MARKTERSCHLIESSUNGSPROGRAMM FÜR KMU

Verteidigungsindustrie USA

Geschäftsanbahnung | 19.04 - 23.04.2027



Bild 1: Capitol in Washington, DC

Vom **19.04.** bis zum **23.04.2027** führt die **Delegation der deutschen Wirtschaft in Washington, DC** in Zusammenarbeit mit der **AHK USA – San Francisco** und **SBS systems for business solutions GmbH**, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE), eine **Geschäftsanbahnungsreise** in die **USA** durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative „Sicherheits- und Verteidigungsindustrie“ und wird im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen.

Zielmarkt und -branche

Die USA verfügen über die weltweit größte und technologisch führende Verteidigungsindustrie und bieten deutschen Unternehmen vielfältige Markt- und Kooperationspotenziale. Für das Fiskaljahr 2026 belaufen sich die US-Verteidigungsausgaben auf rund 961,6 Mrd. USD; für 2027 wurde ein Verteidigungshaushalt von rund 1,5 Bio. USD beantragt. Der Markt wird von großen Hauptauftragnehmern wie Lockheed Martin, General Dynamics und Northrop Grumman geprägt und verfügt zugleich über eine breite Forschungs-, Technologie- und Zulieferlandschaft. Zunehmend gewinnen innovative Technologien in den Bereichen künstliche Intelligenz, autonome Systeme, Drohnentechnologie sowie die Stärkung resilienter Lieferketten an Bedeutung. Ein besonderer regionaler Schwerpunkt liegt auf dem Großraum Washington, DC und Nord-Virginia**,** dem politischen, institutionellen und industriellen Zentrum des US-Verteidigungssektors. Hier konzentrieren sich wichtige Beschaffungs- und Innovationsstellen, Bundesbehörden, führende Industrieunternehmen und Branchenverbände. Der Großraum Los Angeles ergänzt die Hauptstadtregion als bedeutender Standort der Luft- und Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie mit einer hohen Dichte an Technologieunternehmen, Forschungseinrichtungen und innovativen Start-ups. Insbesondere in den Bereichen Defense Tech, autonome Systeme, und Dual-Use-Innovationen bietet die Region attraktive Anknüpfungspunkte für transatlantische Kooperationen.

Durchführer

AHK German American Chambers of Commerce Deutsch-Amerikanische Handelskammern

SBS systems for business solutions

Zielgruppe

Die Geschäftsanbahnungsreise richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der deutschen Verteidigungsindustrie, die über technologisch innovative wettbewerbsfähige Produkte, Technologien und Dienstleistungen verfügen. Im Fokus stehen insbesondere Unternehmen aus den Bereichen Sensorik, unbemannte Systeme, Drohnen- und Drohnenabwehr-technologien, Wehrtechnik, Künstliche Intelligenz, innovative Materialien sowie moderne Fertigungstechnologien für Dual-Use-Anwendungen.

Die Reise richtet sich insbesondere an Unternehmen, die einen Markteintritt in den USA vorbereiten, US-Geschäftspartner und Kunden gewinnen oder Kooperationen, Joint Ventures sowie lokale Entwicklungs- und Produktionspartnerschaften aufbauen möchten.

Chancen für deutsche Unternehmen

Für deutsche KMUs ergeben sich insbesondere Chancen als spezialisierte Technologiepartner und Zulieferer US-amerikanischer Verteidigungsunternehmen sowie durch die Beteiligung an gemeinsamen Entwicklungs- und Produktionsprojekten. Der zunehmende Bedarf an innovativen Lösungen, zusätzlichen industriellen Kapazitäten und resilienten Lieferketten eröffnet neue Möglichkeiten für transatlantische Kooperationen. Insbesondere Partnerschaften mit US-Hauptauftragnehmern, innovativen Defense-Tech-Unternehmen



Bild 2: Drohnentechnologie

und Forschung-seinrichtungen können den Zugang zu neuen Kunden, Beschaffungsprogrammen und langfristigen Geschäfts-beziehungen erleichtern. Auch der Aufbau lokaler Entwicklungs- und Produktionspartnerschaften bietet Potenziale für eine nachhaltige Positionierung im US-Verteidigungsmarkt.

Vorteile einer Teilnahme

Die Teilnahme an der Reise ermöglicht deutschen Unternehmen direkten Zugang zu zentralen Ansprech-partnern der US-Verteidigung und bietet einen kompakten Einblick in aktuelle Beschaffungsprioritäten und Marktmechanismen.

- Individuell organisierte Gespräche mit potenziellen Geschäftspartnern, Behörden, Forschungseinrichtungen sowie Vertriebspartnern im Bereich Verteidigung.
- Präsentation Ihres Unternehmens sowie Ihrer Produkte und Technologien vor einem ausgewählten Fachpublikum.
- Umfassendes Zielmarktwebinar vor Antritt der Reise.
- Briefingveranstaltung zur US-Verteidigungsindustrie
- Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten in den USA und Besuche von potenziellen Stakeholdern.

Vorläufiges Programm

Datum	Programmpunkt
19.04.27	• Briefing in Washington, DC • Präsentations- und Networkingveranstatlung • Individuelle Geschäfts- und Gruppentermine
20.04.27	• Unternehmensbesichtigung • Treffen mit dem Department of War • Individuelle Geschäfts- und Gruppentermine
21.04.27	• Weiterreise nach Los Angeles • Marktbriefing zum Verteidigungsstandort
22.04.27	• Unternehmsbesichtigung • Individuelle Geschäfts- und Gruppentermine • Moderierter Roundtable und Networkingveranstaltung
23.04.27	• Individuelle Geschäfts- und Gruppentermine • Bilaterale Abschlussgespräche

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 nordamerikanischen Markt

Die Delegation der Deutschen Wirtschaft in Washington, DC ist Kontakt- und Beratungs-stelle für deutsche Unternehmen, die am Großraum Washington interessiert sind und steht mit vielen Servicedienstleistungen als kompetenter Partner zur Verfügung. Die AHK USA-San Francisco verbindet deutsche und amerikanische Unternehmen im Westen der USA und fördert den Austausch zu Innovationen und neuen Technologien.

Anmeldung und Kontakt

Hat die Veranstaltung Ihr Interesse geweckt? Dann melden Sie sich einfach online auf unserer Projektseite. Sollten Sie Fragen zum Projekt haben oder Interesse an einem Videocall zur detaillierteren Besprechung bestehen, steht Ihnen wir gerne als Ansprechpartner zur Verfügung:

Delegation der Deutschen Wirtschaft in Washington, DC
Frau Amal Khaled
E-Mail: khaled@washington.ahk.de

SBS systems for business solutions GmbH
Frau Mihaela Nistorica
E-Mail: m.nistorica@sbs-business.com
Tel.: +49 (0)30 22013397

Link zur Projektseite:

Anmeldeschluss: 18.12.2026

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** Delegation der Deutschen Wirtschaft in Washington| **Text und Redaktion** AHK USA, SBS systems for business solutions GmbH | **Stand** 22.10.2026 | **Gestaltung und Produktion** AHK USA, SBS systems for business solutions GmbH | **Bildnachweis,** Bild 1: David Dibert, Bild 2: Amar auf https://www.pexels.com/de,