

Wie wir ein innovationsfreundliches Ökosystem für unsere Verteidigung schaffen

Die politischen Unwägbarkeiten – insbesondere die neuen Entwicklungen in den USA – stellen die militärische Handlungsfähigkeit der NATO infrage. Der Schutz Deutschlands und Europas alleine durch die Kräfte der NATO ist somit nicht mehr bedingungslos gewährleistet. Wir müssen uns also anders als bisher auf den Verteidigungsfall (LV und BV) vorbereiten, um siegreich zu sein.

Technologische Innovationen sind dabei entscheidend, um Abhängigkeiten zu reduzieren und Deutschland wettbewerbsfähig zu halten. Dabei müssen Verteidigung und zivile Anwendungen stärker integriert werden. Ein entscheidender Faktor dabei ist Förderung von Startups, die Schaffung eines innovationsfreundlichen Ökosystems durch Public-Private-Partnerships und zielgerichtete Venture-Capital-Investitionen.

Eine zentrale Hürde bei der Modernisierung unserer Streitkräfte sind die für Friedenszeiten ausgelegten Beschaffungs- und Finanzprozesse. Diese sind nicht mehr zeitgemäß, da wir schnell beschaffen müssen und uns dabei den immer kürzeren Entwicklungszyklen anpassen müssen. Die langsamen Beschaffungsprozesse haben zwei verheerende Auswirkungen:

1. Die Bereitstellung dringend notwendiger Verteidigungssysteme verzögert sich. Die Folgen: Fähigkeitslücken bleiben offen. Deutschland fällt weiter in seiner Verteidigungsfähigkeit zurück.
2. Startups, die einsatzfähige Lösungen anbieten, haben nicht die finanziellen Ressourcen, die Jahre des aktuellen Beschaffungsprozesses zu überbrücken. Die Folgen: Zum Zeitpunkt der Beschaffung ist entweder die Lösung technologisch überholt oder das Startup vom Markt verschwunden.

Daher ist es unumgänglich, Rahmenbedingungen im Beschaffungsprozess und für Investitionen in innovative Systeme in der Verteidigungswirtschaft zu verändern. Dies beinhaltet:

Schaffung mehrerer neuer Säulen in der Verteidigungsindustrie

Der Verteidigungssektor benötigt eine Diversifizierung durch die gezielte Einbeziehung und Förderung neuer Marktteilnehmer. Große Aufträge (z.B. 100 Mio. €), die für etablierte Auftragnehmer Routine wären, können für innovative Startups und KMUs transformativ sein, ihnen ermöglichen, schnell zu skalieren und zu nachhaltigen Säulen neben traditionellen Verteidigungsunternehmen zu werden. Dieser Ansatz schafft eine widerstandsfähigere verteidigungsindustrielle Basis, reduziert Abhängigkeiten von einzelnen Quellen und beschleunigt die Integration von Spitzentechnologien. Ein gezielter Prozentsatz der Verteidigungsbeschaffung sollte neuen Marktteilnehmern zugewiesen werden, mit vereinfachten Prozessen für ihre Beteiligung.

Beschleunigte Erstbeschaffung mit verbesserten Feedbackschleifen

Der Zeitrahmen des aktuellen Beschaffungssystems ist mit modernen Technologiezyklen unvereinbar. Die Implementierung schneller Erstbeschaffungswege ermöglicht es, vielversprechende Technologien rasch von den tatsächlichen militärischen Nutzern im Feld testen zu lassen. Diese Praxisevaluierungen liefern entscheidendes Feedback für Verbesserungen vor größeren Beschaffungsentscheidungen. Dieser Ansatz reduziert Risiken und stellt sicher, dass Truppen schneller nutzbare Innovationen erhalten. Gleichzeitig erhalten Entwickler das konkrete Feedback, das sie benötigen, um Lösungen für tatsächliche operative Bedürfnisse zu verfeinern, anstatt für theoretische Anforderungen.

Abbau von Barrieren zwischen ziviler und militärischer Forschung

Die künstliche Trennung zwischen zivilen und militärischen Forschungsgemeinschaften behindert den Innovationstransfer. Die Einrichtung integrierter Forschungszentren, in denen klassifizierte und nicht klassifizierte Arbeiten in räumlicher Nähe stattfinden können, die Schaffung gemeinsamer Finanzierungsmechanismen für Dual-Purpose-Technologien und die Entwicklung von Programmen für den Forscheraustausch zwischen den Sektoren würden die Technologieadoption beschleunigen. Diese Integration würde auch dazu beitragen, Verteidigungsarbeit innerhalb des breiteren Technologie-Ökosystems zu normalisieren und Talente anzuziehen, die den Verteidigungssektor sonst meiden würden.