

DefTech Report 2026

Status quo und politische Prioritäten für den
DefTech- und Dual-Use-Standort Deutschland

Herausgeber

Bitkom e. V.
Albrechtstraße 10
10117 Berlin
T 030 27576-0
bitkom@bitkom.org
www.bitkom.org

Ansprechpartner

Daniel Breitingen | Leiter Startups & Scaleups
T 030 27576-165

Lena Hornecker | Referentin Startups & Scaleups
T 030 27576-363

Titelbild

© Maxim Hopman – unsplash.com

Copyright

Bitkom 2026

Diese Publikation stellt eine allgemeine unverbindliche Information dar. Die Inhalte spiegeln die Auffassung im Bitkom zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider. Obwohl die Informationen mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität, insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalles Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt daher in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung wird ausgeschlossen. Alle Rechte, auch der auszugsweisen Vervielfältigung, liegen beim Bitkom.

Die Ergebnisse des DefTech Reports 2026 beruhen auf einer anonymen Befragung unter noch aktiv im Unternehmen tätigen deutschen Single- und Dual-Use-Gründerinnen und -Gründern aus der DefTech-Branche, die im Januar 2026 vom Bitkom e.V. durchgeführt wurde. Dabei wurden 37 Single- und Dual-Use-Gründerinnen und -Gründer befragt. 84 Prozent haben ein Dual-Use- und 16 Prozent Single-Use-Unternehmen gegründet. Die Auswahl der Teilnehmer erfolgte basierend auf öffentlich zugänglichen Informationen über die Unternehmen mit Sitz oder Gründungshintergrund in Deutschland.



DefTech und Dual-Use als strategischer Faktor für Sicherheit und Wertschöpfung

Sicherheit und Verteidigung sind keine Randthemen, sondern zentrale Voraussetzungen für Stabilität und Wohlstand in Europa. Der fortdauernde Angriff Russlands auf die Ukraine und veränderte transatlantische Rahmenbedingungen verstärken den bereits unabdingbaren Bedarf an technologischer Innovation im Verteidigungsbereich. Autonome Drohnensysteme, softwarebasierte Verteidigung, vernetzte Sensorik sowie die Kombination aus physischer und Cyberabwehr prägen die moderne Kriegsführung. DefTech- und Dual-Use-Startups treiben diese technologischen Entwicklungen voran, stärken industrielle Wertschöpfung und tragen zur sicherheitspolitischen Handlungsfähigkeit bei.

Der Begriff DefTech bezeichnet Technologien, die für Verteidigungszwecke entwickelt werden. DefTech-Startups sind junge Unternehmen, die im technologischen Verteidigungsbereich tätig sind. Werden diese Technologien zugleich zivil genutzt oder aus zivilen Anwendungen für Verteidigungszwecke adaptiert, handelt es sich um Dual-Use-Technologien.

In Deutschland entwickelt sich ein vielfältiges DefTech- und Dual-Use-Ökosystem. Die wachsende Bedeutung des Sektors zeigt sich in der Entwicklung des Venture Capital-Marktes. Startups aus dem DefTech- und Dual-Use-Bereich vereinten in Deutschland im Jahr 2025 17 Prozent des Venture Capital Volumens, obwohl sie nur rund 2 Prozent aller Deals ausmachen.¹ In diesem Zusammenhang überrascht nicht, dass allein im letzten Jahr die Hälfte der neuen deutschen Unicorns aus dem Verteidigungs- beziehungsweise Dual-Use-Sektor kamen.²

Deutschland nimmt beim DefTech-Funding in Europa sowohl in absoluten als auch relativen Zahlen eine führende Rolle ein. Der Anteil von DefTech am gesamten Venture Capital Volumen in Deutschland ist seit 2019 von 2,9 Prozent auf 10,7 Prozent gestiegen und hat sich damit mehr als verdreifacht (siehe Abbildung 1). München hat sich als zentraler Standort etabliert, unter anderem getragen durch großvolumige Finanzierungsrunden von Unicorns wie Helsing und Quantum Systems.

VC-Finanzierung für DefTech-Startups in Europa nach Regionen

	VC-Finanzierung DefTech seit 2019	VC-Finanzierung DefTech seit 2024	Anteil an der gesamten nationa- len Finanzierung seit 2019	Anteil an der gesamten nationa- len Finanzierung seit 2024
Deutschland	2 Mrd. \$	1,5 Mrd. \$	2,9%	10,7%
UK	1 Mrd. \$	335,1 Mio. \$	0,7%	1,1%
Südeuropa	465,5 Mio. \$	343,9 Mio. \$	1,7%	4,4%
Frankreich	428,1 Mio. \$	144,7 Mio. \$	0,7%	1,2%
Rest von Europa	211,4 Mio. \$	43 Mio. \$	0,3%	0,3%
Nordische Länder	161,4 Mio. \$	77,4 Mio. \$	0,3%	0,7%
CEE*	89,5 Mio. \$	62,9 Mio. \$	0,7%	1,9%

* Wahrscheinlich unterschätzt aufgrund geringerer Transparenz. Quellen im ukrainischen Ökosystem gehen von erwarteten 100 Mio. \$ Finanzierung für die Ukraine aus.

Abbildung 1: Defense Venture Capital Funding in Europa nach Region (Quelle: Dealroom.co & Resilience Media: The State of Defence Tech 2025 S.11)

1 ↗KfW Research – Dashboard VC-Markt Q4 2025
2 Bei Unicorns handelt es sich um nicht-börsennotierte Startups, die mit einer Milliarde Euro oder mehr bewertet werden.

Ergebnisse der DefTech-Befragung: Herausforderungen & Chancen

Mehrheit würde erneut in Deutschland oder Europa gründen

Die Standortpräferenzen der DefTech-Gründer haben sich gegenüber dem Vorjahr deutlich verschoben. 49 Prozent würden bei einer erneuten Gründung Deutschland wählen, ein Plus von 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Attraktivität der USA geht deutlich zurück. Nur noch 8 Prozent würden dort gründen. Im Vorjahr war es noch jeder Vierte (25 Prozent). Andere EU-Staaten gewinnen zudem an Bedeutung und erreichen 24 Prozent. Insgesamt würden damit rund drei Viertel der Befragten erneut in Deutschland oder einem anderen EU-Land gründen. Die Ergebnisse deuten auf eine stärkere europäische Orientierung vor dem Hintergrund einer angespannten geopolitischen Lage hin.

Wenn Du noch einmal vor der Entscheidung stehen würdest, würdest Du wieder gründen?

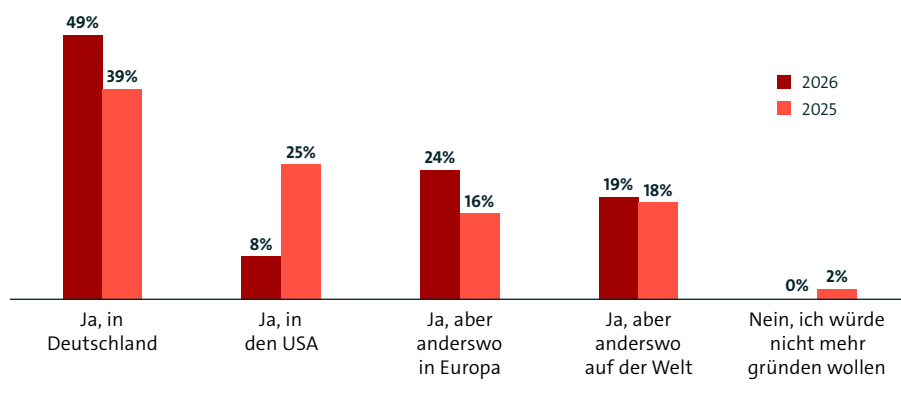


Abbildung 2: Standortattraktivität für DefTech-Gründungen in Deutschland
(eigene Befragung; 2025: n=44, 2026: n=37)

DefTech-Gründer erfahren mehr Anerkennung

DefTech-Gründer fühlen sich zunehmend wertgeschätzt. Während sich im vergangenen Jahr noch mehr als jeder dritte Gründer nicht ausreichend wertgeschätzt fühlte (2025: 2 Prozent »Nein, auf keinen Fall«; 32 Prozent »Nein, eher nicht«), sieht dies inzwischen nur noch rund jede fünfte Person (2026: 19 Prozent). Gleichzeitig fühlen sich knapp zwei Drittel gesellschaftlich und politisch anerkannt (2026: 65 Prozent), ein Zuwachs von 24 Prozent gegenüber 2025. Die Wahrnehmung der Wertschätzung unter DefTech-Gründern hat sich damit deutlich verbessert. Ein gründungsfreundliches Umfeld braucht kontinuierliche politische und öffentliche Anerkennung von Unternehmertum.

Hast Du das Gefühl, dass Deine Arbeit als Gründerin / Gründer in Deutschland grundsätzlich Wertschätzung erfährt?

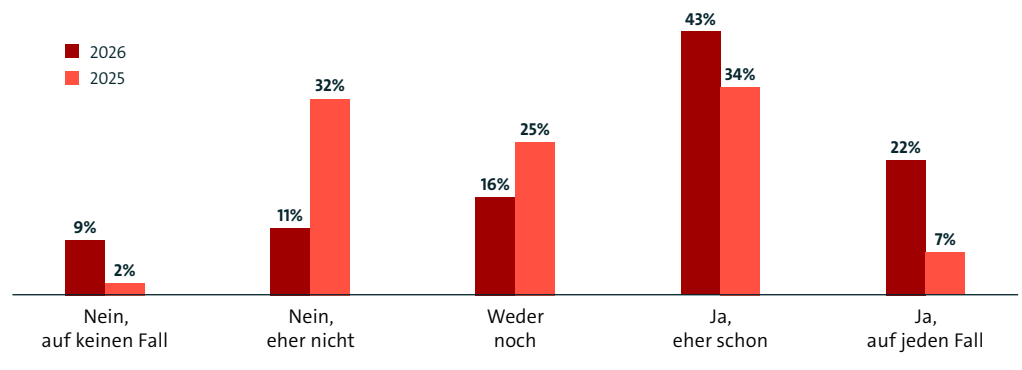


Abbildung 3: Wahrgenommene Wertschätzung von Gründungen im DefTech-Bereich (eigene Befragung; 2025: n=44, 2026: n=37)

Deutsche Verteidigungsfähigkeit verbessert sich minimal

Auch 2026 bewertet eine große Mehrheit der befragten Gründer die Verteidigungsfähigkeit der Bundesrepublik als gering bis sehr gering. 76 Prozent stufen sie als gering ein, weitere 11 Prozent als sehr gering. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil besonders kritischer Einschätzungen damit mehr als halbiert (2025: 25 Prozent). Zugleich bewerten 11 Prozent – und damit deutlich mehr als im Vorjahr (2025: 4 Prozent) – die Verteidigungsfähigkeit als hoch. Insgesamt zeigen die Ergebnisse somit eine leichte Verbesserung bei der Wahrnehmung der Verteidigungsfähigkeit. Bis zu einer deutlich gestärkten Verteidigungsfähigkeit ist es jedoch weiterhin ein weiter Weg.

Wie schätzt Du die Verteidigungsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschlands ein?

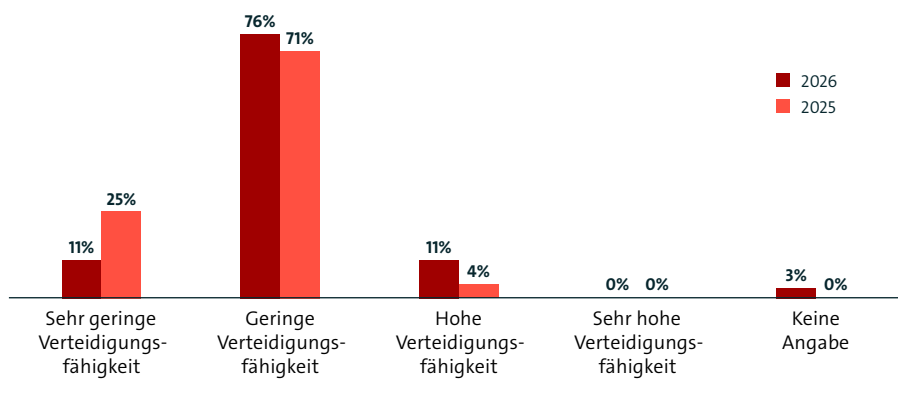


Abbildung 4: Einschätzung der Verteidigungsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland (eigene Befragung; 2025: n=44, 2026: n=37)

Bundeswehr als Ankerkunde für Startups aktiv

Weniger als ein Drittel der befragten Gründer gibt an, bereits direkt durch die Bundeswehr beauftragt worden zu sein, etwa über das BAAINBw (21 Prozent) oder im Rahmen der Ukraine-Hilfe (8 Prozent). Viele der befragten Gründer sind bislang nicht direkt beauftragt. 28 Prozent der Gründer sind jedoch über projektbezogene Arbeiten wie gemeinsame Studien eingebunden, ohne dabei als direkter Auftragnehmer aufzutreten. Für lediglich 10 Prozent ist eine direkte Beauftragung dabei strukturell nicht erforderlich, da sie ausschließlich als Zulieferer für Hauptauftragnehmer tätig sind. Die Bundeswehr bleibt für die weitere Entwicklung des DefTech-Ökosystems als Ankerkunde zentral, da direkte Beauftragungen maßgeblich dazu beitragen, Markteintritt und Skalierungsperspektiven für junge Unternehmen zu ermöglichen.

Wurdet ihr bereits durch die Bundeswehr direkt beauftragt?

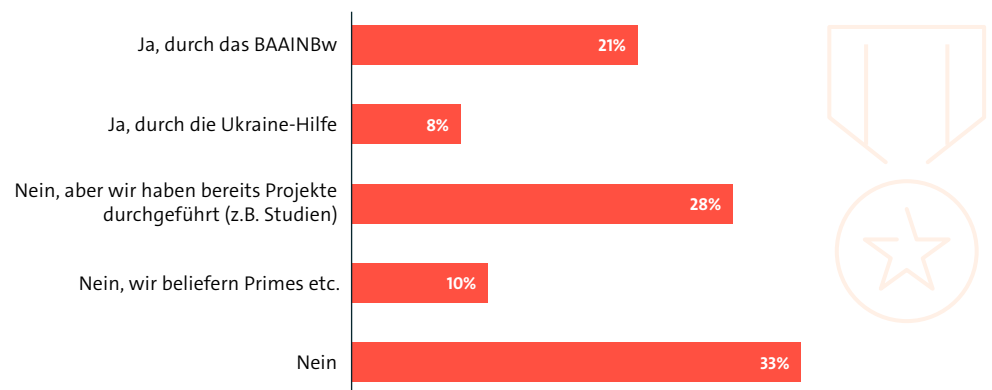


Abbildung 5: Direktauftrag durch Bundeswehr | Mehrfachnennung möglich (eigene Befragung; 2026: n=37)

Politischer Handlungsbedarf für den DefTech- und Dual-Use-Standort Deutschland

Die aktuellen wirtschaftlichen und sicherheitspolitischen Herausforderungen erhöhen den Handlungsdruck, politische Rahmenbedingungen für DefTech- und Dual-Use-Startups gezielt weiterzuentwickeln. Die befragten Gründerinnen und Gründer benennen dabei klare Prioritäten: beschleunigte Vergabe und Beschaffungsprozesse, eine stärker innovationsorientierte Ausrichtung des Verteidigungshaushalts sowie politische Unterstützung für den Ausbau von Industriekooperationen.

Wie beurteilst du die Relevanz der folgenden Maßnahmen zur Stärkung des DefTech-Standorts?

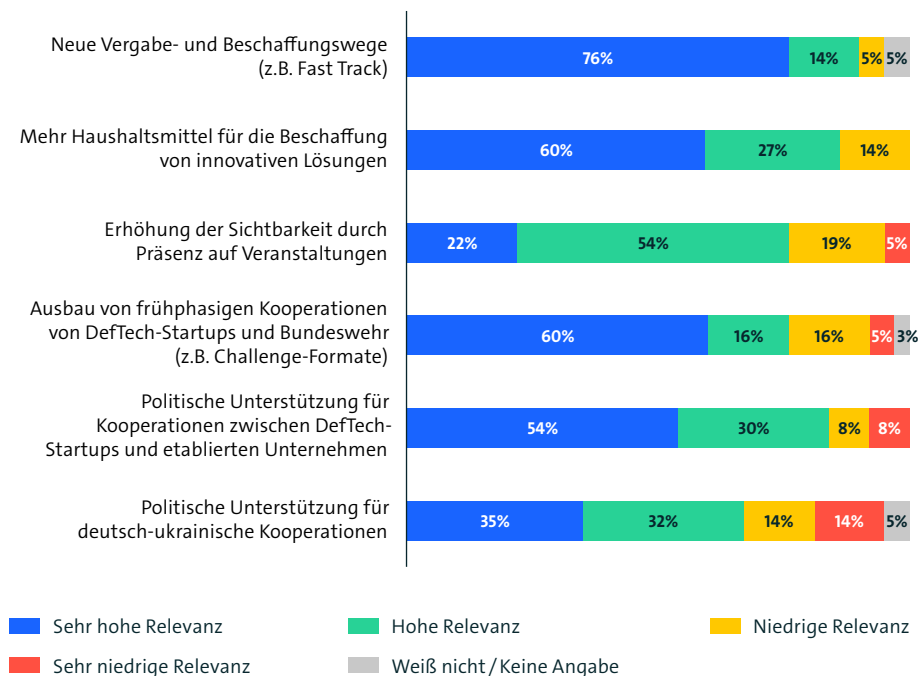


Abbildung 6: Relevanz von politischen Maßnahmen zur Stärkung des DefTech-Standorts | Mehrfachnennung möglich (eigene Befragung; 2026: n=37)

Beschaffung beschleunigen, Fast Track etablieren

Die Ergebnisse zeigen weiter einen sehr hohen Reformdruck im Beschaffungswesen. Rund 90 Prozent der Befragten bewerten die Einführung neuer Vergabe- und Beschaffungswege wie Fast Track-Verfahren als essenziell (76 Prozent sehr hoch, 14 Prozent hoch). Komplexe und langwierige Verfahren bleiben insbesondere für junge DefTech-Unternehmen eine zentrale Hürde. Gerade in einem Markt, der stark von einem öffentlichen Ankerkunden geprägt ist, ist ein schneller und verlässlicher Zugang zur Beschaffung entscheidend für Wachstum und Skalierung.

Forderung: Die Vergabe und Beschaffung innovativer Lösungen sollten konsequent beschleunigt und vereinfacht werden. Fast Track-Verfahren benötigen dafür klare Zuständigkeit, um unabhängig von bestehenden Standardverfahren agieren zu können. Hierzu sollten SaaS-Rahmenverträge konzipiert werden, die es Startups erleichtern, ihre Lösungen schnell und unkompliziert anzubieten. Ergänzend sollte ein zentraler Marktplatz für DefTech-Lösungen geschaffen werden.

Haushalt als Hebel, Innovation systematisch beschaffen

Die Befragten messen mehr Haushaltsmitteln für die Beschaffung innovativer Lösungen eine hohe Bedeutung bei. 60 Prozent bewerten die Relevanz als sehr hoch, weitere 27 Prozent als hoch. Demgegenüber stufen 14 Prozent die Relevanz als niedrig ein. Insgesamt spricht sich damit eine klare Mehrheit für eine stärker priorisierte Ausrichtung des Verteidigungshaushalts auf innovative Technologien aus.

Forderung: Um innovative Technologien verlässlich in die Beschaffung zu bringen, braucht es verbindliche Zielmarken. Wir fordern ein jährliches Beschaffungsvolumen von mindestens 1 Milliarde Euro für innovative Lösungen durch einen dezidierten Haushaltstitel (z.B. Einzelplan 14, Kapitel 1404). Mittelfristig sollte der Anteil innovativer Beschaffung auf mindestens 1 Prozent des Verteidigungshaushalts festgelegt werden. Dies schafft Planungssicherheit und setzt ein klares Signal an Investoren.

Öffentliche Wahrnehmung schärfen, DefTech sichtbar machen

Eine stärkere Präsenz von DefTech-Startups auf relevanten Veranstaltungen ist aus Sicht vieler Gründerinnen und Gründer notwendig. 22 Prozent bewerten dies als sehr hohe Relevanz, weitere 54 Prozent als hohe. Gleichzeitig stuft rund ein Viertel die Relevanz als niedrig oder sehr niedrig ein.

Forderung: Die Sichtbarkeit von DefTech-Startups sollte durch koordinierte und institutionell unterstützte Netzwerkformate gestärkt werden. Staatliche Akteure sollten sich gezielt an etablierten Formaten beteiligen, etwa am Bitkom DefTech Day. So lassen sich bestehende Initiativen besser verzahnen und DefTech-Startups und -Scaleups verlässlich mit Entscheidungsträgern zusammenbringen.

Von der Idee zur Truppe, frühe Erprobung stärken

Der Ausbau frühphasiger Kooperationen zwischen DefTech-Startups und der Bundeswehr bleibt ein zentrales Thema. Gerade im Verteidigungsbereich ist die frühe Erprobung von Technologien entscheidend, um Produkte passgenau weiterzuentwickeln und frühzeitig an die Bedarfe der Truppe anzunähern. Drei Viertel (76 Prozent) der befragten Gründerinnen und Gründer messen entsprechenden Challenge-Formaten eine hohe Bedeutung bei. Rund 24 Prozent bewerten deren Relevanz hingegen als geringer.

Forderung: Das Innovationszentrum der Bundeswehr (InnoZBw) verbindet neben der Koordination und Entwicklung von Innovationen auch Akteure aus Wissenschaft und Wirtschaft mit der militärischen Praxis. Die Eröffnung des Zentrums ist ein wichtiger Schritt zur Stärkung der Innovationsfähigkeit der Bundeswehr – den wir klar begrüßen. Das Potenzial des InnoZBw entfaltet sich insbesondere dann, wenn Testkampagnen in Schlüsseltechnologien kontinuierlich ausgeweitet, die Wirksamkeit der Formate regelmäßig überprüft und Synergien zwischen bestehenden Innovationsakteuren genutzt werden. Dazu zählen insbesondere der Cyber Innovation Hub und die Cyberagentur.

Industrie als Hebel, DefTech in die Breite bringen

8 von 10 bewerten die politische Unterstützung für Kooperation zwischen DefTech-Startups und etablierten Unternehmen als relevant oder hoch relevant (54 Prozent sehr hoch; 30 Prozent hoch). Nur eine kleine Gruppe von Gründern (8 Prozent) messen der Maßnahme eine niedrige bis sehr niedrige Relevanz bei.

Forderung: Kooperationen zwischen DefTech-Startups und etablierten Industrieakteuren sollten gezielt politisch unterstützt werden. Branchen wie Automobilzulieferer und Maschinenbau bringen Kompetenzen in Massenfertigung und Ingenieurwissen ein. Solche Kooperationen stärken die Skalierungsfähigkeit junger DefTech-Unternehmen, fördern Wirtschaftswachstum und sichern lokale industrielle Arbeitsplätze. Das InnoZBw sollte dafür genutzt werden, politische Aufmerksamkeit auf erfolgreiche Kooperation zwischen Startups und Mittelstand zu lenken.

Lernen im Einsatz, Kooperationen mit der Ukraine stärken

Die politische Unterstützung für deutsch-ukrainische Kooperationen bewerten 65 Prozent der Befragten mit hoher bis sehr hohe Relevanz. Gleichzeitig messen 28 Prozent der Maßnahme eine geringe oder sehr geringe Bedeutung bei. 5 Prozent machen keine Angabe. Insgesamt sieht damit eine Mehrheit die Maßnahme als relevant an, auch wenn die Bewertung im Vergleich zu anderen politischen Maßnahmen weniger einheitlich ausfällt.

Forderung: Politische Entscheidungsträger sollten Kooperationen mit der Ukraine unterstützen und forcieren. Erprobung unter realen Bedingungen beschleunigt die Weiterentwicklung von Technologien und erhöht deren Einsatzreife. Der systematische und europaweite Transfer von Erkenntnissen und Daten aus der Ukraine sollte dabei gezielt gestärkt werden.

DefTech und Dual-Use skalieren, Souveränität und Verteidigungsfähigkeit schaffen

Deutschland verfügt über technologisches Know-how, Kapital und ein wachsendes DefTech- und Dual-Use-Ökosystem. Die Ergebnisse des DefTech Reports 2026 zeigen jedoch, dass dieses Potenzial nur mit konsequent weiterentwickelten politischen Rahmenbedingungen genutzt werden kann. Verlässliche Beschaffung, gezielte Haushaltssteuerung und funktionierende Kooperationsstrukturen sind entscheidend, um Innovationen zu skalieren. Gelingt dies, kann Deutschland seine Position als DefTech- & Dual-Use-Standort in Europa festigen und einen nachhaltigen Beitrag zu Sicherheit, Souveränität und wirtschaftlicher Stärke leisten.

Bitkom vertritt mehr als 2.300 Mitgliedsunternehmen aus der digitalen Wirtschaft. Sie generieren in Deutschland gut 200 Milliarden Euro Umsatz mit digitalen Technologien und Lösungen und beschäftigen mehr als 2 Millionen Menschen. Zu den Mitgliedern zählen mehr als 1.000 Mittelständler, über 700 Startups und nahezu alle Global Player. Sie bieten Software, IT-Services, Telekommunikations- oder Internetdienste an, stellen Geräte und Bauteile her, sind im Bereich der digitalen Medien tätig, kreieren Content, bieten Plattformen an oder sind in anderer Weise Teil der digitalen Wirtschaft. 82 Prozent der im Bitkom engagierten Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Deutschland, weitere 8 Prozent kommen aus dem restlichen Europa und 7 Prozent aus den USA. 3 Prozent stammen aus anderen Regionen der Welt. Bitkom fördert und treibt die digitale Transformation der deutschen Wirtschaft und setzt sich für eine breite gesellschaftliche Teilhabe an den digitalen Entwicklungen ein. Ziel ist es, Deutschland zu einem leistungsfähigen und souveränen Digitalstandort zu machen.

Bitkom e.V.

Albrechtstraße 10

10117 Berlin

T 030 27576-0

bitkom@bitkom.org

bitkom.org

get started
■ by bitkom