

// FÜR GESCHÄFTSFÜHRER IM PRODUZIERENDEN UND TECHNOLOGIEORIENTIERTEN MITTELSTAND

DER SICHERHEITS- UND VERTEIDIGUNGSMARKT ÖFFNET SICH FÜR DEN MITTELSTAND.

Das Zeitfenster ist jetzt offen. Es schließt sich wieder. Warum der Einstieg in den Sicherheits- und Verteidigungsmarkt für mittelständische Unternehmen zur strategischen Chance des Jahrzehnts wird und was jetzt zählt, um dabei zu sein.

108 Mrd

DEUTSCHLANDS VERTEIDIGUNGS-
BUDGET 2026
QUELLE: BMVG, NOV. 2025

600 Mrd

GEPLANTE DE-AUSGABEN BIS 2029
QUELLE: BUNDESREGIERUNG

32 / 32

NATO-STAAATEN ERREICHEN 2%-
ZIEL ERSTMALS
QUELLE: NATO-JAHRESBERICHT
2025

INHALT

Was Sie in diesem Dokument finden.

Dieses Whitepaper richtet sich an Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen, die eine begründete Entscheidung über den Einstieg in den Sicherheits- und Verteidigungsmarkt suchen.

01	Management Summary DIE WICHTIGSTEN AUSSAGEN AUF EINER SEITE	S. 03
02	Die Zeitenwende ist kein Schlagwort WAS SICH MESSBAR VERÄNDERT	S. 04
03	Warum dieser Markt anders ist STRUKTURELLE UNTERSCHIEDE ZUR ZIVILEN INDUSTRIE	S. 05
04	Wer profitiert und wer nicht DIE TIER-LOGIK DER VERTEIDIGUNGLIEFERKETTEN	S. 06
05	Was die Qualifizierung Ihrem Unternehmen bringt FÜNF EFFEKTE, DIE ÜBER DEN REINEN UMSATZ HINAUSGEHEN	S. 07
06	Die fünf Eintrittskriterien WAS OEMS WIRKLICH ERWARTEN	S. 08–09
07	Drei Fehler, die Markteintritte kosten WAS MITTELSTÄNDLER REGELMÄSSIG UNTERSCHÄTZEN	S. 10
08	Der Qualifizierungspfad SECHS STUFEN VON DER ERSTQUALIFIZIERUNG BIS ZUM LAUFENDEN BETRIEB	S. 11
09	Realistische Zeithorizonte WAS WANN NACHWEISBAR WIRD	S. 12
10	Selbstcheck SIEBEN FRAGEN FÜR DIE ERSTE STANDORTBESTIMMUNG	S. 13
11	Ihr nächster Schritt WIE ES WEITERGEHT	S. 14

Die Kernaussagen in sechs Punkten.

Wenn Sie nur eine Seite dieses Whitepapers lesen möchten, ist es diese.

01 **Der Markt öffnet sich strukturell, nicht konjunkturell.**

Sondervermögen Bundeswehr in Höhe von 100 Milliarden Euro, prognostizierte Verteidigungsquote von 3,5 Prozent des BIP bis 2029, Zwanzigfachung der Munitionsproduktion bei Rheinmetall. Eine strukturelle Verschiebung der industriellen Nachfrage in Deutschland und Europa über mindestens das nächste Jahrzehnt.

02 **Der Sicherheits- und Verteidigungsmarkt ist die seltene Chance auf langfristig planbares Wachstum.**

Verteidigungsprogramme laufen über fünf bis fünfzehn Jahre mit politisch abgesicherter Nachfrage. Für qualifizierte Mittelständler bedeutet das stabile Auftragsbücher, planbare Cash-Flows und eine zweite Säule neben dem Stammgeschäft.

03 **Die Eintrittsbarrieren sind nicht Größe, sondern Qualifizierung.**

OEMs suchen nicht Konzerne, sondern mittelständische Zulieferer mit präziser Fertigung und belastbaren Prozessen. Was zählt, sind nachweisbare Managementsysteme nach ISO 9001 und ISO 27001, ergänzt um EN 9100 und AQAP für die Branche.

04 **Die Qualifizierung zahlt doppelt ein.**

ISO 27001 und EN 9100 öffnen parallel Türen in Luftfahrt, kritische Infrastruktur und sicherheitssensible Industrien. Die Unternehmensbewertung steigt, die Vertrauenswürdigkeit gegenüber Großkunden auch außerhalb des Sicherheits- und Verteidigungsmarkts wächst spürbar.

05 **Frühentscheider gewinnen strukturell.**

Wer 2026 startet, ist 2027 oder 2028 lieferfähig. Wer wartet, konkurriert mit etablierten Zulieferern der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, deren Strukturen dann gesetzt sind. Der Zeitvorsprung ist nicht aufholbar.

06 **Qualifizierung ist planbar.**

Sechs Stufen: Erstqualifizierung, Markteintrittsstrategie, Readiness Assessment, Implementierung, Audit und Zertifizierung, Compliance Operations. Realistischer Gesamthorizont je nach Ausgangslage zwölf bis vierundzwanzig Monate. Bezahlbar für gesunde Mittelständler, strategisch sinnvoll für Unternehmen mit Wachstumszielen.

02 // DIE ZEITENWENDE IST KEIN SCHLAGWORT

Was sich **messbar verändert.**

Die deutsche Verteidigungsindustrie erlebt die größte strukturelle Veränderung seit dem Ende des Kalten Krieges. Drei Indikatoren machen das Tempo greifbar.

Sondervermögen Bundeswehr

Im Juni 2022 beschloss der Deutsche Bundestag das Sondervermögen Bundeswehr in Höhe von 100 Milliarden Euro. Diese Mittel sind nicht für laufende Personalkosten vorgesehen, sondern für Beschaffung, Modernisierung und Munition. Das Volumen entspricht etwa dem doppelten regulären Verteidigungshaushalt eines Jahres.

Quelle: Bundestag, Beschluss vom 3. Juni 2022, Drucksache 20/1409

Industrielle Hochlauf-Programme

Rheinmetall hat angekündigt, die Munitionsproduktion bis 2027 zu verzwanzigfachen. KNDS hat einen Mercedes-Standort in Görlitz übernommen, um den Boxer-Auftrag zu erweitern. Hensoldt baut neue Fertigungslinien für Sensorik. Diese Bewegungen sind keine Einzelmeldungen, sondern systematischer Kapazitätsaufbau über die gesamte Verteidigungsindustrie.

Quellen: Rheinmetall AG Geschäftsbericht 2024, KNDS Pressemitteilung 2024, Hensoldt Investor Relations 2024

Politischer Konsens über Parteien hinweg

Verteidigungsminister Pistorius hat im Bundestag wiederholt eine Kriegstüchtigkeit der Bundeswehr bis 2029 als verbindliches Ziel benannt. Generalinspekteur Breuer hat 2025 die operative Notwendigkeit unterstrichen. Die NATO-Quote von zwei Prozent des BIP ist seit 2024 eingehalten, die Diskussion bewegt sich auf 3,5 Prozent bis 2029 zu.

Quellen: Bundestagsreden Pistorius Juni 2024, Generalinspekteur Breuer Lagevortrag 2025, NATO-Beschlüsse Vilnius 2023

Die Konsequenz für den Mittelstand: Die Verteidigungsindustrie sucht aktiv Zulieferer. Nicht in einer kurzfristigen Sonderkonjunktur, sondern in einem strukturellen Aufbau über mindestens das nächste Jahrzehnt.

03 // WARUM DIESER MARKT ANDERS IST

Strukturelle Unterschiede zur zivilen Industrie.

Das ist nicht einfach Maschinenbau mit höheren Anforderungen. Der Markt folgt anderen Logiken bei Beschaffung, Qualifizierung und Sicherheit.

DIMENSION	ZIVILE INDUSTRIE	DEFENCE
Lieferantenauswahl	Preis, Qualität, Liefertreue	Sicherheitsfreigabe, Audit-Reife, ITAR/EAR-Konformität
Audits	In der Regel ein- bis zweitägig, prozessorientiert	Mehrtägig, dokumentationsstief, mit Funktionsträger-Interviews
Dokumentationspflicht	Prozessbeschreibungen, Lenkungsdokumente	Vollständige Rückverfolgbarkeit über Jahre, Konfigurationsmanagement
Informationssicherheit	Empfohlen, in regulierten Branchen verbindlich	Verbindlich, mit klassifizierten Verschlusssachen-Anforderungen
Vertragslogik	Rahmenverträge, Standardklauseln	Programmverträge mit politischer Komponente, lange Laufzeiten
Personalprüfung	Standardisiert, in der Regel keine Sicherheitsfreigaben	Sicherheitsüberprüfungen nach SÜG für sensible Funktionen
Zeithorizont	Quartalsdenken, schnelle Umsetzung	Programme über fünf bis fünfzehn Jahre, planbare Beschaffungszyklen

Kernaussage: Der Sicherheits- und Verteidigungsmarkt ist nicht schwieriger im Sinne von härter, sondern strukturierter im Sinne von formaler. Wer die Strukturen aufbaut, bekommt Zugang. Wer sie nicht aufbaut, bekommt ihn nicht.

Die Tier-Logik der Verteidigungslieferketten.

Nicht jeder Mittelständler ist für jeden Platz in der Lieferkette geeignet. Die Verteidigungsindustrie organisiert ihre Zulieferer in Tiers. Die strategische Frage lautet nicht "Sind wir dabei?", sondern "An welcher Stelle?".

// TIER 1

Systemintegrator

Liefert komplette Systeme an OEMs. Hohe Eigenentwicklung, Programmverantwortung, Konsortialführerrolle möglich. Typischerweise große Mittelständler oder Konzerne.

// TIER 2

Baugruppen-lieferant

Liefert komplexe Module und Baugruppen an Tier 1. Eigene Entwicklungs-kompetenz, mittlere Fertigungstiefe. Klassische Position für qualifizierte Mittelständler.

// TIER 3

Komponenten-lieferant

Liefert Einzelteile, Halbzeuge, spezialisierte Fertigung. Tiefe Spezialisierung statt breite Kompetenz. Auch für kleinere Mittelständler tragfähig.

Wer profitiert strukturell

Produzierende und technologieorientierte Mittelständler mit 50 bis 500 Mitarbeitenden, eigener Fertigungstiefe oder spezialisiertem Know-how. Branchen, die strukturell passen, sind Maschinen- und Anlagenbau, Präzisionsfertigung, Elektronik und Mechatronik, Sensorik, Software und Cybersicherheit, Metallverarbeitung mit eigener Schweiß-, Dreh- oder Frästechnik. Auch Beratungs- und IT-Dienstleister mit dokumentierter Sicherheitskompetenz finden zunehmend Nachfrage.

Wer es schwerer haben wird

Unternehmen ohne dokumentierte Managementsysteme, ohne Erfahrung in regulierten Branchen oder mit ungeklärten Eigentümerstrukturen, die im Sicherheitskontext kritisch geprüft werden. Auch reine Handelsbetriebe ohne Wertschöpfungsbeitrag.

Strategische Frage für die Geschäftsführung: Welche Tier-Position ist mit unserer Fertigungstiefe, unserer Größe und unserer Wachstumsabsicht realistisch erreichbar? Die Antwort entscheidet über Programmumfang und Investitionsrahmen.

05 // WAS DIE QUALIFIZIERUNG IHREM UNTERNEHMEN BRINGT

Fünf Effekte, die über den Umsatz hinausgehen.

Der Sicherheits- und Verteidigungsmarkt ist nicht nur ein zusätzlicher Vertriebskanal. Die Qualifizierung selbst verändert Ihr Unternehmen, Ihre Marktposition und Ihre Bewertung.

01 Planbare Auftragsbücher über Jahre statt Quartale

Verteidigungsprogramme laufen über fünf bis fünfzehn Jahre mit festen Beschaffungskorridoren. Wer einmal qualifiziert in einer Lieferkette steht, hat Planungssicherheit, die im zivilen Geschäft selten ist.

02 Margenstabilität jenseits des Preiswettbewerbs

Die OEMs der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie vergeben nach Qualifikation, Audit-Reife und geopolitischer Verlässlichkeit, nicht primär nach Preis. Lieferanten aus EU-Staaten mit nachgewiesener Unabhängigkeit von nicht-EU-Eigentümern werden bevorzugt — seit 2022 ein explizites Beschaffungskriterium. Für qualifizierte Mittelständler bedeutet das strukturell stabilere Margen.

03 Türöffner für anspruchsvolle zivile Märkte

ISO 27001, EN 9100 und AQAP öffnen parallel Zugang zu Luftfahrt, kritischer Infrastruktur und sicherheitssensiblen Industrien. Die Qualifizierung zahlt doppelt ein — auch ohne ersten Auftrag in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie.

04 Höhere Unternehmensbewertung bei Nachfolge und Verkauf

Qualifizierte Mittelständler werden bei M&A-Bewertungen und Private-Equity-Beteiligungen sichtbar höher eingestuft. Die Qualifizierung ist ein objektivierbarer Beleg für strukturelle Reife und verschafft einen Bewertungsvorteil.

05 Strategische Resilienz gegen Konjunkturzyklen

Verteidigungsausgaben folgen sicherheitspolitischen Zyklen, nicht den Konjunkturzyklen Ihres zivilen Kerngeschäfts. Der Markt wirkt antizyklisch. Wer im nächsten Abschwung eine zweite, stabile Säule hat, übersteht den Druck deutlich besser.

Strategische Schlussfolgerung: Der Umsatz ist nur einer von fünf Effekten. Die Qualifizierung selbst ist die strukturelle Aufwertung.

06 // DIE FÜNF EINTRITTSKRITERIEN

Was OEMs **wirklich** erwarten.

Die folgenden fünf Kriterien sind keine theoretische Liste. Sie sind die wiederkehrenden Anforderungen, die in OEM-Lieferantenaudits, in Beschaffungsfragebögen und in Vergabeunterlagen tatsächlich abgefragt werden.

// KRITERIUM 01 · QUALITÄTSMANAGEMENT

ISO 9001 als unverhandelbare Basis

Kein OEM der Verteidigungsindustrie nimmt Lieferanten ohne ISO-9001-Zertifizierung. Punkt. Dies ist nicht der Anspruchsendpunkt, sondern der Einstiegspunkt. Wer hier nicht zertifiziert ist, wird gar nicht erst geprüft. Für luftfahrtnahe Lieferungen kommt EN 9100 hinzu, die spezialisierte QM-Norm der Branche.

// KRITERIUM 02 · INFORMATIONSSICHERHEIT

ISO 27001 als faktischer Standard

Verteidigungsindustrielle Lieferketten verarbeiten technische Daten mit Sicherheitsrelevanz. Ohne strukturierte Informationssicherheit nach ISO 27001, BSI-Grundschutz oder vergleichbarer Tiefe ist eine Aufnahme in Lieferantenlisten praktisch ausgeschlossen. Spätestens beim Übergang zu Verschlusssachen-Aufträgen ist ISO 27001 oder ein ISMS-Äquivalent unverzichtbar.

// KRITERIUM 03 · NATO-ANSCHLUSSFÄHIGKEIT

AQAP 2110 oder 2210

Die Allied Quality Assurance Publications der NATO ergänzen ISO 9001 um spezifische Anforderungen für die Verteidigungsindustrie. AQAP 2110 für Entwicklung und Produktion, AQAP 2210 für Software. Diese Anforderungen werden von OEMs in NATO-Programmen aktiv geprüft und sind für die Lieferantenrolle in solchen Programmen verbindlich.

06 // DIE FÜNF EINTRITTSKRITERIEN • FORTSETZUNG

Sicherheitsfunktionen und Vertrauen.

Die ersten drei Kriterien sind Norm-getrieben. Die letzten beiden sind organisationsgetrieben. Sie betreffen Personalstrukturen und Vertrauenswürdigkeit. Sie werden gerne unterschätzt, sind aber im Audit häufig der kritische Punkt.

// KRITERIUM 04 • SICHERHEITSRELEVANTE FUNKTIONEN

Personalstruktur mit dokumentierten Verantwortlichkeiten

Lieferanten in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie müssen klar definierte Funktionen für Qualitätssicherung, Informationssicherheit, Geheimschutz und Exportkontrolle nachweisen. Diese Funktionen müssen besetzt, dokumentiert und auditierbar sein. Bei sensiblen Aufträgen kommen Sicherheitsüberprüfungen der Funktionsträger nach SÜG hinzu, was Vorlauf in der Personalplanung erfordert.

// KRITERIUM 05 • VERTRAUENSWÜRDIGKEIT

Eigentümerstruktur, Geheimschutz, Compliance

Die OEMs der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie prüfen die Eigentümerstruktur ihrer Lieferanten. Beteiligungen aus bestimmten Ländern oder durch undurchsichtige Holdings können einen Lieferanten ohne formale Begründung disqualifizieren. Hinzu kommt die Frage des amtlichen Geheimschutzes, der bei klassifizierten Aufträgen über den Geheimschutzbetreuer der zuständigen Bundesbehörde organisiert wird.

Wie diese Kriterien zusammenwirken

Die fünf Kriterien bilden ein integriertes Audit-System. Sie können nicht einzeln erfüllt werden, sondern nur gemeinsam. Ein Unternehmen mit ISO 9001 und ISO 27001, aber ohne dokumentierte Sicherheitsfunktionen, fällt durchs Raster. Ein Unternehmen mit allen Normen, aber ungeklärter Eigentümerstruktur, ebenfalls. Punktuelle Zertifizierungsprojekte reichen daher meist nicht. Nötig ist ein methodischer Aufbau über alle fünf Dimensionen parallel, mit klarer Abhängigkeitsplanung und realistischer Zeitkalkulation.

// PRAXISBEOBACHTUNG

Nicht die einzelnen Anforderungen sind die Hürde. Ihr Zusammenspiel ist es.

07 // DREI FEHLER, DIE MARKTEINTRITTE KOSTEN

Was Mittelständler **regelmäßig** unterschätzen.

Drei Fehler tauchen in der Beratungsarbeit immer wieder auf. Sie kosten Zeit, Geld und Glaubwürdigkeit gegenüber OEMs.

01 **Punktuelle Zertifizierung statt systematischer Aufbau**

Viele Unternehmen starten mit einer einzelnen Norm, etwa ISO 27001, und übersehen, dass OEM-Audits eine integrierte Managementlogik prüfen. Das Zertifikat ist formal vorhanden, hält aber die Lücken zwischen den Normen nicht aus. **Konsequenz:** Sechs Monate Aufwand für ein Zertifikat, das zwar im allgemeinen Markt anerkannt wird, aber im OEM-Audit der Verteidigungsindustrie nicht trägt.

02 **Zertifizierung mit Markteintritt verwechseln**

Ein Zertifikat bedeutet nicht automatisch Lieferfähigkeit für die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie. ISO 9001 allein öffnet keine OEM-Lieferantenliste. Was fehlt, ist die Verbindung zwischen dem Zertifikat und den spezifischen Anforderungen der Ziel-OEMs, der richtigen Positionierung des eigenen Leistungsprofils und dem Aufbau der notwendigen Sicherheitsstrukturen. **Konsequenz:** Investitionen in Zertifizierungen, die im Markt nicht greifen, weil die Markteintrittsstrategie fehlt.

03 **Markteintritt ohne Standortbestimmung**

Unternehmen melden sich auf Defence-Plattformen an, bewerben sich auf Ausschreibungen und stellen erst im Vergabeprozess fest, dass ihre Aufstellung nicht den Anforderungen entspricht. Die Folge sind erfolglose Angebote, verlorene Vorlaufzeiten und ein bei OEMs hinterlegter Eindruck mangelnder Reife. **Konsequenz:** Der Markteintritt wird durch unausgereifte Versuche erschwert, bevor er strukturiert beginnt.

// GEMEINSAMER NENNER

Alle drei Fehler haben dieselbe Ursache: Es wird ohne ehrliche Standortbestimmung begonnen. Die erste Frage muss nicht "Wo wollen wir hin?" sein, sondern "Wo stehen wir heute, gemessen an den realen Anforderungen?".

08 // DER QUALIFIZIERUNGSPFAD

Sechs Stufen von der ersten Einschätzung **bis zum laufenden Betrieb.**

Wenn die Eintrittskriterien das "Was" definieren, beantwortet der Qualifizierungspfad das "Wie". Der hier beschriebene Pfad ist der, den wir bei Michelfeit Consulting anwenden. Jede Stufe hat ein klares Ergebnis und einen definierten Übergangspunkt zur nächsten.

01 **Erstqualifizierung**

Kann das Unternehmen den Weg überhaupt gehen? Strukturelle Voraussetzungen: Eigentümerstruktur, strategischer Wille der Geschäftsführung, Mindestgröße und Grundkompetenz. Ergebnis: Klares Ja oder Nein — bevor Aufwand entsteht.

02 **Markteintrittsstrategie**

Was liefert das Unternehmen, welche OEMs suchen genau das, wie läuft die Kontaktaufnahme ab? Ergebnis: Konkrete Ziel-OEMs, Positionierung der eigenen Leistung und ein Fahrplan für die Marktansprache.

03 **Readiness Assessment**

GAP-Analyse zwischen den Anforderungen der Ziel-OEMs und Normen und der bestehenden Organisation. Ergebnis: Priorisierter Maßnahmenplan, Investitionsabschätzung je Baustein.

04 **Implementierung**

ISO 9001, ISO 27001, BSI-Grundschrift, EN 9100, AQAP — je nach Maßnahmenplan. Gemeinsam mit den Verantwortlichen im Unternehmen, nicht für sie.

05 **Audit und Zertifizierung**

Vorbereitung auf und Begleitung durch das externe Audit bei akkreditierter Zertifizierungsstelle. Ergebnis: Belastbares Zertifikat, das im OEM-Lieferantenaudit standhält.

06 **Compliance Operations**

Laufende Betriebsbegleitung nach der Zertifizierung: Überwachungsaudits, Normaktualisierungen, neue OEM-Anforderungen. Das Zertifikat muss nicht nur erworben, sondern gehalten werden.

09 // REALISTISCHE ZEITHORIZONTE

Was wann nachweisbar wird.

Die Frage nach dem Zeithorizont ist die häufigste Geschäftsführer-Frage. Die ehrliche Antwort lautet: Es kommt darauf an, wo Sie heute stehen. Drei typische Ausgangslagen ergeben drei typische Verläufe.

// AUSGANGSLAGE A • ISO 9001 VORHANDEN, ISO 27001 IN AUFBAU

Etwa 12 bis 15 Monate bis zur Audit-Reife

Der häufigste Fall im technologieorientierten Mittelstand. Die QM-Strukturen sind gelebt, IT-Sicherheit wird begonnen. Standortbestimmung in vier Wochen, ISO 27001-Zertifizierung in acht bis zehn Monaten, EN 9100 oder AQAP in weiteren vier bis sechs Monaten möglich. Marktzugang parallel ab Monat zehn.

// AUSGANGSLAGE B • KEINE RELEVANTE ZERTIFIZIERUNG, ABER ETABLIERTE PROZESSE

Etwa 18 bis 24 Monate

Typisch für gewachsene Familienunternehmen mit funktionierender Praxis, aber ohne formale Zertifizierungen. ISO 9001 als Einstieg in sechs bis neun Monaten, ISO 27001 parallel oder anschließend in weiteren neun bis zwölf Monaten. AQAP nach erfolgreicher Basis. Marktzugang ab Monat fünfzehn aktiv vorbereitbar.

// AUSGANGSLAGE C • VOLLSTÄNDIG ZERTIFIZIERT, ABER OHNE DEFENCE-ERFAHRUNG

Etwa 6 bis 9 Monate bis zur Marktanschlussfähigkeit

Der schnellste Pfad. ISO 9001 und ISO 27001 sind etabliert. Was fehlt, ist die branchenspezifische Komponente: EN 9100 oder AQAP, Vorbereitung auf OEM-Audits, Aufbau der Personalstruktur für Sicherheitsfunktionen, Plattform-Sichtbarkeit. Realistisch zur ersten OEM-Anfrage in sechs bis neun Monaten.

Strategische Schlussfolgerung: Wer 2026 startet, ist 2027 oder 2028 lieferfähig. Wer 2028 startet, konkurriert dann bereits mit etablierten Zulieferern der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie. Der Zeitvorteil der Frühentscheider ist strukturell, nicht aufholbar.

10 // SELBSTCHECK

Sieben Fragen für die erste Standortbestimmung.

Bewerten Sie jede Frage selbst mit Ja, Teilweise oder Nein. Fünf oder mehr Ja-Antworten deuten auf eine belastbare Ausgangslage. Drei oder weniger zeigen erheblichen Aufbaubedarf.

FRAGE	JA	TEILW.	NEIN
01 Sind ISO 9001 und ISO 27001 etabliert oder im Aufbau? Ohne diese Normen kein Zugang zu sicherheitsrelevanten Defence-Aufträgen.	☐	☐	☐
02 Sind Ihre wesentlichen Vorlieferanten und Unterauftragnehmer überwiegend in EU- oder NATO-Staaten ansässig? OEMs prüfen die gesamte Lieferkette auf geopolitische Verlässlichkeit, nicht nur den direkten Lieferanten.	☐	☐	☐
03 Haben Sie Erfahrung mit regulierten Märkten? Luftfahrt, Medizintechnik, Automotive (IATF), Nuklear sind Indikator für Audit-Reife.	☐	☐	☐
04 Ist Ihre Eigentümer- und Beteiligungsstruktur sicherheitsunkritisch? Ausländische Beteiligungen oder undurchsichtige Holdings sind Defence-kritisch.	☐	☐	☐
05 Verfügen Sie über eigene Fertigungstiefe oder geschütztes Know-how? Eigenentwicklung und Schutzrechte sind die Substanz für Tier 1 und Tier 2.	☐	☐	☐
06 Sind Sie bereit, Investitionen über 12 bis 18 Monate zu tätigen? Defence-Qualifizierung erfordert Kapital und Managementaufmerksamkeit.	☐	☐	☐
07 Können Sie lückenlos dokumentieren, wer Ihre Kunden, Ihre Lieferanten und Ihre Eigentümer sind? Transparenz über die eigene Wertschöpfungskette ist Grundvoraussetzung für den Sicherheitscheck der OEMs.	☐	☐	☐

Vertiefte Auswertung: Der vollständige Online-Check unter **michelfeit-consulting.de** liefert in zehn Minuten eine detaillierte Standortbewertung mit konkretem Zeithorizont und priorisierten nächsten Schritten.

11 // IHR NÄCHSTER SCHRITT

Wie es weitergeht.

Drei mögliche nächste Schritte, je nachdem, wo Sie heute stehen.

// 10 MINUTEN • KOSTENFREI • ONLINE

Online-Selbstcheck als erste Standortbestimmung

Sie erhalten einen Reifegrad-Score, die drei größten Lücken und einen realistischen Zeithorizont. Was Sie danach wissen: Wo Sie heute stehen und ob ein Markteintritt für Sie strategisch passt. Unter michelfeit-consulting.de.

// 60 MINUTEN • KOSTENFREI • VERTRAULICH

Sondierungsgespräch zur individuellen Einordnung

Ein strukturiertes Erstgespräch zu Ihrer Ausgangslage und dem realistischen Weg in die Sicherheits- und Verteidigungslieferkette. Was Sie danach wissen: Welche Tier-Position für Sie erreichbar ist und welcher Zeit- und Investitionsrahmen realistisch wäre. Terminbuchung über michelfeit-consulting.de.

// 4 BIS 6 WOCHEN • FESTPREIS • KLARES MANDAT

Standortbestimmung mit belastbarem Ergebnis

Strukturierte Bewertung Ihrer Aufstellung gegen die fünf Eintrittskriterien, mit konkretem Maßnahmenplan und Investitionsabschätzung. Was Sie danach in der Hand haben: Eine belastbare Entscheidungsgrundlage für die Geschäftsführung, mit Lückenanalyse, priorisierten Maßnahmen und Kosten je Maßnahme.

Wer wir sind

Kein Hersteller. Kein Frontakteur. Die industrielle Schnittstelle, die den Mittelstand mit der Sicherheits- und Verteidigungslieferkette verbindet. Europäische Verteidigungsfähigkeit ist nicht nur eine militärische, sondern eine wirtschaftliche Frage. Die OEMs allein können den Hochlauf nicht stemmen. Sie brauchen den Mittelstand. Wir machen ihn lieferfähig.

// KERNSATZ

Eine Norm ist kein Selbstzweck. Sie ist ein Eintrittsticket in eine Lieferkette.