

Start-ups in der Rüstungsindustrie

Viele Jahre hat Deutschland nur wenig Geld in die eigene Verteidigung investiert. Doch der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine und die Situation in den USA hat das geändert. Mittlerweile gibt es viele junge Start-Ups wie ARX Robotics, Quantum Systems oder HAT.tec, die zum Beispiel Minipanzer, Hightech-Drohnen und intelligente Softwarelösungen entwickeln. Dabei wissen sie oft nicht, ob ihre Produkte später auch von der Bundeswehr gekauft werden.

Manuskript

SPRECHER:

Sie sind die Stars in der deutschen Start-up-Szene: junge Unternehmen der **Rüstungsindustrie**. Sie wurden **angesichts** unsicherer Zeiten in den letzten Monaten von Privat**investoren** mit **gut** einer Milliarde Euro finanziert. Doch sind sie das auch wirklich wert? ARX Robotics hat einen **Minipanzer** entwickelt – zum **Verwirren** des Feindes mit **Lasern**, auch einsetzbar zum Transport **verwundeter** Soldaten. Investoren **steckten** zuletzt 33 Millionen Euro **in** das Start-up, um das junge Unternehmen **voranzubringen**.

MARC WIETFELD (Geschäftsführer, ARX Robotics)

Besorgnis erregend finde ich, dass der Ukraine-Krieg alleine nicht gereicht hat dafür. Also, es waren eher die Beziehung ... die transatlantischen Beziehungen, die dazu geführt haben, dass Europa verstanden hat, dass es im Bereich **Verteidigung auf eigenen Beinen stehen** muss, dass wir **uns** nicht auf Amerika **verlassen** können.

SPRECHER:

Besonders **gefragt** sind **Drohnen** wie diese des Start-ups Quantum Systems: Stückpreis circa 180.000 Euro. Das Start-up entwickelt seine Produkte, ohne die **Gewissheit**, ob sie später auch **Anklang bei** Armeen **finden** werden.

MARTIN KARKOUR (**Vertriebsleiter** Quantum Systems):

Wir entwickeln auf eigenes Risiko, wir warten nicht, bis wir große Entwicklungsaufträge bekommen haben, sondern **antizipieren** den Bedarf des Marktes, hören auch zu, was wir an **Feedback** von unseren Kunden kriegen. Hören zu, insbesondere auch, wenn wir im Sicherheits- und Verteidigungsmarkt ... was wir an Feedback aus der Ukraine kriegen.

SPRECHER:

Die **Hightech**-Drohne entstand in Zusammenarbeit mit einer jungen deutschen Softwarefirma: HAT.tec. Denen wie anderen Start-ups ist klar: Wer am schnellsten mit **Innovationen aufwarten** kann, hat Vorteile bei einem möglichen Krieg. Tempo ist also bei der Entwicklung gefragt.

FABIAN SCHMITT (Mitgründer HAT.tec)

Wir als HAT.tec haben die besondere Herausforderung, dass wir zum einen zwar Innovationen schaffen müssen, zum anderen das aber auch **in Einklang bringen** müssen **mit Zertifizierung**. Wir bewegen uns ja hier in einem Bereich, wo es vor allem auch um **fliegende Systeme** geht. Und da habe ich natürlich **entsprechende** Standards, die ich auch **einhalten** muss, die wir einhalten wollen. Auf der anderen Seite sind diese natürlich nicht **darauf ausgelegt**, Prozesse möglichst schnell entsprechend durchzuführen. Und **in** genau diesem **Dilemma** müssen wir **uns bewegen**.

SPRECHER:

Bei der Bundeswehr vergehen von der **Ausschreibung** bis zum Kauf teilweise mehrere Jahre – schlecht für **aufstrebende** Start-ups. Denn bis die deutsche Armee sich entscheidet, kann einem Start-up auch mit innovativer **Spitzentechnologie** **das Geld ausgehen**. Und die Bundeswehr ist **in der Regel** der erste Käufer.

JULIAN WERNER (Rüstungsexperte Universität der Bundeswehr, München)

Das Problem [ist], dass in dieser Zeit natürlich dieses Start-up kein **Einkommen generieren** kann, dadurch auch **potenzielle** Investoren nicht überzeugen kann, ihnen weiterhin Geld zu geben, um weiterhin wachsen zu können. Und da müssen wir jetzt halt **neue Wege beschreiten**.

SPRECHER:

Zu den neuen Wegen sollte für die Start-ups auch gehören: 100 Prozent made in Germany oder zumindest made in European Union. Denn bislang kommen viele Teile von außerhalb Europas – nicht gut, wenn es zu Konflikten kommt. Hier gibt es **Nachholbedarf**.

JULIAN WERNER:

Wir dürfen, gerade was unsere Verteidigung **angeht**, nicht abhängig sein von Ländern, die wir eigentlich jetzt schon **als strategische Widersacher einordnen**. Das wäre **fatal**. Und das ist **kurzsichtig**, also müssen wir jetzt halt schnellstmöglich sicherstellen, dass die entscheidende **Infrastruktur** und die entscheidende Produktion in Europa gelegt ist.

SPRECHER:

In Zukunft geht es auch darum, die einzelnen Innovationen zu **vernetzen** – mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz. So wären sie noch gefährlicher. [Das] macht alles für die deutschen Start-ups noch herausfordernder.

Glossar

Rüstungsindustrie, -n (f.) – alle Firmen, die Waffen oder Fahrzeuge für den Krieg herstellen

angesichts – im Hinblick auf; beim Gedanken an

Investor, -en/Investorin, -nen – jemand, der etwas finanziert, um damit Gewinn zu machen

gut – hier: fast; ungefähr

Mini- – kurz für: Miniatur; hier: kleiner als normal

Panzer, - (m.) – hier: das schwere Fahrzeug, mit dem Soldaten schießen und das sie vor Kugeln und Explosionen schützt

jemanden verwirren – jemanden unsicher machen; dafür sorgen, dass jemand nicht mehr klar denken kann

Laser, - (m., aus dem Englischen) – ein Gerät, das spezielle Lichtstrahlen sendet, mit denen z. B. etwas bearbeitet oder untersucht werden kann

verwundet – verletzt (meist im Krieg)

etwas (Geld) in etwas stecken – Geld für eine Sache ausgeben, damit man damit später Gewinn macht; in etwas investieren

jemanden/etwas voranbringen – dazu führen, dass sich jemand/etwas weiterentwickelt oder verbessert

Besorgnis erregend – auch: besorgniserregend; so, dass man sich um etwas große Sorgen macht

Verteidigung (f., nur Singular) – der (militärische) Schutz vor Angriffen

auf eigenen Beinen stehen – umgangssprachlich für: selbst für etwas verantwortlich sein und keine Hilfe von anderen (z. B. von den Eltern) benötigen

sich auf jemanden/etwas verlassen – jemandem/etwas vertrauen; sicher sein, dass jemand/etwas das Richtige tut und einem hilft

gefragt – hier: so, dass viele Leute es haben wollen

Drohne, -n (f.) – ein kleines Fluggerät, das ohne einen Piloten fliegt

Gewissheit (f., nur Singular) – die Sicherheit; das Vertrauen in etwas

bei jemandem Anklang finden – hier: für Kunden/Kundinnen interessant sein

Vertriebsleiter, -/Vertriebsleiterin, -nen – jemand, der den Verkauf von Produkten organisiert

etwas antizipieren – etwas erkennen, bevor es passiert; etwas vorzeitig machen

Feedback, -s (n., aus dem Englischen) – die Meinung, die eine Person schreibt oder laut sagt über das, was jemand anderes gemacht hat

Hightech (f./n., nur Singular, aus dem Englischen) – die moderne Technologie

mit etwas aufwarten – etwas Besonderes anbieten können

Innovation, -en (f.) – eine Erneuerung/Veränderung, die es in der Art und Weise vorher noch nicht gab

etwas mit etwas in Einklang bringen – etwas aufeinander abstimmen; etwas aneinander anpassen

Zertifizierung, -en (f.) – die Tatsache, dass man für etwas ein Zertifikat bekommt; die offizielle Bestätigung, dass etwas eine bestimmte Qualität hat

fliegendes System, fliegende Systeme (n.) – technisch für: eine Maschine, die fliegt

entsprechend – hier: passend; richtig

etwas einhalten – hier: sich an etwas halten; etwas nach den Regeln machen

auf etwas ausgelegt sein – für etwas geplant sein

sich in einem Dilemma bewegen – sich in einer schwierigen Situation befinden

Ausschreibung, -en (f.) – eine öffentliche Anforderung von Angeboten

aufstrebend – so, dass jemand oder etwas (z. B. eine Firma) immer erfolgreicher wird

Spitzentechnologie, -n (f.) – sehr hoch entwickelte Technik

jemandem geht das Geld aus – jemand hat kein Geld mehr für etwas

in der Regel – normalerweise; fast immer

ein Einkommen generieren – mit seiner Arbeit so viel Geld verdienen, dass man davon leben kann

potenziell – möglich

neue Wege beschreiten – umgangssprachlich für: umgangssprachlich für: etwas tun, was bisher noch niemand getan hat; neue Ideen umsetzen

Nachholbedarf (m., nur Singular) – die Notwendigkeit, etwas zu tun, das man lange Zeit nicht getan hat

etwas an|gehen – hier: ein Problem nicht länger ignorieren, sondern daran arbeiten, eine Lösung dafür zu finden

strategischer Widersacher, - (m.) – hier: ein Feind/eine Feindin in einem Krieg

jemanden als etwas ein|ordnen – jemanden als etwas sehen

fatal – mit schlimmen Folgen

kurzsichtig – hier: so, dass man mögliche Probleme nicht sehen will

Infrastruktur (f., nur Singular) – hier: die nötigen Einrichtungen, z. B. Gebäude, Ausrüstung und Personal

etwas vernetzen – etwas verbinden

Autor/Autorin: Miltiades Schmidt, Stephanie Schmaus