

DENEX · DEFENSE NEXUS



INDUSTRY MEETS DEFENSE

Mission Markteintritt: „Sprechen Sie Bundeswehr?“

Ein atmosphärisches Meet & Greet für Entscheider aus der Industrie.
Treffen Sie auf aktive Soldaten und Reservisten, die wissen, wie Bundeswehr geht.
Der Auftakt einer Roadshow durch Deutschland.

14. Oktober 2026 Villa von Blofeld, München 16:00 – 22:00 Uhr **60–80 Gäste**

Die Bundeswehr soll bis 2029 kriegstüchtig sein.

Daraus entsteht ein konkreter, terminierter Bedarf — und die aktive Suche nach Ideengebern aus der Industrie.

108 Mrd. €

Verteidigungsausgaben 2026

Einzelplan 14 zzgl. Sondervermögen

~162 Mrd. €

Vor. Verteidigungsausgaben 2029

Verdreifachung gegenüber 2023

3,5 %

NATO-Zielquote am BIP

die Deutschland 2029 erreichen will

2029

Zieljahr Kriegstüchtigkeit

die Lieferketten werden jetzt festgelegt

Die Budgets sind da. Die Lieferketten werden jetzt festgelegt.

Wer in drei Jahren dabei sein will, muss heute verstanden haben, wie das System funktioniert.

Quellen: BMVg, Haushaltsbeschluss 2026; Finanzplanung des Bundes.

Sprechen Sie die Sprache der Bundeswehr?

Sie haben die Technologie. Der Engpass liegt selten im Produkt — sondern im Zugang und im Verständnis für das System dahinter. Diese drei Fragen entscheiden über den Markteintritt:

1

Was braucht die Bundeswehr wirklich?

Fähigkeitslücken, Bedarfe und Zeitlinien sind von außen kaum lesbar. Wer die Anforderung nicht kennt, kann nicht anbieten.

2

Wie komme ich überhaupt hinein?

Beschaffungswege, Ausschreibungen, Innovationskanäle, Einstieg als Unterauftragnehmer — das Ökosystem ist erklärungsbedürftig.

3

Was muss ich formal erfüllen?

NCAGE, Präqualifikation, Geheimschutz, Zulassung, Exportkontrolle. Hier scheitern die meisten, bevor sie angeboten haben.

DENEX gibt Ansätze auf alle drei Fragen an einem Abend — im direkten Gespräch mit denen, die es wissen.

Ein hochwertiges Format für Macher

Relevantes Wissen, die richtigen Menschen, gutes Essen und Austausch, der weiterführt — bewusst abseits klassischer Konferenzformate.

Das ist DENEX

- Kuratiertes Executive-Dinner-Format mit Dialogrunden
- Geschlossener Kreis: 60–80 geprüfte Gäste
- Informationen aus erster Hand, Austausch auf Augenhöhe
- Lounge-Atmosphäre statt Bestuhlung, Dialog statt Frontalvortrag
- Auftakt einer Reihe — mit Community zwischen den Terminen

Das ist DENEX nicht

- Keine Messe und keine Ausstellung
- Kein Kongress mit Vortragsprogramm
- Kein Inkubator und kein Accelerator
- Keine offene Veranstaltung — Zugang nur nach Akkreditierung
- Keine Verkaufsbühne — der Dialog steht im Mittelpunkt

Die begrenzte Teilnehmerzahl ist Voraussetzung: Nur im kleinen, kuratierten Kreis ist ein Austausch auf Augenhöhe möglich.

Villa von Blofeld, München — 14. Oktober 2026

Eckdaten

Termin	14. Oktober 2026, 16:00 – 22:00 Uhr
Ort	Villa von Blofeld, München (voraussichtlich)
Gäste	60–80 Gäste aus Bundeswehr und Industrie
Zugang	Jede Anfrage wird akkreditiert, Einlass nach Legitimationsprüfung
Im Fokus	Strukturen der Bundeswehr verstehen, Zugänge für innovative Unternehmen schaffen, persönliche Kontakte ermöglichen



IMPULSGEBER

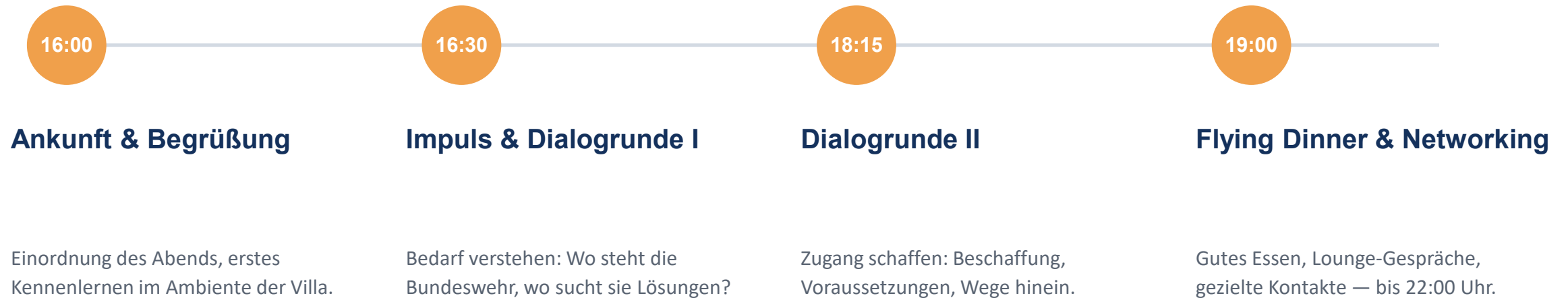
Admiral Christian Bock

Leiter des Innovationszentrums der Bundeswehr (InnoZBw), Erding

Das Innovationszentrum ist die Stelle, an der die Bundeswehr aktiv nach Ideengebern aus der Industrie sucht — und taktgebend vor Ort.

Ergänzt durch Reservisten, die selbst in der Industrie arbeiten — und durch Kanzleien mit Spezialisierung auf Vergabe-, Verteidigungs- und Exportkontrollrecht.

Sechs Stunden, die weiterführen



Zwei Dialogrunden à ca. 45 Minuten, besetzt mit Bundeswehr, Industrie und Kanzlei — moderiert, im Lounge-Setting, mit Fragen aus dem Raum.

Drei Perspektiven an einem Tisch

Den Bedarf zu kennen hilft nicht, wenn die formalen Voraussetzungen fehlen — und umgekehrt.

BEDARF

**Innovationszentrum der Bundeswehr,
Bedarfsträger und Planer**

Was braucht die Bundeswehr wirklich — und
wo drückt der Schuh auf dem Weg zu 2029?

ÜBERSETZUNG

**Reservisten, die selbst in der Industrie
arbeiten**

Wie ist das gemeint? Wie tickt die
Organisation? Wen muss ich kennen?

REGELWERK

**Kanzleien für Vergabe-, Verteidigungs-
und Exportkontrollrecht**

Was muss ich formal erfüllen, um überhaupt
anbieten und liefern zu dürfen?

Die Brücke sind die Reservisten: Sie kennen beide Sprachen, können freier sprechen als aktive Soldaten und verfügen über belastbare Netzwerke in die Truppe.

Beispiel Elektronik - in jedem Rüstungsvorhaben steckt sie

Sensorik, Kommunikation, EloKa, Embedded Computing, Leistungselektronik, ruggedized Hardware, Energieversorgung — der Markt ist da, der Zugang fehlt.



Dual Use als Einstiegspfad

Viele Bestandsprodukte sind längst wehrtauglich — nur weiß es niemand. DENEX macht den Abgleich möglich: Bedarf der Bundeswehr trifft Fähigkeiten der Industrie.



Die realen Hürden werden benannt

Von der DUNS über die NCAGE und NATO-Versorgungsnummer, Präqualifikation, Geheimschutz, Zulassung, Exportkontrolle, Einstieg als Unterauftragnehmer.



Bedarfsträger sprechen direkt

Gespräch mit denen, die den Bedarf definieren — statt mit Vertriebsmittlern. Plus Peer-Austausch mit Unternehmen, die denselben Weg gerade gehen.

Der Engpass ist nie die Technologie. Es ist das Wissen darüber, wie und wo sie gebraucht wird.

Die Lieferkette entscheidet über das Vorhaben

Defense-Projekte scheitern selten am Design — sondern an Verfügbarkeit, Herkunft und Exportfähigkeit der Bauteile.

Lebenszyklen von 15–30 Jahren

Obsoleszenzmanagement, Last-Time-Buy und gesicherte Nachversorgung sind harte Anforderungen — und Ihr Heimspiel.

Rückverfolgbarkeit & Fälschungsschutz

Autorisierte Distribution ist bei sicherheitsrelevanten Anwendungen ein echtes Unterscheidungsmerkmal gegenüber Broker-Ware.

Exportkontrolle & Souveränität

ITAR-Berührung erkennen, europäische Alternativen anbieten, Zweitquellen und Bevorratung für Hochlaufszszenarien aufbauen.

Der Multiplikator-Effekt

Sie erschließen nicht nur einen Markt für sich — Sie erhalten Zugang zu 32 NATO-Ländern.

Wer als Erster versteht, wie die Bundeswehr beschafft, kann dieses Wissen als Beratungsleistung in den eigenen Kundenstamm tragen.

München ist der Anfang, nicht der Abschluss

Der Auftakt ist der erste Termin einer Reihe mit standortspezifischen Schwerpunkten.
Weitere Impulsgeber aus Industrie und Bundeswehr, Veranstaltungsorte und Termine folgen.



Kooperation statt Parallelstruktur: Ergänzend nutzen wir etablierte Leitveranstaltungen — u. a. Enforce Tac (Nürnberg) und XPONENTIAL Europe (Düsseldorf).

Aus einem Abend wird ein Netzwerk

Zwischen den Terminen entsteht ein ständiger Austauschraum — digital, kuratiert und mit redaktioneller Reichweite im Rücken.

Die Community

- LinkedIn-Kanal als ständiger Austauschraum — Aufbau startet jetzt, nicht erst zum Event
- Digitales Produkt: Aufzeichnung, Recap am Folgetag, Cutdowns für Social Media
- Perspektivisch Members-Bereich mit exklusiven Inhalten
- Über 1.000 kuratierte Kontakte, Reservisten- und Bundeswehr-Universitäts-Netzwerk

Redaktionelle Reichweite

5,8 Mio.

Aufrufe pro Jahr auf elektroniknet.de

107.000

Newsletter-Empfänger der Fachtitel

172.600

verbreitete Auflage der Elektronik-Titel

Quelle: IVW 09/2024–08/2025; Auflagen und Verteiler Stand Q2/2025.

Der Abend endet nicht um 22:00 Uhr — er ist der Einstieg in ein Netzwerk, das weiterläuft.

Partner der ersten Stunde

Die Plattform entsteht gerade. Wer jetzt einsteigt, gestaltet mit — und ist Teil des Kerns, wenn die Reihe wächst.

Themen mitgestalten

Einfluss auf die Schwerpunkte kommender Stationen — Ihr Thema bekommt seinen Raum.

Dauerhafte Nennung

Sichtbarkeit über die gesamte Reihe hinweg, nicht nur an einem einzelnen Abend.

Mitwachsende Reichweite

Präsenz im Kanal ab Tag eins — statt sich später in ein volles Umfeld einzukaufen.

Erstzugriff

Vorkaufsrecht auf Partnerplätze an den Wunschstandorten der Folgetermine.

Konditionen der ersten Stunde

Preisgarantie für die Folgeveranstaltungen des Zyklus.

Der engste Kreis

Beim Auftakt ist das Netzwerk am kleinsten — und der einzelne Kontakt am wertvollsten.

Partnerpakete als Werbepartner und Mitgestalter der DENEX finden Sie auf der nächsten Seite.

Drei Wege, um als Werbepartner der DENEX selber sichtbar zu werden

	SILBER-PARTNER Sichtbarkeit	GOLD-PARTNER Sichtbarkeit + Reichweite	PLATIN-PARTNER Reichweite + Wissenstransfer
Branding	Logo in Partner-Übersicht (Website) Logo auf Welcome-Wand	Logo und Unternehmensprofil in Partner-Übersicht (Website) Logo auf Welcome-Wand und Bühne	Logo in prominenter Partner-Sektion (Website) Logo auf Welcome-Wand und Bühne Exklusive LED-Wand mit individuell gestaltetem Content Anzeige im Vorspann des Programms
Berichterstattung	Nennung im Nachbericht auf elektroniknet.de	Nennung im Nachbericht (Print / elektroniknet.de)	Expert Quote im Nachbericht (Print / elektroniknet.de / Social Media) Integration in Video Recap
LinkedIn	Nennung im Partner-Post	Partner Spotlight	Partner Feature Expert Voice Integration in Event Recap
DENEX-Newsletter	—	Nennung als Partner	Post-Event Feature
Wissen & Netzwerk	—	—	Einbindung in das DENEX-Netzwerk Inhouse-Seminar „Sprechen Sie Bundeswehr?“ mit den Experten
Special Add-ons (first come, first serve)	—	—	Signature Drink · Partner Poll · Event Quiz · 12-Monats-Feature LinkedIn
Inklusive Gratistickets	1 Ticket	2 Tickets	4 Tickets
Paketpreis	ab 3.990 €	ab 6.990 €	ab 9.990 €

Was sich hinter den Bausteinen verbirgt

Partner Spotlight

Eigenständiger LinkedIn-Post zur Vorstellung des Partners.

Partner Feature

Redaktioneller Beitrag über Unternehmen, Technologie oder Expertise.

Expert Quote

O-Ton eines Unternehmensvertreters in der Nachberichterstattung.

Expert Voice

O-Ton für den LinkedIn-Kanal, z. B. „3 Fragen an ...“ zu einem Fachthema.

Video Statement

Kurzes Expertenvideo des Partners auf dem Event-Kanal.

Video Recap

Integration des Partners in den Event-Recap.

Post-Event Feature

Hervorhebung des Partners im Event-Rückblick.

Signature Drink

Individuelle Namensgebung des Drinks, inkl. Erwähnung durch den Host.

Partner Poll

Live-Abstimmung im Saal mit Partnerbranding.

Event Quiz

Interaktives, gebrandetes Quiz zur Aktivierung der Teilnehmer.

DENEX-Netzwerk: über 1.000 Kontakte im Verteiler und auf LinkedIn, ein belastbares Reserveoffiziers- und Bundeswehr-Universitäts-Netzwerk sowie Verbindungen in die defense- und Tech-Industrie.

Wer teilnimmt, entscheidet die Relevanz — nicht der Preis.

290 €

EINZELTICKET INDUSTRIE*

zzgl. MwSt., Zugang nach Akkreditierung

kostenfrei

EINZELTICKET BUNDESWEHR

begrenzt Kontingent

*Die Ticketpreise dienen ausschließlich der Deckung der Veranstaltungskosten.

RAHMEN FÜR EINE TEILNAHME

Zugang ist nicht käuflich

Der Zugang zur Veranstaltung und damit zu Organisationen der Bundeswehr — etwa dem Innovationszentrum — sowie der Dialog mit den Protagonisten ist weder exklusiv noch käuflich und wird nicht über den Preis reguliert. Jeder Teilnehmer kann auch außerhalb von DENEX offen angesprochen werden.

Begrenzte Zahl aus Notwendigkeit

Die Teilnehmerzahl ist bewusst begrenzt — nicht aus kommerziellen Gründen, sondern weil die Größe der Location und der Anspruch an einen echten, persönlichen Dialog dies erfordern. Nur in einem kleinen, kuratierten Kreis ist ein Austausch auf Augenhöhe möglich.

Pakete sind Werbeleistungen

Die angebotenen Pakete sind keine Zugangskriterien, sondern Werbe- und Marketingleistungen: Reichweite und Sichtbarkeit im Umfeld der Veranstaltung — über Medienflächen, Kommunikation und Rahmenprogramm. Wer teilnimmt, entscheidet sich über inhaltliche Relevanz und Passung zum Themenfeld, nicht über die Höhe eines Investments.

SPRECHEN SIE BUNDESWEHR?

Wir sehen uns am 14. Oktober in der Villa von Blofeld.

Sprechen Sie uns an, wenn Sie beim Auftakt dabei sein möchten — als Gast oder als Partner der ersten Stunde. Die Teilnehmerzahl ist auf max. 80 Personen begrenzt, aus Platzgründen und um den Dialog sinnvoll zu ermöglichen. Die Akkreditierung läuft über uns.

DENEX · DEFENSE NEXUS

Christian Eberle · contact@defensenexus.de · +49 171 369 30 32

Carolin Schlüter · cschlueter@componeers.net · +49 89 244 193 770

Eine Veranstaltung von MindMade GmbH und Componeers GmbH

