

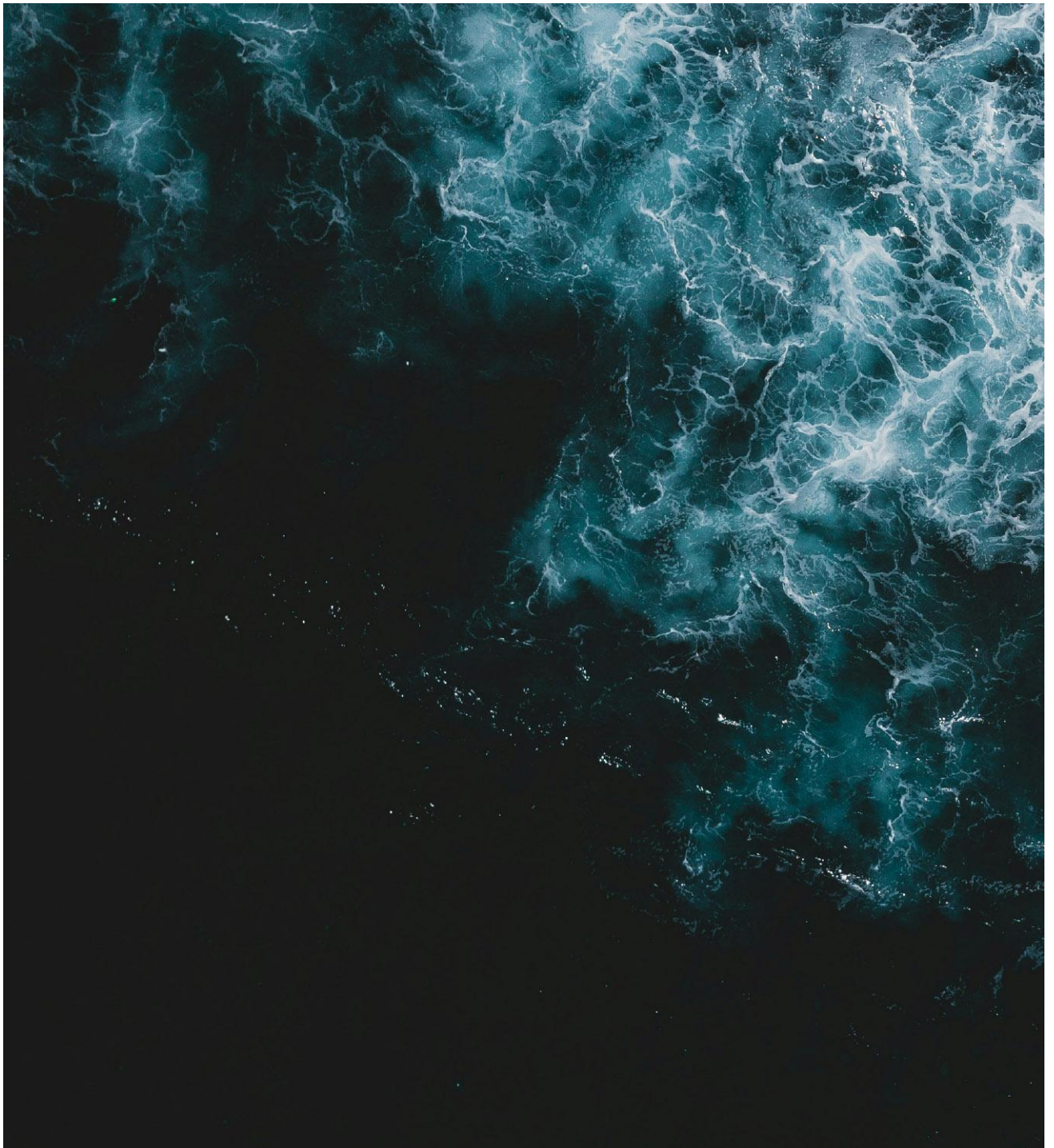
Mandanteninformation

# Rüstungsproduktrecht und Compliance

Anforderungen an Zulieferer der Rüstungs- bzw.

Verteidigungsindustrie

7/2026



Liebe Mandantinnen und Mandanten,  
liebe Damen und Herren,

nicht nur die Staatsausgaben im Bereich Verteidigung steigen seit einer Weile erheblich, sondern auch der Gesetzgeber wird zunehmend aktiv. Das betrifft insbesondere die Bereiche Vergaberecht, Wettbewerbsrecht und auch das Produktrecht. So sieht etwa das von der Europäischen Kommission angekündigte Omnibus-Gesetzgebungspaket für den Verteidigungssektor vor, dass Ausnahmen für Verteidigungsgüter im Chemikalienrecht vereinheitlicht werden. Die Gesetzesvorschläge können Sie unter dem folgenden Link abrufen: [Verteidigungs-Omnibus](#).

Diese neue Dynamik im Bereich der Verteidigungsgüterregulierung nehmen wir zum Anlass, Sie mit dieser Mandanteninformation über Zweierlei zu informieren. Zum einen über die rechtlichen Anforderungen, die für Produkte gelten, die an die Rüstungsgüterindustrie geliefert werden. Zum anderen über die besonderen Anforderungen, die an Zulieferer der Rüstungsgüterindustrie gestellt werden. Mit der Mandanteninformation können Sie sich daher einen ersten Überblick über die rechtlichen Anforderungen an eine Zulieferertätigkeit für den Rüstungssektor verschaffen. Sie soll Ihnen insbesondere Hilfestellung dabei bieten, den Rüstungssektor als potenziellen Abnehmer und Wachstumschance für Ihr Unternehmen zu erschließen. Die Mandanteninformation richtet sich vorwiegend an Unternehmen, die die Rüstungsgüterindustrie und nicht unmittelbar Streitkräfte, wie etwa die Bundeswehr, beliefern.

In diese Mandanteninformation ist Wissen aus zwei Kernkompetenzen unserer Kanzlei eingeflossen, die Product-Compliance und die Regulatory-Compliance. Bezüglich der Product-Compliance befasst sich unser wiederholt ausgezeichnetes Produktrechtsteam mit der Regulierung von Produkten, insbesondere von stark regulierten Industrieprodukten. Auch Rüstungsgüter sind besonderen Regelungsregimen unterworfen. Im Bereich der Regulatory-Compliance beraten wir unsere Mandantinnen und Mandanten seit jeher im Umgang mit regulatorischen Anforderungen, die nicht nur für ihre Produkte, sondern das Unternehmen selbst gelten.

Wir wünschen Ihnen viele neue und nützliche Erkenntnisse beim Lesen,

Ihr FRANSSEN NUSSER Team

## Inhaltsverzeichnis

|     |                                                                                                                    |   |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| 1   | Was ist ein Zulieferer der Rüstungsindustrie?                                                                      | 4 |
| 1.1 | Was ist ein Rüstungsunternehmen?                                                                                   | 4 |
| 1.2 | Bin ich ein Zulieferer beziehungsweise Lieferant?                                                                  | 4 |
| 2   | Welche Anforderungen werden an die Produkte von Zulieferern für die Rüstungsgüterindustrie gestellt?               | 5 |
| 2.1 | Profitieren Zulieferer von Ausnahmen von Produktrechtsvorschriften für den Verteidigungs- und Sicherheitssektor?   | 5 |
| 2.2 | Welche allgemeinen Produktvorschriften gelten für die Produkte von Zulieferern an Rüstungsunternehmen?             | 6 |
| 2.3 | Welche besonderen Produktvorschriften gelten für Produkte für Verteidigungszwecke?                                 | 6 |
| 2.4 | Welche Normen haben Zulieferer von Produkten für die Rüstungsindustrie zu beachten?                                | 7 |
| 3   | Welche Anforderungen müssen Zulieferer von Rüstungsunternehmen erfüllen?                                           | 7 |
| 3.1 | Welche Anforderungen werden an das Qualitätsmanagement gestellt?                                                   | 7 |
| 3.2 | Sind weitere besondere Compliance-Anforderungen zu beachten?                                                       | 8 |
| 3.3 | Spielt die Informationssicherheit/Cybersicherheit bei Zulieferern der Verteidigungsindustrie eine besondere Rolle? | 8 |
| 3.4 | Haben Zulieferer besondere Vorkehrungen zum Geheimnisschutz zu treffen?                                            | 8 |
| 4   | Was ist mit dem Verkauf von Produkten an die Rüstungsindustrie im Ausland?                                         | 9 |
| 5   | Ausblick                                                                                                           | 9 |

## 1 Was ist ein Zulieferer der Rüstungsindustrie?

Adressat dieser Mandanteninformation sind vorwiegend Zulieferer bzw. Lieferanten der Rüstungsgüterindustrie. Es besteht jedoch keine einheitliche Terminologie, was unter einem Unternehmen der Rüstungs- oder auch Verteidigungsindustrie zu verstehen ist. Deshalb ist vorab darauf hinzuweisen, dass unter Zulieferern bzw. Lieferanten der Rüstungsindustrie im Rahmen dieser Mandanteninformation solche Unternehmen zu verstehen sind, die Produkte an Unternehmen liefern, die sie zur oder bei der Herstellung von Verteidigungsgütern verwenden, die anschließend an Streitkräfte geliefert werden.

Die nächsten beiden Abschnitte erläutern den Begriff des Rüstungsunternehmens und des Zulieferers beziehungsweise Lieferanten im Detail.

### 1.1 Was ist ein Rüstungsunternehmen?

Als Rüstungsunternehmen können alle Unternehmen verstanden werden, die Umsatz erwirtschaften, indem sie Verteidigungsgüter für Streitkräfte herstellen. Verteidigungsgüter sind nicht nur Waffen im „klassischen“ Sinne, etwa Waffensysteme oder Kampfstoffe, sondern auch sonstige Güter für militärische Zwecke, wie Fallschirme, Radar- und Sensorausrüstung oder auch Software. Einen teilweisen Überblick über Produkte, die als Verteidigungsgut qualifiziert werden können, bietet Anhang I der [Richtlinie 2009/43/EG](#) über die innergemeinschaftliche Verbringung von Verteidigungsgütern. Praktisch von zunehmender Bedeutung sind auch Güter die sowohl einen zivilen als auch einen militärischen Verwendungszweck haben, sog. „Dual-Use-Güter“ (s. Art. 2 Nr. 1 [Dual-Use-Verordnung \(EU\) 2021/821](#)).

Ergänzend ist darauf hinzuweisen, dass sich in Deutschland als Oberbegriff für sicherheitsrelevante Branchen die Bezeichnung Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (kurz: SVI) etabliert hat. Teil der SVI sind:

„alle Unternehmen mit Sitz in Deutschland, die einen wesentlichen Teil ihres Umsatzes in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie erwirtschaften und/oder hier Güter und Dienstleistungen zum Schutz der zivilen Sicherheit oder der militärischen Landes- und Bündnisverteidigung bereitstellen. Sie bieten Systeme, Produkte oder Dienstleistungen an oder sind in der zugehörigen Wertschöpfungskette als Zulieferer oder Produzenten tätig.“ ([Nationale Sicherheits- und Verteidigungsindustriestrategie](#), S. 4)

Rüstungsunternehmen sind nur diejenigen Unternehmen der SVI, die damit befasst sind, Rüstungsgüter herzustellen und an Streitkräfte, wie die Bundeswehr, zu liefern. In Deutschland handelt es sich in der Regel um Unternehmen, die Aufträge unmittelbar von der Bundeswehr erhalten.

### 1.2 Bin ich ein Zulieferer beziehungsweise Lieferant?

Zulieferer und Lieferanten von Rüstungsunternehmen (im Folgenden: Zulieferer) sind von diesen insofern zu unterscheiden, als sie selbst keine Güter unmittelbar an Streitkräfte liefern. Vielmehr handelt es sich um solche Unternehmen, die in der Wertschöpfungskette Rüstungsunternehmen, die an Streitkräfte liefern, vorgelagert sind und die sie mit Produkten, Bauteilen oder Baugruppen beliefern, die anschließend zur oder bei der Herstellung von Verteidigungsgütern verwendet werden.

## 2 Welche Anforderungen werden an die Produkte von Zulieferern für die Rüstungsgüterindustrie gestellt?

Meist müssen die Produkte, die Zulieferer an Rüstungsunternehmen liefern, dieselben Anforderungen erfüllen, die auch gelten, wenn sie an zivile Abnehmer geliefert werden. Nur in eng begrenzten Fällen gelten Ausnahmen. Außerdem kann es sein, dass spezielle Vorschriften für den Verteidigungssektor zusätzliche Produkthanforderungen enthalten. Es gilt auch zu beachten, dass im Verteidigungssektor teilweise besondere Normen gelten.

### 2.1 Profitieren Zulieferer von Ausnahmen von Produktrechtsvorschriften für den Verteidigungs- und Sicherheitssektor?

Zwar enthalten viele Produktrechtsakte Ausnahmen für Produkte, die für den Verteidigungs- und Sicherheitssektor hergestellt werden, Zulieferer von Rüstungsunternehmen können sich hierauf häufig jedoch nicht berufen. Die Einkaufsbestimmungen von Rüstungsunternehmen sehen in der Regel vor, dass die an sie gelieferten Produkte allen gängigen produktrechtlichen Anforderungen entsprechen müssen. Außerdem haben solche Ausnahmenvorschriften einen engen Anwendungsbereich.

Produkte für den Verteidigungs- und Sicherheitssektor sind in vielen Fällen von Anforderungen von Produktrechtsakten – insbesondere europäischen – ausgenommen. Diese enthalten regelmäßig sogenannte „Bereichsausnahmen“ für Produkte in diesem Sektor. Als Beispiele für solche Vorschriften lassen sich Art. 2 Abs. 2 lit. I der neuen [Maschinenverordnung \(EU\) 2023/1230](#) und Art. 1 Abs. 3 [Funkanlagenrichtlinie 2024/53/EU](#) anführen.

#### Art. 2 Abs. 2 lit. I Maschinenverordnung

Diese Verordnung gilt nicht für (...)

1) Maschinen oder zugehörige Produkte, die speziell für militärische Zwecke oder zur Aufrechterhaltung der öffentlichen Ordnung konstruiert und gebaut wurden;

#### Art. 1 Abs. 2 Funkanlagenrichtlinie

Diese Richtlinie gilt nicht für Funkanlagen, die ausschließlich für Tätigkeiten im Zusammenhang mit der öffentlichen Sicherheit, der Verteidigung, der Sicherheit des Staates einschließlich seines wirtschaftlichen Wohls, wenn sich die Tätigkeiten auf Angelegenheiten der staatlichen Sicherheit beziehen, (...).

In der Regel ist es Unternehmen nur möglich, sich für ein Produkt auf solche Bereichsausnahmen zu berufen, wenn dieses Produkt „ausschließlich“ oder „speziell“ für Verteidigungs- oder Sicherheitszwecke verwendet wird. Produkte, die auch für zivile Zwecke hergestellt werden – insbesondere Dual-Use-Güter – müssen weiterhin den anwendbaren Produktrechtsvorschriften entsprechen.<sup>1</sup> Deshalb können sich Zulieferer schon dann nicht auf die Bereichsausnahmen berufen, wenn die von ihnen an Rüstungsunternehmen gelieferten Produkte auch an andere Unternehmen vertrieben werden, die sie für zivile Zwecke einsetzen.

Außerdem sehen die standardmäßigen Einkaufsbestimmungen bzw. Lieferantenverträge von Rüstungskonzernen teilweise vor, dass die an sie gelieferten Produkte produktrechtliche Vorgaben erfüllen müssen. Die Bestimmungen unterscheiden nicht zwischen Produkten, die nur für militärische Zwecke,

zivile Zwecke oder als Dual-Use-Güter hergestellt werden. Im nachfolgenden Abschnitt werden sie näher erläutert.

Beispiele für – freilich wenig detaillierte - Lieferbedingungen zur Geltung des Produktrechts enthalten die Einkaufsbedingungen von KNDS und Rheinmetall. So sehen die Einkaufsbedingungen von Rheinmetall vor, dass die an das Unternehmen gelieferten Waren allen „*gesetzlichen Unfallverhütungsvorschriften, (...) sowie sonstigen anwendbaren gesetzlichen Vorschriften*“ entsprechen müssen (Rheinmetall [Einkaufsbedingungen](#), Nr. 5.2). Die allgemeinen Einkaufsbedingungen von KNDS enthalten eine vergleichbare Passage, wonach der Lieferant zusichern muss, dass die gelieferten Produkte „*den vom Gesetzgeber, den Aufsichtsbehörden und von Berufsgenossenschaften und dem VDE erlassenen Vorschriften und Richtlinien und den zutreffenden EU-Richtlinien hinsichtlich Ausführung, Unfallverhütung und Umweltschutz*“ entsprechen müssen (KNDS [Allgemeine Einkaufsbedingungen](#), Nr. 11.1; s. etwa auch Hensoldt [Bedingungen zur Product, Material & Environmental Compliance](#), No. 3).

## **2.2 Welche allgemeinen Produktvorschriften gelten für die Produkte von Zulieferern an Rüstungsunternehmen?**

In der Regel gelten für an Rüstungsunternehmen gelieferte Produkte die allgemeinen Produktvorschriften für zivile Güter. Das ist nur dann nicht der Fall, wenn die in Abschnitt 2.1 besprochenen Bereichsausnahmen anwendbar sind und wenn die mit dem Rüstungsunternehmen vereinbarten Lieferbedingungen oder individualvertraglichen Vereinbarungen nicht trotzdem vorsehen, dass bestimmte produktrechtliche Anforderungen erfüllt werden müssen.

Mit den in der Regel geltenden allgemeinen Produktvorschriften sind europäische oder deutsche Vorschriften gemeint, die Anforderungen an Produkte begründen, die diese erfüllen müssen, um verkehrsfähig zu sein. Diese Anforderungen finden sich vorwiegend in Harmonisierungsrechtsakten der Europäischen Union, zum Beispiel aus den Bereichen des Stoffrechts (etwa [REACH-Verordnung \(EG\) Nr. 1907/2006](#)), dem Produktsicherheitsrecht (etwa Maschinenverordnung), der Nachhaltigkeitsregulierung von Produkten (etwa [Ökodesign-Verordnung \(EU\) 2024/1781](#)) und der Digitalregulierung (etwa [Cyber-Resilience-Act \(EU\) 2024/2847](#)). Welche Produktvorschriften auf ein zu lieferndes Produkt anwendbar sind, ist eine Frage des Einzelfalls. Das richtet sich in der Regel nach der Zusammensetzung, der Beschaffenheit, den Funktionen und dem Verwendungszweck sowie Adressaten des Produkts. Gerade für den Bereich des Chemikalienrechts, unter anderem die REACH-Verordnung, werden mit dem Verteidigungs-Omnibus Ausnahmen für Verteidigungsgüter neu geregelt (COM(2025) 822 final, Art. 1).

## **2.3 Welche besonderen Produktvorschriften gelten für Produkte für Verteidigungszwecke?**

Neben den allgemeinen Produktvorschriften kann es ebenfalls sein, dass Produkte besonderen Produktvorschriften für den Verteidigungs- bzw. Sicherheitssektor entsprechen müssen. Beispielhaft lassen sich hier die DEMAR 21 anführen. Besondere Anforderungen, die für Produkte im Verteidigungsbereich gelten, lassen sich jedoch vor allem speziellen Normen entnehmen, die für Verteidigungsgüter gelten. Solche Normen werden im nächsten Abschnitt genauer erläutert.

DEMAR 21 (sog. Deutsche Military Airworthiness Requirements 21) regelt Herstellertätigkeiten speziell für den Bereich der militärischen Luftfahrt. DEMAR 21 enthält unter anderem Bau- und Prüfvorschriften, denen Bau- und Ausrüstungsteile entsprechen müssen (Unterabschnitt K.21.A.205 DEMAR 21). In der Regel gelten die DEMAR 21 jedoch nicht unmittelbar für Zulieferer, die nur der Überwachung von Unternehmen unterliegen, die selbst Haupthersteller von Produkten im Sinne der DEMAR 21 sind (AMC



und GM zur DEMAR 21, S. 200 f). Es ist jedoch gängige Praxis, dass die Hersteller von Produkten gesetzliche Anforderungen an diese an ihre Zulieferer weiterreichen.

Sofern auf das Produkt eines Zulieferers keine besonderen Produktvorschriften anwendbar sind, hat er nur die allgemein geltenden Produktvorschriften zu beachten.

#### **2.4 Welche Normen haben Zulieferer von Produkten für die Rüstungsindustrie zu beachten?**

Abhängig vom Produkt, das an ein Rüstungsunternehmen geliefert wird, kann es sein, dass es den Anforderungen besonderer wehrtechnischer Normen entsprechen muss. An Produkte, insbesondere bestimmte Bauteile für den Rüstungssektor, werden teilweise Anforderungen gestellt, die von Anforderungen in gängigen zivilen Normen abweichen.

Grundsätzlich gilt, dass der deutsche Verteidigungssektor gängige technische Normen anwendet, etwa gängige DIN-, EN- oder ISO-Normen. Daher sind Normen, die von den üblichen Normungsorganisationen (CEN, CENELEC, ETSI oder national dem DIN, VDE etc.) erarbeitet werden und die auch für den Zivilsektor gelten, häufig auch der Standard für Produkte für die Verteidigungsindustrie. Sofern diese Normen den wehrtechnischen Anforderungen des Rüstungssektors jedoch nicht genügen, werden besondere wehrtechnische Normen geschaffen. Hierbei handelt es sich um die sogenannten Verteidigungsgerätenormen (VG-Normen) und Werkstoffleistungsblätter (WL-Blätter) (Bundeswehr.de, Wehrtechnische Normen, verfügbar: [hier](#)). Soweit sich konkrete Anforderungen nicht schon aus dem Lastenheft eines Auftraggebers ergeben, bietet es sich für Zulieferer von Rüstungsunternehmen an, sich in Absprache mit dem Abnehmer damit auseinanderzusetzen, ob auf das eigene Produkt besondere wehrtechnische Normen anwendbar sind bzw. sein sollen. Die geltenden VG-Normen und WL-Blätter können auf der Seite der DIN erworben werden ([Link](#)). Im Fall von Rüstungsprojekten der NATO oder internationalen Rüstungsprojekten kann es außerdem sein, dass NATO-Standardisierungsdokumente besondere Standards (STANAGs) enthalten, die Produkte einhalten müssen, um interoperabel zu sein. STANAGs können auf der Seite des NATO Standardisation Office abgerufen werden ([Link](#)).

### **3 Welche Anforderungen müssen Zulieferer von Rüstungsunternehmen erfüllen?**

Zulieferer der Rüstungsindustrie müssen häufig besondere Anforderungen in Bezug auf die Qualitätssicherung, Compliance, Cybersicherheit und teilweise den Geheimnisschutz erfüllen. Für Unternehmen, die einen ersten Überblick über mögliche Anforderungen erlangen wollen, die an Lieferanten von Rüstungsunternehmen allgemein gestellt werden, lohnt sich ein Blick in den „[Supplier Code of Conduct](#)“ des Bundesverbands der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (BDSV). Er gibt die allgemeinen Standards für Lieferanten der Verteidigungsindustrie wieder.

#### **3.1 Welche Anforderungen werden an das Qualitätsmanagement gestellt?**

Für Unternehmen die Produkte für den Verteidigungssektor herstellen, gelten meist besondere Anforderungen in Bezug auf die Qualitätssicherung. Wie allgemein für Unternehmen in der Industriegüterindustrie, ist eine Zertifizierung nach ISO 9001 gängiger Standard (s. z.B. Diehl Defence, [Qualitätsanforderungen für Lieferanten](#), S. 2). Die Norm enthält generelle Anforderungen für Qualitätsmanagementsysteme.

Abhängig vom zu liefernden Produkt kann es sein, dass an Zulieferer aber deutlich strengere Anforderungen gestellt werden. So können für bestimmte Produkte zum Beispiel AQAPs (NATO Quality Assurance Publications) zur Anwendung kommen; besonders AQAP 2110. Die Anforderungen in AQAPs bauen teilweise auf zivilen Normen zur Qualitätssicherung (wie die ISO 9001) auf. Sie enthalten jedoch spezifische Anforderungen an die Qualitätssicherung für den Verteidigungssektor (Bundeswehr.de, [AQAP – Nato-Anforderungen zur Qualitätssicherung](#)). Die Einkaufsbedingungen von Rüstungsunternehmen sehen teilweise vor, dass ihre Lieferanten zur Wahrung von AQAPs – oder sonstigen speziellen Qualitätssicherungsanforderungen – verpflichtet werden (z.B. Hensoldt Allgemeine Einkaufsbedingungen, Nr. 10.1). Weitere bedeutende Normen zur Qualitätssicherung für Zulieferer der Rüstungsindustrie sind die DIN EN 9100 zu Qualitätsmanagementsystemen in der Luftfahrt, Raumfahrt und Verteidigung und die DIN EN 9120 für Händler und Lagerhalter der Luftfahrt, Raumfahrt und Verteidigung.

### **3.2 Sind weitere besondere Compliance-Anforderungen zu beachten?**

Neben der Wahrung von Vorgaben zur Qualitätssicherung wird außerdem häufig verlangt, dass Zulieferer in Bezug auf Umwelt-, Arbeitsschutz- oder Energiemanagement nach gängigen Standards zertifiziert sind (insbesondere ISO 14001, ISO 45001, ISO 50001) (z.B. Rheinmetall [Lieferantenleitfaden](#), Nr. 7). Außerdem ist ein zuverlässiges und rechtskonformes Lieferketten- und Sorgfaltspflichtenmanagement von Bedeutung. So hebt etwa der BDSV „Supplier Code of Conduct“ die Wahrung von Vorgaben nach dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz hervor (Supplier Code of Conduct, S. 9 f.). Je nach zu lieferndem Produkt können auch Sorgfaltspflichten aus anderen Regelungsbereichen, wie etwa der Batterieregulierung, von Bedeutung sein (s. Art. 47 ff. Verordnung (EU) 2023/1542 über Batterien und Altbatterien).

### **3.3 Spielt die Informationssicherheit/Cybersicherheit bei Zulieferern der Verteidigungsindustrie eine besondere Rolle?**

Vor allem im Verteidigungssektor spielt IT- bzw. Cybersicherheit eine tragende Rolle und von Zulieferern werden explizit Vorkehrungen gefordert, die sicherstellen, dass IT-Sicherheit gewährleistet ist. Standard ist eine Zertifizierung nach ISO 27001 (s. z.B. Hensoldt [Bewerbung als Lieferant](#)). Besondere Cybersicherheitsanforderungen können für Zulieferer gelten, die bei ihrer Tätigkeit Zugang zu Inhalten bekommen, die dem Geheimnisschutz unterliegen, vgl. Abschnitt 3.4.

### **3.4 Haben Zulieferer besondere Vorkehrungen zum Geheimnisschutz zu treffen?**

Zulieferer haben nicht zwingend besondere Vorkehrungen zum Geheimnisschutz zu treffen. Sofern sie bei ihrer Tätigkeit jedoch Zugang zu Verschlusssachen erlangen, gelten strenge Geheimnisschutzvorschriften.

Während Qualitätssicherung, allgemeine Compliance-Anforderungen und Cybersicherheit für viele Unternehmen nichts Neues sind, handelt es sich beim Bereich des Geheimnisschutzes um etwas, das für Zulieferer, die noch nicht mit der Rüstungsindustrie vertraut sind, häufig mit Neuerungen verbunden sein wird.

Geheimnisschutz wird relevant, wenn die Tätigkeit für ein Rüstungsunternehmen den Umgang mit Verschlusssachen erfordert. Verschlusssachen dienen insbesondere dem Schutz von Staatsgeheimnissen. Die Hintergründe zum Geheimnisschutzverfahren können dem [Geheimnisschutzhandbuch](#) des Bundesministeriums für Wirtschaft entnommen werden. Damit ein Unternehmen Zugang zu Verschlusssachen erlangen darf, muss es besondere Anforderungen erfüllen, die



vom Grad der jeweils geltenden Geheimhaltungsstufe abhängen. Das ist auch der Fall, wenn ein Zulieferer von einem Rüstungsunternehmen, das keine öffentliche Stelle ist, Zugang zu Verschlusssachen erhält.

Bereits für den Umgang mit Verschlusssachen der niedrigsten Geheimhaltungsstufe „VS-NUR FÜR DEN DIENSTGEBRAUCH“ müssen umfassende Sicherheitsvorkehrungen getroffen werden. Das ist besonders der Fall, wenn eine Verschlusssache mit IT-Systemen verarbeitet werden soll. Dann gelten strikte IT-Sicherheitsanforderungen (BAAINBw-B [Merkblatt für die Behandlung von VS-NfD](#), Teil 3).

Bei Verstößen gegen Geheimnisschutzvorschriften drohen einschneidende strafrechtliche Sanktionen (§§ 93 ff. Strafgesetzbuch).

## 4 Was ist mit dem Verkauf von Produkten an die Rüstungsindustrie im Ausland?

Sofern ein Abnehmer aus der Rüstungsindustrie seinen Sitz im Ausland hat, kann es sein, dass Lieferungen an ihn besonderen Exportbeschränkungen unterworfen sind. Das ist nicht zwangsläufig der Fall, jedoch unterliegen sowohl Rüstungs- als auch bestimmte Dual-Use-Güter strengen Exportkontrollen. Die Ausfuhr solcher Güter kann eine Genehmigung voraussetzen. Konkret betroffene Güter können unter anderem der Anlage 1 der Außenwirtschaftsverordnung ([AWV](#)) entnommen werden, der sogenannten Ausfuhrliste. Auch Anhang I der Dual-Use-Verordnung enthält bestimmte Dual-Use-Güter, die Ausfuhrbeschränkungen unterliegen. Welche Genehmigungen vor der Ausfuhr eines Gutes erforderlich sind, ist immer bezogen auf das jeweilige Produkt zu prüfen. Dies hängt insbesondere von der Art des Gutes und dem Empfängerland ab.

## 5 Ausblick

Prognosen zufolge werden die Rüstungsausgaben in der EU in den nächsten Jahren ein erhebliches Wachstum erfahren. Es ist daher kein Geheimnis, dass der Verteidigungssektor auf absehbare Zeit erhebliche Wachstumschancen bietet; auch für Zulieferer aus der Zivilgüterindustrie. Wir hoffen, Ihnen mit dieser Mandanteninformation die Einarbeitung in die rechtlichen Anforderungen an eine solche Zulieferertätigkeit erleichtert zu haben. Zwar gelten für Güter im Verteidigungssektor bestimmte Sonderbedingungen, es gibt jedoch auch Erleichterungen, insbesondere Ausnahmen von Produktvorschriften. In weiten Teilen müssen die im Rüstungssektor geltenden Anforderungen auch nicht als Hindernis aufgefasst werden. Häufig handelt es sich um Themen, mit denen Ihr Unternehmen bereits vertraut sein wird. Unter anderem die Lieferketten-Compliance, Product-Compliance und Qualitätssicherung sind Bereiche, die bei Lieferungen an zivile Abnehmer ebenso zu beachten sind wie bei Lieferungen an Rüstungsunternehmen.

FRANSSEN NUSSER verfügt seit vielen Jahren über eine breite Expertise im Umwelt-, Produkt- und Kreislaufwirtschaftsrecht sowie zu ESG-Themen. Sprechen Sie uns gerne an.



Dr. Henning Blatt  
[blatt@fn.legal](mailto:blatt@fn.legal)



Mirjam Büsch  
[buesch@fn.legal](mailto:buesch@fn.legal)



Dr. Marthe-Louise Fehse  
[fehse@fn.legal](mailto:fehse@fn.legal)



Gregor Franßen, EMLE  
[franssen@fn.legal](mailto:franssen@fn.legal)



Michael Halstenberg  
[halstenberg@fn.legal](mailto:halstenberg@fn.legal)



Dr. Felix Holländer  
[hollaender@fn.legal](mailto:hollaender@fn.legal)



Vanessa Homann, LL.M.  
[homann@fn.legal](mailto:homann@fn.legal)



David Klusmeyer, LL.M.  
[klusmeyer@fn.legal](mailto:klusmeyer@fn.legal)



Marvin Kniebaum, LL.M.  
[kniebaum@fn.legal](mailto:kniebaum@fn.legal)



Monika Menz  
[menz@fn.legal](mailto:menz@fn.legal)



Dr. Jens Nusser, LL.M.  
[nusser@fn.legal](mailto:nusser@fn.legal)



Suhayl Ungerer  
[ungerer@fn.legal](mailto:ungerer@fn.legal)



Viktoria Werner  
[werner@fn.legal](mailto:werner@fn.legal)

## FRANSSEN NUSSER

### Berlin Office

Fasanenstraße 73  
10719 Berlin  
+49 30 166 38 12 – 20  
[berlin@fn.legal](mailto:berlin@fn.legal)

### Düsseldorf Office

Hans-Böckler-Straße 1  
40476 Düsseldorf  
+49 211 540 13 777 - 0  
[duesseldorf@fn.legal](mailto:duesseldorf@fn.legal)