

VERTEIDIGUNG UND MITTELSTAND GEMEINSAM STÄRKEN

BESCHLUSS DES MIT-BUNDESVORSTAND AM 30. SEPTEMBER 2026.

Deutschland investiert so viel in Verteidigung wie seit dem Ende des Kalten Krieges nicht mehr. Ziel muss aus Sicht der MIT sein, die Mittel so einzusetzen, dass sie auch zu mehr Innovation und Wachstum im nicht-militärischen Bereich der Wirtschaft führen. Die Mittelstands- und Wirtschaftsunion fordert deshalb:

Beschaffungsverfahren mittelstands- und innovationsfreundlich gestalten

- Kürzung der **Vergabedokumentation** und standardisierte Eignungsnachweise.
- Weiterentwicklung der bestehenden KMU-Ansprechstrukturen beim Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw), dem Bundesamt für Infrastruktur, Umweltschutz und Dienstleistungen der Bundeswehr (BAIUDBw) oder des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung (BBR) zu verlässlichen **zentralen Anlaufstellen** mit klaren Zuständigkeiten und praktikablen Service-Standards.
- Bestehende **Vergabeplattformen** verbindlich **verknüpfen**: einmalige Registrierung („single sign on“), durchgängige Anerkennung von Einheitlicher Europäischer Eigenerklärung (EEE) und Präqualifizierungsnachweisen.
- Frühzeitige **Marktinformationen**, mehrjährige Beschaffungsplanung und Projekt-Roadmaps der Bundeswehr.
- Instrumente des Gesetzes zur beschleunigten Planung und Beschaffung für die Bundeswehr (BwPBBG) konsequent anwenden: **Innovationspartnerschaften, Direktvergaben, strukturierte Markterkundung, Vorauszahlungen** für kapitalschwächere Anbieter wie z. B. KMU.
- **Ausschreibungen** müssen die benötigte **militärische Fähigkeit beschreiben**, nicht die technische Lösung vorgeben
- Vereinfachte Überführung erfolgreicher **Prototypen in Serienaufträge**.
- **Transparenzpflicht für Hauptauftragnehmer** über ihre Unterauftragnehmerstruktur gegenüber dem Beschaffungsamt der Bundeswehr.
- Einführung eines TIER-übergreifenden bzw. mehrstufig (multi-tier) angelegten **digitalen Lieferantenregisters** für verteidigungsrelevante KMU, vergleichbar mit Ausschreibungen in der Industrie.

Forschung und Entwicklung erhöhen, Wettbewerb stärken

- **F&E-Anteil** an den Verteidigungsausgaben von aktuell rund 2 Prozent auf mindestens 5 Prozent **anheben**.
- Dual-Use-Technologien fördern und **Förderprogramme** bei Technologien mit zivilem und militärischem Anwendungspotenzial gezielt auf die potenzielle Verwendung in der **zivilen Nutzung ausrichten**.
- Forschungssicherheit erhöhen: Forschungseinrichtungen und Unternehmen klare **Kriterien** an die Hand geben, für welche Produkte besondere **Sicherheits-, Exportkontroll- oder Geheimschutzanforderungen** gelten.
- Die **Zivilklauseln** an deutschen Hochschulen sind grundlegend zu reformieren und eine systematische Einbindung ziviler Universitäten in sicherheits- und verteidigungsrelevante Forschung ist zu ermöglichen.
- Ein angemessener Anteil des Verteidigungsetats ist verbindlich in die **Förderung von Start-ups** mit verteidigungsrelevanten und Dual-Use-Technologien sowie in etablierte **KMU außerhalb des Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (SVI)**-Sektors zu investieren, wenn diese Kapazitäten für verteidigungsrelevante Lieferketten aufbauen (Betriebserweiterungen, Nachfolge, Dual-Use-Produktion). Bestehende staatliche Gründer- und Wachstumsprogramme sollen ausdrücklich auch für sicherheitsrelevante und Dual-Use-Technologien geöffnet werden.
- Die Bundesregierung soll sich dafür einsetzen, dass das Nachfolgeprogramm zum EU-Forschungsprogramm **Horizon Europe explizit die militärische Forschung und Entwicklung** umfasst.
- Ausbau von **Verbundforschungsprogrammen mit niedrigschwelligem Zugang für KMU** (z. B. über die Allianz für Industrie und Forschung (AiF) und bestehende Bundesprogramme) mit explizitem Bezug zu Dual-Use-Technologien.
- Einführung von **vereinfachten Antragswegen** (Fast-Track) für KMU: Für kleinere F&E-Projekte sind stark reduzierte Antragsformulare und vereinfachte Berichtspflichten zu etablieren, um den bürokratischen Aufwand für Handwerksbetriebe und Start-ups signifikant zu senken.
- Schaffung von **Innovationslaboren** an Forschungseinrichtungen (z.B. Bundeswehrhochschulen) unter Beteiligung von KMU.
- **Etablierung regionaler Innovationscluster in der SVI**: Aufbau praxisorientierter Cluster mit Universitäten, Kammern (HWK/IHK) und Unternehmen zur niedrigschwelligen Integration von Handwerksbetrieben in Forschung und Lieferketten.
- Technologische Einheiten in der Bundeswehr als aktive Personalentwicklungspartner strukturieren und als „**Transmissionsriemen Humankapital**“ (Austauschprogramme, Reservisten- und Alumninetzwerke) nutzen.
- Berufsorientierung und ggf. **berufsspezifischer Kompetenzaufbau für Wehrdienstleistende** während des Wehrdienstes durch regionale Standortkooperation fördern.
- Aufbau eines **AI-enabled Critical Technology Observers (AI-CTO)**, der gezielt große Patent-, Technologie- und Marktdatenmengen im militärischen Bereich aus-

wertet, um so kritische Technologietrends frühzeitig erkennen zu können, Kompetenzprofile potenzieller Partner und Wettbewerber zu erstellen und daraus evidenzbasierte Entwicklungs-, Kooperations- und Investitionsentscheidungen abzuleiten.

- Aufbau einer „**Transformation Union Defence**“, die sicherheitsrelevanten Entwicklungen aus Bundeswehruniversitäten, Hochschulen und Forschungsinstituten gezielt vorantreibt und gemeinsam mit der Industrie zur Marktreife und skalierbaren Produktion führt - auch unter bewusster Einbindung bislang nicht im Verteidigungssektor tätiger KMU's.

Skalierung und Mittelstand

- Mehrjähriger **Fähigkeits- und Beschaffungsplan**, um insbesondere KMU Planungssicherheit zu geben. Neben langfristigen Fähigkeits- und Beschaffungsplanungen auch gezielt die Agilität und Flexibilität von mittelständischen Unternehmen für kurzfristige Beschaffungen und Innovationsvorhaben nutzen
- Regelmäßiges **Monitoring des Beschaffungswesens**. Ziel ist es, Effizienzpotentiale zu heben, Anti-Fragilität zu gewährleisten, Marktzugangshemmnisse und Lock-In-Effekte abzubauen und so eine breite Nutzung der Potentiale gerade auch mittelständischer Unternehmen für Innovation und Flexibilität sicherzustellen.
- Regelmäßige **Evaluierung** der Mittelstandseteiligung in der Verteidigungswirtschaft, um Transparenz über Marktzugänge, Hemmnisse und Entwicklungspotentiale zu schaffen. (Politisches Monitoring).
- **Zügige Genehmigungsverfahren** und gezielte Einbindung von regional ansässigen KMU für neue Produktionsstandorte.
- Etablierung eines **Clearingverfahrens** für sicherheitsrelevante Investitionsvorhaben unter Führung des Verteidigungs- oder Wirtschaftsministeriums, um bei Konflikten und Verzögerungen in Planungs- und Genehmigungsverfahren sachdienliche Lösungen mit beteiligten Fachbehörden wie Umwelt- und Naturschutzbehörden, Planungsbehörden oder Baubehörden aller Ebenen auszuhandeln
- **Überprüfung, inwieweit für sicherheitsrelevante Investitions- und Ansiedlungsvorhaben rechtliche Änderungen erforderlich sind**, um Abwägungskonflikte zu lösen und Genehmigungshürden abzubauen (z.B. Grundsätze und Ziele der Raumordnung, Landesentwicklung und Regionalplanung)

Kapital und Finanzierung

- Privatwirtschaftliche Finanzierungsarten fördern und Finanzierungsmodelle entwickeln **erleichterte Kreditvergabe an KMU** durch zumindest teilweise Übernahme von **staatlichen Bürgschaften oder Garantien**, Attraktivität für institutionelle Investoren durch geeignete Finanzierungsmodelle erhöhen (first-loss-Modelle, ÖPP etc.).
- **Staatliche Garantieinstrumente** (insb. über die KfW und EIB) stärker in die Breite bringen (Kapazitätsausweitung und Lieferkettenabsicherung).
- **Erweiterung bestehender Programme** (z. B. ERP-Innovationsprogramm) mit explizitem Fenster für Sicherheits- und Dual-Use-Technologien.

- Schaffung von **Rückbürgschaftsmöglichkeiten** über Bürgschaftsbanken der Länder für verteidigungsnahe Projekte.
- Ausweitung von **Vorauszahlungen bei KMU-Aufträgen**, um Vorfinanzierungslücken zu schließen.
- Manche Akteure der Finanzwirtschaft behandeln Waffen als nicht oder nur bedingt vereinbar mit den **Nachhaltigkeitszielen** des EU-„Green Deal“. Die MIT fordert eine klare Regelung in Art. 2 Nr. 17 (Definition von Nachhaltigkeit) der Sustainable Finance Due Diligence Regulation (SFDR – EU 2019/2088), die den Aussagen der Joint Communication zur European Defence Industrial Strategy vom 05.03.2024 folgt („defence industry enhances sustainability“), eine Änderung des Green Bond-Rahmenwerks der Bundesregierung aus 2020 **zugunsten der Verteidigungswirtschaft**.

Standortkooperationen zwischen Bundeswehr und regionaler Wirtschaft stärken

- Wiederaufnahmen und **Ausbau von Standortkooperationsvereinbarungen** zwischen Bundeswehrliegenschaften, Handwerkskammern und Industrie- und Handelskammern.
- Etablierung regelmäßiger **Austausch- und Koordinierungsformate** zwischen Verteidigungsministerium, Sicherheitsindustrie, **Kammern und Verbänden**, um notwendige Schnittstellen und Standards zu definieren und damit den Markteintritt potenzieller Zulieferer und Dienstleister zu erleichtern.
- **Handwerkskammern und Industrie- und Handelskammern als Multiplikatoren** und Anlaufstellen für Betriebe stärken, die einen Einstieg in verteidigungsrelevante Wertschöpfungs- und Lieferketten anstreben.
- **Konsequente Einbindung von regionalen Betrieben** in Wartung, technische Gebäudeausrüstung, Bauunterhaltung sowie infrastrukturelle Dienstleistungen an Bundeswehrstandorten.
- **Wiederaufnahme der früher engen Zusammenarbeit** zwischen Kammern und Bundeswehr zur Qualifikation von Bundeswehrpersonal in handwerklichen und gewerblichen Bereichen (Ausbildung und Meisterfortbildung u.a. in Bildungszentren, Entsendungen von Ausbildern in Werkstätten der Bundeswehr).
- **Unterstützung** von KMU und Handwerksbetrieben bei der **Freistellung von Reservisten, der Unabkömmlichkeit von Fachkräften** und der Wiedereingliederung in Betriebe.

Regulierung KMU-freundlich entschlacken

- Abbau **doppelter Zertifizierungspflichten** durch gegenseitige Anerkennung bereits vorhandener Qualitäts- und Sicherheitszertifikate (z. B. ISO, TISAX).
- Konsequenter Ausbau **Allgemeiner Genehmigungen** und Anhebung von Wert- und Relevanzgrenzen für unkritische Zulieferkomponenten, um KMU von langwierigen Einzelprüfungen bei Lieferungen an EU- und NATO-Partner zu entlasten.
- Einführung eines beschleunigten, standardisierten **Geheimchutz-Onboarding-Verfahrens für KMU** – analog zu einem „Fast Track“ – mit verbindlichen Bearbeitungsfristen.

- Zusammenführung von **Sicherheitsüberprüfungsverfahren und Geheimschutzanforderungen** in einen einheitlichen, beschleunigten Prozess für KMU (Reform des Bundeswehrschutzgesetzes).
- Einführung eines **temporären „Kooperationsstatus light“** für Aufträge unterhalb der Geheimhaltungsstufe VS-Vertraulich, um den Einstieg für handwerkliche Betriebe und Infrastrukturdienstleister ohne vollständige Überprüfung zu ermöglichen.

Auslandsmärkte erschließen

- Ohne Rüstungsexporte – auch in Länder außerhalb von EU und NATO – lässt sich selbst heute die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie im europäischen Maßstab nicht aufrechterhalten. Dies gilt insbesondere für KMU, die mit ihren essenziellen Schlüsseltechnologien die Bundeswehr, verbündete Streitkräfte und Drittabnehmer wettbewerbsgerecht beliefern sollen. Der **Export der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie muss deutlich gesteigert** werden. Nur größere Stückzahlen ermöglichen Investitionen in Produktionskapazitäten und in Forschung und Entwicklung und den Aufbau einer starken Rüstungsindustrie.
- **Gemeinsame Anforderungen, Standards und Beschaffungsprogramme** zur Vergrößerung der Absatzmärkte. Ziel ist es, einheitliche europäische Standards in diesem Exportsektor zu erarbeiten.
- Exportpotenzial früh im Beschaffungsprozess bewerten, um Stückkosten zu senken. **Exportkontrollverfahren für KMU beschleunigen, entbürokratisieren und transparenter gestalten:** Verbindliche Bearbeitungsziele, nachvollziehbare Entscheidungen und zentrale Beratungsangebote sollen insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen sowie Handwerksbetrieben den Zugang zu internationalen Verteidigungs- und Dual-Use-Märkten erleichtern.

Begründung:

Deutschland investiert so viel in Verteidigung wie seit dem Ende des Kalten Krieges nicht mehr. Im Einzelplan des Bundesministeriums der Verteidigung steigen die Ausgaben 2027 auf 109,7 Milliarden Euro, hinzu kommen Mittel aus dem Sondervermögen Bundeswehr. Bis 2029 soll der Verteidigungshaushalt gemäß Finanzplanung auf rund 154 Milliarden Euro anwachsen. Zusammen mit den Ausgaben für die Instandsetzung der Infrastruktur für militärische Zwecke rückt das NATO-Ziel von 5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts damit in greifbare Nähe. Diese enorm hohen Ausgaben für die Verteidigung unseres Landes mag man bedauern, denn sie markieren das Ende einer Friedensdividende, die für alle Gesellschaften in Ost und West vorteilhaft war. Angesichts der neuen geopolitischen Lage und insbesondere mit Blick auf den russischen Aggressor sind sie aber sicherheitspolitisch geboten und richtig. Sinnvoll wäre allerdings, wenn mit den sehr hohen Ausgaben nicht nur ein Mehr an Verteidigungsfähigkeit erreicht würde. **Ziel muss aus Sicht der MIT sein, die Mittel so einzusetzen, dass sie auch zu mehr Innovation und Wachstum im nicht-militärischen Bereich der Wirtschaft führen.**

1. Befund

Kein „oliv-grünes“ Wirtschaftswunder

Unstrittig ist, dass von den hohen Militärausgaben ein Primärimpuls für die Wirtschaft ausgeht. Leider ist der Multiplikatoreffekt staatlicher militärischer Ausgaben aber deutlich kleiner als bei öffentlichen Investitionen in die Infrastruktur, die Bildung oder das Gesundheitswesen. Eine Untersuchung der Universität Mannheim (Krebs/Kaczmarczyk 2025) beziffert den kurzfristigen Fiskalmultiplikator deutscher Militärausgaben auf maximal 0,5. Ein ausgegebener Euro löst damit im besten Fall 50 Cent zusätzliche Wirtschaftsleistung aus. Das IW Köln verweist auf eine Literaturspanne von 0,6 bis immerhin 1,5. Für Investitionen in die öffentliche Infrastruktur setzen die Autoren dagegen einen Multiplikator von rund 2 an, für Bildungs- und Betreuungsinfrastruktur sogar von bis zu 3.

Maßgeblich hierfür ist, dass dem Primärimpuls des Baus eines Rüstungsgutes keine nennenswerten Impulse aus der weiteren Nutzung folgen. Idealerweise dienen Rüstungsgüter der Abschreckung: Einmal gebaut, werden sie nicht mehr wirtschaftlich produktiv genutzt. Bei den meisten zivilen Investitionen ist dies anders, denn sie werden über Jahre aktiv in der Wertschöpfung genutzt. In besonderem Maße gilt dies für Ausrüstungsinvestitionen der Privatwirtschaft, aber auch viele staatliche Investitionen in den öffentlichen Kapitalstock erzeugen einen gesamtwirtschaftlichen Nutzen, der weit über den Bau des Gutes hinausgeht. Insofern ist es aus Sicht der MIT nur sehr eingeschränkt richtig, wenn Marktbeobachter von einem oliv-grünen Wirtschaftswunder oder einem großen oliv-grünen Wirtschaftsimpuls sprechen.

Die Schlussfolgerung hieraus lautet aber nicht, weniger Geld für die Verteidigung auszugeben, sondern die **Mittel so einzusetzen, dass sie positiv auf die Innovationsfähigkeit und das Wachstum der ganzen Wirtschaft ausstrahlen**. Hierzu ist es erforderlich, einen geeigneten Transmissionsriemen zwischen den Investitionen in militärische Fähigkeiten und Güter einerseits sowie der zivilen Nutzung der hierfür gewonnenen Erkenntnisse andererseits zu finden.

Verteidigungsausgaben: Engpass am Übergang von Forschung zur Anwendung

Nach Berechnungen des Kiel-Instituts für Weltwirtschaft flossen rund 95 Prozent des 100-Milliarden-Euro-Sondervermögens Bundeswehr in klassische, bemannte Plattformen und nur etwa drei Prozent in autonome Systeme, Rechenzentren und Satelliten. Der Forschungs- und Entwicklungsanteil wird im Jahr 2027 zwar von 1,6 auf knapp drei Milliarden Euro steigen, er bleibt jedoch mit gut zwei Prozent des Verteidigungshaushalts weit hinter den USA (über zehn Prozent) und Großbritannien (rund fünf Prozent) zurück. Technologische Zukunftsfähigkeiten erhalten somit zwar mehr Gewicht, nehmen bislang aber noch keinen ihrer strategischen Bedeutung entsprechenden Stellenwert ein.

Die im Juli 2026 veröffentlichte acatech-Studie „Innovationssystem Deutschland“ kommt nach 62 Experteninterviews ebenfalls zu einem klaren Befund: Die zivilen und militärischen Innovationssysteme sind in Deutschland bislang strukturell getrennt. Der größte **Engpass liegt dabei am Übergang von Forschung zu Anwendung**. Etablierte Unternehmen sind durch Kapitalreserven und langfristige Beschaffungsverträge abgesichert, Start-ups und Mittelstand sind es nicht. Vorkommerzielle Vergabe, Erprobung unter Realbedingungen und kontinuierlicher Marktdialog werden zu wenig genutzt.

Ansätze wie die Cyberagentur oder der Cyber Innovation Hub der Bundeswehr existieren bereits, sie führen aber noch nicht zu den Spill-Over-Effekten, wie sie im Ausland zu beobachten sind. Zwei Länder zeigen in diesem Zusammenhang, wie der Übergang gelingen kann:

- USA: Die Defense Innovation Unit und AFWERX schreiben offene militärische Herausforderungen statt detailliert vorgegebener technischer Lösungen aus. Mithilfe flexibler Vergabeinstrumente können Prototypenverträge innerhalb weniger Monate statt erst nach mehreren Jahren geschlossen werden. Erfolgreiche Prototypen können ohne ein vollständig neues Wettbewerbsverfahren in Anschluss- und Produktionsaufträge überführt werden. DARPA finanziert seit Jahrzehnten missionsorientierte Hochrisikoforschung mit Programmmanagern, die weitreichende Entscheidungsfreiheit und zeitlich befristete Verantwortung tragen.
- Israel: Elite-Einheiten wie die Cyber-Einheit 8200 dienen als Talent-Inkubatoren: Junge Ingenieurinnen und Ingenieure entwickeln im aktiven Dienst Lösungen für reale Bedrohungen und gründen nach ihrer Dienstzeit Unternehmen mit diesem Wissen. Das Verteidigungsministerium überbrückt gezielt das „Valley of Death“ zwischen Prototyp und Serienauftrag und sichert Start-ups feste Anteile am Forschungsbudget.

2. Deutschlands Potenziale mobilisieren

Die deutsche SVI ist als zivil-militärische Querschnittsbranche ein zentrales Fundament unserer Wirtschafts- und Sicherheitsarchitektur. Nach Angaben des BMWK aus 2022 erwirtschaftet sie einen direkten Jahresumsatz von rund 47 Milliarden Euro (davon knapp 31 Mrd. € in der Verteidigung) und beschäftigt direkt etwa 387.000 Menschen.

Besonders prägend ist der starke mittelständische Charakter der Branche: **Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) tragen 39 Prozent zur Wertschöpfung bei und stellen rund 49 Prozent aller Erwerbstätigen in der SVI.** Wer über die dringend notwendige Skalierung und Zukunftsfähigkeit der deutschen Sicherheitsvorsorge spricht, spricht damit im Kern über die Stärkung und Entbürokratisierung unseres Mittelstands.

Das Potenzial für Zukunftstechnologien ist auch in der deutschen Verteidigungsindustrie vorhanden. Der Münchner Hersteller Helsing hat im Juli 2026 1,8 Milliarden US-Dollar, bei einer Bewertung von 18 Milliarden US-Dollar, eingeworben, wenige Wochen nach der 1,2-Milliarden-Runde von Quantum Systems. Wie industrielle Skalierung gelingt, zeigt zudem die Partnerschaft von ARX Robotics mit dem Motorenhersteller Deutz. Seit Oktober 2025 besteht eine strategische Kooperation: im Juli 2026 wurde der Start der Serienfertigung des unbemannten Bodensystems Gereon im Deutz-Werk Ulm bekannt gegeben. Ein etablierter Industriehersteller bringt Skalierungskompetenz ein, ein junges Unternehmen die softwaredefinierte Innovation.

Diese Beispiele zeigen: Weder Kapital noch technologische Kompetenz sind ein zentraler Engpass. Die **entscheidende Aufgabe** besteht darin, diese **Potenziale systematisch mit militärischem Bedarf, verlässlicher staatlicher Nachfrage, industrieller Fertigungskompetenz und größeren europäischen Absatzmärkten zu verbinden.**