

Neue Wege gehen

Erfolgreicher Markteintritt
in den Verteidigungssektor



Der Verteidigungssektor wird zunehmend attraktiv für Unternehmen aus zivilen Industrien. Durch einen Einstieg eröffnen sich neue Chancen für Diversifikation im Unternehmensportfolio und nachhaltiges Wachstum.

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.



Zwischen 2021 und 2023 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 ein tiefes Verständnis der (sicherheits-)politischen Rahmenbedingungen sowie der Bedarfsträgerstrukturen. Frühzeitige Sichtbarkeit, ausgewiesene Fachkompetenz und der kontinuierliche Austausch mit Schlüsselakteuren der Industrie sowie institutionellen Entscheidungsträgern sind wesentliche Erfolgsfaktoren.

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 & 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.

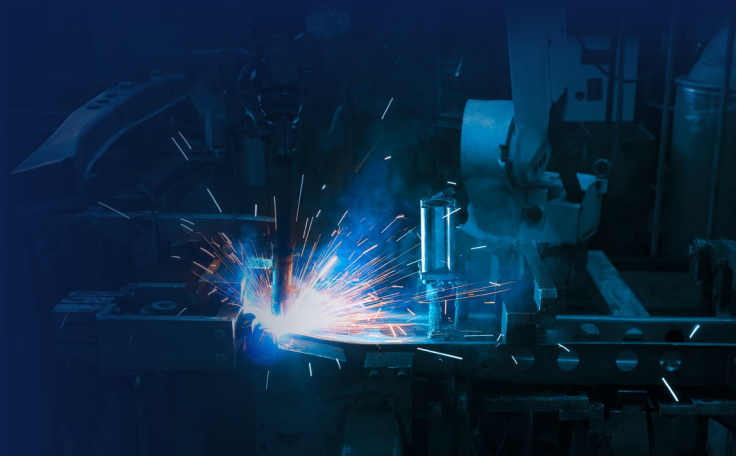
Kriegswaffenkontrollrecht: Wenn ein Produkt als Kriegswaffe eingestuft wird, sind Genehmigungen erforderlich, da deren Herstellung ohne diese strafbar wäre. Laut Koalitionsvertrag wollen Union und SPD in besonders kritischen Bereichen jedoch wieder verstärkt auf Vorhalteverträge und Abnahmegarantien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

Aufgrund unserer langjährigen Beratung im Aerospace- und Defence-Sektor sind wir mit den projektbezogenen Anforderungen und Branchenspezifika bestens vertraut und kennen sowohl die Sicht der öffentlichen Auftraggeber als auch insbesondere die Herausforderungen für die Industrie. Darüber hinaus verfügen wir über eine umfassende politische Expertise sowie ein breites Netzwerk unter Entscheidungsträgern. Wir sind in der Lage, Potenziale strategisch zu platzieren und alle relevanten rechtlichen Risiken im Zusammenhang mit einem Einstieg 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
- **Arbeitsrecht, HR-Compliance und Restrukturierungen:** Beratung zu Fragen des Individual- und Kollektivarbeitsrechts, mit Fokus auf HR-Compliance (einschließlich rechtssicherem Fremdpersonaleinsatz), Restrukturierungen sowie Markteintritten in Deutschland
- **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 Drohntechnologie 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. Carve-outs, Joint Ventures und Fusionen:** Strukturierung und Durchführung komplexer Transaktionen und Kooperationen
- **Private Equity, Family Offices und Venture Capital:** Strukturierung und Durchführung von Beteiligungen
- **Investitionsprüfverfahren:** Begleitung sektorspezifischer Investitionsprüfverfahren im Bereich militärische und innere Sicherheit (§§ 60 ff. AWW)
- **Kartellrecht und Fusionskontrolle:** Prüfung und Gestaltung von Kooperationsvorhaben, Joint Ventures und Vertriebsmodellen; F&E-bezogenes Kartellrecht; Vertretung in Kartell- und Missbrauchsverfahren sowie transaktionskartellrechtliche Beratung
- **Finanzierung:** Strukturierung und Gestaltung von Finanzierungsmodellen
- **Public Affairs:** Souveräne und strategische Platzierung von Anliegen auf (bundes-)politischer Ebene und Unterstützung bei der erfolgreichen Vertretung Ihrer Interessen.

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. Darüber hinaus begleiten wir regelmäßig Investitionen und Transaktionen – sowohl beim Einstieg in den Rüstungssektor als auch bei der Stärkung bestehender Defence-Portfolios, national wie international.

Ihre Ansprechpartner:innen



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



Thomas Kahl
Co-Head of Automotive
Automotive, Partner,
Frankfurt
+49 69 97130-241
t.kahl@taylorwessing.com



Michael-Florian Ranft
Co-Head of Automotive
Automotive, Partner,
München
+49 89 21038-252
m.ranft@taylorwessing.com



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



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



Hans-Joachim Reck
Regulatory
Salary Partner, Berlin
+49 30 885636-234
h.reck@taylorwessing.com



Dr. Martin Jäger
Regulatory
Associate, Berlin
+49 30 885636-176
m.jaeger@taylorwessing.com

2000+ people
1250+ lawyers
300+ partners
26 offices
16 jurisdictions

Austria	Vienna
Belgium	Brussels
China	Beijing Shanghai
Czech Republic	Brno Prague
France	Paris
Germany	Berlin Duesseldorf Frankfurt a.M. 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
USA	New York Silicon Valley

* In association with D&A International Law Group

Taylor Wessing 2026

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