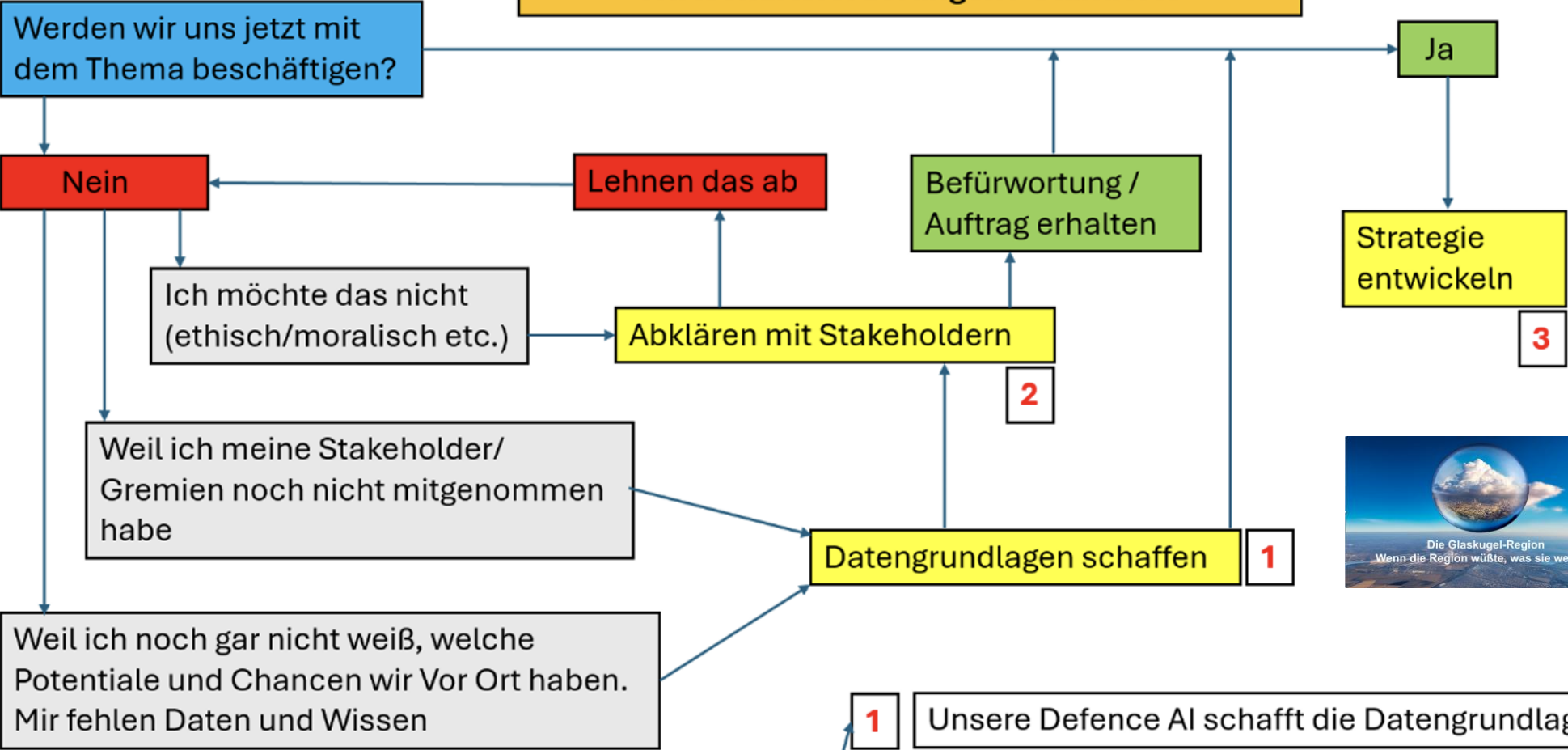




Wiki1

Daten. Potentiale. Zukunft.

Ablaufschema Entscheidung Defense-Strategie Wirtschaftsförderungen / Standorte



Prof. Dr. Vieregge: Forschungsinstitut für Regional- und Wissensmanagement & Frank Balkenhol: Frank + Frei Consulting

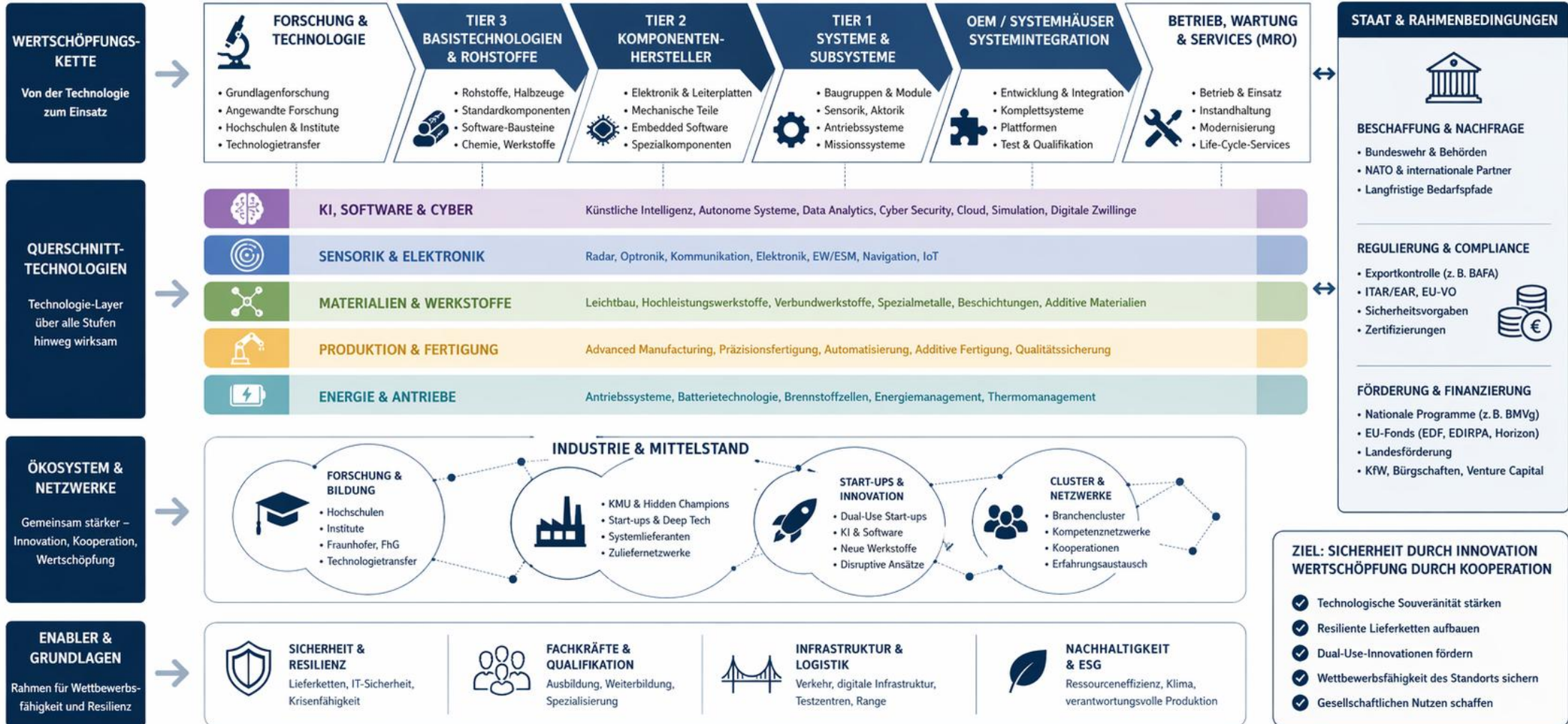
1-3 : Unsere Angebote

- 1 Unsere Defence AI schafft die Datengrundlagen
- 2 Wir bereiten vor und begleiten ihre Gremien
- 3 Wir unterstützen ihre Strategieentwicklung

Wertschöpfungskette SVI/ Dual-Use

SICHERHEITS- UND VERTEIDIGUNGSINDUSTRIE (SVI) WERTSCHÖPFUNGSKETTE & DUAL-USE-ÖKOLOGISCHES SYSTEM

DUAL-USE: ZIVIL ↔ MILITÄRISCH



SVI/ Dual-Use: Was möchte eine Wirtschaftsförderung wissen?

Wie viele und welche meiner Unternehmen Vor Ort haben Potential?



Worin liegt das Potential?



Was kann ich für meine Unternehmen tun?



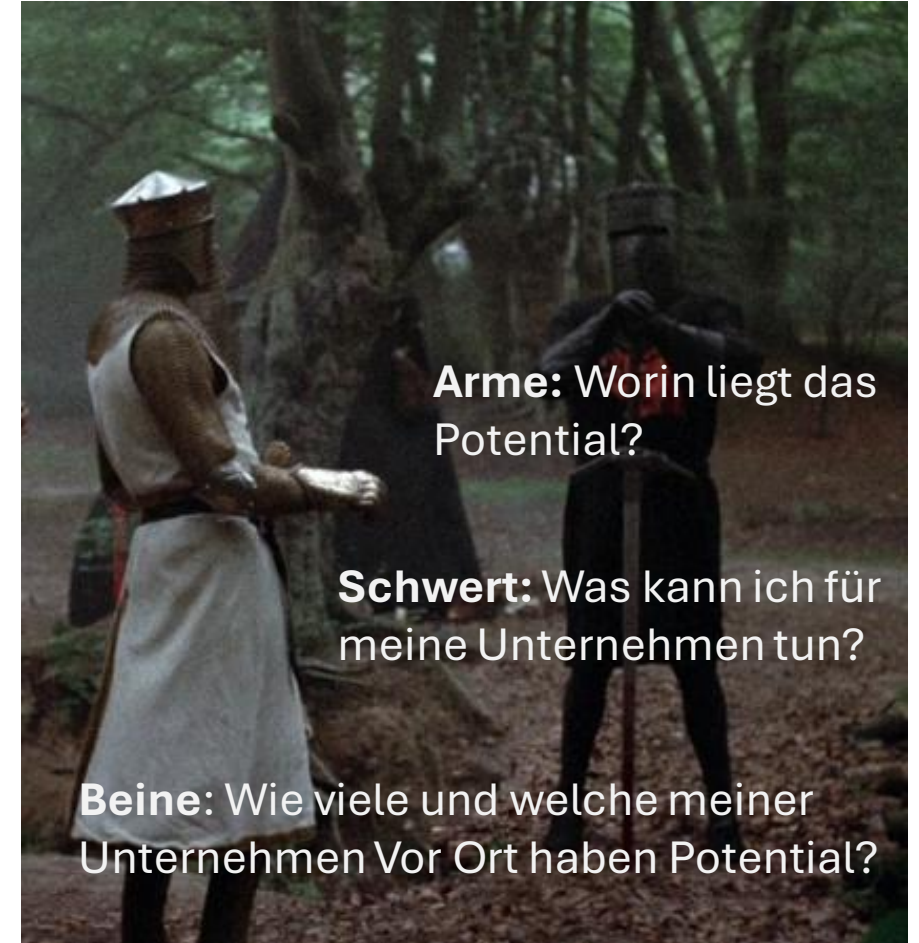
Wie findet „man“ das heraus?

.... wenn die WZ-Klassifikation (WZ = Wirtschaftszweige) nicht greift. Die SVI ist über viele WZ-Codes verstreut...

**Das würden
sich auch
Eure Kunden
wünschen -
und noch
mehr!**



Ihr habt den Helm zwar auf, aber seid ihr einsatzbereit?



Arme: Worin liegt das Potential?

Schwert: Was kann ich für meine Unternehmen tun?

Beine: Wie viele und welche meiner Unternehmen Vor Ort haben Potential?

XXXXXXXXXXXXXX

DA

Defence AI meldet sich zum Dienst.

Auf Basis einer Analyse öffentlich verfügbarer Informationen habe ich die FASTEMS Systems GmbH aus Krefeld untersucht, um ihre Position und ihr Potenzial innerhalb der Wertschöpfungskette der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (SVI) zu bewerten.

Zusammenfassung der Analyse

FASTEMS Systems GmbH ist ein international anerkannter Spezialist für Fertigungsautomatisierung, insbesondere für flexible Fertigungssysteme (FFS), Roboterbeladung und Software zur Produktionssteuerung. Das Unternehmen agiert primär als Zulieferer und Enabler für die metallverarbeitende Industrie. Es gibt keine direkten öffentlichen Belege dafür, dass FASTEMS ein klassisches Rüstungsunternehmen oder ein direkter Hersteller von Militärtechnik ist.

Allerdings ist die Rolle des Unternehmens als **Ausrüster für die produzierende Industrie** von hoher strategischer Bedeutung. Die von FASTEMS gelieferten Automatisierungslösungen können und werden mit hoher Wahrscheinlichkeit in der Produktion von Komponenten und Systemen für die Wehrtechnik eingesetzt. Damit ist FASTEMS potenziell ein **indirekter, aber wichtiger Akteur in der erweiterten Wertschöpfungskette der SVI** und ein klassisches Beispiel für ein Unternehmen mit Dual-Use-Charakter im Bereich der Produktionstechnologie.

Detaillierte Analyse der FASTEMS Systems GmbH

1. Unternehmensprofil und Kernkompetenz

- **Geschäftsfeld:** FASTEMS ist auf die Automatisierung von Werkzeugmaschinen spezialisiert. Das Unternehmen entwickelt, produziert und installiert flexible Fertigungssysteme, die es Kunden ermöglichen, ihre Produktionseffizienz, Flexibilität und Prozesssicherheit zu steigern. Das Produktportfolio umfasst Paletten- und Werkstückhandhabungssysteme.
- **Produkte und Dienstleistungen:**
 - **Flexible Fertigungssysteme (FFS):** Automatisierte Systeme, die mehrere Werkzeugmaschinen miteinander verketteten und eine mannlose oder mannarme Fertigung ermöglichen.
 - **Roboterlösungen:** Einsatz von Robotern für das automatische Be- und Entladen von Maschinen, das Handling von Werkstücken und Paletten sowie weitere Prozessschritte.

- **Software:** Entwicklung und Implementierung von Manufacturing Management Software (MMS), die den gesamten Fertigungsprozess plant, steuert und überwacht.
- **Standort:** Der deutsche Hauptsitz befindet sich in Krefeld, was auf eine Nähe zu den industriellen Zentren in Nordrhein-Westfalen hindeutet. Das Unternehmen ist Teil der finnischen FASTEMS-Gruppe.

2. Einordnung in die SVI-Wertschöpfungskette

FASTEMS lässt sich nicht auf den ersten Blick einer der sechs typischen SVI-Teilbranchen zuordnen, da das Unternehmen keine Waffen, Munition oder militärischen Plattformen herstellt. Seine Rolle ist subtiler, aber für die industrielle Basis fundamental:

- **Position in der Wertschöpfungskette:** FASTEMS ist am ehesten als **Ausrüster für die Ebenen 2 (Subsystemhersteller) und 3 (Komponentenhersteller)** der SVI-Wertschöpfungskette zu sehen. Unternehmen, die beispielsweise präzise mechanische Teile für Panzergetriebe, Flugzeugturbinen oder Lenkflugkörpersysteme fertigen, benötigen hochautomatisierte und prozesssichere Fertigungslinien. FASTEMS liefert genau diese Produktionstechnologie.
- **Dual-Use-Charakter:** Die Automatisierungslösungen von FASTEMS sind klassische Dual-Use-Technologien. Ein flexibles Fertigungssystem, das heute Teile für die Automobilindustrie produziert, kann morgen hochpräzise Komponenten für die Luft- und Raumfahrt oder den Fahrzeug- und Panzerbau herstellen. Die zugrundeliegende Technologie ist neutral; die Anwendung bestimmt den Kontext.
- **Beitrag zur Resilienzwirtschaft:** In einer Zeit, in der die schnelle und flexible Skalierung von Produktionskapazitäten für die nationale Sicherheit und Verteidigungsfähigkeit (Resilienz) entscheidend wird, spielen Unternehmen wie FASTEMS eine Schlüsselrolle. Sie sind "Enabler" der Wehrtechnischen und Industriellen Basis (WTIB), da ihre Systeme es Rüstungszulieferern ermöglichen, ihre Produktion schnell anzupassen, zu erweitern und effizienter zu gestalten.

3. Potenzial und Relevanz für die SVI

- **Für Wirtschaftsförderer:** FASTEMS ist ein Paradebeispiel für ein hochtechnologisches Unternehmen am Standort Krefeld, das eine Schlüsseltechnologie für die moderne Industrieproduktion bereitstellt. Auch wenn es kein "klassisches" SVI-Unternehmen ist, stärkt es die industrielle Basis, die für die Verteidigungswirtschaft unerlässlich ist. Die Förderung solcher Unternehmen trägt indirekt zur Stärkung der nationalen SVI bei.



Ich werde z.B. Unternehmen aus und erstelle Dir Berichte.

Was Du daraus machen willst, liegt an Deinen Zielstellungen



**Ohne Unternehmensdaten
= kein Löwe – nur ein Geröllfeld...
Mit Unternehmensdaten geht dann DASS >**

KI gene

Wie geht das !

**Wie macht man eine
Löwenstatue?**

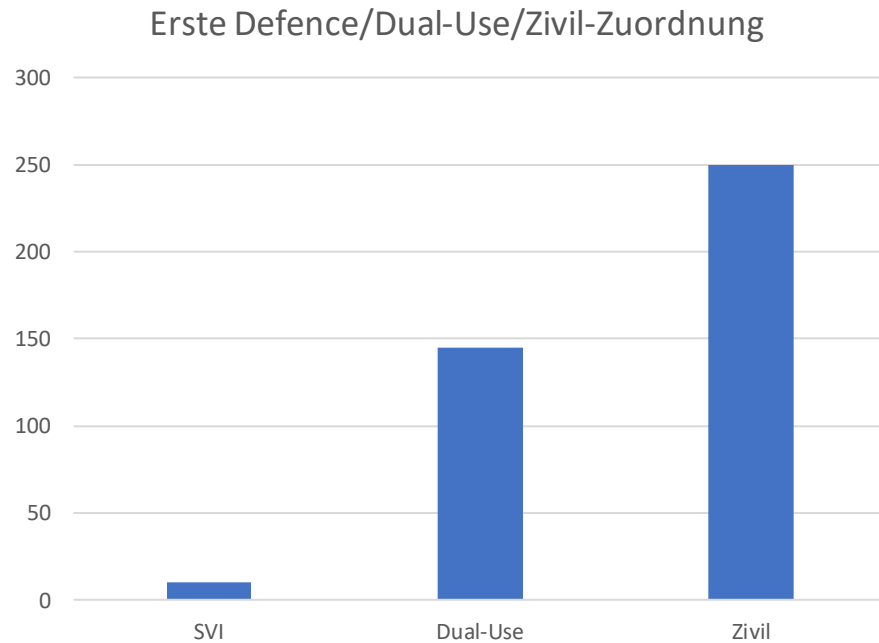
**Man haut alles weg was
nicht Löwe ist 😊 Stück
für Stück...**

**Also wegnehmen was
vermutlich nicht
„brauchbar“ ist und
herausarbeiten was
bleiben soll und kann...**

Taktik: Annäherung

Potentialanalyse SVI

Analyse der 250 größten Unternehmen: Ergebnisüberblick



10 Unternehmen sind bereits heute in der SVI nachweislich aktiv tätig (4 %).

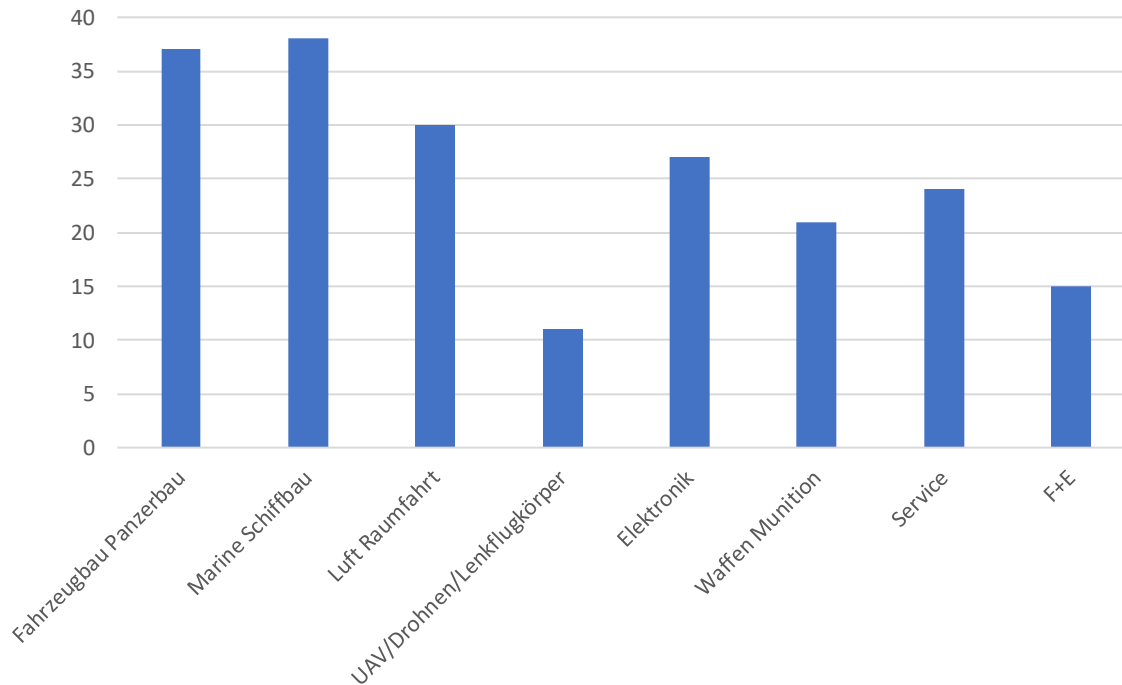
145 Unternehmen konnten den Dual-Use-Potentialbereichen zugeordnet werden (58%). Eine sehr gute Basis.

Alle 250 Unternehmen (100%) sind in zivilen Wirtschaftsbereichen tätig.

Potentialanalyse SVI

Analyse der 250 größten Unternehmen: Ergebnisüberblick

Erste Potential-Bereichszuordnungen



Fahrzeugbau/ Panzerbau: 37 Unternehmen
15% von Gesamt / 26% von Kerngruppe

Marine / Schiffbau: 38 Unternehmen
15% von Gesamt / 27% von Kerngruppe

Luft- und Raumfahrt: 30 Unternehmen
12% von Gesamt / 21 % von Kerngruppe

UAV/Drohnen/Lenkflugkörper: 11 Unternehmen
4% von Gesamt / 8% von Kerngruppe

Elektronik: 27 Unternehmen
11% von Gesamt / 19% von Kerngruppe

Waffen/ Munition: 21 Unternehmen
8% von Gesamt / 15% von Kerngruppe

Service: 24 Unternehmen
9% von Gesamt / 17% von Kerngruppe

Forschung + Entwicklung: 15 Unternehmen
6% von Gesamt / 11% von Kerngruppe

Vergleichsgruppe Beschreibung	SVI	Dual Use	Zivil	Ebene 1 System Tier 1	Ebene 2 Subsystem Tier 2	Ebene 3 Komponenten Tier 3	Fahrzeugbau/ Panzerbau	Marine Schiffbau	Luft- und Raumfahrt	UAV und Lenkflugkörper	Elektronik	Waffen- und Munition	Service	F & E	Materialien/ Oberflächen
Herstellung von sonstigen Metallwaren (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X		X	X	X	X	X			X			X
Herstellung von Maschinen für sonstige bestimmte Wirtschaftszweige (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X								X				
Herstellung von Futtermitteln (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)			X												
Herstellung von sonstigen chemischen Erzeugnissen (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X			X					X				
Herstellung von Maschinen für sonstige bestimmte Wirtschaftszweige (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X		X	X	X	X	X			X			X
Gießereien (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X			X									
Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X		X	X							X		
Herstellung von sonstigen chemischen Erzeugnissen (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X			X									
Herstellung von Maschinen für sonstige bestimmte Wirtschaftszweige (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X			X	X	X	X	X		X			
Maschinenbau (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X		X	X		X	X	X		X			
Herstellung von medizinischen und zahnmedizinischen Apparaten und Materialien (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X										X		
Herstellung von chemischen Grundstoffen, Düngemitteln und Stickstoffverbindungen, Kunststoffen in Primärformen und synthetischem Kautschuk in Primärformen (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X			X		X					X	X	
Herstellung von Holz- und Zellstoff, Papier, Karton und Pappe (GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X			X		X		X					
Herstellung von Maschinen für sonstige bestimmte Wirtschaftszweige (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X			X			X	X		X			
Herstellung von sonstigen nicht wirtschaftszweigspezifischen Maschinen (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X		X	X	X	X				X			
Herstellung von sonstigen Textilwaren (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)	X	X	X			X	X		X	X		X			X
Oberflächenveredlung und Wärmebehandlung; Mechanik a. n. g. (SEHR GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X			X		X							
Herstellung von chemischen Grundstoffen, Düngemitteln und Stickstoffverbindungen, Kunststoffen in Primärformen und synthetischem Kautschuk in Primärformen (GROSSE UNTERNEHMEN)		X	X			X	X	X	X	X	X	X			X

Denn eigentlich wollt Ihr DAS! Daten & Wissen!

DPI* Defence Potential Index NRW by



Rank	Stadt/ Region	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	Score
1		3	3	4	4	4	5	3	4	74,5
2		5	3	3	5	3	4	2	4	73
3	Südwestfalen	2	3	5	2	5	3	5	3	70,5
4		1	2	5	4	4	3	4	3	65,5
5		2	2	4	4	4	4	3	3	65
6		2	3	3	5	3	3	3	3	62
7		2	2	4	5	3	3	2	3	61,5
8		1	2	4	3	4	3	4	2	57,5
9		2	2	3	4	3	4	2	3	57
10		1	2	4	2	4	3	5	2	56,5
10		1	2	4	2	4	3	5	2	56,5
11		2	2	3	3	3	5	2	2	55
11		1	2	4	2	4	3	4	2	55
11		2	2	3	4	3	3	2	3	55
12		1	2	4	4	3	3	2	2	54,5
13		1	1	3	2	3	4	2	2	44,5
13		1	1	3	2	3	4	2	2	44,5
13		1	1	3	2	3	4	2	2	44,5
14		1	1	3	2	3	3	2	2	42,5
15		1	1	3	2	3	3	2	2	42,5

DPI -Messwerte (gewichtet)

D1 Beschaffungs- und Bundeswehrrnähe

D2 Prime- / Systemhaus-Anbindung

D3 Industrielle Tiefe Tier-1 / Tier-2 / Tier-3

D4 Defence-relevante Forschung und Transfer

D5 Umrüstungsfähigkeit (Dual-Use)

D6 Flächen / Logistik / Energie

D7 Hidden Champions / Mittelstand

D8 Cluster- und Aktivierungsfähigkeit

Maximal 80 Punkte

*Copyright: © DPI und Tabelle erstellt durch Frank Balkenhol / Frank + Frei / DPI ist eine kalibrierte Experteneinschätzung

Dual-Use - Transformation - Cluster Nordrhein-Westfalen

Es sollte nicht jeder
das gleiche machen!



Grundlage der Clusterabgrenzung/-darstellung sind räumliche „Kompetenz-Klumpen“ im Bereich Dual-Use = nicht nur Defence!

Vielmehr geht es darum, die Chancenräume mit ihren abgrenzbaren Potentialen für beide Richtungen (Dual-Use) darzustellen.

Es entsteht somit eine „Dual-Use-Transformations-Landkarte NRW“.

Diese ist eine Orientierung.

Manager:in für das Cluster Rüstungs-/Verteidigungswirtschaft

Bad Fallingb.ostel, Niedersachsen, Deutschland · Vor 10 Stunden · 1 Bewerber:in

Noch keine Insights zu Antworten verfügbar

Hybrid

 Einfach bewerben

Speichern

Personen, die Sie kontaktieren können

Lernen Sie das Personalteam kennen



Michael Krohn · 1.

Geschäftsführer bei Wirtschaftsförderung Deltaland GmbH
Jobinsistent:in

Nachricht

Details zum Jobangebot

Manager:in für das Cluster Rüstungs-/Verteidigungswirtschaft und für regionale Projekte [m/w/d]

Als regionale Wirtschaftsförderungseinrichtung unterstützen wir Unternehmen und Kommunen zu Fragen der industriellen und gewerblichen Entwicklung im Heidekreis. Für den Auf- und Ausbau des regionalen Clusters im Bereich Verteidigungs- und Rüstungswirtschaft sowie zur Mitarbeit in weiteren Projekten mit regionalem Bezug suchen wir eine engagierte Persönlichkeit.

Weil, für all das (=Wirtschaftsförderung) braucht man dieses spezielles Wissen

Ihre Aufgaben:

- Aufbau eines Unternehmensnetzwerks von regionalen Anbietern und Nachfragern mit Fokus auf die Rüstungs- und Verteidigungswirtschaft im Raum Heidekreis und Umgebung
- Ansprache, Gewinnung und Betreuung von Unternehmen
- Organisation und Durchführung von Informations- und Kontaktveranstaltungen
- Vernetzung zum Rüstungscluster Niedersachsen und zu Niedersachsen Aviation
- Netzwerkarbeit gegenüber relevanten öffentlichen Stellen und Einrichtungen
- Standortberatung für Unternehmen, Akquise und Begleitung von Ansiedlungsprojekten
- Beratung von Kommunen zu Entwicklungen in diesen Themenbereichen
- Unterstützung in weiteren Entwicklungsfeldern der regionalen Wirtschaftsförderung, insbesondere Neue Energien, Rechenzentren und technologieorientierte StartUps
- Öffentlichkeitsarbeit zur Netzwerk- und Projektstätigkeit



WiKi1

Daten. Potentiale. **Zukunft.**

Ich zeige an einem konkreten Beispiel wird ich trainiert bin.

Aquaprintt Automotive GmbH / Dormagen

Zufällig aus 211 Unternehmen in Dormagen ausgewählt (irgendwo in der Mitte)

1. Analyse **Bestandsunternehmen** SVI/Dual-Use-Potentiale/Aussichtsreichster Bereich/ Agenda Unternehmensbesuch/ Argumentationen/ Mail
2. Analyse **interessante Startups** (Kategorien & konkrete)
3. Analyse **F&E/Hochschulen**
4. Analyse **Fördermittel**

Aquaprintt Automotive GmbH

DA

Sehr geehrte Damen und Herren, hier ist Defence AI.

Auf Basis öffentlich zugänglicher Informationen und meiner SVI-Fachkenntnisse habe ich eine Analyse der Firma Aquaprintt Automotive GmbH im Kontext der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (SVI) erstellt.

Zusammenfassung

Die Aquaprintt Automotive GmbH ist ein Spezialist für Oberflächenveredelung mittels Wassertransferdruck und Industrielackierungen mit einem klaren Fokus auf die Automobilindustrie. Es gibt keine öffentlichen Belege für eine aktuelle Tätigkeit des Unternehmens in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie.

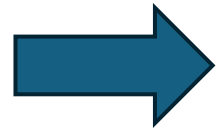
Was?

Aufgrund seiner technologischen Kernkompetenz besitzt das Unternehmen jedoch ein signifikantes **Dual-Use-Potenzial**. Die Fähigkeit, komplexe dreidimensionale Oberflächen mit Mustern oder Speziallacken zu beschichten, ist in mehreren Teilbranchen der Verteidigungswirtschaft eine gefragte Fähigkeit. Aquaprintt Automotive GmbH ist daher als potenzieller **Zulieferer auf der Ebene 3** (**Komponentenveredler**) der SVI-Wertschöpfungskette einzuordnen, dessen

Dual?

SVI?

2. Einordnung in die SVI-Wertschöpfungskette



Ebene 3: Komponentenhersteller / Veredler: Aquaprintt stellt keine eigenen Komponenten oder Systeme her, sondern veredelt die Produkte anderer Hersteller. Damit ist das Unternehmen ein klassischer Spezialdienstleister, der auf der dritten Ebene der Wertschöpfungskette agiert und potenziell für Tier-1- und Tier-2-Zulieferer sowie für die Systemhäuser selbst tätig werden kann.



Dual-Use-Industrie: Die Technologie des Wassertransferdrucks ist nicht per se militärisch, findet aber in der Verteidigungstechnik relevante Anwendung. Das Unternehmen ist somit ein Paradebeispiel für ein ziviles Unternehmen mit hohem Diversifizierungspotenzial in den Verteidigungssektor.

3. Potenzial in den SVI-Teilbranchen

Die Kernkompetenz der Oberflächenbeschichtung ist in fast allen wehrtechnischen Bereichen relevant:

- **Fahrzeugbau / Panzerbau:** Dies ist das offensichtlichste Anwendungsfeld. Die Beschichtung von Innen- und Außenteilen von Militärfahrzeugen mit matten, nicht-reflektierenden Tarnmustern ist essenziell. Auch die Veredelung von Interieurteilen in mobilen Gefechtsständen oder geschützten Fahrzeugen ist ein potenzieller Markt.
- **Waffen- und Munitionsindustrie:** Applikation von Tarnmustern oder widerstandsfähigen Beschichtungen auf Waffensysteme (z.B. Gehäuse, Schäfte, Griffe) zur Tarnung und zum Schutz.
- **Luft- und Raumfahrt:** In der Luft- und Raumfahrt wird das Verfahren bereits zur Gewichtsersparnis bei der Veredelung von Cockpit- und Kabinenelementen eingesetzt. Dies ist direkt auf die militärische Luftfahrt übertragbar.
- **Elektronikindustrie:** Beschichtung von Gehäusen für robuste Kommunikations- und Sensorik-Ausrüstung, um diese zu tarnen und vor Umwelteinflüssen zu schützen.
- **Marineschiffbau:** Veredelung von Ausrüstung und Interieur-Komponenten auf Marineeinheiten, bei denen spezifische Anforderungen an Reflexionsgrade und Widerstandsfähigkeit bestehen.

Ganz schön viele...

Für die Aquaprintt Automotive GmbH:

- 1. Marktanalyse:** Analysieren Sie die spezifischen technischen Anforderungen der Wehrtechnik. Dies umfasst Normen zur Abriebfestigkeit, chemischen Beständigkeit und insbesondere die Infrarot-Reflexionswerte (IR-Signatur) von Tarnmustern.
- 2. Zertifizierung:** Prüfen Sie die Notwendigkeit und den Prozess zur Erlangung relevanter Zertifizierungen für die Verteidigungsindustrie, wie z.B. die DIN 2303 für das Schweißen, die hier als Beispiel für prozessspezifische Qualifikationen dient. Für Beschichtungen sind die Technischen Lieferbedingungen (TL) der Bundeswehr entscheidend.
- 3. Networking und Marketing:** Präsentieren Sie Ihre Fähigkeiten proaktiv auf Fachmessen der SVI (z.B. Enforce Tac, Eurosatory). Nehmen Sie direkten Kontakt zu den Entwicklungs- und Einkaufsabteilungen der Systemhäuser auf, um Ihre Technologie als Lösung für deren Anforderungen zu positionieren.
- 4. Prototyping:** Bieten Sie die Erstellung von Prototypen für wehrtechnische Anwendungen an, um die Leistungsfähigkeit Ihres Verfahrens unter Beweis zu stellen.

Erste
Empfehlungen für
das Unternehmen

Welche wehrtechnische Bereich erscheint am Aussichtsreichsten für den Einstieg des UNternehmens?

DA

Zusammenfassung: Der aussichtsreichste wehrtechnische Bereich

Der mit Abstand aussichtsreichste wehrtechnische Bereich für den Einstieg der Aquaprintt Automotive GmbH ist der **Fahrzeug- und Panzerbau**, dicht gefolgt von der **Waffen- und Munitionsindustrie**.

Der Hauptgrund liegt in der aktuellen und zukünftigen Beschaffungsstrategie der Bundeswehr und vieler NATO-Partner. Die Modernisierung von Landsystemen und die persönliche Ausrüstung von Soldaten stehen im Fokus. Ein zentrales Element dabei ist die Einführung neuer, universeller Tarnmuster wie "Multitarn", das nicht nur im sichtbaren Spektrum, sondern auch im nahen Infrarotbereich (NIR) wirksam sein muss, um vor modernen Nachtsichtgeräten zu schützen. Genau hier liegt die Chance für einen Spezialisten wie Aquaprintt.

Ansatz!

Detaillierte Begründung

1. Hoher Bedarf an moderner Tarntechnologie im Fahrzeugbau

- **Umstellung auf Multitarn:** Die Bundeswehr plant, das seit den 1990er Jahren genutzte "Flecktarn" mittelfristig durch das universellere "Multitarn" zu ersetzen.

Agenda-Vorschlag: Strategiegespräch Aquaprintt & Stadt Dormagen (90 Min.)

Mache mir eine Agenda für den Besuch des Unternehmens

1. **Begrüßung & Zielsetzung des Gesprächs** (5 Min.)
 - Vorstellung und Einordnung des strategischen Charakters des Besuchs.
2. **Einblick in die Aquaprintt Automotive GmbH** (20 Min.)
 - Kurzvorstellung Ihrer Technologie, Prozesse und Produkte, idealerweise mit einem kurzen Rundgang.
3. **Impuls: Von Automotive zu Defence** (25 Min.)
 - Die "Zeitenwende" als wirtschaftliche Chance: Bedarfe in der Verteidigungsindustrie.
 - Ihre Technologie als "Dual-Use"-Schlüssel: Das Potenzial im Fahrzeug-, Panzer- und Ausrüstungsbau (Stichwort: Infrarot-Tarnung).
 - Vorstellung der neuen Landesinitiative **Defence.NRW** als zentraler Akteur.
4. **Unser gemeinsames Angebot: Die Stadt als Lotse zu Defence.NRW** (20 Min.)
 - Wie wir Ihnen den Zugang zu diesem Netzwerk ebnen (Wissen, Kontakte, Förderung).
 - Konkrete Unterstützungsangebote: Von der Analyse der Normen (TL) bis zum Kontakt mit Systemhäusern.
5. **Vereinbarung der nächsten Schritte** (20 Min.)
 - Diskussion der Perspektiven und Definition eines konkreten, gemeinsamen Folgetermins, z.B. mit den Experten von **Defence.NRW**.

Ablauf: Der Bürgermeister (oder die Leitung der Wirtschaftsförderung) legt die Analyse und die Chancen dar. Dies ist der Kern des Gesprächs.

- **Ziel:** Den "Aha-Effekt" erzeugen. Die Brücke von der bekannten Automobilwelt zur unbekannteren Verteidigungswirtschaft schlagen.
- **Argumentationskette (Bürgermeister):**
 1. **Anknüpfen an Gehörtes:** "Vielen Dank...."
 2. **Das neue Umfeld skizzieren (Zeitenwende):** "Wie Sie wissen, hat sich die sicherheitspolitische Lage in Europa fundamental geändert..."
 3. **Die Dual-Use-Brücke bauen:** "Ihre Technologie ist ein perfektes Beispiel für **Dual-Use**...."
 4. **Den aussichtsreichsten Markt benennen:** "Unsere Analyse zeigt: Der direkteste und lukrativste Einstiegspunkt für Sie ist der **Fahrzeug- und Panzerbau** sowie die **Ausrüstungsindustrie**...."
 5. **Den technologischen Schlüsselreiz setzen:** "Der entscheidende Punkt ist nicht nur das sichtbare Tarnmuster. Die eigentliche Anforderung ist heute die **Infrarot-Signatur**...."
 6. **Den wirtschaftlichen Nutzen betonen:** "Es geht nicht darum, Ihr Automotive-Geschäft zu ersetzen. Es geht um **strategische Diversifizierung**...."

Schreibe mir die Mail für den Besuch

DA

Absolut. Hier ist ein professioneller und strategisch ausgerichteter E-Mail-Entwurf.

Betreff: Anfrage für einen Firmenbesuch: Strategischer Austausch über Zukunftspotenziale mit Bürgermeister [Ihr Name]

Sehr geehrte/r Herr/Frau [Name des Geschäftsführers/der Geschäftsführerin],

als Bürgermeister unserer Stadt verfolge ich die Entwicklung unserer lokalen Unternehmen mit großem Interesse und Stolz. Die Aquaprintt Automotive GmbH ist ein herausragendes Beispiel für technologische Spezialisierung und Innovationskraft am Standort Dormagen, dessen Bedeutung für unsere Wirtschaftslandschaft ich sehr schätze.

In Anbetracht der aktuellen wirtschaftlichen und geopolitischen Entwicklungen ergeben sich neue, strategische Chancen für hochspezialisierte mittelständische Unternehmen in Deutschland. Ich bin überzeugt, dass Ihre Kernkompetenzen in der Oberflächenveredelung ein erhebliches und bisher vielleicht unentdecktes Potenzial für den Einstieg in die zivile und militärische Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft (SVI) bieten – ein klassischer Fall von "Dual-Use".

Um diese Potenziale für Ihr Unternehmen und unseren Standort zu erörtern, möchte ich Sie gerne persönlich besuchen. Das Land NRW hat mit dem neuen Kompetenzzentrum „Defence.NRW“ eine schlagkräftige Initiative ins Leben gerufen, um genau Firmen wie die Ihre beim Einstieg in diesen krisenfesten Markt zu unterstützen. Ich möchte Ihnen aufzeigen, wie wir als Stadt Ihr Lotse zu diesem exklusiven Netzwerk sein können.

Daher möchte ich Sie und Ihre technische Leitung zu einem strategischen Austausch von etwa 90 Minuten einladen. Gerne richten wir uns dabei ganz nach Ihren terminlichen Möglichkeiten.

Zur Vorbereitung habe ich einen Vorschlag für eine Agenda beigefügt, die einen effizienten und zielgerichteten Dialog sicherstellen soll:

So far so good...