                                                            |

## Impressum

### Hamburg Commercial Bank AG

Gerhart-Hauptmann-Platz 50  
20095 Hamburg

Telefon 040 3333-0  
info@hcob-bank.com  
www.hcob-bank.com

Handelsregister  
Amtsgericht Hamburg  
HRB 87366

BIC HSHNDEHH  
Steuer Nr. 27/143/01600  
USt.ID. DE 813 725 193

### Design

HCOB Marketing

### Produktion

HCOB Marketing

## Disclaimer

Die in dieser Publikation enthaltenen Marktinformationen sind zu allgemeinen Informationszwecken erstellt worden und ausschließlich zur Information bestimmt. Sie ersetzen weder eigene Marktrecherchen noch sonstige rechtliche, steuerliche oder finanzielle Information oder Beratung. Es handelt sich bei dieser Publikation um eine Information im Sinne des § 63 Absatz 6 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) beziehungsweise Artikel 24 Absatz 3 der Richtlinie 65/2014/EU. Diese Publikation enthält keine Anlagestrategieempfehlungen oder Anlageempfehlungen (Finanzanalysen) im Sinne des § 2 Absatz 9 Nummer 5 WpHG beziehungsweise des Artikel 3 Absatz 1 Nummer 34 und Nummer 35 der Verordnung (EU) Nummer 596/2014. Sie steht deshalb nicht im Einklang mit den Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen und unterliegt keinem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen.

Die Hamburg Commercial Bank AG weist darauf hin, dass die dargestellten Marketinginformationen nur für Anleger mit eigener wirtschaftlicher Erfahrung, die die Risiken und Chancen des/der hier dargestellten Marktes/Märkte abschätzen können und sich umfassend aus verschiedenen Quellen informieren, bestimmt sind. Die in dieser Publikation enthaltenen Aussagen und Angaben basieren auf Informationen, die die Hamburg Commercial Bank AG gründlich recherchiert beziehungsweise aus allgemein zugänglichen, von der Hamburg Commercial Bank AG nicht überprüfbaren Quellen, die sie für verlässlich erachtet, bezogen hat: Die Hamburg Commercial Bank AG hält die verwendeten Quellen zwar für verlässlich, kann deren Zuverlässigkeit jedoch nicht

mit letzter Gewissheit überprüfen. Die einzelnen Informationen aus diesen Quellen konnten nur auf Plausibilität überprüft werden, eine Kontrolle der sachlichen Richtigkeit fand nicht statt. Zudem enthält diese Publikation Schätzungen und Prognosen, die auf zahlreichen Annahmen und subjektiven Bewertungen sowohl der Hamburg Commercial Bank AG als auch anderer Quellen beruhen und lediglich unverbindliche Auffassungen über Märkte und Produkte zum Zeitpunkt der Herausgabe darstellen. Trotz sorgfältiger Bearbeitung übernehmen die Hamburg Commercial Bank AG und ihre Mitarbeiter und Organe keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der bereitgestellten Informationen und Prognosen.

Dieses Dokument kann nur gemäß den gesetzlichen Bestimmungen in den jeweiligen Ländern verteilt werden, und Personen, die im Besitz dieses Dokuments sind, sollten sich über die anwendbaren lokalen Bestimmungen informieren. Diese Unterlagen enthalten nicht alle für wirtschaftlich bedeutende Entscheidungen wesentliche Angaben und können von Informationen und Einschätzungen anderer Quellen/Marktteilnehmer abweichen. Weder die Hamburg Commercial Bank AG noch ihre Organe oder Mitarbeiter können für Verluste haftbar gemacht werden, die durch die Nutzung dieser Publikation oder ihrer Inhalte oder sonst im Zusammenhang mit dieser Publikation entstanden sind.

Die Hamburg Commercial Bank weist darauf hin, dass die vorliegenden Materialien geistiges Eigentum der Hamburg Commercial Bank und deren Mitarbeiter sind. Eine Verbreitung der Materialien ist nicht gestattet. Von Ansprüchen Dritter, die auf der unerlaubten Verbreitung dieser Materialien beruhen, und damit im Zusammenhang stehenden Rechtsverteidigungskosten hat er die Hamburg Commercial Bank AG freizuhalten. Dies gilt insbesondere auch für die Verbreitung dieser Publikation oder von Informationen daraus an natürliche Personen mit Wohnsitz in den USA („U.S. Person“) oder in Großbritannien.

Die Hamburg Commercial Bank AG behält sich eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data-Mining im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Die Hamburg Commercial Bank AG unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Straße 108, 53117 Bonn sowie der Europäischen Zentralbank, Sonnemannstraße 20, 60314 Frankfurt am Main.

## **Hamburg Commercial Bank AG**

Gerhart-Hauptmann-Platz 50  
20095 Hamburg

### **Über die Hamburg Commercial Bank**

Die Hamburg Commercial Bank AG (HCOB) ist eine private Geschäftsbank mit Sitz in Hamburg, die auf individuelle Finanzierungslösungen für deutsche und europäische Unternehmen spezialisiert ist. Sie verfügt zudem über eine starke Position in der auf Deutschland ausgerichteten Immobilienfinanzierung, ist ein etablierter Projektfinanzierer in Europa und ein verlässlicher Partner der Schifffahrtsindustrie. Effiziente und sichere Zahlungsverkehrs-Services sowie innovative Lösungen für den Außenhandel ergänzen das Leistungsangebot. Die Bank orientiert sich an etablierten ESG-Kriterien und ist an mehreren Standorten in Deutschland sowie in Amsterdam, London, Luxemburg und Piräus vertreten. Unter der Marke „Hamburg Direct Bank“ bietet die HCOB Tages- und Festgeldanlagen für Privatkunden an. Weitere Informationen unter [www.hcob-bank.com](http://www.hcob-bank.com).