bayern innovativ
Förderung & Beratung

Deep Dive Sicherheits- und Verteidigungsindustrie

WAS GIBT ES BEIM BRANCHENEINTRITT ZU BEACHTEN?

KI-generiert

Immer mehr Unternehmen sind daran interessiert, ihr Know-how in der Sicherheits- und Verteidigungs-industrie (SVI) einzubringen. Doch wie gelingt der Einstieg in diese Branche, die den meisten Unternehmen bis vor wenigen Jahren fremd war? Mit dem vorliegenden „Deep Dive Sicherheits- und Verteidigungsindustrie“ stellt der Bereich Förderung und Beratung von Bayern Innovativ die wichtigsten Fragen, mit denen man sich vor einem Brancheneintritt befassen sollte.

Unternehmen:

Ansprechperson:

Kontaktdaten:

1. Ich habe Erfahrungen in der SVI-Branche als …

☐ Lieferant ☐ OEM ☐ Dienstleister ☐ Entwicklungspartner ☐ weitere:

☐ Keine Erfahrungen

2. Beschreibung der Erfahrungen/Projekte/Produkte/…

Was habe ich beigetragen?

Welche Rolle habe ich gespielt?

☐ Projekte ☐ Produkte ☐ Kunden ☐ Partner ☐ weitere:

Welchen Mehrwert habe ich geliefert?

Was ist mein USP gegenüber möglichen Wettbewerbern?

Hat sich das Projekt für mich „gerechnet“?

Was waren die Hürden und Herausforderungen?

3. Kompetenz- und Technologie-Transfer

Ist mir bekannt, welche Anwendungen, Produkte, Kompetenzen in der SVI-Branche benötigt werden bzw. was ich aufbauen müsste, um dort Fuß zu fassen?

Welche meiner bestehenden Kompetenzen könnten ggf. für SVI-Anwendungen relevant sein?
(z. B. Fahrzeugtechnik, Elektronik, Software)

Welche Technologien kann ich adaptieren?
(z. B. Batterietechnik, Sensorik, Leichtbau, KI, Software für autonome Systeme)

Wo muss ich Know-how ergänzen?
(z. B. militärische Standards, Cybersecurity, Zertifizierungen, Vorgaben der Streitkräfte oder der NATO)

4. Kunden und Stakeholder

Wer sind die potenziellen Zielkunden? (Bundeswehr, Verteidigungsunternehmen, OEMs, Zulieferer, Systemintegratoren, Beschaffungsämter)

Welche spezifischen Probleme wollen diese Kunden gelöst haben? (z. B. Schutz, Effizienz, Resilienz)

Wie unterscheiden sich die Entscheidungsprozesse von den bislang von mir bedienten Branchen?
(z. B. längere Produktzyklen, politische Einflussfaktoren, Einfluss von Bündnispartnern wie der NATO)

5. Compliance und Ethik

Welche rechtlichen Anforderungen muss ich erfüllen? (z. B. Sicherheitsfreigaben, Exportgesetze)

Wie positioniere ich mich zu ethischen Fragen?
(z. B. Einsatz meiner Produkte in Konflikten, Nachhaltigkeitsaspekte)

Beschäftige ich geeignetes, zugelassenes Personal?

Welche Sicherheits- und Geheimhaltungsstandards muss ich implementieren?

6. Geschäftsmodell und Partnerschaften

Wie sieht mein aktuelles Geschäftsmodell aus?
(Beschreibung der Produkte, Dienstleistungen und Wettbewerbsvorteile)

Wie kann mein zukünftiges Geschäftsmodell in der SVI aussehen?

Habe ich bereits Produkte mit Dual-use-Eignung im Portfolio?

Haben meine künftigen Produkte Dual-use-Potenzial?

Welche Eintrittsstrategie ist sinnvoll?
(Direktvertrieb, Kooperationen, Zuliefererrolle)

Welche Netzwerke und Verbände sind relevant?
(z. B. BDSV, NATO-Cluster, Verbände, strategische Allianzen oder Bayern Innovativ)

Welche strategischen Partnerschaften brauche ich?
(z. B. Vertrieb, Service, Politik, Cluster/Netzwerke, Wissenschaft)

Bin ich bereit, in Vorleistung zu gehen, falls der Brancheneintritt zeit- und kostenaufwändig ist?

Sie wollen sich umfassend über die Herausforderungen der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie und Chancen für Ihr Unternehmen austauschen? Dann schicken Sie uns jetzt Ihren ausgefüllten Deep Dive SVI zu. Unsere Expertinnen und Experten nehmen umgehend mit Ihnen Kontakt auf und besprechen die nächsten Schritte.

Jetzt losschicken

Oder buchen Sie gleich hier Ihr kostenfreies Orientierungsgespräch mit unseren Transformationslotsen:

Dirk Maaß
Leitung Transformationslotse | Bayern Innovativ GmbH | +49 911 20671-739 | dirk.maass@bayern-innovativ.de

Transformation braucht starke Partner.
Die Förder-, Gründer- und Transformationslotsen von Bayern Innovativ unterstützen bayerische Unternehmen bei allen Innovations- und Transformationsvorhaben – ganz unabhängig von ihrer Größe und Branche. Im Auftrag des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie beraten wir sowohl junge Gründer bei ihrer ersten Geschäftsidee, wie etablierte KMU und größere Unternehmen bei anstehenden Transformationsprozessen. Immer im Blick haben wir dabei die passenden Fördermöglichkeiten für Ihr nächstes Projekt.