

Ein neuer Takt für die Rüstungsbeschaffung

Wie die Bundeswehr mit der Beschaffung von Loitering Munition neue Wege geht, und was davon zukunftsfähig ist

Max Becker, Policy Fellow, Zentrum für Sicherheit und Verteidigung

Mit der Beschaffung von Loitering Munition löst sich die Bundeswehr von einer jahrzehntelang etablierten Beschaffungslogik. Mit gleichzeitigem Wettbewerb mehrerer Anbieter, parallelisierten Verfahrensschritte sowie Innovationsklauseln und Abbruchmeilensteinen wird den kurzen Innovationszyklen dieser Waffenkategorie begegnet. Die Zukunftsfähigkeit des Ansatzes hängt jedoch von strukturellen Voraussetzungen ab: dezentrale Meldewege, anhaltende Marktoffenheit und die Risikotragfähigkeit der Industrie.

Als Reaktion auf die anhaltende Bedrohung an der NATO-Ostflanke und die fundamental veränderte Logik der Kriegsführung von Landstreitkräften beschafft die Bundeswehr seit Anfang 2026 Loitering Munition Systeme (LMS). Diese Flugsysteme sind dazu in der Lage, eigenständig in das Einsatzgebiet vorzudringen und über ihrem Ziel zu kreisen, bevor sie sich selbst ins Ziel lenken. Eine Fähigkeit, die die Bundeswehr bereits ab 2027 der erstmals dauerhaft in Litauen stationierten Panzerbrigade 45 zur Verfügung stellen möchte. Hierzu hat sie den wohl innovativsten Beschaffungsansatz seit Jahrzehnten gewählt.

WARUM ES EINEN NEUEN BESCHAFFUNGSANSATZ BRAUCHTE

Lange folgte die Rüstungsbeschaffung in Deutschland einer eingespielten Logik. Der Markt war konsolidiert, wenige etablierte Unternehmen teilten sich große Aufträge. Im Durchschnitt gingen je

Verfahren [nur rund zwei Angebote](#) ein. Die Bundeswehr legte ihre Anforderungen bis ins Detail fest, und die Industrie lieferte im besten Fall Systeme, die über Jahrzehnte im Einsatz blieben, sowie Munition, die ebenso lange in Regalen lagern konnte.

Moderne Fähigkeiten wie LMS bringen diese Logik an ihre Grenzen. Der Markt für moderne LMS entsteht erst. Neben etablierten Konzernen drängen junge, agile Unternehmen hinein. Ein Großauftrag an nur ein Unternehmen oder zu speziell formulierte Anforderungen würden diesen Markt verengen, bevor er sich entfalten kann. Zugleich wird die Fähigkeit jetzt gebraucht. Um ab 2027 LMS der Panzerbrigade 45 zur Verfügung zu stellen, wäre der klassische Prozess zu langsam. Hier würde die Bundeswehr zunächst eine Fähigkeitslücke und detaillierte Anforderungen festlegen. Erst danach folgten Ausschreibung, Entwicklung, Erprobung, Qualifizierung und Einführung, streng nacheinander. Schließlich entwickeln

sich LMS in großen, schnellen Schritten weiter. Der Krieg in der Ukraine zeigt, dass Systeme durch neue elektronische Kampfführung oder Abwehrmaßnahmen binnen Wochen an Wirkung verlieren können. Feste, über Jahre gültige Spezifikationen werden dem nicht gerecht, heute eingelagerte Systeme könnten schon nach wenigen Monaten veraltet sein. Daher setzt die Bundeswehr auf einen Beschaffungsansatz dreier verzahnter Elemente: mehr Wettbewerb, mehr Geschwindigkeit und Mechanismen zur Innovationssteuerung.

MEHR WETTBEWERB, MEHR GESCHWINDIGKEIT

Statt sich auf einen einzigen Hersteller festzulegen, wurden gleichzeitig Rahmenverträge mit den drei Unternehmen Helsing, Stark und Rheinmetall geschlossen. Das soll die Entwicklung und Produktion dieser militärischen Schlüsselfähigkeit in Deutschland fördern, das Ausfallrisiko senken und die

technische Bandbreite der Systeme erweitern. Die Unternehmen werden frühzeitig eingebunden und durch Rahmenverträge, die zunächst eine kleinere Menge und im Bedarfsfall eine deutliche Steigerung der Produktion vorsehen, im Markt gehalten. Zugleich verspricht sich die Bundeswehr von stärkerem Wettbewerb zwischen den Unternehmen einen zentralen Hebel, um das Innovationspotenzial neuer Anbieter zu heben.

Darüber hinaus ist der gewählte Ansatz wesentlich marktorientierter als bisher. Getrieben vom enormen Zeitdruck wurde die Beschaffung nicht ausschließlich anhand abstrakter Fähigkeitsprofile strukturiert, die anschließend von den Unternehmen mit Leben gefüllt wurden. Stattdessen orientierte man sich daran, was der Markt bereits an Produkten oder Prototypen hergab. Die Industriepartner wurden dadurch sehr viel früher als sonst üblich eingebunden und direkt mit der Weiterentwicklung ihrer Systeme beauftragt. Zusätzlich laufen Qualifizierung, Produktanpassung, erste Truppentests und Ausbildung nicht mehr nacheinander, sondern parallel ab – das spart erheblich Zeit. Ein weiterer entscheidender Faktor: LMS werden als Munition, nicht als Luftfahrzeug definiert. Für sie gelten daher deutlich weniger umfangreiche Test- und Qualifizierungsstandards. Das verschafft dem Verfahren einen zusätzlichen Zeitvorteil.

INNOVATIONSKLAUSELN UND ABBRUCHMEILENSTEINE

Der innovative Kern des Beschaffungsansatzes sind jedoch die in den jeweiligen Verträgen verankerten Innovationsklauseln und Abbruchmeilensteine. Sie bilden die vertragliche Grundlage für eine Beschaffung, die den schnellen Innovationszyklen der Hard- und Software von LMS Rechnung tragen sollen. Entlang vorab definierter Meilensteine müssen die Hersteller bestimmte Leistungen nachweisen. Gelingt dies nicht, kann die Bundeswehr einseitig vom Vertrag zurücktreten.

Gleichzeitig verpflichten strafbewehrte Innovationsklauseln die Unternehmen zur kontinuierlichen Weiterentwicklung ihrer Systeme. In Kombination mit den flexibleren Abnahmemengen der Rahmenverträge soll das verhindern, dass die Lager der Bundeswehr mit rasch veraltenden Systemen gefüllt werden.

Dem Mechanismus von Abbruchmeilensteinen und Innovationsklauseln liegt eine notwendige Bedingung zugrunde, die in den Jahrzehnten des konsolidierten deutschen Rüstungsmarktes vergleichsweise unterentwickelt war: unternehmerisches Risiko. Die Unternehmen Stark, Helsing und Rheinmetall mussten hohe Summen in die Forschung und Entwicklung (F&E) ihrer Prototypen investieren. Verfehlen sie die vereinbarten Meilensteine, kann die Bundeswehr wie beschrieben schneller und (anders als bisher) endgültig einseitig vom Vertrag zurücktreten. Die Unternehmen Helsing und Stark, gewachsen aus den Dynamiken der Start-up-Welt und ausgestattet mit hohen Summen aus Risikokapitalfonds, können und wollen dieses Risiko eingehen. Rheinmetall wiederum verfügt als Gigant der Rüstungsindustrie über potente F&E-Abteilungen und [kaufte LMS-Expertise](#) auf. So konnte der Konzern, ungeachtet des Vorsprungs von Helsing und Stark, seinen Prototypen schnell aus der Taufe heben. Kurzum: Die Start-ups dürften das Risiko eher bewusst in Kauf nehmen, Rheinmetall kann es mit seiner Größe zumindest teilweise abfedern. Für alle drei ist es nicht klein, aber wohl kalkulierbar.

DIE FRAGE NACH DER ZUKUNFTSFÄHIGKEIT DES ANSATZES

Damit der Ansatz zukunftsfest wird, sind fünf Punkte zu beachten:

Erstens: Unternehmerisches Risiko und echter Wettbewerb sind grundsätzlich gut, sie treiben Innovation an. Doch der deutsche Rüstungssektor besteht nicht nur aus Großkonzernen und Start-ups.

Über Jahrzehnte ist eine Landschaft aus kleinen und mittelständischen Unternehmen gewachsen. Viele von ihnen stellen hochspezialisierte, unverzichtbare Produkte her. Wird der Ansatz auf andere Bereiche ausgeweitet, wird nicht jedes dieser Unternehmen das Risiko tragen können, das er voraussetzt. Unternehmen, die weder innovative Produkte liefern noch Risiko eingehen, bremsen die Modernisierung zwar; viele von ihnen fertigen aber Komponenten, die kaum ein anderer herstellt. Fallen sie weg, entstehen neue Abhängigkeiten. Wettbewerb und Risikobereitschaft sollten daher gestärkt werden, ohne diese Basis zu gefährden.

Zweitens muss geklärt werden, wer den Innovationsbedarf eigentlich feststellt. Das Modell der Ukraine fußt auf Dezentralität. Dort kann selbst die niedrigste taktische Ebene Bedarfe für Anpassung oder Beschaffung melden, etwa über das [Battle-Management-System Delta](#). Dieses System hat sich auch im hochintensiven Gefecht als zuverlässig erwiesen. Die Bundeswehr braucht ähnlich robuste Meldewege, Soldat:innen müssen Anpassungsbedarfe schnell weitergeben können, sind es im Ernstfall doch sie, die an LMS und ähnlichen Systemen im Wochenrhythmus neuen Anpassungsbedarf feststellen dürften. Der Dienstweg wird hier schnell an seine Kapazitätsgrenzen stoßen.

Drittens stellt sich die Frage nach der Reichweite der Verträge. Die Rahmenbedingungen für diese Systeme wandeln sich, nicht zuletzt durch KI, mitunter binnen Wochen. Nicht jede Veränderung lässt sich über Anpassungen bestehender Verträge abbilden. Verändern sich Anforderungen grundlegend, ermöglicht unter Umständen nur ein neuer Vertrag mit neuen Zielvorgaben und Kontrollmechanismen echte Steuerung.

Viertens sollte die Bundeswehr offen bleiben für weitere Akteure, die Systeme wie LMS entwickeln. Nur so bleiben der Wettbewerb lebendig und der Innovationsdruck auf die Unternehmen

hoch. Ein wirksames Instrument dafür ist die Markterkundung, deren gesetzliche Grundlage zuletzt gestärkt wurde. Sie kann den Beschaffungsstellen beim strategischen Überblick über den Markt helfen. Sie sollte systematischer genutzt werden.

Fünftens darf ein solcher Ansatz nicht isoliert bleiben. Um Deutschlands entstehendes Innovationsökosystem zu stärken, braucht es Anknüpfungspunkte an Institutionen wie das Innovationszentrum der Bundeswehr oder die Birds Group im Kommando Heer. Denn: Vernetzung ist eine notwendige Bedingung für Innovation.


DGAP

Advancing foreign policy. Since 1955.

Rauchstraße 17/18
10787 Berlin
Tel. +49 30 254231-0
info@dgap.org
www.dgap.org
[in @dgapev](#)

Die Deutsche Gesellschaft für Auswärtige Politik e.V. (DGAP) forscht und berät zu aktuellen Themen der deutschen und europäischen Außenpolitik. Dieser Text spiegelt die Meinung der Autorinnen und Autoren wider, nicht die der DGAP.

Die DGAP ist gefördert vom Auswärtigen Amt aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Herausgeber
Deutsche Gesellschaft für
Auswärtige Politik e.V.

ISSN 2749-5542

Redaktion DGAP

Layout Luise Rombach



Dieses Werk ist lizenziert unter einer Creative Commons Namensnennung – Nicht kommerziell – Keine Bearbeitungen 4.0 International Lizenz.

