



MARKTEINTRITT

Die Landezone Neuengland: Wo verbündete Verteidigungszulieferer ihren US-Betrieb aufbauen

Warum der Korridor zwischen dem Großraum Boston und dem Süden New Hampshires die Landezone für verbündete Hersteller ist, die ihre US-Verteidigungsfertigung in der Nähe der Hauptauftragnehmer aufbauen.

Ein verbündeter Verteidigungshersteller sollte seinen US-Betrieb dort ansiedeln, wo die Ingenieure seines Kunden bereits arbeiten, wo die Zulieferer, bei denen er einkaufen wird, die Zertifizierungen bereits halten, die seine Programme weiterreichen, und wo er Menschen einstellen kann, die bereits mit kontrollierten technischen Daten umgegangen sind. Für einen Sensor-, Elektromechanik- oder Präzisionshersteller, der in Zulieferprogramme des DoD verkauft, beantwortet der Korridor zwischen dem Großraum Boston und dem Süden New Hampshires alle drei Fragen. BAE Systems führt in Nashua, New Hampshire, den Hauptsitz seiner Sparte Electronic Systems, mit mehr als 6.500 Beschäftigten in vier Städten New Hampshires. Zur regionalen Zulieferbasis gehören Auftragsfertiger, die bereits ITAR-registriert und bereits nach CMMC Level 2 konform sind. Hersteller mit ausländischem Mutterkonzern betreiben hier bereits echte Produktion, darunter ein italienischer Sensorkonzern mit einem Werk in North Andover, Massachusetts. Die Standortwahl beantwortet die engere Frage: welches Gebäude, und welches Anreizpaket. Die operative Frage, ob die Fertigung in diesem Gebäude kontrollierte technische Daten halten und ein Tor des Hauptauftragnehmers nehmen kann, ist die, die darüber entscheidet, ob der Betrieb Aufträge gewinnt. Wählen Sie den Korridor nach der operativen Antwort und verhandeln Sie danach über das Gebäude.

Die Tabelle, die man Ihnen zeigt

Wenn ein verbündeter Hersteller sich entscheidet, in den US-Markt einzutreten, hat die Werbung um ihn längst begonnen. Ein Standortberater hat eine engere Auswahl. Zwei oder drei staatliche Wirtschaftsförderungen haben Pakete geschickt. Jedes davon ist auf demselben Rückgrat gebaut: Quadratfuß, Lohnkosten, Versorgungskosten, steuerliche Behandlung und unten fett eine Zahl für die Fördermittel.

Diese Zahlen sind real, und sie sind nicht unehrlich. Sie beantworten eine Frage, und ein guter Standortberater beantwortet sie schneller als Sie. Die Frage, die sie beantworten, lautet: Welches Gebäude sollten Sie nehmen.

Die Frage, die keines dieser Pakete beantwortet, lautet: Ob der Betrieb in diesem Gebäude funktionieren wird. Ob die Fertigung kontrollierte technische Daten halten kann, ohne einen Exportverstoß. Ob ein Prüfer die Nachweise akzeptiert, die Sie tatsächlich erbringen können. Ob der Hauptauftragnehmer, der diesen ganzen Schritt ausgelöst hat, Sie qualifiziert, bevor Ihr Fenster sich schließt. Eine Standortberatung übergibt ein Gebäude und ein Anreizpaket. Niemand auf dieser Ebene führt danach den Betrieb innerhalb der vier Wände.

Die Standortentscheidung fällt also über die Variablen, die sich leicht in eine Spalte schreiben lassen, und die Variablen, die über das Ergebnis entscheiden, werden im siebten Monat entdeckt. Ich habe diese Abfolge beobachtet. Sie ist teuer, und sie ist vermeidbar, und die Vermeidung beginnt damit, dem Korridor eine andere Frage zu stellen.

Ein Standortpaket ist eine echte Antwort auf eine echte Frage. Es ist nur nicht die Frage, die darüber entscheidet, ob Ihr US-Betrieb DoD-Aufträge gewinnt.

Was eine Landezone tatsächlich liefern muss

Lassen Sie die Fördermittel beiseite und fragen Sie, was ein US-Verteidigungsbetrieb in seinen ersten zwei Jahren tatsächlich verbraucht. Die Liste ist kurz, und fast nichts davon steht in der Tabelle.

Der Status als qualifiziertes Land steht ebenfalls nicht auf der Liste. Er ist eine Beschaffungspräferenz für Ihre Endprodukte im Rahmen eines gegenseitigen Verteidigungsbeschaffungsabkommens mit dem US-Verteidigungsministerium, und er ist es wert, ihn zu haben. Er hebt ITAR (die US-Rüstungsexportkontrolle) nicht auf, er hebt CMMC (den von der US-Verteidigung geforderten Cybersicherheits-Reifegrad) nicht auf, und er sagt nichts darüber, wo Ihre Fertigung stehen sollte.

- Die Ingenieure Ihres Kunden, nah genug für einen Besuch. Zulieferarbeit im Verteidigungsbereich wird in Design-Reviews gewonnen und in den Lücken dazwischen verloren. Ein Ingenieur des Hauptauftragnehmers, der morgens zu Ihrer Fertigung fahren kann, ist mehr wert als ein Steuernachlass.
- Eine Zulieferbasis, die Ihre weitergereichten Pflichten bereits trägt. In dem Moment, in dem Ihr Programm Pflichten aus DFARS (Ergänzung zur US-Bundesvergabeordnung für Verteidigungsbeschaffungen) und CMMC trägt, werden diese Pflichten an die Zulieferer weitergereicht, bei denen Sie einkaufen. Ein Korridor, in dem die Zerspaner und die Leiterplattenbestücker bereits ITAR-registriert und bereits auf Level 2 sind, spart Ihnen einen Qualifizierungszyklus, den Sie nicht eingeplant hatten.
- Menschen, die Sie einstellen können und die bereits innerhalb einer Grenze gearbeitet haben. Ein Qualitätsmanager, der im AS9100-Audit-Stuhl gesessen hat (AS9100, die Norm für das Qualitätsmanagement in der Luft- und Raumfahrt). Ein Systemadministrator, der eine CUI-Enklave (CUI, kontrollierte, nicht klassifizierte Informationen) geführt und die Nachweisanforderung überstanden hat. In einer Region mit einer tiefen Verteidigungsbasis gibt es diese Menschen, und sie haben es einmal getan. In einer Region ohne eine solche Basis bilden Sie sie auf Ihrem Zeitplan aus, gegen ein Tor des Hauptauftragnehmers.
- Einen Präzedenzfall. Ausländische Mutterkonzerne, die in der Nähe bereits regelkonforme US-Betriebe führen, denn ein bereits gegangener Weg ist der billigste denkbare Beweis, dass er gehbar ist.
- Einen Operator, der die Sache aufbauen kann. Das Gebäude ist träge, bis jemand das Betriebsmodell baut, die IT- und OT-Umgebung zusammenführt, die Datengrenze zieht und die Fertigung auf eine Aufstellung führt, die ein Prüfer akzeptiert.

Nichts davon steht auf einer Standort-Bewertungsmatrix. Alles davon entscheidet, ob Ihr US-Betrieb DoD-Aufträge gewinnt.

Der Korridor, mit Namen

Regionale Präsentationen handeln in Adjektiven. Hier sind Adressen.

Beginnen Sie mit dem Anker. BAE Systems sitzt in der 65 Spit Brook Road in Nashua, New Hampshire. Seine beiden Standorte in Nashua beherbergen den Hauptsitz der Sparte Electronic Systems und das Richard Reed Microelectronics Center, eine Anlage mit 100.000 Quadratfuß, mit einer Waferfertigung, einer Modulentwicklungsfertigung, HF-Prüflaboren und einer Fertigung für hochentwickelte Mikrowellenbaugruppen. Über Nashua, Hudson, Manchester und Merrimack beschäftigt BAE Systems mehr als 6.500 Menschen. In Merrimack liegen Umweltprüfeinrichtungen und eine Laser-Teststrecke. In Hudson liegen über 550.000 Quadratfuß Fertigungs- und Bürofläche. Die Standorte in New Hampshire tragen C4ISR, elektronische Kampfführung, Gegenmaßnahmen, Präzisionsschlag und Sensorik sowie die Forschungsorganisation FAST Labs. Lesen Sie das als Operator: Das ist keine regionale Vertriebspräsenz. Das ist ein Spartenhauptsitz mit einer Waferfertigung darin.

Collins Aerospace, ein Unternehmen von RTX, sitzt in der 121 Technology Drive in Durham. Dann die Zulieferebene, und genau sie entscheidet über den Zeitplan Ihrer Lieferantenqualifizierung:

- Cirtronics, 528 Route 13 South, Milford. Ein Auftragsfertiger für einsatzkritische Systeme, von PCBA über elektromechanische Baugruppen bis zu vollständigen Systemen, mit über 40 Jahren Erfahrung in komplexen Aufbauten in kleinen und mittleren Stückzahlen. Der eigene Verzeichniseintrag nennt das Unternehmen ITAR-registriert, nach CMMC Level 2 konform und nach ISO 9001 zertifiziert, und er lädt Reshoring-Programme ausdrücklich ein.
- RdF Corporation, 23 Elm Avenue, Hudson. Hochzuverlässige Widerstandsthermometer, Thermoelemente, Wärmestromsensoren und Heizelemente, seit 1955 in kritische Systeme von Luft- und Raumfahrzeugen integriert. Ein Sensorhersteller, im Korridor, bereits innerhalb der Programme, die Sie anstreben.
- Marmon Aerospace and Defense, 680 Hayward Street, Manchester. Lösungen der Verbindungstechnik für die Verteidigungsmärkte zu Land, in der Luft, zur See und im Weltraum, aus einer Anlage mit 100.000 Quadratfuß.
- Haigh-Farr, 43 Harvey Road, Bedford. Einsatzkritische Antennen und zugehörige Ausrüstung für Verteidigung und Luft- und Raumfahrt, seit 1969.
- Micross Components, 1050 Perimeter Road, Manchester. Bauteilaufbereitung, die das Risiko von Zinn-Whiskern und Goldversprödung in einsatz- und lebenskritischen Systemen beseitigt.
- Granite State Manufacturing, 124 Joliet Street, Manchester. Auftragsfertigung spezialisierter Ausrüstung für Verteidigung, Medizintechnik und Halbleiterindustrie, seit mehr als 75 Jahren.
- Astronics AeroSat, 220 Hackett Hill Road, Manchester. Ku-Band-Satcom und heckmontierte Antennensysteme, einschließlich Anwendungen für Sondermissionen.

Cirtronics ist heute ITAR-registriert und nach CMMC Level 2 konform, in Milford, New Hampshire. Wenn Ihr Programm diese Pflichten an Ihre Zulieferer weiterreicht, hat die Zulieferebene des Korridors sie bereits genommen. Das ist ein Qualifizierungszyklus, den Sie nicht finanzieren müssen.

Ein Verzeichnis, und was es Ihnen sagt

Jedes Unternehmen aus dem vorigen Abschnitt ist ein Mitgliedseintrag an einer einzigen Stelle: im Verzeichnis des New Hampshire Aerospace and Defense Consortium. Es umfasst rund neunzig Organisationen. Ich empfehle eine Stunde damit, denn es ist der tatsächliche Bestand des Korridors und keine Broschüre über den Korridor. Nicht jeder Eintrag ist ein Hersteller. Einige sind Banken, Bauunternehmen und Verbände. Auf die Hersteller kommt es an, und es gibt genug von ihnen, in genug benachbarten Städten, dass das Dichteargument aufhört, ein Adjektiv zu sein.

Sehen Sie sich die Städte in dieser Liste an. Nashua, Hudson, Merrimack, Manchester, Milford, Bedford. Das sind Nachbarn innerhalb eines Pendelradius und keine Nadeln, die über einen Bundesstaat verstreut sind. Ein Zulieferer in Milford und ein Ingenieur eines Hauptauftragnehmers in Nashua können vor dem Mittag im selben Raum sitzen und trotzdem beide einen vollen Arbeitstag haben. Das ist eine echte operative Eigenschaft, und sie überlebt es nicht, in eine Zahl auf einer Bewertungsmatrix verwandelt zu werden.

Mein eigenes Unternehmen steht in diesem Verzeichnis. ARC Technology Solutions sitzt in der 165 Ledge Street in Nashua, baut automatisierte Prüfsysteme und elektromechanische Build-to-print-Hardware für Kunden aus dem DoD und der Luft- und Raumfahrt und verkauft in die Ebene der Hauptauftragnehmer. Ich bin dessen CEO. Das ist keine Qualifikation, die Sie mir glauben müssen. Es ist eine Adresse in derselben Stadt wie der Hauptsitz von BAE Electronic Systems.

Die Ränder des Korridors reichen weiter als sein Kern im Süden New Hampshires, und die Ehrlichkeit verlangt zu sagen, wohin. Visible Assets in Stratham baut mit RuBee eine magnetisch-drahtlose Technologie zur Bestandsverfolgung für Kunden aus dem DoD und dem US-Energieministerium und hat die Verfolgung sensibler Güter gemeinsam mit Lockheed Martin entwickelt. EMC Technologies in Fall River, Massachusetts, ist ein ITAR-registrierter elektromechanischer Auftragsfertiger von Funktionsprüfvorrichtungen und Schnittstellen-Prüfadaptern für Militärflugzeuge und multinationale Raketenprogramme. Fall River liegt an der SouthCoast, deutlich außerhalb der Achse zwischen Boston und Nashua. Es gehört als Beleg dafür ins Bild, wie tief die Verteidigungsbasis Neuenglands reicht, und nicht als Behauptung, alles sei zwanzig Minuten entfernt.

Die Mutterkonzerne, die bereits gelandet sind

Das stärkste Argument für diesen Korridor ist nicht, dass ich ihn mag. Es ist, dass verbündete Hersteller ihn bereits gewählt haben, in jeder Größenordnung, und dass ihre Betriebe immer noch hier sind.

Beginnen Sie mit dem größten, denn er ist derjenige, der Ihren Blick auf Ihre eigene Lage verändern sollte. BAE Systems, Inc. ist eine Gesellschaft nach dem Recht von Delaware, die ihr ausländisches Eigentum über ein Special Security Agreement zwischen der US-Regierung, BAE Systems, Inc. und BAE Systems plc gemindert hat, mit einem Government Security Committee aus externen, in den USA ansässigen Direktoren, das Sicherheit und Exportkonformität überwacht. Lesen Sie das mit den Befürchtungen Ihres eigenen Aufsichtsrats im Kopf. Das Unternehmen, dessen Hauptsitz der Sparte Electronic Systems, dessen Mikroelektronikfertigung und dessen 6.500 Beschäftigte in New Hampshire diesen Korridor verankern, ist ein Unternehmen mit britischem Mutterkonzern, das unter genau der Art von FOCI-Instrument arbeitet, das Ihr Rechtsbeistand gerade entwirft. Der Korridor hat einen Verteidigungsbetrieb mit ausländischem Mutterkonzern nicht bloß geduldet. Er hat seinen Anker um einen herum wachsen lassen.

Galvion eröffnete seinen US-Hauptsitz in Portsmouth, New Hampshire, ein Gebäude mit 44.000 Quadratfuß, in dem Entwicklungsteams, Prototypenwerkstätten und das Warfighter Lab untergebracht sind. Der Betrieb des Unternehmens begann 2002 in Montreal als Revision, und das Entwicklungszentrum in Montreal läuft weiterhin. Die Produkte für Energie- und Datenmanagement und die Geschäfte mit fortschrittlichen Beschichtungen laufen aus Marlborough, Massachusetts. Die Wirtschaftsförderung New Hampshires zählt Galvion zu den ausländischen Direktinvestitionen des Bundesstaats. Sehen Sie sich die Form davon an: Entwicklung zu Hause, US-Entwicklungshauptsitz und das auf die USA gerichtete Geschäft in diesem Korridor. Das ist die Betriebsstruktur mit zwei Flaggen, bereits gebaut, von einem Unternehmen, das dort begann, wo ein kanadischer Mutterkonzern beginnt.

Dann der, den ich von innen kenne. GEFRA ist ein italienischer Sensor- und Automatisierungskonzern mit Sitz in Provaglio d'Iseo in der Provinz Brescia, notiert an der Borsa Italiana und weiterhin von der Gründerfamilie Franceschetti kontrolliert. Sein US-Standort in der 400 Willow Street in North Andover, Massachusetts, rund 25 Meilen nördlich von Boston, ist ein Produktionswerk und eine kaufmännische Vertriebsorganisation, kein Verkaufsbüro. Gefran vermarktet seine Schmelzedrucksensoren als in North Andover gefertigt, mit Unterstützung aus den USA. Ich habe das Nordamerika-Geschäft von GEFRA geleitet. Wenn ich also sage, dass ein Mutterkonzern aus Brescia in diesem Korridor ein echtes Fertigungswerk führen kann, dann modelliere ich das nicht aus einer Fallstudie. Ich habe es getan.

Der Bundesstaat zählt dieses Muster mit. Das Department of Business and Economic Affairs von New Hampshire berichtet von ausländischen Direktinvestitionen im Bundesstaat durch 186 Unternehmen aus 24 Ländern in 45 Branchen, die unmittelbar 43.900 Arbeitsplätze tragen, und nennt Galvion, Lonza und BAE Systems unter den multinationalen Konzernen, die dort ausbauen. Sie wären nicht der erste Mutterkonzern, der diesen Schritt geht. Sie würden sich einem Muster anschließen, das der Bundesstaat bereits verfolgt.

Das Unternehmen, das die verteidigungsindustrielle Fertigungsbasis dieses Korridors verankert, hat einen britischen Mutterkonzern und arbeitet unter einem Special Security Agreement. Das Problem des ausländischen Mutterkonzerns, das man Ihnen als exotisch beschreibt, ist das Problem, um das herum dieser Korridor gebaut wurde.

Wo der Korridor ehrlich ist

Sie werden dieses Papier auf Fakten prüfen. Hier ist die Faktenprüfung, vorab, von mir.

Der sichtbarste verteidigungsindustrielle Schritt Deutschlands in die USA hat sich nicht in diesem Korridor konzentriert. American Rheinmetall erreichte im April 2026 an allen sechs seiner US-Werke die Zertifizierung nach CMMC Level 2. Vier dieser sechs liegen in Michigan. Die US-Konzernmutter sitzt in Vienna, Virginia. Irgendjemand wird Ihnen das als Gegenargument gegen dieses ganze Papier hinhalten.

Es ist eine gute Tatsache, und sie spricht für etwas Engeres, als sie aussieht. Ein US-Hauptsitz in der Nähe von Washington ist eine Entscheidung über Programmbüros, Kundennähe und die Teile des Geschäfts, die in Besprechungen leben. Das ist eine echte Entscheidung, und Virginia gewinnt sie meistens. Wo das Metall geschnitten wird, ist eine andere Entscheidung, getroffen gegen andere Randbedingungen: den Ingenieurkunden, die Zulieferbasis und die Menschen, die Sie einstellen können. Diese beiden Entscheidungen fallen in derselben Aufsichtsratssitzung, und sie sind nicht dieselbe Entscheidung. Achten Sie auf den Berater, der sie zusammenzieht. Rheinmetall hat sie nicht zusammengezogen. Lesen Sie die Mitteilung statt der Schlagzeile, und Sie finden die Konzernmutter in Virginia und die zertifizierten Werke in Maine, Michigan und Ohio, vier der sechs in Michigan, wo Landfahrzeuge in Stückzahl hingehören, und eines davon in Biddeford, Maine. Jede Entscheidung ging dorthin, wohin ihre eigenen Randbedingungen zeigten. Das ist das Argument dieses Papiers, vorgetragen von dem Unternehmen, mit dem Sie es gerade widerlegen wollten. Beachten Sie außerdem, was die Geschichte in dem Punkt beweist, der für Sie am wichtigsten ist: Ein US-Betrieb mit deutschem Mutterkonzern hat den Aufbau für CMMC Level 2 über seinen gesamten Fertigungsverbund abgeschlossen, das abschließende Audit im Februar. Der regelkonforme Betrieb ist nicht theoretisch. Er ist fertig.

Der Korridor gewinnt außerdem nicht über die Kosten. Der Süden New Hampshires und der Großraum Boston werden nicht die günstigsten Quadratfuß und nicht die günstigsten Löhne auf Ihrer engeren Auswahl sein, und ein Berater, der Ihnen etwas anderes erzählt, verkauft. Die Wirtschaftsförderung New Hampshires wirbt mit einer niedrigen Steuerlast und führt den Bundesstaat landesweit auf Platz eins für Unternehmensfreundlichkeit, was so weit in Ordnung ist, wie es reicht, und es ist der uninteressanteste Grund, sich für diesen Korridor zu entscheiden. Wenn die entscheidende Variable in Ihrem Modell die Kosten pro Quadratfuß sind, gewinnt ein anderer Bundesstaat, und Sie sollten ihn gewinnen lassen.

Und der Korridor ist für ein Profil richtig, nicht für jeden. Er ist richtig für Hersteller von Sensoren, Elektromechanik, Präzisionsteilen und Verteidigungselektronik, deren Kunden die Ingenieurorganisationen sind, die bereits hier sind. Wenn Ihr Programm Schiffbau ist oder Landfahrzeuge in Stückzahl, oder wenn die Linie des Hauptauftragnehmers, die Sie beliefern, in

Texas oder Alabama steht, dann ist die Dichte, die diesen Korridor wertvoll macht, Dichte um den Kunden eines anderen. Das sage ich Ihnen im ersten Gespräch, bevor Sie irgendetwas ausgegeben haben.

Der Korridor verliert das Kostenargument und gewinnt das operative Argument. Wenn die Kosten pro Quadratfuß Ihre entscheidende Variable sind, sollte ein anderer Bundesstaat diesen Auftrag bekommen. Das sage ich lieber jetzt, als es Ihnen in Rechnung zu stellen, bis Sie es selbst herausfinden.

Neuengland ist das Exportprodukt

Hier ist die Umdeutung, für die dieses ganze Papier da ist. Der Instinkt eines Mutterkonzerns, der in den US-Markt eintritt, ist, den Standort als eine zu minimierende Randbedingung zu behandeln: den billigsten regelkonformen Ort finden, das Gebäude dorthin stellen, mit der eigentlichen Arbeit weitermachen. Für dieses Profil ist dieser Instinkt verkehrt herum. Der Korridor ist nicht die Kostenseite des Betriebs. Er ist der Vermögenswert, auf dem der Betrieb aufsetzt.

Was Sie erwerben, wenn Sie hier landen, ist die Nähe zu den Ingenieurorganisationen, die Ihre Teile spezifizieren, eine Zulieferbasis, die Ihre weitergereichten Compliance-Pflichten bereits trägt, ein Bewerberkreis, der schon einmal CUI gehalten hat, und ein Präzedenzfall für zwei Flaggen in jeder Größenordnung, vom Hauptsitz mit 44.000 Quadratfuß in Portsmouth bis zu einem Anker mit britischem Mutterkonzern, der unter einem Special Security Agreement arbeitet. Diese Dinge sind nicht transportabel. Sie können sie nicht in einem billigeren Bundesstaat kaufen und mit den Maschinen einfliegen lassen. Sie sind das Produkt.

Standard Work 2.0 (meine geschützte Methode zur Standardisierung von Betriebsabläufen) ist das Betriebssystem, das ich installiere: IT/OT Convergence, Margin Engineering, Human-in-the-Loop und der Sovereign Tier, der ITAR und CMMC fest im täglichen Fertigungsprozess verankert. Der Korridor ist der Ort, an dem ich es installiere, und mein Standort in Brookline, New Hampshire, liegt darin. Die Beziehungen zu den Hauptauftragnehmern, die souveräne Kenntnis des Zuliefernetzes und das regionale Wissen liegen nicht neben der Arbeit. Sie sind genau das, was ein Mutterkonzern aus Brescia oder Ontario kauft: ein Operator, der bereits dort steht, wo Sie landen.

Neuengland ist nicht die Randbedingung Ihres US-Betriebs. Für einen Sensor- oder Elektromechanikerhersteller, der an die Hauptauftragnehmer verkauft, ist es das Exportprodukt.

Was ich verantworte, und was bei Ihren Beratern bleibt

Klare Linien machen diese Arbeit möglich, also hier sind meine.

- Meine Verantwortung: das Betriebsmodell, die Fertigung, der Aufbau der IT- und OT-Umgebung, die auf US-Persons (Personen mit US-Status im Sinne des Exportkontrollrechts) beschränkte Datengrenze und die Bereitschaftsnachweise für das Tor, gegen das Sie laufen. Ich baue den Betrieb auf und führe ihn, bis das System von selbst trägt.

- Ihr Unternehmensrechtsbeistand und Ihr Rechtsbeistand für Exportkontrolle: die Gründung der Gesellschaft, die Registrierung für ITAR und bei der DDTC (US-Behörde für die Kontrolle des Verteidigungshandels), die FOCI-Minderungsmaßnahmen (FOCI, ausländisches Eigentum, ausländische Kontrolle oder ausländischer Einfluss) und Fragen des CFIUS (Committee on Foreign Investment in the United States, der US-Ausschuss für Auslandsinvestitionen). Ich stimme mich mit ihnen ab. Das rechtliche Instrument bleibt ihres.
- Ihr Standortberater: das Gebäude, die Fördermittel, der Mietvertrag. Sobald Sie wissen, in welchen Korridor der Betrieb gehört, ist diese Ebene gut in dem, was sie tut, und ich arbeite an ihrer Seite.

Jedes Mandat steht unter NDA, und ich führe maximal vier gleichzeitig. Vier ist die echte Grenze, diese Arbeit in der Tiefe zu leisten, also ist vier die Zahl.

HÄUFIG GEFRAGT

Uns liegt in einem anderen Bundesstaat ein größeres Förderpaket vor. Ist damit alles entschieden?

Damit ist das Gebäude entschieden. Der Betrieb ist damit nicht entschieden. Rechnen Sie die Fördermittel gegen das, was sie tatsächlich ausgleichen: Miete, Ausbau und einen Teil der Personalkosten, über eine festgelegte Laufzeit. Rechnen Sie dann die operativen Variablen gegen das, was sie Sie kosten, wenn sie schiefgehen: ein verpasstes Tor des Hauptauftragnehmers, weil Ihr Qualitätsmanager noch nie in einem Audit saß, ein Qualifizierungszyklus für Zulieferer, den Sie nicht eingeplant hatten, weil die Betriebe vor Ort nicht ITAR-registriert waren, ein Exportrisiko, weil niemand die Datengrenze gezogen hat, bevor die CAD-Dateien ankamen. Die eine Liste ist ein Rabatt. Die andere entscheidet, ob der Betrieb Aufträge gewinnt. Nehmen Sie die Fördermittel, wenn der Korridor der richtige ist. Den Korridor ihrerwegen zu wählen, ist der Weg, auf dem der Rabatt Sie am Ende das Programm kostet.

American Rheinmetall hat seine US-Drehscheibe nach Virginia gelegt. Spricht das nicht gegen Neuengland?

Es spricht dafür, dass ein US-Konzernhauptsitz in die Nähe der Programmbüros des Kunden gehört, was in der Regel zutrifft und in der Regel Virginia bedeutet. Über den Ort der Produktion sagt es weit weniger, als es scheint. Dieselbe Mitteilung, die die Konzernmutter in Virginia nennt, listet auch die Werke: Alle sechs zertifizierten Standorte liegen in Maine, Michigan und Ohio, vier davon in Michigan und einer in Biddeford, Maine. Das Unternehmen hat seine Führungskräfte in die Nähe des Kunden gesetzt und seine Fertigungen in die Nähe ihrer jeweiligen Zulieferbasis, und genau diese Unterscheidung zieht dieses Papier. Was die Geschichte belegt, ist der Teil, der für Sie am wichtigsten ist: American Rheinmetall erreichte im April 2026 CMMC Level 2 über seinen gesamten US-Fertigungsverbund, und damit hat ein US-Betrieb mit deutschem Mutterkonzern genau den Aufbau eines regelkonformen Betriebs abgeschlossen, den dieses Papier beschreibt. Wo ein Großkonzern seine US-Führungskräfte ansiedelt und wo ein Sensorhersteller aus der Zulieferebene seine Fertigung hinstellt, sind zwei Entscheidungen mit zwei verschiedenen Sätzen von Randbedingungen. Ihre ist die zweite.

Müssen wir in Neuengland landen, um mit Ihnen zu arbeiten?

Nein. Die operative Arbeit vor Ort konzentriert sich auf Neuengland, weil dort die verteidigungsindustrielle Basis und die Beziehungen zu den Hauptauftragnehmern, die ich am besten kenne, dicht sind, und weil es eine starke Landezone für einen verbündeten Hersteller ist, der in den US-Markt eintritt. Diagnostische und strategische Arbeit läuft landesweit. Wenn Ihr US-Standort woanders entsteht, legen wir die Mischung aus Vor-Ort- und Remote-Arbeit zu Beginn fest. Wenn der Korridor für Ihr Programm wirklich falsch ist, sage ich Ihnen das im ersten Gespräch.

Was gibt uns der Korridor, was eine Standortberatung nicht geben kann?

Eine Standortberatung gibt Ihnen das Gebäude und die Fördermittel, und diese Ebene ist gut darin. Was sie übergibt, ist träge. Der Korridor liefert die Dinge, die aus dem Gebäude einen Betrieb machen: Ingenieurkunden in Fahrdistanz, eine Zulieferbasis, die Ihre weitergereichten Compliance-Pflichten bereits trägt, und einen Bewerberkreis, der innerhalb einer CUI-Grenze gearbeitet hat. Das sind operative Vermögenswerte, und sie erscheinen auf keiner Standort-Bewertungsmatrix, denn eine Bewertungsmatrix ist dafür gebaut, Orte über Kosten zu vergleichen, und nicht dafür, vorherzusagen, ob Ihre Fertigung ein Assessment besteht. Ich lese den Korridor als Operator: welche Zulieferer Ihre weitergereichten Pflichten tatsächlich tragen können, welche Menschen einstellbar sind, welche Hauptauftragnehmer sich auf einen neuen Zulieferer einlassen, und wie die Abfolge von der Unterschrift unter den Mietvertrag bis zu einer Fertigung aussieht, die hält.

Quellen

1. BAE Systems, Life in New Hampshire: Hauptsitz der Sparte Electronic Systems in Nashua, das Richard Reed Microelectronics Center und über 6.500 Beschäftigte in Nashua, Hudson, Manchester und Merrimack
<https://jobs.baesystems.com/global/en/life-in-new-hampshire>
2. BAE Systems, Inc. Special Security Agreement: eine Gesellschaft nach dem Recht von Delaware, deren ausländisches Eigentum über ein SSA zwischen der US-Regierung, BAE Systems, Inc. und BAE Systems plc gemindert ist
<https://www.baesystems.com/en-us/partnership/suppliers/special-security-agreement>
3. New Hampshire Department of Business and Economic Affairs, Foreign Direct Investment in New Hampshire: 186 Unternehmen aus 24 Ländern in 45 Branchen, die unmittelbar 43.900 Arbeitsplätze tragen
<https://www.nheconomy.com/why-new-hampshire/foreign-direct-investment>
4. New Hampshire Aerospace and Defense Consortium, Mitgliederverzeichnis (Cirtronics, RdF, Marmon Aerospace & Defense, Haigh-Farr, Micross, Granite State Manufacturing, Astronics AeroSat, Collins Aerospace, BAE Systems, ARC Technology Solutions)
<https://nhadc.org/members/>
5. Galvion, About Us: US-Hauptsitz und Warfighter Lab in Portsmouth, New Hampshire; Entwicklungszentrum in Montreal; Geschäfte mit Energie, Daten und Beschichtungen in Marlborough, Massachusetts
<https://www.galvion.com/who-we-are/about-us>
6. GEFRA S.p.A., Konzernprofil: italienischer Sensor- und Automatisierungskonzern, Provaglio d'Iseo, Brescia, notiert an der Borsa Italiana
<https://www.gefran.com/group/>
7. GEFRA, Kontakte und Vertriebsnetz: Gefran Inc., 400 Willow Street, North Andover, Massachusetts, geführt als Produktionswerk und kaufmännische Vertriebsorganisation
<https://www.gefran.com/support-and-sales-network/contacts/>
8. American Rheinmetall erreicht CMMC Level 2 für seine US-Produktionsstandorte (14.04.2026)
<https://www.rheinmetall.com/en/media/news-watch/news/2026/04/2026-04-14-american-rheinmetall-has-achieved-cmmc-level-2-certification-for-its-us-production-facilities>
9. DFARS 225.003 Definitions, qualifizierte Länder (acquisition.gov, Stand DFARS Change 5/7/2026): eine Beschaffungspräferenz, keine Befreiung von ITAR, CMMC oder FOCI
<https://www.acquisition.gov/dfars/225.003-definitions>
10. ARC Technology Solutions, LLC, 165 Ledge Street, Nashua, New Hampshire: automatisierte Prüfsysteme und Build-to-print-Ingenieurleistungen für DoD und Luft- und Raumfahrt
<https://www.arcserv.com/about/>
11. EMC Technologies, Inc., Fall River, Massachusetts: nach ISO 9001:2015 zertifizierter und ITAR-registrierter elektromechanischer Auftragsfertiger von Funktionsprüfvorrichtungen und Schnittstellen-Prüfadaptern
<https://emctechinc.com/about/>

12. Visible Assets, Inc., Stratham, New Hampshire: RuBee (IEEE 1902.1) zur Bestandsverfolgung für Kunden aus dem DoD und dem US-Energieministerium
<https://ru-bee.com/>
 13. Das Playbook für den US-Markteintritt: die Abfolge des operativen Aufbaus für einen Hersteller aus einem qualifizierten Land
</resources/us-market-entry-playbook>
 14. Ein Faden, zwei Flaggen: die auf US-Persons beschränkte Datengrenze für einen Verteidigungsbetrieb mit ausländischem Mutterkonzern
</resources/one-thread-two-flags>
 15. US-Markteintritt für verbündete Verteidigungshersteller
</us-market-entry>
 16. Standard Work 2.0, die operative Methode aus vier Säulen
</method>
-

NÄCHSTER SCHRITT

Ein strategisches Gespräch anfragen

garrettpartridge.com/booking