

Aus Defensive wird Defence!

Strategy, Skills, Scaling: Die drei entscheidenden Handlungsfelder für produzierende Akteure der wehrtechnischen Industrie.

Advyce & Company – 10/2025

Auf einen Blick

Liebe Leserin, lieber Leser,

die internationale Sicherheitslage 2025 ist so angespannt wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Der Krieg in der Ukraine, Chinas systematischer Aufstieg und die strategische Neuausrichtung der USA zeigen: Europa kann seine Sicherheit nicht länger von anderen abhängig machen. Die Verteidigungsbudgets steigen rasant und mit ihnen die Erwartungen an die wehrtechnische Industrie.

Für die deutsche und europäische Defence-Industrie eröffnet sich damit eine historische Chance, zugleich aber auch eine enorme Verantwortung. Politische Zusagen sind nur der Anfang – entscheidend ist, ob es gelingt, Fähigkeiten und industrielle Kapazitäten in kurzer Zeit aufzubauen.

Drei Handlungsfelder stehen dabei im Zentrum:

Strategy: Strategische Partnerschaften neu aufsetzen, Wertschöpfungssysteme neu ausrichten, M&A-Initiativen nutzen, Target Operating Model rejustieren.

Skills: Zukunftskritische Kompetenzen identifizieren und aufbauen, neue Fachkräfte gewinnen, Führungsstärke weiterentwickeln.

Scaling: Skalierung und Absicherung von Lieferketten, Serialisierung und Automatisierung von Fertigung, Beschleunigung von Montagen und Instandsetzungen.

Die Botschaft ist klar: Europa steht an einer „Zeitenwende 2.0“. Wer jetzt investiert, Fähigkeiten weiterentwickelt und industrielle Skalierung meistert, legt den Grundstein für nachhaltiges Wachstum und sicherheitspolitische Souveränität.

Wir wünschen eine aufschlussreiche Lektüre!



Dr. Steffen Schuckmann

Politische Ausgangslage Welt und EU

Die internationale Sicherheitslage im Jahr 2025 ist so angespannt wie seit dem Ende des Kalten Krieges nicht mehr. Die alte Weltordnung, die jahrzehntelang auf multilateraler Kooperation, wirtschaftlicher Verflechtung und dem Glauben an den „Friedensdividenden“ nach 1989 beruhte, ist in Auflösung begriffen. An ihre Stelle tritt eine multipolare Welt, in der Großmächte ihren Einfluss mit militärischen, ökonomischen und technologischen Mitteln sichern und ausbauen wollen. Für Europa bedeutet dies eine fundamentale Zäsur – sicherheitspolitisch wie auch industriepolitisch.

Ein zentrales Element dieser neuen Realität ist der fortgesetzte Angriff Russlands gegen die Ukraine. Auch nach mehr als drei Jahren andauernder Kämpfe ist kein Ende in Sicht. Russland gelingt es trotz Sanktionen, seine militärischen Kapazitäten zumindest in Teilen aufrechtzuerhalten, unter anderem durch Kooperationen. Die anhaltenden Kämpfe binden enorme Ressourcen und machen deutlich, dass kollektive Sicherheit ohne eigene Wehrhaftigkeit nicht mehr zu garantieren ist.

Parallel dazu baut China seine Rolle als systemischer Gegenspieler des Westens konsequent aus. Die Volksrepublik verfolgt mit strategischer Geduld das Ziel, bis 2049 – dem hundertjährigen Jubiläum der Gründung der Volksrepublik – die dominierende Weltmacht zu sein. Militärisch bedeutet dies eine massive Aufrüstung, insbesondere in den Bereichen Marine, Hyperschallwaffen, Cyberabwehr und Weltraumtechnologien. Wirtschaftlich versucht China seit Jahren, durch die „Neue Seidenstraße“ eine globale Abhängigkeit zu schaffen, die auch sicherheitspolitische Implikationen hat. In technologischer Hinsicht setzt Peking auf Autarkie: eigene Chips, eigene Softwareplattformen und eigene KI-Systeme. Diese Mischung aus militärischer Modernisierung, ökonomischem Einfluss und technologischer Abschottung macht China zu einem der bestimmenden Faktoren für die Sicherheitsarchitektur der kommenden Jahrzehnte.

Die Vereinigten Staaten bleiben trotz aller innenpolitischen Verwerfungen der wichtigste Sicherheitsgarant Europas. Doch Washington fordert von den europäischen Verbündeten zunehmend, einen deutlich größeren Beitrag zu leisten. Die Erfahrungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass die USA ihre strategische Aufmerksamkeit verstärkt auf den Indopazifik richten. Das bedeutet für Europa, dass es sich nicht mehr ausschließlich auf die NATO und die amerikanische Schutzgarantie verlassen kann. Die Verpflichtung aller NATO-Mitgliedsstaaten, mindestens zwei Prozent des Bruttoinlandsprodukts für Verteidigung auszugeben, ist Ausdruck dieses Paradigmenwechsels. In der Praxis bedeutet dies für viele europäische Länder eine Verdoppelung oder gar Verdreifachung der bisherigen Verteidigungsausgaben.

Für die Europäische Union ergibt sich daraus ein doppelter Imperativ. Einerseits muss sie ihre militärischen Fähigkeiten signifikant ausbauen, um in der Lage zu sein, ihre Mitgliedsstaaten eigenständig zu schützen. Andererseits gilt es, die industrielle Basis so zu stärken, dass Beschaffungsvorhaben nicht zu langwierigen, ineffizienten Prozessen verkommen. Der

European Defence Fund (EDF), der die gemeinschaftliche Forschung und Entwicklung fördert, und die Permanent Structured Cooperation (PESCO) sind erste Schritte, um Projekte zu bündeln und Synergien zu heben. Dennoch zeigt die Praxis, dass nationale Interessen oft überwiegen. Ein Beispiel dafür ist das Future Combat Air System (FCAS), das von Deutschland, Frankreich und Spanien gemeinsam entwickelt werden soll. Das Projekt verdeutlicht die Chancen gemeinsamer Großvorhaben, aber auch die Herausforderungen: Streitigkeiten über Führungsrollen, Technologietransfers und geistige Eigentumsrechte haben wiederholt zu Verzögerungen geführt. Das Projekt steht derzeit sogar vor dem Aus.

Deutschland spielt in dieser Gemengelage eine besondere Rolle. Mit der „Zeitenwende“, wurde die sicherheitspolitische Naivität der letzten Jahrzehnte abrupt beendet. Das Sondervermögen von 100 Milliarden Euro für die Bundeswehr sollte den Grundstein für eine umfassende Modernisierung legen. Doch die Umsetzung gestaltete sich zunächst schleppend. Komplexe Beschaffungsprozesse, eine über Jahrzehnte ausgehöhlte Wehrtechnikindustrie und mangelnde personelle Ressourcen führten dazu, dass nur ein Bruchteil der Mittel in den ersten Jahren tatsächlich abfloss. Erst seit 2024 ist eine Beschleunigung spürbar. Große Projekte wie die Beschaffung neuer Kampfpanzer, der Bau moderner Fregatten oder die Erweiterung der Luftverteidigungssysteme kommen nun in die Umsetzung.

Gleichzeitig ist deutlich geworden, dass es nicht genügt, einzelne Großprojekte anzustoßen. Europa benötigt einen grundlegenden Wandel. Dies betrifft nicht nur die Bundeswehr und ihre Ausstattung, sondern auch die Fähigkeit der Industrie, schnell und zuverlässig auf veränderte Bedarfe zu reagieren. Der Übergang von kleineren Losgrößen und Prototypenfertigung hin zu einer echten Serienproduktion ist dabei eine Schlüsselherausforderung.

Für die Industrie bedeutet dies eine historische Chance – aber auch eine enorme Verantwortung. Denn politische Zusagen und Budgets sind nur der erste Schritt. Entscheidend ist, ob es gelingt, diese Mittel in konkrete Fähigkeiten, Systeme und industrielle Kapazitäten umzuwandeln. Europa befindet sich damit in einer Phase, die man als Zeitenwende 2.0 bezeichnen kann: Nicht nur die politische Bereitschaft, sondern auch die industrielle Umsetzungskraft wird über die Wehrhaftigkeit des Kontinents entscheiden.

Aufrüstung als Wachstumstreiber: Chancen für die europäische und deutsche Defense-Industrie

Die gegenwärtige Aufrüstung in Europa markiert eine Zäsur, die mit früheren Hochphasen der Rüstungsindustrie vergleichbar ist. Während nach dem Ende des Kalten Krieges die Verteidigungsbudgets stark gekürzt wurden und viele europäische Staaten ihre Armeen auf minimale Einsatzfähigkeit reduzierten, erleben wir seit 2022 einen nie dagewesenen Anstieg der Verteidigungsausgaben. Die Gründe liegen auf der Hand: Der Krieg in der Ukraine, die zunehmende Bedrohung durch hybride Angriffe, Cyberattacken und Drohnen sowie die geopolitische Unsicherheit zwingen die Regierungen zu massiven Investitionen in Sicherheit.

Dieser Aufwuchs eröffnet der europäischen und insbesondere der deutschen Verteidigungsindustrie enorme Chancen. Projekte, die jahrzehntelang auf Eis lagen oder nur schleppend vorangekommen sind, werden nun mit Hochdruck realisiert. In Deutschland gehören dazu der Bau neuer U-Boot-Klassen wie der U212CD, die Weiterentwicklung des Kampfpanzers Leopard 2 A8, die Neuentwicklungen KF51 und 41, die Einführung neuer Fregatten der Klasse 127 oder auch die Beteiligung an multinationalen Projekten wie dem Common Armored Vehicle System (CAVS) oder FCAS.

Darüber hinaus hat sich der Markt erheblich internationalisiert. Während Deutschland und Frankreich bislang zu den dominierenden Akteuren in Europa gehörten, treten nun auch Länder wie Polen, Finnland oder Schweden stärker in Erscheinung. Polen investiert bereits heute mehr als vier Prozent seines Bruttoinlandsprodukts in Verteidigung und hat damit das höchste Niveau innerhalb der NATO erreicht. Deutsche Unternehmen, die sich frühzeitig in diesen Märkten positionieren, profitieren von einer stabilen Nachfrage.

Ein weiterer zentraler Wachstumsimpuls ergibt sich aus der technologischen Transformation. Verteidigung bedeutet heute nicht mehr nur Panzer, Flugzeuge und Schiffe. Moderne Streitkräfte benötigen hochentwickelte Systeme in den Bereichen Cyberabwehr, Satellitenkommunikation, Drohnenabwehr und künstliche Intelligenz. Europäische Unternehmen, die sich auf diese Felder spezialisieren, sichern sich einen Platz in einem global wachsenden Markt. Besonders interessant sind dabei Schnittstellen zur zivilen Wirtschaft. Technologien wie Sensorik, KI-gestützte Datenanalyse oder additive Fertigung lassen sich sowohl im militärischen als auch im zivilen Kontext einsetzen. Unternehmen, die hier in Dual-Use-Lösungen investieren, erschließen sich zusätzliche Märkte und diversifizieren ihre Risikostruktur.

Nicht zuletzt bietet die Aufrüstung die Chance, Europas technologische Souveränität zu sichern. Jahrzehntlang war Europa stark von amerikanischen Rüstungsgütern abhängig. Die jüngste politische Entwicklung hat gezeigt, dass eine zu große Abhängigkeit von externen Partnern riskant ist. Der Aufbau einer eigenständigen industriellen Basis ist daher nicht nur wirtschaftlich sinnvoll, sondern sicherheitspolitisch zwingend. Deutschland kann hier eine Schlüsselrolle spielen, da es über eine starke industrielle Infrastruktur, hochqualifizierte Arbeitskräfte und Zugang zu den größten Märkten innerhalb Europas verfügt.

Herausforderungen für deutsche Rüstungsunternehmen und ihre Zulieferer

So vielversprechend die Perspektiven auch sind – der Weg dorthin ist mit Herausforderungen gepflastert. Die Transformation der deutschen Verteidigungsindustrie hin zu einer global wettbewerbsfähigen und hochgradig skalierbaren Branche erfordert grundlegende Veränderungen.

Eine der größten Hürden ist die Fragilität der Lieferketten. Die Pandemie hat deutlich gemacht, wie anfällig globalisierte Produktionsnetzwerke für Störungen sind. Der Krieg in der Ukraine hat diese Problematik verschärft. Wichtige Rohstoffe wie Titan, Aluminium oder bestimmte Spezialstähle sind schwer verfügbar. Zulieferungen aus Drittstaaten unterliegen geopolitischen Risiken. Deutsche Unternehmen müssen daher verstärkt auf Re-Shoring setzen, also die Rückverlagerung kritischer Fertigungsprozesse nach Europa, sowie auf Second Sourcing, um Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten zu reduzieren.

Ein weiteres Problem sind regulatorische Hemmnisse. Der deutsche Export von Rüstungsgütern unterliegt strengen Auflagen, die oft deutlich restriktiver sind als in anderen europäischen Ländern. Während Frankreich eine exportfreundliche Politik betreibt, stehen deutsche Unternehmen regelmäßig vor der Herausforderung, politisch genehmigte Märkte nicht oder nur verspätet bedienen zu können. Dies führt nicht nur zu Wettbewerbsnachteilen, sondern auch zu Spannungen innerhalb europäischer Kooperationsprojekte.

Hinzu kommt die technologische Komplexität moderner Waffensysteme. Die Integration von künstlicher Intelligenz, digitaler Vernetzung und Cyberabwehr stellt völlig neue Anforderungen an die Unternehmen. Klassische Wehrtechnikfirmen verfügen zwar über jahrzehntelange Erfahrung in der mechanischen Fertigung, doch im Bereich Software, Algorithmen und Datenanalyse müssen sie oft erst Kompetenzen aufbauen. Kooperationen mit Tech-Unternehmen, Start-ups oder Hochschulen sind deshalb unverzichtbar.

Nicht zu unterschätzen ist der Fachkräftemangel. Ingenieure mit Know-how in den Bereichen KI, Robotik oder Cybersecurity sind auf dem Arbeitsmarkt extrem gefragt – und werden auch von der zivilen Industrie umworben. Rüstungsunternehmen müssen daher attraktive Arbeitgebermarken aufbauen, die jungen Talenten Perspektiven bieten. Neben Gehalt und Karrierechancen spielen hier auch Fragen der Sinnstiftung eine Rolle: Die Arbeit an sicherheitsrelevanten Projekten kann für viele Nachwuchskräfte ein Motivationsfaktor sein, wenn sie klar mit dem Schutz von Demokratie und Freiheit verbunden wird.

Schließlich erfordert die Transformation von der Einzelfertigung hin zur Serienproduktion einen tiefgreifenden kulturellen Wandel. Während in der Vergangenheit häufig einzelne Projekte als maßgeschneiderte Lösungen umgesetzt wurden, geht es nun darum, skalierbare Plattformen zu schaffen. Das bedeutet, dass Unternehmen ihre Prozesse standardisieren, automatisieren und auf höhere Stückzahlen ausrichten müssen. Dieser Schritt fällt vielen Organisationen schwer, da er nicht nur technologische Investitionen, sondern auch eine Veränderung der Unternehmenskultur erfordert.

Die Top 3 strategische Aufgabenstellungen: Strategy, Skills, Scaling

Um die beschriebenen Chancen zu nutzen und die Herausforderungen zu bewältigen, lassen sich drei zentrale Handlungsfelder identifizieren: Strategy, Skills und Scaling.

Strategy bedeutet, die eigene Wertschöpfungskette konsequent zu optimieren und an die neuen Anforderungen anzupassen. Unternehmen müssen widerstandsfähiger gegenüber geopolitischen Risiken werden. Fusionen, Joint Ventures und Übernahmen spielen dabei eine entscheidende Rolle: Wer sich Zugang zu Schlüsseltechnologien sichern möchte, muss bereit sein, gezielt (kleinere) Spezialisten aufzukaufen oder sich mit internationalen Partnern zu verbünden. Rheinmetall hat dies in den letzten Jahren bereits vorgemacht, indem das Unternehmen systematisch seine Kompetenzen im Bereich Fahrzeug- und Munitionssysteme erweitert hat. Ein weiteres Element ist die Neuausrichtung des Target Operating Model, das klare Verantwortlichkeiten und schnelle Entscheidungswege schafft – ein entscheidender Faktor in sicherheitskritischen Kontexten.

Skills sind die zweite Säule. Die Transformation gelingt nicht allein durch Technologie, sondern nur durch die Menschen, die diese Technologie anwenden und weiterentwickeln. Organisationen müssen deshalb in ihre Mitarbeiter investieren, neue Kompetenzen aufbauen und ihre Kultur verändern. Führungskräfte benötigen heute nicht nur technisches und militärisches Wissen, sondern vor allem Change-Kompetenz. Sie müssen in der Lage sein, ihre Teams durch die Transformation zu führen und Widerstände abzubauen. Gleichzeitig ist eine gezielte Nachwuchsförderung unerlässlich, da viele erfahrene Fachkräfte in den kommenden Jahren in den Ruhestand gehen werden. Partnerschaften mit Universitäten, Ausbildungsprogramme und attraktive Karrierepfade sind entscheidend, um junge Talente für die Branche zu gewinnen.

Scaling schließlich bedeutet, die industrielle Basis so auszubauen, dass großvolumige Serienproduktion möglich wird. Dies erfordert modulare Plattformansätze, die eine flexible Anpassung an unterschiedliche Anforderungen erlauben. Statt für jeden Auftrag ein völlig neues System zu entwickeln, müssen Unternehmen Baukastensysteme nutzen, die eine schnelle und kosteneffiziente Skalierung erlauben. Die Automobilindustrie hat mit Plattformstrategien wie dem MQB-Baukasten von Volkswagen vorgemacht, wie enorme Effizienzgewinne erzielt werden können. Übertragen auf die Defense-Industrie bedeutet dies, dass beispielsweise Fahrwerksplattformen oder elektronische Architekturen standardisiert werden, während sich spezifische Module flexibel austauschen lassen.

Kurzfristige und langfristige Ziele

In den kommenden Jahren müssen deutsche und europäische Rüstungsunternehmen sowohl kurzfristig als auch langfristig unterschiedliche Prioritäten verfolgen. Kurzfristig steht die

Sicherstellung der Lieferfähigkeit im Vordergrund. Viele Streitkräfte benötigen dringend Ersatzteile, Munition und schnell verfügbare Systeme. Beschleunigte Auslieferungen, die Instandsetzung bestehender Systeme und die Ausbildung von Personal sind daher zentrale Aufgaben. Parallel dazu muss die Industrie ihre Kapazitäten ausbauen. Neue Produktionslinien, zusätzliche Fertigungsstätten und die Erweiterung des Zuliefernetzwerks sind unverzichtbar, um die steigende Nachfrage bedienen zu können. Auch der Aufbau von Personalstrukturen fällt in diese Phase: Unternehmen müssen schnell rekrutieren, weiterbilden und ihre Organisationen professionalisieren.

Langfristig geht es hingegen darum, die eigene Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern. Dazu gehört die Internationalisierung, also der gezielte Eintritt in neue Märkte außerhalb Europas. Deutsche Unternehmen müssen sich in Asien, Ozeanien, dem Nahen Osten und Lateinamerika positionieren, um vom globalen Wachstum der Rüstungsnachfrage zu profitieren. Darüber hinaus müssen Prozesse professionalisiert und Kosten gesenkt werden, um auch in einem zunehmend wettbewerbsintensiven Markt bestehen zu können. Strategische Kooperationen mit europäischen und internationalen Partnern sind ein weiterer Baustein, um Zugang zu Märkten, Technologien und Know-how zu sichern.

Vom Prototyp zur Serie: Roadmap für die industrielle Skalierung

Die industrielle Skalierung ist das Herzstück der Transformation. Während die deutsche Rüstungsindustrie in der Vergangenheit stark auf Einzelfertigung und Prototypenentwicklung ausgerichtet war, erfordert die aktuelle Lage den Übergang zur Serienproduktion. Diese Entwicklung lässt sich in drei Phasen beschreiben.

Die erste Phase ist der Werkstattbetrieb. Hier dominieren manuelle Fertigungsschritte, eine hohe Individualisierung und ein starker Bezug zum Know-how einzelner Mitarbeiter. Diese Form der Fertigung erlaubt zwar flexible Anpassungen, ist aber weder effizient noch skalierbar.

Die zweite Phase ist die Pilotlinie. In diesem Stadium werden erste Schritte zur Standardisierung unternommen. Prozesse werden reproduzierbar gestaltet, Materialflüsse optimiert und Qualitätssicherungssysteme implementiert. Auch die Schulung des Personals spielt eine wichtige Rolle, da die Mitarbeiter mit den neuen Anforderungen vertraut gemacht werden müssen. Erste Automatisierungslösungen werden eingeführt, und die gesamte Fertigung wird eng überwacht und iterativ optimiert.

Die dritte Phase schließlich ist die Serienfertigung. Hier sind Prozesse vollständig standardisiert, Taktzeiten festgelegt und digitale Systeme wie MES oder ERP integriert. Automatisierung sorgt für Effizienz, die Lieferketten sind qualifiziert und in der Lage, Just-in-Sequence zu liefern. Diese Phase ermöglicht die Produktion großer Losgrößen bei gleichbleibender Qualität und Kostenkontrolle.

Erfolgsfaktoren für die industrielle Skalierung

Die Umstellung von Prototypenfertigung auf Serienproduktion gelingt nur, wenn bestimmte Erfolgsfaktoren konsequent umgesetzt werden. Ein zentraler Punkt ist die Automatisierung. Nur durch den Einsatz moderner Fertigungstechnologien können Stückzahlen erhöht, Kosten gesenkt und Qualitätsstandards eingehalten werden. Standardisierung ist ein weiterer Schlüssel: Einheitliche Prozesse, Komponenten und Schnittstellen reduzieren Komplexität und erhöhen die Flexibilität.

Digitale Steuerungssysteme wie MES- oder ERP-Lösungen sind unverzichtbar, um Transparenz zu schaffen und Prozesse in Echtzeit zu steuern. Die Qualität der Lieferketten ist ebenfalls entscheidend. Unternehmen müssen stabile Partnerschaften mit ihren Zulieferern aufbauen, die in der Lage sind, die geforderte Qualität und Stückzahl zuverlässig zu liefern.

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist das professionelle Management von Investitionen. Projekte dieser Größenordnung erfordern erhebliche Kapitalausgaben, die sorgfältig geplant, überwacht und gesteuert werden müssen. Digitale Tools wie der CapExPlanner bieten als integrierte Software zum umfassenden und transparenten Management der Investitions- & Budgetplanung klare Vorteile gegenüber klassischen Excel-basierten Lösungen, da sie Transparenz schaffen, Genehmigungsprozesse digitalisieren und eine bessere Datenqualität sicherstellen.

Ein Blick in andere Industrien zeigt, wie Skalierung erfolgreich gelingen kann: Plattformstrategien wie der MQB-Baukasten von Volkswagen haben gezeigt, dass standardisierte Module und flexible Architekturen enorme Effizienzgewinne ermöglichen. Übertragen auf die Rüstungsindustrie bedeutet dies, dass Fahrwerksplattformen, Sensorpakete oder elektronische Steuerungen modular aufgebaut werden können, sodass unterschiedliche Systeme auf einer gemeinsamen Basis entwickelt und gefertigt werden.

Zusammenfassung und Fazit mit 3 Calls for Action

Die europäische und deutsche Verteidigungsindustrie steht vor einer historischen Chance. Die politische Ausgangslage zwingt Europa, seine Verteidigungsfähigkeit massiv auszubauen. Die dafür bereitgestellten Budgets sind enorm, und die Nachfrage nach modernen Rüstungsgütern steigt kontinuierlich. Für die Industrie bedeutet dies eine einmalige Gelegenheit, Wachstum, Innovation und Wettbewerbsfähigkeit gleichermaßen voranzutreiben.

Gleichzeitig sind die Herausforderungen erheblich. Lieferketten, Fachkräftemangel, regulatorische Hemmnisse und die Transformation zur Serienproduktion sind Hürden, die es zu überwinden gilt. Unternehmen, die diesen Wandel aktiv gestalten, können sich langfristig an der Spitze der Branche positionieren.

Drei Handlungsimperative lassen sich ableiten:

Erstens: Strategische Klarheit schaffen. Unternehmen müssen ihre Wertschöpfungsketten, M&A-Aktivitäten und Operating Models konsequent neu ausrichten, um Wachstum, Resilienz und Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Zweitens: Organisation und Fähigkeiten stärken. Der Mensch bleibt der kritische Erfolgsfaktor. Kompetenzen und Führungsfähigkeit sind entscheidend, um die Transformation zu meistern.

Drittens: Industrialisierung meistern. Die Umstellung von der Manufaktur zur Serienfertigung erfordert Standardisierung, Automatisierung und resiliente Supply Chains.

Die Zeitenwende 2.0 ist Realität. Europa hat keine Zeit mehr zu verlieren. Wer jetzt in Strategy, Skills und Scaling investiert, schafft die Grundlage für nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum. Die Verteidigungsindustrie steht an einem Scheideweg – und die Akteure, die den Mut haben, den Wandel aktiv zu gestalten, werden die Gewinner der kommenden Dekade sein.

Über Advyce & Company

Advyce & Company ist mit seinen 6 Standorten in München, Mannheim, Düsseldorf, und Zürich seit 2014 Heimat für mehr als 100 exzellente Beraterinnen und Berater. Als Boutique-Beratung bieten wir maßgeschneiderte, zeitgemäße Lösungen und agile Beratungsteams, wodurch wir werthaltige Antworten auf managementrelevante Fragestellungen liefern. Wir suchen bewusst nach pragmatischen Wegen und agieren als wertschöpfender Umsetzer mit einer klaren Ausrichtung auf digitale Lösungen und Transformationsexpertise.

Advyce & Company wurde 2024 vom Wirtschaftsmagazin Brandeins in 9 Kategorien als „Beste Berater“ ausgezeichnet. Darunter zum siebten Mal in Folge für die Kompetenz im Bereich Vertrieb, After Sales & CRM, aber auch für die Branchenkompetenz im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Automobilindustrie.

Sie haben Fragen, Anmerkungen oder suchen nach Unterstützung bei transformatorischen Themen? Wir freuen uns auf einen Austausch mit Ihnen!

Ihre Ansprechpersonen



Dr. Steffen Schuckmann

Partner

Oberanger 43
80331 München

+49 151 150 0524 3
s.schuckmann@advyce.com