

MONITOR

SICHERHEIT/VERTEIDIGUNG

Boost für die Verteidigungsindustrie

Sieben kurzfristig umsetzbare Vorschläge für einen wettbewerbsfähigen einheimischen Rüstungssektor

Dr. Jan Cernicky und Dr. Christina Catherine Krause

- › Zur Selbstbehauptung und Selbsterhaltung müssen Deutschland und Europa stärker in die Verteidigungs- und Abschreckungsfähigkeiten investieren. Das erfordert erhebliche und langfristige Investitionen in unsere Streitkräfte, in Forschung und Entwicklung, in Infrastruktur, Material und Personal.
- › Verschiedene Analysen weisen darauf hin, dass die nun anstehende deutliche Anhebung der Verteidigungsausgaben eine große Chance für die deutsche Industrie ist. Doch diese scheint trotz der hohen Nachfrage nur sehr zögerlich ihre zum Teil brachliegenden Kapazitäten in den lukrativen Rüstungsbereich zu verlegen.
- › Um die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Verteidigungsindustrie zu stärken und damit durch Massenproduktion von günstigeren Preisen zu profitieren, sollten die Vorteile des EU-Binnenmarktes besser genutzt werden.
- › Deutschland verfügt in vielen Sektoren, die für die Produktion von Rüstungsgütern gebraucht werden, über weltweit einzigartiges Know-how und über beispiellose Produktionsnetzwerke. Zur gleichen Zeit befinden sich viele dieser Sektoren aktuell in der Krise und verfügen über freie Kapazitäten.
- › Gleichzeitig ist eine nachhaltige und langfristige Finanzierung der militärischen Beschaffung unabdingbar, die vor allem durch langfristige Verträge oder Abnahmegarantien erreicht wird.
- › Solche Maßnahmen sollten auch zu einem Mentalitätswandel beitragen, so dass Arbeitnehmer, Kunden und Financiers die Rüstungsindustrie verstärkt als einen positiv bewerteten Industriesektor wahrnehmen.

Inhaltsverzeichnis

Verteidigungsfähigkeiten: Investitionen sind unumgänglich.....	2
Die Verteidigungsindustrie: fragmentiert und unterfinanziert.....	2
Deutschland: technologisch in einer sehr guten Position.....	3
Rüstungsindustrie: Hindernisse.....	3
Sieben Lösungsansätze	4
Fazit.....	5
Impressum	6

Verteidigungsfähigkeiten: Investitionen sind unumgänglich

Präsident Donald Trump hat deutlich gemacht, dass sich die Vereinigten Staaten nicht mehr als Sicherheitsgarant für Europa verstehen. Während die USA mit Russland Gespräche über die Zukunft der Ukraine anberaumen, herrscht in Europa große Sorge vor neuen willkürlichen Grenzbeziehungen: einer Aufteilung Europas. Die Münchner Sicherheitskonferenz hat die Abkehr der USA von Europa und die Wertebüche zwischen der EU und der Trump-Administration schonungslos aufgedeckt. Seither überschlagen sich die Entwicklungen. Das Ende der transatlantischen Partnerschaft und die Aufkündigung des NATO-Beistandsversprechens der USA wird befürchtet.

Klar ist allerdings schon lange, dass Deutschland und Europa zur Selbstbehauptung und Selbsterhaltung mehr in Abschreckungs- und Verteidigungsfähigkeiten investieren müssen und nicht mehr Trittbrettfahrer der USA sein können. Hilflös ist die EU nicht: die akkumulierte Wirtschaftskraft der EU-Staaten gleicht der US-amerikanischen und beträgt das Zehnfache von Russland. Doch Verteidigungsfähigkeit erfordert erhebliche und langfristige Investitionen in die Streitkräfte, in Forschung und Entwicklung, in Infrastruktur, Material und Personal.

Das Schließen von Fähigkeitslücken steht an erster Stelle. Mit diesem Ziel wurden in den vergangenen drei Jahren die Beschaffungen von Kampffjets, Drohnen, Transport- und Kampfhubschraubern, Luftverteidigungssystemen, Schützenpanzern, Transportfahrzeugen, U-Booten, Korvetten und vieles mehr in Auftrag gegeben. Bisher wurde allerdings nur das Nötigste bestellt und nachgeholt, was über Jahre versäumt wurde.

Die Verteidigungsindustrie: fragmentiert und unterfinanziert

Trotz klarer Analysen, guter Pläne und Absichtsbekundungen bleibt die europäische Verteidigungsindustrie unterfinanziert und fragmentiert, so auch der Draghi-Report¹. Stand 2023 betrieben die europäischen NATO-Staaten beispielsweise 19 verschiedene Kampfpanzer, 20 verschiedene Kampfflugzeuge und zehn verschiedene U-Boot-Typen. Projekte zur gemeinsamen Entwicklung und Produktion offenbarten teils unüberwindbare Hürden, wie das FCAS-Beispiel zeigt. Von den zusätzlichen Mitteln für Verteidigung profitierte man bislang wenig in Europa: Zwischen Mitte 2022 und Mitte 2023 gingen 78 Prozent der gesamten Beschaffungsausgaben an Nicht-EU-Unternehmen, davon 63 Prozent in die USA.

In dieser Hinsicht gilt es besonders, die heimische und europäische Industrie zu stärken. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen in zunehmend knapperen Abständen Investitionen getätigt werden. Die Entwicklungszyklen werden immer kürzer – das zeigt bspw. die Drohnenproduktion. Das Potenzial einer integrierten europäischen Verteidigung ist riesig! Das zu nutzen hat sich der neue und erstmalige EU-Verteidigungs- und Weltraumkommissar Andrius Kubilius als Ziel gesetzt. Im März 2025 soll von ihm das erste Weißbuch über die Zukunft der europäischen Verteidigung vorgelegt werden.

Verschiedene Analysen weisen darauf hin, dass die nun anstehende deutliche Anhebung der Verteidigungsausgaben eine große Chance für die deutsche Industrie ist. So wird errechnet, dass eine Ausweitung der Verteidigungsausgaben auf 3 Prozent des BIP die Wirtschaftsleistung um 1 bis 1 ½ Prozent erhöhen würde.² Fest steht, dass die Wirtschaftsleistung in Deutschland durch Rüstungsausgaben nur dann steigt, wenn einheimische Hersteller oder Zulieferer an der Produktion der jeweiligen Güter beteiligt sind. Doch die deutsche Industrie scheint trotz der hohen Nachfrage nur sehr zögerlich ihre zum Teil brachliegenden Kapazitäten in den lukrativen Rüstungsbereich zu verlegen. Woran liegt das?

Deutschland: technologisch in einer sehr guten Position

Deutschland ist in Hinblick auf die technischen Fähigkeiten und nötigen Produktionskapazitäten in einer grundsätzlich sehr guten Position. Traditionsunternehmen wie auch junge agile Start-ups tummeln sich auf dem Markt. Das Land verfügt in vielen Sektoren, die für die Produktion von Rüstungsgütern gebraucht werden, über weltweit einzigartiges Know-how und über beispiellose Produktionsnetzwerke. Dies trifft zum Beispiel zu auf Fahrzeugbau, Maschinenbau, chemische Industrie, Metallindustrie, Luft- und Raumfahrtindustrie, Automatisierungstechnik. Zur gleichen Zeit befinden sich viele dieser Sektoren – vor allem durch die Transformation in der Automobilindustrie – aktuell in der Krise und verfügen über freie Kapazitäten. Mit Blick auf das Ziel, schnell, resilient und effizient die Produktion von Verteidigungsgütern in Deutschland auszuweiten, liegen hier immense, schnell zu realisierende und wirtschaftlich zu betreibende Potenziale. Das Stockholmer Friedensforschungsinstitut SIPRI zeigte im Dezember 2024, dass die weltweite Rüstungsindustrie weiterwächst: 2023 um 4,2 Prozent. Unter den Top 100 Unternehmen weltweit sind vier deutsche Firmen: Rheinmetall (26), ThyssenKrupp (66), Hensoldt (73) und Diehl (83) sowie drei europäische Unternehmen: Airbus (12), MBDA (33) und KNDS (45).³ An der Weltspitze stehen Unternehmen aus den USA, dem Vereinigten Königreich, Russland und China. Teils setzen diese ganz auf Rüstung oder aber auf Dual-Use, wie das Beispiel Boeing zeigt. In Deutschland und Europa gibt es Potenziale, die jetzt gehoben werden müssen, um den Kontinent zu sichern. Doch viele Details stehen aus Sicht der Privatwirtschaft bisher im Weg.

Rüstungsindustrie: Hindernisse

So wartet die Industrie oft lange und zum Teil vergeblich auf Verträge. Während in Russland auf Kriegswirtschaft umgestellt wurde, versäumte Deutschland eine richtige Zeitenwende. So fehlen belastbare Zusagen der Bundesregierung zu langfristiger Finanzierung der Beschaffung. Denn Unternehmen investieren nur dann in neue Kapazitäten, wenn sie davon ausgehen können, dass diese auch mindestens zehn Jahre rentabel ausgelastet werden können.

Daneben ist die gesellschaftliche Akzeptanz für die Rüstungsindustrie weiterhin niedrig. Bisher nicht im Rüstungsbereich tätige Unternehmen – etwa in der Automobilindustrie – fürchten, dass Mitarbeiter, Kunden und Kapitalgeber einem Schwenk in Richtung Waffenproduktion skeptisch gegenüberstehen. Der Panzerhersteller KNDS zeigt aber mit der Übernahme des bisherigen Lokomotivenwerks von Alstom in Görlitz, dass es auch anders geht.

Die Finanzierung von Rüstungsprojekten ist immer noch teurer als für zivile Projekte. Das liegt auch an der Taxonomie der EU, welche trotz einer kürzlich erfolgten Abschwächung Investitionen in Rüstung immer noch erschwert. Dies erhöht die Finanzierungskosten und macht Projekte ggf. gänzlich unrentabel.

Auch unterliegt die Produktion von Rüstungsgütern – grundsätzlich berechtigterweise – deutlich mehr Vorschriften als die zivile Produktion. Eine deutliche Reduzierung der Vorschriften auf das absolut nötige Mindestmaß sollte jedoch, ohne die Sicherheit zu reduzieren, möglich sein.

Oft wird auch übersehen, dass die Rüstungsindustrie die Vorteile grenzüberschreitender Lieferketten – der Kern der hohen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie – kaum nutzen kann. Das liegt vor allem an unterschiedlichen Ausfuhrgenehmigungen europäischer Staaten. Dadurch gibt es einen Anreiz, Lieferketten im eigenen Land zu halten. Synergien aus arbeitsteiliger Massenproduktion können so nicht vorangebracht werden, in der Folge sind Rüstungsgüter weiterhin oft Manufakturprodukte mit entsprechend hohen Preisen.

Schließlich bestehen weiterhin Zivilklauseln, mit denen sich Universitäten selbst die Forschung zu militärischen Fragen und Zwecken sowie Kooperation mit der Rüstungsindustrie untersagen. Das schneidet die Rüstungsindustrie vom klassischen Weg der Innovation ab.

Sieben Lösungsansätze

Durch folgende Maßnahmen könnte die Rüstungsindustrie relativ schnell ihre Produktionskapazitäten hochfahren und deutlich konkurrenzfähiger werden:

1. Die immensen wirtschaftlichen Vorteile des EU-Binnenmarktes können nur genutzt werden, wenn es zu einer deutlichen Vereinfachung und Vereinheitlichung der Exportregeln für die Rüstungsindustrie kommt. Bisher können die meisten in der Bundeswehr eingesetzten Systeme aus deutscher Produktion problemlos nur an andere NATO- oder EU-Partner exportiert werden. Es ist allerdings wünschenswert, dass europäische Produzenten sich spezialisieren und auf den Weltmarkt ausrichten können, sodass sie die Wettbewerbsfähigkeit erreichen, die die deutsche Exportwirtschaft ansonsten auszeichnet. Notwendig sind dafür europäische Lieferketten, was im militärischen Bereich aufgrund der strikten deutschen Exportregeln bisher kaum funktioniert, da die Beteiligung eines deutschen Unternehmens an strikte Rüstungsexportregeln gebunden ist. Der Begriff *german-free* ist bislang auf internationalen Rüstungsmessen ein Verkaufsargument, da nur so reibungslose Lieferungen und Wartungen von Rüstungsgütern garantiert werden können. Dabei brächte die Möglichkeit, an Drittstaaten wie Israel, Japan oder Südkorea zu exportieren, Vorteile mit sich: Waffensysteme der Bundeswehr sowie deren Ersatzteile würden durch Skaleneffekte günstiger.
2. Weitere europäische und deutsche Vorschriften sollten umgehend überarbeitet werden. Dazu gehören die Nachhaltigkeitsrichtlinie in der Finanztaxonomie, die Dual-Use Verordnung sowie viele besonders hohe Anforderungen an die Rüstungsindustrie, deren Produktion sich in vielen Fällen von anderen Industriezweigen kaum unterscheidet (nur wenige Betriebe arbeiten mit Sprengstoff oder anderen Gefahrenstoffen). Denkbar wären auch Sonderwirtschaftszonen für Rüstungsproduktion, in denen ausgewählte Vorschriften und Regulatorik nicht bzw. anders gälten als sonst.
3. Langfristige Verträge der Bundesregierung für Rüstungskäufe sollten durch einen robusten und nachhaltigen regulären Verteidigungsetat abgesichert werden.

4. Für andere Ausrüstungsgüter (Munition, Schutzausrüstung, leichte Fahrzeuge etc.) sind europaweit ausgeschriebene Abnahmegarantien ein deutlich besseres Mittel als „vorrangige Beschaffung in Deutschland“. Hier würde die Bundeswehr idealerweise mit mehr als einem Unternehmen einen Vertrag schließen, der regelt, dass eine bestimmte Menge eines Rüstungsguts zu einem Mindestpreis abgenommen werden muss – auch dann, wenn das entsprechende Gut auf dem Weltmarkt günstiger zu kaufen ist. Andererseits garantiert das Unternehmen einen Maximalpreis, zu dem es die festgelegte Menge an die Bundeswehr verkaufen muss – auch wenn die Preise auf dem Weltmarkt höher sind. Es ist richtig, solche Verträge europaweit auszuschreiben und die Vorteile des EU-Binnenmarkts zu nutzen. Die deutsche (Zuliefer-)Industrie ist in Europa so stark aufgestellt, dass man an einem Großteil der Produktion beteiligt ist. Mit Verweis auf hier tatsächlich zutreffende Sicherheitsaspekte ist ein damit einhergehender Ausschluss außereuropäischer Produzenten WTO-konform.
5. Mit Blick auf das oben Gesagte sollte auf Vorschriften, die eine Beschaffung nur aus Deutschland vorschreiben bzw. die Quoten inländischer Produktion vorsehen, verzichtet werden.
6. Die KfW sollte Kreditrahmen für Umwidmungen von bestehenden Industrieanlagen in Rüstungsbetriebe bereitstellen.
7. Zivilklauseln sollten weitgehend abgeschafft werden. Damit sollte für alle Forschenden an Universitäten und Hochschulen sichergestellt werden, dass Drittmittel und andere Finanzierungsquellen nicht gekürzt oder ganz gekappt werden, sollten sie sich zur Forschungs-kooperation mit der Wehrindustrie entschließen.

Fazit

Die genannten Maßnahmen würden die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Verteidigungsindustrie stärken und die Zusammenarbeit der EU-Staaten vertiefen. Sie sollten auch zu einem Mentalitätswandel beitragen, so dass Arbeitnehmer, Kunden und Financiers die Rüstungsindustrie verstärkt als einen positiv bewerteten Industriesektor wahrnehmen. Politische Kommunikation und ggf. Marketingmaßnahmen sollten das flankieren. Mit einer entsprechenden Politik, die auf Anreize und nicht auf kleinteilige Vorschriften setzt, könnten gleich mehrere Ziele erreicht werden: Die deutsche Industrie könnte in ihren klassischen Sektoren wieder wachsen, die Bundeswehr würde dringend benötigtes Gerät und Material zur Verteidigungs- und Abschreckungsfähigkeit schneller und günstiger beziehen können, die Europäische Union könnte enger zusammenwachsen und die Sicherheit Europas in diesen turbulenten Zeiten würde gestärkt.

¹ [The Draghi report on EU competitiveness](#), 9. September 2024.

² Vgl. EY, Dekabank: Wirtschaftliche Effekte europäischer Verteidigungsinvestitionen. Februar 2025 und Ethan Ilzetzki: Guns and Growth: The Economic Consequences of Defense Buildups. Kiel Reports Nr.2/2025, Kiel Institute for World Economy.

³ [The SIPRI Top 100 Arms-producing and Military Services Companies, 2023 | SIPRI](#), Dezember 2024.

Impressum

Die Autoren

Dr. Jan Cernicky leitet die Abteilung Wirtschaft und Innovation in der Hauptabteilung Analyse und Beratung der Konrad-Adenauer-Stiftung.

Dr. Christina Catherine Krause leitet die Abteilung Internationale Politik und Sicherheit in der Hauptabteilung Analyse und Beratung der Konrad-Adenauer-Stiftung.

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.

Dr. Jan Cernicky

Leiter der Abteilung Wirtschaft und Innovation
Analyse und Beratung
jan.cernicky@kas.de

Dr. Christina Catherine Krause

Leiterin der Abteilung Internationale Politik und Sicherheit
Analyse und Beratung
christina.krause@kas.de

Herausgeberin: Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.
Gestaltung: yellow too Pasiek & Horntrich GbR

Hergestellt mit finanzieller Unterstützung der Bundesrepublik Deutschland.

Diese Veröffentlichung der Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. dient ausschließlich der Information. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder -helfenden zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.



Der Text dieses Werkes ist lizenziert unter den Bedingungen von „Creative Commons Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 international“, CC BY-SA 4.0 (abrufbar unter: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.de>)