Luther.

Produktionskapazitäten neu denken: Ihr Weg in die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie – rechtlich sicher begleitet



Wirtschaftliche Chancen durch Markteintritt

Die Automobilindustrie in Deutschland steckt in ihrer größten Krise seit Jahrzehnten. Diese Krise wirkt sich nicht nur auf die Automobilhersteller aus, sondern betrifft auch die Zulieferer entlang der gesamten Lieferkette.

Gleichzeitig erlebt die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie in Deutschland und Europa zurzeit einen ungeheuren Kapitalzuwachs. Für viele betroffene Unternehmen kann der Einstieg in diese dynamische Branche daher eine Möglichkeit sein, vorhandene, aktuell ungenutzte Kapazitäten gewinnbringend einzusetzen.

Der Einstieg in die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, der wirtschaftlich interessant sein kann, ist rechtlich mit signifikanten – wenn auch nicht unüberwindbaren – Herausforderungen verbunden. Wir möchten Ihnen einen Überblick über diese Herausforderungen und unsere Beratungsleistungen geben, mit denen wir Ihnen bei dieser strategischen Entscheidung zur Seite stehen.

Projektplanung und gesellschaftsrechtliche Struktur

Es empfiehlt sich grundsätzlich, für die Produktion und den Vertrieb von Gütern für die Rüstungsindustrie eine separate Business Unit zu verwenden. Hierzu können Sie beispielsweise eine Ausgliederung oder Abspaltung von einer bestehenden Gesellschaft vornehmen und im Zuge dessen Produktionskapazitäten auf die neue Business Unit übertragen. Häufig ist zur Produktion spezifisches Know-how erforderlich, das in Ihrem Unternehmen noch nicht vorhanden ist. Dann ist darüber hinaus zu erwägen, die Business Unit in einem Joint Venture mit einem bereits mit den Erfordernissen der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie vertrauten Unternehmen zu betreiben.

unyer GLOBAL ADVISORS



Dabei stellen sich verschiedene gesellschaftsrechtliche Fragen. Zur sachgemäßen Regelung der Gesellschaftsverhältnisse ist die sorgfältige Ausarbeitung der zwischen den Gesellschaftern geschlossenen Verträge unbedingt zu empfehlen. Um Ihre Rechtsposition abzusichern, kann die Durchführung einer Due Diligence erforderlich sein.

Darüber hinaus sind die kartellrechtlichen Vorgaben zu berücksichtigen. Insbesondere die Mitwirkung an Joint Ventures unter Beteiligung großer Systemhäuser sollte zunächst auf ihre kartellrechtliche Zulässigkeit überprüft werden.

Luther verfügt über ausgeprägtes Know-how in kartellrechtlichen Fragen und steht Ihnen bei der gesellschaftlichen Konzeption Ihrer neuen Business Unit zur Seite.

Steuerrechtliche Aspekte

Bei der Organisation der Business Unit, insbesondere der Wahl der Rechtsform, sind natürlich auch steuerliche Aspekte relevant, da die Besteuerung von Personengesellschaften (insbesondere Kommanditgesellschaften) anderen Regelungen unterliegt als die Besteuerung von Kapitalgesellschaften (insbesondere GmbH und AG). Als Full-Service-Kanzlei beraten wir seit vielen Jahren im Steuerrecht und können unsere Mandanten bei der Entwicklung der steuerlich besten Lösung unterstützen.

Finanzierung und ESG

Der Einstieg in die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie ist regelmäßig kapitalintensiv. Neben Transaktions- und Organisationskosten entstehen Kosten für die Umrüstung der Produktionsanlagen. Für Zulieferer der Automobilindustrie, die einen Einstieg in diesen Sektor erwägen, sind deshalb Möglichkeiten der (Fremd-)Finanzierung besonders relevant.

Im Zusammenhang mit der Finanzierung taucht immer wieder die Frage auf, ob Investitionen in die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie nachhaltig im Sinne der ESG-Compliance sind. Dies ist deshalb von Bedeutung, weil dies für mögliche Investitionen bestimmter Fonds erforderlich ist. Abschließend ist diese Frage nicht geklärt; allerdings mehren sich die Stimmen, die Investitionen in die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie jedenfalls unter bestimmten Umständen als nachhaltig beurteilen. Auch die Europäische Kommission hat hierzu kürzlich eine Erklärung veröffentlicht.

Außerdem sind bei Investitionen unter Beteiligung von ausländischen Investoren regelmäßig die Vorgaben des Investitionskontrollrechts zu beachten, weil das Bundeswirtschaftsministerium entsprechende Investitionen unter Umständen verbieten kann.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass Investitionen im Sicherheits- und Verteidigungsbereich gemäß § 60 Abs. 1 AWV auch durch Ausländer, die Staatsbürger von EU-Mitgliedsstaaten sind, in den Anwendungsbereich des Rechts der Investitionskontrolle fallen und deshalb durch das Bundeswirtschaftsministerium unterbunden werden können. Somit sollten die Bestimmungen des Investitionskontrollrechts bei jeder Auslandsbeteiligung geprüft werden.

Luther unterstützt Sie bei der Erarbeitung der für Sie optimalen Finanzierungsmöglichkeiten. Wir verfügen über ausgeprägte Erfahrungen in allen Phasen der Finanzierung.

Vorbereitende Maßnahmen: Produktentwicklung und Lieferantenintegration

Ein erfolgreicher Einstieg in die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie setzt voraus, dass das betreffende Unternehmen entscheidet, was (und für wen) produziert werden soll. Hierzu gilt es zu ermitteln, welche Produkte Ihre Abnehmer benötigen. Eine Möglichkeit besteht darin, Kontakt zu Unternehmen der Sicherheits- und Rüstungsindustrie aufzunehmen, um in deren Lieferantenpool aufgenommen zu werden. Außerdem bieten die Auftragsberatungsstellen der Industrie- und Handelskammern der Länder an, Zulieferer auf Anfrage an Rüstungsunternehmen zu vermitteln.

Die Anforderungen, die ein produzierendes Unternehmen erfüllen muss, hängen in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie in erhöhtem Maße davon ab, welches Produkt auf welcher Stufe der Wertschöpfungskette produziert werden soll.

Besondere technische Anforderungen an das Produkt und die Produktion, insbesondere erforderliche Zertifizierungen, können sich aus einer Vielzahl von DIN- (z. B. DIN EN 9100 oder DIN 2303), ISO- und vereinzelt auch besonderen Normvorgaben der Streitkräfte ergeben, zum Beispiel den Wehrtechnischen Anforderungen oder Technischen Lieferbedingungen der Bundeswehr.

Die NATO hat ihre technischen Anforderungen an Produkte in den sogenannten Allied Quality Assurance Publications (AQAP) niedergelegt, die teilweise den DIN- und EN-Normen entsprechen. Die Bundeswehr orientiert sich oftmals an diesen NATO-Vorgaben und macht sie dann vertraglich zur verbindlichen Vorgabe an das Produkt.

Die genannten Normen ersetzen allerdings nicht die Anforderungen an das Produkt, die sich aus dem Liefervertrag ergeben. Der Inhalt des Vertrages ist deshalb von entscheidender Bedeutung für das Lieferantenverhältnis. Durch Verhandlung und Vertragsgestaltung können Sie grundsätzlich beeinflussen, welche technischen Anforderungen Ihr Produkt erfüllen muss. Hierbei können Sie unsere Experten für Handels- und Vertriebsrecht vollumfänglich unterstützen. Sofern sich doch aus dem Gesetz zwingende Vorgaben für Ihre Produkte ergeben, verfügen unsere Spezialisten in den Bereichen Handels- und Vertriebsrecht und Product Compliance über das erforderliche Know-how, um Haftungsrisiken bestmöglich zu reduzieren.

Geheimnisschutz und Verschlusssachen

Je nachdem, wie Ihre konkrete Vertragsbeziehung zu Ihren Kunden ausgestaltet ist, ist es möglich, dass Sie mit Verschlusssachen in Berührung kommen und für den notwendigen Geheimnisschutz sorgen müssen. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir die rechtlich erforderlichen Lösungen.

Deshalb unterstützen wir Sie dabei, die Anforderungen des Sicherheitsüberprüfungsgesetzes zu erfüllen. Kommen Mitarbeiter oder Organe Ihres Unternehmens durch den Einstieg in den Sicherheits- und Verteidigungssektor mit Verschlusssachen in Berührung, ist gemäß Sicherheitsüberprüfungsgesetz eine Sicherheitsfreigabe für beschäftigte Mitarbeiter einzuholen. Ausnahmen von dieser Pflicht gibt es nur wenige.



Zu den Themen des Geheimnisschutzes beraten Sie unsere Kolleginnen und Kollegen der Bereiche IP/IT sowie Handels- und Vertriebsrecht.

Arbeitsrechtliches Einsatzbriefing für Ihren Einstieg in die Defence-Branche

Ihr Einstieg in die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie bringt neue arbeitsrechtliche Herausforderungen mit sich. Luther steht Ihnen dabei mit langjähriger, Defence-spezifischer Arbeitsrechtsexpertise zur Seite – pragmatisch, passgenau und aus einer Hand. Dabei gilt: Keine Produktion ohne Logistik – in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie bedeutet das: Höchste Sicherheit in der Produktion setzt ebenso kompromisslose Sicherheit in der Logistik voraus, insbesondere beim Einsatz externer Drittkräfte. Egal, ob als Unternehmen der Zulieferer- oder Logistikbranche, wir beraten Sie bei der Gründung einer neuen oder der Anpassung einer bestehenden Business Unit in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie zu allen arbeitsrechtlichen Fragen – vom möglichen Betriebsübergang mit zwingendem Personalübergang bis hin zu Besonderheiten bei Neueinstellungen mit Sicherheitsüberprüfung. Wir definieren mit Ihnen passgenaue Sicherheitsanforderungen an Mitarbeitende (z.B. Führungszeugnis, Herkunftsprüfungen), entwickeln abgestufte Sicherheitskonzepte je nach Nähe zum Endprodukt und etablieren Prozesse zur laufenden Prüfung, Dokumentation und Durchsetzung dieser Vorgaben, damit Ihre HR-Compliance auch im hochsensiblen Defence-Umfeld rechtssicher und praxistauglich ist. Außerdem sorgen wir dafür, dass das Kollektivarbeitsrecht und insbesondere die Mitbestimmungsrechte Ihres Betriebsrats beispielsweise bei Betriebsänderungen von Anfang an praxisgerecht eingebunden werden – damit Ihr Einstieg und Ihre Arbeit in der Defence-Branche reibungslos und konfliktarm gelingen.

Arbeiten Sie Hand in Hand mit Ihrem Defence-Auftraggeber, ist zudem die richtige vertragliche Weichenstellung zum Auftraggeber entscheidend. Ob Dienstleistungsvertrag oder Arbeitnehmerüberlassung: Wir gestalten für Sie eine rechtssichere und zugleich effiziente arbeitsrechtliche Lösung, die die besonderen Sicherheitsanforderungen an Ihre Belegschaft berücksichtigt.

Supply Chain, Qualitätsmanagement und Vertragsgestaltung

Zum effektiven Management der Supply Chain ist in der Praxis häufig die Einrichtung eines Qualitätsmanagementplans erforderlich. Sie sollten daher die Einrichtung eines solchen Plans unbedingt erwägen. Dies ist schon deswegen erforderlich, um sicherzustellen, dass Ihre Produkte den vertraglichen Anforderungen genügen, denn Ihr Kunde wird Sie möglicherweise selbst durch vertragliche Regelungen an einen Qualitätsmanagementplan binden. Liegt der Beschaffung ein NATO-Auftrag zugrunde, ist ein solcher Qualitätsmanagementplan sogar vorgeschrieben. Der Bundesverband der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie hat einige „Golden Rules“ bereitgestellt, an denen man sich bei der Vertragsgestaltung orientieren kann. Bei den Einzelheiten der Umsetzung unterstützen wir Sie selbstverständlich gern.

Ein zweites Feld, in dem es gilt, potentielle Risiken zu vermeiden, ist die Ausgestaltung Ihrer Verträge – sowohl mit Ihren Kunden als auch Ihren Zulieferern. Als erfahrene Berater im Handels- und Vertriebsrecht, Industriebau sowie aus dem Feld der öffentlichen Beschaffung und ihrer Vertragswerke verfügen wir über die Expertise, um Fallstricke zu vermeiden und Untiefen zu umschiffen. Wir erkennen „Red Flags“ in Vertragsentwürfen, entwerfen gemeinsam mit Ihnen passgenaue Gegenvorschläge und unterstützen Sie bei den Verhandlungen mit Ihren Vertragspartnern. Rechtlicher Beistand in diesen Fragen ist unbedingt zu empfehlen, da die wirtschaftlichen Folgen nachteiliger Regelungen immens sein können. Weil die Versorgungssicherheit im Sicherheits- und Verteidigungsbereich eine enorme Bedeutung hat, werden häufig Lieferpflichten bei Ersatzteilen von 20 Jahren und mehr verlangt. Hier gilt es deshalb, eine angemessene Gegenleistung für die langjährige vertragliche Lieferpflicht zu verhandeln und zu vereinbaren. Wichtig ist auch die Kenntnis relevanter Auftragsbedingungen der Bundeswehr, denn diese können über Nachunternehmer- oder Zulieferketten ebenfalls Teil Ihrer Verpflichtungen werden.

Exportkontrolle: Kriegswaffen, Dual-Use und Catch-All

Je nach konkreter Ausgestaltung Ihres Vorhabens mag es vorkommen, dass Sie mit den Vorgaben des Kriegswaffenkontrollgesetzes oder der Gesetze zur Ausfuhr von Waffen und Dual-Use-Gütern in Berührung kommen.

Auch in diesen Fällen verfügen wir über die notwendigen Kompetenzen, um jegliche rechtliche Hürde zu meistern.

Automobilhersteller, die beispielsweise bestimmte militärische Fahrzeuge produzieren wollen, müssen sich darauf einstellen, die Vorschriften des Kriegswaffenkontrollgesetzes befolgen zu müssen. Andere Gesetze, die im Einzelfall relevant sein können, sind die sogenannte Dual-Use-Verordnung für bestimmte zivile Güter mit militärischen Verwendungsmöglichkeiten und die Außenwirtschaftsverordnung, die insbesondere für bestimmte Exporte relevant ist.

Vergaberecht

Ein Rechtsbereich, der in der Automobilindustrie keine Rolle spielt, aber in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie kaum wegzudenken ist: Das Vergaberecht. Wenn Sie als Zulieferer oder sogar als unmittelbarer Auftragnehmer im Defence-Sektor tätig sind, werden Sie vergaberechtliche Anforderungen berücksichtigen müssen. Wer hier gut aufgestellt ist, hat bessere wirtschaftliche Chancen. Denn Fehler im Vergabeverfahren können möglicherweise den Auftrag kosten.

Mit unserer jahrelangen Expertise im Vergaberecht sowohl für öffentliche Auftraggeber als auch für Bieter führen wir Sie zielgerichtet und pragmatisch durch die Verfahren. Wir schulen Sie, damit Ihr Einkauf auf die Anforderungen vorbereitet ist, und unterstützen Sie im Vergabeverfahren.

Auf den Punkt

Damit beraten wir Sie umfassend zu allen relevanten rechtlichen Themen der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie – von der gesellschaftsrechtlichen Konzeption über die steuerliche Strukturierung, Finanzierung bis zur produktbezogenen Compliance, arbeitsrechtlichen Umsetzung und Vertragsgestaltung.

Ihre Ansprechpartner



Dr. Christoph von Burgsdorff, LL.M. (Essex)
Rechtsanwalt, Partner, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Hamburg
T +49 40 18067 12179
christoph.von.burgsdorff@luther-lawfirm.com



Henner M. Puppel
Rechtsanwalt, Partner, Fachanwalt für Vergaberecht
Beschaffung Verteidigung und Sicherheit
Essen
T +49 201 9220 24037
henner.puppel@luther-lawfirm.com

Stand: September 2026