

De Nederlandse MKB-maakindustrie en de defensieketen

Een datagedreven analyse van huidige
en potentiële leveranciers

Aanbevelingen in het kort

- De huidige defensieproductieketen bestaat uit een relatief kleine, vaste kern van Original Equipment Manufacturers (OEM's). Dit zijn hoofdaannemers die eindproducten ontwikkelen en assembleren. Deze OEM's hebben een keten van toeleveranciers die delen, assemblages of losse onderdelen leveren die uiteindelijk door de OEM worden samengesteld tot een gereed product dat voldoet aan de vereisten. De OEM's bepalen voor een deel de samenstelling van dit ecosysteem en vertolken daarmee de rol van regisseur in de keten.
- Deze OEM's en hun ketenpartners beschikken over dezelfde specifieke bedrijfs- en proceskenmerken die grotendeels overeenkomen met de vereisten die gelden in andere hoogwaardige industriële ecosystemen. Met andere woorden: bedrijven die bijvoorbeeld actief zijn in de markt van healthcare of semicon zouden niet veel hoeven om te stellen om geschikt te zijn voor levering aan de defensie-industrie. De algehele productiecapaciteit kan in theorie snel worden opgeschaald door het bestaande potentieel gericht te mobiliseren.
- Ruim 3.000 bedrijven zijn nog niet actief in de defensieketen, maar kunnen op basis van vergelijkbare kwalificaties relatief snel instromen. Om dit te kunnen doen moet er meer zicht zijn op de aard en omvang van het gevraagde materieel. Kortom, defensie moet duidelijk aangeven waar de komende jaren in geïnvesteerd gaat worden en dit ook breed communiceren met (potentiële) producerende en toeleverende bedrijven. Het huidige systeem van behoeftestelling biedt niet genoeg langetermijnzekerheid om voldoende extra investeringen te mobiliseren.
- Bedrijven hebben behoefte aan perspectief. Formuleer vanuit defensie een duidelijke kwalitatieve en kwantitatieve capaciteitsbehoefte. Maak zichtbaar aan welk materieel behoefte is; zowel in aard (wat is er nodig?) als in volumes (hoeveel is daar dan voor nodig?). Op dit moment is nog niet helder genoeg welke capaciteitsbehoefte defensie concreet heeft. Kortom, welke keuzes maakt defensie voor de toekomst en welke vragen liggen er nú voor. Voor het maken van investeringsplannen is het voor bedrijven van essentieel belang dat er een duidelijk kader is.
- Een betere/structurelere, en vooral geïnstitutionaliseerde afstemming tussen publieke en private organisaties, is noodzakelijk om de samenwerking tussen bedrijven en defensie te versnellen. Zet bijvoorbeeld brancheorganisaties in om geschikte bedrijven te identificeren en te matchen met de vraag, zodat een helder investeringsperspectief ontstaat voor potentiële toeleveranciers. Breng brancheorganisaties in positie om een nadrukkelijker rol te spelen in het versterken van de contacten tussen defensie en de maakindustrie. Brancheorganisaties zijn de ogen en oren van en voor veel ondernemers en weten de specifieke kenmerken die gelden voor het leveren aan defensie, snel te vertalen naar voor bedrijven heldere oplossingen.
- Hiervoor is het belangrijk dat er concrete stappen worden gezet richting een sterkere interdepartementale coördinerende organisatie die voor de overheid en bedrijfsleven een duidelijk aanspreekpunt of loket, met verantwoordelijkheid en mandaat binnen Defensie die in de samenwerking aan de slag gaan om knelpunten te identificeren, op te lossen en kansen te benutten.

- Richt een publiek-private samenwerking (PPS) in die OEM's ondersteunt bij het vormen en opschalen van robuuste toeleverconsortia. Door een gezamenlijk PPS in te richten, bestaande uit doelgericht matchmaking, worden Defensie én de industrie in staat gesteld om een gezamenlijke uitvoeringskracht te realiseren die nodig is om de versnelde opschaling van productie voor Defensie te realiseren. In deze PPS kan een wederzijds commitment worden vastgelegd dat verder gaat dan intenties. Door in de PPS wederzijdse verplichtingen aan te gaan, kunnen eventuele barrières en blokkades binnen deze PPS worden geïdentificeerd en beslecht.
- Koppel de opschaling van de ketens nadrukkelijk aan het verhogen van de arbeidsproductiviteit om structurele capaciteitsgroei mogelijk te maken. De voorgenomen structurele verhoging van het kabinet op de Nederlandse defensie-industrie biedt kansen voor een breder effect op versterking van de Nederlandse industrie. Door de investeringen in de defensie-industrie wordt de industrie ondersteund in het opschalen van de totale productiecapaciteit.
- Ook in relatie tot een grote krapte op de arbeidsmarkt is dit alleen maar mogelijk door scherp in te zetten op arbeidsproductiviteit. Hiermee komen de doelstellingen van dit kabinet op het gebied van industriebeleid dichterbij. Dit biedt ook betere economische kansen en draagt bij aan een grotere autonomie van de Nederlandse industrie in het algemeen.
- Versnel de lopende activiteiten op het gebied van aanbesteding, voorfinanciering en creëer hiermee meer langetermijnzekerheid zodat dit bedrijven in staat stelt hun opschaling van de productiecapaciteit of innovatiecapaciteit te financieren.

Kortom, door meer gestructureerde samenwerking met de industrie bijvoorbeeld door het aangaan van een PPS, het positioneren van brancheorganisaties in hun rol als vertaler tussen overheid en bedrijfsleven, het beter zichtbaar maken van behoefte, het versnellen van het vereenvoudigen van aanbestedingsprocedures, voorfinanciering en meer langetermijnzekerheid, zodat bedrijven beter kunnen investeren en opschalen ontstaat er ruimte voor de versnelde opschaling die noodzakelijk is. Deze opschaling levert tevens economische en innovatievoordelen op andere markten en draagt dus bij aan de versterking van onze welvaart.

Koninklijke Metaalunie en MKB-Nederland staan met hun leden klaar om de volgende stap te zetten naar een intensivering van de noodzakelijke samenwerking.

Inleiding

De veiligheid in Europa staat onder druk. Door de oorlog in Oekraïne, de situatie in het Midden-Oosten, toenemende geopolitieke spanningen en kwetsbare internationale toeleveringsketens is vrede en veiligheid niet vanzelfsprekend. Veel NAVO-landen verhogen daarom hun defensie-uitgaven, en ook binnen de Europese Unie groeit de aandacht voor een sterkere eigen defensie-industrie.

Wens: meer defensiebestedingen naar Nederlandse bedrijven

Voor Nederland betekent de nieuwe realiteit in de wereld dat zowel de krijgsmacht als de industriële basis die daarvoor nodig is, moeten worden versterkt. Defensie heeft een sterke keten van bedrijven nodig die snel levert, opschaaft en bijdraagt aan innovatie, onderhoud en technologische ontwikkeling. Een sterke economie en een sterke defensieketen zijn in dat opzicht nauw met elkaar verbonden. In verband met het economische effect en het belang van strategische onafhankelijkheid is in het coalitieakkoord dan ook opgenomen dat 50% van de bestedingen aan defensie in de Nederlandse en Europese economieën terecht moeten komen.

Daarbij speelt het Nederlandse bedrijfsleven een belangrijke rol. Zeker het midden- en kleinbedrijf beschikt over veel kennis, vakmanschap en productiekracht die van waarde kan zijn voor Defensie. Veel Nederlandse mkb-bedrijven zijn al actief in de hoogwaardige maakindustrie, precisietechniek, onderhoud, materialen, systemen en slimme toepassingen. Juist deze bedrijven kunnen nog meer bijdragen aan een wendbare en toekomstbestendige defensie-industrie.

Potentieel nog niet volledig benut

Tegelijkertijd wordt dat potentieel van die Nederlandse mkb-bedrijven vandaag de dag nog niet volledig benut. Een deel van het bedrijfsleven is al direct of indirect actief in de defensieketen, maar er zijn ook veel bedrijven met relevante kennis en capaciteit die nog buiten beeld blijven of simpelweg moeite hebben om onderdeel te worden van de defensieketen. Voor hen is de weg naar Defensie of naar grotere hoofdaannemers vaak lastig te vinden. Andersom is het voor Defensie niet altijd eenvoudig om goed zicht te krijgen op welke bedrijven nu al kunnen bijdragen, of die dat op korte termijn kunnen doen.

Helder en actueel overzicht Nederlandse (mkb-)bedrijven ontbreekt

Een belangrijk knelpunt is dat een helder en actueel overzicht ontbreekt van bedrijven die al onderdeel zijn van de defensieketen én van bedrijven die daarvoor in aanmerking komen. Daardoor blijft kansenbenutting achter en is het lastiger om gericht te werken aan samenwerking, opschaling en versterking van de keten.

Onderzoek belangrijke eerste stap: meer inzicht in huidige markt en potentie

Om een beter beeld te krijgen van de potentie van de MKB-maakindustrie in Nederland hebben MKB-Nederland en Koninklijke Metaalunie door Company.info een onderzoek laten uitvoeren. In dit onderzoeksrapport staan de uitkomsten van het onderzoek.



Op basis van een datagedreven analyse van objectieve bedrijfskenmerken, zoals technologie, certificeringen en productiecapaciteit, brengt dit onderzoek in kaart welke bedrijven binnen de Nederlandse MKB-maakindustrie (van de ruim 15.000 MKB-maakbedrijven die lid zijn van Metaalunie) al actief zijn in de defensieketen, welke bedrijven potentie hebben om toe te treden, en waar in het bredere Nederlandse mkb nog onbenutte mogelijkheden liggen.

Het onderzoek heeft drie doelen:

1. Het aantal bedrijven identificeren dat al direct of indirect actief is in de defensieketen.
2. Inzicht geven in aantallen kansrijke toetreders binnen het mkb.
3. Concrete oplossingen, inclusief mogelijke beleidswijzigingen, aandragen vanuit ondernemersperspectief voor versterking van samenwerking en verdere ontwikkeling van de Nederlandse defensieketen.

Het onderzoeksrapport biedt (voor het eerst) een feitelijke basis om beter inzicht te krijgen in de rol die de Nederlandse MKB-maakindustrie kan spelen in de versterking van de defensieketen. Op basis van de feiten doen Metaalunie en MKB-Nederland ook concrete adviezen hoe de kansen voor de Nederlandse MKB-maakindustrie beter benut kunnen worden.

Casus: Nederlandse veiligheidsproductie in de defensieketen onder druk

HONOR Safety & Consultancy ontwikkelt en produceert in Nederland gespecialiseerde veiligheidssystemen die vallen onder de hoogste gevarenklasse: Categorie III. HONOR heeft al een duidelijke positie in de Nederlandse defensieketen. Het bedrijf levert aan alle krijgsmachtonderdelen. Zo worden onder meer Special Forces opgeleid met HONOR ZIP-brake systemen. Deze systemen zijn samen met commando's, mariniers, de Rode Baretten en de Marechaussee ontwikkeld en getest. Hiermee draagt HONOR niet alleen bij aan de veiligheid van militair personeel, maar ook aan Nederlandse kennisopbouw, strategische autonomie en behoud van hoogwaardige maakindustrie binnen de defensieketen.

Knelpunt

De ontwikkeling en fabricage van dit soort veiligheidssystemen in Nederland is kostbaarder dan productie in lagelonenlanden. Daarnaast brengen certificeringen hoge kosten met zich mee. HONOR investeert hierin. Tegelijkertijd ervaart het bedrijf dat het in aanbestedingen moet concurreren met veiligheidsmiddelen die niet altijd volledig zijn goedgekeurd of waarvan de herkomst en certificering onvoldoende transparant zijn. In de praktijk lijkt prijs daardoor soms zwaarder te wegen dan veiligheid, kwaliteit, Nederlandse productie en strategische leveringszekerheid. HONOR werd recent geconfronteerd met de beslissing van Deensie/Onderzeedienst dat zij op basis van prijs gekozen hebben voor een niet Europese leverancier.

De casus van HONOR laat zien dat Nederlandse bedrijven die investeren in hoogwaardige, gecertificeerde en strategisch relevante veiligheidsproducten nog onvoldoende worden beschermd en benut binnen defensieaanbestedingen. Dit staat op gespannen voet met de politieke ambitie om de Nederlandse defensie-industrie te versterken en minder afhankelijk te worden van buitenlandse leveranciers.



Context: Kabinet over investeringen in defensie

In het coalitieakkoord kiest het kabinet voor een forse en meerjarige, zekere verhoging van de defensie-uitgaven, oplopend richting de NAVO-norm van 3,5% van het bbp, en verbindt het daaraan expliciet de ambitie om ook de Nederlandse defensie-industrie te laten meegroeien. Daarbij noemt het kabinet onder meer samenwerking met de industrie, eenvoudiger aanbestedingsprocedures, voorfinanciering en meer langetermijnzekerheid, zodat bedrijven beter kunnen investeren en opschalen.

Dit zijn allemaal belangrijke uitgangspunten en ambities. Maar over de exacte uitwerking is nog niet veel duidelijk. Hoe krijgen we deze ambitie ook daadwerkelijk van de grond in de praktijk? Hoe zorgen we ervoor dat de Nederlandse MKB-maakindustrie meer meeprofiteert van de investeringen in defensie?

De recent gepresenteerde visie over de Nederlandse industrie van de minister van Economische Zaken zet nadrukkelijk in op defensie als een belangrijke pijler van ons industriebeleid. Defensiegerelateerde toepassingen worden aangewezen als één van de focusmarkten voor het verdienvermogen van Nederland, terwijl de 'Defensie Strategie voor Industrie en Innovatie 2025–2029 (DS-II)' nadrukkelijk inzet op deelname van mkb, startups en scale-ups, onder meer via innovatieprogramma's, industriële participatie en betere toegang tot financie-

ring bijvoorbeeld door middel van het aangaan van langetermijnraamcontracten.

Daarmee worden defensie-investeringen niet alleen gezien als noodzakelijk voor veiligheid, maar ook als kans om innovatie, productiecapaciteit en het Nederlandse mkb structureel te versterken. Nauwere samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven moet onder andere via Defport worden geïnitieerd.

Praktijk: Opdrachten komen nog te weinig terecht bij Nederlandse mkb-bedrijven

Kortom, alle seinen staan op groen om onze Nederlandse maakindustrie te betrekken bij de grote defensieopgaven. Maar de praktijk is weerbarstig. Wanneer defensiegeld grotendeels in het buitenland wordt besteed, stimuleren we buitenlandse economieën met Nederlands belastinggeld, ondermijnen we onze strategische autonomie en laten we kansen voor innovatie, werkgelegenheid en productiviteitsgroei in eigen land liggen. Het recent gepresenteerde coalitieakkoord stelt: *"...Om voorbereid te zijn op de oorlogen van morgen moeten we onze eigen defensie-industrie de ruimte geven om te groeien. Leidend hierbij is dat de industrie moet opschalen om de eigen krijgsmacht te versterken, het (hoogtechnologisch) verdienvermogen van de economie te versterken, en toegevoegde waarde in Europa te bieden. Door overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen samen te laten werken zoals in Defport zorgen we dat de productiecapaciteit van de Nederlandse defensie-industrie flink toeneemt..."*

Belangrijke eerste stap: Meer inzicht in huidige markt en potentie

Een eerste stap om het mkb beter te betrekken bij defensieopdrachten, is het verkrijgen van meer inzicht in de huidige markt en het onbenutte potentieel. Het Nederlandse mkb heeft aantoonbaar meer te bieden aan Defensie dan momenteel wordt benut. De defensieketen bestaat nu uit een relatief kleine groep directe leveranciers, terwijl daaromheen een veel grotere groep bedrijven aanwezig is die potentieel kan bijdragen.

Juist in deze bredere groep ontbreekt het momenteel aan voldoende zicht. Door deze bedrijven beter te identificeren en hun capaciteiten in kaart te brengen, ontstaat een realistischer beeld van de beschikbare industriële basis en de mogelijkheden voor opschaling. Tegelijkertijd is duidelijk dat dit slechts een eerste stap is: om het mkb daadwerkelijk aan te haken, moeten ook andere structurele knelpunten worden weggenomen die investeringen en markttoegang bemoeilijken.

Naast meer inzicht in de huidige potentie van de markt zijn overige belangrijke knelpunten onder meer:

- Onvoldoende inzicht in de kwalitatieve (wat) en kwantitatieve (hoeveel) toekomstige behoefte van Defensie, waardoor bedrijven niet weten waar zij concreet in moeten investeren en opschaling van de productie vanuit businesscaseperspectief risicovol blijft.
- Lange en complexe aanbestedingsprocedures, gecombineerd met een hoge mate van onzekerheid over daadwerkelijke gunning, wat een drempel vormt voor deelname.
- Gebrek aan (voor)financieringsmogelijkheden, met name voor mkb-bedrijven die minder kapitaal hebben om voorafgaand aan opdrachten te investeren in capaciteit en productie.

Casus: Hoogwaardige Nederlandse maakcapaciteit blijft onbenut voor Defensie

ABUCO bv is gespecialiseerd in het ontwerpen, fabriceren, modificeren en repareren van complexe en zware staalconstructies. Het bedrijf werkt voornamelijk aan maatwerkoplossingen binnen Make-to-Order en Engineer-to-Order productie. ABUCO is actief in het hoogste kwaliteitssegment en beschikt over certificeringen zoals EN 1090-2 EXC 4 en ISO 3834-2. Het bedrijf levert onder meer aan de kritische offshore energiesector, zware kranenbouw, speciale hijs- en liftingequipment en hoogwaardige attractiebouw. ABUCO ziet kansen om zijn zware staalconstructiecapaciteit in te zetten voor defensietoepassingen. De technische kwaliteit, certificeringen en werkwijze van het bedrijf sluiten aan bij de strenge eisen die bij defensieprojecten gelden. Toch blijkt het in de praktijk moeilijk om toegang te krijgen tot concrete defensieopdrachten of toeleveringsketens.

Knelpunt

Voor gespecialiseerde Nederlandse MKB-maakbedrijven ontbreekt een duidelijke voordeur bij Defensie. Aanbestedingen en toeleveringsketens zijn vaak gesloten ecosystemen, waarin grote hoofdaannemers de toegang tot projecten bepalen. Daardoor is het voor bedrijven als ABUCO lastig om zichtbaar te worden, ook wanneer zij aantoonbaar beschikken over de juiste kwaliteit, certificeringen en productiecapaciteit. Daarnaast ontbreekt transparantie over de concrete maakbehoefte van Defensie. Nederlandse bedrijven weten daardoor onvoldoende welke onderdelen, constructies of capaciteiten Defensie nodig heeft, op welke termijn en via welke route zij zich kunnen aanbieden.

De casus van ABUCO laat zien dat Nederland al beschikt over hoogwaardige industriële capaciteit die relevant is voor Defensie, maar dat deze onvoldoende wordt benut. Zonder duidelijke toegang, transparantie en actieve koppeling tussen Defensie en het mkb blijft strategische Nederlandse maakcapaciteit buiten beeld. Dat staat op gespannen voet met de ambitie om de Nederlandse defensie-industrie te versterken en de nationale autonomie te vergroten.

Onderzoeksopzet en werkwijze

Dit onderzoek is opgezet als een kwantitatieve, datagedreven analyse van de positie van het mkb binnen de Nederlandse defensieketen. Voor dit onderzoek is gekeken naar de rol die de Nederlandse MKB-maakindustrie nu al speelt in de defensieketen en naar de vraag welke bedrijven daar mogelijk ook een rol in kunnen krijgen. Het onderzoek is uitgevoerd door Metaalunie en MKB-Nederland, samen met Company.info.

Daarbij is gebruikgemaakt van beschikbare bedrijfsgegevens en openbare informatie om een zo feitelijk mogelijk beeld te krijgen van de huidige positie én het onbenutte potentieel van het mkb. De centrale vraag in dit onderzoek is tweeledig:

1. In hoeverre zijn bedrijven in de Nederlandse MKB-maakindustrie, op basis van hun kennis, productie, organisatie en bedrijfsprofiel, al actief voor Defensie?
2. Zo niet, in hoeverre kunnen bedrijven daarvoor in aanmerking komen?

Afbakening van het onderzoek

In het onderzoek is onderscheid gemaakt tussen bedrijven die al in de defensieketen actief zijn en bedrijven die daar op basis van hun profiel mogelijk goed bij zouden passen.

Daarvoor zijn vier groepen onderscheiden:

- *Categorie A:* bedrijven met een directe opdracht- of contractrelatie met Defensie.
- *Categorie B:* bedrijven die leveren aan ondernemingen die direct voor Defensie werken.
- *Categorie C:* bedrijven die qua profiel lijken op directe defensieleveranciers en dus mogelijk zelf direct aan Defensie kunnen leveren.
- *Categorie D:* bedrijven die qua profiel lijken op toeleveranciers in de defensieketen en dus mogelijk als toeleverancier kunnen instappen.

Met deze indeling is niet alleen gekeken naar de bedrijven die al zichtbaar zijn in de keten, maar ook naar bedrijven die nu nog buiten beeld blijven, terwijl zij wel over relevante capaciteiten beschikken.

Gebruikte bronnen

De analyse is gebaseerd op verschillende databronnen. Daarbij is gebruikgemaakt van:

- Het ledenbestand van Metaalunie, waaronder bedrijven waarvan bekend is of vermoed wordt dat zij actief zijn voor Defensie.
- Het openbare ledenbestand van de NIDV.
- Gegevens uit het Handelsregister van de Kamer van Koophandel, zoals sectorindeling, omvang en omschrijving van activiteiten.
- Openbare informatie van bedrijven zelf, met name teksten op bedrijfswebsites.

Door deze bronnen te combineren is een breder beeld ontstaan van wat bedrijven doen, waar hun kracht ligt en in hoeverre zij aansluiten op de vraag vanuit de defensieketen.

Operationalisatie van variabelen

Bedrijven zijn geanalyseerd aan de hand van een set indicatoren die relevant worden geacht voor participatie in de defensieketen. Deze indicatoren omvatten:

- Technologische en procesmatige kenmerken: aard van de bewerkingen (bijvoorbeeld verspanen, lassen), mate van automatisering en digitalisering.
- Productstructuur: type output (eindproducten, componenten, halffabricaten).
- Kwaliteits- en certificeringsniveau: aanwezigheid van normen zoals ISO 9001 en AQAP.
- Organisatorische capaciteit: aanwezigheid van kwaliteitsborging en engineeringfuncties.
- Bedrijfsgrootte en economische kenmerken: omzet, aantal werknemers, internationale activiteiten.
- Defensiespecifieke betrokkenheid: bestaande contracten of deelname aan relevante netwerken.

Deze variabelen vormen gezamenlijk het analytisch profiel op basis waarvan bedrijven worden geclassificeerd en vergeleken.

Analyse

De methodologische aanpak bestaat uit een sequentiële combinatie van dataverrijking, tekstanalyse en vergelijkingsmethoden:

1. Constructie van referentieprofielen: Bedrijven in categorie A (en in beperktere mate B) worden gebruikt om een empirisch profiel op te stellen van defensie-relevante ondernemingen.
2. Dataverrijking via webscraping: Aanvullende informatie is verzameld uit bedrijfswebsites en KvK-omschrijvingen, om ongestructureerde tekstdata te integreren in de analyse.
3. Toepassing van een embeddings- en similarity-model: Op basis van tekstuele representaties van bedrijfsactiviteiten is een similarity-analyse uitgevoerd, waarmee bedrijven worden geïdentificeerd die inhoudelijk vergelijkbaar zijn met de referentiegroep.

Doel van deze aanpak

Met deze werkwijze brengt het onderzoek niet alleen de huidige defensierelevante maakindustrie in kaart, maar ook het bredere potentieel binnen het Nederlandse mkb. Daarmee ontstaat beter zicht op welke bedrijven al bijdragen, welke bedrijven kunnen instappen, en waar kansen liggen om de defensieketen in Nederland te verbreden en te versterken.

Casus: Nederlandse MKB-maakindustrie onvoldoende aangesloten op internationale defensieprogramma's

Geurtsen Defence is het commerciële en strategische aanspreekpunt vanuit de Geurtsen Groep richting de defensiemarkt. Het bedrijf richt zich op het leveren van engineering, productie, assemblage en testdiensten voor hightech componenten en sub-assemblies. Geurtsen Defence werkt onder meer aan componenten voor munitiegeleidingssystemen voor tanks, radarplatformen, voertuigcomponenten en koelsystemen voor maritieme toepassingen. Geurtsen Defence opereert vanuit een collectief van 16 bedrijven met meer dan 500 medewerkers en een bewezen trackrecord in hightech defensie-maakindustrie. Deze bundeling is belangrijk, omdat veel mkb-bedrijven individueel niet altijd beschikken over voldoende schaal, capaciteit of certificeringen om zelfstandig een betekenisvolle rol te spelen binnen grote internationale defensieprogramma's.

Tegelijkertijd ontstaan er bij grote defensieaankopen kansen voor de Nederlandse industrie. Wanneer Nederland bijvoorbeeld voor een groot bedrag een Patriot-systeem aanschaft bij een internationale hoofdaannemer zoals Raytheon, kunnen daar industriële participatie- of offsetverplichtingen uit voortkomen richting Nederlandse bedrijven. De vraag is echter of deze verplichtingen daadwerkelijk terechtkomen bij het Nederlandse mkb.

Knelpunt

Nederlandse MKB-maakbedrijven profiteren nog onvoldoende van internationale defensieprogramma's en bijbehorende industriële participatie. Hoewel bedrijven als Geurtsen Defence beschikken over hoogwaardige technische kennis, productiecapaciteit en ervaring in de defensiemarkt, is toegang tot internationale ketens niet vanzelfsprekend. Grote defensieprogramma's worden vaak gedomineerd door internationale hoofdaannemers. Daardoor worden opdrachten niet uitsluitend bepaald door prijs, kwaliteit en levertijd.

Politieke keuzes, strategische relaties en internationale afspraken spelen een grote rol. Voor het Nederlandse mkb is het daardoor lastig om op eigen kracht een positie te verwerven, zelfs wanneer de technische capaciteiten aanwezig zijn.

Geurtsen Defence voert hierover intensief overleg met onder andere het Ministerie van Economische Zaken, het NIDV en internationale defensiebedrijven. Toch blijft de vraag hoe industriële participatie concreet wordt vertaald naar opdrachten voor Nederlandse mkb-bedrijven.

De casus van Geurtsen Defence laat zien dat Nederland beschikt over hightech MKB-maakcapaciteit die relevant is voor internationale defensieprogramma's, maar dat deze capaciteit niet automatisch wordt benut. Zonder actieve politieke sturing, betere bundeling van mkb-capaciteit en scherpere borging van industriële participatie blijven kansen voor Nederlandse bedrijven liggen. Dat staat op gespannen voet met de ambitie om de Nederlandse defensie-industrie te versterken, strategische autonomie te vergroten en investeringen in Defensie ook ten goede te laten komen aan de Nederlandse maakindustrie.



GD GEURTSSEN
Defence



Resultaten

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste uitkomsten van het onderzoek op een rijtje gezet. Die laten zien dat er al een stevige groep mkb-bedrijven actief is in de defensieketen, maar ook dat er daarnaast een veel grotere groep bedrijven is die daar mogelijk een rol in kan spelen. Met andere woorden: de basis is er al, maar het potentieel is aanzienlijk groter dan nu wordt benut.

Categorie A: Directe defensieleveranciers

Door beschikbare leveranciersinformatie te combineren met objectieve bedrijfsgegevens is een stevige en bruikbare basis ontstaan om te laten zien welke mkb-bedrijven nu al onderdeel zijn van de defensieketen. Uit de analyse komt naar voren dat ongeveer 307 bedrijven uit het totaal van bijna 16.000 MKB-maakbedrijven aangesloten bij Metaalunie kunnen worden aangemerkt als directe leverancier van Defensie. Deze bedrijven vormen de huidige kern van de Nederlandse defensie gerelateerde maakindustrie binnen het mkb.

Wat opvalt, is dat deze groep een duidelijk profiel heeft. Het gaat vaak om bedrijven met specialistische technische kennis, een professionele kwaliteitsorganisatie, relevante certificeringen en voldoende schaal om aan de eisen van Defensie te voldoen. Daardoor ontstaat een herkenbaar beeld van het type bedrijf dat nu al rechtstreeks voor Defensie werkt.

Categorie C: Potentiële directe leveranciers

Naast de bestaande directe leveranciers zijn ongeveer 3.215 bedrijven, uit het totaal van bijna 16.000 MKB-maakbedrijven aangesloten bij Metaalunie, gevonden die sterk lijken op deze groep. Het gaat om bedrijven met vergelijkbare activiteiten, kennis, productiemogelijkheden en organisatie. Dit zijn bedrijven die nu nog niet zichtbaar direct voor Defensie werken, maar daar op basis van hun profiel mogelijk wel toe in staat zijn.

Dat is een belangrijke uitkomst. Het laat zien dat het aantal MKB-maakbedrijven dat voor Defensie van betekenis kan zijn, waarschijnlijk veel groter is dan de huidige groep directe leveranciers. Binnen de Nederlandse maakindustrie is dus een brede basis aanwezig van bedrijven met relevante kennis, technologie en productiekracht. Tegelijk is duidelijk dat deze groep niet één op één gelijkstaat aan nieuwe defensieleveranciers. Niet ieder bedrijf zal geschikt zijn, en niet ieder bedrijf zal die stap ook willen zetten. Daarom is nadere selectie nodig. Maar de hoofdboodschap is helder: er is een aanzienlijk onbenut potentieel.

Categorie B: Toeleveranciers

De analyse brengt daarnaast ongeveer 490 bedrijven, uit het totaal van bijna 16.000 MKB-maakbedrijven aangesloten bij Metaalunie, in beeld die leveren aan bedrijven die zelf direct voor Defensie werken. Deze toeleveranciers zijn een belangrijke schakel in de bredere defensieketen. Zij maken vaak onderdelen, halffabricaten of specialistische bewerkingen mogelijk die nodig zijn om eindproducten en systemen te realiseren.

Deze groep is minder scherp af te bakenen dan de directe leveranciers. In sommige gevallen is duidelijk dat bedrijven daadwerkelijk onderdeel zijn van de keten, maar in andere gevallen is dat minder hard vast te stellen. Dat komt doordat betrokkenheid soms vooral blijkt uit signalen zoals deelname aan bijeenkomsten of uitgesproken interesse in Defensie gerelateerde activiteiten. Daardoor is deze categorie minder precies dan de groep directe leveranciers.

Categorie D: Potentiële toeleveranciers

Tot slot zijn ongeveer 3.262 bedrijven, uit het totaal van bijna 16.000 MKB-maakbedrijven aangesloten bij Metaalunie, gevonden die lijken op de bestaande toeleveranciers. Ook hier gaat het om bedrijven die op basis van hun profiel, activiteiten en capaciteiten mogelijk een rol kunnen spelen in de defensieketen.

Deze groep laat zien dat het potentieel in de Nederlandse maakindustrie groot is. Tegelijk moeten de uitkomsten hier voorzichtiger worden gelezen dan bij de potentiële directe leveranciers. Omdat de groep bestaande toeleveranciers minder scherp is afgebakend, is ook het profiel waarop deze vergelijking is gebaseerd minder precies. Dat betekent dat deze groep vooral moet worden gezien als een eerste, brede verkenning van mogelijke kandidaten.

Overkoepelend beeld

Het verschil tussen circa 300 huidige leveranciers en meer dan 3.000 potentiële leveranciers laat zien dat er een aanzienlijke groeimogelijkheid bestaat voor het mkb in de defensiesector.

De resultaten laten hierin een duidelijk patroon zien. De groep bedrijven die nu al zichtbaar actief is in de defensieketen, is relatief beperkt. Daar tegenover staat een veel grotere groep mkb-bedrijven met kennis, productiecapaciteit en organisatieniveau die in principe zou kunnen aansluiten.

Deze constatering deed PwC ook al in 2025 in het rapport *Mobilizing the Dutch Defense Industry: an analysis of Dutch defense spending and the potential opportunity for the domestic manufacturing industry*¹.

PwC concludeert ook in zijn onderzoek:

- Tussen 2025–2030 gaat het om circa €62 miljard aan defensie-investeringen in materieel, waarvan maximaal €41 miljard bereikbaar is voor Nederlandse maakbedrijven. Daarvan komt €16 miljard direct via Nederlandse OEM's en ongeveer €25 miljard via toelevering aan buitenlandse OEM's.
- De huidige defensie-maakindustrie bestaat volgens PwC uit ongeveer 400 bedrijven (OEM + Tier-1/2), terwijl het onderzoek laat zien dat om en nabij 3.400 Nederlandse bedrijven technisch in staat zijn om toe te treden. Opschaling vereist niet alleen groei van bestaande spelers, maar vooral massale toetreding van nieuwe (mkb-)bedrijven om productie 3 tot 4 keer te verhogen richting 2030.
- Voor opschaling is gerichte interventie nodig: samenwerking, capabilities en randvoorwaarden. Complexe aanbestedingen, gebrek aan financiële zekerheid en zware compliance-eisen vormen nog altijd concrete barrières; zonder aanpassing (bijv. voorfinanciering, snellere procedures, publiek-private samenwerking) blijft opschaling achter.

Het rapport van PwC stelt ook dat het Nederlandse mkb meer te bieden heeft aan Defensie dan nu in de praktijk wordt benut. Dat is politiek en economisch relevant. Het betekent namelijk dat versterking van de defensieketen niet alleen hoeft te komen van een kleine, bestaande groep leveranciers, maar juist ook van een bredere mobilisatie van de Nederlandse maakindustrie. De opgave is daarom niet alleen méér te investeren in Defensie, maar ook beter zichtbaar te maken welke bedrijven kunnen bijdragen en hoe zij daadwerkelijk toegang krijgen tot deze markt.

¹ <https://www.pwc.nl/actueel-publicaties/assets/pdfs/mobilizing-the-dutch-defense-industry-2025.pdf>

ING² en Rabobank³ trekken in studies ook vergelijkbare conclusies. In de ING-publicatie “Defensie-investeringen versterken strategische autonomie en versnellen innovatie” wordt gekeken naar de economische effecten van stijgende defensie-uitgaven en de kansen voor Nederlandse technologie- en maakbedrijven. ING heeft zich gericht op:

- Strategische autonomie van Europa.
- Versnelling van innovatie.
- Kansen voor hightech maakindustrie.
- Dual-use technologieën.
- Toeleverketens rond defensie.

Volgens ING kunnen juist Nederlandse mkb-bedrijven profiteren via nichetechnologie, componenten, software, sensoren en hightech subsystemen.

In een rapport van Rabobank over de economische effecten van defensie-uitgaven uit 2025 concluderen Rabobank-economen dat “hogere defensie-investeringen niet alleen veiligheid versterken, maar ook economische groei kunnen stimuleren, mits investeringen slim worden gericht op innovatie en Europese industrie.” Belangrijke punten van de Rabobank zijn:

- Investerings in R&D leveren langdurige economische effecten op.
- Europese industriële samenwerking wordt belangrijker.
- Mkb-bedrijven kunnen profiteren via ketens en toelevering.

Rabobank waarschuwt tegelijk voor:

- Arbeidsmarktkrapte.
- Productiviteitsproblemen.
- Tekort aan technisch personeel.

² <https://www.ing.nl/zakelijk/sector/industry/quote-defensie-industrie>

³ <https://www.rabobank.nl/kennis/do11508055-groei-door-urgentie-n-defensie-investeringen-biedt-nederlandse-industrie-kansen>

Casus: Innovatieve Nederlandse mkb-oplossingen vragen om snellere toegang tot Defensie

Reedijk bv is een Nederlandse fabrikant van op afstand bedienbare, compacte en explosieveilige mobiele kranen. De kranen worden grotendeels in eigen huis ontwikkeld en geproduceerd. De volledig elektrische kraan van Reedijk is direct inzetbaar voor Defensie. Denk aan kampopbouw, reparatie van materieel, werkzaamheden in risicovolle omgevingen en incidenten op moeilijk bereikbare locaties.

Als mkb-bedrijf kan Reedijk snel reageren op de urgente behoefte waar Defensie momenteel mee te maken heeft. De kracht van het bedrijf zit in korte lijnen, technische flexibiliteit en het vermogen om snel te ontwikkelen, produceren en leveren. Daarmee past Reedijk goed bij de actuele vraag naar versnelling en versterking van de Nederlandse defensiecapaciteit.

Tegelijkertijd ervaart het bedrijf dat de huidige procedures niet altijd aansluiten bij de snelheid en flexibiliteit die de huidige veiligheidssituatie vraagt.

Knelpunt

Voor innovatieve Nederlandse mkb-bedrijven zijn de toegangsmomenten tot Defensie te beperkt en te inflexibel. De laatste Defensiecall waarvoor Reedijk zich inschreef, sloot op 25 maart 2026. De volgende mogelijkheid volgt pas een half jaar later. Dat tempo past onvoldoende bij de urgentie waarmee Defensie op dit moment capaciteit, materieel en innovatieve oplossingen nodig heeft. Wanneer calls slechts periodiek worden opgesteld, ontstaat het risico dat direct inzetbare Nederlandse oplossingen onnodig lang buiten beeld blijven. Voor mkb-bedrijven die snel kunnen schakelen, be-

tekent dit dat hun bijdrage aan Defensie wordt vertraagd door procedurele wachttijd in plaats van technische ongeschiktheid. Een permanente openstelling of maandelijks call zou helpen om snelheid te creëren. Daarmee kunnen Nederlandse bedrijven hun oplossingen op het juiste moment aanbieden en kan Defensie sneller inspelen op beschikbare innovatie en productiecapaciteit.

De casus van Reedijk laat zien dat Nederland beschikt over direct inzetbare, innovatieve mkb-oplossingen die relevant zijn voor Defensie, maar dat de huidige toegangsmomenten onvoldoende aansluiten bij de gevraagde snelheid. Zonder flexibeler procedures blijven kansen liggen om Nederlandse technologie snel te benutten. Dat staat op gespannen voet met de ambitie om Defensie versneld te versterken en de Nederlandse maakindustrie beter te betrekken bij de opbouw van nationale defensiecapaciteit.



REEDYK

Aanbevelingen om potentieel beter te benutten

De uitkomsten van het onderzoek zijn helder: het Nederlandse mkb heeft meer te bieden aan Defensie dan nu in de praktijk wordt benut. De uitkomsten vormen een eerste belangrijke stap om meer inzicht te hebben in de huidige markt, maar belangrijker nog inzicht in het potentieel van en voor de Nederlandse MKB-maakindustrie.

Belangrijke eerste stap: meer inzicht in huidige markt en potentie

De defensieketen bestaat uit een relatief kleine groep directe leveranciers, met daaromheen een veel grotere groep bedrijven die potentieel kan bijdragen. Het verschil tussen ongeveer 300 huidige leveranciers en ruim 3.000 potentiële leveranciers laat zien dat het industriële potentieel, met name binnen het mkb, nog beperkt wordt benut.

Inzicht in behoefte Defensie

Een belangrijke belemmering is het gebrek aan inzicht in de toekomstige behoefte van Defensie. Voor bedrijven is daardoor onvoldoende duidelijk waarin zij moeten investeren om een kansrijke positie in de defensiemarkt op te bouwen. Daarnaast vormen complexe en langdurige inkoopprocessen, met onzekerheid over daadwerkelijke verwerving, een drempel voor het ontwikkelen en opschalen van de benodigde toeleveranciersinfrastructuur. De eerste stappen richting vereenvoudiging zijn gezet, maar bieden potentiële toeleveranciers nog onvoldoende houvast voor opschaling. Meer transparantie

over zowel de kwalitatieve als kwantitatieve behoefte is noodzakelijk. Daarbij gaat het niet alleen om technologische innovatie, maar ook om het sneller verbinden van ontwikkeling en productie op schaal. Naast hoogtechnologische uitdagingen vraagt het ook om volumeproductie en duidelijke vraagarticulatie vanuit defensie.

MKB-maakindustrie kan schakelen

De Nederlandse industrie is in staat snel en flexibel op hoog niveau in gevarieerde ecosystemen te produceren. Het bewijs zijn de opgebouwde toeleverketens rond ASML, healthcare, lucht & ruimtevaart, machinebouw-industrie en de agro-technische industrie. Deze ecosystemen zijn door de jaren heen geëvolueerd tot het hoge niveau waarop ze nu produceren. De basisvoorwaarden die hieraan onder meer ten grondslag liggen zijn:

- Doorlopende co-creatie van innovaties van product en productieproces.
- Langjarige raamovereenkomsten.
- Streng maar transparante inkoopvereisten en procedures.
- Onderling vertrouwen.

Van Defensie wordt nu verwacht zeer snel te kunnen opschalen. Ook is de omslag in aanpak van doorlopende bezuinigingen naar productie en innovatie een grote uitdaging. Ook de MKB-maakindustrie kent de nodige uitdagingen waar onder meer het tekort aan vakmensen en een stagnerende arbeidsproductiviteit deel van uit maken. Tegelijkertijd maakt het onderzoek duidelijk dat er een grote nog onbenutte potentie is die ingezet zou kunnen worden.

MKB-Nederland en Metaalunie komen dan ook met de volgende aanbevelingen om de potentie ook echt meer te benutten:

1. Formuleren langetermijnbehoefte

Bedrijven hebben behoefte aan perspectief. Formuleer vanuit Defensie een kwalitatieve en kwantitatieve capaciteitsbehoefte. Maak zichtbaar aan welk materieel behoefte is; zowel in aard (wat is er nodig) als in volumes (hoeveel is daar dan voor nodig). Op dit moment is het nog niet helder genoeg welke capaciteitsbehoefte Defensie concreet heeft en zich die op de langere termijn gaat ontwikkelen. Kortom, welke keuzes maakt Defensie voor de toekomst en welke vragen liggen er nú voor. Voor het maken van investeringsplannen is het voor bedrijven belangrijk dat er een duidelijk kader is.

2. Inzet brancheorganisaties

Zet brancheorganisaties in om geschikte bedrijven te identificeren en te matchen met deze vraag, zodat een helder investeringsperspectief ontstaat voor potentiële toeleveranciers. Een betere/structurelere afstemming tussen publieke en private organisaties is noodzakelijk om de samenwerking tussen bedrijven en Defensie te versnellen. Breng brancheorganisaties in positie om nadrukkelijker een rol te spelen in het versterken van de contacten tussen Defensie en de maakindustrie. Brancheorganisaties zijn de ogen en oren van veel ondernemers en weten de specifieke kenmerken die gelden voor het leveren aan Defensie snel te vertalen naar voor bedrijven heldere oplossingen. Hiervoor is het belangrijk dat er duidelijke aanspreekpunten zijn met een duidelijke verantwoordelijkheid binnen Defensie die in de samenwerking aan de slag gaan om knelpunten te identificeren en, op te lossen en kansen te benutten. Eén loket waar bedrijven zich kunnen melden met een businesscase, maar waar zij ook informatie op kunnen halen over het zaken doen met Defensie zou een goede beginstap zijn, mits het tweerichtingsverkeer betreft.

3. Inrichten publiek-private samenwerking

Richt een publiek-private samenwerking (PPS) in die OEM's ondersteunt bij het vormen en opschalen van robuuste toeleverconsortia. Door een gezamenlijk PPS, gericht op matchmaking in te richten, worden defensie én de industrie in staat gesteld om een gezamenlijke uitvoeringskracht te realiseren die nodig is om de versnelde opschaling van productie voor Defensie te realiseren. In deze PPS kan een wederzijds commitment worden vastgelegd dat verder gaat dan intenties. Door in de PPS wederzijdse verplichtingen aan te gaan, kunnen eventuele barrières en blokkades binnen deze PPS worden geïdentificeerd en beslecht. Naast uitvoering moeten ook de juiste beleidsmatige randvoorwaarden worden gecreëerd, waarover nu binnen Defport verder gesproken wordt.

4. Verhogen arbeidsproductiviteit

Koppel de opschaling van de ketens nadrukkelijk aan het verhogen van de arbeidsproductiviteit om structurele capaciteitsgroei mogelijk te maken. De voorgenomen structurele verhoging van het Defensiebudget door dit kabinet biedt kansen voor een breder effect op een sterkere industrie. Door de investeringen in de defensie-industrie wordt de industrie ondersteund in het opschalen van de totale productiecapaciteit. Aangezien er sprake is van een grote krapte op de arbeidsmarkt, is dit alleen maar mogelijk door scherp in te zetten op arbeidsproductiviteit. Hiermee komen de doelstellingen van dit kabinet op het gebied van industriebeleid dichterbij. Dit biedt ook betere economische kansen en draagt bij aan een grotere autonomie van de Nederlandse industrie in het algemeen.

Casus: Hightech ketenpartners moeten kunnen meegroeien met Defensie-eisen

Tuinte Smart Industrial Solutions is een Nederlandse industriële ketenpartner gespecialiseerd in engineering, project- en supply chain management, cleanroom-montage, reguliere montage, verspaning, constructie en plaatwerk. Binnen de defensieketen positioneert Tuinte zich als zowel 1st tier als 2nd tier ketenpartner. Het bedrijf levert complexe onderdelen, submodules, installatie-equipment, tooling en speciaalmachinebouw. Kenmerkend voor deze werkzaamheden is high mix, low volume productie: veel variatie, kleine series en hoge technische complexiteit.

Juist dit type productie is relevant voor Defensie. Defensieprojecten vragen steeds vaker om gespecialiseerde onderdelen, betrouwbare ketenpartners en bedrijven die kunnen omgaan met technische complexiteit, maatwerk en veranderende behoeften.

Knelpunt

Voor gespecialiseerde Nederlandse ketenpartners nemen de eisen in defensiegerelateerde productie snel toe, terwijl de vraag vanuit klanten grillig en moeilijk voorspelbaar blijft. Tuinte krijgt te maken met hogere eisen aan kwaliteit en traceerbaarheid. In defensieketens moet steeds beter kunnen worden aangetoond waar onderdelen vandaan komen, hoe zij zijn geproduceerd en welke kwaliteitsstappen zijn doorlopen. Ook communicatie en security worden belangrijker, zeker wanneer bedrijven werken aan gevoelige onderdelen, modules of installaties.

Tegelijkertijd vraagt de markt om meer flexibiliteit. Klanten hebben wisselende behoeften, korte doorlooptijden en veranderende prioriteiten. Voor een bedrijf dat werkt met high mix, low volume productie betekent dit dat capaciteit, planning, personeel en investeringen voortdurend moeten kunnen meebewegen. Daar ontstaat spanning: bedrijven moeten investeren in hogere

standaarden en strengere processen, terwijl de vraag niet altijd stabiel genoeg is om die investeringen eenvoudig terug te verdienen. Zonder betere voorspelbaarheid, ondersteuning en samenwerking in de keten kan waardevolle Nederlandse maakcapaciteit onder druk komen te staan.

De casus van Tuinte laat zien dat Nederland beschikt over gespecialiseerde hightech ketenpartners die relevant zijn voor Defensie. Dit soort bedrijven moeten wel meegroeien met steeds hogere eisen aan kwaliteit, traceerbaarheid en security. Zonder voldoende voorspelbaarheid, ondersteuning en structurele ketensamenwerking bestaat het risico dat Nederlandse mkb-bedrijven onvoldoende kunnen opschalen of afhaken. Dat staat op gespannen voet met de ambitie om de Nederlandse defensie-industrie te versterken en strategische maakcapaciteit duurzaam te borgen.





SAMEN VOOR EEN STERKE
MKB-MAAKINDUSTRIE

Einsteinbaan 1
3439 NJ Nieuwegein

info@metaalunie.nl
www.metaalunie.nl
tel. 030 - 605 33 44

Contactpersonen Metaalunie

Wijnand van Zanten | manager public affairs
zanten@metaalunie.nl | 030 - 605 33 44

Rard Metz | beleidssecretaris
metz@metaalunie.nl | 030 - 605 33 44

Contactpersoon MKB-Nederland

Martijn van Wanrooij |
strategisch beleidsadviseur defensie-industrie
wanrooij@vnoncwmkb.nl | 022 - 510 08 74

