MARKTERSCHLIESSUNGSPROGRAMM FÜR KMU

Raumfahrtindustrie in Japan

Markterkundung | 10.05.-14.05.2027



Bild1: Skyline Tokyo

Vom **10.05.** bis zum **14.05.2027** führt **SBS systems for business solutions GmbH** im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) und in Zusammenarbeit mit unserem japanischen Partner San-Ten Consulting eine **Markterkundungsreise** nach **Japan** durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen.

Zielmarkt und -branche

Japan gehört zu den wenigen Ländern weltweit mit vollständig eigenständiger Raumfahrtkompetenz: Das Land entwickelt, baut, startet und betreibt Satelliten und Raumfahrzeuge eigenständig. Die Grundlage bilden die Raumfahrtagentur JAXA, Industrieunternehmen wie Mitsubishi Heavy Industries, Mitsubishi Electric, IHI und Kawasaki Heavy Industries sowie die Startplätze Tanegashima und Uchinoura. Der Markt umfasste Anfang der 2020er-Jahre rund 4 Bio. Yen (ca. 27–30 Mrd. USD); bis Anfang der 2030er-Jahre soll er auf 8 Bio. Yen verdoppelt werden. Wachstumstreiber ist der Space Strategy Fund der Regierung mit einem Volumen von 1 Bio. Yen (ca. 6,6–6,8 Mrd. USD), das größte gezielte Förderinstrument für Raumfahrttechnologien in der Geschichte des Landes. Parallel hat sich eine kommerzielle „New Space“-Ebene mit Unternehmen wie ispace, Astroscale, Synspective, iQPS, Axelspace und Interstellar Technologies entwickelt, von denen mehrere bereits börsennotiert sind. Relevante Segmente sind Trägerraketen, Erdbeobachtung und SAR-Satelliten, Satellitennavigation (QZSS), Mond- und Tiefraumerkundung, Dienstleistungen im Orbit sowie Satellitenkommunikation.

Durchführer

sBs systems for business solutions

San·Ten Consulting

Zielgruppe

Die Markterkundungsreise richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der deutschen Raumfahrtindustrie, die über innovative Produkte, Technologien oder Dienstleistungen verfügen. Im Fokus stehen Unternehmen aus den Bereichen Trägersysteme, Erdbeobachtung und Satellitentechnik, Satellitennavigation und -kommunikation sowie Dienstleistungen im Orbit. Angesprochen sind insbesondere Unternehmen, die Partnerschaften mit japanischen Industrieunternehmen und New-Space-Start-ups aufbauen und Teil der japanischen Wertschöpfungskette werden möchten.

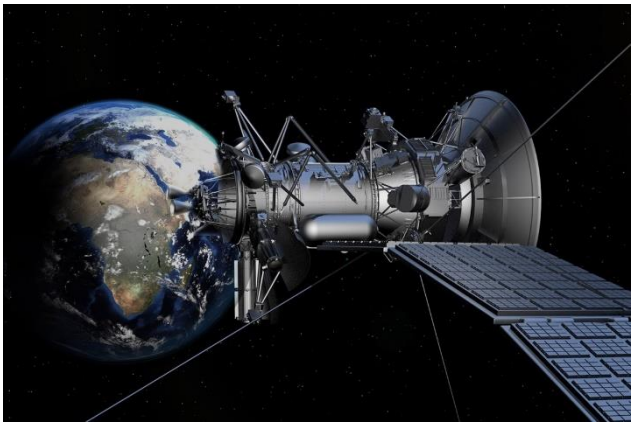


Bild 2: Satellit mit Blick auf die Erde

Chancen für deutsche Unternehmen

Mit dem Wachstum des privaten Raumfahrtsektors ergeben sich für deutsche KMU Möglichkeiten, durch Partnerschaften mit japanischen Unternehmen Teil der Wertschöpfungskette zu werden. Eine weitere Möglichkeit bietet die internationale Kofinanzierung. Japanische Unternehmen können Mittel aus dem Space Strategy Fund bereits für internationale Projekte beantragen, etwa für Demonstrationsvorhaben im Ausland. Die JAXA prüft zudem ein Kofinanzierungsmodell, bei dem Projekte japanischer und internationaler Unternehmen gemeinsam mit einer ausländischen Raumfahrtagentur gefördert werden.

Auch die Startinfrastruktur steht ausländischen Kunden zunehmend offen, denn im Juni 2026 startete eine H3-Rakete erstmals einen kommerziellen Satelliten eines französischen Kunden. Der Space Strategy Fund sowie steigende Verteidigungsausgaben für Satelliten-, Träger- und Bodensysteme sorgen für eine langfristig planbare staatliche Nachfrage.

Vorteile einer Teilnahme

Die Teilnahme an der Reise ermöglicht deutschen Unternehmen direkten Zugang zu zentralen Ansprechpartnern der japanischen Luft- und Raumfahrtindustrie und bietet einen kompakten Einblick in aktuelle Beschaffungsprioritäten und Marktmechanismen.

- Präsentation Ihres Unternehmens sowie Ihrer Produkte und Technologien vor einem ausgewählten Fachpublikum.
- Networking Gespräche mit potenziellen Geschäftspartnern, Behörden, Forschungseinrichtungen und Vertriebspartnern im Bereich Raumfahrtindustrie.
- Umfassendes Zielmarkt-Webinar vor Antritt der Reise.
- Briefing zur Luft- und Raumfahrtindustrie in Japan
- Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Besuche von potenziellen Stakeholdern direkt vor Ort.

Vorläufiges Programm

Datum	Programmpunkt
10.05.2027	• Briefing in Tokyo • Technical Visits
11.05.2027	• Präsentations- und Networking-Veranstaltung mit Mini-Exhibition • Besuchstermin Tokyo, z.B. JAXA
12.05.2027	Unternehmensbesichtigungen und Geschäftstermine Großraum Tokyo
13.05.2027	Besuch der Fachausstellung SPEXA (Space Business Expo) in Tokyo
14.05.2027	Besuch der SPEXA und/oder weitere Unternehmensbesuche

Kosten und Teilnahmebedingungen

Das Projekt ist Bestandteil des Markterschließungs-programms für KMU des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und unterliegt den De-Minimis-Regelungen. Der Eigenanteil der Unternehmen für die Teilnahme am Projekt beträgt in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens:

- 250 Euro (Netto) für Unternehmen (inkl. Dienstleister, Handwerk), weniger als 10 Beschäftigte und weniger als 2 Mio. Euro Jahresumsatz;
- 850 Euro (Netto) für Unternehmen (inkl. Dienstleister, Handwerk), weniger als 750 Beschäftigte und weniger als 150 Mio. Euro Jahresumsatz;
- 1.500 Euro (Netto) für Unternehmen (inkl. Dienstleister, Handwerk), ab 750 Beschäftigte oder einen Jahresumsatz ab 150 Mio. Euro;

Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten werden von den Teilnehmenden selbst getragen. Für alle Unternehmen werden die individuellen Beratungsleistungen in Anwendung der De-Minimis-Verordnung der EU bescheinigt. Teilnehmen können maximal 12 Unternehmen. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt, wobei KMU Vorrang vor Großunternehmen haben.

Durchführer / Partner

Seit 1999 entwickelt SBS systems for business solutions maßgeschneiderte Lösungen für Internationalisierungs-projekte. Das Kerngeschäft liegt in der Beratung mittelständischer Unternehmen bezüglich ihrer Exportaktivitäten in den asiatischen Markt. Thematische Schwerpunkte liegen auf der Luft- und Raumfahrtindustrie, Leichtbau und Optik.

San-Ten Consulting LLC ist ein auf Business Development und Markteintritt in Japan spezialisiertes Beratungsunternehmen mit Sitz in Tokio. Schwerpunkte liegen in der Unterstützung deutscher und europäischer Unternehmen im B2B Bereich mit technischen und kundenspezifischen Produkten. Als sog. “Representative Office” bietet San-Ten u.a. eine Alternative zur eigenen Niederlassung.

Anmeldung und Kontakt

Hat die Veranstaltung Ihr Interesse geweckt? Dann melden Sie sich einfach online auf unserer Projektseite an oder wenden Sie sich bei Fragen gerne an unseren Projektleiter:

SBS systems for business solutions GmbH
Herr Thomas Nytsch
E-Mail: thomasnytsch@sbs-business.com
Tel.: +49 (0)30 5861994-10

Link zur Projektseite:
https://germantech.org/markterkundung-japan-2027-raumfahrt/

Anmeldeschluss: 18. Dezember 2026

Fachpartner

Das Markterschließungsprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ist ein Förderprogramm des:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

MITTELSTAND GLOBAL MARKTERSCHLIESSUNGS-PROGRAMM FÜR KMU

Das Markterschließungsprogramm wird im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie umgesetzt von:

GTAI GERMANY TRADE & INVEST

Impressum Herausgeber SBS systems for business solutions GmbH | **Text und Redaktion** SBS systems for business solutions GmbH, San-Ten Consulting| **Stand** 04.11.2026 | **Gestaltung und Produktion** SBS systems for business solutions GmbH | **Bildnachweis** Pexels