

# Geschäftsanhahnung im Bereich Sicherheits- und Verteidigungsindustrie im Vereinigten Königreich mit Schwerpunkt auf Drohnen

London & Cambridge, 29.11.-03.12.2026



Bild erstellt mit künstlicher Intelligenz

Vom 29.11. bis zum 03.12.2026 führt in2newmarkets, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE), eine Geschäftsanhahnungsreise ins Vereinigte Königreich durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Sicherheits- und Verteidigungsindustrie und wird im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU).

## Zielmarkt und -branche

Das Vereinigte Königreich führt im Rahmen seiner [Strategic Defence Review \(SDR\) 2025](#) eine umfassende Modernisierung der Streitkräfte durch, mit starkem Fokus auf autonome Systeme, Drohnen und digitale Gefechtsfeldvernetzung. Die SDR sieht Investitionen in Milliardenhöhe vor, um Letalität, Interoperabilität und Exportfähigkeit zu steigern. Kürzlich wurde [UK Defence Innovation \(UKDI\)](#) ins Leben gerufen, um Investitionen in Drohnen- und Counter-Drone-Technologien zu

beschleunigen und Forschungs-, Entwicklungs- und Prototypenförderung insbesondere für KMU und Innovatoren auszubauen. Eine [Verteidigungs-Drohnenstrategie](#) mit einem geplanten Investitionsvolumen von rund 4,5 Mrd. GBP (5,16 Mrd. €) über das nächste Jahrzehnt zielt darauf ab, die Einführung unbemannter Luftfahrtsysteme bei Heer, Marine und Luftwaffe zu vereinheitlichen. Die Branche zeichnet sich durch hohe Innovationsdynamik, langfristige Beschaffungsprogramme und staatlich gesteuerte Nachfrage aus.

Durchführer

## Marktinfos

Insbesondere Programme für Drohnen (ca. 4,5 Mrd. GBP) sowie taktische Kommunikation (bis zu 8 Mrd. GBP) verdeutlichen das erhebliche Marktvolumen. Gleichzeitig wächst der Bedarf an Counter-UAS-Systemen, vernetzten Gefechtsfeldlösungen und cybergesicherten Kommunikationsplattformen. Insgesamt handelt es sich um einen stark regulierten, aber wachstumsstarken Markt, der durch internationale Kooperationen und steigende Verteidigungsausgaben innerhalb der NATO zusätzlich an Bedeutung gewinnt. Das [Trinity-House-Abkommen](#) erleichtert dabei den Zugang zum Markt durch eine stärkere bilaterale Zusammenarbeit und fördert gemeinsame Entwicklungsprojekte sowie Investitionen in Lieferketten.

## Chancen für deutsche Unternehmen

Für deutsche Unternehmen ergeben sich im britischen Verteidigungsmarkt erhebliche Chancen, insbesondere in den Bereichen **Drohntechnologie** und **militärische Kommunikation**. Die steigenden britischen Investitionen schaffen eine hohe Nachfrage nach innovativen und technologisch ausgereiften Lösungen.

### Drohnen & Schutzlösungen

Aufklärungs- und Inspektionsdrohnen, kosteneffiziente UAVs, maritime unbemannte Systeme sowie Technologien zur Erkennung und Abwehr von Drohnen (z. B. Sensorik, Störsysteme, Schutz kritischer Infrastruktur)

### Sichere Kommunikation & Vernetzung

Robuste Kommunikationssysteme, Datenübertragung in Echtzeit, Software Defined Radios, satellitengestützte Lösungen sowie integrierte Plattformen für Sprache, Daten und Video

### Cybersecurity & Resilienz

Verschlüsselung, Schutz vor Störungen und Cyberangriffen, sichere Netzwerke sowie Lösungen zur Absicherung kritischer digitaler Infrastrukturen

### Künstliche Intelligenz & Datenverarbeitung

KI-gestützte Analyse, automatisierte Bilderkennung, Datenfusion sowie Entscheidungsunterstützungssysteme

### Autonome Systeme & Robotik

Autonome Fahrzeuge und Systeme, Mensch-Maschine-Interaktion, Lösungen für komplexe Einsatzumgebungen

### Sensorik & Schlüsselkomponenten

Hochleistungs-Sensoren, Navigationslösungen, Miniaturisierung, Energiesysteme sowie Kommunikationsmodule

### Systemintegration & Plattformlösungen

Integration bestehender Systeme, offene Architekturen, interoperable Softwarelösungen und Schnittstellen

## Vorteile einer Teilnahme

Das UK bietet deutschen Unternehmen Chancen zur Internationalisierung. Unser Programm unterstützt durch Marktkenntnis, Vorbereitung und Geschäftsanbahnungsaktivitäten. Der Markteintritt erfordert ein fundiertes Verständnis der regulatorischen Rahmenbedingungen, insbesondere im Hinblick auf Exportkontrollen und Vergabeverfahren. Unternehmen, die diese Hürden erfolgreich adressieren und strategische Partnerschaften aufbauen, können sich langfristig in einem wachsenden und technologisch anspruchsvollen Markt positionieren.

- Zielgerichtete **B2B-Meetings** mit potenziellen Partnern im Vereinigten Königreich
- **Unternehmenspräsentation** vor einem Fachpublikum
- **Networking** mit Unternehmen, Verbänden, Institutionen und Branchenakteuren
- **Marktinformationen** aus erster Hand (Handout und Webinar vor der Reise sowie Länderbriefing vor Ort)
- **BMW-Förderung**

## Vorläufiges Programm

### Reiseprogramm Geschäftsanbahnung\* London & Cambridge

Tag	Programmpunkt
<b>Sonntag,</b> <b>29.11.2026</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Anreise und Welcome-Dinner</b></li> </ul>
<b>Montag,</b> <b>30.11.2026</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Länderbriefing:</b> Marktbedingungen und Chancen für deutsche Unternehmen</li> <li>• <b>Site Visits</b> z.B. <a href="#">Harwell Campus</a> mit <a href="#">Defence and Security Cluster</a> oder <a href="#">Space Cluster</a></li> </ul>
<b>Dienstag,</b> <b>01.12.2026</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Präsentationsveranstaltung</b> mit Vertretenden aus dem privaten und öffentlichen Sektor</li> <li>• <b>Networking</b> und <b>individuelle B2B</b></li> <li>• <b>Site Visits in London</b> mit Fokus auf den Interessegebieten der Teilnehmenden</li> </ul>
<b>Mittwoch,</b> <b>02.12.2026</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Networking</b> und <b>individuelle B2B auf dem TTP-Campus</b> in Cambridge</li> </ul>
<b>Donnerstag,</b> <b>03.12.2026</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>B2B und Site Visits in London</b></li> <li>• Feedbackrunde</li> </ul>

\*Änderungen vorbehalten

## Kosten und Teilnahmebedingungen

Das Projekt ist Bestandteil des Markterschließungsprogramms für KMU und unterliegt den De-Minimis-Regelungen. Der Eigenanteil der Unternehmen für die Teilnahme am Projekt beträgt in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens:

- **250 EUR (netto)** für Unternehmen mit weniger als 2 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 10 Beschäftigten
- **850 EUR (netto)** für Unternehmen mit weniger als 150 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 750 Beschäftigten
- **1500 EUR (netto)** für Unternehmen ab 150 Mio. EUR Jahresumsatz oder ab 750 Beschäftigten

Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten werden von den Teilnehmenden selbst getragen. Für alle Teilnehmenden werden die individuellen Beratungsleistungen in Anwendung der De-Minimis-Verordnung der EU bescheinigt. Teilnehmen können maximal 12 Unternehmen. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt, wobei KMU Vorrang vor Großunternehmen haben.

Eine Übersicht zu weiteren Projekten des Markterschließungsprogramms für KMU kann unter [www.gtai.de/mep](http://www.gtai.de/mep) abgerufen werden.

**Anmeldeschluss: 31.07.2026 (Teilnehmerzahl begrenzt!)**

## Durchführer/Partner



[in2newmarkets](https://www.in2newmarkets.com)

unterstützt deutsche und internationale

Unternehmen und Institutionen bei der Erschließung neuer Märkte sowie beim Aufbau von Partnerschaften weltweit, durch Delegationsreisen, B2B-Matchmaking, Marktrecherchen und praxisorientierte Beratung. Dabei steht stets der Aufbau nachhaltiger, länderübergreifender Netzwerke im Fokus.



[TTP Plc.](https://www.ttpplc.com) ist ein im UK ansässiges Deep-

Tech-Entwicklungs- und Beratungsunternehmen und fungiert als

Innovations- und Technologie-Enabler innerhalb des britischen Verteidigungsökosystems.



[KI PARK e.V.](https://www.kipark.com) ist das Innovationsökosystem für

Künstliche Intelligenz "made in Germany and Europe" mit dem Ziel, Deutschland und die EU bis 2030 zu einem global führenden Innovationsstandort für KI zu machen.

## Anmeldung und Kontakt

Für eventuelle Fragen wenden Sie sich bitte an uns. Für die verbindliche Anmeldung zur Geschäftsanbahnungsreise senden Sie das ausgefüllte Anmeldeformular sowie die Erklärung für das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle an:

**Frau Miriam Achenbach**

E-Mail: [achenbach@in2newmarkets.com](mailto:achenbach@in2newmarkets.com)

Tel.: +49-228-763833-82

Link zur Projektseite: [HIER](#)

## Fachpartner



Das Markterschließungsprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ist ein Förderprogramm des:



Das Markterschließungsprogramm wird im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie umgesetzt von:

