QualiTEx Global
AUDITS • EXCELLENCE • MANAGEMENT SYSTEMS

Einstieg in den Verteidigungssektor

Ratgeber für Industrieunternehmen mit Interesse an einem weiteren Standbein

Sie prüfen neue Absatzmöglichkeiten und möchten verstehen, was ein Einstieg als Zulieferer für Ihren Betrieb bedeutet. Dieser Ratgeber hilft Ihnen, das mögliche Liefersegment einzugrenzen, Ihre Ausgangsbasis zu erfassen und den Vorbereitungsaufwand strukturiert zu betrachten. Anforderungen hängen von Ihrer Leistung, den möglichen Kunden und dem späteren Vertrag ab. [1, 2]

Den möglichen Einstieg eingrenzen

Beginnen Sie bei den Fähigkeiten Ihres Unternehmens. Welche Produkte, Fertigungsverfahren oder Dienstleistungen könnten Sie anbieten? Eine Lieferung an einen Systemhersteller oder einen bestehenden Zulieferer kann andere Voraussetzungen haben als eine unmittelbare Lieferung an einen öffentlichen Auftraggeber. Ein bestimmtes Zielsegment macht die erste Einschätzung aussagekräftiger. [1]

Vorhandene Fähigkeiten systematisch erfassen

Prüffeld	Fragen für die erste Bestandsaufnahme
Leistung und Lieferweg	Welche Leistung wollen wir anbieten? Für welchen möglichen Kunden und auf welcher Stufe der Lieferkette?
Qualitätsmanagement	Welche Prozesse sind dokumentiert und wirksam? Welche Zertifizierungen und Erfahrungen bringen wir mit?
Fertigung und Nachweise	Wie steuern wir Prüfungen, Rückverfolgbarkeit, Änderungen und fehlerhafte Produkte? Welche Nachweise können wir vorlegen?
Organisation und Ressourcen	Wer kann die Vorbereitung verantworten? Welche Fachkenntnisse, Kapazitäten und Partner sind verfügbar?
Zusätzlicher Prüfbedarf	Welche kunden- oder produktspezifischen Anforderungen müssen wir noch beschaffen oder durch Fachleute klären lassen?

AQAP verständlich einordnen

AQAP steht für Allied Quality Assurance Publications, die NATO-Publikationen zur Qualitätssicherung. Welche davon anzuwenden sind, ergibt sich aus den konkreten Anforderungen und ihrer vertraglichen Vereinbarung. Eine vorhandene ISO 9001 oder EN 9100 kann den Abgleich unterstützen; zusätzliche Prozesse und Nachweise sind jeweils zu prüfen. [2]

Für die erste Orientierung brauchen Sie noch keinen Kundenauftrag und keine AQAP-Vorkenntnisse. Sobald das Zielprofil ausreichend konkret ist, lässt sich ein vertiefter AQAP-Gap-Check anschließen.

Den Aufwand nachvollziehbar abschätzen

Eine belastbare Aufwandseinschätzung verbindet konkrete Anforderungen mit dem vorhandenen Zustand. Solange Kundenerwartungen offen sind, bleiben auch Teile des Aufwands vorläufig. Dokumentieren Sie deshalb Annahmen, Abhängigkeiten und offene Punkte.

- Zielbild festlegen: betrachteter Standort, angebotene Leistung, mögliches Liefersegment und verfügbare Anforderungen.
- Lücken bewerten: vorhandene Prozesse und Nachweise mit dem Zielprofil vergleichen und zusätzlichen Klärungsbedarf festhalten.
- Maßnahmen planen: Verantwortliche, interne Kapazität, Schulungen, externe Unterstützung und gegebenenfalls Investitionen benennen.
- Aufwand einordnen: Personenaufwand und Kalenderdauer getrennt abschätzen; Kosten nur auf einer nachvollziehbaren Basis angeben.

Welche Themen gesondert zu klären sind

Je nach Produkt und Kunde können technische Zulassungen, Informationssicherheit, Geheimschutz oder Exportkontrolle eine Rolle spielen. Halten Sie fest, welche Themen tatsächlich einschlägig sein könnten und wer sie fachlich bewerten kann. Eine organisatorische und qualitative Standortbestimmung ersetzt keine erforderliche Spezialprüfung oder Kundenqualifizierung.

Was der Einstiegscheck von QualiTEx Global liefert

Wir betrachten Ihre organisatorischen und qualitativen Voraussetzungen für ein vereinbartes Liefersegment. Sie erhalten einen dokumentierten Überblick über vorhandene Stärken, wesentliche Lücken und offene Anforderungen sowie priorisierte nächste Schritte mit einer ersten zeitlichen und personellen Aufwandseinschätzung. Annahmen werden ausdrücklich benannt.

Standort, Schwerpunkte, benötigte Unterlagen und Umfang stimmen wir vor Beginn ab. Der Check unterstützt Ihre Vorbereitung. Entscheidungen über Qualifizierung und Aufträge liegen beim jeweiligen Kunden; Zertifizierung und Auftragsvermittlung gehören nicht zum Leistungsumfang.

Diese Angaben helfen im ersten Gespräch

Welche Leistungen möchten Sie anbieten? Welches Liefersegment interessiert Sie? Wie ist Ihr Qualitätsmanagement heute aufgestellt? Welche Unterlagen oder Kontakte zu möglichen Kunden gibt es bereits? Auch ein noch offenes Zielbild lässt sich im Gespräch eingrenzen.

Sie möchten die Voraussetzungen und den möglichen Aufwand für Ihr Unternehmen klären? Kontaktieren Sie Jens Hutter von QualiTEx Global mit dem Stichwort „Einstieg“.

Jens Hutter auf LinkedIn | qualitexglobal.de

Fachliche Grundlagen

[1] DIHK Einstieg in die Sicherheits und Verteidigungsindustrie
[2] Bundeswehr AQAP im Überblick