

Der Europäische Verteidigungsfonds (EVF): Chancen für den Mittelstand

Die Nationale Kontaktstelle für den Europäischen Verteidigungsfonds (NKS EVF)

Unsere Mission: Deutscher Erfolg im Europäischen Verteidigungsfonds

- Das Bundesministerium der Verteidigung (BMVg) hat den Projektträger VDI Technologiezentrum beauftragt, die Nationale Kontaktstelle für den Europäischen Verteidigungsfonds (NKS EVF) zu betreiben
- Kostenlose und unverbindliche Angebote für Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Aber: EVF-Antragstellung ist nicht von einer Beratung durch die NKS EVF abhängig!
- NKS EVF ist keine Rechtsberatung, kein Industrieverband und keine Beratungsagentur, die Anträge verfasst
- Die NKS EVF ist Teil des Netzwerks Nationaler Kontaktstellen (National Focal Points) in Europa

Ziele der NKS EVF

- In deutscher Sprache zum EVF informieren
- Deutsche Antragsteller im EVF im Hinblick auf formale Aspekte unterstützen, um Erfolgchancen bei der Bewerbung um Fördermittel aus dem EVF zu verbessern
- Praktische Hilfestellung bei der Antragstellung – fachlich, administrativ und im Hinblick auf die Finanzplanung
- Gelegenheiten zur Vernetzung schaffen
- Synergien mit anderen Akteuren und Programmen fördern

Der Europäische Verteidigungsfonds: Zahlen, Daten, Fakten

Der Europäische Verteidigungsfonds (EVF)

- Industrieförderprogramm der Europäischen Kommission
- Laufzeit 2021-2027
- Nachfolger der EU-Programme Preparatory Action on Defence Research (PADR) und European Defence Industrial Development Programme (EDIDP)
- Ziel:
 - Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, Innovation, Effizienz und technologischen Autonomie der Verteidigungsindustrie der EU
 - Förderung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit
- Ab 2028: vrsl. Integration in den European Competitiveness Fund (ECF)



Jährliche Arbeitsprogramme

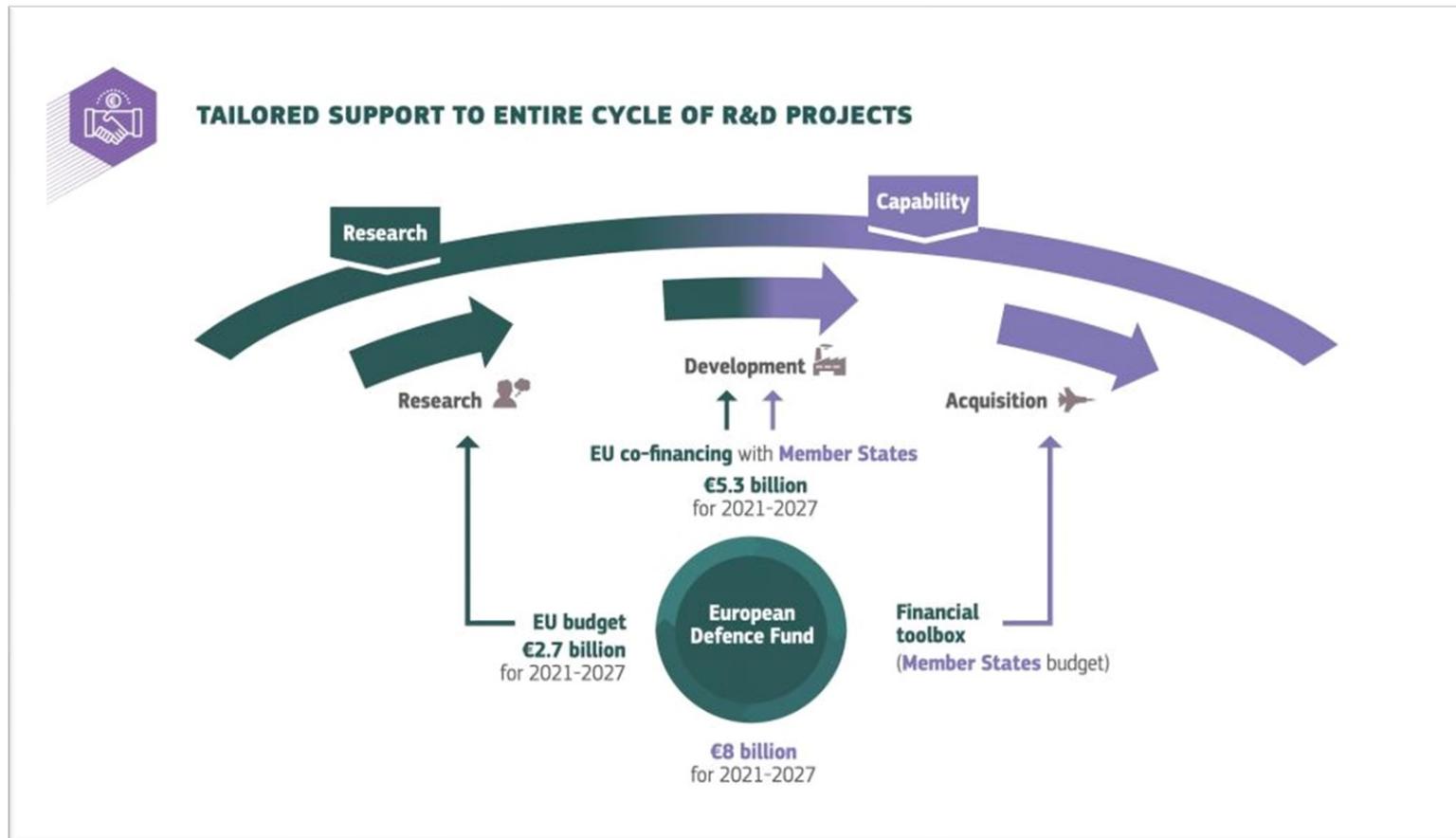
- Enthalten konkrete Ausschreibungen (Calls)
- Spiegeln Prioritäten und Bedarf der Mitgliedsstaaten – auch als spätere Käufer
- Sind komplementär/konsistent mit anderen EU-Programmen sowie EDA- und NATO-Initiativen (Strategischer Kompass, PESCO, CARD, etc.)
- Veröffentlichung des Arbeitsprogramms 2026 voraussichtlich im Dezember 2025
- Perspektive für die nächsten Arbeitsprogramme öffentlich verfügbar (ohne Garantie) in der [Multiannual Perspective](#)

Förderschwerpunkte des EVF



Quelle: [European Union, European Defence Fund](#)

Unterstützung für den gesamten Innovationszyklus



Quelle: [European Union](#),
[European Defence Fund](#)

Förderung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten

Forschungsfenster (RA)

- 100 % der förderfähigen Kosten als Zuwendung
- Mögliche Aktivitäten (z.T. verpflichtend):
 - Generating Knowledge
 - Integrating Knowledge
 - Studies
 - Design
- Information des BMVg erwünscht
- Direkte Bewerbung mit Projektvorschlag bei der EU-Kommission

Entwicklungsfenster (DA)

- 20 % und 90 % zuzüglich möglicher Boni der förderfähigen Kosten als Zuwendung
- Zusätzlich mögliche Aktivitäten (z.T. verpflichtend):
 - System Prototyping
 - Testing
 - Qualification
 - Certification
 - Increasing Efficiency
- Unterstützung des BMVg i.d.R. notwendig (**Informationen bei der NKS erhältlich!**)
- Direkte Bewerbung mit Projektvorschlag bei der EU-Kommission

Europäische Verbundforschung/-entwicklung

- Mindestens 3 Projektteilnehmer aus 3 Mitgliedstaaten der EU oder Norwegen
- Ausnahme: Ausschreibung zu disruptiven Technologien, hier 2 aus 2
- Spezifische Regeln für Unternehmen, die nicht aus der EU heraus kontrolliert sind
- Nicht-EU Partner nur ohne Zuwendung und bei Alleinstellungsmerkmal erlaubt
- Konsortien erstellen Projektanträge auf Forschungsförderung (≠ Angebot!)
- Förderung als Zuwendung auf Basis der tatsächlichen Kosten oder von Pauschalen (Lump Sums)

Chancen für den Mittelstand

- KMU werden zur Stärkung der Europäischen Verteidigungsindustrie besonders gefördert
- In Entwicklungsprojekten steigern KMU die Förderquote
- Beteiligung neben der Rolle als Projektpartner auch als Auftragnehmer (subcontractor) eines anderen Unternehmens
- Geistige Eigentumsrechte verbleiben beim Unternehmen
- Europäische Vernetzung – idealerweise für eine spätere Einbindung in die Lieferkette eines Verteidigungsprodukts
- Internationalisierung – Zugang zu späteren Kunden in Europa durch die Beteiligung der Verteidigungsministerien

Herausforderungen für den Mittelstand

- Hoher Aufwand für die Antragstellung (personell, finanziell, zeitlich)
- Lange Zeit zwischen Antragstellung und Projektbeginn (bis zu 18 Monaten)
- Themenoffene Ausschreibungen für KMU mit geringer Erfolgsquote
- Große (Entwicklungs-)Konsortien
 - Schwieriger Zugang
 - Komplexe Zusammenarbeit
 - „Nebenrolle“ ohne Zugang zum Gesamtergebnis
- Keine zentrale Steuerung der Beteiligung – Risiko durch Wettbewerb

Thüringisches Erfolgsbeispiel im Europäischen Verteidigungsfonds

NINJA2 (Non Interferable Non Jammable Accurate Ammunition)

- Projekt mit dt. Koordinator (Rheinmetall Waffe Munition) mit 7 dt. Teilnehmern, darunter die IMMS GmbH
- Gesamtbudget: 29,5 Mio. Euro
- Kontext: Herkömmliche Munitionssysteme versagen häufig durch die Störanfälligkeit (jamming und spoofing) von globalen Navigationssatellitensystemen
- Ziel:
 - Entwicklung eines modularen und intelligenten Munitionssystems, das auch bei gestörten Navigationssatellitensystemen eingesetzt werden kann
 - Möglichkeit der Aufrüstung bestehender Systeme
 - Gemeinsame Komponenten und standardisierte Schnittstellen
- Projekt befindet sich derzeit in der Vorbereitung des Zuwendungsvertrages, Start vrsl. Dezember 2025

Bereit für den Europäischen Verteidigungsfonds? Nächste Schritte

Was ist mein Business Case?

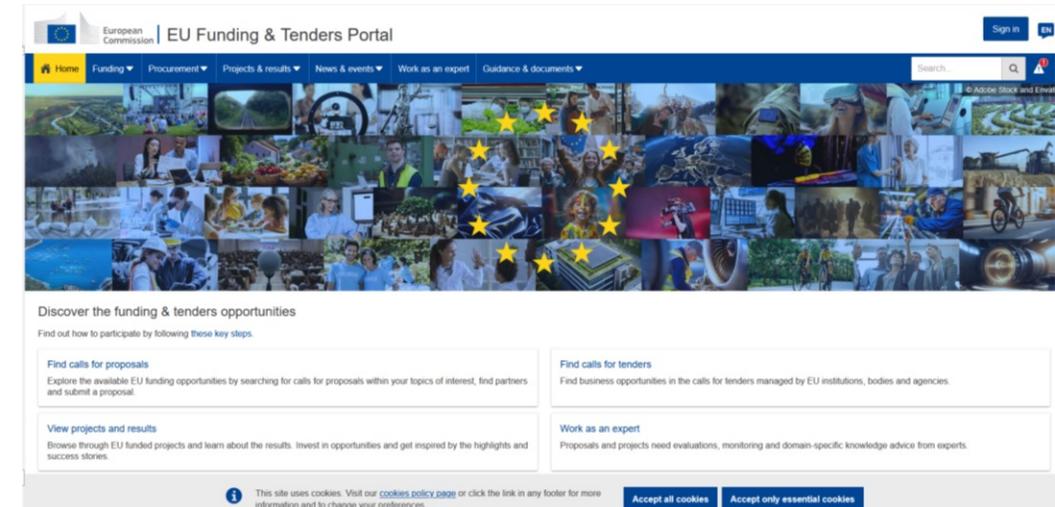
- Keine Beteiligung um der Beteiligung willen!
- Was möchten Sie erforschen/(weiter-)entwickeln? Was ist der aktuelle Technologiereifegrad?
- Steht Ihr Produkt für sich oder ist es Teil einer größeren Plattform?
- Passt die Zeitschiene eines möglichen Projekts zu Ihren Planungen?
- Gibt es Partner, die Sie unbedingt brauchen?
- Wissen Sie, ob Ihr zukünftiges Produkt einen Fähigkeitsbedarf der Bundeswehr adressiert (bzw. dazu beiträgt, dies zu tun)?
- Wie gut ist Ihre Vernetzung im Verteidigungsbereich?
- Möchten Sie Ihr Geschäft (weiter) europäisieren, im Hinblick auf Partner und Kunden?

Wie finde ich Partner oder ein Konsortium?

- Eigenes Netzwerk an Kooperationspartner und Kunden
- Informationsveranstaltungen und Konferenzen (z.B. EVF Dialog, EDF Info Days 2026)
- [EDA B2B Plattform](#)
- Interessenbekundung (partner search announcements) im Funding und Tenders-Portal
- Bestehende Projekte (v.a. bei Vorgängerprojekten): [Fact Sheets 2021](#), [Fact Sheets 2022](#), [Fact Sheets 2023](#), [Fact Sheets 2024](#)
- Verbände
- Europäische regionale Netzwerke: [ENDR](#), [Enterprise Europe Networks](#)

Wo muss ich mich registrieren?

- [Funding & Tenders Portal der EU](#)
- Registrierung gilt für alle EU-Programme
- Wichtig: PIC ist organisationsbezogen und ggf. bereits vorhanden
- Personen können sich Organisationen zuordnen
- Für den Antrag: Registrierung notwendig
- Für eine Projektbeteiligung: Validierung notwendig (Legal Entity Appointed Representative, Financial Capacity)



Was soll ich lesen?

- [Arbeitsprogramm 2025](#)
- Arbeitsprogramm 2026 (verfügbar ab Dezember 2026)
- [Multiannual Perspective](#)
- [Antragsformular](#)
- [Kommentiertes Muster des Zuwendungsvertrags \(Annotated Grant Agreement\)](#)

Weitere Dokumente und Informationen haben wir auf unserer Webseite hinterlegt:

www.bundeswehr.de/nksevf

Wer kann mir helfen?

- Die Nationale Kontaktstelle für den Europäischen Verteidigungsfonds
 - Bei fachlichen und administrativen Fragen
 - Bei Fragen zur Budgetplanung und zu anderen Verfahren (z.B. dem Ansetzen der tatsächlichen indirekten Kosten)
- Erfahrene Antragsteller, die Teil des gleichen Konsortiums sind
- Interne Ressourcen (Controller, Spezialist für Ausführungsgenehmigungen, Rechtsbeistand...)
- Die Europäische Kommission durch [Tutorials](#)
- Agenturen, die auf die Antragstellung (und z.T. das Projektmanagement) spezialisiert sind

Wichtige Links

Allgemeine Infos zum EVF

- <https://defence-industry-space.ec.europa.eu>
- <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders>
- <https://eur-lex.europa.eu>
- https://defence-industry-space.ec.europa.eu/european-defence-fund-info-days-2025-04-02_en

Zu EUDIS

- <https://eudis.europa.eu/>
- <https://eudis-coaching.eu/>
- <https://eudis-hackathon.eu>

Zur Vernetzung

- Vernetzungsplattform der Europäischen Kommission: <https://2025.eu-defence-fund-info-days.eu/register/>
- Europäische regionale Netzwerke: <https://endr.eu/>
- Angebot des Enterprise Europe Networks: <https://een-deutschland.de/>

Unser Newsletter

- <https://nks-evf.vdi-tz.de/-lp/MMF8t33523/qpskz1>

Kommende Veranstaltungen

- **„Auf einen Kaffee mit der NKS EVF“** (Q4, online)
- **EVF Dialog** (4. November in Köln)
- **Veranstaltung zum grundsätzlichen Beteiligungsinteresse des BMVg** (Januar 2026 im Rheinland)
- **EDF Info Days** (März 2025 in Brüssel und online)

So erreichen Sie uns:

Unser zentrales Postfach: nksevf@vdi.de

Ihre individuellen Ansprechpartner:

Für fachliche und
administrative Fragen:

Dr. Christine Prokopf

+49 211 6214-945

prokopf@vdi.de

Für fachliche und
administrative Fragen:

**Dr. Lino Schneider-
Bertenburg**

+49 211 6214-934

[lino.schneider-
bertenburg@vdi.de](mailto:lino.schneider-
bertenburg@vdi.de)

Für fachliche und
administrative Fragen:

Mura Cammann

+49 30 2759506 231

mura.cammann@vdi.de

Für fachliche,
administrative und
kalkulatorische Fragen:

Linus Piesch

+49 30 2759506 674

linus.piesch@vdi.de