

BERLINER

Wirtschaft



Das Magazin
der Industrie- und
Handelskammer zu
Berlin 04/2026
ihk.de/berlin

Start-ups

Neu in Berlin

Mit welchen Ideen junge
Unternehmen an den
Start gehen

Seite 38

Infrastruktur

Neue Baustellen bremsen
den Verkehr auf Straßen
und Schienen aus Seite 10

Ausbildung

Bewerbungsstart für
das Projekt TalentsBridge
in Namibia Seite 46



Mehr in
der BW Online



Abwehrbereit

Drohnen, Software, KI: Berlins Unternehmen liefern passende
Lösungen für neue Bedrohungslagen. Die Wirtschaft ist offen für das
Thema Verteidigung, sagt Tacticaltrim-Chef Sebastian Stutte

Seite 18, Interview Seite 26

„Die Industrie ist jetzt offener für Verteidigung“

Tacticaltrim handelt seit 18 Jahren mit Stoffen für Militär, Polizei und Feuerwehr. Geschäftsführer Sebastian Stutte und sein Partner entwickeln nun in einer neuen Firma auch Drohnen

von Michael Gneuss

Über die eigene Website verkauft die Tacticaltrim Trading GmbH „Battle-tested Materials“ an zivile Kunden aus der ganzen Welt. Doch Gründungsidee und Kerngeschäft sind, das Militär für spezielle Anforderungen mit geeigneten Textilien zu versorgen. Seit die Bedrohungslage nach dem Ausbruch des Krieges in der Ukraine neu bewertet werden muss, wächst die Nachfrage kräftig.

BERLINER WIRTSCHAFT: Wie kam es zur Gründung von Tacticaltrim?

SEBASTIAN STUTTE: Die Idee kam meinem Geschäftspartner Martin Keil und mir vor etwa 20 Jahren, als wir bei der Bundeswehr waren. Damals änderte sich der Auftrag massiv: weg von der Landesverteidigung, hin zum Kampf gegen den Terror. Die Ausrüstung passte plötzlich nicht mehr zu den neuen Aufgaben. In Häuserkämpfen braucht man zum Beispiel viel mehr Munition am Mann als im Schützengraben. Die Standard-Ausrüstung bot Platz für vier Magazine – das reichte hinten und vorne nicht. Also haben wir angefangen, selbst zu basteln, Stoffe aus alten Rucksäcken zu schneiden und Hilfe bei Omas oder Tanten zu suchen, die nähen konnten.

Und daraus wurde ein Geschäftsmodell?

Genau. Wir wollten Ausrüstung entwickeln, die den neuen Bedarfen gerecht wird. Zuerst war es schwierig, weil die Industrie auf Massenbestellungen aus-

gelegt war, etwa 200.000 Rucksäcke. Aber es waren immer mehr Spezialeinheiten entstanden, die oft nur aus 200 oder 500 Mann bestanden. Die brauchten Speziallösungen in viel kleineren Stückzahlen, etwa Rucksäcke für Drohnen oder Funkgeräte. Kleine Konfektionäre wollten das liefern, kamen aber nicht an Materialien in Militärqualität heran. Wir haben diese Nische besetzt.

Was genau ist Ihre Kernkompetenz?

Wir haben das Konzept des Großhandels in diese Industrie eingebracht. Das gab es bis dahin zwischen Industrie und Konfektionsbetrieben nicht. Hier haben wir bis heute eine Alleinstellung. Unser Vorteil war und ist, dass wir aus unserer aktiven Zeit bei der Bundeswehr die Kenntnis der Bedarfe haben.

Wer sind heute Ihre Kunden: nur das Militär?

Rund 70 Prozent unseres Umsatzes stammen letztlich aus den Bereichen Militär, Polizei und Feuerwehr. Wir beliefern meist nicht die Armeen direkt, sondern die Konfektionäre, die für sie fertigen. Die anderen 30 Prozent kommen über unseren Online-shop von zivilen Kunden, also Privatpersonen, die eine wetterbeständige Grillabdeckung, eine robuste Bikepacking-Tasche oder einen besonders belastbaren Rucksack nähen wollen. Wir unterstützen das Handwerk auch mit einem Youtube-Kanal, den wir als eine Art Berufsschule sehen. Wir wollen nicht, dass das Handwerk Nähen in Europa ausstirbt.

Sebastian Stutte Geschäftsführer

Nach seiner Ausbildung zum Kfz-Mechaniker hat Sebastian Stutte seinen Wehrdienst bei einem Fallschirmjägerbataillon geleistet. 2018 gründete er die Tacticaltrim Trading GmbH, 2025 die Spree Concepts GmbH.

”

*Wir sind in der Lage,
die Anforderungen
des Militärs in die
Sprache der Industrie
zu übersetzen.*

Sebastian Stutte

Sebastian Stutte
präsentiert den Proto-
typ einer Flugdrohne





Gut vernetzt
Kontakt zu Sebastian
Stutte auf LinkedIn
über den QR-Code:



Wie international ist Ihr Geschäft?

Im zivilen Bereich verkaufen wir 70 Prozent im deutschsprachigen Raum. Die restlichen 30 Prozent kommen aus der ganzen Welt – von Amerika bis Neuseeland. Bei dem professionellen Kundenkreis ist es eher andersherum. Die Konfektionäre, an die wir verkaufen, beliefern zu 70 Prozent europäische Nato-Armeen, 30 Prozent bleiben in Deutschland. Das kann aber auch stark schwanken. Wenn die Bundeswehr beispielsweise neue Westen einführt, erstreckt sich die Beschaffung über fünf bis acht Jahre. Dann ist das wieder vorbei, und es kommt vielleicht ein ähnliches Projekt aus einem anderen europäischen Land.

Was hat sich für Sie seit dem Beginn des Krieges in der Ukraine verändert?

Wir werden heute ganz anders wahrgenommen. Früher standen wir bei Banken auf einer Stufe mit Waffenhändlern oder Prostitution. Man wollte uns keine Kredite geben. Inzwischen hat die Rüstungsindustrie ihren schlechten Ruf größtenteils verloren. Die Leute verstehen jetzt, dass es um Verteidigung geht. Auch Partner aus der zivilen Industrie, die früher nichts mit dem Militär zu tun haben wollten, rufen uns heute an. Die Nachfrage ist seit Kriegsausbruch enorm gestiegen. In den ersten Wochen wurde unser Lager regelrecht leer gekauft, weil ukrainische Firmen händeringend Material für Schutzausrüstung suchten.

Konnten Sie die Kapazitäten erweitern?

Die Nachfrage aus der Ukraine hat sich nach der Anfangszeit des Krieges auch wieder etwas beruhigt, nachdem man sich dort einen Überblick über die Beschaffungsmärkte verschafft hat. Die Planung verläuft jetzt koordinierter. Mittlerweile spüren wir aber die Nachfrage aus dem Sondervermögen der Bundesregierung. Unsere Partner aus der produzierenden Industrie, die Weber zum Beispiel, sind sehr stark ausgelastet. Es fehlen Kapazitäten. Die Textilindustrie ist zu großen Teilen aus Europa abgewandert. Es gibt zu wenig Webstühle und zu wenig Personal. Auch die Lieferzeiten für Garne werden länger.

Entstehen da Märkte für Neugründungen?

Ich sehe keine Neugründungen bei Webern oder ähnlichen Produzenten, weil das eine sehr kostspielige Industrie ist. Eine Weberei ist nicht so einfach zu gründen, das Know-how ist schwer zu finden. Ich weiß auch nicht, ob die Bereitschaft von Banken vorhanden ist, mehr Textilindustrie aufzubauen. Die bestehenden Weber investieren natürlich und kaufen Maschinen, sofern sie den Platz und Personal haben.

Gibt es die Anforderung, dass Ihre Lieferanten aus Deutschland oder Europa sein müssen?

Bisher war es der Bundeswehr oder den anderen europäischen Armeen meistens egal, woher die Materialien kommen. Wir haben selbst darauf geachtet, dass so nah wie möglich produziert wird, am liebsten regional, wenn das nicht möglich ist, national, und wenn das nicht möglich ist, in Europa. Aber das ist unsere eigene Philosophie, das war keine Anforderung von Kunden. Tatsächlich ändert sich jetzt die Lage. Die Lieferkette rückt in den Blickpunkt, um den Nachschub zu gewährleisten.

Sie haben inzwischen mit der Spree Concepts GmbH eine weitere Firma gegründet, die sich mit der Entwicklung von Flug-, Land- und maritimen Drohnen beschäftigt. Wie eignet sich ein Experte für textile Komponenten Know-how für das Thema Drohnen an?

Es ist so ähnlich wie bei den Textilien. Wir haben den militärischen Hintergrund, sind mit vielen Soldaten und Polizisten befreundet und stehen durch unseren Beruf ständig in Kontakt mit Spezialeinheiten, die besondere Lösungen suchen. Wir sind deshalb in der Lage, die Anforderungen des Militärs in die Sprache der Industrie zu übersetzen. Wir wissen, dass Soldaten im Feld oft keinen Zugriff auf Ersatzteile haben und Geräte brauchen, die einfach zu bedienen und zu reparieren sind – auch unter widrigsten Bedingungen. So haben wir vor acht Jahren angefangen, über Drohnen nachzudenken.

Also noch deutlich vor dem Ukraine-Krieg.

Ja. Es geht darum, dass Spezialeinheiten andere Aufgaben haben als eine große Armee. Wir haben an kleinen Drohnen gearbeitet, mit denen Soldaten schnell in Gebäude reinschauen können, um die Lage zu beurteilen. Leider waren Armeen noch nicht so weit, solche Geräte zu beschaffen, zum Beispiel, weil es keine Ausbildungskonzepte für Piloten gab. Das ändert sich, und wir können nun aktiv werden. Im Bereich der Polizei und der Feuerwehr war der Einsatz autonomer Drohnen aufgrund der Gesetzgebung bisher nicht möglich. Auch das hat sich geändert.

Sie entwickeln aber nur und brauchen Technologie-Partner aus der Industrie, oder?

Ja, aber die Suche ist einfacher geworden, weil die produzierende Industrie jetzt offener ist, auch für die Verteidigung zu arbeiten. Wir wollen zivile Unternehmen als Partner an unsere Seite bekommen, weil der Drohnenbau auch skalierbar sein muss. Bis vor Kurzem waren die meisten Drohnenhersteller noch



Henrik Holst,
IHK-Public-Affairs-
Manager Digitalpolitik
und Unternehmens-
sicherheit
Tel.: 030 / 315 10-623
henrik.holst@
berlin.ihk.de

”

Inzwischen hat die Rüstungsindustrie ihren schlechten Ruf größtenteils verloren.

Sebastian Stutte

Start-up-Unternehmen, die es mit Investorengeldern geschafft haben, ihren eigenen Produktionsbetrieb aufzubauen.

Sie würden dann anders als bei Tacticaltrim direkt an das Militär verkaufen und eine Wertschöpfungsstufe höher steigen?

Ja, wir sind aufgrund unserer Erfahrung und unseres Netzwerks in der Lage, Konzepte der Kunden technisch umzusetzen. Aber wir sind kein produzierender Betrieb, man könnte uns als Entwicklungslabor bezeichnen. Wir fertigen Prototypen unter anderem im 3D-Druck und testen sie. Wenn es dann in die Skalierung und Produktion geht, werden wir mit Industrieunternehmen zusammenarbeiten, die ähnliche Artikel schon produzieren.

Dann sind Sie also ein Dual-Use-Unternehmen.

Ja, im zivilen Bereich haben wir auch schon Drohnen verkauft, zum Beispiel eine Inspektionsdrohne für das Bohren von Tunneln. Wir haben in Berlin auch schon Konzepte zur Kanalreinigung umgesetzt. Im militärischen Bereich arbeiten wir an Konzepten, da darf ich aber nicht ins Detail gehen.

Der Senat will ein „DefTech“-Ökosystem aufbauen. Was halten Sie davon?

Ich finde es sehr positiv, dass diese Initiative ergriffen wird, um vor allem Betriebe, die sich noch nicht mit Landesverteidigung beschäftigt haben, mit erfahrenen Firmen wie uns zusammenzubringen, damit wir auf das Know-how aus der Zivilwirtschaft zurückgreifen und gemeinsam effiziente Lösungen anbieten können. Zu loben ist auch, dass der Dual-Use-Gedanke im Vordergrund steht. Dual Use kann Ausgaben spürbar senken. ■



Sebastian Stutte erklärt im Interview sein Geschäftsmodell (o.). Im Gespräch mit einer Mitarbeiterin wählt er Materialien für Kunden aus (u.).