Transformationsnetzwerk
Nordschwarzwald

Leitfaden für KMU: Erfolgreich in die Verteidigungsbranche einsteigen

Ein Projekt der
REGION NORDSCHWARZWALD
Wirtschaftsförderung

gefördert durch:
Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

Einleitung & Agenda

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Warum der Verteidigungsmarkt?

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

01

Phase 1: Vorbereitung & Analyse – Das Fundament legen

02

Phase 2: Strategieentwicklung – Den Weg definieren

03

Phase 3: Ressourcenplanung – Die Mittel bereitstellen

04

Phase 4: Umsetzung & Kontrolle – Den Plan verwirklichen

05

Zusammenfassung & Nächste Schritte

Phase 1: Vorbereitung & Analyse

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Der Prozess beginnt mit drei Kernfragen:

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

2. Interne Bestandsaufnahme: Sind wir als KMU bereit?

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

3. Externe Marktanalyse: Welcher Markt passt zu uns?

01.

Zugang

Können wir den Markt erreichen?

→ Kundennähe
→ Regulatorik
→ Wettbewerb

02.

Umsetzbarkeit

Können wir den Markt bedienen?

→ Techn. Passung
→ Produktion
→ Ressourcen

03.

Umsetzung

Können wir den Markt praktisch erschließen?

→ Personal
→ Lieferkette
→ Vertriebsstruktur

04.

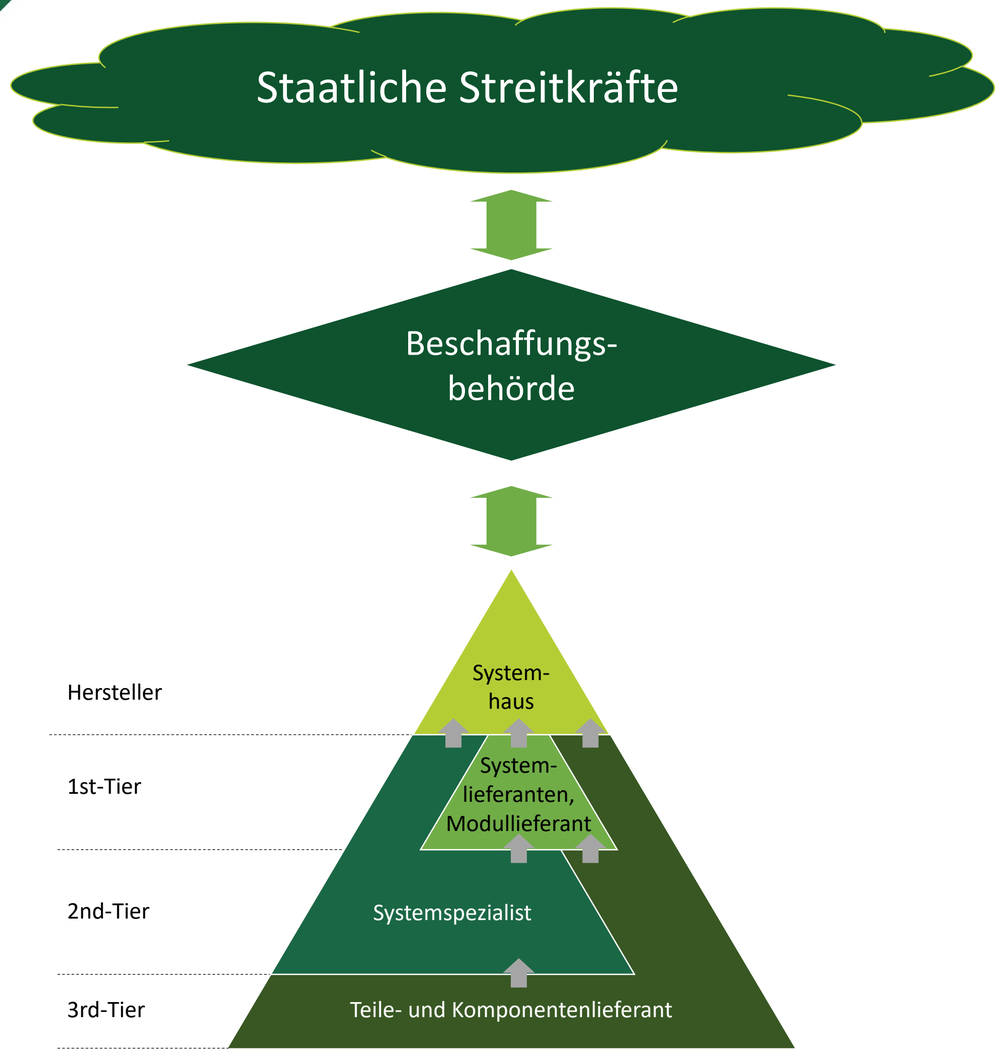
Zertifizierungen

Welche Hürden gibt es?

→ Zertifikate
→ Standards
→ Erwartungen

Deep Dive: Lieferkette und Regulatorik

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald



Wie fit ist unser Vertrieb für den Verteidigungssektor?

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

Qualitätsmanagement:

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

Exportkontrolle:

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

Geheimschutz:

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

Phase 2: Strategieentwicklung

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Business Model Canvas

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

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

Konkrete Chancen & Vertriebsstrategien

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Wo liegen die Potenziale für Präzisionstechnik-KMU?

Bestehende Kompetenzen können in alle Segmente der Verteidigungsbranche eingebracht werden.

Luft- & Raumfahrt

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

Landsysteme

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

Marine

Korrosionsbeständige Pumpen, Wellen, Sonarteile, Wartung von Waffen-systemen, Reparatur von Navigation.

Munition

Präzisionshülsen, Zünderkomponenten, Steuerelemente, Inspektion und Zertifizierung von Beständen

Wahl der Markteintrittsstrategie

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

Phase 3: Ressourcenplanung

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

Haben wir die Mittel für den Markteintritt?

Technologie & Ausrüstung

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

Personal & Kompetenzen

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

Forschung & Entwicklung

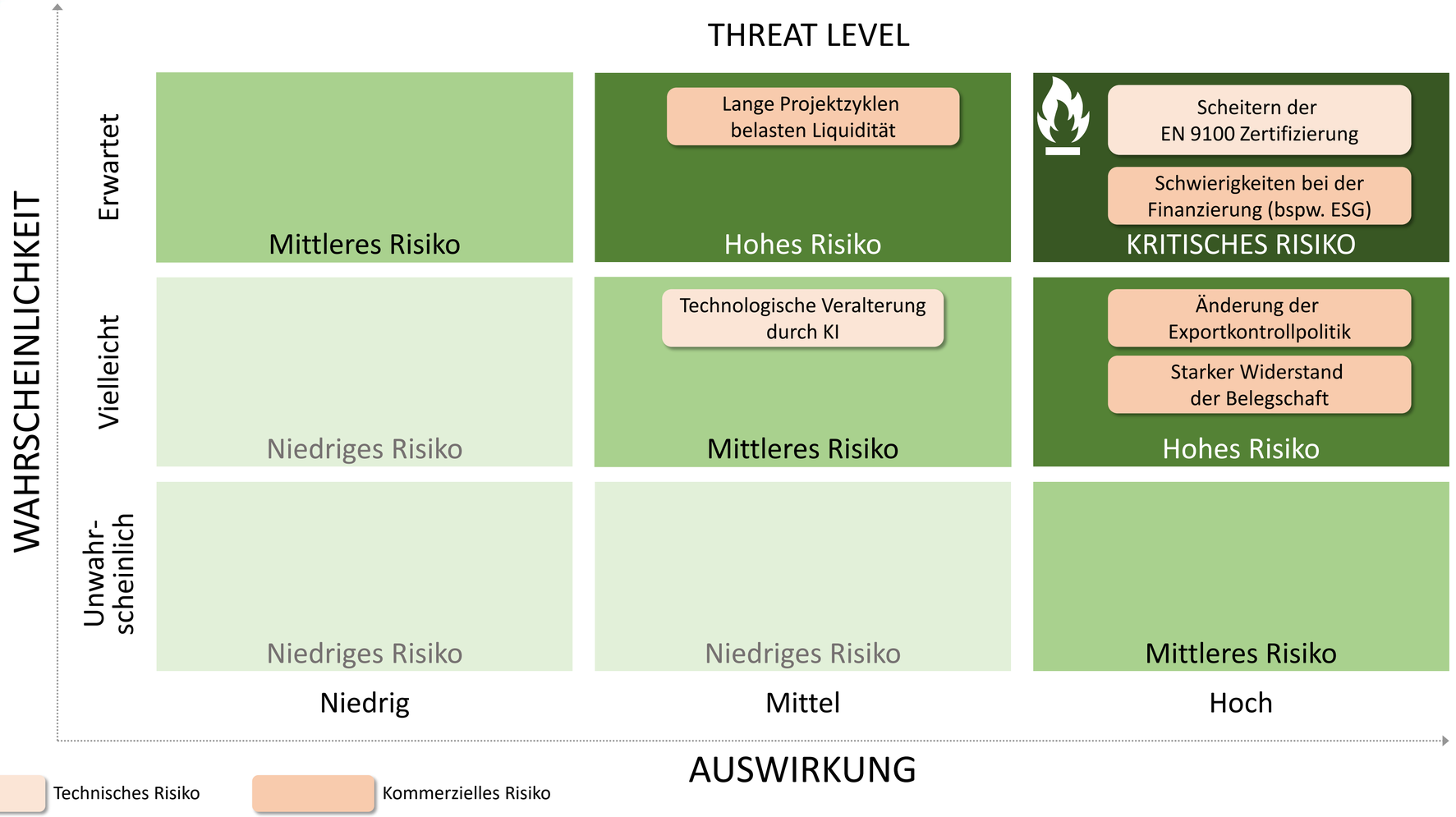
- Beobachten wir systematisch Technologie- und Markttrends im Zielsegment?
- Können wir Produkte gezielt anpassen oder neue Lösungen entwickeln?
- Verfolgen wir eine klare Strategie für F&E und Innovation?
- Besitzen wir die Kompetenz und die Netzwerkkontakte, um uns erfolgreich an öffentlich geförderten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

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

Bausteine der Finanzierung

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

Risikoanalyse



Handlungsstrategien je nach Risiko:

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

Phase 4: Umsetzung & Kontrolle

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald

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

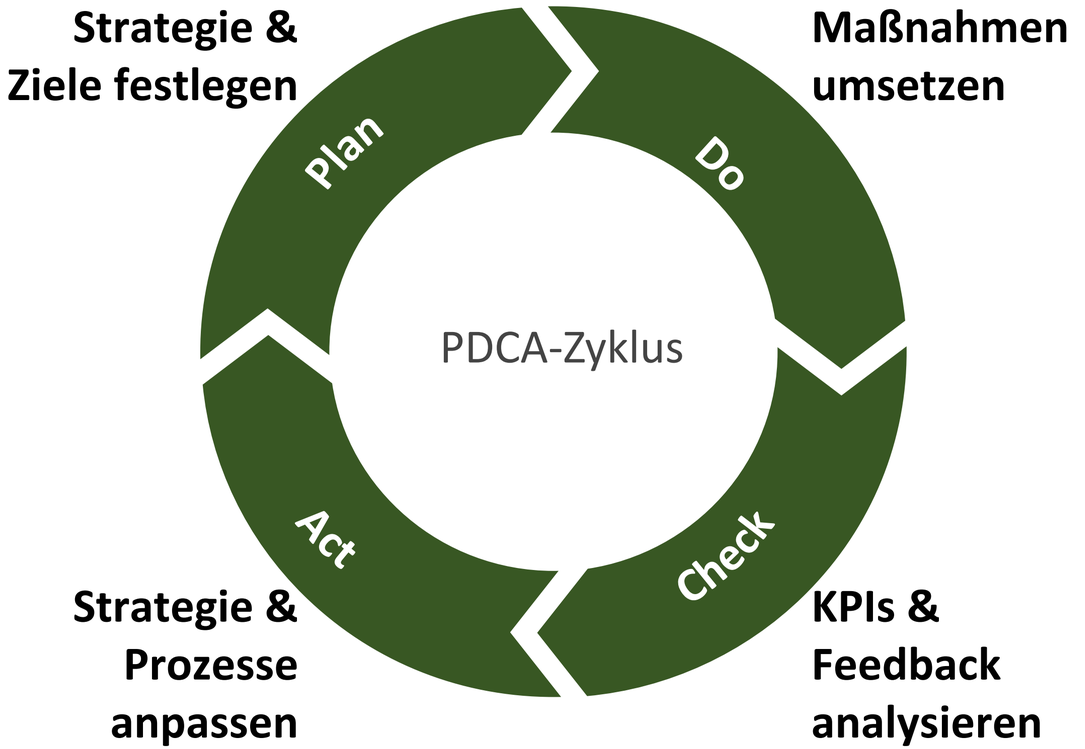
Instrument 1: Gantt-Diagramm (Ausschnitt aus Anlage 1)

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

...

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

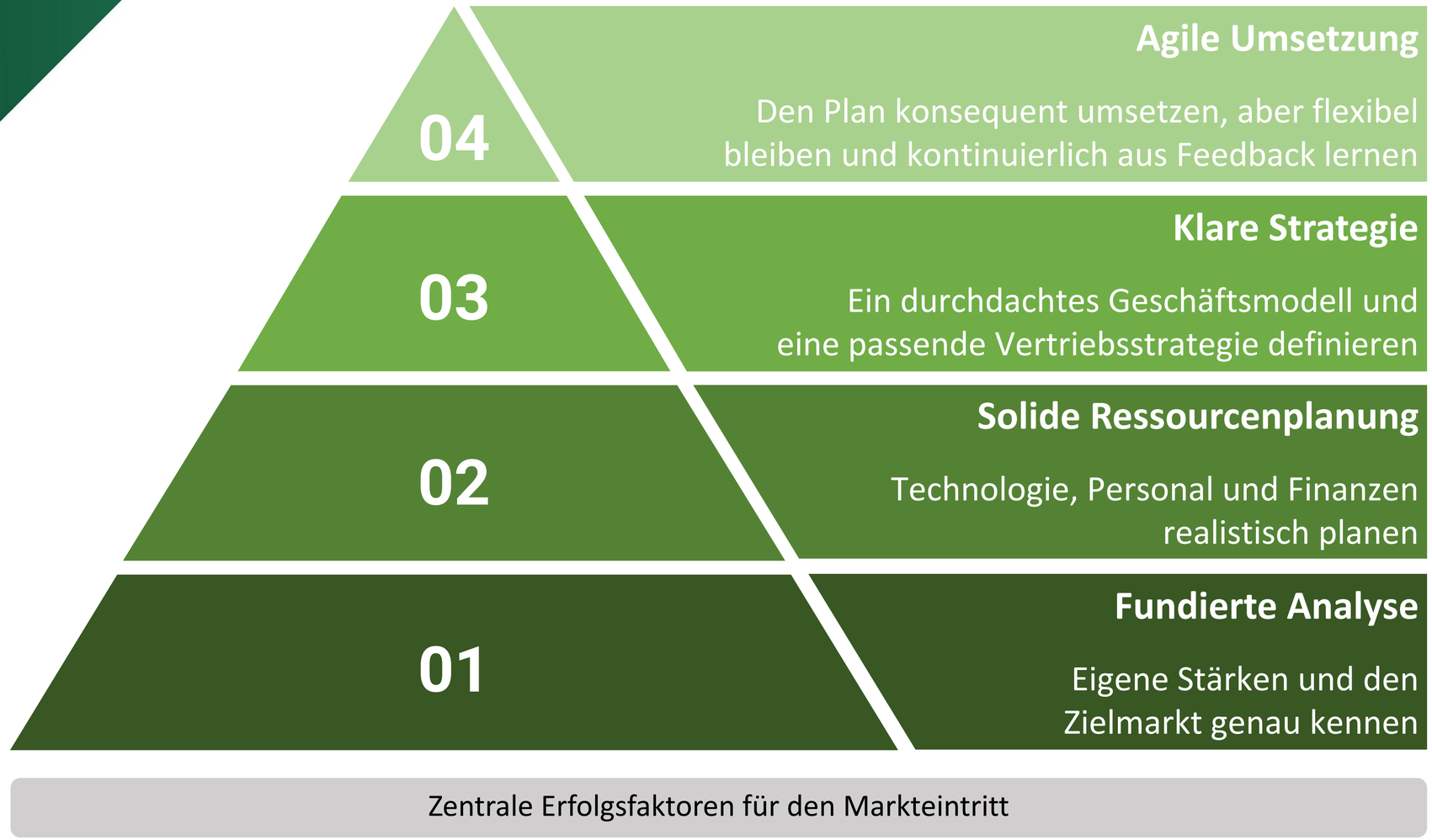
Instrument 2: Der agile Regelkreis zur Kontrolle



Langfristiger Erfolg erfordert kontinuierliche Anpassung.

Zusammenfassung & Ihre nächsten Schritte

Transformationsnetzwerk Nordschwarzwald



Zentrale Erfolgsfaktoren für den Markteintritt

Sie müssen diesen Weg nicht alleine gehen!

Nutzen Sie das Unterstützungs-netzwerk in der Region:

Wirtschaftsförderung Nordschwarzwald (WFG):

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

IHK Nordschwarzwald:

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