

MARKTÜBERBLICK

Silikon-Spritzguss in der Verteidigungsindustrie (Defence)

Marktüberblick für Zulieferunternehmen im DACH-/EU-/NATO-Raum

Anwendungen, Zulassungsvoraussetzungen, Regulatorik und Zielkunden

Stand: September 2026

Inhaltsverzeichnis

Über diesen Marktüberblick.....	3
1. Executive Summary	4
2. Marktbild und Anwendungslandkarte	5
2.1 Budget- und Nachfragerahmen	5
2.2 Anwendungslandkarte Silikon (LSR/HTV) nach Domäne	6
3.1 Priorisierte Barrieren-Tabelle	7
3.2 Erläuterungen zu den wichtigsten Barrieren	8
4. Einstiegspfade: Bewertungsraster	9
5. Zielkunden: Marktübersicht	11
6. Selbstbewertungsraster: Fragen vor einem Markteinstieg.....	14
7. Hinweis zur Erstellung	15

Über diesen Marktüberblick

Zielgruppe: Kunststoff-/Elastomerverarbeiter - insbesondere Silikon-Spritzgussunternehmen mit Liquid Silicone Rubber (LSR, Flüssigsilikon) und/oder High Temperature Vulcanizing (HTV, Festsilikon), die einen Einstieg oder Ausbau im Verteidigungs- und Sicherheitsmarkt prüfen.

Dieser Überblick bündelt öffentlich zugängliche Informationen zu Anwendungen, Normen, Zulassungsvoraussetzungen, Regulatorik, Wettbewerb und typischen Zielkunden. Er ist als Orientierung für die erste Einschätzung gedacht, nicht als vollständige Marktstudie.

Was dieser Überblick NICHT leistet:

- Er spricht **keine** Handlungsempfehlung aus. Ob und wie ein Einstieg sinnvoll ist, hängt vom individuellen Profil ab (vorhandene Zertifizierungen, Kapitalausstattung, Zeithorizont, Risikobereitschaft, ethische Leitplanken der Gesellschafter/Belegschaft).
- Er ersetzt **keine** Rechts-, Steuer- oder Exportkontrollberatung.
- Er ersetzt **keine** unternehmensspezifische Strategieberatung oder Due-Diligence-Prüfung.

Kapitel 6 stellt ein Selbstbewertungsraster bereit, mit dem jedes Unternehmen die für sich passende Einordnung vornehmen kann.

Typisches Referenzprofil für diesen Überblick: Die Analyse ist auf Serien-/Prototypenfertiger zugeschnitten (wirtschaftliche Losgrößen 100 bis 100.000 Stück/Jahr, LSR-Schwerpunkt, Basis-Qualitätsmanagement nach ISO 9001, ohne bestehende Defence-Zertifizierungen oder -Kontakte). Für Unternehmen mit abweichendem Profil (Großserie, bereits EN-9100-zertifiziert, bestehende Defence-Kunden) gelten Teile der Bewertung anders.

1. Executive Summary

Der Verteidigungsmarkt im DACH-/EU-/NATO-Raum wächst so stark wie seit Jahrzehnten nicht. Der NATO-Gipfel in Den Haag (24.–25. Juni 2025) beschloss ein Investitionsziel von 5 % des Bruttoinlandsprodukts (BIP) bis 2035: mindestens 3,5 % BIP für Kernverteidigung und 1,5 % BIP für verteidigungsnahe Ausgaben [belegt, NATO.int]. Deutschland hebt den Verteidigungshaushalt (Einzelplan 14) von 62,43 Mrd. EUR (2025) auf 82,69 Mrd. EUR (2026), zuzüglich 25,51 Mrd. EUR aus dem Sondervermögen Bundeswehr (zusammen 108,2 Mrd. EUR) [belegt, Bundestag/BMVg]. Die EU stellt über die *Security Action for Europe* (SAFE) bis zu 150 Mrd. EUR Darlehen bereit [belegt, EU-Rat, 27.5.2025].

Für Silikon-Serienspezialisten ist das relevant, weil eine strukturelle Marktlücke besteht: Die großen Elastomerkonzerne (Trelleborg, Freudenberg, Parker Chomerics) sind auf standardisierte Programme und größere Volumina ausgerichtet; die auf LSR spezialisierten Serienfertiger in DACH fokussieren dagegen auf Automotive, Medizintechnik und Konsumgüter, nicht auf Verteidigung. Ein dediziert für Verteidigungs-/Aerospace-Kleinserien positionierter Anbieter ist öffentlich derzeit nicht auffindbar.

Gleichzeitig sind die formalen Einstiegshürden geringer, als vielfach angenommen: Der NCAGE-Code (NATO Commercial and Government Entity) ist kostenlos und in Tagen zu beantragen. EN 9100 (Qualitätsmanagement für Luft-/Raumfahrt/Verteidigung) und AQAP 2110 (Allied Quality Assurance Publication) sind **nicht generell** Pflicht, sondern nur, wenn ein konkreter Kunde/Vertrag sie fordert.

Der eigentliche Aufwand liegt nicht im Zertifikat, sondern in Dokumentation, Rückverfolgbarkeit, Konfigurationsmanagement und dem Einfrieren von Prozessen über Jahrzehnte (Obsoleszenzmanagement).

Welcher Einstiegspfad, welches Tempo und welche Zertifizierungstiefe für ein konkretes Unternehmen sinnvoll sind, hängt vom individuellen Profil ab - dafür bietet Kapitel 4 ein Bewertungsraster statt einer pauschalen Empfehlung.