

Neue Wege gehen

Erfolgreicher Markteintritt
in den Verteidigungssektor



Der Verteidigungssektor wird zunehmend attraktiv für Unternehmen aus zivilen Industrien. Für Unternehmen aus wirtschaftlich angeschlagenen Sektoren, wie der Automobilbranche, könnte er eine strategische Möglichkeit sein, wirtschaftliche Herausforderungen zu bewältigen.

Während die europäische Industrie insgesamt mit stagnierendem Wachstum zu kämpfen hat, erlebt der Verteidigungssektor einen Boom. Zwischen 2021 und 2024 erhöhten sich die jährlichen Verteidigungsausgaben der EU-Mitgliedstaaten um mehr als 30 % auf 326 Mrd. EUR. Bis 2027 könnten sie um weitere 100 Mrd. EUR anwachsen.



Im selben Zeitraum stieg auch der Umsatz der europäischen Rüstungsindustrie um knapp 30 % auf 158,8 Mrd. EUR.



Eine Verdopplung wäre möglich gewesen, hätte es ausreichende Produktionskapazitäten gegeben. Angesichts der anhaltend hohen Nachfrage dürfte die Branche weiter wachsen.

Der Einstieg in den hochregulierten Verteidigungssektor bietet große Wachstumschancen, stellt Unternehmen jedoch auch vor eine Reihe komplexer Herausforderungen.

Herausforderungen

Marktzugang und Wettbewerbsumfeld

Der Zugang zum Rüstungsmarkt wird maßgeblich durch politische Rahmenbedingungen und Ausschreibungsverfahren bestimmt und erfordert daher den Aufbau von Beziehungen zu Regierungsbehörden und zentralen Akteuren der Rüstungsindustrie.

Technologische Anforderungen & finanzielle Investitionen

Die Anforderungen an Prozesse, Materialien, Fertigungstechniken und Qualitätsstandards unterscheiden sich erheblich von denen vieler ziviler Industriezweige. Der Aufbau der benötigten Infrastruktur und Kompetenzen erfordert beträchtliche finanzielle Mittel.

Corporate Governance, Image und Ethik

Unternehmen müssen sorgfältig abwägen, wie sie mit den potenziellen Auswirkungen ihrer Geschäftstätigkeit im Verteidigungssektor auf ihre Marke und Reputation umgehen.

Rechtliche Herausforderungen

Öffentliches Preisrecht: Die Bundeswehr unterliegt als Auftraggeber dem öffentlichen Preisrecht, was für Unternehmen bedeutet, dass sie bestimmte Nachweispflichten in Bezug auf die Preisgestaltung erfüllen müssen.

Vergaberecht: Im Vergaberecht gibt es spezielle Vorschriften für Verteidigungs- und Sicherheitsaufträge. Zudem wird mit der „Zeitenwende“ verstärkt auf eine beschleunigte Vergabe und damit auf Direktvergaben ohne ein förmliches Verfahren bei der Bundeswehr gesetzt.

Exportkontrolle und Sanktionen: Es gelten strenge gesetzliche Vorgaben, um sicherzustellen, dass militärische Güter nicht in Konfliktregionen oder an

nicht-autorisierte Akteure gelangen. Unternehmen müssen auch internationale Sanktionen beachten, die den Handel mit bestimmten Staaten oder Organisationen einschränken und bei Verstößen erhebliche rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen können.

Kriegswaffenkontrollrecht: Wenn ein Produkt als Kriegswaffe eingestuft wird, sind Genehmigungen erforderlich, da deren Herstellung ohne diese strafbar wäre. Laut Koalitionsvertrag wollen Union und SPD in besonders kritischen Bereichen jedoch wieder verstärkt auf Vorhalteverträge und Abnahmegarantien setzen.

Rechtliche Anforderungen in

Lieferantenbeziehungen: Es müssen bestehende Verträge geprüft und angepasst sowie neue rechtliche Vorgaben zu Produktsicherheit und Sorgfaltspflichten (LkSG) beachtet werden. Compliance-Maßnahmen wie Lieferantenaudits und Geheimhaltungsvereinbarungen sind entscheidend, um rechtliche Risiken zu minimieren.

Geheimschutz und Sicherheitsvorkehrungen:

Unternehmen müssen mit regelmäßigen Sicherheitsüberprüfungen ihrer Mitarbeitenden rechnen. Der Umgang mit Staatsgeheimnissen bzw. Verschlusssachen unterliegt strengen Vorschriften.

Kartellrechtliche Aspekte bei Kooperationen:

Kooperationen und Joint Ventures sind im Verteidigungssektor weit verbreitet, doch es gilt Wettbewerbsbeschränkungen zu verhindern oder zu rechtfertigen.

Nachhaltigkeit und Finanzierungsmöglichkeiten:

Seit vergangenem Jahr ist es auch sog. „ESG-Fonds“ möglich, bis zu 20% ihres Kapitals in nicht-nachhaltig beurteilte Bereiche zu investieren. Die Ausnahme betrifft nur völkerrechtlich geächtete Waffen, die als „umstrittene Waffen“ gelten.



Unterstützung beim Einstieg in den Verteidigungssektor

Dank unserer langjährigen Beratung im Aerospace und Defence Sektor, sind wir mit den projektbezogenen Anforderungen und Arbeitsweisen von Unternehmen des Sektors bestens vertraut. Als eine von wenigen Full-Service Kanzleien mit einem ausgewiesenen Beratungsschwerpunkt im Bereich Aerospace & Defence kennen wir die Herausforderungen, mit denen Unternehmen im Verteidigungssektor konfrontiert sind, genau und sind in der Lage alle relevanten rechtlichen Risiken hinsichtlich eines Einstiegs in den Verteidigungssektor zu adressieren:

- **Ausschreibungsverfahren und Beschaffungsprojekte:** Durchführung und Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen, große Beschaffungsprojekte im Verteidigungssektor
- **Entwicklungs- und Lieferverträge:** Ausarbeitung und Verhandlung von Verträgen für die Entwicklung und Lieferung von Verteidigungstechnologien, -systemen und -dienstleistungen
- **Exportkontrolle und Sanktionen:** Einhaltung von Exportkontrollvorschriften, Sanktionen und internationalen Handelsregelungen
- **Öffentliches Preisrecht:** Überprüfung der Kostenrechnung bei öffentlichen Aufträgen
- **Audits und Qualitätsanforderungen:** Überprüfung im Zusammenhang mit staatlichen Audits und NATO-Qualitätsanforderungen
- **Geheimhaltung und Sicherheitsüberprüfung:** Einhaltung von Geheimhaltungsanforderungen, Sicherheitsüberprüfungen von Projektmitarbeitenden gemäß der Länderliste nach dem Sicherheitsüberprüfungsgesetz
- **IP und Lizenzierung:** Regelungen zu geistigem Eigentum und Lizenzierung unter Regierungs- und/oder NATO-Verträgen, insbesondere in Bezug auf Vector AI und die Innovationsplattform für Drohnentechnologie und Robotik sowie ISR-Systeme
- **Cybersecurity:** Staatliche, behördliche und militärische IT-Sicherheit für Software Defined Defence – auch in Bezug auf die Weitergabe an die Lieferkette
- **Obsoleszenz-Management:** Strategien zur Identifizierung und Handhabung von Komponententalterung und -verfügbarkeit
- **Kompensationsregelung (Offset):** Anforderungen an lokale Produktion oder Investition, Auswahl von Partnern und Zulieferern, sowie der Sicherstellung der Compliance mit nationalen und internationalen Vorschriften
- **Kooperationen und Konsortien:** Entwicklung und Verhandlung von Kooperationsvereinbarungen
- **M&A einschl. Joint Ventures und Fusionen:** Fusionen, Übernahmen und die Gründung von Joint Ventures im Verteidigungsbereich
- **Finanzierung:** Strukturierung und Gestaltung von Finanzierungsmodellen



Unser Team verfügt dank langjähriger Beratung führender Unternehmen des Verteidigungssektors und der öffentlichen Hand über das nötige Fachwissen, um Vorschriften und Marktdynamik gleichermaßen zu meistern. In den vergangenen Jahren haben wir so u. a. eine Vielzahl von Großprojekten, z.B. den Bau von Waffensystemen in allen militärischen Dimensionen wie Fregatten, Korvetten und U-Booten, Kampfpanzern, Haubitzen, Schützenpanzern, Kampf- und Militärtransportflugzeugen, Kampf- und Transporthubschraubern, Flugabwehrsystemen, Software Defined Radio oder Satelliten, begleitet.

Ihre Ansprechpartner



Timo Stellpflug
Head of Aerospace & Defence,
Projects, Energy & Infrastructure,
Partner, Hamburg
+49 40 36803-226
t.stellpflug@taylorwessing.com



Prof. Dr. Norbert Kämper
Environmental Planning & Regulatory,
Partner, Düsseldorf
+49 211 8387-123
n.kaemper@taylorwessing.com



Franziska Tilse
Environmental Planning & Regulatory,
Senior Associate, Düsseldorf
+49 211 8387-120
f.tilse@taylorwessing.com



Dr. Marco Hartmann-Rüppel
Competition, EU & Trade,
Partner, Hamburg
+49 40 36803-127
m.hartmann-rueppel@taylorwessing.com



Dr. Michael Brüggemann
Competition, EU & Trade,
Partner, Düsseldorf
+49 211 8387-108
m.brueggemann@taylorwessing.com



Martin Kraus
Corporate/M&A, Partner,
München
+49 89 21038-235
m.kraus@taylorwessing.com



Robert Wethmar, LL.M.
Corporate/M&A, Partner,
Hamburg
+49 40 36803-118
r.wethmar@taylorwessing.com



Dr. Amir-Said Ghassabeh
Corporate/M&A, Partner,
Hamburg
+49 40 36803-156
a.ghassabeh@taylorwessing.com



Jan-Patrick Vogel, LL.M.
Employment, Pensions & Mobility,
Partner, Frankfurt
+49 69 97130-283
j.vogel@taylorwessing.com



Dr. Martin Knaup, LL.B.
Disputes & Investigations,
Partner, Hamburg
+49 40 36803-360
m.knaup@taylorwessing.com



Dr. Michael Kieffer
Commercial Agreements & Distribution,
Partner, München
+49 89 21038-241
m.kieffer@taylorwessing.com



Dr. David Klein, LL.M.
Technology, Media &
Telecoms, Salary Partner, Hamburg
+49 40 36803-168
d.klein@taylorwessing.com

2000+ people
1200+ lawyers
300+ partners
28 offices
17 jurisdictions

Austria	Vienna
Belgium	Brussels
China	Beijing Hong Kong Shanghai
Czech Republic	Brno Prague
France	Paris
Germany	Berlin Düsseldorf Frankfurt Hamburg Munich
Hungary	Budapest
Netherlands	Amsterdam Eindhoven
Poland	Warsaw
Republic of Ireland	Dublin
Slovakia	Bratislava
South Korea	Seoul*
UAE	Dubai
Ukraine	Kyiv
United Kingdom	Cambridge Liverpool London London TechFocus
USA	New York Silicon Valley

* In association with DR & AJU LLC

Taylor Wessing 2025

This publication is not intended to constitute legal advice. Taylor Wessing entities operate under one brand but are legally distinct, either being or affiliated to a member of Taylor Wessing Verein. Taylor Wessing Verein does not itself provide legal or other services. Further information can be found on our regulatory page at:

taylorwessing.com