

RAPPORT

# Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis groeit sterk, verbreedt en verschuift richting binnenlandse vraag

Rapport in opdracht van:



Ministerie van Economische Zaken  
en Klimaat

April 2026



RAPPORT

# Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis groeit sterk, verbreedt en verschuift richting binnenlandse vraag

Rapport in opdracht van:



Ministerie van Economische Zaken  
en Klimaat

*April 2026*



# Inhoudsopgave

Managementsamenvatting .....7

## HOOFDSTUK 1

Profiel van de bedrijven .....17

## HOOFDSTUK 2

Omzet.....31

## HOOFDSTUK 3

Werkgelegenheid .....55

## HOOFDSTUK 4

Export, afzetmarkten en inkoopmarkten .....65

## HOOFDSTUK 5

Groei, opschaling en ondersteuning .....83

## HOOFDSTUK 6

Instrumenten .....103

## HOOFDSTUK 7

Synergieën, cross-overs en samenwerking .....109

## HOOFDSTUK 8

Innovatie .....117

## HOOFDSTUK 9

Financiering .....125

Bijlage .....135





# Management- samenvatting

## Uitkomsten van het onderzoek

Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis (NLDTIB)

*De NLDTIB groeit sterk, verbreedt en verschuift richting binnenlandse vraag*



## Voorwoord

Voor u ligt het rapport met de uitkomsten van het onderzoek naar de Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis (NLDTIB).

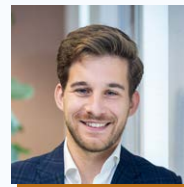
De NLDTIB staat onder invloed van geopolitieke spanningen en een snel veranderend veiligheidslandschap. De huidige uitgaven van het Ministerie van Defensie zijn stevig veranderd door de geopolitieke dreigingen en de oorlog in Oekraïne. Nederland verhoogt de defensie-uitgaven naar 5% van het bbp, waarvan 3,5% voor militaire capaciteit en 1,5% voor kritieke infrastructuur, beveiliging van netwerken, innovatie en civiele paraatheid. Dit onderzoek brengt in kaart hoe deze ontwikkeling zichtbaar is binnen de NLDTIB en welke randvoorwaarden noodzakelijk zijn voor versnelling en opschaling, en hoe de sector structureel kan worden versterkt.

Het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK), en in het bijzonder het Commissariaat Militaire Productie (CMP), zet zich in voor een hoogwaardige NLDTIB. Zo'n hoogwaardige NLDTIB is noodzakelijk om als Nederland te kunnen voorzien in de nationale veiligheid. Om een goed inzicht te krijgen in de omvang van en de aanwezige kennis en kunde binnen de NLDTIB, laat EZK periodiek onderzoek uitvoeren naar de omvang (omzet en werkgelegenheid), kenmerken en positie van de Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde industrie. In 2004, 2008, 2012, 2016, 2019, 2022 en 2024 zijn vergelijkbare rapporten uitgebracht.

Dit onderzoek moet gezien worden in deze reeks onderzoeken. Onder meer de volgende onderwerpen zijn onderzocht: aantal bedrijven actief in de NLDTIB, activiteiten van deze bedrijven en omzet, aantal werknemers, toegevoegde waarde, R&D-uitgaven en export, ontwikkelingen van kosten, prijzen en volumes, afzet- en inkoopmarkten, opschalingsmogelijkheden en uitdagingen daarbij, wijze van en uitdagingen bij financiering en gebruikt overheidsinstrumentarium en gewenste steun.

Voor deze onderwerpen zijn verschillende dwarsdoorsnedes gemaakt, onder meer naar domein, grootteklasse en positie in de keten. Het onderzoek is uitgevoerd in nauwe samenwerking met EZK en de stichting Nederlandse Industrie voor Defensie & Veiligheid (NIDV).

Graag willen wij alle deelnemende organisaties hartelijk danken voor hun bijdrage aan het onderzoek. Wij hopen dat dit rapport een goed inzicht geeft in de huidige positie van de Nederlandse defensie- en veiligheidssector en de sector versterkt richting de toekomst.



**Nick Hageraats**  
[n.hageraats@berenschot.nl](mailto:n.hageraats@berenschot.nl)



**Luddo Oh**  
[l.oh@berenschot.nl](mailto:l.oh@berenschot.nl)

## Aanpak en methodiek

### Samenstelling lijst bedrijven NLDTIB

De scope van het onderzoek betreft bedrijven waarvoor defensie en veiligheid relevante afzetmarkten zijn. De lijst is gebaseerd op eerder uitgevoerde onderzoeken, leden van brancheorganisaties (NIDV, FME en VNO-NCW), gegunde contracten vanuit TenderNed en EU-tenders (Tenders Electronic Daily), informatie van regionale ontwikkelingsmaatschappijen en openbare publicaties vanuit het Ministerie van Defensie. Waar mogelijk zijn bedrijfskenmerken in kaart gebracht voor zover deze openbaar beschikbaar zijn, waaronder NIDV-lidmaatschap, aantal werknemers, omzet, SBI-codes, vestigingsplaats, eigenaar (UBO) en het dominante domein.

### Opstellen en uitzetten van de kwantitatieve vragenlijst

De vragenlijst uit eerdere jaren is als basis gebruikt, zodat meerjarige analyses mogelijk blijven en dataconsistentie gewaarborgd is. In samenwerking met EZK en Defensie is de vragenlijst aangevuld met actuele thema's en vraagstukken. De doelgroep, te weten de gehele NLDTIB, wordt uitgenodigd via de netwerken van Berenschot, contacten van EZK, de NIDV en overige relevante relaties en partners. Dit jaar vulden 384 bedrijven de vragenlijst in. Door toevoeging van aangeleverde data van 140 bedrijven die eerdere jaren wél meededen, komt de gecombineerde steekproef uit op 524 bedrijven, ongeveer 35% van de totale populatie.

### Analyse en verwerking van de gegevens

De binnengekomen data zijn verwerkt, geanalyseerd en gevalideerd, waarbij bijvoorbeeld de cijfermatige ontwikkelingen zijn getoetst. Indien nodig heeft afstemming plaatsgevonden met deelnemers om onvolledig of onjuist ingevulde gegevens te corrigeren.

Voor het inschatten van de kerncijfers van de totale populatie (de NLDTIB) op basis van de steekproef wordt een multiplier toegepast, op basis van grootteklasse en NIDV-lidmaatschap. Deze data zijn namelijk bekend voor de gehele populatie. Ook blijkt uit analyses dat deze variabelen sterke voorspellers zijn van de omzet. Alternatieve scenario benaderingen zijn eveneens onderzocht, maar bleken minder robuust.

Een aanpassing in de onderzoeksmethodiek heeft geleid tot een zichtbare trendbreuk tussen de eerdere onderzoeken tot en met 2017 en de onderzoeken die Berenschot vanaf 2019 heeft uitgevoerd. Door gebruik te maken van uitgebreidere en nauwkeurigere databronnen kon beter worden vastgesteld welke bedrijven daadwerkelijk leveren aan het Ministerie van Defensie en andere publieke veiligheidsorganisaties, zoals de politie en de AIVD. Hierdoor is een aanzienlijk grotere groep bedrijven benaderd dan in eerdere edities, wat heeft geleid tot een hogere respons. De cijfers zijn tevens in eerdere jaren niet geïndexeerd voor prijseffecten.

Het grotere aantal respondenten maakt het mogelijk een nauwkeurigere schatting van de sector te maken. De onderzoeksresultaten zijn aanvullend gevalideerd met externe bronnen, zoals gegevens over defensie-uitgaven, openbare jaarverslagen, verleende exportvergunningen voor militaire goederen en Europese statistieken over de defensie-industrie. Vervolgens zijn de uitkomsten gevalideerd en geduid met een werksessie met een selectie van de deelnemende bedrijven. Deze validatiestap waarborgt dat het onderzoek een realistisch en betrouwbaar beeld geeft van de huidige marktontwikkelingen. In deze sessie is deels het conceptrapport gepresenteerd om dit te valideren. Ook is hierbij nader ingegaan op een aantal kwalitatieve vraagstukken.

## Defensie- en veiligheidgerelateerde omzet stijgt naar € 10 miljard

De defensie- en veiligheidgerelateerde omzet binnen de NLDTIB is in 2026 zichtbaar toegenomen. Ook stijgen het aantal defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen en de R&D-activiteiten, zij het in een gematigder tempo.

In 2025 is bovendien een sterke groei zichtbaar van het aantal bedrijven dat tot de NLDTIB wordt gerekend. Veel organisaties stappen in de defensie- en veiligheidsmarkt om de versnelde opschaling van de defensie- en veiligheidsindustrie te ondersteunen. De groei van de totale omzet wordt voor een groot deel verklaard door de toename van het aantal NLDTIB-bedrijven.

Wel realiseert een deel van deze nieuwkomers een relatief beperkte defensie- en veiligheidgerelateerde omzet, waardoor de gemiddelde omzet per bedrijf daalt, maar de totale sectoromzet wel stijgt.

De methodiek voor het ramen van zowel omzet als populatieomvang is aangepast om tot nauwkeurige schattingen te komen van de cijfers. Ten opzichte van eerdere jaren is het NIDV-lidmaatschap meegewogen, aangezien relatief veel NIDV-leden hebben deelgenomen en deze gemiddeld een hogere omzet realiseren dan niet-leden. Negen grote organisaties en kennisinstituten zijn ongewogen meegenomen, wat leidt tot een realistischer en minder vertekend beeld van de sector.

Kerngegevens NLDTIB	Eerdere onderzoeken NLDTIB				Onderzoeken Berenschot						
	2006	2010	2014	2017	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Aantal bedrijven actief in de NLDTIB	290	451	651	475	932			1.050		1503	
Defensie- en veiligheidgerelateerde omzet (€, miljard)	3,0	3,1	4,5	5,0	4,2	4,5	4,7	5,7	7,7	8,0	10,2
% Defensie- en veiligheidgerelateerde omzet van totale omzet NLDTIB-bedrijven	7,4%	7,1%	15,0%	12,0%	8,4%	9,7%	10,6%	12,2%	14,9%	8,4%	10,1%
Defensie- en veiligheidgerelateerde exportomzet (€, miljard)	1,6	2,2	3,1	3,6	2,1	2,2	2,6	2,6	3,3	2,9	3,6
Totaal arbeidsplaatsen NLDTIB, inclusief civiel (fte)	232.700	155.251	178.700	111.122	148.581	149.348	149.507	172.647	180.504	314.075	326.820
Defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen	14.230	14.753	18.200	21.560	16.929	17.693	18.651	19.576	22.453	29.865	35.428
Defensie- en veiligheidgerelateerde R&D arbeidsplaatsen	3.400	4.554	7.995	7.364	3.249	3.516	4.121	4.775	5.600	6.546	8.464

Tabel 1.

## Sterke groei in aantal NLDTIB-bedrijven versterkt sector

De Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis (NLDTIB) bevindt zich in een periode van versnelde groei en verbreding. Dit in reactie op een sterk toenemende binnenlandse behoefte aan defensiematerieel, een veranderende geopolitieke context en de groeiende urgentie van technologische innovatie.

Tussen 2021 en 2025 steeg de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet van € 4,7 miljard naar € 10,2 miljard, met een zichtbare versnelling in 2025. De groei van de NLDTIB loopt gelijk op met de toegenomen investeringen in het Defensiematerieelbegrotingsfonds. Tegelijkertijd groeit de populatie c.q. het aantal bedrijven dat gerekend kan worden tot de NLDTIB, sneller dan in eerdere onderzoeksjaren.

In 2026 omvat de NLDTIB circa 1.500 bedrijven, waarvan ongeveer 88% mkb. Eerder waren dit circa 1.000 bedrijven. Een aanzienlijk deel van deze groei wordt veroorzaakt door nieuwe toetreders die hun technologie, producten en diensten (deels) op de defensiemarkt richten. Ongeveer een op de vijf bedrijven is de afgelopen drie jaar onderdeel geworden van de NLDTIB. Dit betreft vooral kleinere bedrijven in het luchtdomein en binnen intelligente systemen, zoals voor drones en subsystemen. De ketenpositie van deze bedrijven verschilt nauwelijks van die van bestaande spelers. Het aandeel bedrijven met een buitenlandse 'ultimate beneficial owner' blijft stabiel op 24%.

In 2026 is de NLDTIB groter, breder, innovatiever en belangrijker dan ooit. De sector laat sterke groei zien in omzet, werkgelegenheid en toegevoegde waarde, gedreven door met name de nationale veiligheidsopgave. Tegelijkertijd wordt verdere opschaling belemmerd door structurele uitdagingen op het gebied van inkoop, capaciteit, financiering en infrastructuur.

Met gerichte ketenregie, voorspelbare vraag en strategische investeringen kan Nederland de NLDTIB duurzaam versterken en de technologische basis leggen voor een toekomstbestendige en weerbare krijgsmacht.

### Breed, technologisch ecosysteem met verschuiving naar binnenlandse vraag

De NLDTIB bestaat uit een brede selectie van typen bedrijven met activiteiten in onder meer hightech systemen, ICT, engineering, maakindustrie, handel en diverse andere specialistische segmenten. De NLDTIB beschikt over een volledige waardeketen, van de productie van grondstoffen en ruwe materialen tot daadwerkelijke eindproducten, maar kent relatief weinig OEM's met een zelfscheppende rol (circa 20% van de NLDTIB). Het grootste deel van de bedrijven is actief binnen platformen, command-and-control oplossingen en sensorsystemen. Het zwaartepunt verschuift daarbij steeds meer naar technologiegebieden die aansluiten op nationale prioriteiten, zoals sensoren en radar, slimme materialen en autonome systemen. Inmiddels is 48% van de bedrijven binnen ten minste een van de vijf NLD-technologiegebieden actief. Daarnaast verlegt de markt de focus in toenemende mate naar Nederland.

### Sterke groei in omzet en toegevoegde waarde

De sector laat een aanzienlijk groei zien in zowel omzet als toegevoegde waarde. De toegevoegde waarde steeg van circa € 2,4 miljard in 2021 naar € 5 miljard in 2025. Daarbij wordt de omzetontwikkeling voornamelijk gedreven door volumegroei; prijs- en kostenstijgingen spelen een beperkte rol. Er is geen sprake van disproportionele prijsstijgingen, terwijl kostenstijgingen vaak niet volledig kunnen worden doorberekend. Ongeveer 14% van de bedrijven geeft zelfs aan gestegen kosten helemaal niet door te berekenen aan klanten.

# NLDTIB groeit vooral nationaal; verbreding leidt tot meer werkgelegenheid, toegevoegde waarde en meer focus op Nederland

## Sterke groei in werkgelegenheid

De werkgelegenheid neemt eveneens substantieel toe. In totaal zijn circa 325.000 fte actief bij NLDTIB-bedrijven. Zo'n 35.000 van hen zijn daadwerkelijk betrokken bij defensie- en veiligheidgerelateerde werkzaamheden. De belangrijkste clusters bevinden zich rond Amsterdam, in Zuid-Holland, Noord-Brabant en Overijssel.

## Omzetgroei deels het gevolg van instappende NLDTIB-bedrijven

De sterkste omzettoename vindt vooral plaats in het land- en luchtdomein en binnen de Nederlandse markt. Bedrijven met meer dan 2.500 werknemers realiseren de grootste absolute defensie- en veiligheidgerelateerde omzetgroei, maar ook het mkb levert een aanzienlijke bijdrage.

De omzetgroei van circa € 2 miljard tussen 2024 en 2025 wordt voor ongeveer de helft gerealiseerd door bestaande bedrijven en voor de andere helft door bedrijven die de afgelopen drie jaar zijn toetreden. Daarnaast nemen nieuwkomers een steeds groter aandeel van de totale omzetgroei voor hun rekening: in 2025 genereerden recentelijk toetreden bedrijven gezamenlijk ongeveer € 1 miljard, vooral binnen het lucht- en landdomein.

Door de snelle uitbreiding van de NLDTIB, een grotere populatie en meer nieuwkomers is het aandeel van defensie- en veiligheidgerelateerde omzet in de totale omzet van bedrijven licht gedaald. Verder blijft de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet geconcentreerd bij een beperkt aantal grote bedrijven, al neemt deze concentratie geleidelijk af doordat middelgrote bedrijven relatief sneller groeien.

## Meer focus op Europa en vooral Nederland

Hoewel de absolute export licht toeneemt, daalt deze als aandeel van de totale omzet. De NLDTIB levert in toenemende mate aan de Nederlandse markt. De omzet groeit bovendien sneller dan de defensiebudgetten van NAVO-landen.

De sector blijft internationaal actief, met vooral leveringen aan West-Europa (met name Duitsland) en de Verenigde Staten. Het aandeel leveringen aan Noord-Europese landen (NORDICS) neemt toe, terwijl het aandeel richting de Verenigde Staten licht daalt. Deze verschuiving sluit aan bij de bredere Europese ambitie om de Europese (defensie-)industrie te versterken. In lijn hiermee neemt de samenwerking van de NLDTIB met Europese partners verder toe, terwijl de trans-Atlantische samenwerking geleidelijk wordt afgebouwd. Uitzondering hierop vormt het ruimtevaartdomein, waar bedrijven juist een verdere intensivering van de samenwerking met de Verenigde Staten verwachten. Waar bedrijven in de afgelopen decennia noodgedwongen internationaal moesten opereren, maken de groeiende nationale defensiebudgetten het momenteel mogelijk om meer nationaal af te zetten.

Hoewel succes in de Nederlandse markt essentieel is om internationaal geloofwaardig te zijn, vormt de afname van het exportaandeel (op termijn) een reëel strategisch risico. Dit vanwege de beperkte diversificatie en de mogelijkheid dat de NLDTIB beperkter geïntegreerd is in internationale toeleveringsketens. Dat vraagt om proactief beleid: een sterkere rol van het Ministerie van Economische Zaken, Ministerie van Defensie en Ministerie van Buitenlandse Zaken in internationale positionering van de NLDTIB, beter gebruik van bestaande instrumenten en vooral een consistente strategie om Nederlandse bedrijven structureel te verankeren in internationale programma's en ketens. Ook vergt het een proactieve houding van bedrijven om afzetmarkten te diversifiëren.

## Opschalingscapaciteit neemt toe, structurele belemmeringen blijven groot

### De sector is innovatiegedreven

De sector blijft sterk kennisintensief: R&D-investeringen liggen structureel boven het industriegemiddelde van 7%, met de hoogste intensiteit binnen de NLD-technologiegebieden (17%). Gemiddeld investeert de NLDTIB 13% van de omzet in R&D. Vooral intelligente systemen, quantumtechnologie en ruimtevaart laten een uitzonderlijk hoog niveau van R&D-investeringen zien. De technologische investeringen concentreren zich daarbij op AI-toepassingen, geavanceerde engineering en nieuwe materiaaltechnologieën. Tegelijkertijd blijft het innovatievermogen kwetsbaar. Met name kleine bedrijven ervaren beperkte toegang tot financiering, waardoor ze innovaties moeilijk kunnen opschalen of doorontwikkelen.

### Circa één op de drie bedrijven ervaart uitdagingen rond financiering van defensiegerelateerde activiteiten

Financiering binnen de NLDTIB komt grotendeels vanuit moedermaatschappijen of uit eigen vermogen. In het luchtvaartdomein wordt relatief vaker externe financiering ingezet. Ook kleine bedrijven, zeer grote ondernemingen en bedrijven die actief zijn in één of meer NLD-technologiegebieden maken vaker gebruik van externe financiering, al ervaart juist deze groep ook meer knelpunten op dit vlak.

Private equity speelt een steeds belangrijkere rol, vooral bij nieuwkomers. Bedrijven die op deze manier worden gefinancierd, laten gemiddeld een sterkere groei zien, en recentelijk toetredende organisaties maken bovengemiddeld gebruik van deze financieringsbron. Slechts 10% van de bedrijven ervaart beperkingen door ESG-criteria. Hoewel slechts een gering aantal bedrijven geen financiering weet te vinden, blijft voorfinanciering voor een groeiende groep een duidelijk knelpunt.

Sterke groei verwacht, wel aanzienlijke belemmeringen

De sector verwacht de komende jaren sterke groei, waarbij bedrijven optimistischer zijn dan in eerdere jaren. Vooral organisaties die actief zijn in de NLD-technologiegebieden voorzien een hogere omzettoename en groei in arbeidsplaatsen. Bedrijven geven aan de omzet onder huidige omstandigheden met 33% te kunnen opschalen, met een potentiële maximale capaciteit van 67% wanneer randvoorwaarden verbeteren. Zowel de verwachte als de maximale opschalingscapaciteit ligt hoger dan in 2024. Het lucht- en ruimtevaartdomein heeft hierbij de grootste schaal mogelijkheden, onder andere dankzij snel schaalbare drone- en sensorleveranciers. Opschaling wordt vooral gerealiseerd door het aannemen van extra personeel en het optimaler inzetten van bestaande capaciteit. Tegelijkertijd ervaart de sector aanzienlijke belemmeringen die snelle groei in de weg staan, waaronder:

- onzekerheid over ordervolumes (47%)
- complexe en lange aanbestedingsprocedures (43%)
- arbeidsmarktkrapte (36%)
- financieringsuitdagingen, met name bij nieuwkomers (26%)
- beperkte toegang tot defensienetwerken, vooral voor kleine bedrijven (29%)
- ruimtelijke- en netcongestieproblemen bij grote bedrijven (>2.500 werknemers).

Deze structurele knelpunten beperken de mogelijkheid om tijdig op te schalen in het belang van strategische autonomie. Nieuwe toetreders ervaren meer belemmeringen, met name op het gebied van financiering, langetermijnzekerheid en toegang tot het defensie-ecosysteem. Kleine bedrijven worstelen vooral met netwerktoegang, terwijl zeer grote organisaties worden geconfronteerd met beperkingen rond fysieke ruimte, energiec capaciteit en netcongestie.

# Wens bedrijven: van volumegroei naar strategische positionering en versterking

De NLDTIB bevindt zich in een periode van structurele groei, verbreding en toenemende strategische relevantie. De fundamenteen voor een sterke NLDTIB zijn aanwezig, maar het vraagt richting, snelheid en gezamenlijke slagkracht om ze om te zetten in duurzame strategische capaciteit.

## Verscherping van strategische focus en keuzes

Bijna de helft van de sector is inmiddels actief in minstens één prioritair NLD-technologiegebied. Toch blijft de breedte van het ecosysteem een risico vanwege versnippering. De beperkte aanwezigheid van OEM's (20%) en de dominantie van tier-2 en engineeringbedrijven maken dat zonder duidelijke nationale keuzes schaalopbouw en ketenregie onvoldoende van de grond komen. De opdracht is om te selecteren, te concentreren en te investeren in die domeinen waar Nederland internationaal echt kan excelleren en zich kan onderscheiden.

## Opschaling vereist langjarige vraagprogrammering

De sector toont een sterke bereidheid en capaciteit tot opschalen, maar ervaart gebrek aan voorspelbaarheid, beperkte netwerktoegang en fysieke knelpunten zoals ruimte en energie-infrastructuur. Grote bedrijven worden geconfronteerd met netcongestie; kleinere bedrijven missen toegang tot defensienetwerken. Een structureel opschalingsmodel, gebaseerd op langjarige vraagprogrammering, flexibele productiecontracten en gereserveerde capaciteit, wordt daarmee een randvoorwaarde voor leveringszekerheid en strategische autonomie.

## De noodzaak van snellere besluitvorming en adaptief inkoopbeleid

De data laten zien dat bedrijven tot 33% kunnen opschalen onder de huidige omstandigheden, met een potentieel van 67% bij betere randvoorwaarden. Tegelijkertijd is onzekerheid over ordervolumes (47%) en complexe aanbesteding (43%) een van de grootste remmende factoren.

De snelheid van Defensieprocessen sluiten niet aan bij technologische innovatiecycli in met name drones, cyber en AI. Zonder vereenvoudigde en versneld uitvoerbare inkooproutes zal opschaling niet tijdig of effectief plaatsvinden.

## Versterken van internationale positie en industriële diplomatie

De verschuiving van export naar binnenlandse omzet is economisch logisch, maar strategisch risicovol. Het exportaandeel daalde naar 35%, terwijl toegang tot internationale ketens en Europese programma's steeds meer diplomatie én industriepolitiek vergt. Toegang tot OEM-ketens, deelname aan Europese projecten en gezamenlijke capaciteitsopbouw vereisen actieve, gecoördineerde inzet van Defensie en EZK.

## Eén loket, minder versnippering

Bedrijven ervaren versnippering in toegang tot Defensie, regelgeving en ondersteuning als een directe rem op deelname en groei. Een centraal nationaal loket voor de defensie-industrie, met mandaat over vergunningen, financiering, netwerktoegang en strategische programma's, wordt essentieel om snelheid en duidelijkheid te creëren.

## Talent, capaciteit en weerbaarheid kritieke randvoorwaarden

De sector groeit in werkgelegenheid en kennisintensiteit, maar kampt structureel met arbeidsmarktcrisissen, toegang tot hooggekwalificeerd personeel en lange veiligheids- en migratieprocedures. Het versterken van talentstromen en versnellen van clearance-processen is noodzakelijk om opschaling en innovatie vast te houden.

# Aanbevelingen en handelingsperspectief om de sector te versterken

## Aanbevelingen voor het Ministerie van Defensie

- **Creëer voorspelbare en consistente vraag.** Communiceer en specifickeer de vraag. Verminder onzekerheid, dit versnelt investeringsbesluiten en capaciteitsplanning.
- **Standaardiseren van eisen en interfaces** (architectuur, datamodellen, certificaten) in de grote programma's (land, maritiem, lucht, cyber). Dit leidt tot meer uitwisselbaarheid, minder integratie-risico en hogere opschaaftsnelheid.
- **Stimuleer internationale samenwerking door bundeling van vraag en schaalvergroting.** Stimuleer samenwerking met andere landen om aanbestedingen en orders te bundelen, zodat (Nederlandse) leveranciers grotere volumes kunnen realiseren.
- **Versnel opschaling binnen gekozen domeinen.** Richt langjarige raamcontracten en strategische partnerschappen in voor bijvoorbeeld de NLD-gebieden. Focus op domeinen waar het vliegwiel al draait.
- **Geef waar mogelijk prioriteit aan Nederlandse toeleveranciers en accepteer daarbij een geopolitieke premie bij verwachte gelijke geschiktheid.** Geef prioriteit aan Nederlandse toeleveranciers vroegtijdig in projecten. Dit versterkt de weerbaarheid van de Nederlandse industriële basis en vermindert de afhankelijkheid van kritieke buitenlandse ketens. Het accepteren van een in sommige gevallen 'geopolitieke premie', ofwel hogere kosten, is daarbij wel noodzakelijk.
- **Vereenvoudig inkoop.** Zorg voor een stabiele, meerjarige inkoopplanning en maak aanbestedingen overzichtelijker en toegankelijker. Versnel procedures en verminder administratieve lasten om deelname van meer bedrijven mogelijk te maken.

- **Verkort doorlooptijden en verlaag transactiekosten.** Fast-lane voor kleine en middelgrote opdrachten (bijvoorbeeld €5 tot 10 miljoen) met gestandaardiseerde contracttemplates en beperkte regeldruk.
- **Versterk innovatie en verlaag projectrisico**, met een hogere adoptiesnelheid van innovatieve producten.
- **Versnel de doorvertaling van innovatie naar productie** door gerichte ondersteuning van TRL-oposchaling, test- en certificatiefaciliteiten en eerste-serieproductie.

## Aanbevelingen voor het Ministerie van Economische Zaken

- **Versterk sectorbrede opschaling en ketenregie** door het ontwikkelen van een industrialisatie- en capaciteitsagenda, met duidelijke prioriteiten per technologie- en domeingebied. De NLD-gebieden zijn hier een goed voorbeeld van.
- **Investeer zo gericht in ketencapaciteit en industriële basis**, waaronder productiefaciliteiten, hightech maakcapaciteit en kritieke-componentenproductie.
- **Bevorder samenwerking binnen én tussen domeinen** via programma's die cross-overs tussen sensoren, AI, autonome systemen, cyber en materiaaltechnologie stimuleren. Samenwerking dient actief te worden georganiseerd en gefaciliteerd. Door structureel te investeren in sterke ecosystemen, een heldere rolverdeling en strategische ketenvorming kan Nederland de synergie binnen de NLDTIB vergroten en de sector toekomstbestendig maken. Stimuleer civiel-militaire cross-overs door het verbinden van hightech, ruimtevaart, cyber en maakindustrie met defensiebehoeften.
- **Richt één herkenbaar en toegankelijk ondernemersloket** in voor informatie, vergunningen, financiering en aansluiting op defensie- en veiligheidsprogramma's.
- **Voorzie in noodzakelijke randvoorwaarden**, inclusief fysieke ruimte voor uitbreiding en betrouwbare energie-infrastructuur, en verminder netcongestie in groeiregio's.
- **Verminder regeldruk** door vereenvoudiging van procedures en snellere, risicogebaseerde exportcontrol-paden voor low-risk items.



HOOFDSTUK 1

# Profiel van de bedrijven

## Uitkomsten van het onderzoek

Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde  
technologische industriële basis (NLDTIB)



## Circa 1.500 bedrijven actief in de NLDTIB; meerderheid is mkb

Om de populatie in de NLDTIB te bepalen, is gebruikgemaakt van eerdere studies, ledenlijsten van brancheorganisaties (NIDV, NAG, FME en VNO-NCW), inzichten van regionale ontwikkelingsmaatschappijen, openbare publicaties vanuit het Ministerie van Defensie en gegunde contracten vanuit TenderNed en EU-tenders (Tenders Electronic Daily; TED). Ook is gebruik gemaakt van andere relevante openbare bronnen, zoals websites van bedrijven.

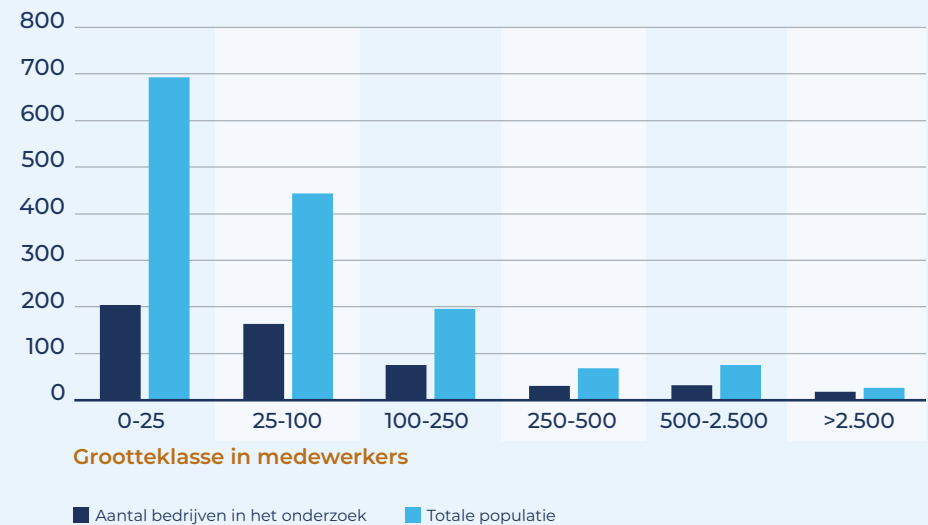
Binnen de NLDTIB gaat het om bedrijven, toeleveranciers en kennisinstututen die zich bezighouden met het ontwerpen, ontwikkelen, produceren en in stand houden van defensiemateriaal (Marine, Landmacht, Luchtmacht en Marechaussee) en producten gericht op de publieke veiligheidsmarkt (zoals de politie, Europol, AIVD en relevante publieke opsporings- en handhavingsorganisaties), inclusief cyber.

Hierbij zijn alleen bedrijven meegenomen die producten of diensten leveren die bijdragen aan de primaire taken van krijgsmachten, nationaal en internationaal. Sectoren als facilitaire dienstverleners en bouwbedrijven zijn daarom buiten de scope van het onderzoek gelaten.

In totaal zijn ongeveer 1.500 bedrijven actief binnen de Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis. Veel van deze bedrijven maken deel uit van internationale concerns, maar het merendeel bestaat uit mkb-organisaties.

De figuur toont de verdeling van bedrijven in zowel de steekproef als de totale populatie. Het grootste deel van de bedrijven valt in de categorieën tot 100 medewerkers. Het aantal grote bedrijven met meer dan 500 werknemers is beperkt.

Populatie NLDTIB en aantal deelnemende bedrijven in dit onderzoek



Figuur 1.

## NLDTIB actief in diverse bedrijfstakken

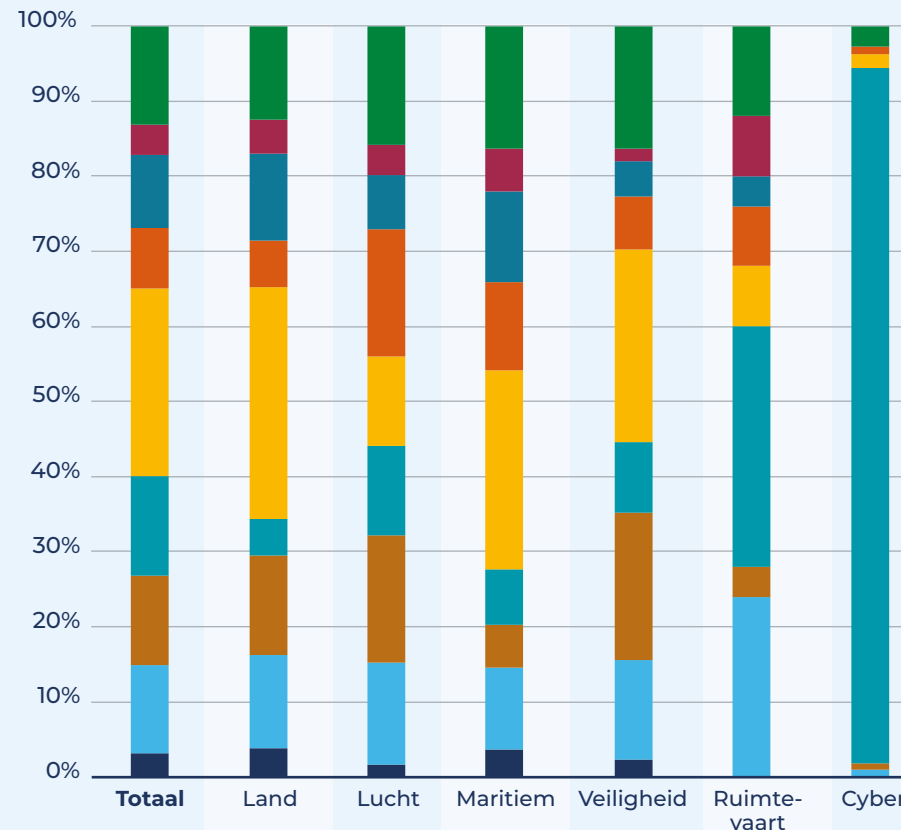
Van de circa 1.500 bedrijven actief in de NLDTIB is op basis van de SBI-code bekend in welke bedrijfstak zij actief zijn. Daarnaast is ook in beeld gebracht aan welke domeinen (land, lucht, maritiem, veiligheid, ruimtevaart of cyber) deze bedrijven een bijdrage leveren.

De NLDTIB kent een breed en technologisch divers ecosysteem. De sector heeft een brede economische basis, met een duidelijke concentratie in een aantal technologische en handelsgerichte bedrijfstakken. Het merendeel van de bedrijven richt zich op:

- handel (circa 25%), sterk vertegenwoordigd in land-, maritiem- en veiligheidsdomeinen
- hightech systems (13%), met nadruk op sensor-, radar- en systeemtechnologie
- ICT (13%), waaronder cyber- en datagedreven toepassingen
- dienstverlening (12%) en engineering & research (12%), vooral actief als ontwerpers, systeemintegrators en kennispartners.

Hoewel relatief minder bedrijven actief zijn in de chemie (4%) en vervoermiddelen (8%), zijn deze sectoren wel relevant vanwege de levering van cruciale componenten, materialen en specialistische productiecapaciteit.

Verdeling populatie NLDTIB



Bedrijven ingedeeld naar dominante domein



Figuur 2.

## Steekproef betreft circa 35% van de totale populatie

De 1.500 bedrijven in de NLDTIB zijn uitgenodigd voor deelname aan het onderzoek; dit jaar vulden 384 bedrijven de vragenlijst in. Om een zo zuiver mogelijke schatting te kunnen maken, is daarnaast gebruik gemaakt van eerder ingevulde vragenlijsten van 140 bedrijven die dit jaar niet hebben deelgenomen aan het onderzoek. Dit brengt het totaal aantal deelnemers voor dit onderzoek op 524. Deze brede deelname zorgt voor een solide basis om de sector nauwkeurig te kunnen schatten.

Circa 85% van de deelnemende bedrijven valt in de categorie tot 250 medewerkers. De totale NLDTIB-populatie bestaat voor 88% uit mkb, terwijl dit aandeel in de Nederlandse industrie als geheel (exclusief zzp) rond de 97% ligt. Verder is de respons licht verschoven richting grotere bedrijven, wat de nauwkeurigheid van schattingen in de hogere grootteklassen vergroot.

Bedrijven in de steekproef zijn ingedeeld naar de domeinen maritiem, lucht, ruimtevaart, land, cyber en veiligheid, op basis van het domein waarin de hoogste omzet wordt gerealiseerd. Dit geeft het volgende beeld van de totale populatie: het landdomein is met ruim 800 bedrijven het sterkst vertegenwoordigd in de NLDTIB. Binnen het maritieme domein gaat het om ongeveer 240 bedrijven, binnen het luchtdomein om circa 180. De cyber- en veiligheidsdomeinen kennen tezamen circa 230 bedrijven, het ruimtevaartdomein een kleinere groep van zo'n 25 bedrijven.

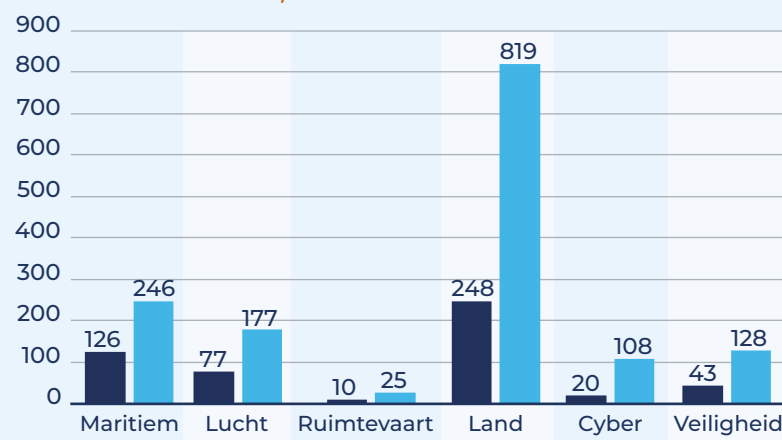
Binnen het cyberdomein is de respons lager doordat meerdere organisaties, zoals grote IT-bedrijven en internationale adviespartijen, aangeven geen deel uit te maken van de NLDTIB of om vertrouwelijkheidsredenen geen gegevens te kunnen aanleveren. Belangrijk om te noemen is dat vertrouwelijkheid wel is gewaarborgd in dit onderzoek.

### Percentage bedrijven naar grootteklasse van medewerkers

	0-25	25-100	100-250	250-500	500-2.500	>2.500	Totaal
Steekproef	204	164	75	31	32	18	524
Populatie NLDTIB	693	443	196	69	75	27	1.503
% steekproef	38,9%	31,3%	14,3%	5,9%	6,1%	3,4%	100%
% populatie NLDTIB	46,1%	29,5%	13,0%	4,6%	5,0%	1,8%	100%
% gehele Nederlandse industrie	70,0%	22,1%	5,1%	1,8%	1,0%	0,1%	100%

Tabel 2.

### Populatie NLDTIB en aantal deelnemende bedrijven in dit onderzoek, naar domein



Bedrijven zijn ingedeeld naar dominante domein

■ Aantal bedrijven in het onderzoek ■ Totale populatie

Figuur 3.

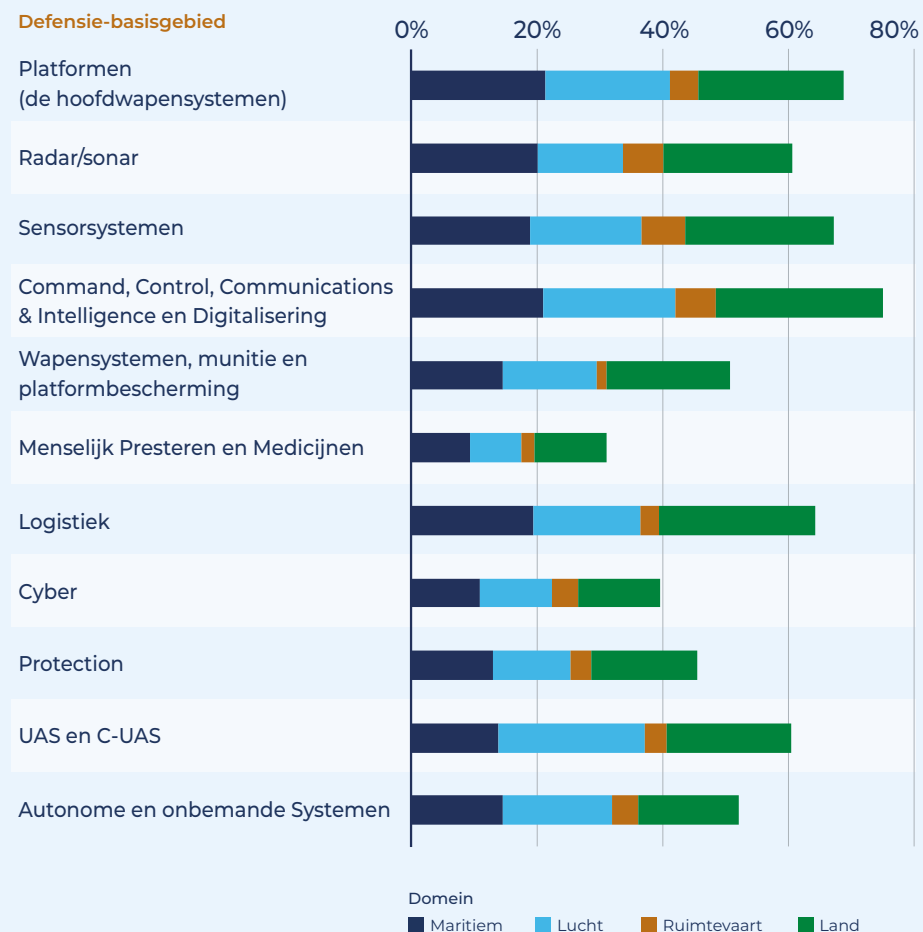
## Merendeel bedrijven actief in platformen, command & control en sensorsystemen

Een sterke Nederlandse defensie-industrie wordt vanuit de Defensienota (2024) als voorwaarde benoemd voor een sterke krijgsmacht, waarbij het noodzakelijk is om de NLDTIB te versterken en internationaal te positioneren. Ten aanzien van opschaling wordt specifiek ingezet op innovatie en technologie, waar Nederland een concurrentievoordeel heeft.

De Defensie Strategie voor Industrie en Innovatie (DSII) voor 2025-2029 geeft hier verder invulling aan en benoemt dat de beste kennis, innovatie en industrie nodig zijn om Nederland en bevriende landen te beschermen. Daarvoor moet Defensie versterken, slimme keuzes maken, versnellen en samenwerken. De DSII beschrijft welke kennis en capaciteiten van bedrijven en kennisinstellingen nodig zijn om de wezenlijke belangen van nationale veiligheid en die van bevriende landen te beschermen.

Het merendeel van de NLDTIB is actief in een aantal van deze basisgebieden: platformen, command & control, sensoren, logistiek en (C-)UAS-systemen. Hoewel er verschillen zijn tussen de domeinen (land, lucht, maritiem, cyber, veiligheid en ruimtevaart), blijven deze relatief beperkt.

### NLDTIB-bedrijven naar defensie-basisgebied



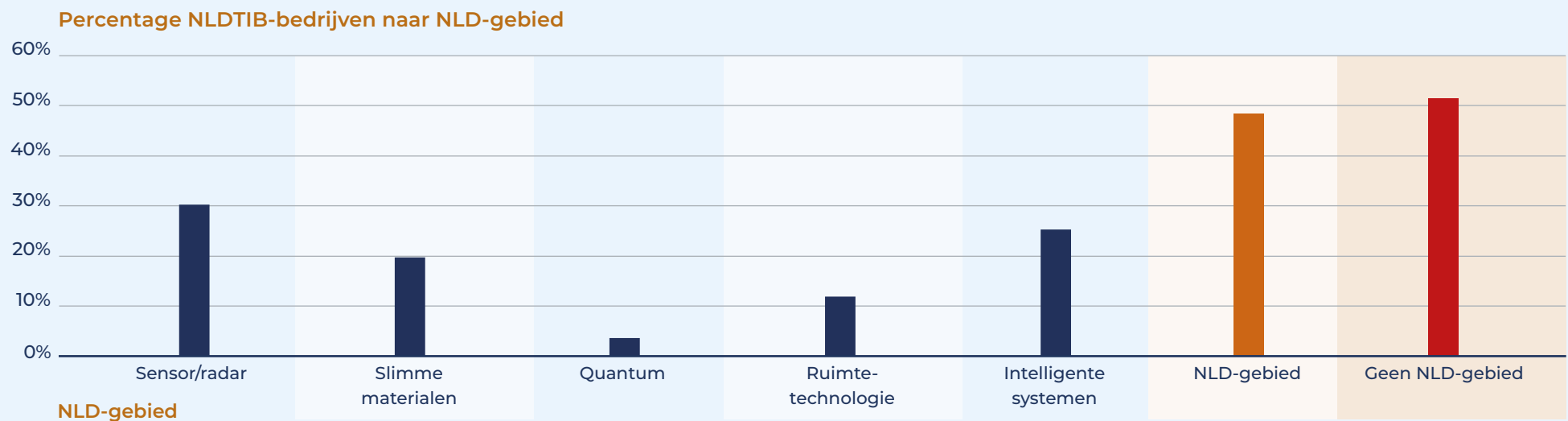
Figuur 4.

## Circa 48% van de NLDTIB is actief in één of meer NLD-gebieden

In de Defensie Strategie voor Industrie en Innovatie (DSII) zijn vijf prioritaire technologiegebieden vastgesteld, de zogenoemde NLD-gebieden. Uit het onderzoek blijkt dat circa 48% van alle NLDTIB-bedrijven actief is in één of meer van deze strategische domeinen.

Het merendeel van de bedrijven die actief zijn in één of meer van deze gebieden, richt zich op sensor en radar (30%) en intelligente systemen (circa 25%). Ook binnen slimme materialen zijn relatief veel bedrijven actief (circa 20%). Daarnaast zijn bedrijven actief in intelligente systemen, zoals drones en counter UAS, sterk in opkomst.

De bedrijven die niet binnen de NLD-gebieden vallen, richten zich vaak op het landdomein en bestaan relatief vaker uit handelsorganisaties. Hoewel deze groep een minder directe link heeft met prioritaire technologieontwikkeling, vervult zij een belangrijke rol in brede materieelvoorziening, logistiek en toelevering.



Figuur 5.

Let op: bedrijven kunnen in één of meer NLD-gebieden actief zijn

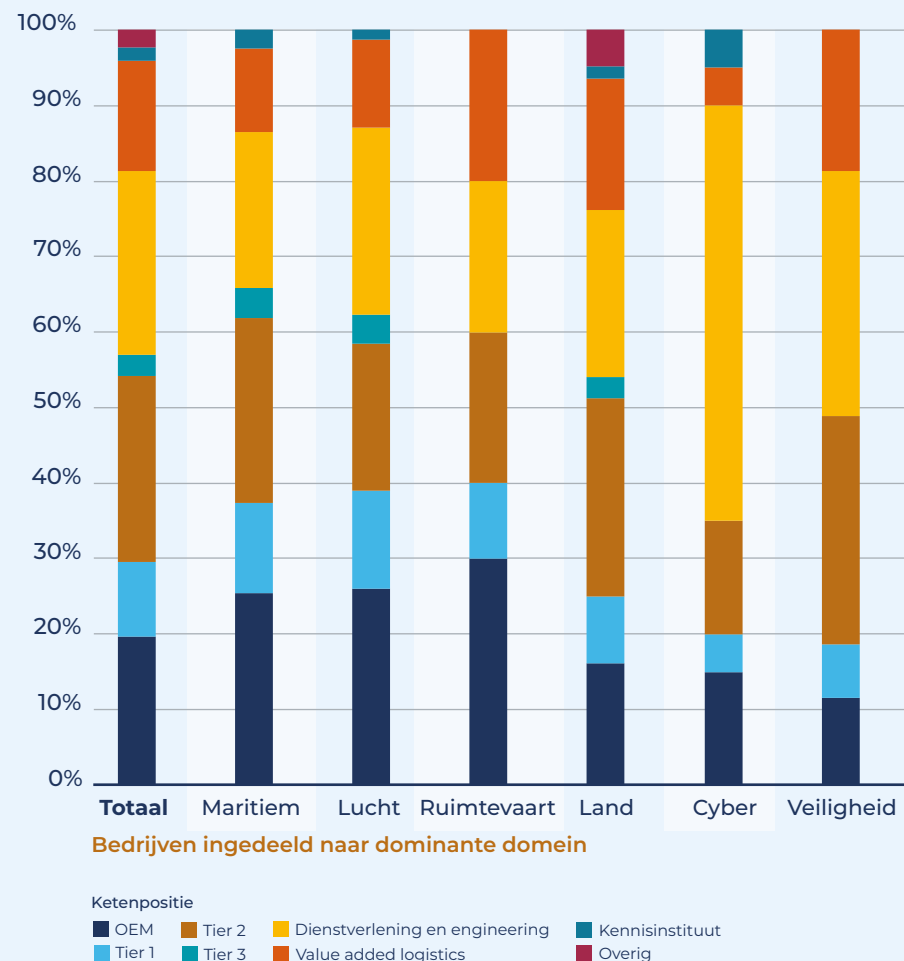
## Volledige waardeketen in Nederland aanwezig, maar aantal grote OEM-integrators beperkt

Binnen de NLDITB is de volledige waardeketen vertegenwoordigd, van ruw materiaal tot eindproduct. De meerderheid van de bedrijven opereert echter in de middenlagen van de keten: tier-2 leveranciers en dienstverleners/engineeringbedrijven vormen de grootste groepen.

Het aantal bedrijven dat optreedt als OEM/systeemintegrator met een zelschepende functie is daarentegen relatief beperkt: slechts 20% betreft OEM's. Dit heeft implicaties voor de sector: OEM's hebben namelijk een belangrijke functie in de industrie. Zij ontvangen immers producten en componenten van leveranciers uit de keten en leveren eindproducten. OEM's hebben een zelschepende functie, aangezien zij de gehele waardeketen in gang zetten. De afwezigheid van OEM's is nadelig voor de werkgelegenheid en gecoördineerde ontwikkeling van producten en componenten. Bovendien raken kennis en technologie dan versnipperd over verschillende schakels in de waardeketen in plaats van samen te komen bij een OEM.

In het veiligheidsdomein en in het lucht- en ruimtevaartdomein zijn relatief veel dienstverleners en engineeringbedrijven actief. In het maritieme domein en landdomeinen is vaker sprake van handelsbedrijven, die een belangrijke rol spelen in materieelinstandhouding en toelevering.

Ketenpositie NLDITB-bedrijven naar domein



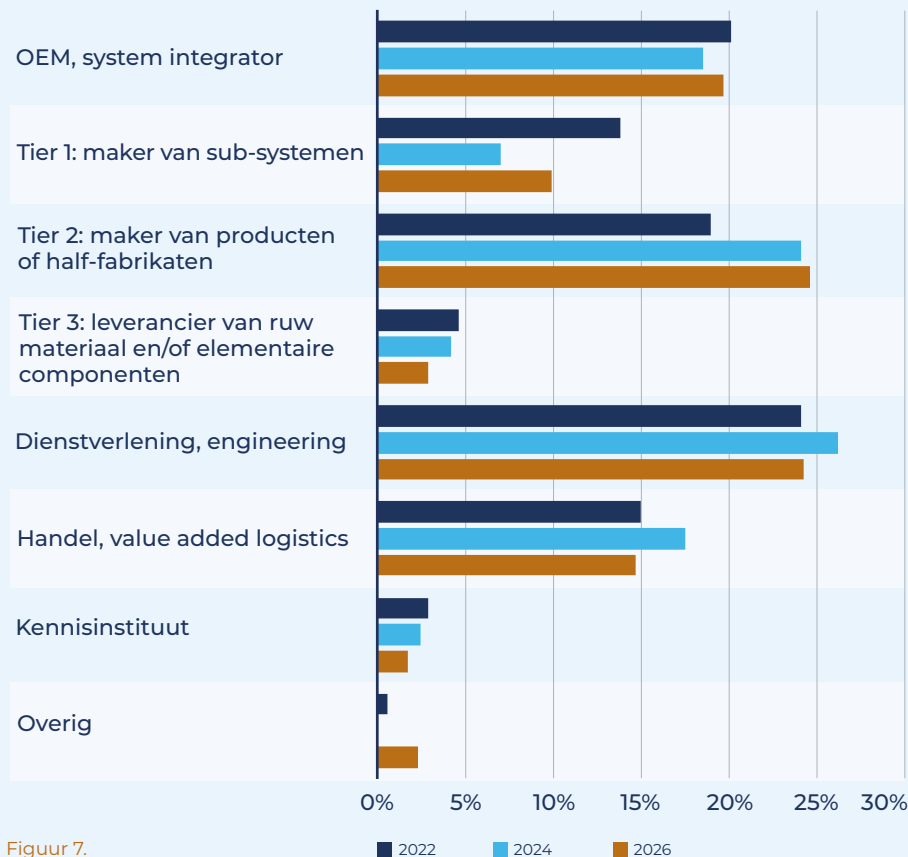
Figuur 6.

## Marktpositie in de keten blijft stabiel; bedrijven in NLD-gebieden vaker OEM en minder vaak handelspartij

De verdeling van bedrijven over de ketenposities binnen de NLDTIB is de afgelopen drie jaar nagenoeg stabiel gebleven. De sector bestaat nog steeds grotendeels uit tier-2 leveranciers en dienstverleners/engineering-bedrijven, terwijl het aandeel OEM's en tier-1 leveranciers relatief beperkt is. Deze ketenstructuur lijkt dus structureel van aard.

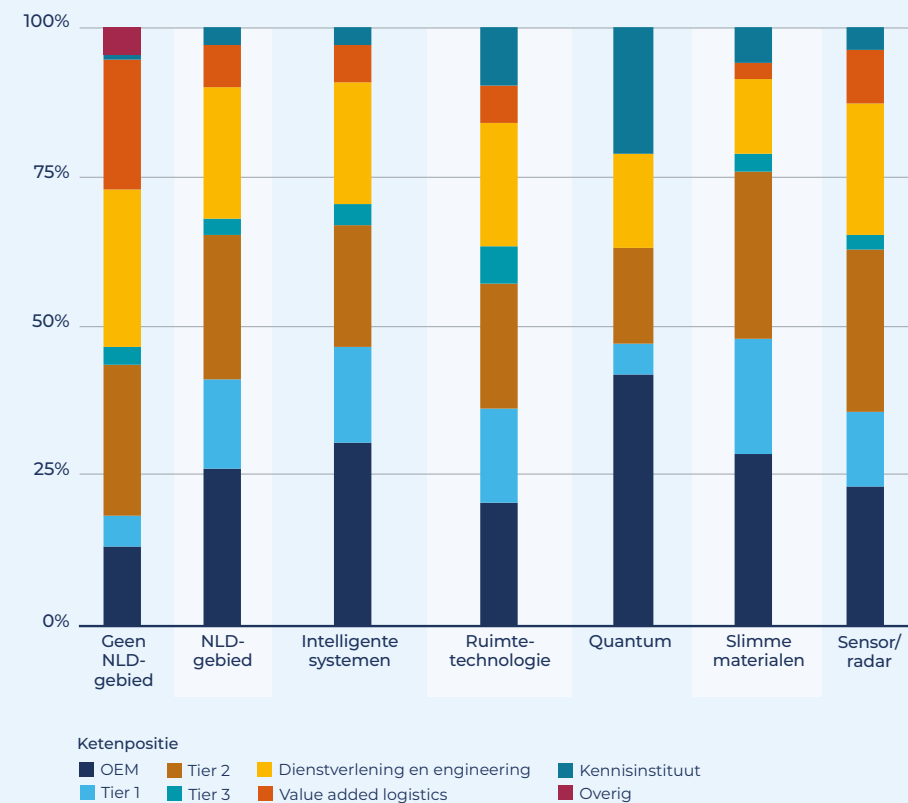
Bedrijven actief in NLD-gebieden zijn relatief vaker OEM en minder vaak handelsbedrijven. Dit betekent dat NLD-bedrijven een groter aandeel hebben in de strategische, zelscheppende delen van de waardeketen en daarmee een belangrijkere rol spelen in de ontwikkeling van hoogwaardige defensietechnologie.

Ketenpositie NLDTIB-bedrijven naar jaar



Figuur 7.

Ketenpositie NLDTIB-bedrijven naar NLD-gebied

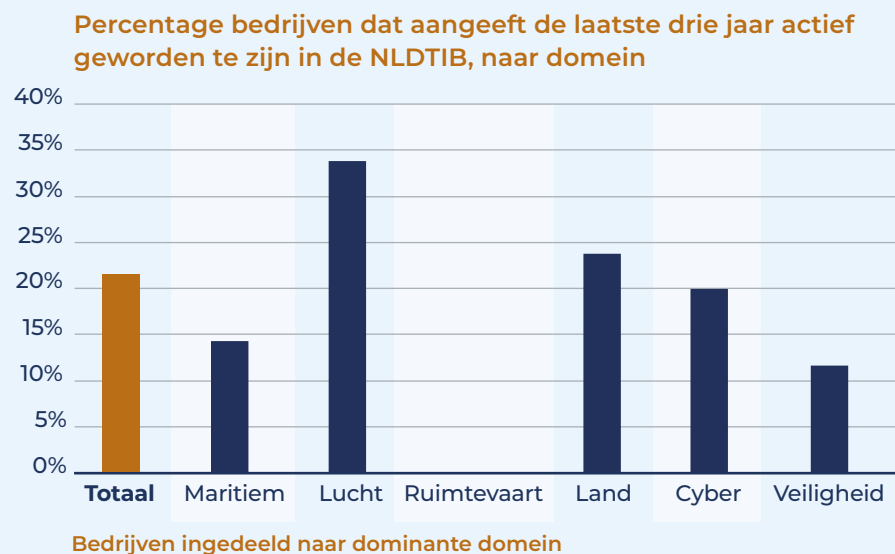


Figuur 8.

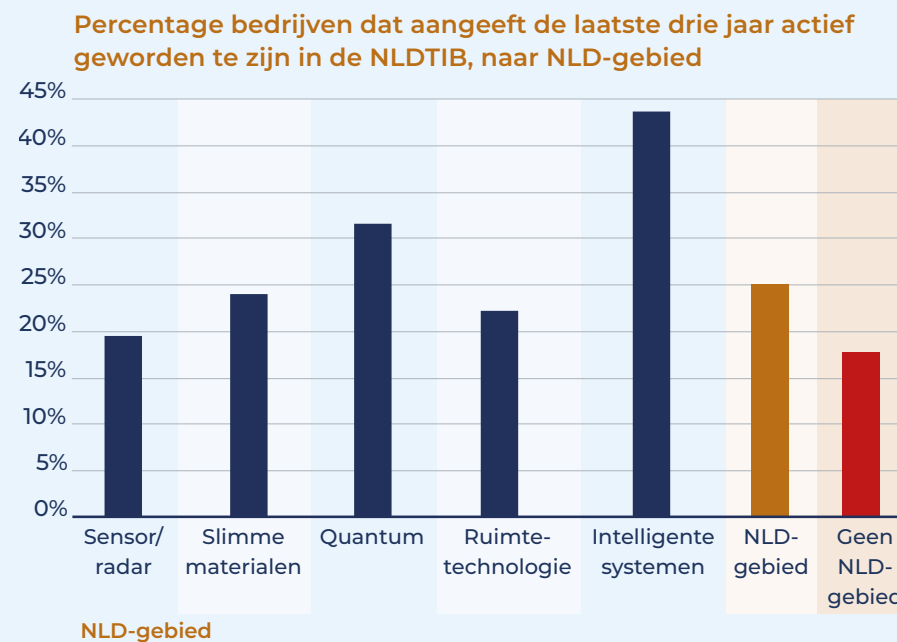
## Eén op de vijf bedrijven is de afgelopen drie jaar toegetreden; deze zijn vooral actief in het luchtdomein en intelligente systemen

Ongeveer 21% van de bedrijven geeft aan dat zij in de afgelopen drie jaar actief zijn geworden binnen de NLDTIB. De grootste instroom vindt plaats in het luchtdomein. Toetredende bedrijven zijn met name bedrijven met 0-25 werknemers en in beperktere mate 100-250 werknemers. Ten aanzien van de ketenpositie zijn er geen zichtbare verschillen.

Binnen de vijf NLD-gebieden is de instroom groter ten opzichte van bedrijven die niet actief zijn in één of meer NLD-gebieden. Met name binnen intelligente systemen is een opvallende groei zichtbaar. Deze groep ontwikkelt en produceert vooral drones, componenten en software voor autonome en onbemande systemen. Dit sluit aan op de prioriteiten benoemd in de Defensie Strategie voor Industrie en Innovatie (DSII).



Figuur 9.



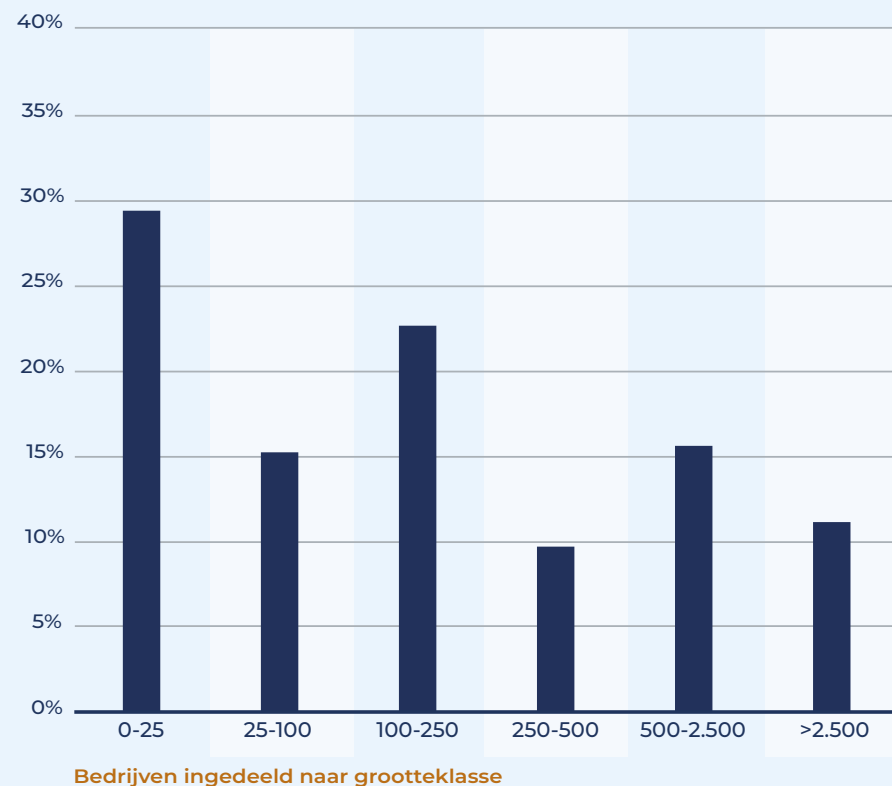
Figuur 10.

## Nieuwe toetreders zijn vooral kleinere bedrijven; aantal bedrijven in hightech systems en chemie neemt sterkste toe

Het merendeel van de bedrijven die de afgelopen drie jaar actief zijn geworden in de NLDTIB, is relatief beperkt in omvang: 68% betreft mkb. Dit onderstreept dat de recente groei van de NLDTIB sterk wordt gedragen door kleinere organisaties.

In vergelijking met de totale NLDTIB zijn deze recente toetreders relatief vaker actief in kennis- en technologie-intensieve bedrijfstakken. Hoewel de nieuwe bedrijven in omvang vaak beperkt zijn, brengen ze nieuwe technologieën, specialisaties en vaak ook dual-use innovaties mee, wat de innovatiekracht en toekomstbestendigheid van de NLDTIB versterkt.

Percentage bedrijven dat aangeeft de laatste drie jaar actief geworden te zijn in de NLDTIB, naar grootteklasse



Figuur 11.

Percentage bedrijven dat aangeeft de laatste drie jaar actief geworden te zijn in de NLDTIB, naar bedrijfstak



Figuur 12.



## Eén op de vier NLDTIB-bedrijven heeft een buitenlandse eigenaar (Ultimate Beneficial Owner, kortweg UBO)

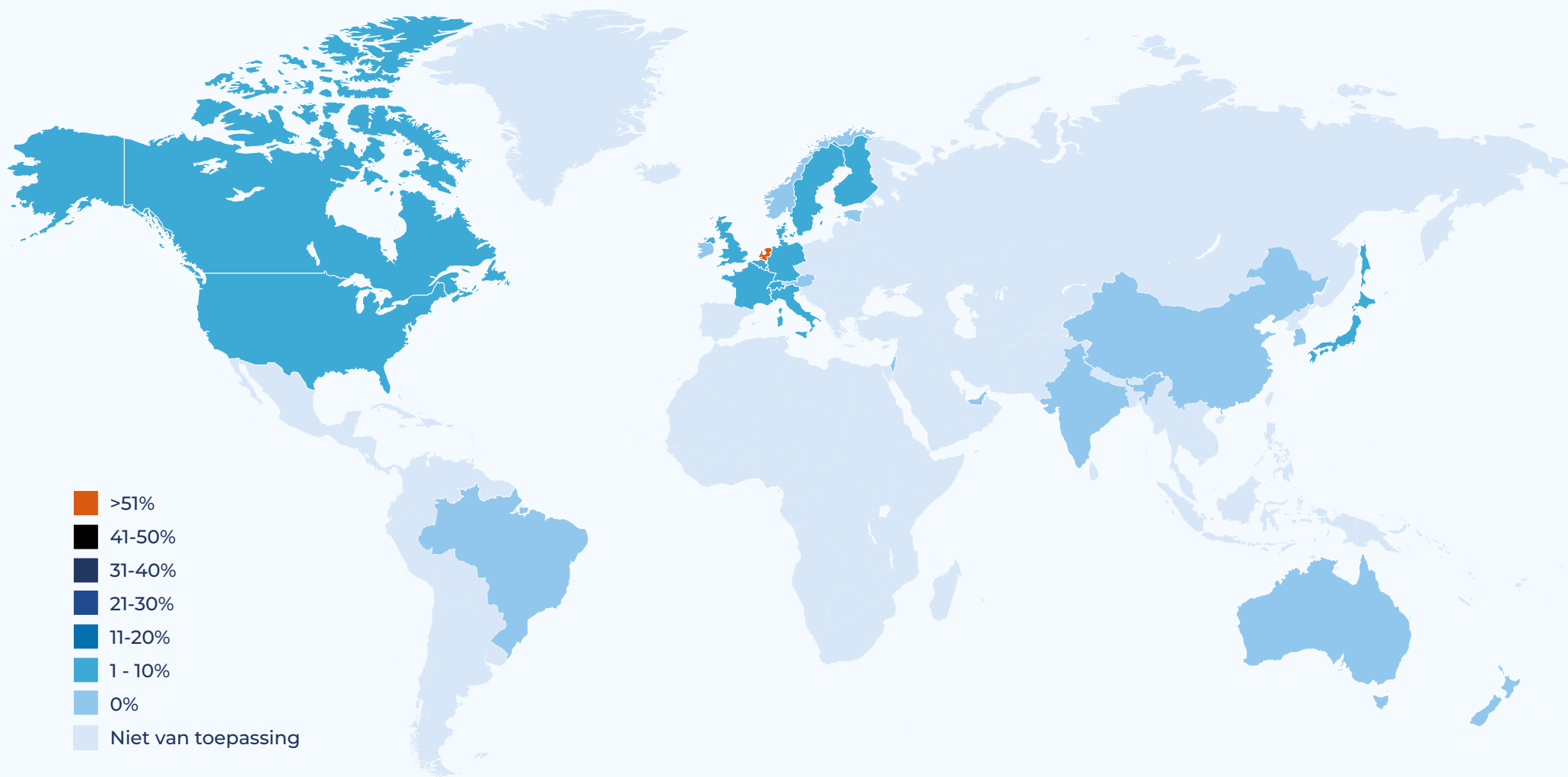
Binnen de NLDTIB is circa 24% van de bedrijven in buitenlandse handen. De resterende 76% heeft een Nederlandse juridische eigenaar. Ondanks de sterke groei van het totaal aantal bedrijven in de NLDTIB blijft het aandeel buitenlandse UBO's nagenoeg gelijk.

Vestigingsland juridische eigenaar	Aantal bedrijven		%	
	2024	2026	2024	2026
Nederland	760	1.141	72%	76%
Duitsland	56	70	5%	5%
Verenigde Staten	45	58	4%	4%
Verenigd Koninkrijk	29	37	3%	2%
Frankrijk	29	34	3%	2%
België	26	31	2%	2%
Zweden	23	25	2%	2%
Zwitserland	17	21	2%	1%
Japan	10	12	1%	1%
Denemarken	10	10	1%	1%
Luxemburg	7	9	1%	1%
Italië	7	8	1%	1%
Canada	6	8	1%	1%
Finland	6	8	1%	1%

	2024		2026	
	2024	2026	2024	2026
Noorwegen	5	7	0%	0%
Ierland	3	4	0%	0%
China	3	3	0%	0%
Oostenrijk	0	3	0%	0%
Singapore	3	3	0%	0%
India	0	2	0%	0%
Australië	0	2	0%	0%
Israël	0	2	0%	0%
Verenigde Arabische Emiraten	1	1	0%	0%
Brazilië	1	1	0%	0%
Zuid-Korea	1	1	0%	0%
Estland	1	1	0%	0%
Nieuw-Zeeland	1	1	0%	0%
<b>Totaal</b>	<b>1.050</b>	<b>1.503</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Tabel 3.

Bron: Company.info, Kamer van Koophandel (2026)



Figuur 13.





## HOOFDSTUK 2

# Omzet

### Uitkomsten van het onderzoek

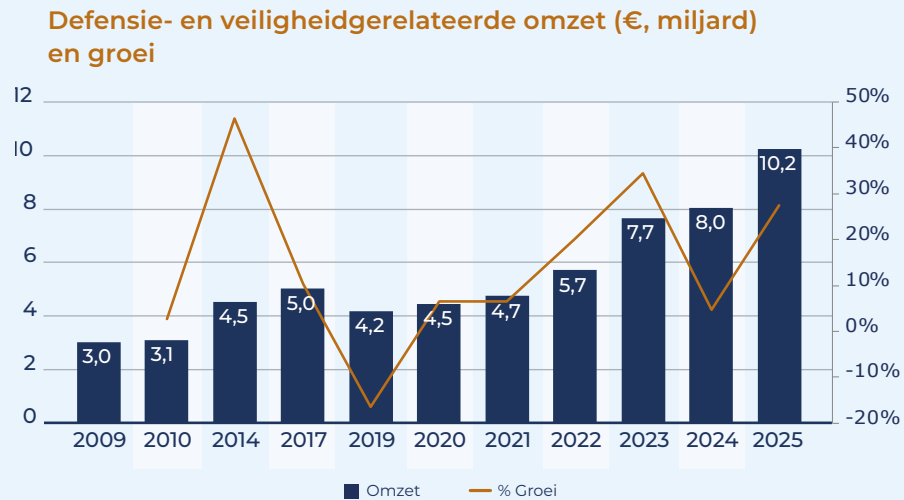
Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis (NLDTIB)

## Sterke groei in defensie- en veiligheidgerelateerde omzet, met duidelijke versnelling in 2025

Na 2021 is er sprake van een zichtbaar stijgende defensie- en veiligheidgerelateerde omzet van de NLDTIB, die met name in 2025 sterk doorzet. Deze omzet steeg van € 4,7 miljard in 2021 naar € 10,2 miljard in 2025. In 2024 is een stabilisatie te zien, met name in het lucht- en landdomein.

Hoewel bedrijven aangeven dat de scheidslijn tussen civiele en militaire omzet vervaagt door de toenemende inzet van dual-use technologie met name in cyber en digitale domeinen, blijft de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet duidelijk en substantieel groeien.

De toegevoegde waarde is gedefinieerd als omzet minus uitbesteed werk aan derden, materialen en handelsproducten. Deze toegevoegde waarde groeide in dezelfde periode mee en liet eveneens een duidelijke stijging zien in 2025. De sector realiseert hiermee meer waardecreatie per schakel in de keten.



Figuur 14.

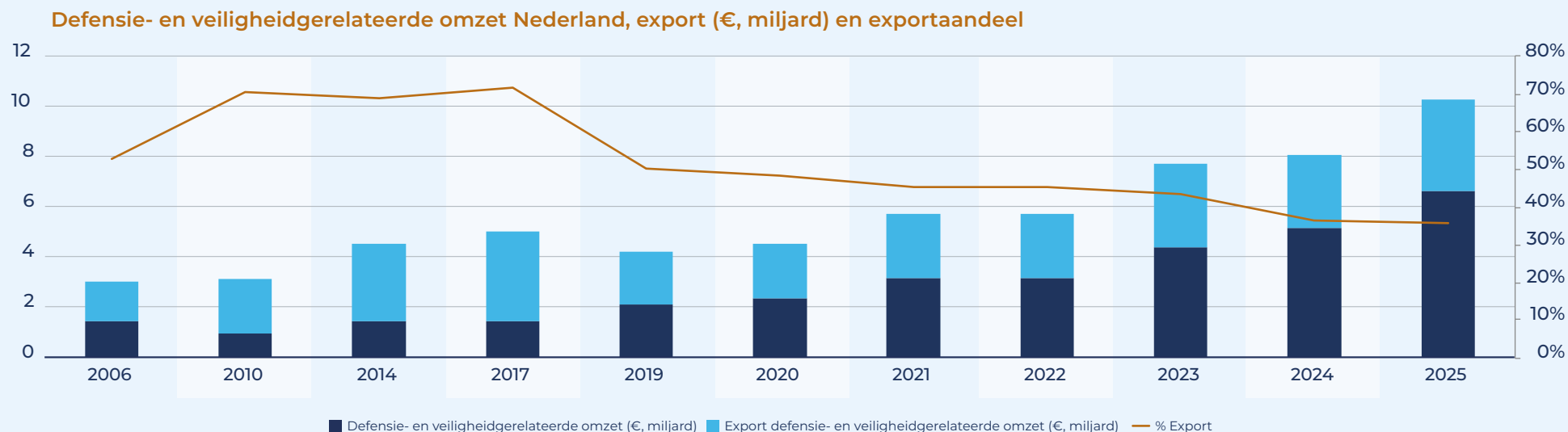


Figuur 15.

## Defensie- en veiligheidgerelateerde omzetstijging met name door toegenomen omzet in Nederland

Na 2022 zet de groei van de NLDTIB-omzet duidelijk door. Tussen 2023 en 2024 stabiliseert de totale omzet, maar in 2025 volgt opnieuw een sterke stijging. Daarmee komt de totale defensie- en veiligheidgerelateerde omzet uit op € 10,2 miljard.

Deze groei wordt vrijwel volledig gedreven door de binnenlandse markt. Het exportpercentage bedroeg tussen 2019 en 2023 circa 45%, maar zakte naar 36% in 2025. In hoofdstuk 4 wordt verder ingegaan op de exportcijfers.



Figuur 16.

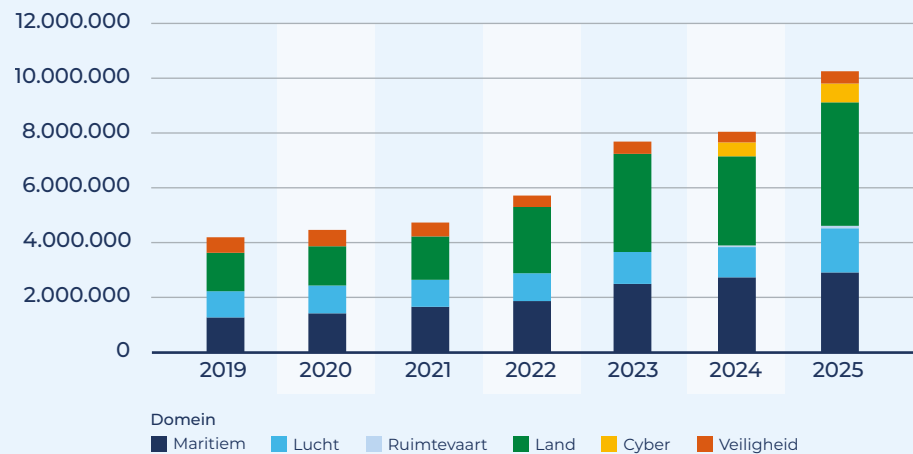
## Omzetontwikkeling varieert per domein: groei in land en lucht, maritiem blijft stabiel

Het grootste deel van de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet is afkomstig uit het landdomein en maritieme domein. Er is met name een groei te zien in het landdomein en het luchtdomein en beperkter in het maritieme domein.

In 2024 is een stabilisatie van de totale omzet zichtbaar. Deze ontwikkeling wordt vooral verklaard door een daling van de omzet in het landdomein, die deels kan voortkomen uit een verschuiving van omzet naar het cyberdomein, doordat dit domein dit jaar afzonderlijk is uitgevraagd. Daarnaast is in 2024 ook een lichte daling van de omzet binnen het luchtdomein waarneembaar.

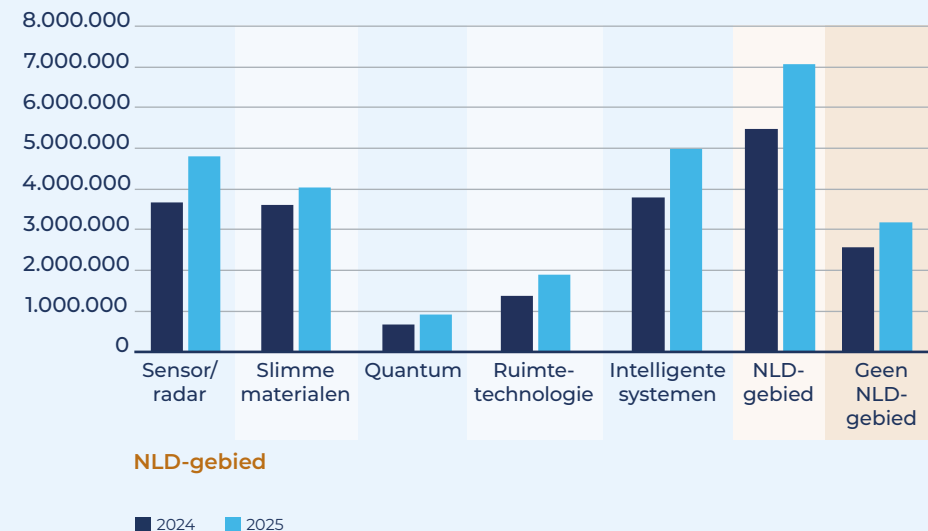
De omzetontwikkelingen binnen de NLD-gebieden volgen een soortgelijk patroon: alle prioritaire technologiegebieden laten groei zien, maar met verschillen in tempo. Vooral bedrijven actief in sensoren, radar, intelligente systemen en ruimtevaarttechnologie realiseren bovengemiddelde stijgingen. De groep bedrijven die actief is binnen intelligente systemen vormt een brede categorie en omvat ongeveer 25% van de sector.

Defensie- en veiligheidgerelateerde omzet (€, k)  
naar domein



Figuur 17.

Defensie- en veiligheidgerelateerde omzet (€, k)  
naar NLD-gebied



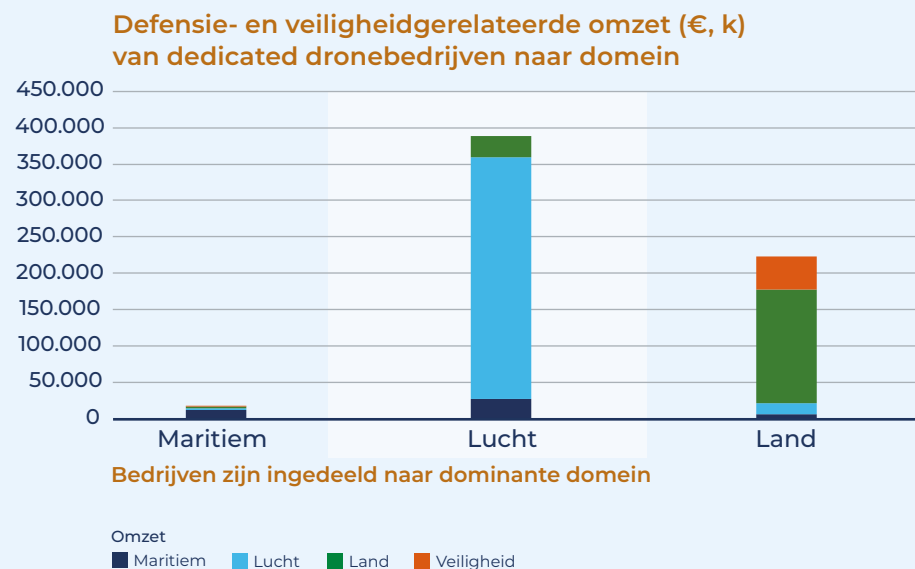
Figuur 18.

Let op: bedrijven kunnen in één of meer NLD-gebieden actief zijn, waardoor de omzet optelt tot boven de totale omzet

## De omzet van drones- en counter-UAS-bedrijven is geconcentreerd in het lucht- en landdomein

De defensie- en veiligheidgerelateerde omzet van bedrijven die dedicated actief zijn in het drones- en counter-UAS-segment bedraagt in 2025 in totaal circa € 630 miljoen. Circa 5% van het totaal aantal NLDTIB-bedrijven binnen de NLDTIB geldt als dedicated dronebedrijf.

De omzet concentreert zich vooral in het land- en luchtdomein, terwijl de betrokken bedrijven slechts in beperkte mate actief zijn binnen het maritieme domein. Daarnaast valt op dat er beperkt kruisbestuiving is tussen domeinen.



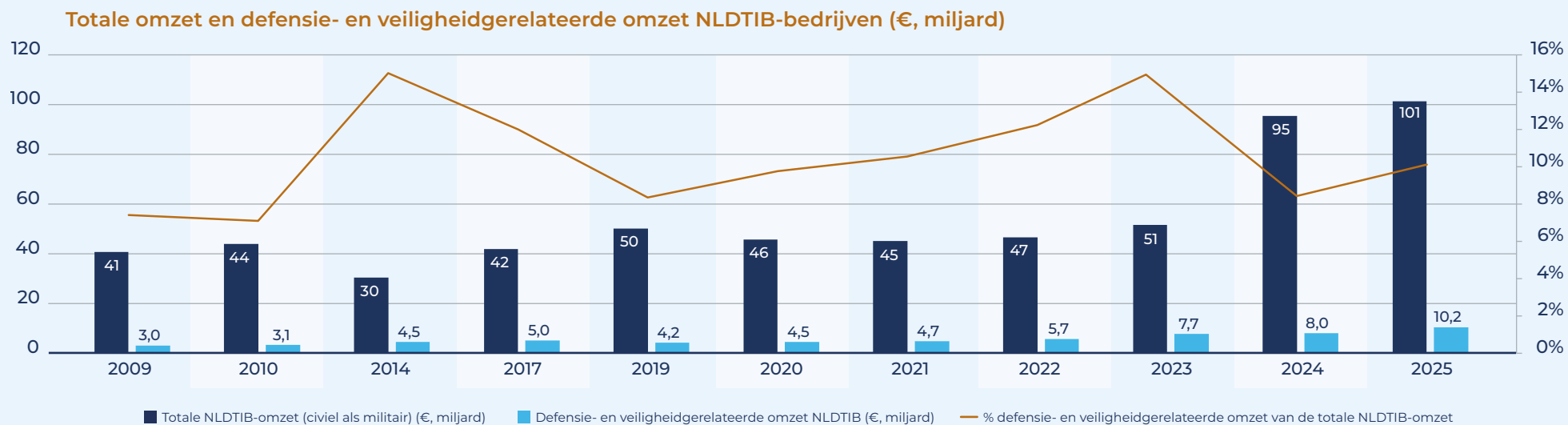
Figuur 19.



## Sterke stijging totale bedrijfsomzet wijst op verbreding en groei van de NLDTIB

De totale omzet van bedrijven die actief zijn in de NLDTIB is in 2024 en 2025 zichtbaar toegenomen. Het gaat hier dus om zowel defensie- en veiligheidgerelateerde omzet als omzet uit civiele markten. De omvang van de NLDTIB-populatie groeit fors, van ongeveer 1.000 naar circa 1.500 bedrijven. De sector trekt nieuwe, vaak grotere bedrijven aan, die met hun omvang en activiteiten aanzienlijk bijdragen aan de totale omzet. De groei van de totale omzet betekent dat de Nederlandse defensie- en veiligheidsindustrie niet alleen intensiever wordt, maar ook breder: steeds meer bedrijven leveren producten en diensten die relevant zijn voor Defensie en de publieke veiligheidsketen.

De NLDTIB groeit niet alleen in omvang, maar ook in diversiteit. De stijging in totale omzet onderstreept dat de sector zich verbreedt en dat steeds meer bedrijven een rol spelen in het versterken van de NLDTIB.

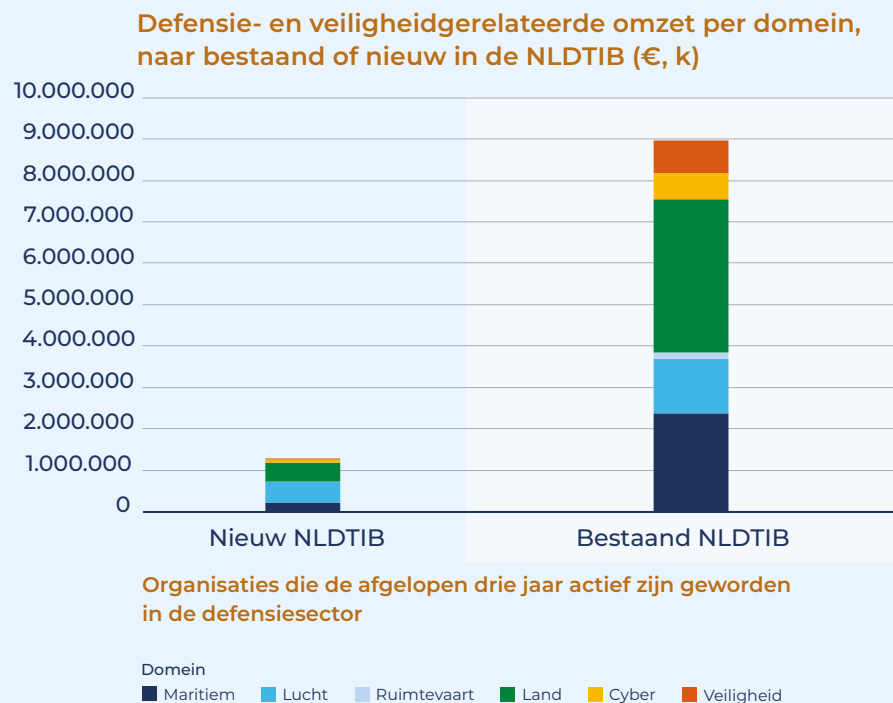


Figuur 20.

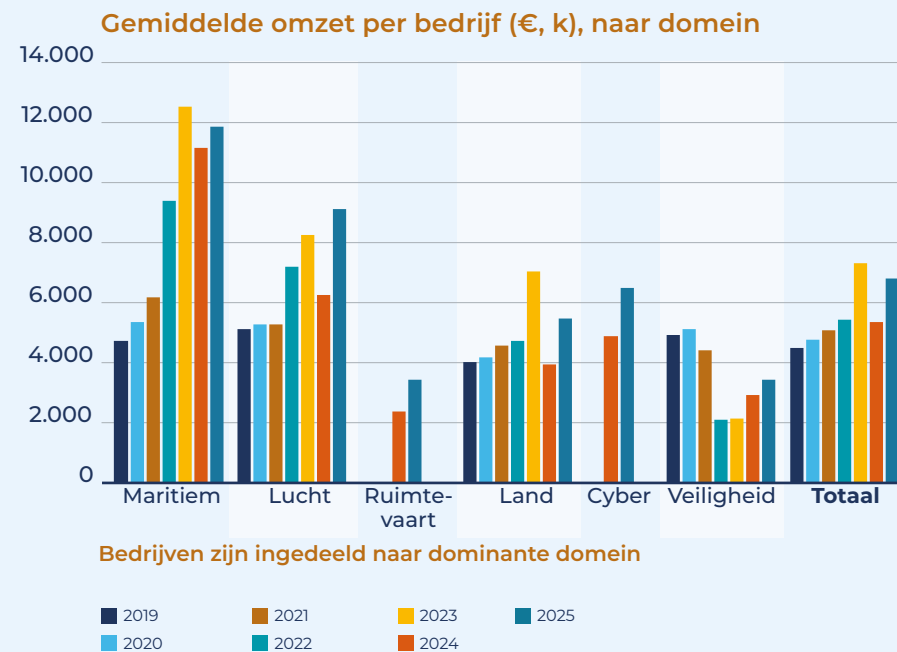
## NLDTIB-bedrijven die de afgelopen drie jaar actief zijn geworden, dragen aanzienlijk bij aan omzetgroei, vooral in lucht en land

Bedrijven die in de afgelopen drie jaar zijn toegetreden tot de NLDTIB, spelen een opvallend grote rol. In 2025 is ongeveer € 1 miljard van de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet afkomstig van deze bedrijven. Vooral bedrijven in het lucht- en landdomein realiseren een aanzienlijk deel van deze groei. Toetreding blijkt een belangrijke motor voor verbreding én versterking van de NLDTIB.

De gemiddelde omzet per bedrijf in de NLDTIB blijft tussen 2023 en 2025 relatief stabiel. De sterke omzetgroei in 2025 komt vooral voort uit de toename van het aantal bedrijven in de sector, niet uit hogere omzet per afzonderlijke organisatie.



Figuur 21.

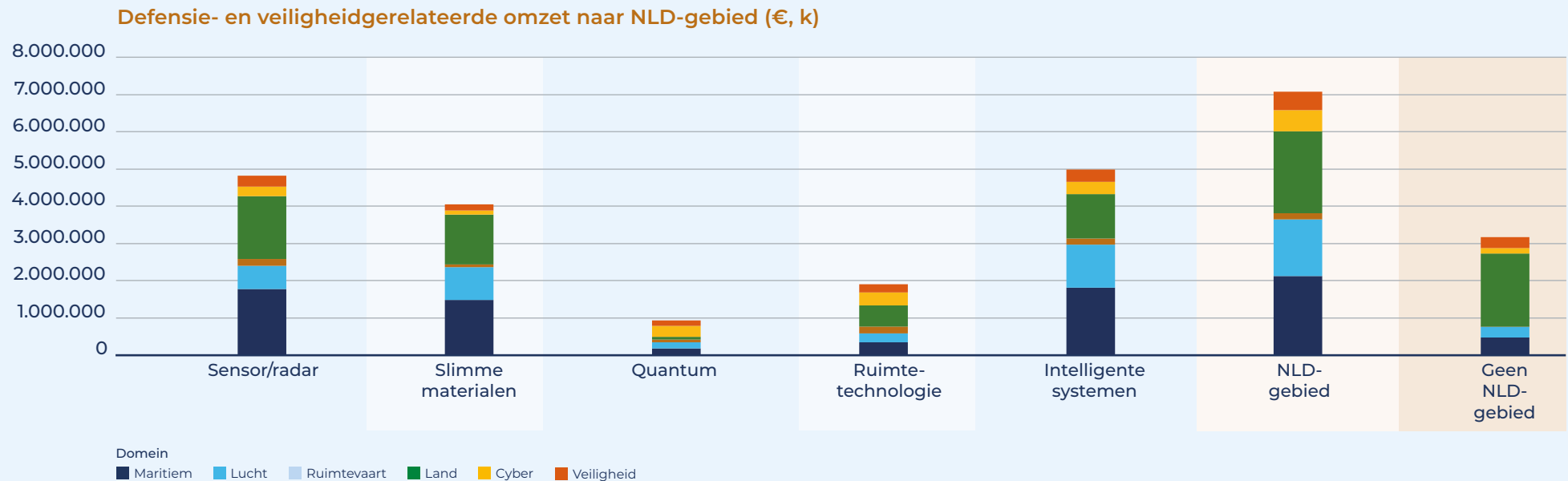


Figuur 22.

## Omzetgroei zichtbaar in alle NLD-gebieden

Uit de omzetverdeling binnen de NLDTIB blijkt dat alle NLD-gebieden (sensoren/radar, slimme materialen, quantum, ruimtevaarttechnologie en intelligente systemen) bijdragen aan de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet. In elk domein zijn meerdere bedrijven actief binnen deze prioritaire technologiegebieden.

Bedrijven die niet actief zijn in één of meer NLD-gebieden, bevinden zich voornamelijk in het landdomein en, in mindere mate, het maritieme domein. Deze partijen richten zich veelal op bredere product- en componentlevering, handelsactiviteiten of ondersteunende diensten en zijn daardoor minder gekoppeld aan de specifieke technologische prioriteiten uit de DSII.



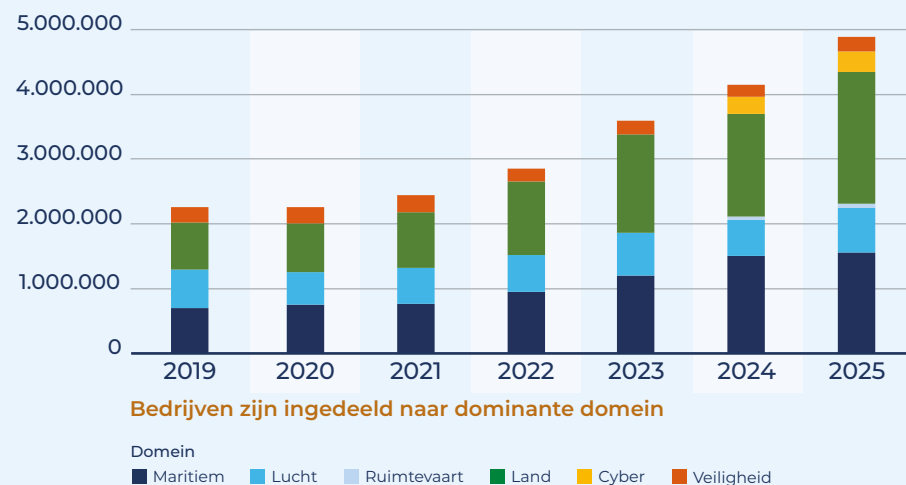
Figuur 23.

## Toegevoegde waarde stijgt naar circa € 5 miljard

De toegevoegde waarde binnen de NLDTIB is de afgelopen jaren substantieel toegenomen en bedraagt in 2025 circa € 5 miljard. Deze groei is zichtbaar in alle domeinen, wat aantoont dat de volledige keten van ontwerp en engineering tot productie en dienstverlening profiteert van de toenemende vraag naar defensie- en veiligheidgerelateerde technologie en capaciteiten.

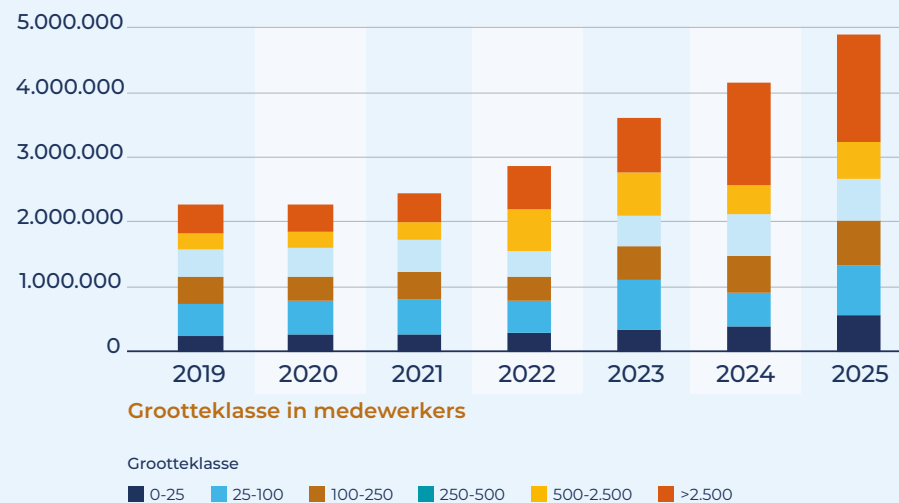
Bedrijven met meer dan 2.500 medewerkers tonen de sterkste groei in toegevoegde waarde. Ook middelgrote en kleinere bedrijven dragen duidelijk bij aan de stijging, vooral door technologische specialisatie, engineeringactiviteiten en een grotere rol in NLD-technologiegebieden.

Defensie en veiligheid gerelateerde toegevoegde waarde (€, k) naar domein



Figuur 24.

Defensie- en veiligheidgerelateerde toegevoegde waarde (€, k) naar grootteklasse



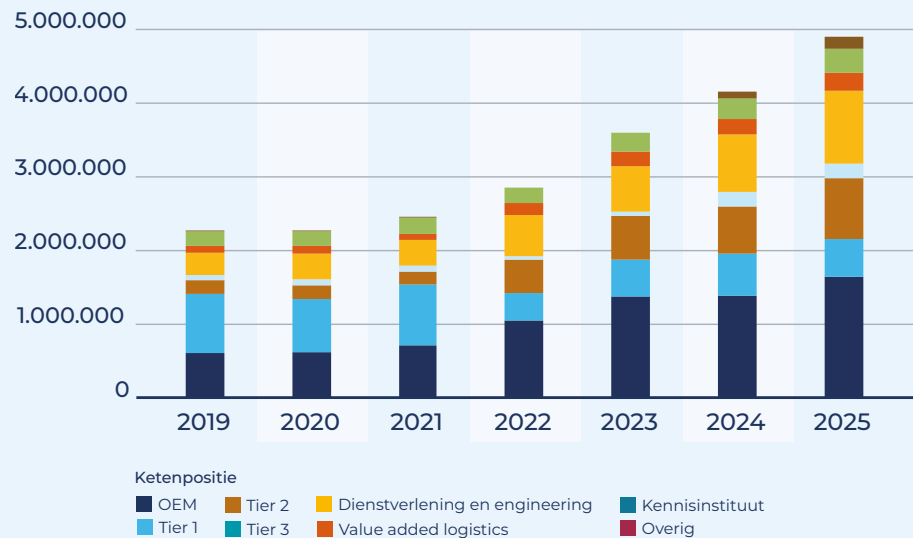
Figuur 25.

## Toegevoegde waarde stijgt in alle ketenposities en NLD-gebieden

De toegevoegde waarde binnen de NLDTIB neemt in alle ketenposities toe. Daarmee profiteert de volledige waardeketen - van OEM's tot tier-leveranciers, engineeringbedrijven en kennisinstituten - van de groeiende vraag naar defensie- en veiligheidgerelateerde toepassingen. De sterkste groei is zichtbaar bij dienstverlenings- en engineeringbedrijven, gevolgd door OEM's, terwijl ook tier-1 en tier-2 leveranciers duidelijke stijgingen laten zien.

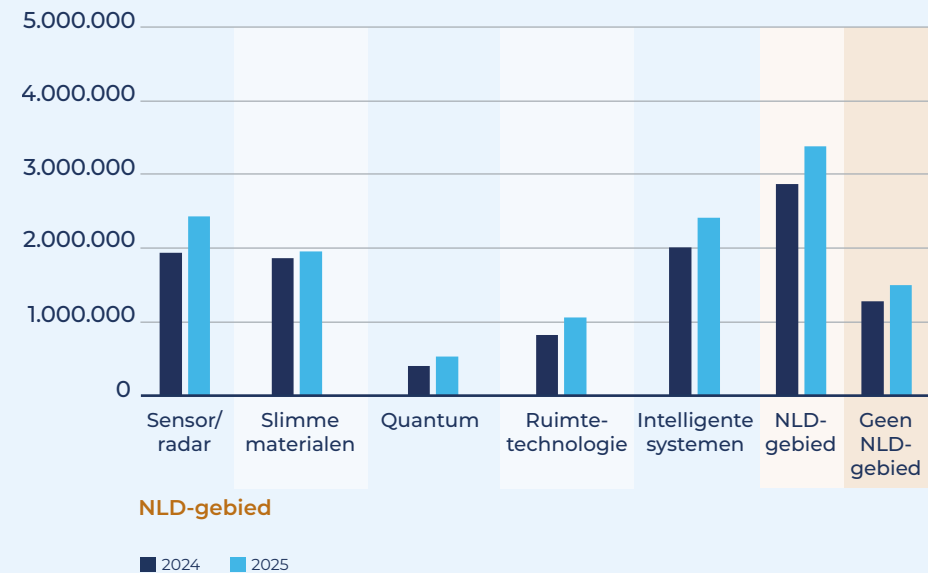
De toegevoegde waarde stijgt binnen alle NLD-gebieden.

**Defensie- en veiligheidgerelateerde toegevoegde waarde (€, k) naar ketenpositie**



Figuur 26.

**Defensie en veiligheid gerelateerde toegevoegde waarde (€, k) naar NLD-gebied**

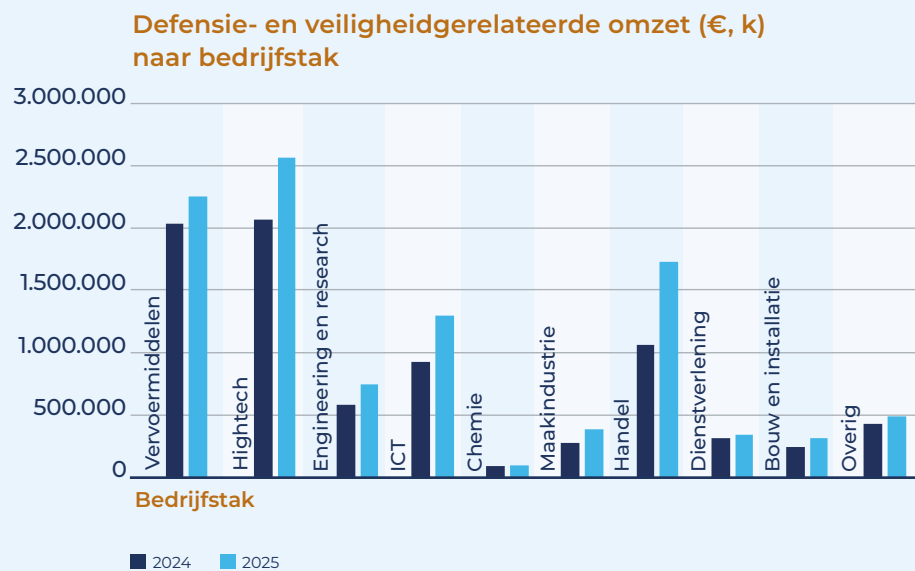


Figuur 27.

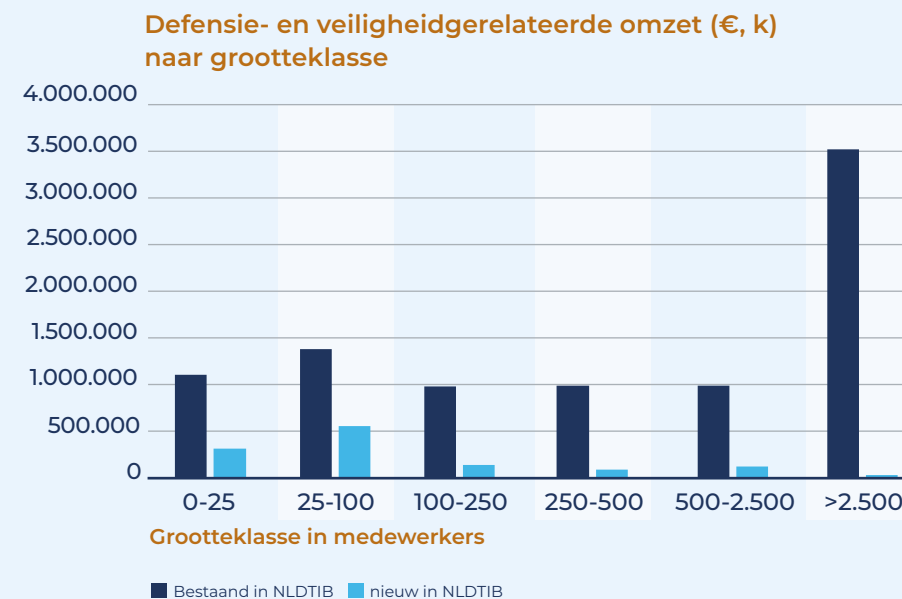
## Omzetgroei vooral bij kleinere bedrijven en in handels- en ICT-sectoren

De defensie- en veiligheidgerelateerde omzet is met name bij handelsbedrijven en ICT bedrijven sterk toegenomen.

De omzetverdeling binnen de NLDITB laat zien dat met name bedrijven met meer dan 2.500 medewerkers en vooral kleinere bedrijven (0-25 en 25-100 medewerkers) sterk hebben bijgedragen aan de omzetgroei. Zowel nieuwkomers als bestaande bedrijven in deze grootteklassen realiseren duidelijke stijgingen, vooral doordat zij snel kunnen opschalen en vaak actief zijn in hightech of digitale segmenten.



Figuur 28.



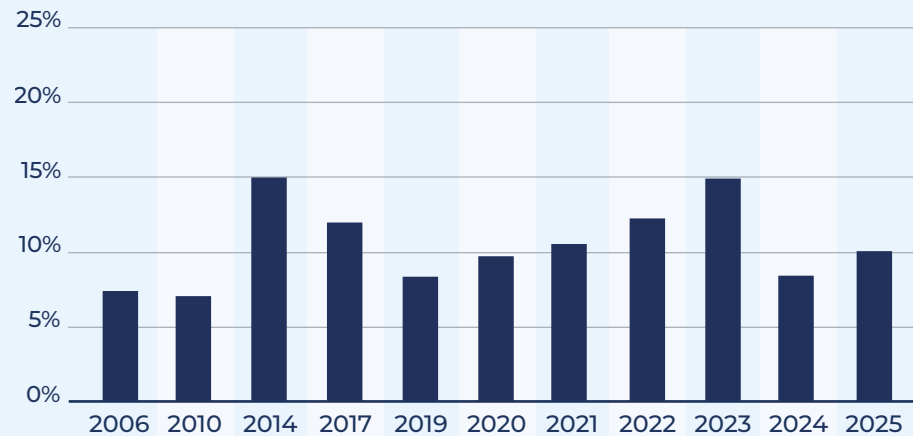
Figuur 29.

## Aandeel defensie- en veiligheidgerelateerde omzet daalt door verbreding van de sector

Circa 10% van de omzet van NLDTIB-bedrijven is daadwerkelijk defensie- en veiligheidgerelateerd (inclusief dual-use). De rest van de omzet wordt behaald in het civiele domein. Ten opzichte van eerdere jaren is in 2024 en 2025 een daling van dit aandeel zichtbaar. Deze daling wordt voornamelijk veroorzaakt door de sterke verbreding van de NLDTIB: het aantal bedrijven in de NLDTIB is toegenomen, waarbij veel nieuwkomers relatief minder omzet uit defensie en veiligheid halen dan de gevestigde partijen.

Met name bedrijven in het maritieme domein behalen relatief een hoog aandeel defensie- en veiligheidgerelateerde omzet. In het landdomein is eveneens een stijging van het omzetaandeel van defensie en veiligheid te zien. De lichte daling van het aandeel defensie- en veiligheidgerelateerde omzet is geen teken van afnemende defensie- en veiligheidgerelateerde activiteiten, maar een gevolg van de brede groei van de NLDTIB, waarbij steeds meer bedrijven met relatief meer civiele activiteiten toetreden. De NLDTIB groeit dus niet alleen in diepte, maar vooral ook in de breedte.

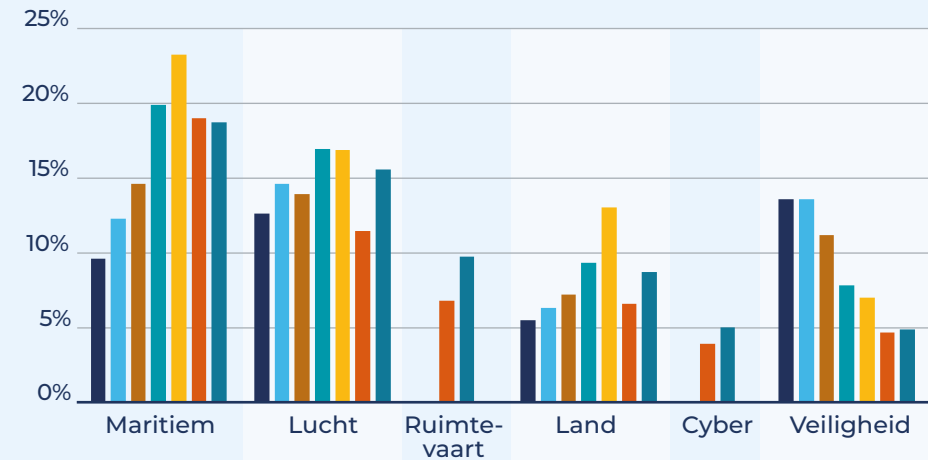
Defensie- en veiligheidgerelateerde omzet als percentage van de totale omzet



Figuur 30.

Weergeven is het gewogen aandeel van de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet. Bedrijven met een hoge omzet tellen zwaarder mee dan bedrijven met een lage omzet.

Defensie- en veiligheidgerelateerde omzet als percentage van de totale omzet van bedrijven actief in NLDTIB, naar domein



Bedrijven zijn ingedeeld naar dominante domein

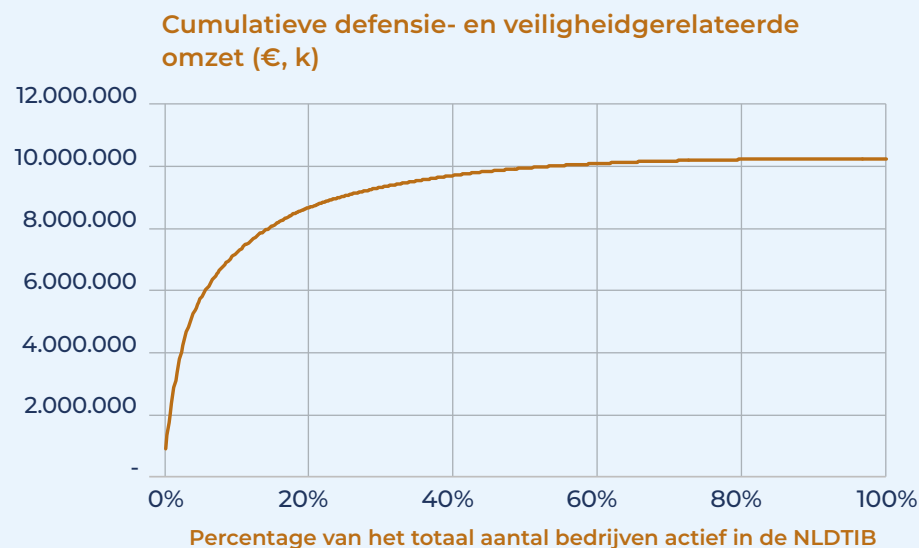
■ 2019 ■ 2021 ■ 2023 ■ 2025  
■ 2020 ■ 2022 ■ 2024

Figuur 31.

## Omzet geconcentreerd bij beperkt aantal grote bedrijven; slechts klein deel volledig afhankelijk van de defensiemarkt

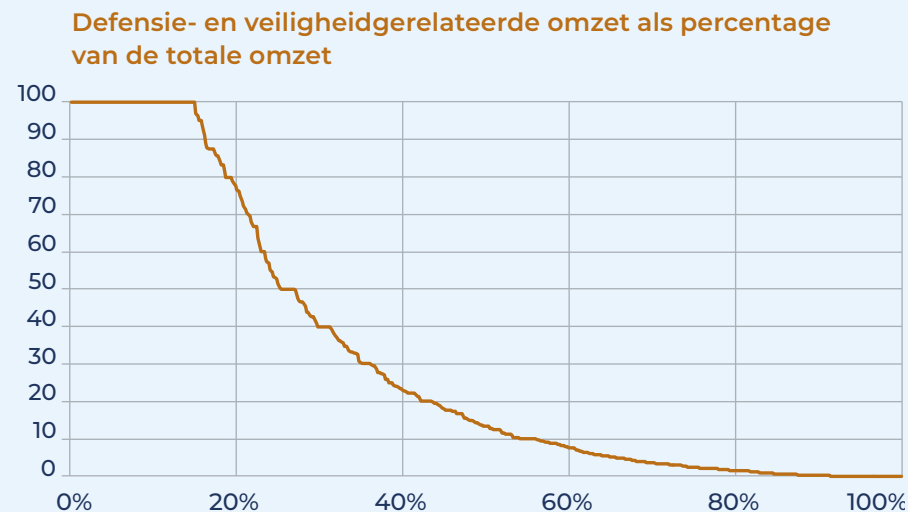
De NLDTIB kent een duidelijk geconcentreerde omzetstructuur: ongeveer 20% van de bedrijven realiseert 80% van de totale defensie- en veiligheidgerelateerde omzet. Daarmee is een relatief kleine groep bedrijven verantwoordelijk voor het grootste deel van de omzet. Deze concentratie is iets afgenomen ten opzichte van eerdere jaren, doordat middelgrote bedrijven sterker groeien en door de instap van nieuwkomers. De NLDTIB is dus sterk afhankelijk van een beperkte groep grote bedrijven, maar het merendeel van de sector heeft een gezonde, gediversifieerde omzetstructuur.

Tegelijkertijd blijkt uit de analyse dat slechts een klein deel van de bedrijven (circa 15%) volledig afhankelijk is van de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet. Voor het merendeel van de bedrijven vormen defensie en veiligheid een aanvullende markt. Bij ongeveer 20% is het aandeel van de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet juist zeer klein. De rest bevindt zich tussen deze twee uitersten en combineert defensie en veiligheid met civiele omzet. Deze verdeling is stabiel vergeleken met eerdere jaren.



Figuur 32.

Weergegeven is het gewogen aandeel van de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet. Bedrijven met een hoge omzet tellen zwaarder mee dan bedrijven met een lage omzet.



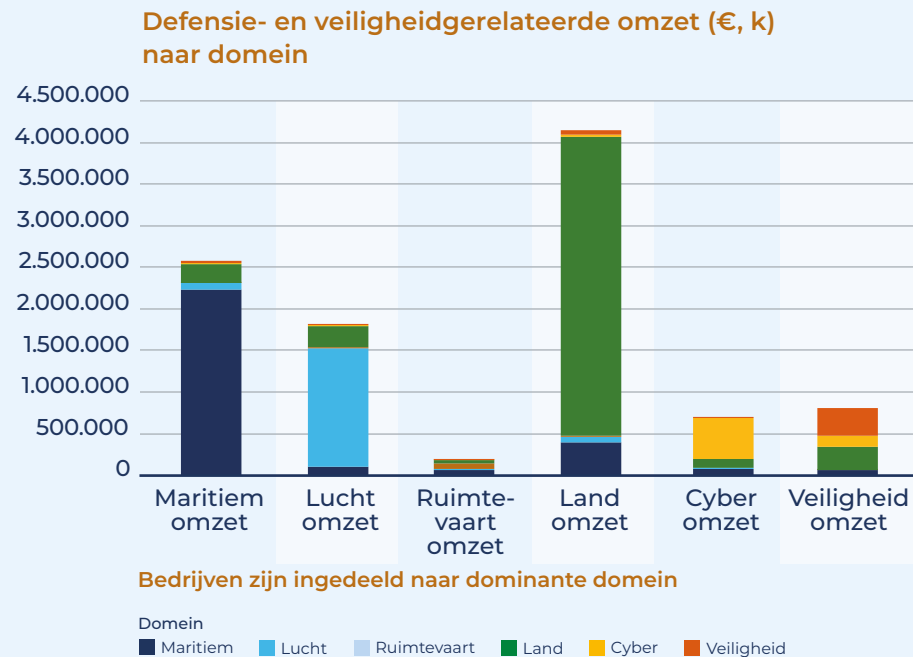
Figuur 33.

Weergegeven is het ongewogen aandeel van de omzet.

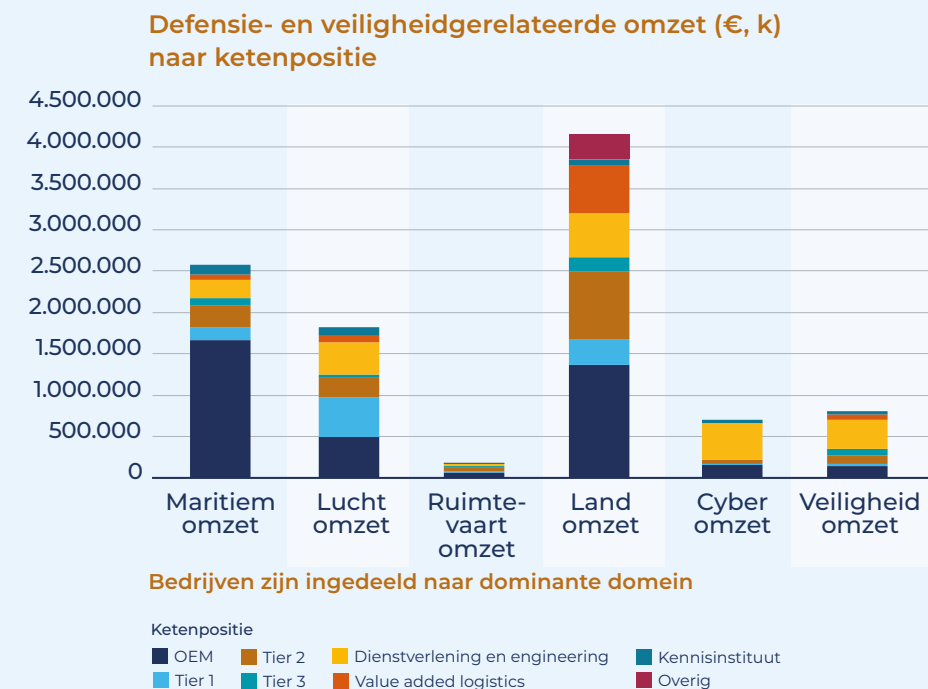
## Beperkte kruisbestuiving tussen domeinen: focus ligt grotendeels op het primaire domein

De kruisbestuiving tussen de verschillende domeinen binnen de NLDTIB blijft beperkt. Bedrijven genereren hun defensie- en veiligheidgerelateerde omzet voornamelijk binnen het primaire domein. Alleen in het publieke veiligheidsdomein is sprake van een bredere verdeling over ketenposities, wat aansluit bij het veelzijdiger karakter van dit domein.

In het maritieme domein is de omzet sterk geconcentreerd bij OEM's, terwijl in andere domeinen - zoals lucht, land, cyber en ruimtevaart - de omzet meer gespreid is over tier-1 en tier-2 leveranciers, dienstverleners, logistieke partijen en kennisinstituten. Buiten het maritieme domein duidt dit op een bredere ketenstructuur.



Figuur 34.

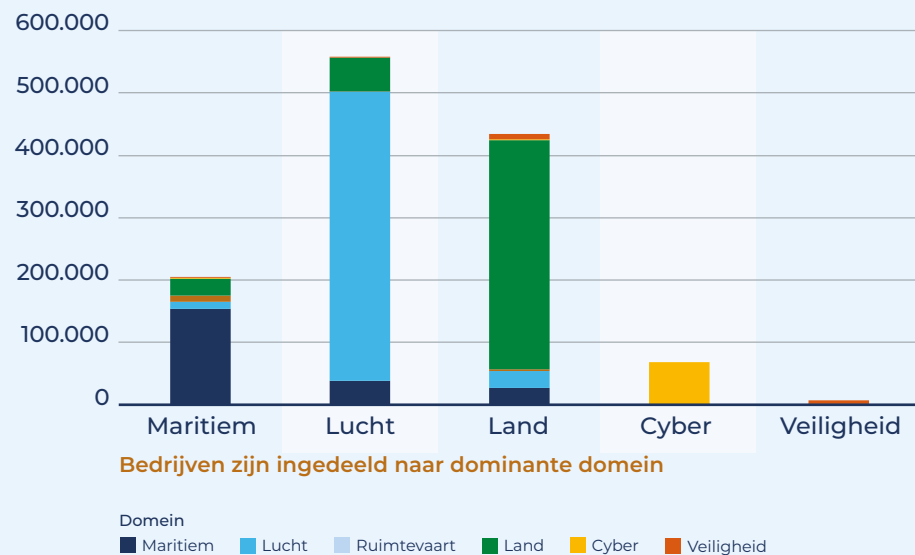


Figuur 35.

## Beperkte kruisbestuiving bij bedrijven die nieuw zijn binnen de NLDTIB: focus ligt grotendeels op het primaire domein

NLDTIB-bedrijven die de afgelopen drie jaar zijn toegetreden, zijn vooral actief binnen het lucht- en landdomein en realiseren gezamenlijk een omzet van € 1,3 miljard. Daarnaast is er sprake van beperkte kruisbestuiving tussen de verschillende domeinen.

Defensie- en veiligheidgerelateerde omzet (€, k) van bedrijven die aangeven in de afgelopen drie jaar actief te zijn geworden binnen de NLDTIB, uitgesplitst naar domein



Figuur 36.

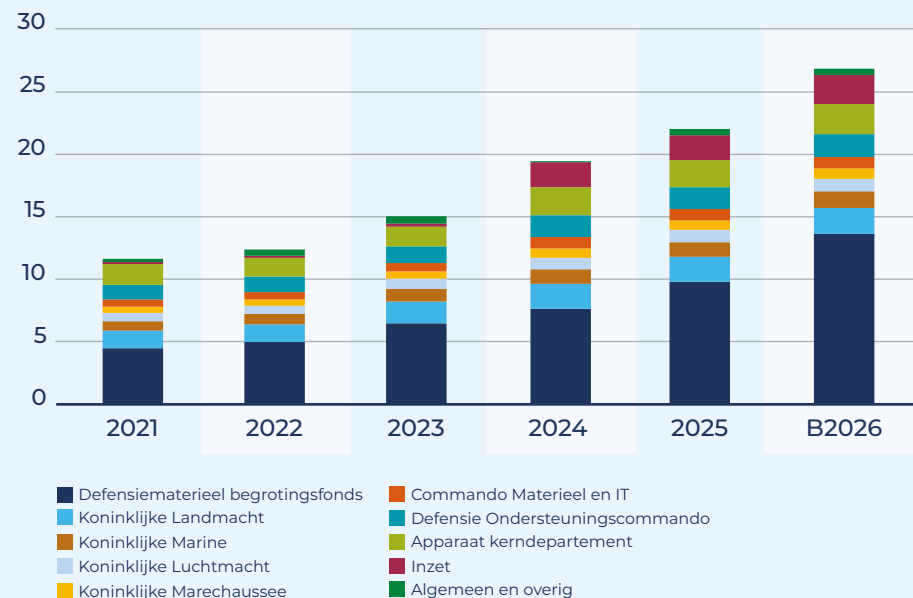


## Sterke stijging van de defensiebegroting in 2026 stimuleert groei NLDTIB-omzet

De totale Nederlandse defensie-uitgaven zijn voor 2026 begroot op € 35 miljard, waarvan € 18 miljard niet-personele uitgaven. De stevige verhoging van de defensiebegroting in 2026 werkt als katalysator voor groei: het vergroot de vraag, versnelt de industriële productie en stimuleert innovatie. Investerings- en de instandhouding van het Defensiematerieelbegrotingsfonds (DMF) zijn begroot op € 13,5 miljard. Dit is opgebouwd uit Marine met € 2,2 miljard (17%), Land met € 2,6 miljard (19%), Lucht met € 2,6 miljard (19%), IT met € 1,9 miljard (17%), infrastructuur en vastgoed met € 1,5 (11%) en een bredere categorie van € 2,5 miljard (19%).

De uitgaven van Defensie aan materieel zijn gestegen van € 4,5 miljard in 2021 naar € 9,8 miljard in 2025. Dit is een stijging van 118%. De omzet van de NLDTIB is in dezelfde periode toegenomen van € 4,7 miljard in 2021 naar € 10,2 miljard in 2025. Dit betreft een stijging van 117% en is daarmee vergelijkbaar met de uitgavenstijging bij Defensie aan materieel.

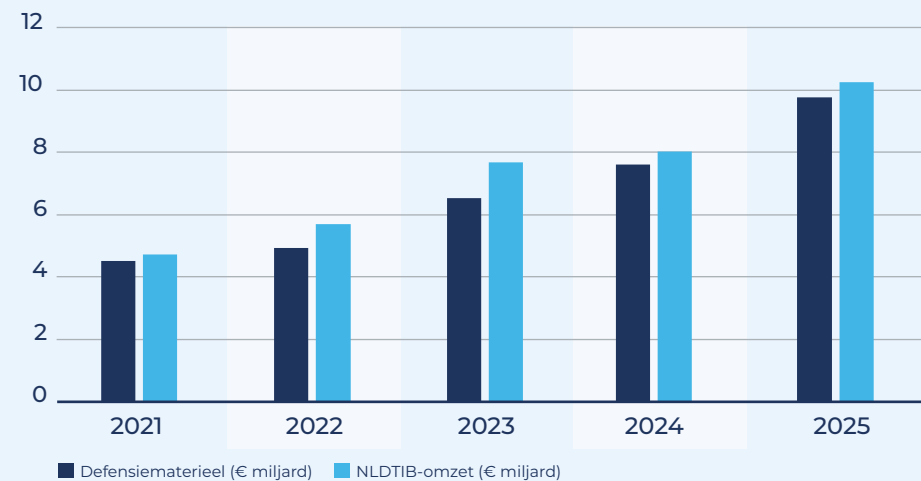
Begroting Ministerie van Defensie (€, miljard) naar categorie



Figuur 37.

Bron: x-defensie-rijksbegroting-2026

Defensie- en veiligheidgerelateerde omzet NLDTIB en uitgaven materieel Ministerie van Defensie (€, miljard)



Figuur 38.

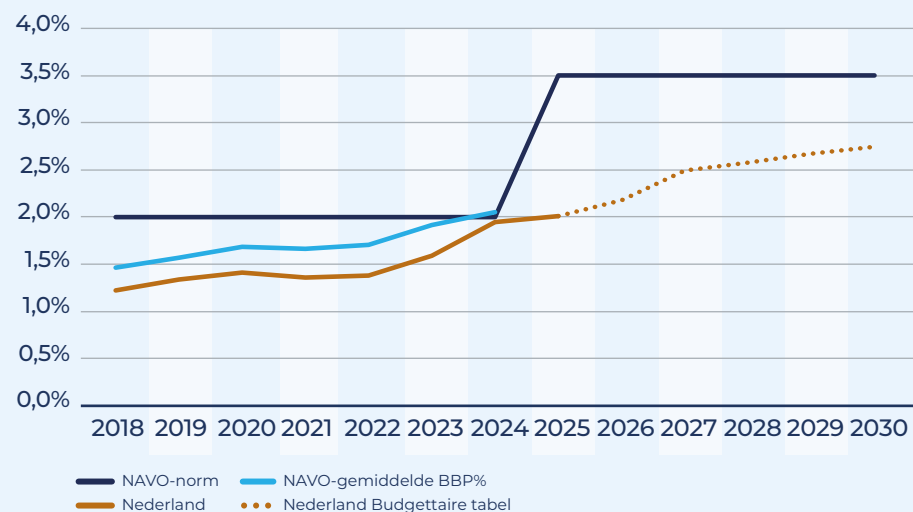
## Stijging Nederlands defensiebudget en omzet NLDTIB als percentage van het bbp

Het Ministerie van Defensie heeft aangegeven fors te willen investeren. De gemiddelde defensie-uitgaven als percentage van het bbp stijgen daarom aanzienlijk. Hetzelfde geldt voor andere NAVO-landen.

De omzet van de defensie- en veiligheidgerelateerde industrie is gestegen naar 1% van het bbp. Dit is een aanzienlijke toename, in lijn met de omzetsijging van de NLDTIB.

Budgettaire tabel Coalitieakkoord Aan de slag	2027	2028	2029	2030
Extra defensie uitgaven (miljoen)	2.100	4.500	7.100	9.500

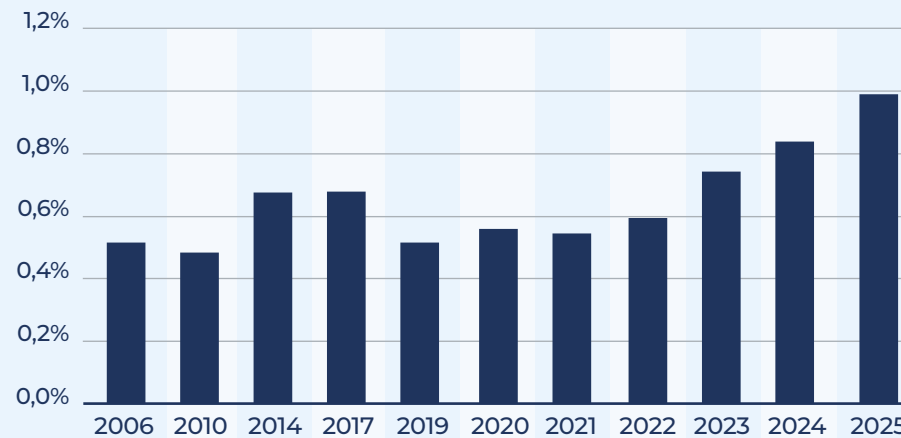
Defensiebudget als percentage van het bruto binnenlands product (bbp), naar jaren



Figuur 39.

Bron: Budgettaire tabel en bijlage bij coalitieakkoord Aan de slag, BBP Concept-Macro Economische Verkenning 2026 10 juli 2025

Defensie en veiligheid gerelateerde omzet als percentage van bbp



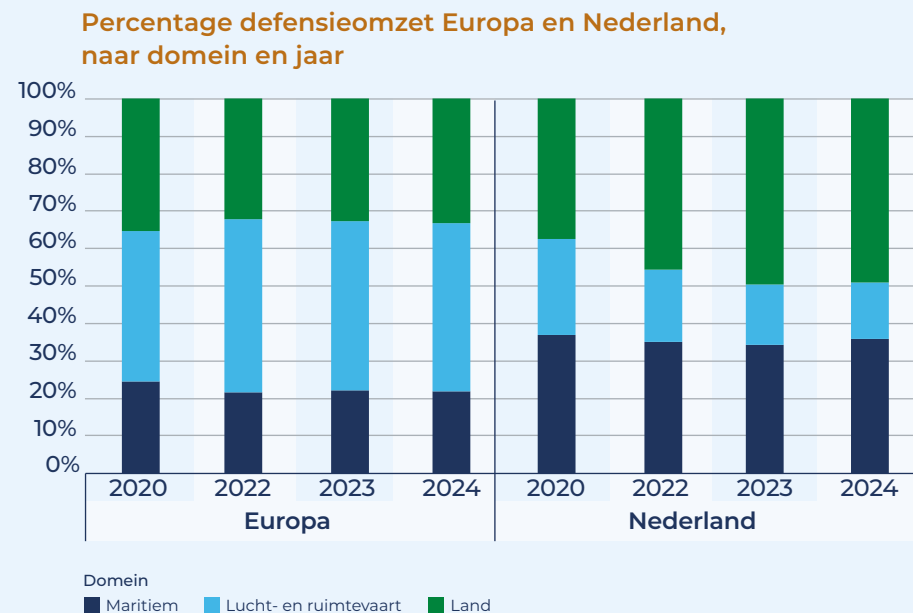
Figuur 40.

## NLDTIB-omzet voor het land- en maritieme domein sterker gestegen ten opzichte van Europa

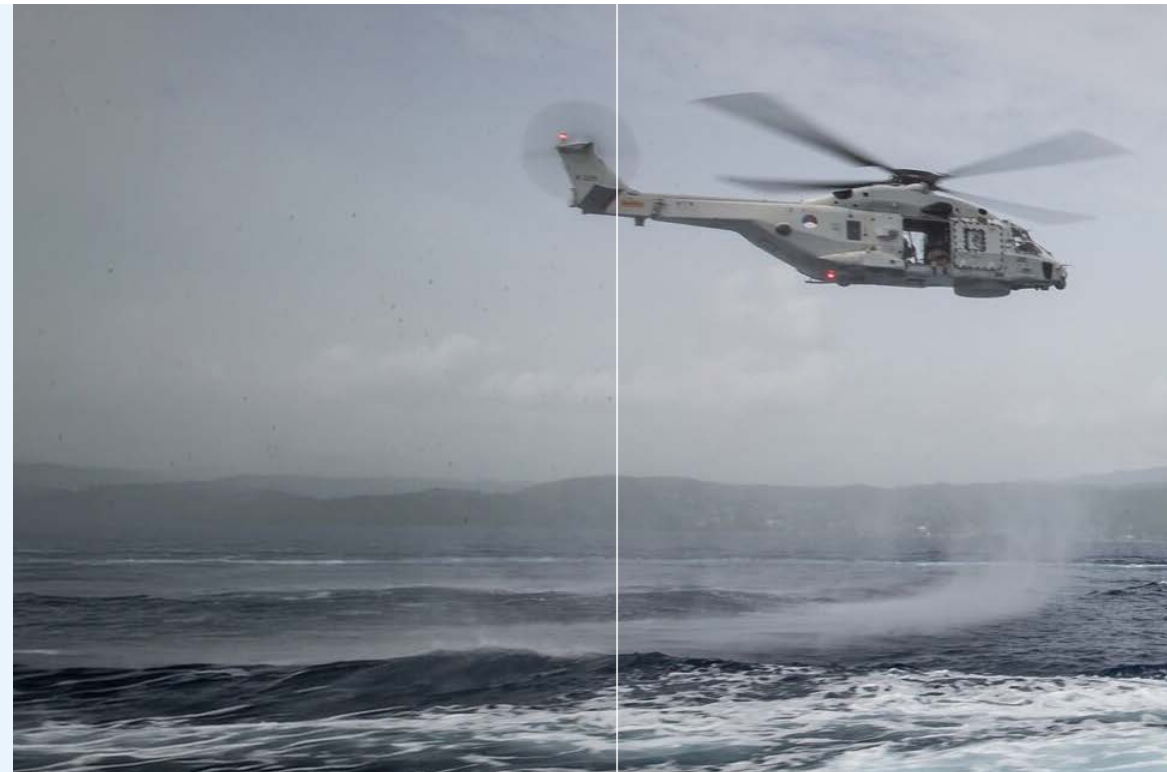
De totale omzet van de Europese Technologische en Industriële Defensiebasis (ETIDB) bedroeg in 2024 € 196 miljard. Ten opzichte van het gemiddelde van Europa heeft Nederland relatief meer omzet in het landdomein en het maritieme domein, en aanzienlijk minder in het lucht- en ruimtevaartdomein.

De defensiegerelateerde omzet van de NLDTIB is in 2024 ten opzichte van 2020 sterker gestegen (98%) dan die in Europa (65%). De Nederlandse omzetstijging zit met name bij het landdomein en maritieme domein, in Europa bij het lucht- en ruimtevaartdomein.

Het exportaandeel van Nederland in de totale export binnen Europa bedraagt 4,7% en ligt hoger dan het omzetaandeel van 3,9%. Nederland exporteert meer (37%) dan gemiddeld in Europa (31%). Het exportaandeel is wel gedaald ten opzichte van 2023. Hier wordt in hoofdstuk 4 verder op ingegaan.



Figuur 41.



Omzet NLDTIB (€, miljard) exclusief publieke veiligheid	Europa				Nederland				Aandeel Nederland in Europa			
	2020	2022	2023	2024	2020	2022	2023	2024	2020	2022	2023	2024
Maritiem	29,2	31,6	37,9	43,2	1,4	1,9	2,5	2,7	4,9%	5,9%	6,5%	6,3%
Lucht- en ruimtevaart	47,9	67,7	77,4	88,1	1,0	1,0	1,2	1,2	2,1%	1,5%	1,5%	1,3%
Land	41,9	47,3	56,2	65,3	1,4	2,4	3,6	3,8	3,4%	5,1%	6,4%	5,8%
<b>Totaal</b>	<b>119,0</b>	<b>146,6</b>	<b>171,5</b>	<b>196,6</b>	<b>3,9</b>	<b>5,3</b>	<b>7,2</b>	<b>7,7</b>	<b>3,2%</b>	<b>3,6%</b>	<b>4,2%</b>	<b>3,9%</b>
<b>Export (€, miljard)</b>	45,6	52,4	57,4	61,6	2,0	2,5	3,2	2,9	4,5%	4,7%	5,6%	4,7%
<b>Exportaandeel</b>	38%	31%	33%	31%	53%	45%	44%	37%	38,2%	30,7%	32,5%	19,4%
<b>Omzet per fte (€, k)</b>	232	256	268	282	239	298	353	334	3,2%	16,6%	31,8%	18,2%

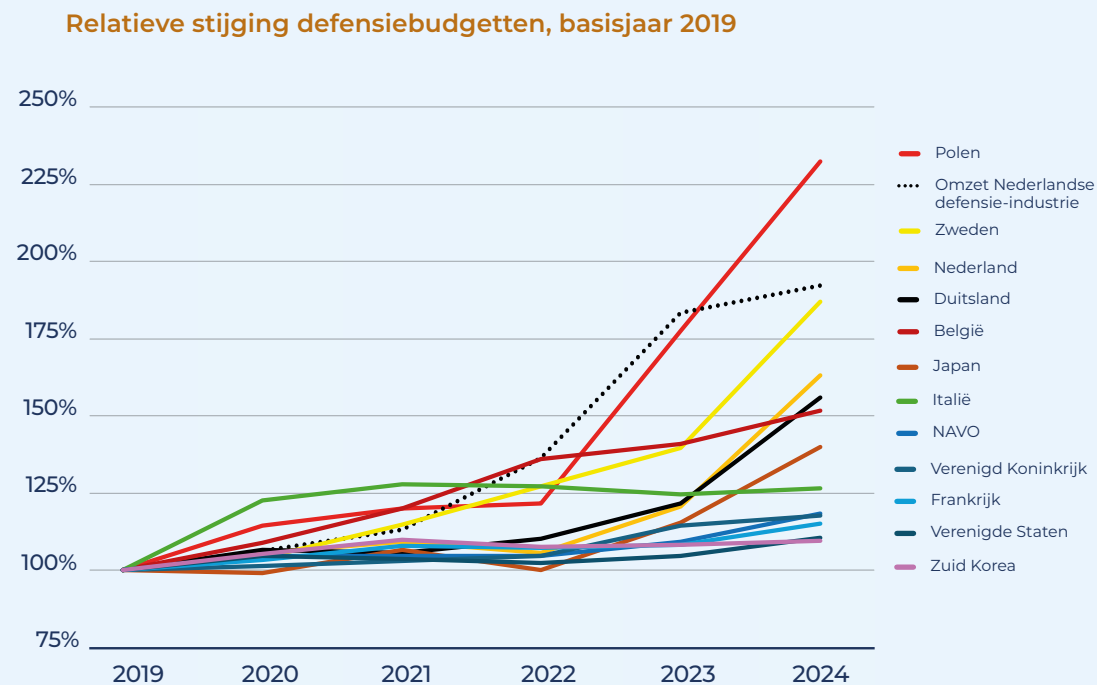
Bron: ASD, Aerospace and Defence industries, facts & figures 2021, 2023, 2025. De aangegeven cijfers zijn exclusief de omzet uit publieke veiligheid, zoals politie, Europol, AIVD en relevante publieke opsporings- en handhavingsorganisaties



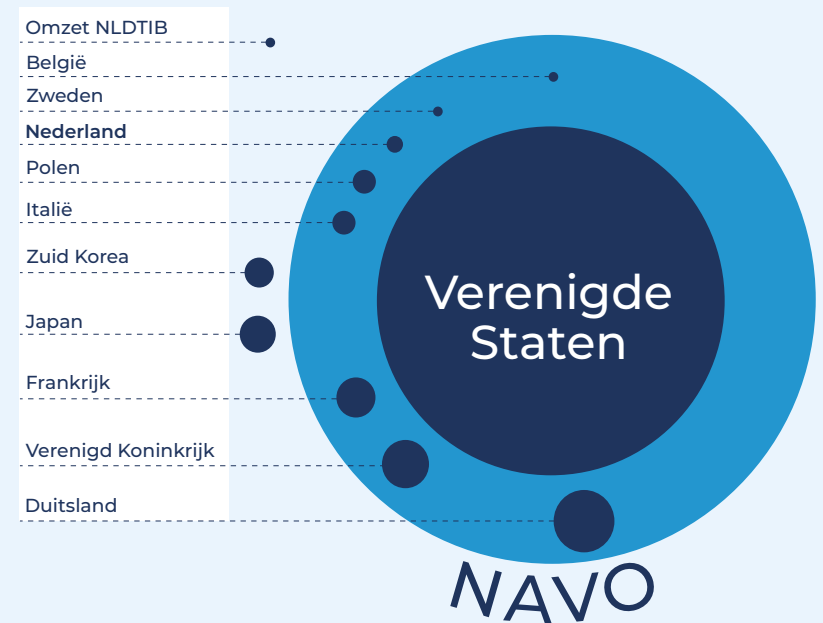
## Omzet NLDTIB stijgt relatief sterker dan stijgende defensiebudgetten NAVO-landen

Rekenend met het basisjaar 2019 steeg de defensiegerelateerde omzet van de NLDTIB tot en met 2024 tot 83%, ruim hoger dan de gemiddelde stijging van defensiebudgetten van de NAVO-landen. Enkel het defensiebudget van Polen steeg dezelfde jaren sterker. Dit sluit aan bij de ontwikkelingen van het marktaandeel van de NLDTIB ten opzichte van de ETIDB, zoals besproken op de vorige pagina.

De lichte omzetstijging in 2024 is ook hier zichtbaar; naar verwachting overtreft de relatieve omzetstijging in 2025 die in 2023. Door het ontbreken van 2025-cijfers van defensiebudgetten kan deze vergelijking nog niet worden gemaakt.



**Omvang bol toont de relatieve omvang van het defensiebudget**

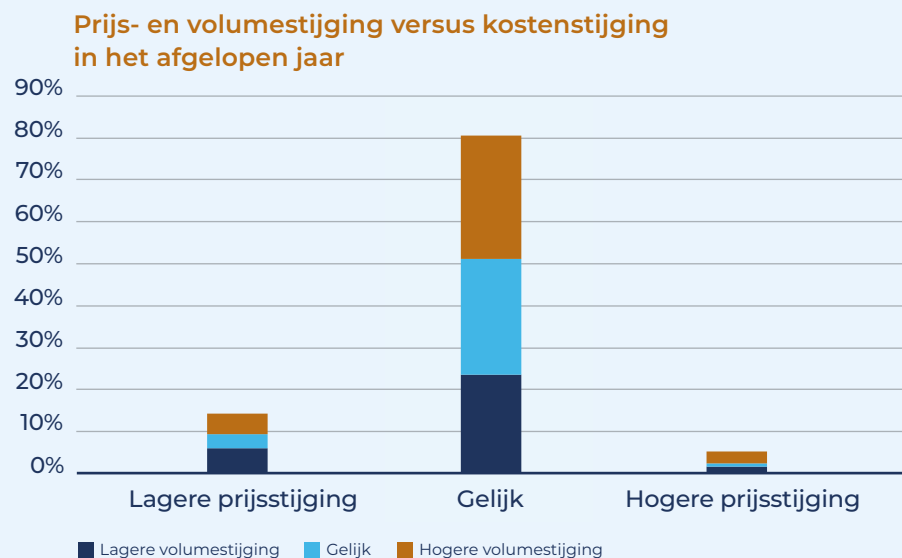


## Geen onevenredige prijsstijgingen; volumestijging relatief groter dan prijs- en kostenstijging

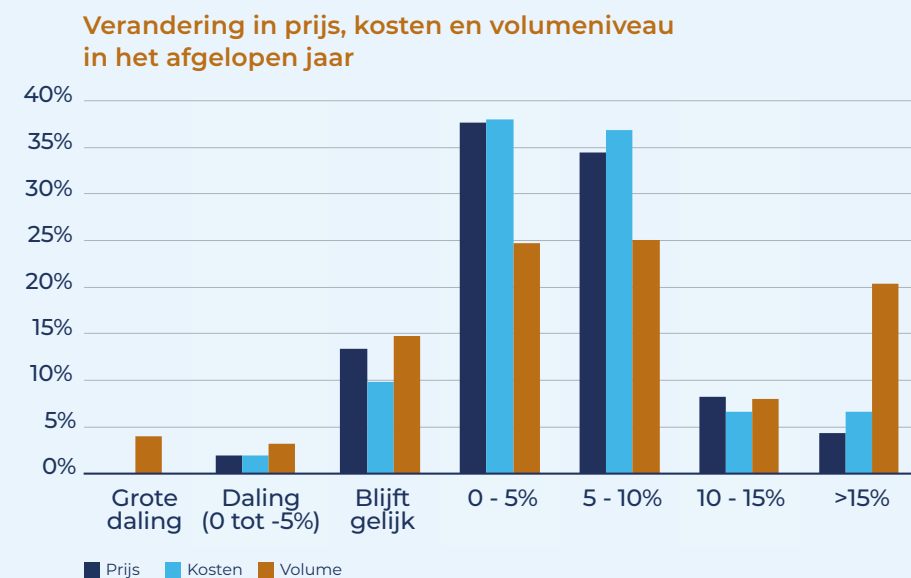
Nagegaan is in hoeverre bedrijven per producteenheid prijsverhogingen doorvoeren en zij te maken hebben met stijgende kosten en volumegroei. De omzetgroei binnen de NLDTIB wordt voornamelijk gedreven door volumestijgingen en niet door (uitzonderlijke) prijsverhogingen. Er lijkt geen sprake van onevenredige prijsstijgingen, wat betekent dat de groei in de markt voornamelijk het resultaat is van feitelijk meer geleverd werk en zich uitbreidende productiecapaciteit.

Van de deelnemers geeft 80% aan een gelijke prijsstijging en kostenstijging te hebben. Circa 14% van hen kan de kostenstijging niet doorberekenen in de prijzen en ervaart daarom kostendruk.

Ongeveer 5% van de deelnemers heeft een hogere prijsstijging per eenheid product dan kostenstijging; de helft van hen ervaart een hogere volumestijging dan kostenstijging. Er is dus geen sprake van onevenredige prijsstijgingen.



Figuur 43.



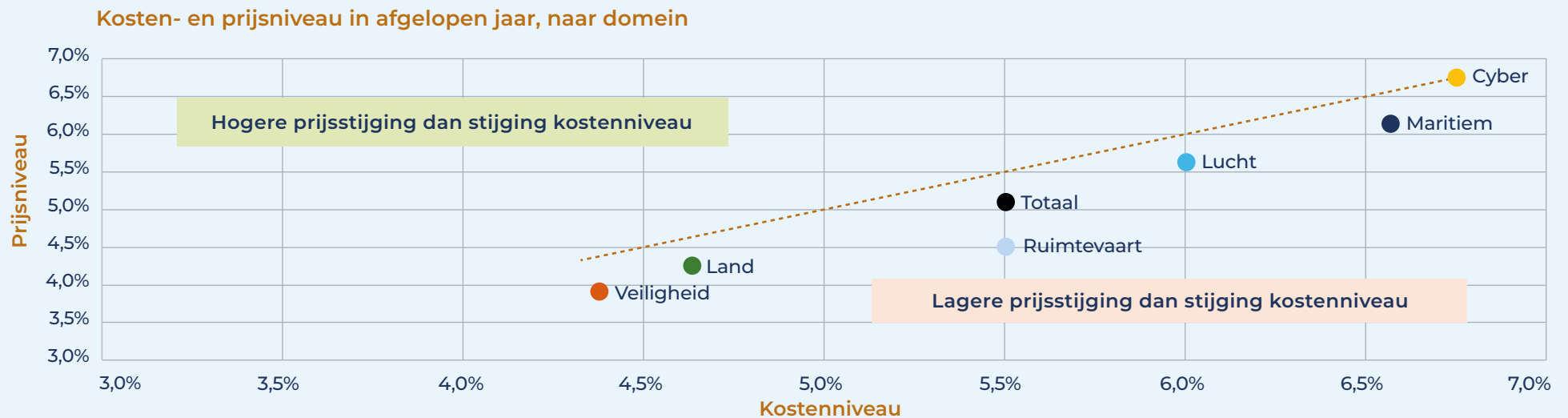
Figuur 44.

# Kostenstijgingen worden maar beperkt doorberekend in de verkoopprijzen

Kostenstijgingen worden maar beperkt doorberekend in verkoopprijzen. Dit geldt voor alle domeinen.

		Prijsniveau						Totaal
		Daling (0 tot -5%)	Blijft gelijk	0 tot 5%	5 tot 10%	10 tot 15%	>15%	
Kosteniveau	Daling (0 tot -5%)	1%	1%	0%	0%	0%	0%	2%
	Blijft gelijk	0%	8%	0%	1%	0%	0%	9%
	0 tot 5%	1%	4%	32%	2%	0%	0%	38%
	5 tot 10%	0%	1%	5%	31%	1%	0%	37%
	10 tot 15%	0%	0%	0%	1%	5%	0%	7%
	>15%	0%	0%	0%	0%	2%	4%	6%
Totaal		2%	13%	38%	35%	8%	4%	100%

Tabel 6.



Figuur 45.

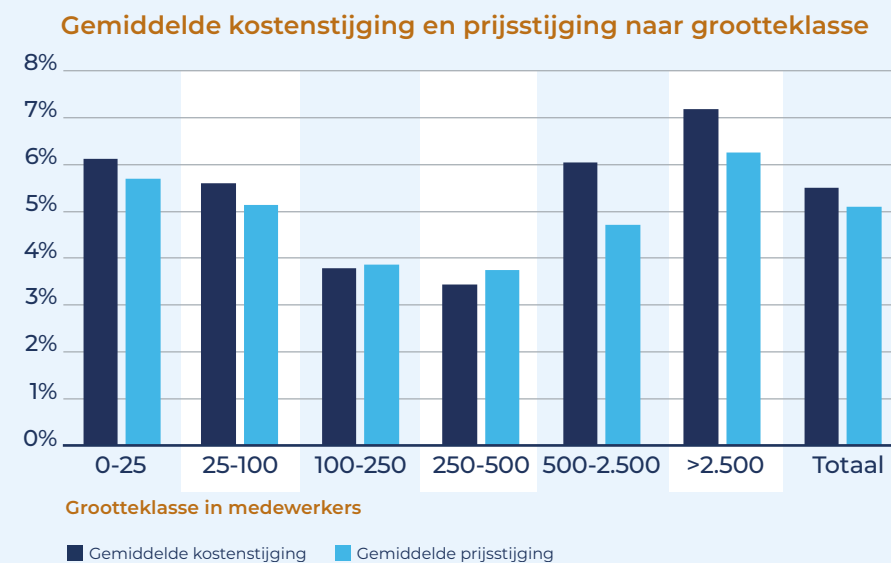
## Circa 14% van de organisaties berekent de gestegen kosten niet door aan klanten

Lang niet alle bedrijven berekenen kostenstijgingen door aan klanten. Op de vraag in welke mate in 2026 de prijzen zijn aangepast, geeft 14% van de deelnemers aan dat zij de kostenstijging niet hebben doorberekend in de prijzen. De kostenstijging kan dus niet volledig worden afgewenteld op klanten. Daardoor ontstaat voor deze bedrijven margedruk, of zijn andere mitigerende maatregelen noodzakelijk.

Ook ten aanzien van grootteklassen stijgen in vrijwel alle bedrijfsgroottes de kosten sterker dan de prijzen. Er zijn geen grote verschillen te zien.

Mate van prijsstijging t.o.v. kostenstijging	Minder prijsstijging	Gelijk	Meer prijsstijging	Totaal
Maritiem	16%	77%	7%	100%
Lucht	13%	83%	5%	100%
Ruimtevaart	20%	80%	0%	100%
Land	14%	83%	4%	100%
Cyber	0%	100%	0%	100%
Veiligheid	19%	69%	13%	100%
<b>Totaal</b>	<b>14%</b>	<b>81%</b>	<b>5%</b>	<b>100%</b>

Tabel 7.



Figuur 46.





### HOOFDSTUK 3

# Werkgelegenheid

## Uitkomsten van het onderzoek

Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis (NLDTIB)

## Het aantal defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen groeit naar ruim 35.000 fte

In totaal zijn ruim 325.000 fte actief bij NLDTIB-bedrijven. Ruim 35.000 van hen zijn daadwerkelijk betrokken bij de defensie- en veiligheidgerelateerde werkzaamheden. Deze groei sluit aan bij de bredere ontwikkeling van de NLDTIB. Tussen 2019 en 2023 was het aantal fte actief in de NLDTIB stabiel. Dit aantal fte neemt in 2024 en 2025 zichtbaar toe.

Daarnaast zijn er bij toeleveranciers werknemers werkzaam die niet in het onderzoek zijn betrokken. Het gaat hierbij om toeleveranciers verder in de toeleveringsketen van de NLDTIB. Binnen de sector industrie is het gebruikelijk om een multiplier van 0,5 fte indirecte werkgelegenheid per 1 fte directe werkgelegenheid te hanteren. Zodoende komen we uit op een indirecte werkgelegenheid van circa 15.000 fte. Wel dient opgemerkt te worden dat een deel van de toeleveranciers al binnen de scope van het onderzoek valt.

De arbeidsmarkt vormt een structurele belemmering voor groei. Naast de reeds bekende tekorten aan technisch personeel melden bedrijven nieuwe zorgen over mogelijke verdringingseffecten als gevolg van de groeiende wervingsbehoefte van Defensie en de defensie-industrie. Het werven in dezelfde vijver van engineers, operators en IT-professionals vergroot de druk op een toch al krappe arbeidsmarkt. Dit vraagt om een gezamenlijke strategische personeelsaanpak, inclusief gericht opleiden, internationale instroom en duidelijke loopbaanpaden.

Totaal aantal fte in de NLDTIB, naar totaal (inclusief civiel) en aantal actief voor defensie en veiligheid



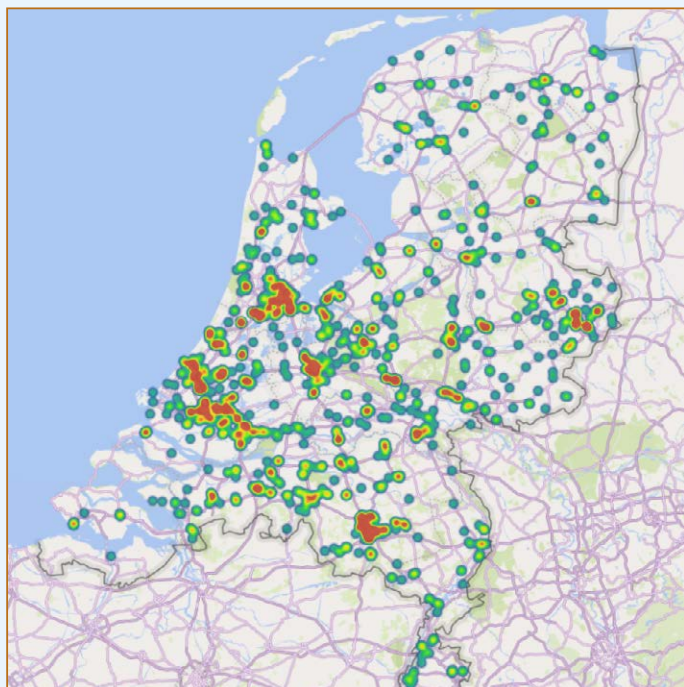
Figuur 47.

## In Nederland zijn circa 325.000 fte werkzaam bij de 1.500 NLDTIB-bedrijven, geclusterd rond Amsterdam, in Zuid-Holland, Noord-Brabant en Overijssel

De figuur toont het aantal vestigingen van bedrijven actief in de NLDTIB over Nederland. De circa 1.500 bedrijven zijn redelijk verdeeld over het land. Er zijn diverse clusters van bedrijven te zien rond Amsterdam, in Zuid-Holland, Noord-Brabant en Overijssel.

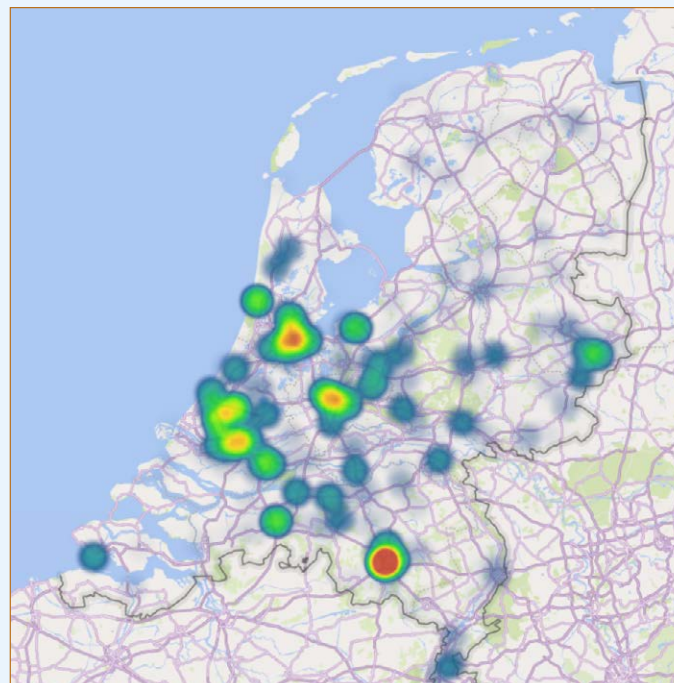
De figuur toont het aantal werknemers werkzaam bij bedrijven in de NLDTIB. De 325.000 werknemers - dus inclusief werknemers voor defensie en veiligheid alsook voor dual-use en civiele werkzaamheden - zijn sterk geconcentreerd in de Randstad, Noord-Brabant en Oost-Nederland.

NLDTIB-bedrijven



Figuur 48.

Werknemers NLDTIB, inclusief civiel



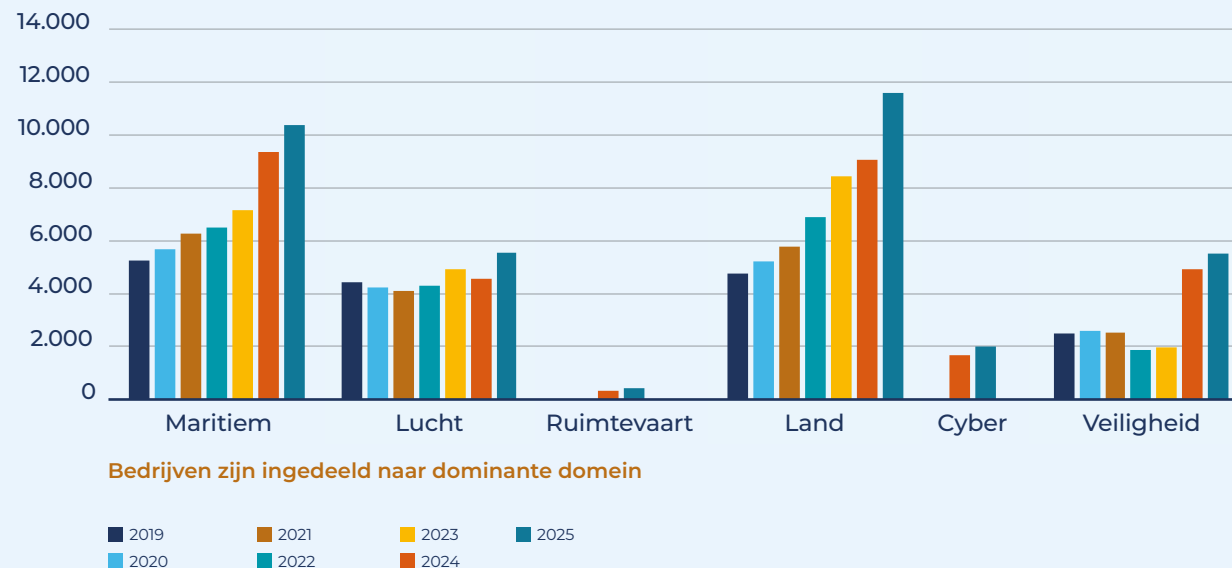
Figuur 49.

## Werkgelegenheid vooral geconcentreerd in het landdomein en maritieme domein

De verdeling van defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen binnen de NLDITB laat een duidelijke concentratie in het landdomein en maritieme domein zien. Het landdomein heeft het hoogste aantal fte, gevolgd door het maritieme domein. Het luchtdomein volgt met een middelgrote werkgelegenheidsbasis, terwijl veiligheid, cyber en ruimtevaart kleinere maar wel groeiende arbeidsmarkten vormen.

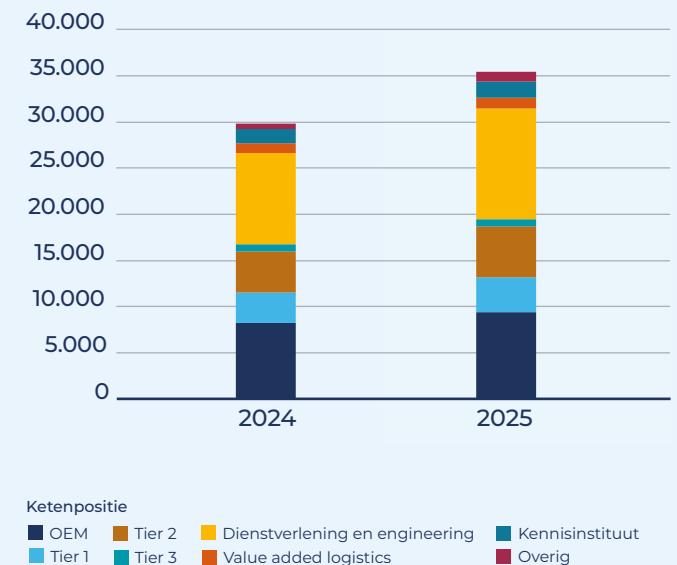
Het merendeel van het aantal fte voor defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen is werkzaam bij OEM's en dienstverleners. Hoewel het aantal OEM's in Nederland beperkt is, is een relatief groot aantal werknemers hier werkzaam. Het aantal werknemers bij tier-3 leveranciers van ruwe materialen en/of elementaire componenten is laag. Dit betreft vaak handelsbedrijven.

Aantal defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen (fte), naar domein



Figuur 50.

Aantal defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen (fte), naar ketenpositie



Figuur 51.

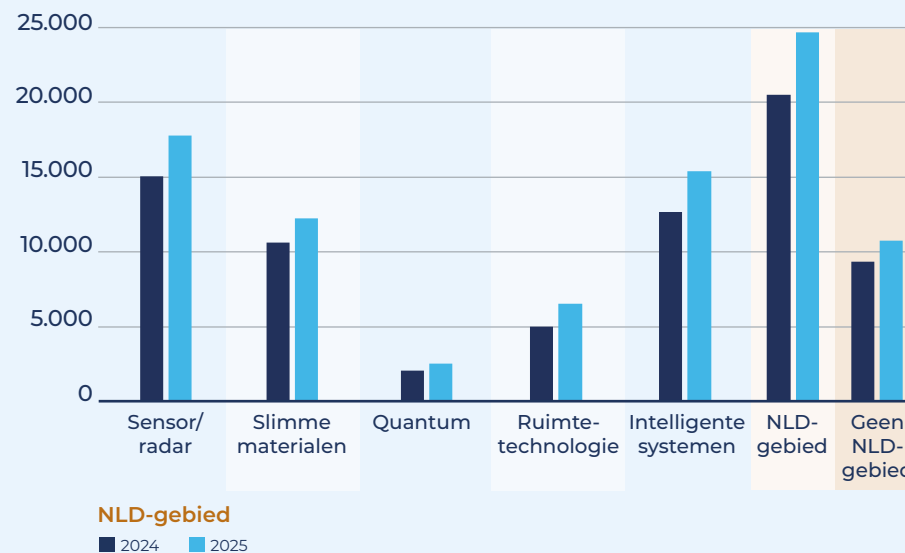
## Groot deel defensie- en veiligheidgerelateerde werkgelegenheid geconcentreerd in NLD-gebieden, vooral bij sensoren en intelligente systemen

Het merendeel van de defensie- en veiligheidgerelateerde werkgelegenheid binnen de NLDTIB bevindt zich bij bedrijven die actief zijn in één of meer van de vijf NLD-technologiegebieden. In 2025 gaat het om 24.000 fte, ruim twee keer zo veel als het aantal fte's bij bedrijven buiten NLD-gebieden (11.000 fte). Hiermee bevestigen de NLD-gebieden hun rol als kern van de technologische en strategische capaciteit van de sector. De grootste aantallen arbeidsplaatsen bevinden zich in:

- sensoren & radar, met ruim 17.500 fte, het grootste NLD-gebied
- intelligente systemen (inclusief drones en C-UAS) met ruim 15.000 fte (ook sterk groeiend)
- slimme materialen met 12.000 fte
- ruimtevaarttechnologie en quantum laten groei zien, hoewel vanuit kleinere absolute aantallen.

Opgemerkt dient te worden dat bedrijven in meerdere domeinen en NLD-gebieden actief kunnen zijn.

Aantal defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen (fte), naar NLD-gebied



Figuur 52.

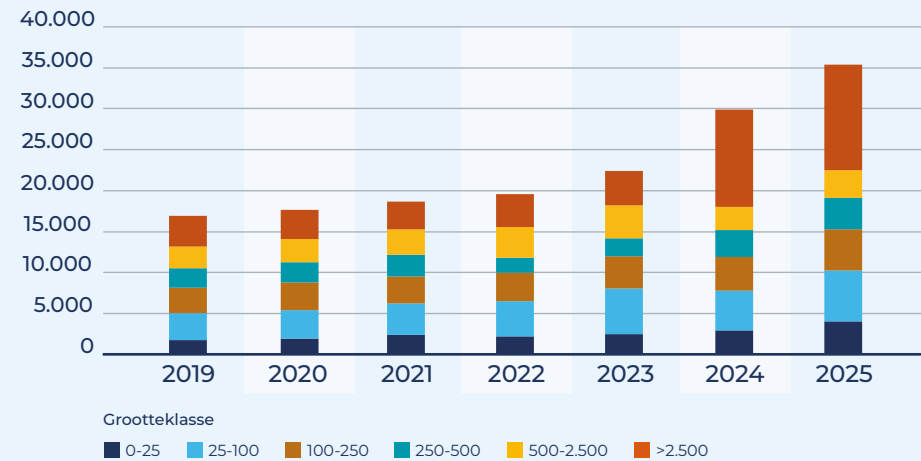
Let op: bedrijven kunnen in één of meer NLD-gebieden actief zijn, waardoor het aantal fte optelt tot boven de totale omzet

## Grootste groei in werkgelegenheid bij bedrijven met meer dan 2.500 medewerkers

Het aantal werknemers binnen de NLDTIB is de afgelopen periode zichtbaar toegenomen. Vooral bedrijven met meer dan 2.500 medewerkers laten een sterke stijging zien in het aantal defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen. Deze groep zorgt voor het grootste deel van de totale werkgelegenheidsgroei binnen de sector.

Het aandeel defensie- en veiligheidgerelateerde fte ten opzichte van Europa is de afgelopen jaren vrijwel ongewijzigd. Ook in Europa is een sterke stijging te zien. Wel is er een verschuiving zichtbaar naar het landdomein en maritieme domein.

Aantal defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen in Nederland (fte) naar grootklasse



Figuur 53.

Fte NLDTIB exclusief publieke veiligheid	Europa			Nederland			Aandeel Nederland in Europa		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024	2022	2023	2024
Lucht- en ruimtevaart	250.588	275.701	303.400	4.308	4.924	4.544	1,7%	1,8%	1,5%
Land en maritiem	322.765	364.393	393.000	13.413	15.578	18.414	4,2%	4,3%	4,7%
<b>Totaal</b>	<b>573.353</b>	<b>640.094</b>	<b>696.400</b>	<b>17.721</b>	<b>20.502</b>	<b>22.958</b>	<b>3,1%</b>	<b>3,2%</b>	<b>3,3%</b>

Tabel 8.

Bron: ASD, Aerospace and Defence industries, facts & figures 2021, 2023, 2025. De aangegeven cijfers zijn exclusief medewerkers uit publieke veiligheid, zoals politie, Europol, AIVD en relevante publieke opsporings- en handhavingsorganisaties

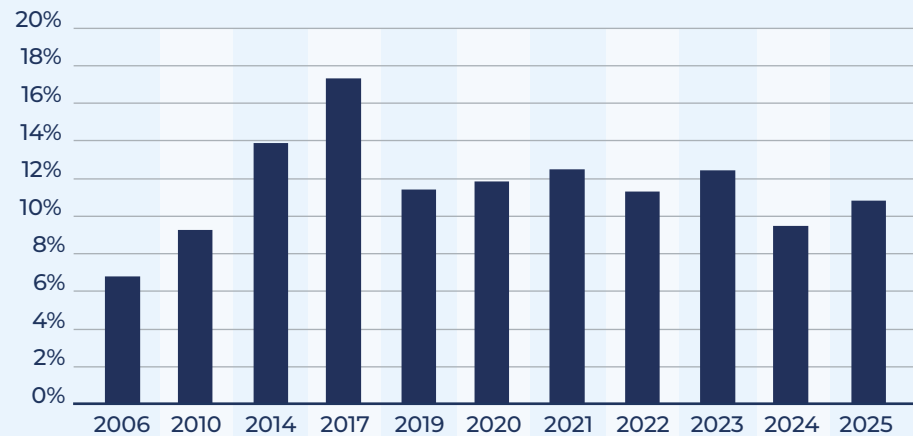


## Aandeel defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen daalt licht in 2024, in lijn met afgenomen aandeel defensie- en veiligheidgerelateerde omzet

Het aandeel defensie- en veiligheidgerelateerde fte van de NLDTIB is circa 11% van het totaal aantal fte. Ten opzichte van 2023 daalde dit aandeel licht, in lijn met het afgenomen gemiddelde aandeel van de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet. Daarmee volgt de werkgelegenheidsverdeling dezelfde richting als de omzet: de sector groeit voornamelijk in de breedte, wat leidt tot een kleiner relatief aandeel ondanks de absolute groei binnen dat segment.

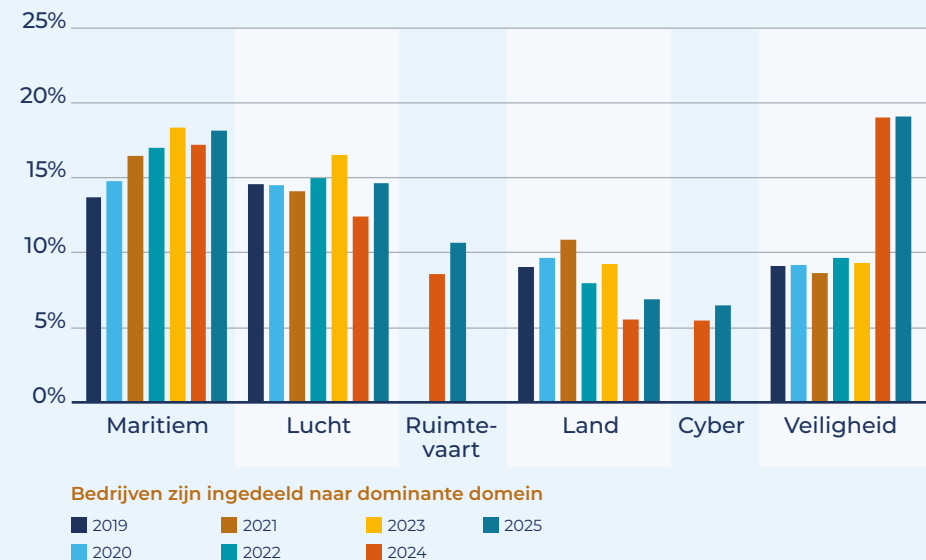
Binnen het maritieme domein en veiligheidsdomein is relatief het hoogste percentage defensie- en veiligheidgerelateerde fte werkzaam.

**Defensie en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen (fte) als percentage van totale arbeidsplaatsen (fte) in Nederland bij bedrijven actief in de NLDTIB**



Figuur 54.

**Defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen (fte) als percentage van totale arbeidsplaatsen (fte) in Nederland bij bedrijven actief in NLDTIB, naar domein**

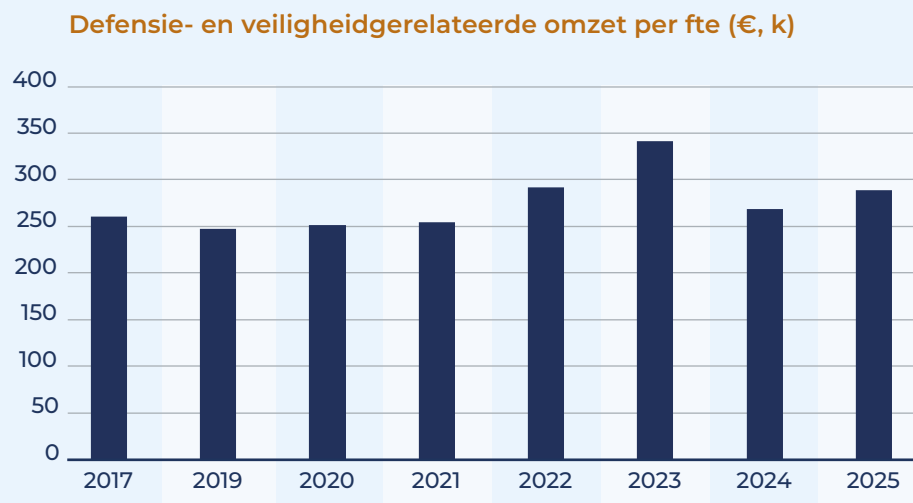


Figuur 55.

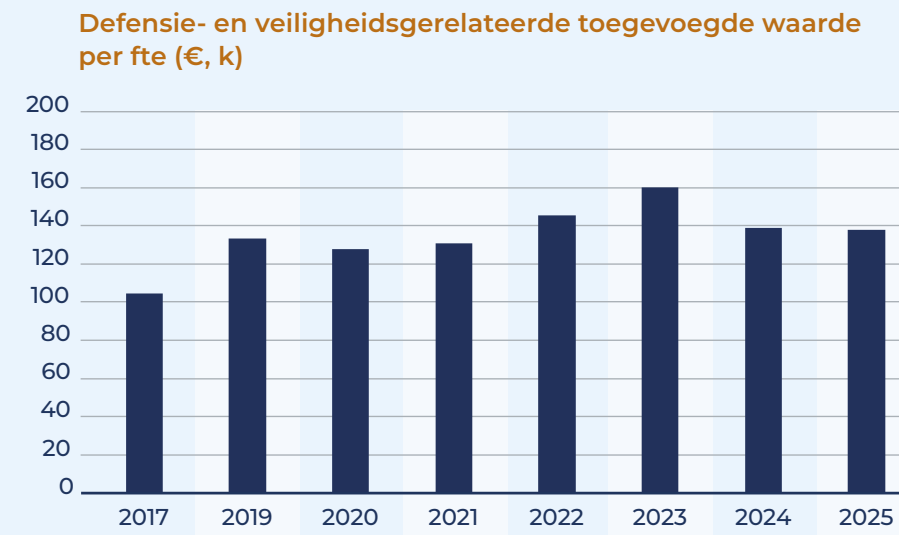
## Omzet per fte volgt dezelfde trend als de totale omzetontwikkeling

De omzet per fte is stabiel over de jaren. Belangrijk om te vermelden is wel dat de cijfers niet zijn geïndexeerd voor prijseffecten. De ontwikkeling van de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet per fte binnen de NLDITB laat een beeld zien dat nauw aansluit bij de algehele omzetontwikkeling. In jaren waarin de totale defensie- en veiligheidgerelateerde omzet stijgt, neemt ook de omzet per werknemer toe; in jaren van stabilisatie vakt deze indicator eveneens af. Dit onderstreept het feit dat productiviteit en waardecreatie per medewerker meebewegen met de bredere groei van de sector.

De toegevoegde waarde per fte is stabiel over de jaren. De groei van de sector wordt vooral veroorzaakt door meer bedrijven en meer volume, terwijl de gemiddelde toegevoegde waarde per fte over de tijd stabiel blijft.



Figuur 56.



Figuur 57.





#### HOOFDSTUK 4

# Export, afzet- markten en inkoopmarkten

## Uitkomsten van het onderzoek

Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde  
technologische industriële basis (NLDTIB)

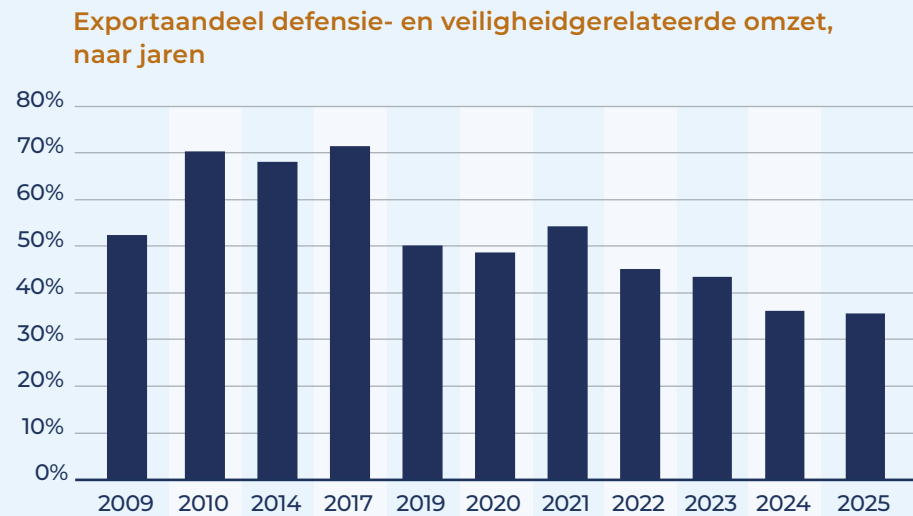
## Exportaandeel van de defensie- en veiligheidgerelateerde omzet gedaald: focus ligt sterker op Nederland

De NLDTIB is een sector met een sterke exportoriëntatie, waarbij bedrijven vaak onderdeel zijn van internationale toeleveringsketens en/of leveren aan zowel Nederlandse als buitenlandse overheden. Desondanks wordt in de afgelopen jaren een duidelijke daling van het exportaandeel zichtbaar: ongeveer een derde van de totale defensie- en veiligheidgerelateerde omzet wordt nog geëxporteerd. In 2024 is zelfs sprake van een lichte daling in de absolute exportomzet.

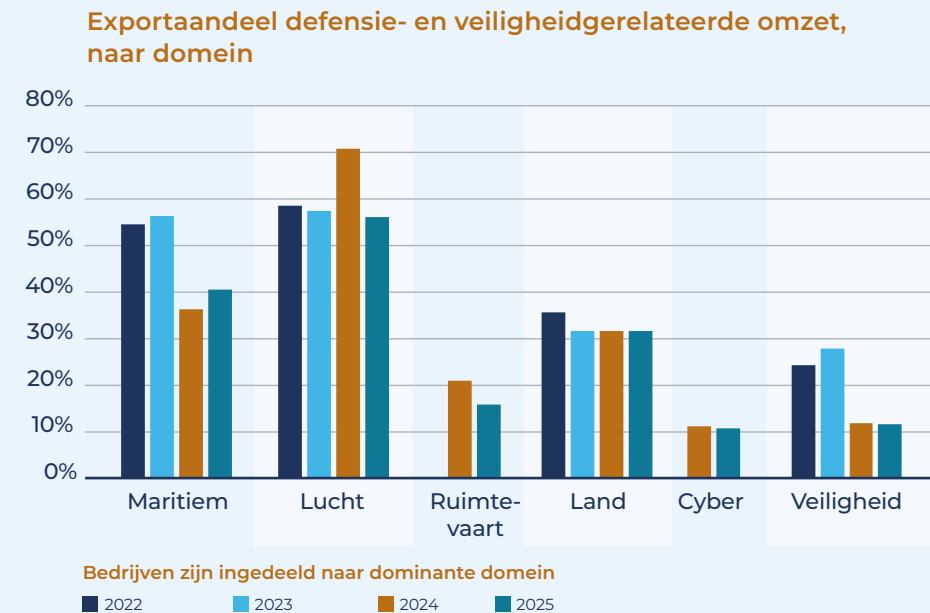
Bedrijven in het luchtdomein blijven het meest exportgericht, gevolgd door het maritieme domein. Opvallend is echter dat juist in deze traditionele exportsectoren, met name maritiem, het exportaandeel is afgenomen.

€ miljard	2009	2010	2014	2017	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Defensie- en veiligheidgerelateerde exportomzet	1,6	2,2	3,1	3,6	2,1	2,2	2,6	2,6	3,3	2,9	3,6

Tabel 9.



Figuur 58.



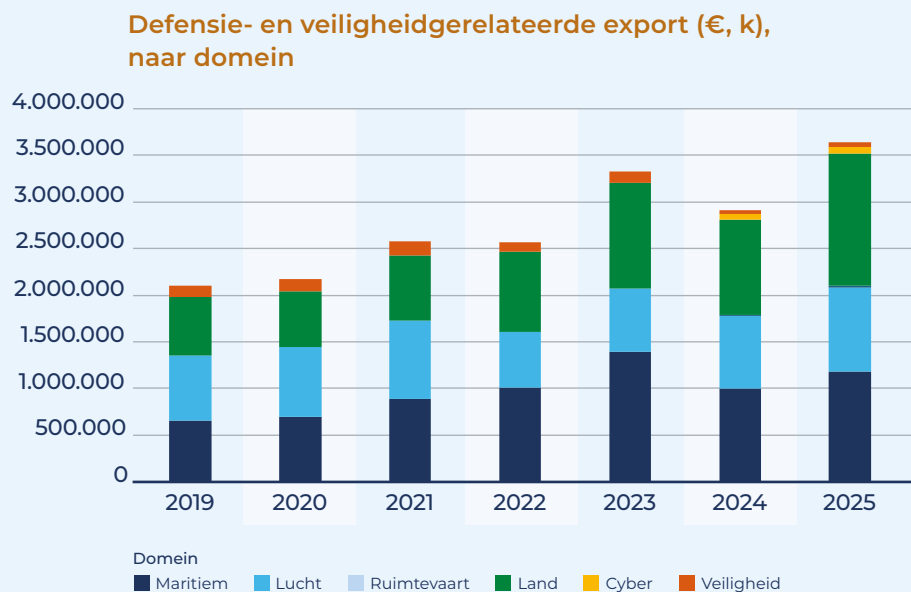
Figuur 59.

Gemiddeld gewogen met de totale defensieomzet, dus grote bedrijven wegen zwaarder dan kleinere bedrijven. Ruimtevaart en cyber in eerdere jaren niet apart uitgevraagd.

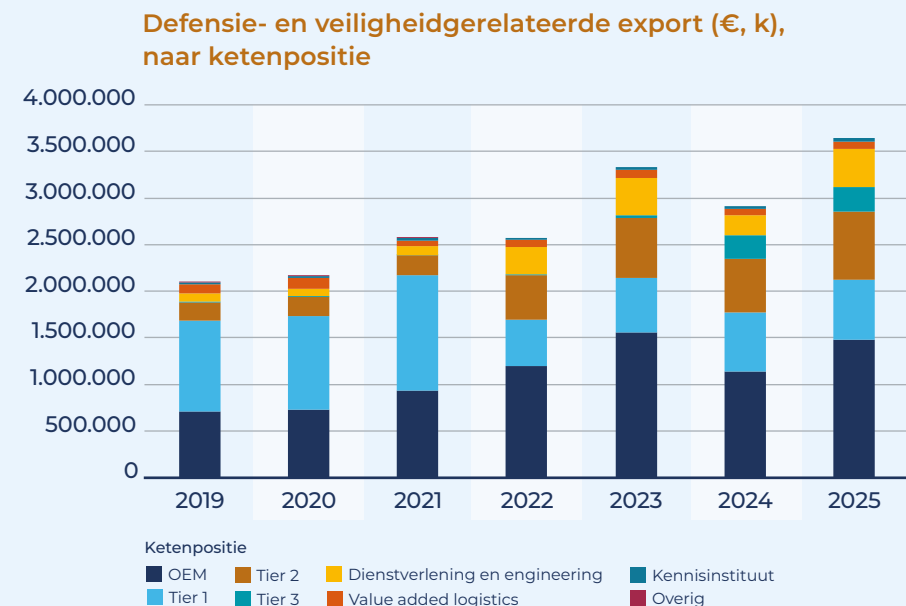
## Exportomzet gestabiliseerd

Ondanks de daling van het exportaandeel blijft de absolute exportomzet van de NLDTIB in 2024 en 2025 relatief stabiel. Dit betekent dat de absolute exportvolumes op peil blijven, maar dat de binnenlandse omzet sneller groeit, waardoor de export als percentage van de totale omzet afneemt.

De daling in absolute exportomzet in 2024 is met name het gevolg van gedaalde export bij OEM's. Na een daling van de exportomzet van OEM's is deze in 2025 weer terug op het niveau van 2023. Ook voor de andere ketenposities is de exportomzet in 2025 weer op vergelijkbaar niveau als in 2023.



Figuur 60.

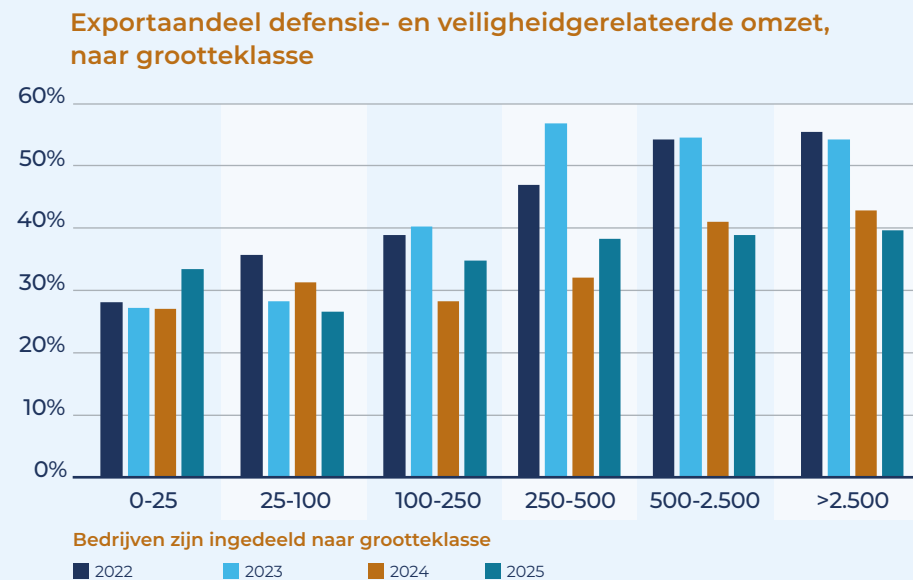


Figuur 61.

## Export vooral gedragen door grote bedrijven en tier-1 en tier-2 leveranciers; export neemt af bij bedrijven groter dan 250 werknemers

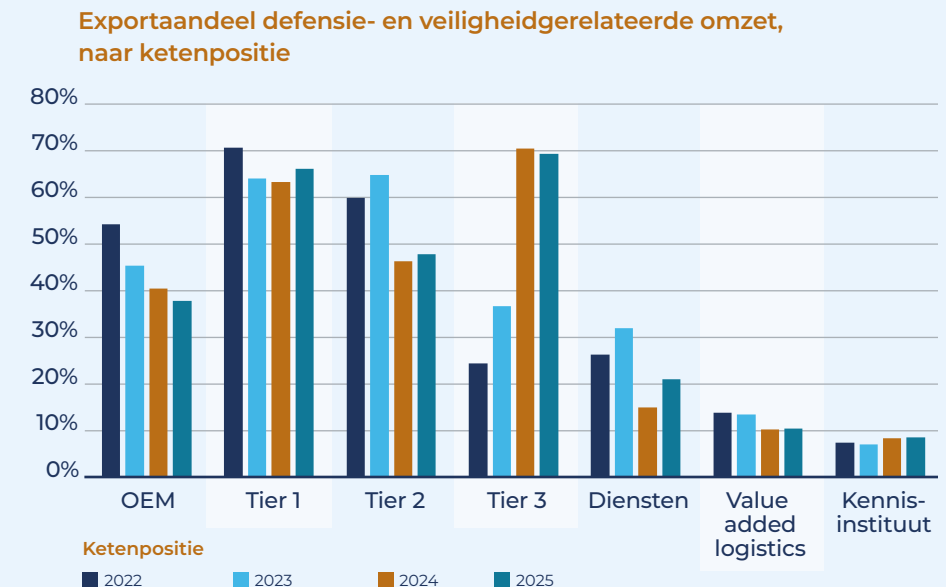
De defensie- en veiligheidgerelateerde export binnen de NLDTIB wordt vooral gedragen door grotere bedrijven. Deze bedrijven beschikken namelijk over de schaal, capaciteit en ketenintegratie die nodig zijn om langdurige internationale contracten te bedienen. Tegelijkertijd is in 2024 en 2025 een duidelijke afname van het exportaandeel zichtbaar bij organisaties met meer dan 250 medewerkers.

Tier-1 en tier-2 leveranciers exporteren aanzienlijk meer. Dit komt doordat Nederland meerdere grote toeleveranciers kent die diep verankerd zijn in internationale waardeketens en leveren aan buitenlandse OEM's. Dienstverleners, handelsbedrijven en kennisinstituten zijn daarentegen duidelijk minder internationaal actief.



Figuur 62.

Gemiddeld gewogen met de totale defensieomzet, dus grote bedrijven wegen zwaarder dan kleinere bedrijven

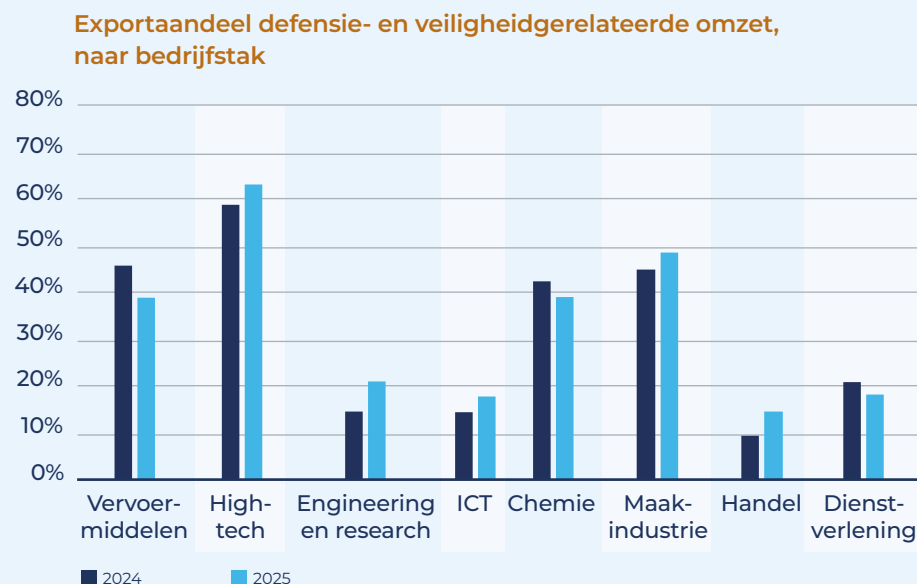


Figuur 63.

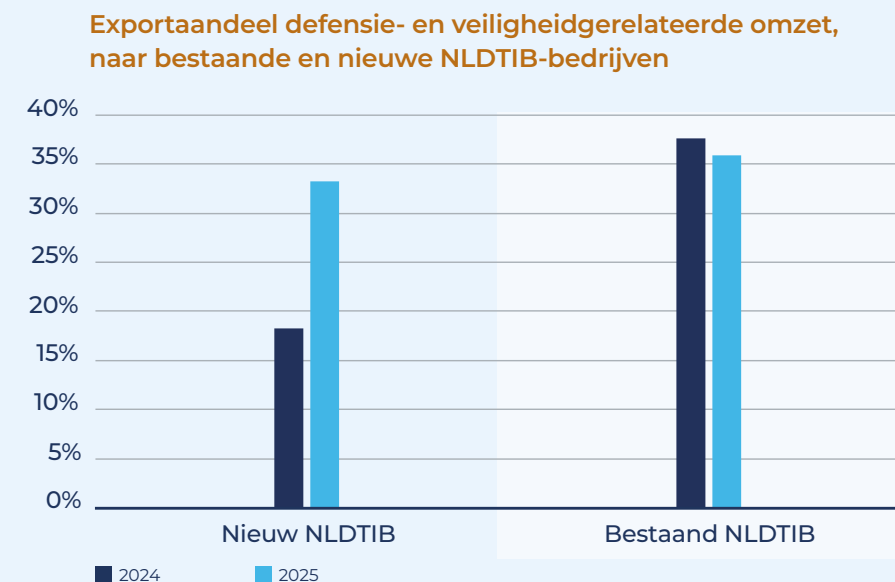
## Exportaandeel daalt onder meer door groei aandeel handelsbedrijven en lagere exportintensiteit van toetreders

Het dalende exportaandeel binnen de NLDTIB wordt onder meer veroorzaakt door veranderingen in de samenstelling van de sector. De groei van het aantal handelsbedrijven speelt hierin een grote rol: deze bedrijven richten zich voornamelijk op de Nederlandse markt en exporteren aanzienlijk minder dan hightech- of systeemleveranciers. Hierdoor verschuift de omzetverhouding richting binnenlandse afzet. ICT, handel en engineering & research zijn minder gericht op export.

Daarnaast zijn de afgelopen jaren in grote aantallen nieuwe bedrijven tot de NLDTIB toetreden. Deze nieuwe toetreders exporteren gemiddeld minder dan bestaande spelers en dragen zichtbaar bij aan de daling. Zodoende neemt het exportaandeel van de totale NLDTIB af. In 2024 was het verschil tussen bestaande en nieuwe NLDTIB-bedrijven in exportaandeel circa 25-procentpunt, in 2025 was dit nog circa 7-procentpunt.



Figuur 64.



Figuur 65.

## Bedrijven leveren vooral aan Nederlandse afnemers; focus verschuift naar binnenlandse markt

De afzet van de NLDTIB ligt in toenemende mate binnen Nederland. Een toenemend deel van de bedrijven levert direct of indirect aan Nederlandse afnemers, waaronder het Ministerie van Defensie en toeleveranciers daarvan (producenten). Hierdoor verschuift de focus van de NLDTIB verder richting de binnenlandse markt.

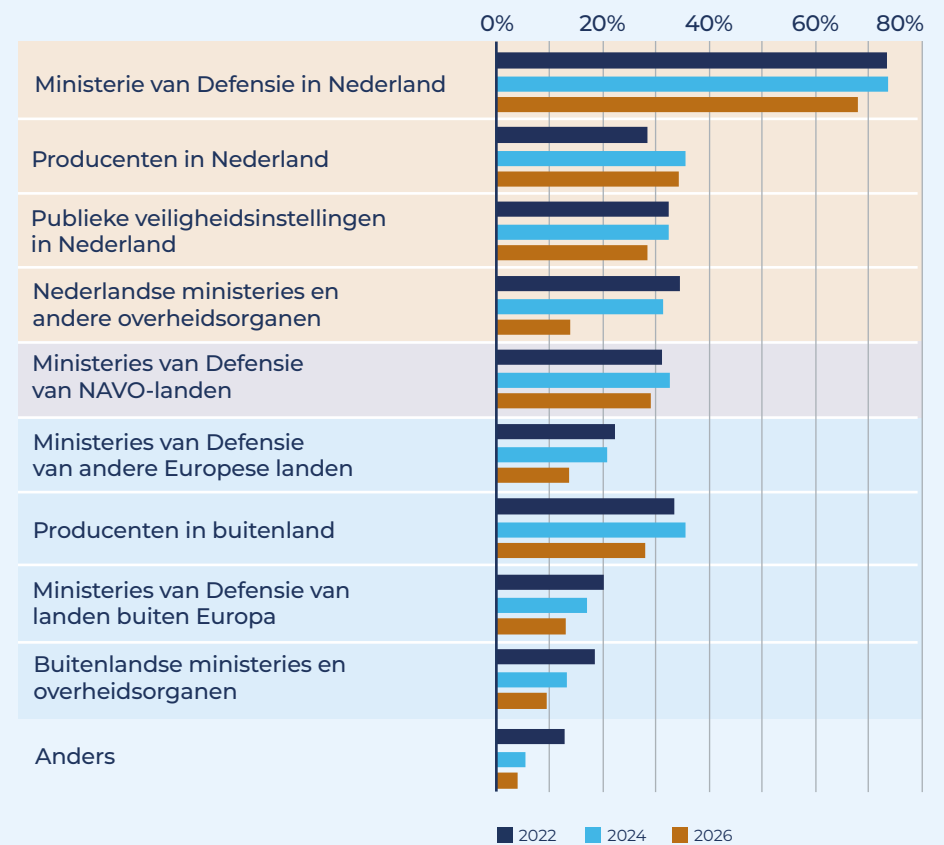
Het merendeel van de bedrijven levert aan overheden, waarbij ook Nederlandse overheden de belangrijkste afnemers zijn. Voor bedrijven die leveren aan producenten, is het beeld evenwichtiger: de verdeling tussen Nederlandse en buitenlandse producenten is ongeveer gelijk.

Vergeleken met eerdere jaren blijven de verschillen beperkt, maar twee bewegingen vallen op. Bedrijven leveren minder vaker aan buitenlandse klanten dan voorheen en het aandeel leveringen aan buitenlandse eindafnemers neemt af.

Waar bedrijven in de afgelopen decennia noodgedwongen internationaal moesten opereren, maken de groeiende nationale defensiebudgetten het momenteel mogelijk om meer nationaal af te zetten. Tegelijkertijd bieden internationale markten juist ook kansen.

Hoewel succes in de Nederlandse markt essentieel is om internationaal geloofwaardig te zijn, vormt tegelijkertijd de afname van het exportaandeel (op termijn) een reëel strategisch risico. Beperkte diversificatie en de mogelijkheid dat de NLDTIB beperkter geïntegreerd is in internationale toeleveringsketens, vormt een risico.

Defensie- en veiligheidgerelateerde afnemers NLDTIB, naar jaren

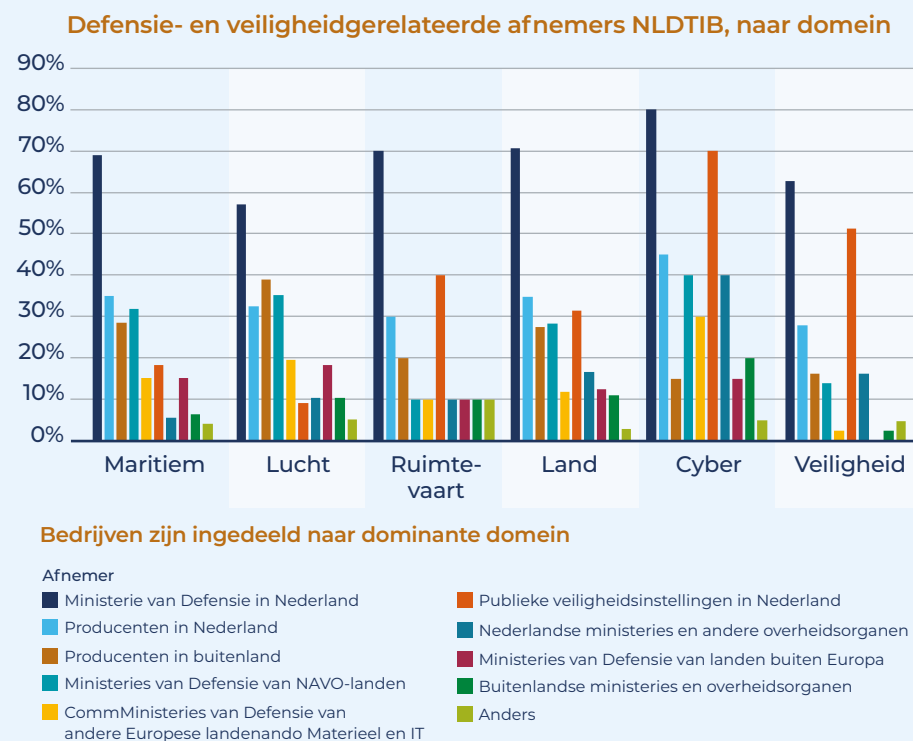


Figuur 66.

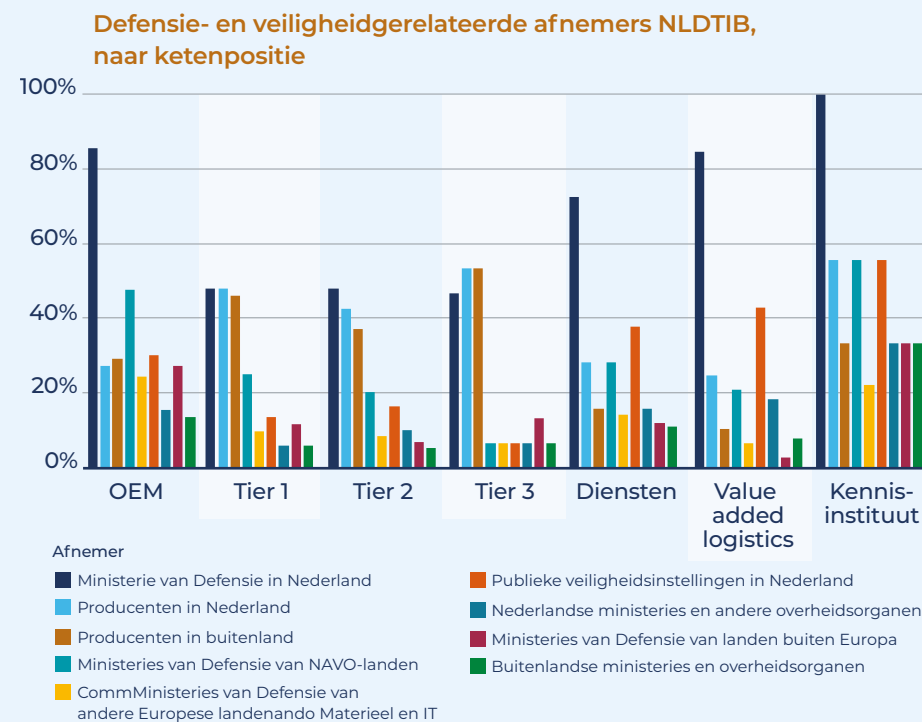
## Tier-1 en tier-3 bedrijven hebben sterkere internationale oriëntatie

In het luchtdomein leveren bedrijven minder direct aan het Nederlandse Ministerie van Defensie en juist meer aan buitenlandse producenten. Dit sluit aan bij de internationale oriëntatie van de luchtvaartsector. Binnen het ruimtevaartdomein verschuift de afzet juist richting Nederlandse publieke veiligheidsorganisaties en Defensie, terwijl de leveringen aan buitenlandse producenten afnemen. In de domeinen cyber en veiligheid leveren bedrijven in toenemende mate aan Nederlandse veiligheidsinstellingen.

Daarnaast valt op dat tier-1, tier-2 en tier-3 bedrijven zichtbaar meer leveren aan buitenlandse producenten. Deze bedrijven maken vaak deel uit van grote internationale toeleveringsketens, waardoor zij structureel sterker op buitenlandse industriële afnemers zijn gericht dan dienstverleners, handelspartijen of OEM's. Kennisinstituten bedienen een brede en gevarieerde groep afnemers.



Figuur 67.



Figuur 68.

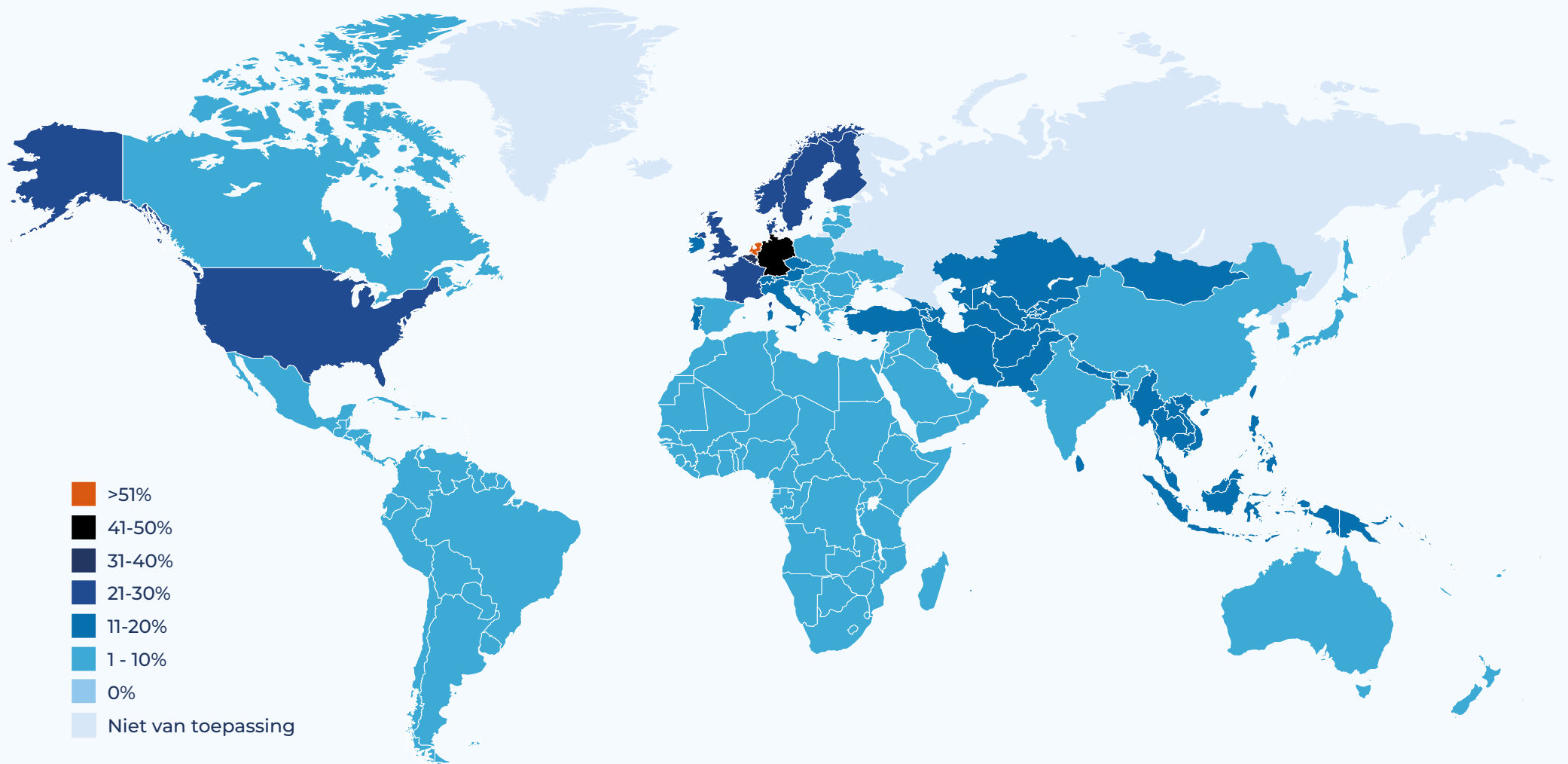
## Meer focus op Europa, met name de NORDICS; Verenigde Staten minder genoemd als belangrijke afzetmarkt

De NLDTIB heeft met name West-Europa en de Verenigde Staten als belangrijkste afzetmarkten. In de afgelopen jaren is echter een duidelijke afname van leveringen aan de Verenigde Staten zichtbaar, terwijl de export naar verschillende Europese regio's, met name de NORDICS (Denemarken, Finland, IJsland, Noorwegen en Zweden) juist toeneemt. Deze verschuiving past binnen de bredere Europese ambitie om zelfredzamer te worden als het gaat om de productie van defensiematerieel en -toepassingen.

	2022	2024	2026
Nederland	78%	90%	90%
Duitsland	44%	46%	43%
België	35%	37%	31%
Verenigd Koninkrijk	29%	27%	28%
Verenigde Staten	29%	25%	23%
Frankrijk	26%	23%	23%
NORDICS	16%	13%	23%
EU-overig	29%	29%	19%
Spanje	17%	15%	14%
Italië	17%	14%	14%
Overig Azië	20%	13%	11%
Canada	11%	10%	10%
Midden-Oosten	12%	9%	9%
Australië/Oceanië	16%	11%	8%
Polen			8%
Midden-Amerika, Zuid-Amerika	11%	7%	8%
Griekenland	15%	10%	7%
Baltische staten			7%
Europa overig niet-EU	14%	9%	7%
Oekraïne			6%
Afrika	10%	5%	4%
India		0%	4%
China		1%	4%
Zuid Korea			3%
Japan			3%



Tabel 10.



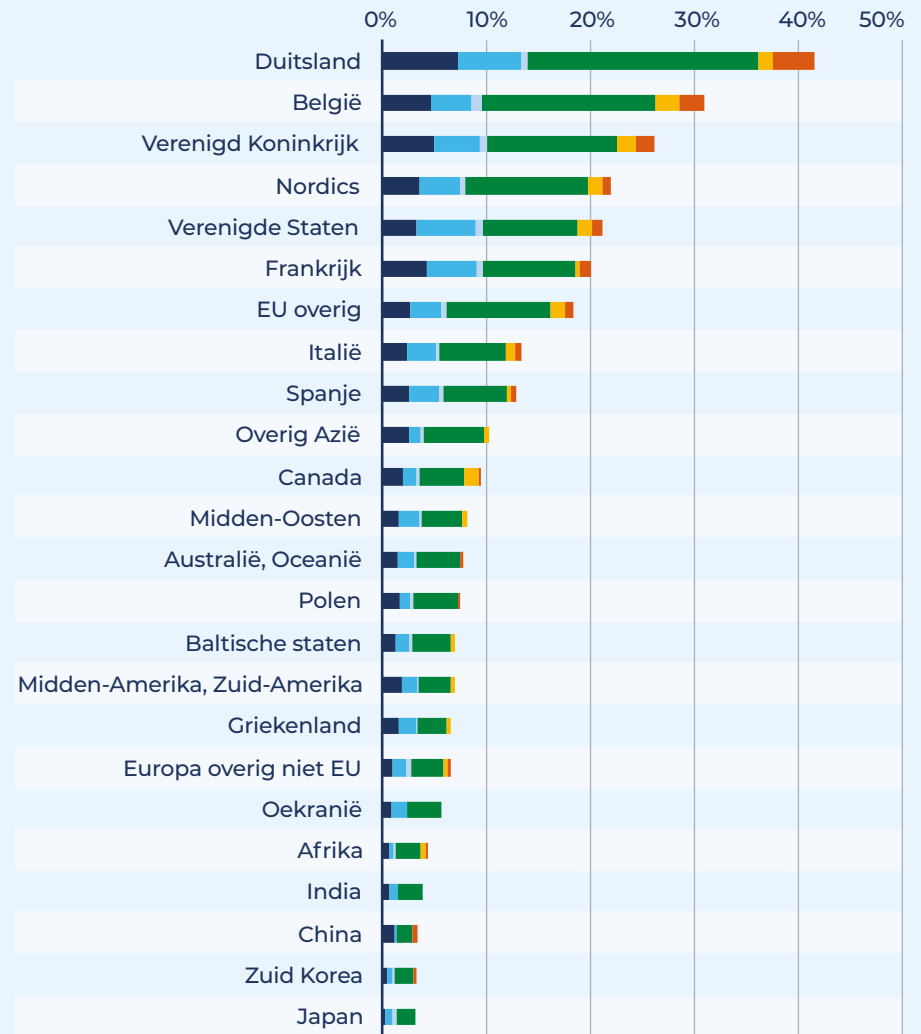
Figuur 69.

# Exportomzet NLDTIB sluit nauw aan bij afgegeven exportvergunningen voor militaire goederen

De exportomzet van de NLDTIB (€ 3,6 miljard) sluit aan op de waarde van afgegeven exportvergunningen. Wel zijn er verschillen per domein, die worden veroorzaakt door verschillen in registratie van de omzet.



Afzetmarkten naar percentage NLDTIB-bedrijven dat daaraan levert, naar domein (gewogen met aantal bedrijven per domein)



Bedrijven zijn ingedeeld naar dominante domein

Domein  
 ■ Maritiem ■ Lucht ■ Ruimtevaart ■ Land ■ Cyber ■ Veiligheid

Figuur 70.

## Exportvergunningen met Nederland als land van oorsprong (2025) (€, miljoen)

Landen met meer dan € 1 miljoen	Land	Lucht	Maritiem	Totaal
Roemenië	0	0	799,5	799,5
Europese Unie	39,8	507,0	0	546,8
Verenigde Staten	70,1	337,5	22,1	429,7
Indonesië	102,8	0	118,7	221,5
Egypte	0,9	0	208,3	209,3
Singapore	1,0	0	200,8	201,8
Duitsland	170,1	12,4	5,5	188,0
Noorwegen	38,6	0	115,7	154,3
Frankrijk	28,8	14,9	33,7	77,4
Australië	3,0	2,8	61,1	66,9
Verenigd Koninkrijk	26,7	5,6	23,0	55,3
Zuid-Korea	23,9	3,8	26,5	54,2
Brazilië	0,2	0	44,2	44,5
Pakistan	0	0	27,3	27,3
Oostenrijk	24,0	0,0	0,0	24,0
Indië	0,1	0,0	22,4	22,5
Zweden	2,8	2,4	10,8	16,1
Colombia	0	0	16,0	16,0
Maleisie	2,1	0	11,0	13,0
Denemarken	1,1	0,4	11,4	13,0

	Land	Lucht	Maritiem	Totaal
Taiwan	0	0	12,8	12,8
Canada	1,7	0	10,7	12,3
Zwitserland	10,8	0	0	10,8
Litouwen	0	0	9,8	9,8
Spanje	3,6	1,5	2,3	7,4
Katar	0,3	7,0	0	7,3
Turkije	3,0	0,1	2,1	5,1
Oman	0	5,1	0	5,1
Verenigde Arabische Emiraten	0	0	4,6	4,6
Curacao	2,8	1,7	0	4,5
Israël	2,9	0,5	0	3,5
Italië	0,3	2,5	0,5	3,3
Finland	2,5	0	0	2,5
Tsjechie	2,1	0	0	2,1
Kazachstan	1,9	0	0	1,9
Griekenland	0,2	0	1,4	1,5
Japan	0,7	0	0,6	1,3
<b>Totaal</b>	<b>572</b>	<b>905</b>	<b>1.804</b>	<b>3.281</b>
<b>NLDTIB onderzoek 2025</b>	<b>1.543</b>	<b>917</b>	<b>1.182</b>	<b>3.642</b>

Tabel 11.

Bron: Maandelijke rapportage uitvoer militaire goederen 2026

## Nederland en Duitsland zijn de belangrijkste inkoopmarkten

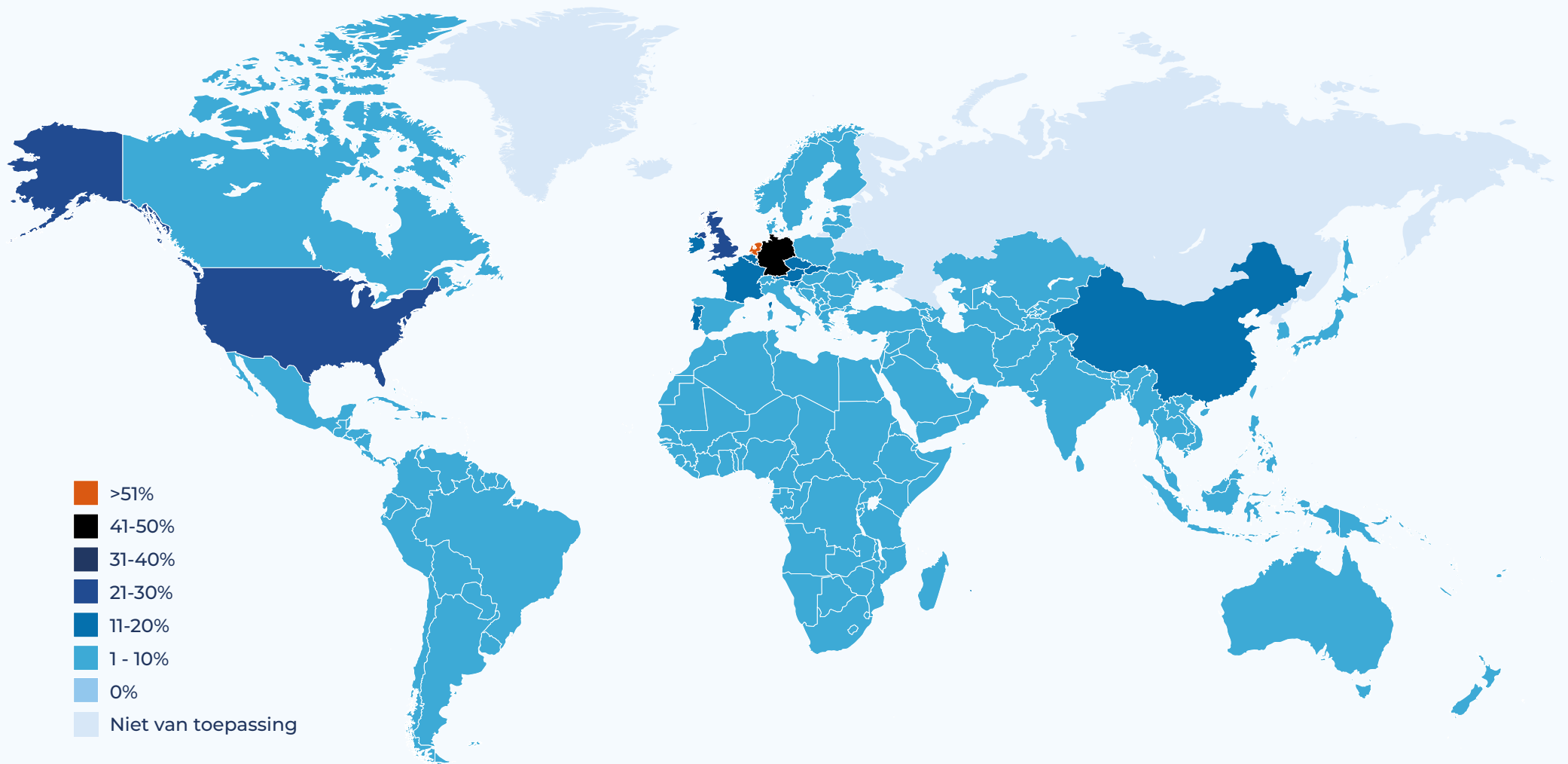
Nederland en Duitsland zijn de belangrijkste inkoopmarkten van de NLDTIB. Deze structuur sluit aan bij de sterke verwevenheid van Nederlandse bedrijven met zowel nationale ketens als met de Duitse maak- en technologiesector. Verder zijn de Verenigde Staten en China de belangrijkste niet-Europese afzetmarkten.

Inkoopmarkten naar percentage NLDTIB-bedrijven dat daaraan levert

	2026
Nederland	79%
Duitsland	45%
Verenigde Staten	22%
Verenigd Koninkrijk	21%
China	20%
België	15%
EU-overig	15%
Frankrijk	12%
NORDICS	10%
Italië	9%
Spanje	7%
Overig Azië	7%
Japan	6%
Polen	5%
Europa overig niet-EU	5%
Zuid Korea	3%
India	4%
Australië, Oceanië	3%
Oekranië	3%
Canada	3%
Baltische staten	2%
Midden-Amerika, Zuid-Amerika	2%
Afrika	1%

Tabel 12.





Figuur 71.

## Grote afhankelijkheid van China en de Verenigde Staten

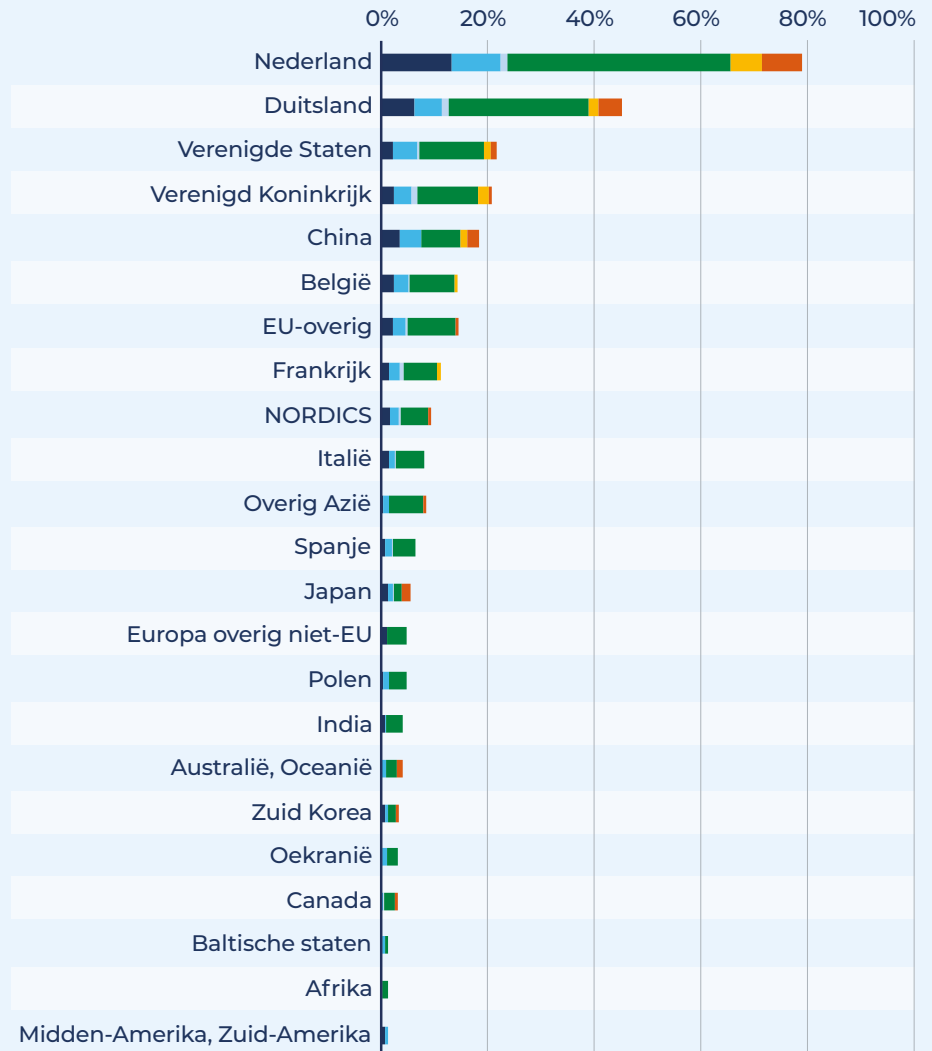
De NLDTIB is afhankelijk van toeleveranciers buiten Europa, met name uit China en de Verenigde Staten. Deze landen spelen een belangrijke rol in de levering van kritieke componenten, materialen en digitale technologieën, zoals bleek uit het voorgaande NLDTIB-onderzoek in 2024.

Hoewel Nederland en Duitsland veruit de grootste inkoopmarkten vormen, blijft een deel van de keten sterk verbonden met wereldwijde leveranciers die essentieel zijn voor met name hightech, elektronica, sensoren, software-infrastructuur en gespecialiseerde subsystemen.

De afhankelijkheid van China betreft vooral elektronische componenten, grondstoffen en industriële technologie, terwijl de afhankelijkheid van de Verenigde Staten met name ligt in hightech systemen, software, defensiegerelateerde componenten en integratietechnologie. Deze afhankelijkheden brengen strategische kwetsbaarheden met zich mee.

Uit de aanvullende werksessie blijkt dat bedrijven de beschikbaarheid van essentiële grondstoffen en specialistische materialen, zoals pantserstaal, als onderbelicht risico ervaren. Daarnaast komt naar voren dat circa 20% van de inkoop afkomstig is uit China, wat de afhankelijkheid van niet-EU-leveranciers vergroot en de strategische kwetsbaarheid van de NLDTIB verhoogt. Dit maakt duidelijk dat leveringszekerheid niet alleen een capaciteits- of productieprobleem is, maar in toenemende mate ook een toeleveringsvraagstuk dat onderhevig is aan geopolitieke ontwikkelingen.

Inkoopmarkten naar percentage NLDTIB-bedrijven dat daaraan levert



Bedrijven zijn ingedeeld naar dominante domein

Domein  
 ■ Maritiem ■ Lucht ■ Ruimtevaart ■ Land ■ Cyber ■ Veiligheid

Figuur 72.



# NLDTIB ziet afname van het exportaandeel als reëel strategisch risico

Veranderende marktoriëntatie brengt een risico met zich mee. De dynamiek rond export en internationale positionering van de NLDTIB is de afgelopen jaren zichtbaar veranderd. Bedrijven volgen in hoge mate de marktvraag, en waar zij in de afgelopen decennia noodgedwongen internationaal moesten opereren door beperkte vraag vanuit Nederland, komt de groei tegenwoordig vooral uit de Nederlandse markt.

De sterk stijgende binnenlandse vraag maakt het voor de hand liggend dat bedrijven zich relatief meer op Nederland richten. Succes in de Nederlandse markt is namelijk ook essentieel om internationaal geloofwaardig te blijven.

De afname van het exportaandeel vormt echter een reëel strategisch risico, aldus de bedrijven. Wie positie in internationale ketens of eindmarkten verliest, raakt die vaak voor tientallen jaren kwijt. Voornamelijk de schaal van buitenlandse markten is noodzakelijk voor het verstevigen van de NLDTIB.

## Meerdere oorzaken voor afgenomen exportaandeel

Innovatieve toepassingen, die zich nog in ontwikkeling bevinden en niet of beperkt exporteerbaar zijn, versterken deze beweging. Nieuwe technologieën worden eerst in Nederland ontwikkeld en gevalideerd in samenwerking met het Ministerie van Defensie, alvorens zij internationaal kunnen worden vermarkt.

Meerdere bedrijven geven aan dat exportvergunningen lastiger worden verkregen dan voorheen, mede onder invloed van het politieke klimaat en betrokken bewindspersonen. Voor bedrijven die verder in de keten opereren, speelt bovendien dat export afhankelijk is van langlopende contracten, waarbij de positie van de eindleverancier bepalend is en er relatief beperkt invloed is op de uiteindelijke afzetmarkt.

De toegang tot internationale ketens wordt in sommige gevallen verder bemoeilijkt door de geslotenheid van (inter)nationale OEM's en sterke nationale industriepolitiek. Zonder actieve overheidspositionering is toetreding tot dergelijke ketens voor Nederlandse bedrijven lastig. Sommige bedrijven kiezen daarom bewust voor buitenlandse aandeelhouders om toegang te krijgen tot buitenlandse markten en waardeketens.

Tegelijkertijd wijzen bedrijven op het belang van offset / industriële participatie en op de rol van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat in het ontsluiten van deze mogelijkheden. Niet alle bedrijven lijken goed op de hoogte te zijn van de mogelijkheden en/of instrumenten die EZK biedt op dit vlak.

Nederland is terughoudend in het toelaten van industriële activiteiten van buitenlandse spelers. Deze terughoudendheid komt voort uit de vrees om concurrentie te creëren, maar volgens bedrijven werkt dit ook omgekeerd: het ontlast juist de Nederlandse industrie, biedt mogelijkheden voor nationale toeleveringsketens en kan de exportmogelijkheden vergroten. Ook wordt benadrukt dat exporteerbaarheid sterk afhankelijk is van het unieke karakter van technologie. Waar Nederland (nog) niet onderscheidend is, blijft internationale tractie beperkt. Onderscheidende capaciteiten genereren daarentegen wel degelijk exportkansen.

## NLDTIB wenst duurzame internationale versterking: actieve positionering noodzakelijk

Tegen deze achtergrond wordt het belang van een sterke positionering richting het buitenland breed onderkend. De bedrijven geven aan dat Nederland in de afgelopen vijf tot tien jaar mogelijk kansen heeft gemist om de Nederlandse industrie tijdig in internationale programma's te plaatsen. Andere landen zijn actiever en consistent in het positioneren van de nationale industrie. Hoewel hier recentelijk meer aandacht voor lijkt te zijn, blijft Nederland achter bij sommige landen, waar overheid en industrie op beurzen en handelsmissies zichtbaar gezamenlijk optrekken.

Een deel van de Nederlandse bedrijven is onvoldoende bekend met bestaande exportondersteuning, handelsmissies of regelingen via RVO en/of het Ministerie van Buitenlandse Zaken. De bedrijven geven aan dat betere communicatie en actieve begeleiding nodig zijn. Zoals gezegd, zijn bedrijven niet altijd bekend met de mogelijkheden rondom offset / industriële participatie, waar een verdere rol van Economische Zaken is weggelegd.

Daarnaast worden aanvullende kansen genoemd, zoals een bredere inzet van reservisten binnen bedrijven, wat leidt tot betere onderlinge kennisdeling en minder operationele relaties met Defensie.

De binnenlandse vraag groeit, maar internationale positionering blijft essentieel om de langetermijnkracht van de sector te waarborgen. Dat vraagt om proactief beleid, een sterkere rol van Defensie en Buitenlandse Zaken in internationale positionering, beter gebruik van bestaande exportinstrumenten, meer ondersteuning richting bedrijven, en een consistente strategie om Nederlandse bedrijven structureel te verankeren in internationale programma's en ketens. Ook vereist het een proactieve houding van bedrijven om afzetmarkten te diversifiëren, door bijvoorbeeld deelname aan handelsmissies.







## HOOFDSTUK 5

# Groei, opschaling en ondersteuning

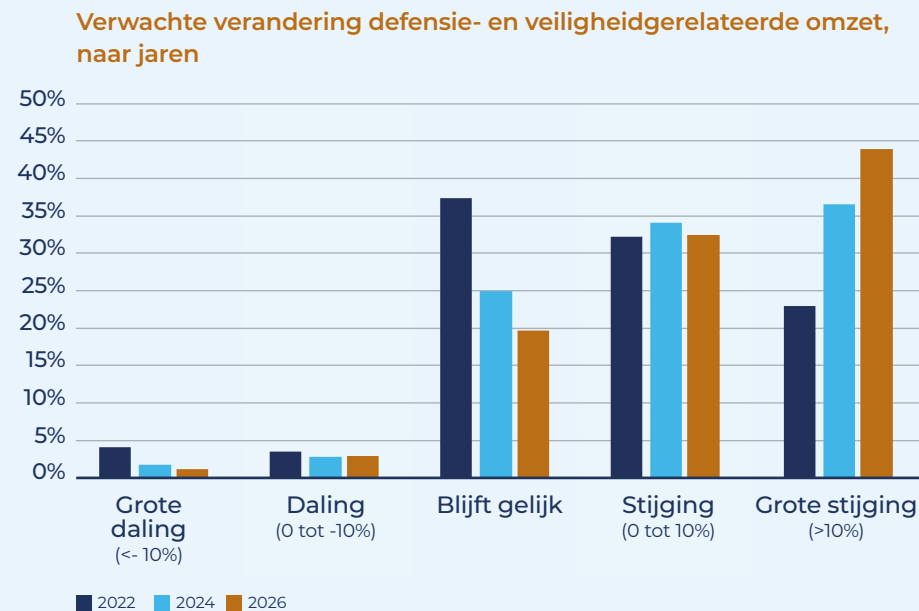
### Uitkomsten van het onderzoek

Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde  
technologische industriële basis (NLDTIB)

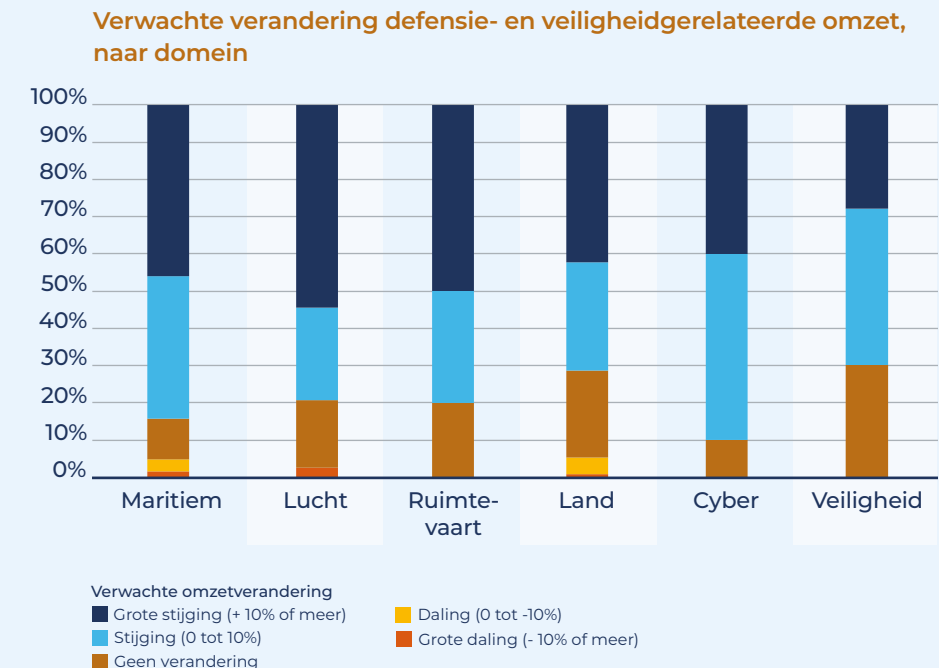
## Groeiverwachtingen binnen de NLDTIB zijn hoog en blijven verder toenemen

De NLDTIB heeft zeer hoge groeiverwachtingen, die de afgelopen jaren verder zijn toegenomen. In 2026 verwacht ruim 80% van de bedrijven omzetgroei, waarbij 44% zelfs rekt op een stijging van meer dan 10%. Dit ligt duidelijk hoger dan in eerdere jaren (bijvoorbeeld 36% in 2024).

Deze groei wordt breed gedragen: alle domeinen laten een toename in groeiverwachting zien. Zowel kleine als grote bedrijven voorzien substantiële groei.



Figuur 73.



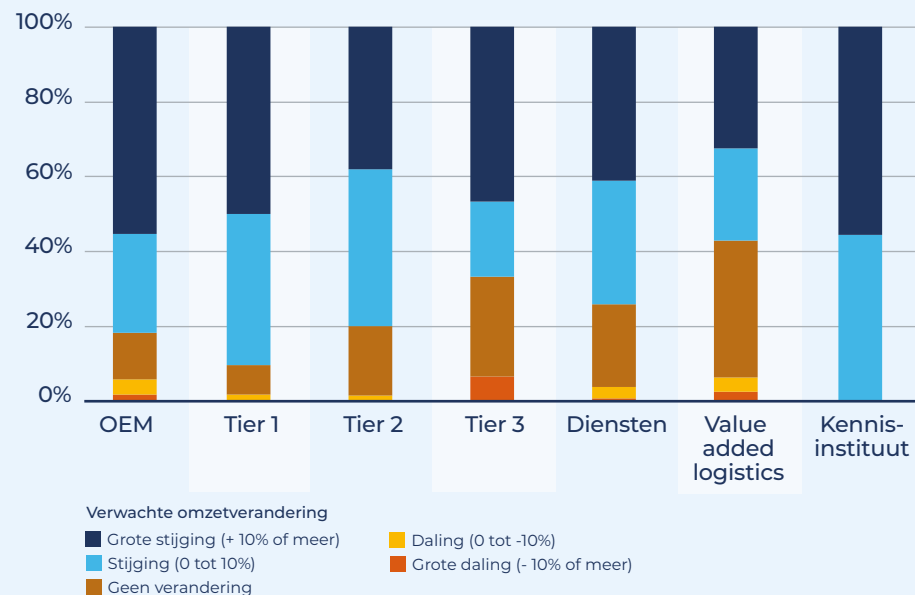
Figuur 74.

## Hoge groeiverwachtingen bij alle typen organisaties en grootteklassen

Bedrijven in alle ketenposities en grootteklassen zijn optimistisch over de verwachte omzetgroei de komende jaren. Vooral OEM's, dienstverleners en kennisinstututen verwachten groei. De groeiverwachtingen zijn niet beperkt tot specifieke domeinen.

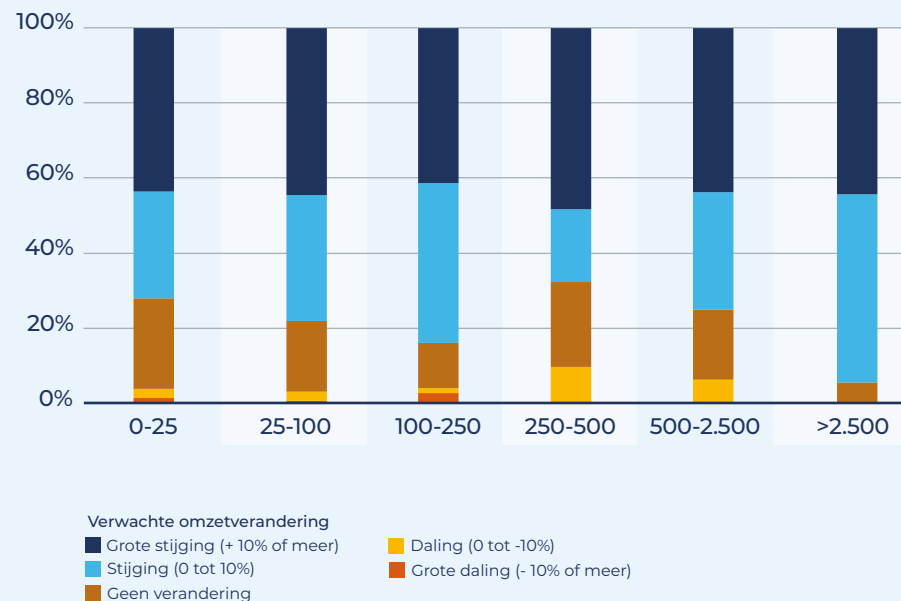
Het optimisme over omzetgroei beperkt zich niet tot een specifieke categorie bedrijven, maar komt in vrijwel alle grootteklassen voor. Zowel grote marktleiders als kleinere, vaak innovatieve spelers rekenen op substantiële omzetgroei.

Verwachte verandering defensie- en veiligheidgerelateerde omzet, naar ketenpositie



Figuur 75.

Verwachte verandering defensie- en veiligheidgerelateerde omzet, naar grootteklasse



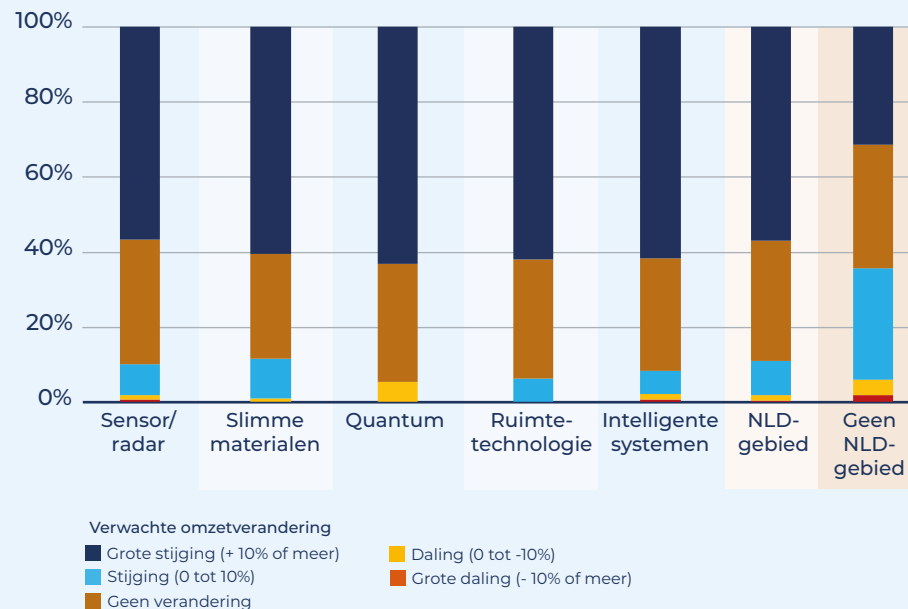
Figuur 76.

## Bedrijven in NLD-gebieden verwachten sterkere omzetgroei én grotere toename in arbeidsplaatsen

Bedrijven die actief zijn in één of meer NLD-gebieden laten aanzienlijk hogere groeiverwachtingen zien dan bedrijven buiten deze gebieden.

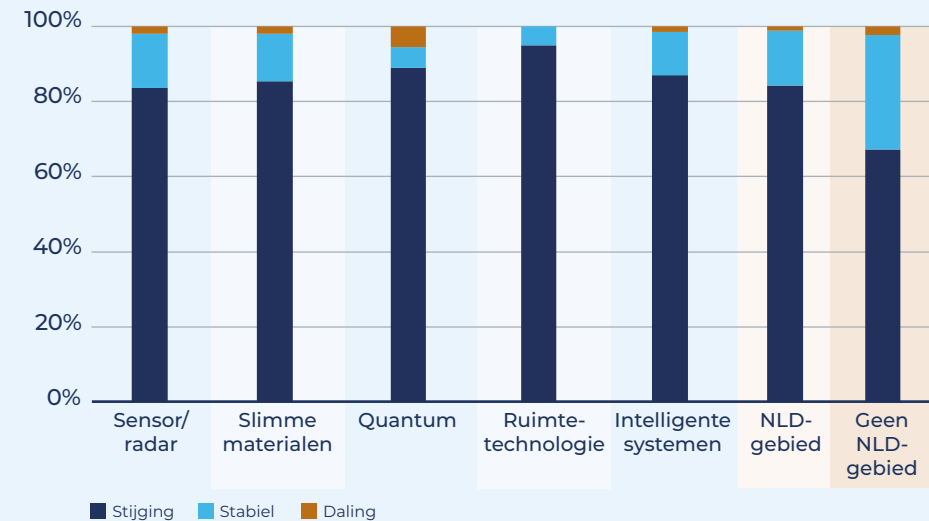
Niet alleen voorzien zij een grotere omzetstijging, zij verwachten ook een sterkere uitbreiding van het aantal arbeidsplaatsen. Hiermee bevestigen de NLD-gebieden de rol als de belangrijkste groeimotor van de NLDTIB.

Verwachte verandering defensie- en veiligheidgerelateerde omzet, naar NLD-gebied



Figuur 77.

Verwachte verandering defensie- en veiligheid gerelateerde arbeidsplaatsen komende twee jaar, naar NLD-gebied

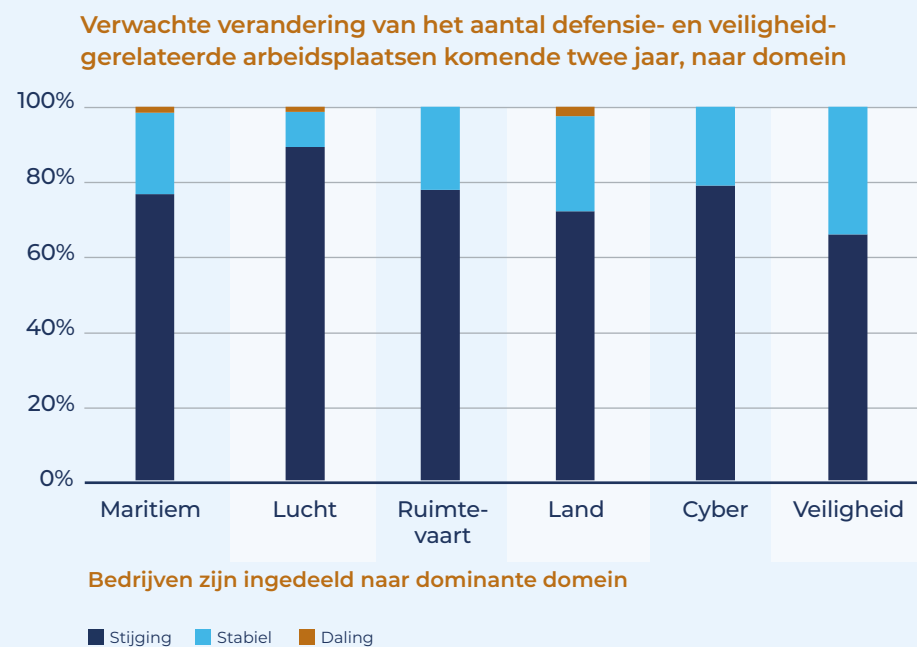


Figuur 78.

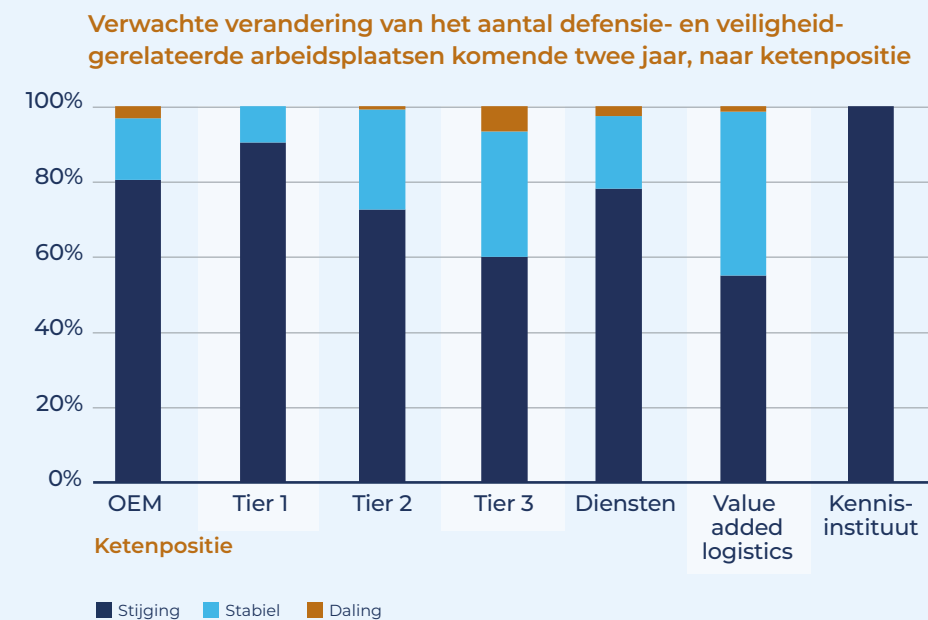
## Verwachte stijging aantal defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen, vooral in het luchtdomein

De NLDTIB verwacht in 2026 een zichtbare stijging van het aantal defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen. Deze groei doet zich voor in alle domeinen, maar is het sterkst in het luchtdomein. Bedrijven actief in luchtvaarttechnologie, drones en gerelateerde subsystemen rekenen op een bovengemiddelde uitbreiding van hun personeelsbestand.

Tier 2, tier 3 en handelsbedrijven verwachten relatief minder stijging in het aantal defensie- en veiligheidgerelateerde arbeidsplaatsen.



Figuur 79.



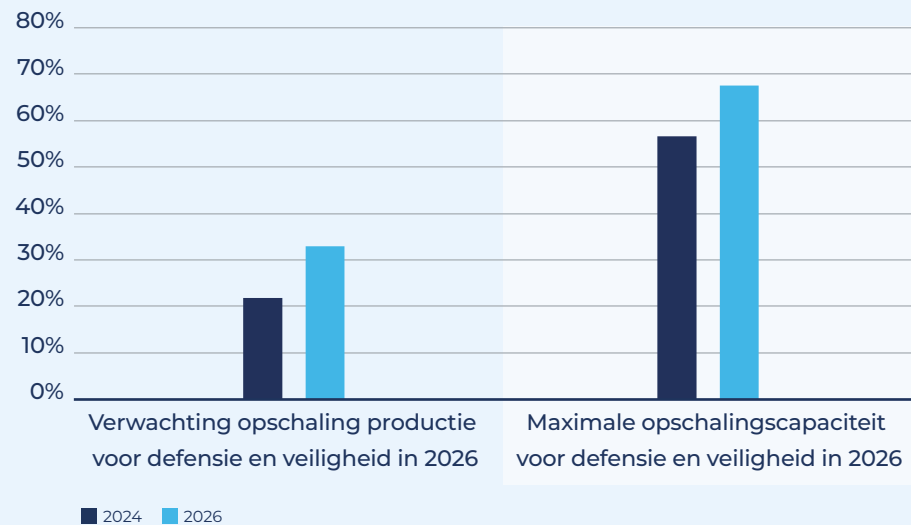
Figuur 80.

## Bedrijven verwachten tot 33% van de huidige omzet op te schalen, met potentieel tot 67%; hoger dan voorgaand onderzoek

De NLDTIB geeft aan gemiddeld op te schalen tot 33% van de huidige omzet. Daarnaast zien bedrijven ruimte voor een maximale groei van circa 67%, wanneer de benodigde voorwaarden zijn vervuld. Beide waarden liggen duidelijk hoger dan de verwachte en maximale opschalingspercentages in 2024 (22% en 57%), wat aangeeft dat bedrijven meer verwachten op te schalen en meer opschalingscapaciteit hebben.

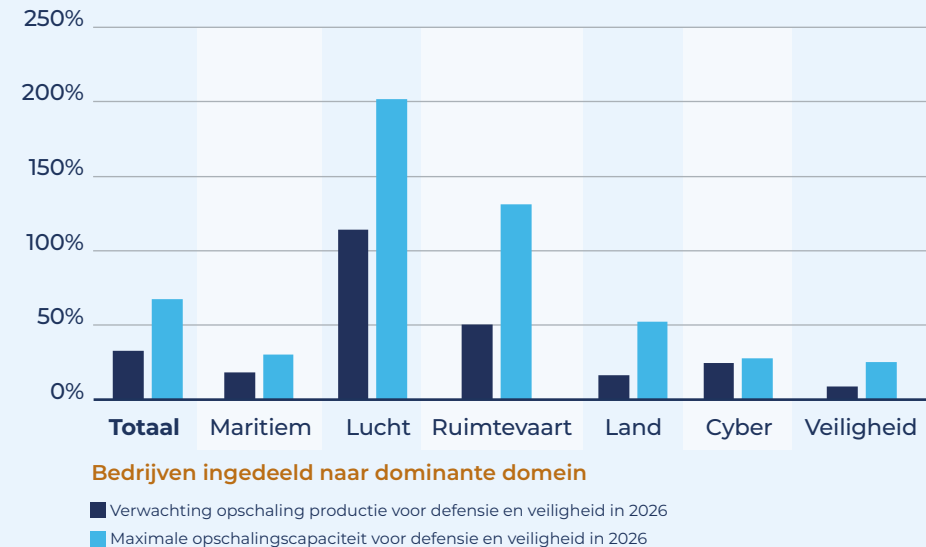
In het lucht- en ruimtevaartdomein hebben bedrijven zichtbaar meer opschalingscapaciteit. Binnen het luchtdomein komt dit met name door bedrijven in de droneproductie, die gemiddeld een hogere opschalingscapaciteit ten opzichte van bedrijven die geen (onderdelen van) drones produceren. Binnen het maritieme domein is er beperkter ruimte voor verdere opschaling.

Voor 2026 verwachte defensie- en veiligheidgerelateerde opschaling en opschalingscapaciteit als percentage van de omzet



Figuur 81.

Voor 2026 verwachte defensie- en veiligheidgerelateerde opschaling en opschalingscapaciteit als percentage van de omzet, naar domein



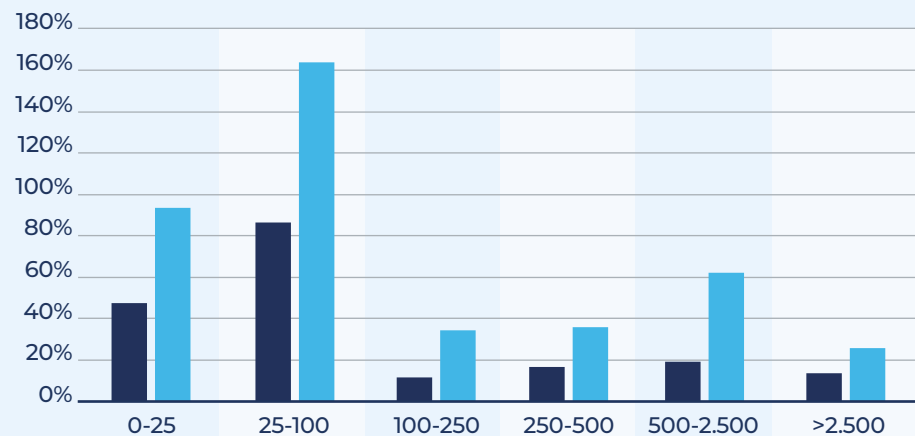
Figuur 82.

## Kleinere bedrijven, OEM's en dienstverleners voorzien grootste opschaling; vrijwel alle organisatietypen hebben ruimte om te groeien

De verwachte opschaling verschilt per organisatietype, maar vrijwel alle typen bedrijven binnen de NLDTIB zien mogelijkheden om de productie- en leveringscapaciteit te vergroten. Vooral kleinere bedrijven, OEM's en dienstverleners hebben opvallend veel ruimte voor opschaling.

Bedrijven verder in de toeleveringsketens hebben relatief minder opschalingscapaciteit. OEM's zien groei doordat zij direct profiteren van grotere meerjarige programma's en integratieopdrachten. Dienstverleners en engineeringbedrijven voorzien eveneens aanzienlijke opschaling, gesteund door een toenemende vraag naar systeemengineering, software, logistiek en instandhouding.

Voor 2026 verwachte defensie- en veiligheidgerelateerde opschaling en opschalingscapaciteit als percentage van de omzet, naar grootteklasse

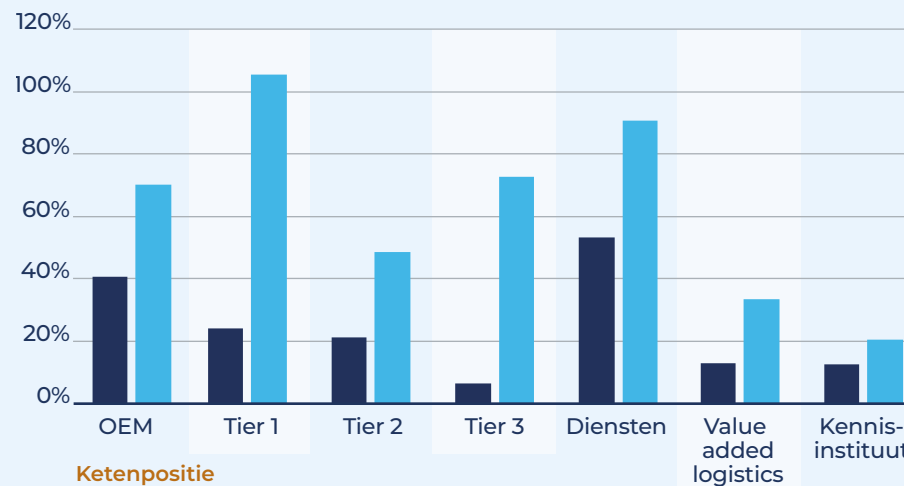


Grootteklasse in medewerkers

■ Verwachting opschaling productie voor defensie en veiligheid in 2026  
■ Maximale opschalingscapaciteit voor defensie en veiligheid in 2026

Figuur 83.

Voor 2026 verwachte defensie- en veiligheidgerelateerde opschaling en opschalingscapaciteit als percentage van de omzet, naar ketenpositie



Ketenpositie

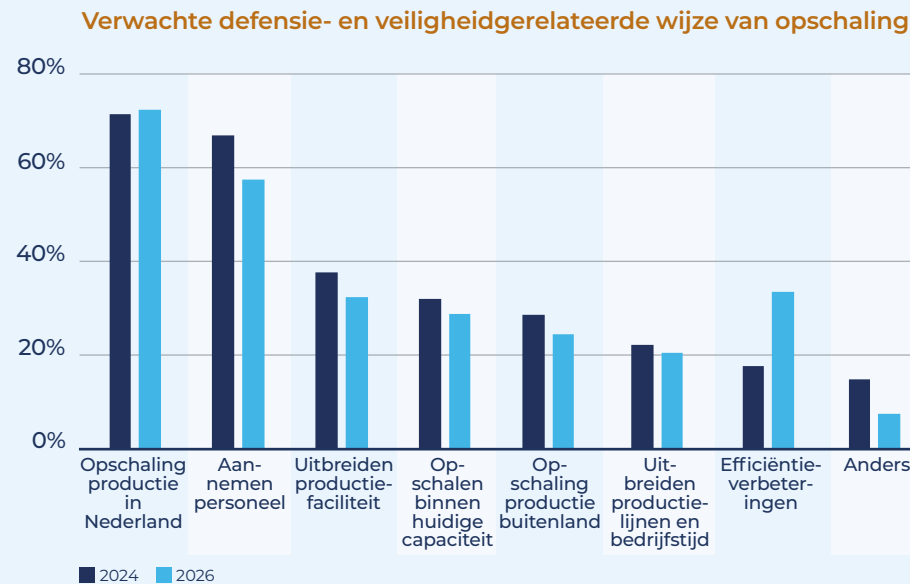
■ Verwachting opschaling productie voor defensie en veiligheid in 2026  
■ Maximale opschalingscapaciteit voor defensie en veiligheid in 2026

Figuur 84.

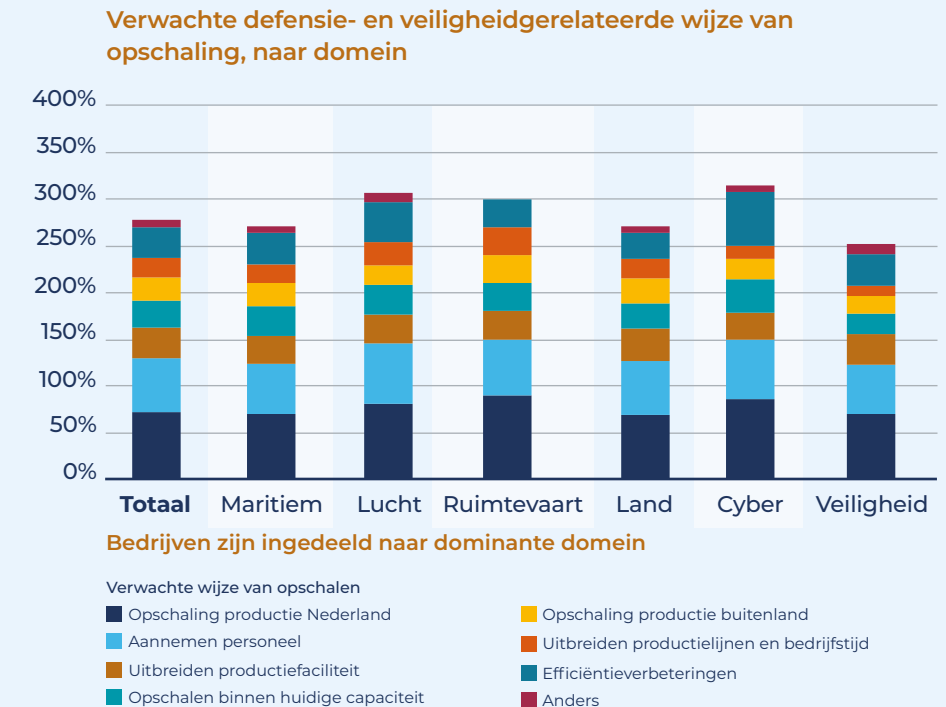
## Opschalen door het aannemen van personeel en benutting van bestaande capaciteit

Bedrijven verwachten met name op te schalen door het vergroten van de productie (binnen de huidige capaciteit) en het aannemen van personeel. Het merendeel van de bedrijven ziet voldoende ruimte binnen de huidige organisatie om snel meer te leveren, bijvoorbeeld door het uitbreiden van ploegendiensten, het optimaliseren van productieprocessen of het verhogen van de inzet van huidige faciliteiten.

Er zijn zeer beperkte verschillen in hoe de domeinen verwachten op te schalen. Andere opschalingsopties - zoals uitbreiding van fysieke faciliteiten, investeringen in nieuwe machines of het opschalen van activiteiten in het buitenland - worden wel genoemd, maar spelen een minder prominente rol dan personeelsgroei en het intensiever benutten van bestaande capaciteit.



Figuur 85.



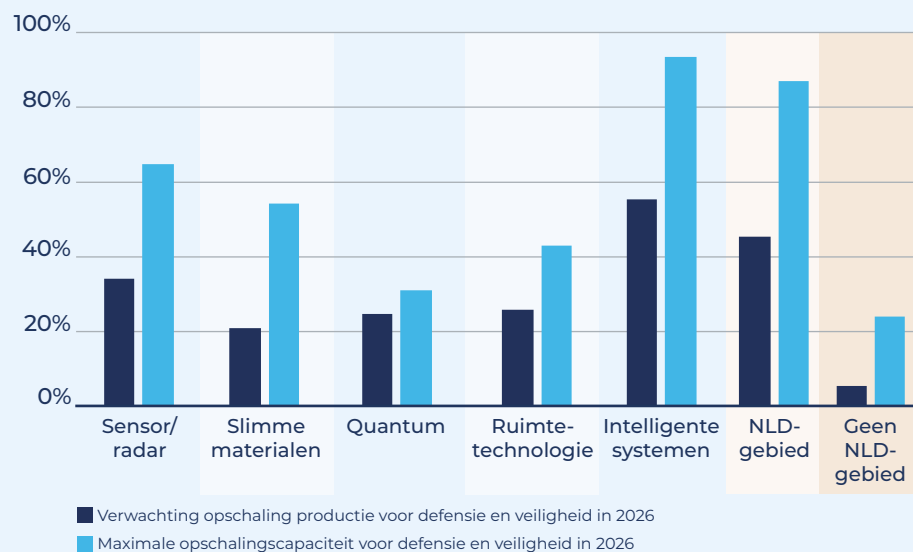
Figuur 86.

## Opschalingscapaciteit in NLD-gebieden aanzienlijk hoger dan bij niet-NLD-bedrijven, vooral door sterke groei van dronebedrijven

De opschalingscapaciteit van bedrijven die actief zijn in één of meer NLD-gebieden liggen aanzienlijk hoger dan bij bedrijven die niet actief zijn in deze gebieden. Hoewel de verschillende NLD-gebieden een vergelijkbaar beeld laten zien, springt één groep er duidelijk uit: de drone- en intelligente-systemenbedrijven, die een uitzonderlijk hoge opschalingsruimte rapporteren.

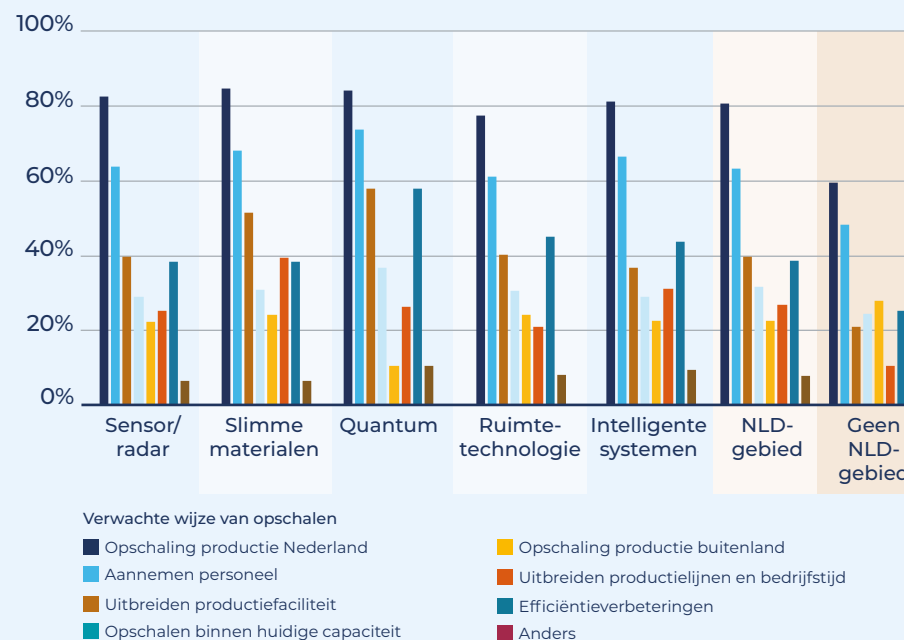
De verwachte wijze van opschaling van bedrijven in de specifieke NLD-gebieden is vergelijkbaar met die van het gemiddelde van bedrijven die niet actief zijn in deze gebieden.

Voor 2026 defensie- en veiligheidgerelateerde opschaling en opschalingscapaciteit als percentage van de omzet, naar NLD-gebied



Figuur 87.

Verwachte defensie- en veiligheidgerelateerde wijze van opschaling



Figuur 88.

## Langetermijnzekerheid, complexe aanbestedingen en arbeidsmarkt-krapte vormen grootste belemmeringen voor opschaling

Uit zowel de vragenlijst als de validatiesessie blijkt dat de NLDTIB drie structurele knelpunten ervaart die de opschaling het meest beperken:

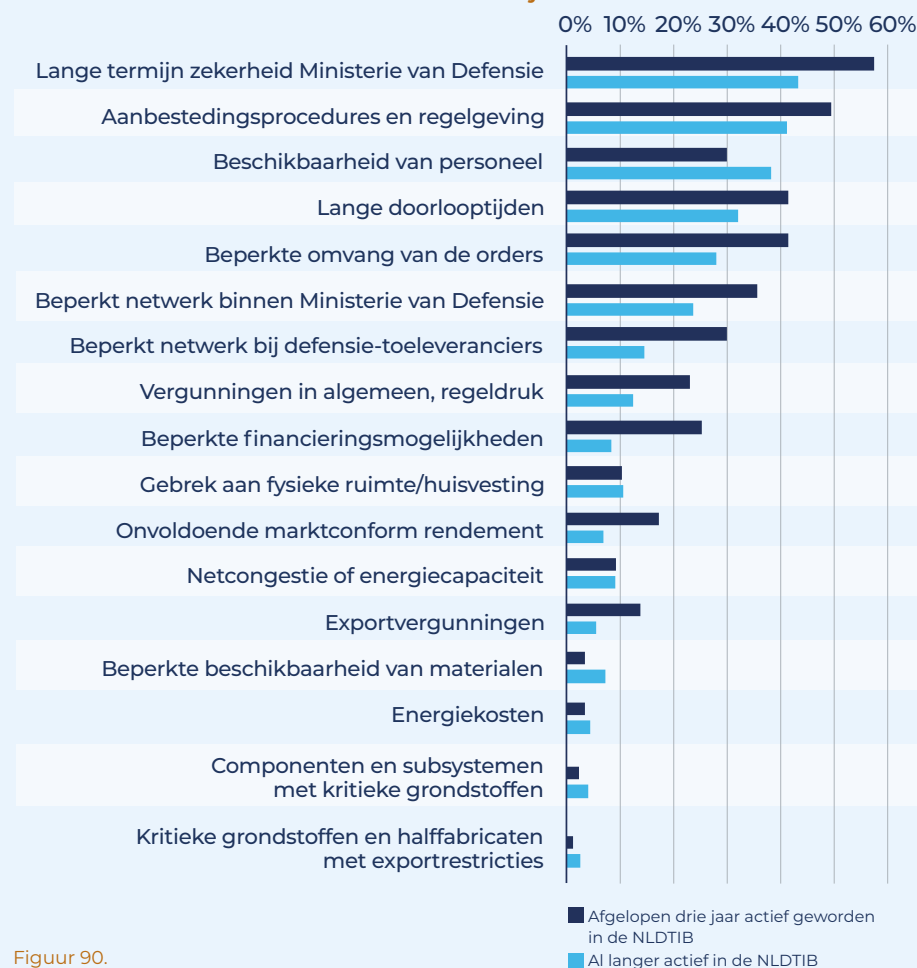
- Onvoldoende **langetermijnzekerheid** vanuit het Ministerie van Defensie. Onduidelijkheid over en/of gebrek aan toekomstige orders en programma's maakt het voor bedrijven lastig om te investeren in capaciteit, personeel en infrastructuur.
- Complexe en tijdrovende **aanbestedingsprocedures** vertragen opschalingsbeslissingen en vergroten de financiële risico's voor bedrijven. Denk aan hoge administratieve lasten, lange doorlooptijden en onduidelijkheid in trajecten. Het huidige tempo binnen Defensie sluit bovendien niet aan op de snelle innovatiecycli in domeinen als AI, drones en cyber, waar technologische vernieuwing zich per kwartaal voltrekt. De sector heeft daarom behoefte aan snelheid en voorspelbaarheid. Versnelde, gestandaardiseerde fast-lane inkooproutes zijn volgens de bedrijven noodzakelijk om te voorkomen dat bijvoorbeeld innovaties stilvallen of momentum verliezen.
- Tekorten op de **arbeidsmarkt**: het tekort aan gespecialiseerd personeel vormt een directe rem op het vermogen om productie en dienstverlening uit te breiden. Vooral technisch, digitaal en engineering-personeel is schaars.

De benodigde opschaling en snelheid daarvan vraagt mogelijk om een andere manier van werken. Capaciteit zou vooraf kunnen worden gereserveerd, met passende compensatie voor het vrijhouden daarvan. In crisissituaties is tijdige opschaling alleen haalbaar wanneer er voldoende contractuele en fysieke buffers beschikbaar zijn. Tegelijkertijd vereist leveringszekerheid dat Europa meer complete productieketens behoudt en versterkt.



## Nieuwe toetreders ervaren meer uitdagingen rond financiering, langetermijnzekerheid, ordervolumes en toegang tot defensiegerelateerde netwerken

### Uitdagingen voor defensie- en veiligheidgerelateerde opschaling, naar bestaande en nieuwe NLDTIB-bedrijven



Figuur 90.

Bedrijven die in de afgelopen drie jaar actief zijn geworden binnen de NLDTIB ervaren aanzienlijk meer knelpunten dan gevestigde partijen. Deze nieuwkomers lopen vooral aan tegen uitdagingen op het gebied van financiering, onvoldoende langetermijnzekerheid, onvoldoende grote of voorspelbare ordervolumes, en beperkte toegang tot netwerken binnen Defensie en toeleveranciers daarvan. De belangrijkste knelpunten voor nieuwe toetreders:

- **Financiering** blijkt lastiger, omdat nieuwe bedrijven minder zekerheden kunnen bieden en investeerders defensieactiviteiten vaker als risicovoller beoordelen.
- Gebrek aan **langetermijnzekerheid** bemoeilijkt investeringsbeslissingen, waardoor opschaling en capaciteitsgroei worden vertraagd.
- De **omvang van orders**, vaak te klein of te onregelmatig, vormt een rem op het ontwikkelen van schaal en het opbouwen van een stabiel bedrijfsmodel.
- De **toegang tot defensiegerelateerde netwerken** is beperkter, waardoor nieuwkomers moeite hebben om aansluiting te vinden bij grote programma's en consortiumvorming.

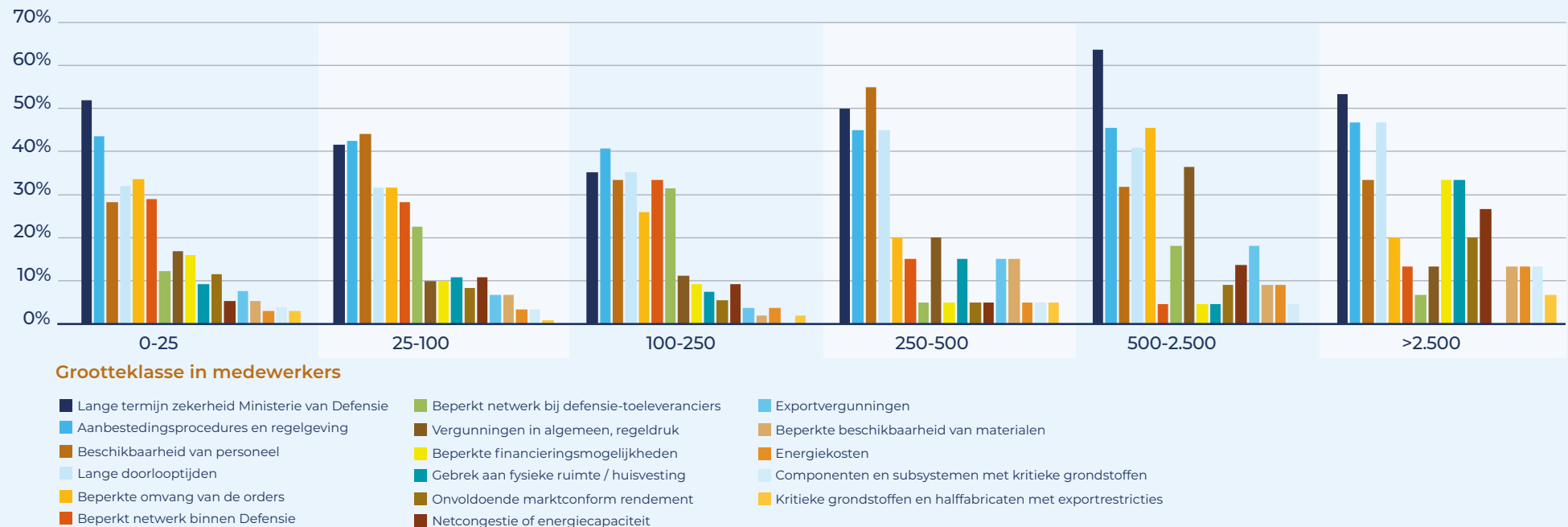
Deze combinatie van uitdagingen zorgt ervoor dat recentelijk toetredende bedrijven ondanks het vaak sterke technologische potentieel een hogere drempel ervaren om door te groeien binnen de sector.

## Kleinere bedrijven missen toegang tot defensiegerelateerde netwerken; grotere bedrijven worstelen met ruimte, netcongestie en energiecapaciteit

Kleinere bedrijven hebben structureel meer moeite met het verkrijgen van toegang tot het Ministerie van Defensie en grote toeleveranciers daarvan, waardoor het lastiger is om in programma's of ketens mee te draaien. Grotere bedrijven, met meer dan 2.500 medewerkers, ervaren daarentegen andere knelpunten: zij melden beperkte financieringsmogelijkheden, netcongestie, onvoldoende energiecapaciteit en een gebrek aan fysieke uitbreidingsruimte als belangrijkste barrières voor verdere groei.

Bedrijven in het luchtdomein en het cyberdomein geven relatief vaak aan dat zij meer uitdagingen ervaren dan organisaties in andere domeinen. Binnen het ruimtevaartdomein worden vooral knelpunten gemeld rond lange aanbestedingsprocedures, onvoldoende marktconform rendement en de beperkte omvang van orders. In het cyberdomein is het tekort aan geschikt personeel de meest genoemde belemmering.

### Uitdagingen voor defensie- en veiligheidgerelateerde opschaling, naar grootteklasse

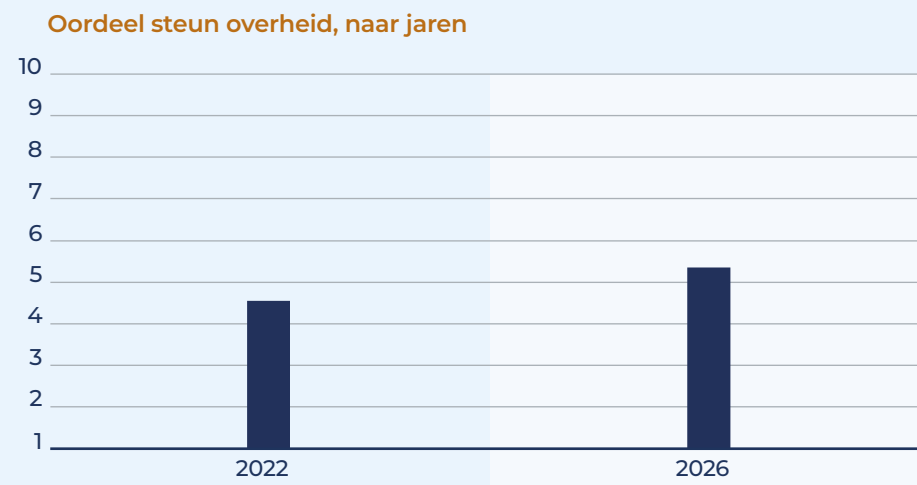


Figuur 91.

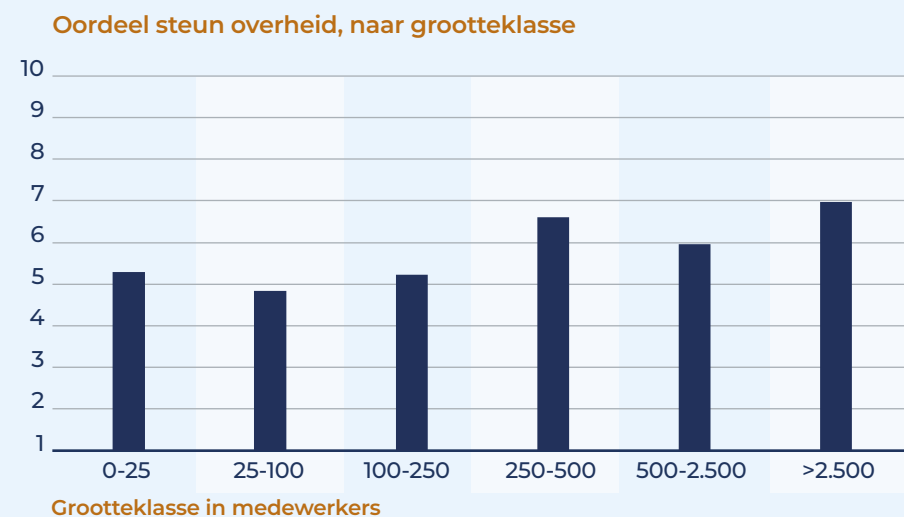
## Gemiddeld geven bedrijven de steun vanuit de overheid een onvoldoende; grotere en langer actieve bedrijven zijn positiever

NLDTIB-bedrijven geven de overheid (in brede zin) gemiddeld een 5,3 voor de steun die zij ervaren. Wel is een verbetering in dit cijfer zichtbaar: in 2022 gaven bedrijven gemiddeld nog een 4,6. De gemiddelde beoordeling is voor de verschillende domeinen vergelijkbaar.

Wel valt op dat grotere bedrijven zichtbaar positiever oordelen dan kleinere bedrijven. Zo geven bedrijven met meer dan 250 medewerkers gemiddeld alle minimaal een 6. Ook bedrijven die lid zijn van brancheorganisatie NIDV geven gemiddeld een hoger cijfer dan niet-leden: een 6,1 versus een 4,8. Verder geven bedrijven die al langer actief zijn in de NLDTIB gemiddeld een hoger cijfer (5,5) dan bedrijven die de afgelopen drie jaar actief zijn geworden (4,9).



Figuur 92.



Figuur 93.

## Overkoepelende knelpunten bij het opschalen

 <b>Doelstellingen, focus en behoeften aan defensiematerieel</b>	 <b>Beperkte langetermijnzekerheid en schaal op de lange termijn</b>	 <b>Ontoereikend inkoopproces</b>	 <b>Schaarsheid en afhankelijkheid van waardeketens</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Huidige en toekomstige tekorten aan militaire capaciteit.</li> <li>• Focus op domeinen (marine, landmacht, lucht- en ruimtevaart, veiligheid).</li> <li>• Hoog- of laagtechnologisch.</li> <li>• Karakter van de oorlog van morgen is onbekend.</li> <li>• Samenwerking: Nederland, Europa, NAVO, Verenigde Staten of derde landen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capaciteitsvergroting vereist langetermijncontracten en zekerheid om te investeren in productiecapaciteit.</li> <li>• Beperkte standaardisatie / interoperabiliteit en vraagbundeling op EU-/NAVO-niveau.</li> <li>• Maatwerk en overengineering.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aanbestedingsprocessen zijn te lang en te traag.</li> <li>• Valley of death voor innovatie.</li> <li>• Van beste prijs naar strategische koper.</li> <li>• Van risicovermijding naar langetermijnplanning voor schaalvergroting.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personeelstekorten vormen een groot knelpunt voor opschaling.</li> <li>• Energie, netcongestie en andere beperkingen.</li> <li>• Geen vooruitbetaling, strikte budgetrichtlijnen.</li> <li>• Grondstoffen, de chemische industrie is essentieel.</li> <li>• Kritieke afhankelijkheid van toeleveranciers uit China.</li> </ul>



## NLDTIB vraagt vooral om langetermijnzekerheid, grotere ordervolumes en meer prioriteit voor Nederlandse bedrijven

Onderwerp	Knelpunt	Genoemde behoeften	% genoemd
<b>Orders en tempo:</b> opdrachten en snelle, voorspelbare doorlooptijden.	Veel overleg maar weinig concrete opdrachten; besluitvorming en inkoop duren te lang; mondelinge toezeggingen materialiseren onvoldoende.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Defensie en industrie moeten veel strategischer denken en gemaakte keuzes langer vasthouden.</li> <li>Meerjarige vooruitblik is noodzakelijk, evenals betere kanalisatie van contacten tussen Defensie en hoofdaannemers.</li> <li>Snellere besluitvorming en toekenning van toegezegde ontwikkelbudgetten.</li> <li>Plaats kleinere launching orders zodat we kunnen opschalen.</li> <li>Na goedkeuring duurt het veel te lang totdat de daadwerkelijke order binnenkomt.</li> <li>Sneller strategisch schakelen als ontwikkelingen daarom vragen.</li> <li>Geef startende bedrijven kleine opdrachten om cashflow te genereren.</li> </ul>	<b>36%</b>
<b>Geef voorrang aan Nederlandse toeleveranciers waar mogelijk/zichtbaarheid van Nederlandse technologie</b>	Nederlandse oplossingen worden niet automatisch overwogen bij behoefte. Keuzes vallen vaak op buitenlandse leveranciers, ook bij bewezen NL-capaciteit.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kijk eerst of een Nederlandse leverancier het kan leveren voordat naar het buitenland wordt gegaan.</li> <li>Subsidieer (alleen) Nederlandse bedrijven.</li> <li>Netwerk uitbreiden: Nederlandse maakindustrie proactief benaderen</li> <li>Eerder kiezen voor Nederlandse leveranciers in plaats van goedkoopste buitenlandse partij.</li> <li>Zorg dat meer opdrachten niet via buitenlandse OEM's verlopen.</li> <li>EZK/CMP moet veel beter haar best doen voor deptechniek en grote buitenlandse partijen verplichtingen op te leggen</li> </ul>	<b>18%</b>
<b>Lange-termijn-zekerheid en offset-zichtbaarheid:</b> zodat investeren loont, ook voor MKB.	Onduidelijk beleid, weinig langjarige signalen, onzekerheid over volumes leidt tot terughoudend in investeren in capaciteit en mensen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grote investeringen vragen om langdurige garanties (bijv. 10-jarige zekerheid).</li> <li>Scenario's voor opschaling en mogelijk afschalen zijn nodig.</li> <li>Lange termijn duidelijkheid en strategie, niet steeds wisselend beleid.</li> <li>Meerjarige contracten zodat we durven investeren.</li> <li>Offset vaker en zichtbaarder benutten, net zoals andere landen. Meer offset uit Duitsland zou helpen.</li> <li>Opschaling vereist een andere manier van werken: Capaciteit vrijhouden en daarvoor vergoed worden. Gezamenlijk voorraden opbouwen. Inkoop-as-a-service en logistieke oplossingen.</li> </ul>	<b>10%</b>

## NLDTIB wenst meer samenwerking, opschaling van innovatie en betere internationale positie

Onderwerp	Knelpunt	Genoemde behoeften	% genoemd
<b>Matchmaking, ecosysteem vorming en toegang tot de keten:</b> gerichte matchmaking en zicht op supply-chain-kansen.	Fragmentatie, herhaalde werkgroepen met dezelfde doelen, netwerk werkt gesloten; moeilijk binnenkomen bij OEM's.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Defensie moet niet alleen met OEM's praten maar met de hele keten.</li> <li>• Breng partners gericht bijeen, versnel, versnel, versnel.</li> <li>• Meer toegankelijkheid voor Tier-2 bedrijven; nu komen we er niet tussen.</li> <li>• Organiseer beurzen zoals 'Made for Nuclear' maar dan voor defensie.</li> <li>• Stop energie in het opbouwen van een echt defensie ecosysteem</li> <li>• Actieve partners meer betrekken bij cluster vorming,</li> <li>• Nederlandse industrie is veel te versnipperd</li> </ul>	<b>20%</b>
<b>Opschaling van innovatie:</b> duidelijke paden, testfaciliteiten en capaciteit bij Defensie.	Goed van idee naar prototype, moeilijk van prototype naar serie; Defensie onvoldoende toegerust voor grote innovatieprogramma's; kwalificatie-eisen onduidelijk/traag.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovaties gaan snel: inzicht in kerncompetenties en opschaalbaarheid is cruciaal.</li> <li>• Risicoavers gedrag belemmert innovatie en snelheid.</li> <li>• Faciliteer incubators en innovatieprogramma's die sneller naar uitvoering leiden.</li> <li>• Meer pilotopdrachten en testbatches (POC, prototype, serie).</li> <li>• Parallele trajecten in innovatie in plaats van of/of.</li> <li>• Steun nodig om TRL 5-7 naar TRL 9 te brengen, met serieuze orders.</li> <li>• Bestaande partners en toeleveranciers meer betrekken in bestaande en nieuwe innovatie trajecten,</li> <li>• Kies voor eenvoudig schaalbare technologie.</li> <li>• Materialen zoals pantserstaal zijn schaars; er zijn maar weinig leveranciers.</li> </ul>	<b>16%</b>
<b>Positionering, internationale reputatie</b>	Unieke NL-technologie krijgt onvoldoende podium; buitenlandse aankopen zonder voldoende offset naar NL (zeker voor MKB).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effectieve samenwerking is essentieel, niet alleen binnen het ministerie van Defensie, maar in heel Europa.</li> <li>• Europa moet meer complete productieketens behouden.</li> <li>• Europese OEM-samenwerking is complex; in de VS gaat dat eenvoudiger en is financiering sneller beschikbaar.</li> <li>• Toeleveranciers moeten mee kunnen groeien met de grotere OEM's.</li> <li>• Breng unieke Nederlandse technologie actief onder de aandacht in het buitenland.</li> <li>• Meer actieve rol in EU-projecten en industriële participatie.</li> <li>• Verbeter NL-positie in grote aankopen; nu worden kansen gemist.</li> </ul>	<b>11%</b>

## Behoefte van de NLDTIB is met name voorspelbare inkoop en minder regeldruk

Onderwerp	Knelpunt	Genoemde behoeften	% genoemd
<b>Voorspelbare inkoop:</b> helder pad, kwalificatie-eisen en vervolgoeddracht logica. Inkoop & aanbesteding: eenvoud, voorspelbaarheid, NL-first waar kan	Aanbestedingen worden als te complex, te traag en te prijsgericht ervaren OEM-voorkeur en "ons-kent-ons"; te veel tussenpartijen; weinig rekening met geleverde performance bij vervolgoeders. Herhaalde tenderplicht, ook bij bewezen prestatie.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versnellen inkoop processen, Nederlandse regels en aanbestedingsprocedures moeten eenvoudiger; doorlooptijden van 1,5 jaar zijn niet werkbaar voor innovatie.</li> <li>• Defensie volhard met klant-leverancier verhouding. Ze mijden en stoten partnerschap zelfs af. Veranderingen gaan traag en cultuurverandering is noodzakelijk.</li> <li>• Meer samenwerking, minder silo's en een meer vraaggestuurde aanpak zijn vereist.</li> <li>• Meer wederzijds vertrouwen is nodig bij projectgunning.</li> <li>• Duidelijkheid in procurement doelhof; voorspelbare planning.</li> <li>• Meerjarige raamcontracten en forecasting.</li> <li>• Stop met laagste prijs; kijk naar kwaliteit en continuïteit.</li> <li>• Heldere eisen in bestekken en minder fouten door aannemers.</li> </ul>	<b>20%</b>
<b>Minder regeldruk &amp; sneller vergunningen:</b> plus een EU-consistent speelveld en actuele eisen. Regeldruk, vergunningen, netcongestie, ruimte	Vergunningen (ook export/omgevingsvergunningen) traag en complex; netcongestie; uiteenlopende of strengere nationale normen dan EU; te veel administratieve eisen (bijv. maritiem).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vergunningverlening moet veel sneller en simpeler. Vergunningen vormen een knelpunt (bijv. ruimte voor drones); samenwerking met andere landen helpt.</li> <li>• Onze knelpunt zit in de vergunningen en ruimte</li> <li>• Regeldruk omlaag; ambtenaren stoppen met overreguleren. verlagen milieu eisen.</li> <li>• Regeldruk remt ons af; energie- en milieuregels te streng t.o.v. EU.</li> <li>• Energiekosten en overige wetten en regels gelijk in Europa. Level playing field. Energie prijzen zijn te hoog. Nederland wil te vaak 'beste jongetje van de klas' zijn qua wetgeving.</li> <li>• Minder conflicterende wet- en regelgeving.</li> <li>• Verminder administratieve eisen van vaartuigen, zoals gedetailleerde lijsten met reservedelen en technische eisen aan apparatuur</li> <li>• Huidige regelgeving en bureaucratie loslaten en defensieorganisatie daarmee meer toegankelijk maken voor nieuwe samenwerkingspartners.</li> </ul>	<b>20%</b>

## Invullen van de randvoorwaarden zoals transparantie, eenduidige governance en werkbare financiële voorwaarden wens van de NLDITB

Onderwerp	Knelpunt	Genoemde behoeften	% genoemd
<b>Transparantie:</b> status per dossier, duidelijke roadmaps en verantwoordelijke contactpunten.	Moeilijk juiste ingang te vinden; veel portals & rompslomp; insiders houden kennis gesloten.  Onheldere defensie-behoefte, doelstellingen en roadmaps. Onzichtbaar of onduidelijk procurement-proces ("doolhof").	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transparantie over waarom projecten vertragen of geen vervolg krijgen.</li> <li>• Beter communiceren welke mogelijkheden er zijn voor ondernemers.</li> <li>• Uitslagen van EDF/SDIR moeten sneller en volledig worden teruggekoppeld.</li> <li>• Duidelijkheid over strategische behoeften en prioriteiten.</li> </ul>	16%
<b>Eenduidige governance &amp; één loket:</b> rollen Defensie/EZK/NIDV/TNO/ROM's transparant.	Onheldere doelstellingen, weinig zicht op requirement-roadmaps en "wie-doet-wat" (Defensie/EZK/NIDV/ROM's), updates verzenden.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Defensie communiceert versnipperd via meerdere loketten; betere afstemming is nodig.</li> <li>• Stop met tientallen portals; één loket voor inschrijving en betaling.</li> <li>• Meer vaste accountteams binnen Defensie.</li> <li>• Beter samenwerking tussen overheidsorganen; nu te versnipperd.</li> <li>• Defensie moet toegankelijker zijn voor nieuwe partners.</li> <li>• Meer helderheid over rol van Ministerie EZK, NIDV en regionale ontwikkelingsmaatschappijen</li> </ul>	15%
<b>Werkbare financiële voorwaarden:</b> proportionele prepayments/garanties en vlotte betalingen.	Bankgaranties en prepayment-voorwaarden blokkeren; werkkapitaal lastig buiten deeptech; onduidelijke of trage instrumenten.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beter prepaymentvoorwaarden; 20% aanbetaling met 100% bankgarantie is onwerkbaar.</li> <li>• Minder zware financiële eisen voor MKB in COMMIT.</li> <li>• Werkkapitaalregelingen voor niet-deeptech bedrijven.</li> <li>• Lage-eis financieringsinstrumenten voor opschaling.</li> </ul>	10%





## HOOFDSTUK 6

# Instrumenten

### Uitkomsten van het onderzoek

Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis (NLDTIB)

## WBSO en industriële participatie meest gebruikte overheidsinstrumenten

De NLDTIB maakt het meest gebruik van twee overheidsinstrumenten: de WBSO (Wet bevordering speur- en ontwikkelingswerk) en Industriële Participatie (IP). Deze regelingen sluiten goed aan op de kenmerken van de sector, doordat zij R&D-activiteiten stimuleren respectievelijk deelname aan internationale defensieprogramma's bevorderen. Verder maken bedrijven gebruik van regionale ontwikkelingsmaatschappijen.

Ten opzichte van het NLDTIB-onderzoek in 2022 valt op dat diverse instrumenten minder vaak worden genoemd zoals de PPS-innovatieregeling.

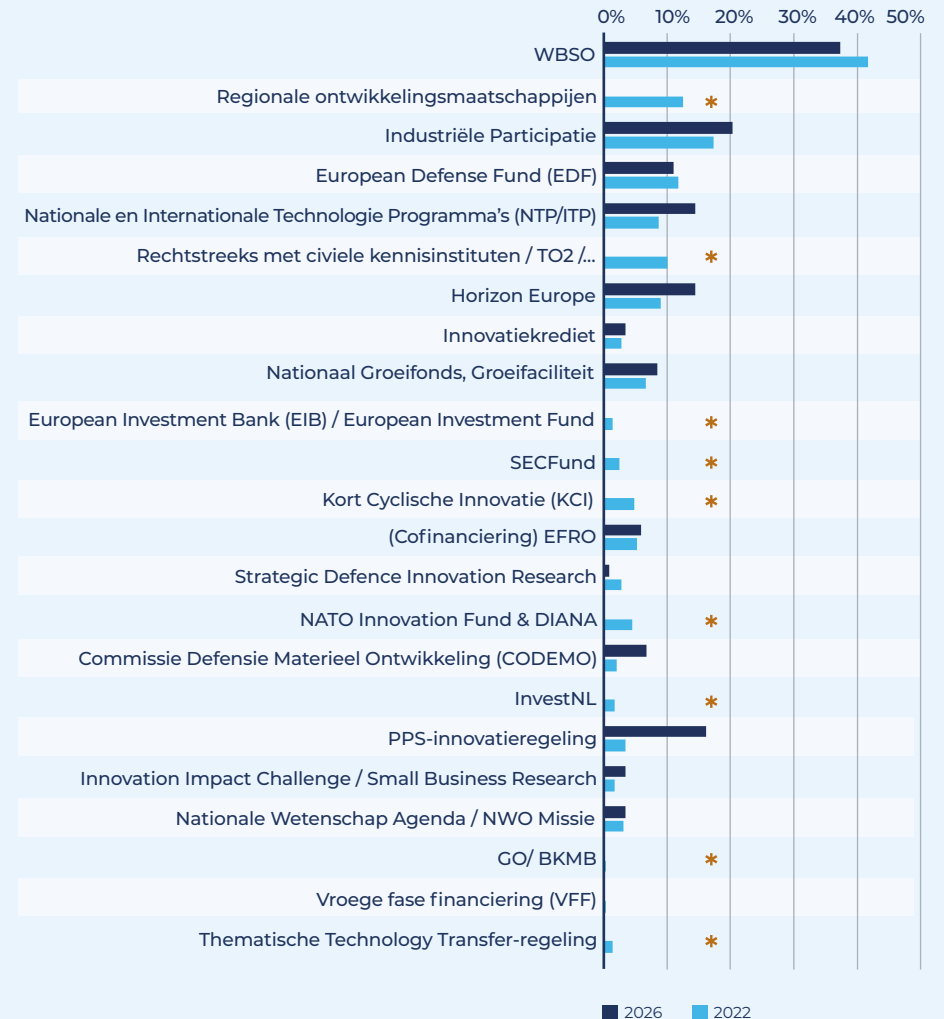
Het aantal regelingen is versnipperd en niet altijd toegankelijk.

Een aantal bedrijven geeft aan dat er genoeg regelingen zijn.

Er is meer behoefte aan concrete ingangen, orders en samenwerking in de keten dan aan nieuwe regelingen.

### Gebruik overheidsinstrumentarium, naar jaren

#### Overheidsinstrumentarium



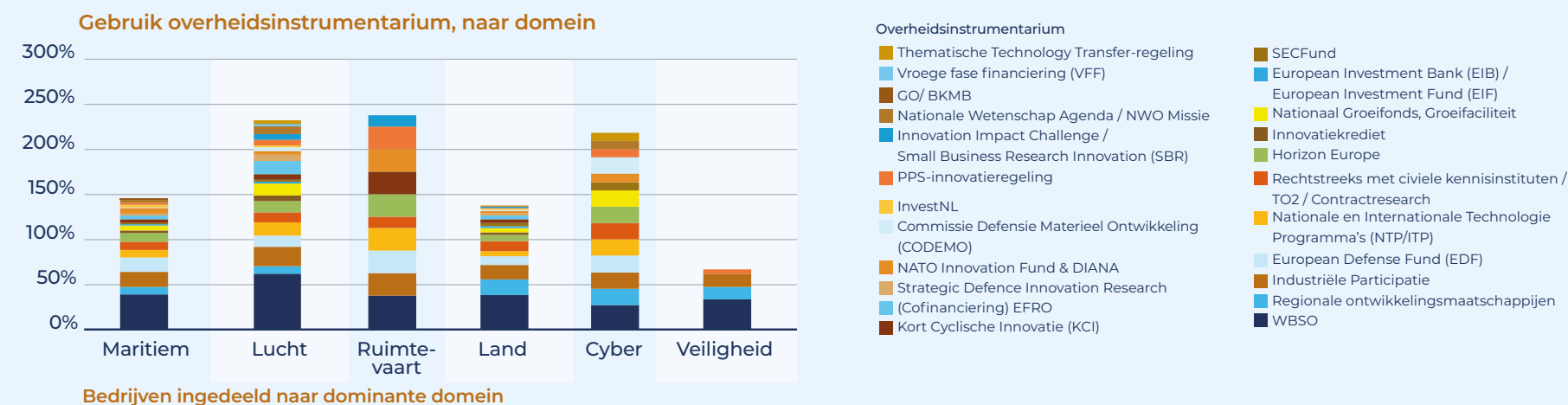
Figuur 94.

\*Niet uitgevraagd in 2022

## Lucht-, ruimtevaart- en cyberdomein en grotere bedrijven maken relatief vaker gebruik van overheidsinstrumenten

Het gebruik van overheidsinstrumenten verschilt sterk per domein en per bedrijfsgrootte. In het luchtvaart-, ruimtevaart- en cyberdomein wordt aanzienlijk vaker gebruikgemaakt van overheidsinstrumenten dan in andere domeinen. Deze sectoren sluiten namelijk aan op innovatie- en technologiegerichte regelingen en benutten deze daardoor relatief vaker. Verder valt op dat bedrijven actief in één of meer NLD-gebieden meer gebruik maken van overheidsinstrumenten dan bedrijven die hierin niet actief zijn.

Bedrijven die dieper in de toeleveringsketen zitten, zoals tier-2 en tier-3 leveranciers, maken minder gebruik van het overheidsinstrumentarium. Vaak vanwege beperkte capaciteit, minder directe aansluiting op innovatieprogramma's of minder bekendheid met de regelingen. Grotere NLDTIB-bedrijven maken relatief veel gebruik van regelingen (Nationaal Groeifonds, PPS-innovatieregeling, Nationale Wetenschapsagenda), doordat zij vaker betrokken zijn bij omvangrijke innovatie- en onderzoeksprojecten.



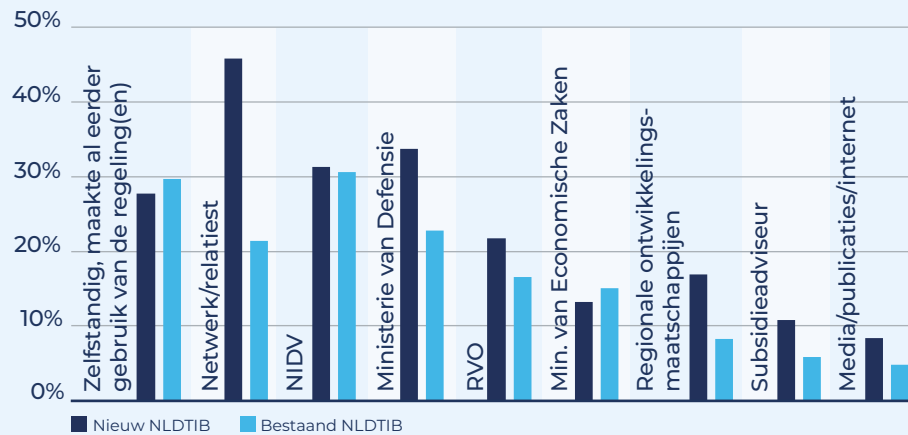
Figuur 95.

## NLDTIB vooral via eigen netwerk en NIDV bekend met defensiespecifieke regelingen

Bestaande NLDTIB-bedrijven komen vooral zelfstandig en via NIDV in aanraking met defensiespecifieke regelingen. Bedrijven die in de afgelopen drie jaar zijn toegetreden tot de NLDTIB worden vaker via het eigen netwerk en bestaande relaties in contact gebracht met defensiespecifieke regelingen. Deze bedrijven maken dus in mindere mate gebruik van de 'formele' communicatiekanalen.

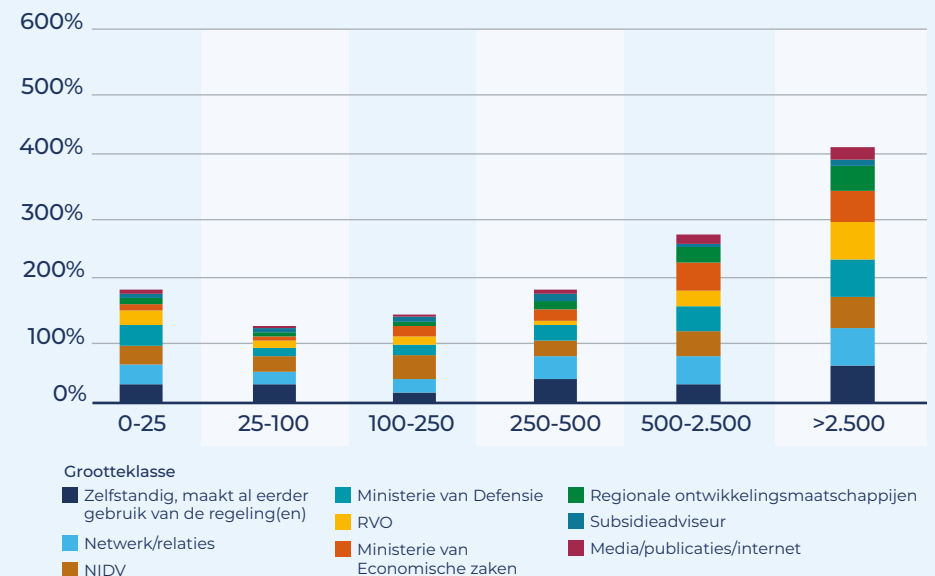
Grote bedrijven gebruiken meer kanalen om in aanraking te komen met defensiespecifieke regelingen. Ook doen zij dat relatief vaker via het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO).

Hoe bedrijven in aanraking zijn gekomen met defensiespecifieke regelingen, naar bestaand of nieuw in de NLDTIB



Figuur 96.

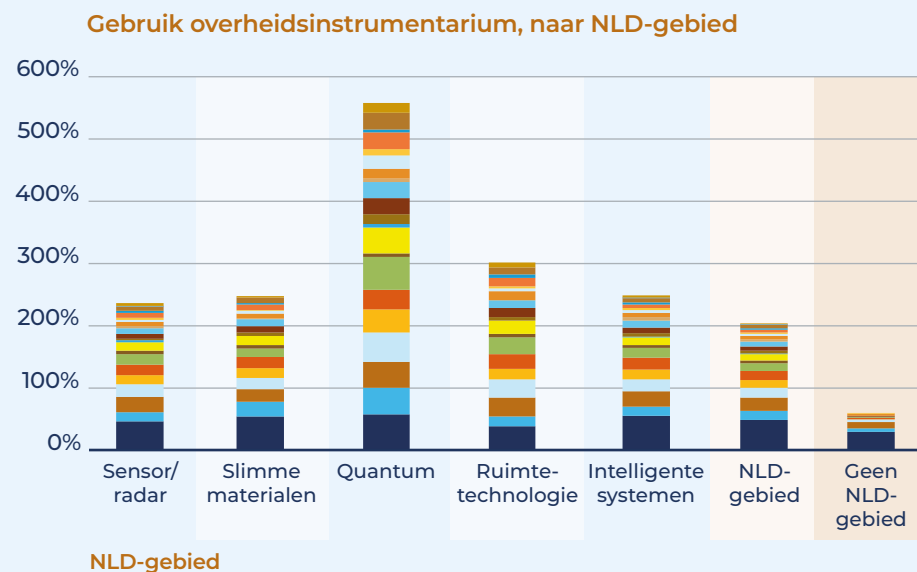
Hoe bedrijven in aanraking zijn gekomen met defensiespecifieke regelingen, naar grootteklasse



Figuur 97.

# Niet-NLD-gebieden maken zeer beperkt gebruik van instrumenten

Bedrijven die actief zijn in één of meer NLD-gebieden, maken veel vaker gebruik van overheidsinstrumenten dan bedrijven die niet binnen deze domeinen vallen.



Figuur 98.

## NLD-gebied

### Overheidsinstrumentarium

- WBSO
- Regionale ontwikkelingsmaatschappijen
- Industriële Participatie
- European Defense Fund (EDF)
- Nationale en Internationale Technologie Programma's (NTP/ITP)
- Rechtstreeks met civiele kennisinstututen / TO2 / Contractresearch
- Horizon Europe
- Innovatiekrediet
- Nationaal Groeifonds, Groeifaciliteit
- European Investment Bank (EIB) / European Investment Fund (EIF)
- SECFund
- Kort Cyclische Innovatie (KCI)
- (Cofinanciering) EFRO
- Strategic Defence Innovation Research
- NATO Innovation Fund & DIANA
- Commissie Defensie Materieel Ontwikkeling (CODEMO)
- InvestNL
- PPS-innovatieregeling
- Innovation Impact Challenge / Small Business Research Innovation (SBR)
- Nationale Wetenschap Agenda / NWO Missie
- GO/ BKMB
- Vroege fase financiering (VFF)
- Thematische Technology Transfer-regeling





## HOOFDSTUK 7

# Synergieën, cross-overs en samenwerking

### Uitkomsten van het onderzoek

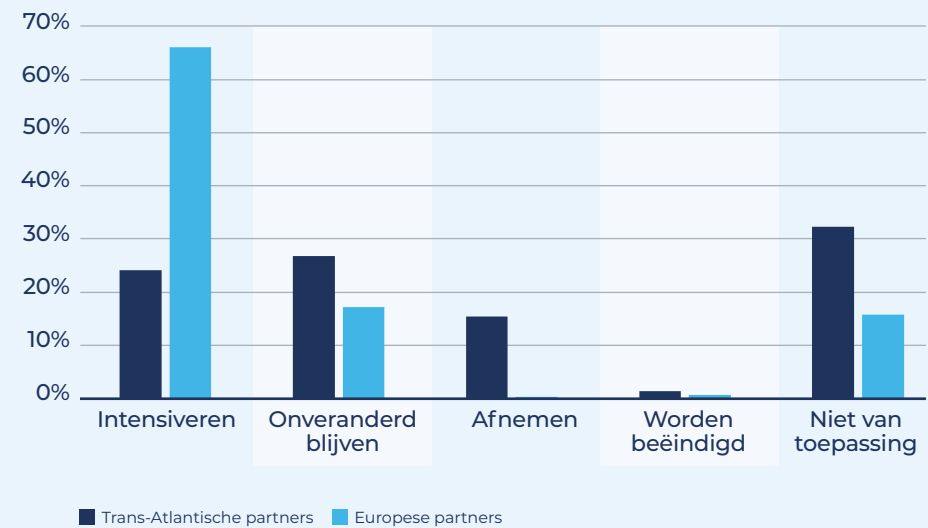
Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde  
technologische industriële basis (NLBTIB)

## Samenwerking met Europese partners naar verwachting sterker geïntensiveerd dan met trans-Atlantische partners

De NLDTIB verwacht dat de samenwerking met Europese partners verder zal intensiveren: circa 65% van de bedrijven is van plan de samenwerking te versterken. Er is een duidelijke trend zichtbaar richting versterkte Europese (defensie-)industriële samenwerking, mede gedreven door gezamenlijke veiligheidsdoelen, EU-instrumenten en de wens om minder afhankelijk te zijn van niet-Europese leveranciers.

Tegelijkertijd voorziet de NLDTIB een gematigde ontwikkeling of stabilisering in de trans-Atlantische samenwerking. 16% van de NLDTIB verwacht minder samen te werken met trans-Atlantische partners. Dit sluit aan bij de verschuiving van strategische prioriteiten binnen zowel de EU als Nederland richting Europese capaciteitsopbouw en industriële autonomie.

Verwachting ten aanzien van samenwerking met Trans-atlantische en Europese partners



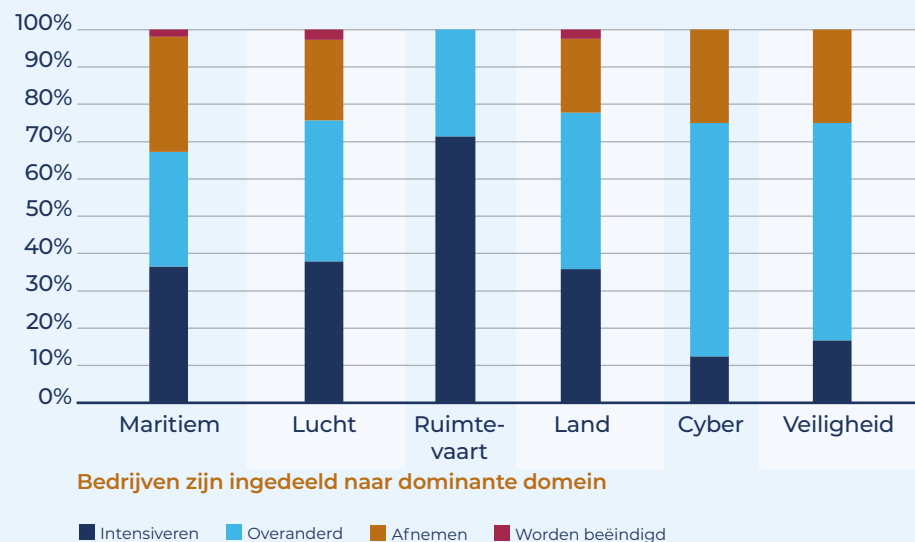
Figuur 99.

## Ruimtevaartdomein verwacht tegen de trend in trans-Atlantische samenwerking wél te intensiveren

Waar de meeste domeinen binnen de NLDTIB een stabiele of afnemende samenwerking met trans-Atlantische partners verwachten, is het ruimtevaartdomein een duidelijke uitzondering. Bedrijven in dit domein voorzien dat de samenwerking met de Verenigde Staten en andere trans-Atlantische partners juist zal intensiveren.

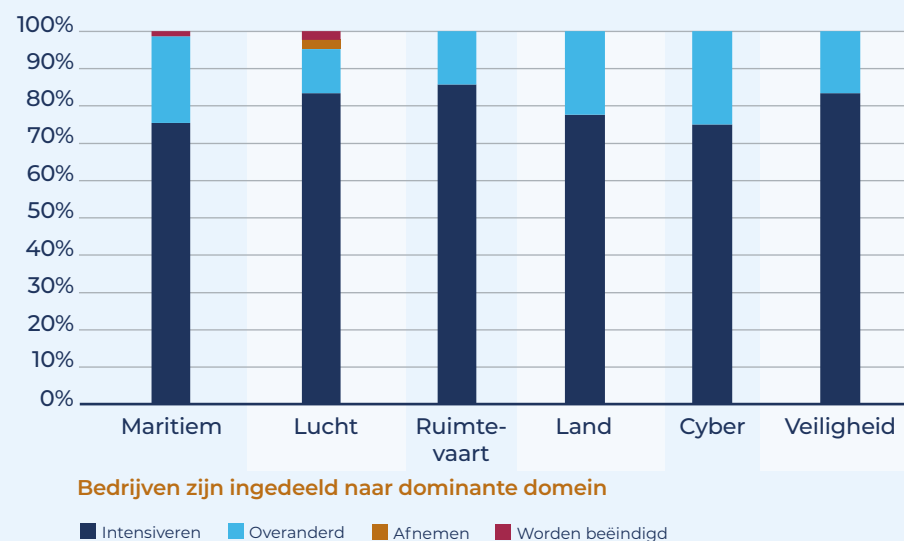
Tegelijkertijd verwachten vrijwel alle domeinen, inclusief ruimtevaart, een verdere intensivering van de samenwerking met Europese partners. De Europese samenwerking groeit breed, maar alleen in het ruimtevaartdomein neemt tegelijkertijd ook de trans-Atlantische samenwerking toe, wat deze sector onderscheidt van de overige domeinen.

Verwachting ten aanzien van samenwerking met Trans-atlantische partners



Figuur 100.

Verwachting ten aanzien van samenwerking met Europese partners



Figuur 101.

# Kansen voor synergieën en cross-overs binnen én tussen domeinen, en tussen civiele en militaire toepassingen

De NLDTIB is gevraagd welke kansen voor synergieën en cross-overs zij zien. Het gaat dan om mogelijkheden hiertoe binnen het eigen domein, tussen domeinen en tussen civiele en militaire toepassingen. Zo kunnen bedrijven hun activiteiten mogelijk inzetten voor andere toepassingen binnen het eigen domein, in een ander domein of voor civiele markten (en omgekeerd).

Organisaties zien brede en concrete kansen voor synergie en cross-overs binnen het eigen domein, tussen verschillende defensiedomeinen (land, lucht, maritiem, cyber, ruimte) én tussen civiele en militaire markten.

Er is met name veel dual-use potentie, met mogelijkheden voor ketensynergie tussen civiele en militaire toepassingen. Ook is er sterke overlap in technologie (3D-printen, sensoren, autonomie, simulatie, cybersecurity, energie/batterijen), processen (MRO, traceability, high-mix/low-volume) en infrastructuur (cloud/on-prem, gesloten netwerken) voor dual-use toepassingen. Verder ligt er potentie in de digitalisering van waardeketens (digitale voorraad/pay-per-print), modulaire architecturen, lifecycle-optimalisatie (MRO, obsolescence), en procurement-light voor bewezen civiele standaarden die een-op-een toepasbaar zijn.

Cross-overs binnen het eigen domein

Binnen het eigen domein kunnen bestaande oplossingen, componenten en processen vaak direct worden hergebruikt voor meerdere toepassingen, doordat deze gebaseerd zijn op modulaire architecturen, voldoen aan internationale standaarden en ontwikkeld zijn voor high-mix/low-volume omgevingen.

Dit biedt onder meer de volgende kansen:

- Hergebruik van componenten, algoritmen of modules voor nieuwe systemen.
- Snellere validatie en hogere betrouwbaarheid door shared testing frameworks.
- Eenduidige lifecycle-benadering (onderhoud, upgrades, obsolescence management) voor meerdere producten binnen hetzelfde domein.
- Kortere ontwikkeltijd, doordat kennis, data en configuraties meervoudig inzetbaar zijn.

# Diverse voorbeelden van cross-overs tussen defensiedomeinen en dual-use potentie

## Cross-overs tussen defensiedomeinen

Bedrijven geven een diversiteit van mogelijke crossovers aan, onder meer tussen defensiedomeinen. Het gaat om bijvoorbeeld om toepassingen en technologieën die domein overstijgend ingezet kunnen worden. Zodoende kunnen de NLDTIB-bedrijven domein overstijgend gebruik maken van elkaars kennis en capaciteit.

Een aantal voorbeelden:

- **Sensor- en datatoepassingen.** Sensorfusion, detectie, autonome navigatie, simulatie en command-and-control zijn breed toepasbaar voor toepassingen voor land, maritiem en lucht.
- **Additive manufacturing / 3D-printing.** Toepasbaar voor snelle vervaardiging van (reserve)onderdelen, tooling en fixtures en lifecycle-optimalisatie (reparatie, retrofit, kleine series). Ook kan het toegepast worden 'in het veld'.
- **Veiligheids- en beveiligingssystemen.** Cybersecurity, secure communications, sensornetwerken en AI-analyse kunnen domein overstijgend worden toegepast.
- **Training en simulatie.** Simulatieomgevingen, digitale twins, virtuele training en decision-support-tools kunnen worden gedeeld tussen de verschillende domeinen.

## Dual-use potentie

Tegelijkertijd geven bedrijven ook aan dat er nog zichtbaar potentie is voor dual-use toepassingen. Een veelvoud van civiele toepassingen heeft (met of zonder aanpassingen) een militaire toepasbaarheid en visa versa.

Een aantal voorbeelden:

- **Productie- en waardeketens delen in de breedste zin.** De civiele hightech maakindustrie levert bewezen technieken voor onder meer precisieproductie, traceability, kwaliteitssystemen en distributed manufacturing. Omgekeerd verbeteren Defensie-eisen omtrent robuustheid en betrouwbaarheid vervolgens de civiele processen.
- **Cybersecurity en digitale platforms.** Civiele cybersecuritystandaarden en OT-beveiliging versterken militaire netwerken. Militair ontwikkelde resilience-maatregelen en zero-trust-architecturen kunnen weer civiel worden toegepast.
- **Autonomie, robotica en AI.** Zowel civiele als militaire markten vragen om onbemande voertuigen, autonome navigatie, inspectie- en logistieke robots, en decision-support-AI.
- **Energie- en batterijtechnologie.** HV-batterijsystemen, energieopslag, powermanagement en laadinfrastructuur bieden directe dual-use mogelijkheden. Simulatie, training en command & control. Civiele crisisrespons, veiligheid, logistiek en gezondheidszorg hebben vergelijkbare behoefte aan situational awareness, digitale twins, simulatieomgevingen en remote operations.

## Kritische randvoorwaarden voor succesvolle samenwerking

Samenwerking is een van de belangrijkste succesfactoren voor versterking van de NLDTIB. Bedrijven benadrukken dat effectieve samenwerking ontstaat wanneer overheid, industrie en kennisinstellingen vanaf het begin gezamenlijk optrekken.

Het F-35-programma wordt hierbij genoemd als een best practice: vroege betrokkenheid, gedeelde investeringen en een sterk triple-helix-netwerk hebben geleid tot een duurzame ketenpositie en blijvende internationale opdrachten. Ook het ecosysteem rondom Nederland Radarland geldt als voorbeeld van succesvolle nationale samenwerking. Door langdurige samenwerking tussen Defensie, bedrijven, kennisinstellingen en EZK heeft Nederland een internationale toppositie in radarontwikkeling weten te behouden.

Deze voorbeelden laten zien hoe structurele samenwerking leidt tot schaal, export en innovatiekracht. Ten aanzien van samenwerking worden de volgende randvoorwaarden genoemd:

- Vroegtijdige betrokkenheid van Defensie bij innovatie en productontwikkeling: specificaties en functionele eisen moeten bijtijds helder worden.
- Operationele ervaring is cruciaal: ervaringen uit missies en inzetgebieden zijn essentieel voor effectieve productontwikkeling.
- Slim omgaan met industriële participatie vraagt nauwe samenwerking tussen EZK, industrie en Defensie; goede afspraken hierover zijn bepalend voor opschaalbaarheid en export.
- Rol van incubators, organisaties die start-ups ondersteunen met faciliteiten, financiering en netwerk, wordt steeds belangrijker om innovatie structureel te laten doorgroeien.
- Identificatie van 'parels' in de keten, zoals Nederlandse OEM's die een trekkersrol in ecosystemen kunnen vervullen.
- Combineren van technologie-push en market-pull is noodzakelijk: technologische innovatie moet voortdurend worden gekoppeld aan reële behoefte vanuit de operatie.

## Noodzaak tot actief organiseren en faciliteren van samenwerking

Bedrijven geven aan dat samenwerking niet vanzelf tot stand komt. Zij benoemen daarbij een aantal structurele uitdagingen die samenwerking vertragen. Zo ontbreken in verschillende domeinen duidelijke trekkers die als motor van het ecosysteem fungeren, en worden samenwerkingstrajecten bemoeilijkt door tegenstrijdige belangen, beperkte complementariteit of concurrentie tussen partijen. Daarnaast komt innovatie lastig van de grond wanneer het Ministerie van Defensie niet vroegtijdig optreedt als klant die behoefteontwikkeling aanstuurt. Zonder duidelijke operationele vraag blijft innovatie versnipperd en moeilijk te richten.

Deze bevindingen bevestigen dat de kracht van de NLDTIB in grote mate wordt bepaald door de kwaliteit van samenwerking in ketens, domeinen en ecosystemen. Succesvolle voorbeelden laten zien dat vroegtijdige betrokkenheid, gedeelde investeringen, een duidelijke trekkersrol en een sterke triple helix leiden tot duurzame posities en exportkansen. Tegelijkertijd vormen versnippering, het ontbreken van behoefteontwikkeling en gesloten internationale ketens belangrijke belemmeringen.

De belangrijkste conclusie is dat samenwerking actief moet worden georganiseerd en gefaciliteerd. Door structureel te investeren in sterke ecosystemen, een heldere rolverdeling en strategische ketenvorming, kan Nederland de synergie binnen de NLDTIB vergroten en de sector toekomstbestendig maken.







## HOOFDSTUK 8

# Innovatie

### Uitkomsten van het onderzoek

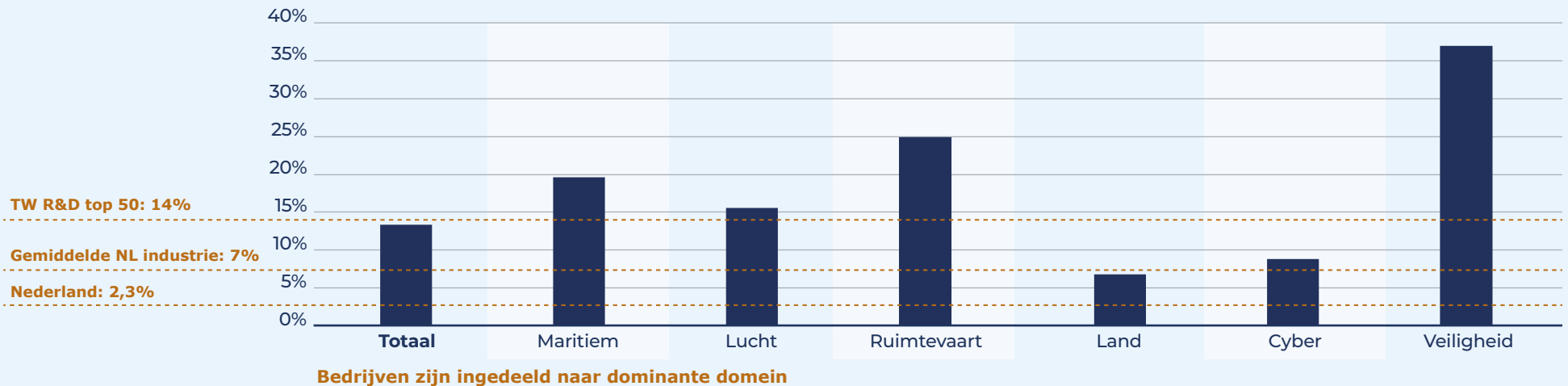
Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis (NLDTIB)

## NLDTIB is kennisintensiever dan de Nederlandse industrie

De NLDTIB onderscheidt zich door een hoge mate van kennis en technologische intensiteit, aanzienlijk hoger dan het gemiddelde van de Nederlandse industrie. Bedrijven investeren structureel meer in R&D, gespecialiseerde engineeringcapaciteiten en technologisch hoogwaardige ontwikkelingstrajecten. Dit geldt met name voor organisaties die actief zijn binnen de NLD-technologiegebieden. Gemiddeld bedragen de R&D-uitgaven van de NLDTIB 13% van de omzet.

Dit percentage is stabiel over de jaren, ligt hoger dan het gemiddelde van de industrie (7%) en het gemiddelde in heel Nederland (2,3%), en komt overeen met het gemiddelde van de top-50 bedrijven met hoogste R&D-investeringen volgens het Technisch Weekblad. Aangezien een deel van de kennisinstellingen valt in het veiligheidsdomein, zijn R&D-investeringen in dat domein hoger. Binnen het landdomein zijn R&D-investeringen lager. Met name OEM's en tier 2 investeren veel in R&D.

Defensie- en veiligheidgerelateerde R&D-investeringen als percentage van de omzet, naar domein



Figuur 102.

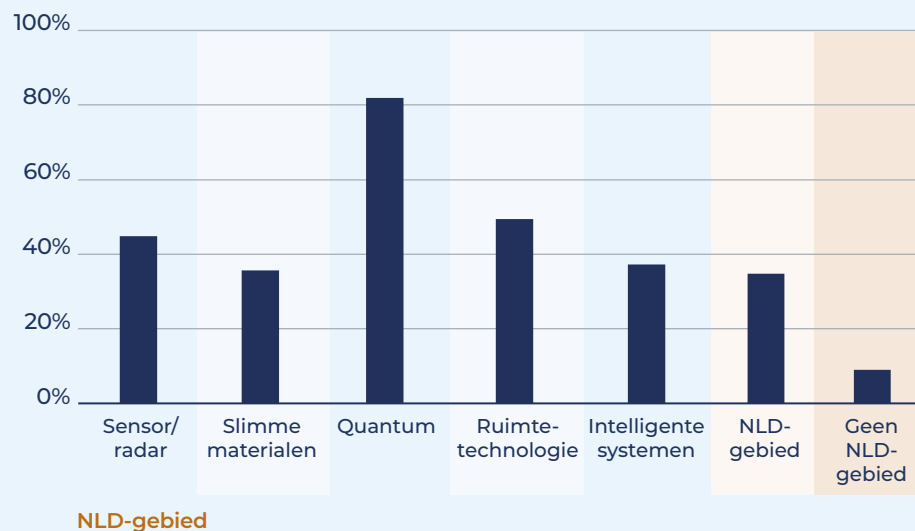
Weergegeven is het percentage van het aantal deelnemende bedrijven, gewogen met de defensie- en veiligheidsomzet. Het totale R&D budget is inclusief R&D uitgevoerd door de kennisinstellingen en inclusief R&D die wordt uitgevoerd in opdracht van klanten.

## Defensie- en veiligheidgerelateerde R&D-investeringen zichtbaar hoger bij bedrijven actief in één of meer NLD-gebieden

De R&D-investeringen liggen in alle NLD-technologiegebieden substantieel hoger dan gemiddeld binnen de NLDTIB. Bedrijven in deze domeinen besteden gemiddeld 17% van hun omzet aan R&D, met quantum (41%) en ruimtevaart (25%) als duidelijke uitschieters. Ook bedrijven die in de afgelopen drie jaar zijn toegetreden tot de NLDTIB, investeren gemiddeld meer in R&D (17%) dan reeds actieve bedrijven (13%).

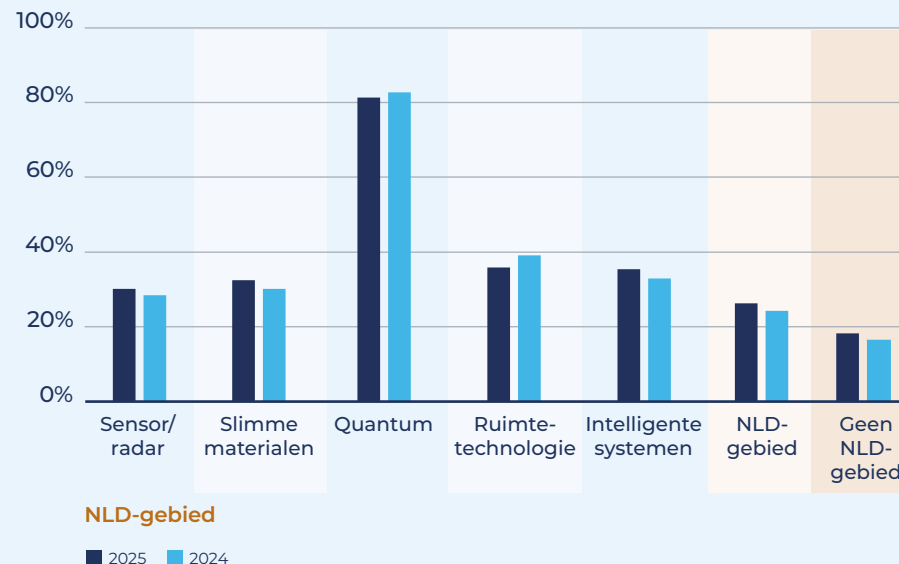
Het aandeel R&D-arbeidsplaatsen als percentage van de totale werkgelegenheid is eveneens hoger bij bedrijven die actief zijn in de NLD-gebieden. Vooral in het quantumdomein is het aandeel defensie- en veiligheidgerelateerde R&D-fte's uitzonderlijk hoog.

Defensie- en veiligheidgerelateerde R&D-investeringen als percentage van de omzet, naar NLD-gebied



Figuur 103.

Defensie en veiligheid R&D-arbeidsplaatsen als percentage van het totaal aantal arbeidsplaatsen, naar NLD-gebied



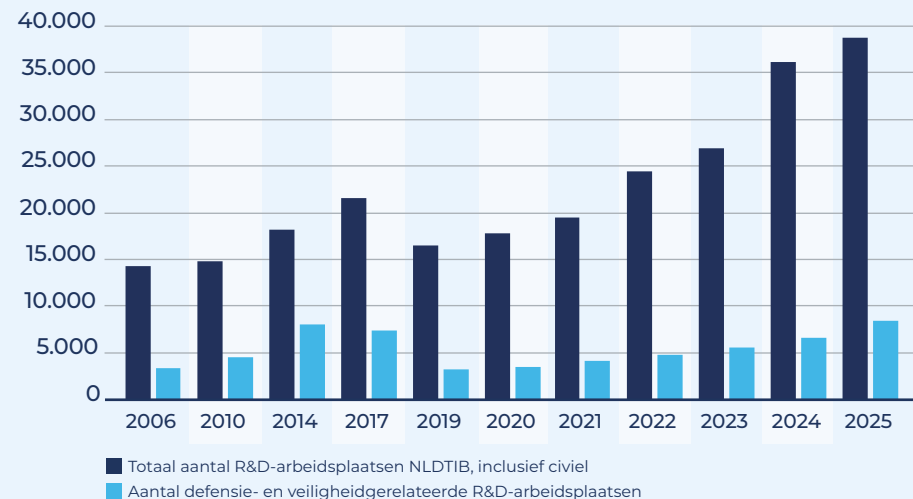
Figuur 104.

## Hoger aandeel defensie- en veiligheidgerelateerd R&D-arbeidsplaatsen ten opzichte van civiele activiteiten

In 2025 telde de NLDTIB ongeveer 8.400 defensie- en veiligheidgerelateerde R&D-fte's, tegenover circa 38.000 R&D-fte's in totaal binnen NLDTIB-bedrijven. Hiermee is ruim een vijfde van alle R&D-capaciteit direct defensie- en veiligheidgerelateerd. Wel moet worden benadrukt dat het onderscheid tussen militair en niet-militair R&D-werk bij dual-use technologieën moeilijk scherp te maken is. Veel technologieontwikkeling, bijvoorbeeld in sensoren, ruimtevaart, cyber en slimme materialen, kent zowel civiele als militaire toepassingen, waardoor R&D-activiteiten niet altijd eenduidig toe te wijzen zijn aan een van beide categorieën.

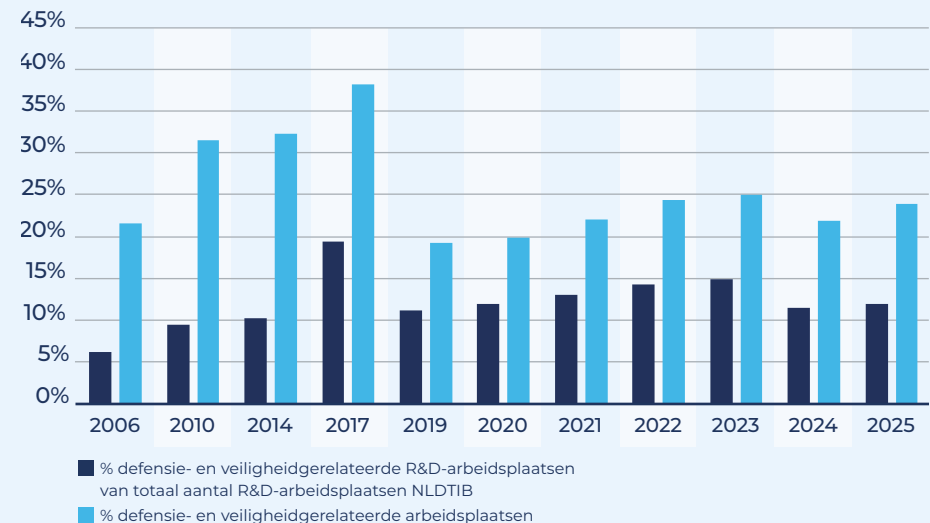
Het aandeel defensie- en veiligheidgerelateerde R&D-arbeidsplaatsen is aanzienlijk hoger dan het aandeel civiele R&D-activiteiten binnen dezelfde bedrijven. Dit sluit aan bij het hogere percentage defensie- en veiligheidgerelateerde R&D-investeringen.

Defensie- en veiligheidgerelateerde R&D-arbeidsplaatsen en totaal aantal R&D-arbeidsplaatsen Nederland (fte)



Figuur 105.

R&D-arbeidsplaatsen als percentage van het totaal aantal arbeidsplaatsen en R&D-arbeidsplaatsen defensie en veiligheid als percentage van totaal aantal arbeidsplaatsen defensie en veiligheid



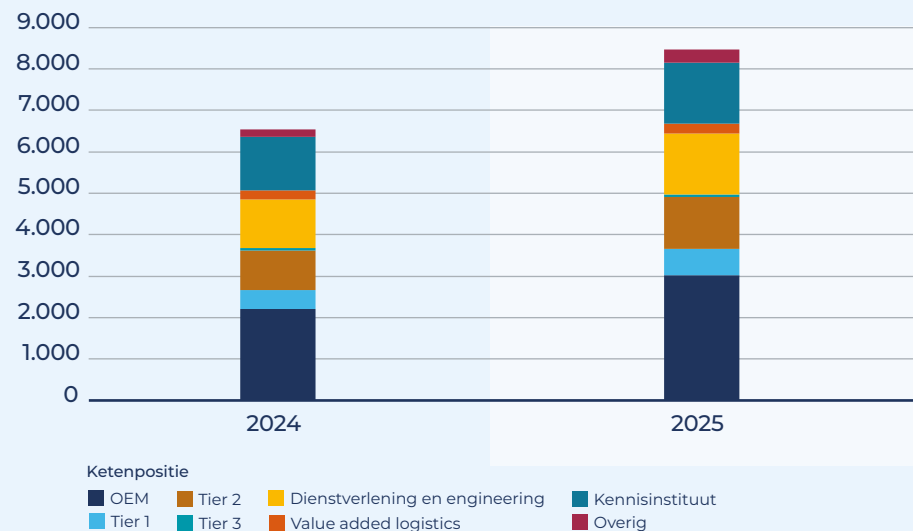
Figuur 106.

## Het aantal R&D-arbeitsplaatsen neemt af naarmate organisaties zich verder in de toeleveringsketen bevinden

Bij kennisinstituten, dienstverleners, engineeringbedrijven en OEM's is het aantal R&D-fte's het hoogst, doordat zij betrokken zijn bij systeemontwikkeling, ontwerp-trajecten en fundamenteel of toegepast onderzoek. Verderop in de keten, bij tier-1, tier-2 en tier-3 leveranciers, is het aantal R&D-arbeitsplaatsen zichtbaar lager. Hoe dichter een organisatie bij de OEM-rol staat, hoe groter de betrokkenheid bij R&D-activiteiten.

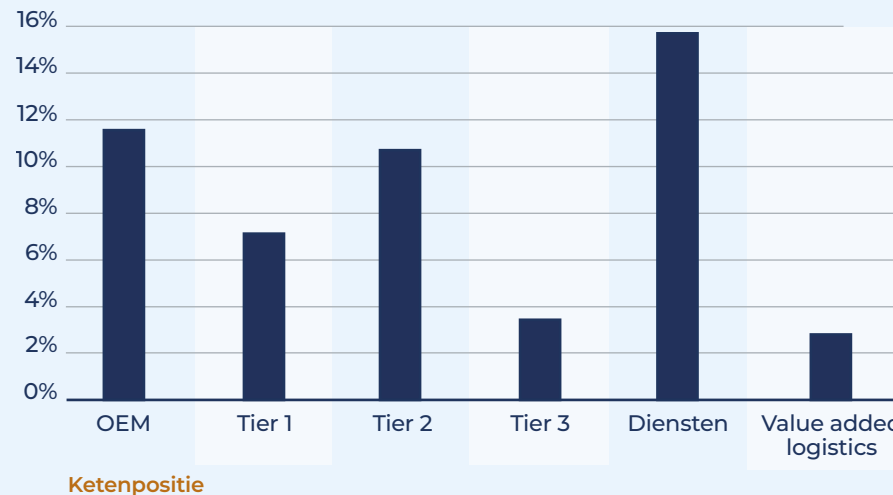
Dit vertaalt zich ook naar de investeringscijfers: het percentage R&D-uitgaven ten opzichte van de omzet ligt het hoogst bij dienstverleners/engineeringbedrijven, OEM's en tier-2 bedrijven, die intensief bijdragen aan technische ontwikkeling en innovatie.

Defensie- en veiligheidgerelateerde R&D-arbeitsplaatsen (fte)



Figuur 107.

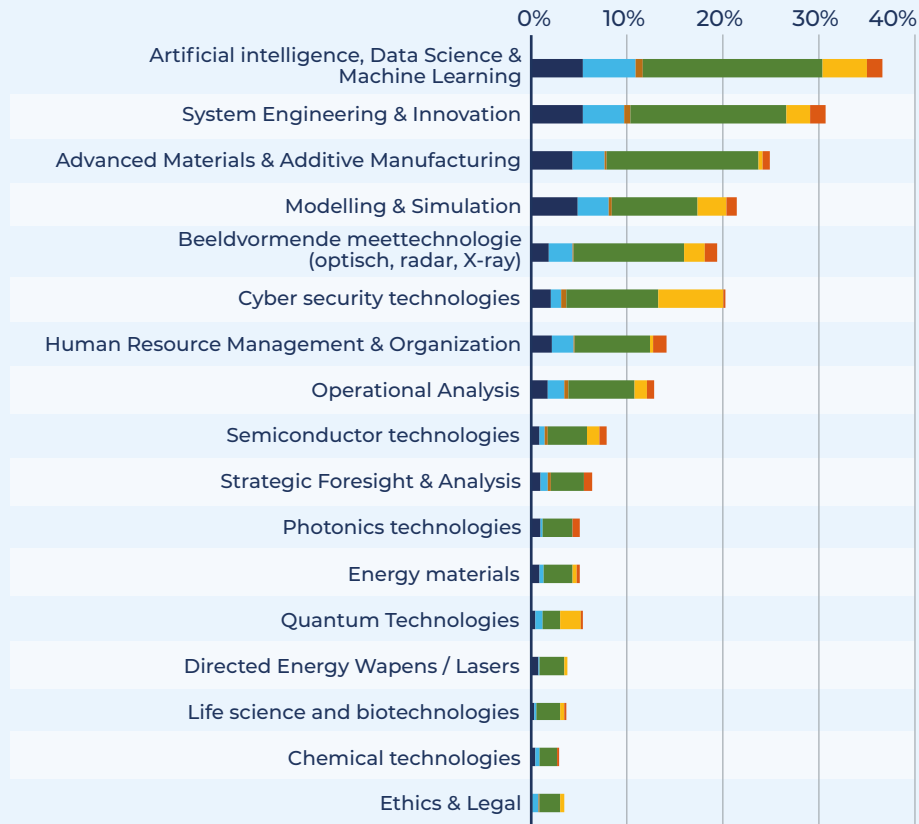
Defensie- en veiligheidgerelateerde R&D-investeringen als percentage van de omzet, naar ketenpositie



Figuur 108.



### Technologie-gerelateerde thema's waar NLDTIB-bedrijven van plan zijn actief in te investeren in 2026



#### Bedrijven zijn ingedeeld naar dominante domein

Domein  
 ■ Maritiem ■ Lucht ■ Ruimtevaart ■ Land ■ Cyber ■ Veiligheid

Figuur 109.

Gewogen gemiddelde met aantal bedrijven per domein

## Verwachte technologie-gerelateerde investeringen met name in AI, engineering en geavanceerde materialen

Bij vrijwel alle technologiegerelateerde thema's geven bedrijven aan van plan te zijn om in 2026 actief te investeren. Dit betreft name investeringen in AI, data science & machine learning en systems engineering & innovation.

Tussen de domeinen zijn duidelijke accentverschillen zichtbaar:

- Het veiligheidsdomein focust sterk op AI, Data Science en Machine Learning.
- Het landdomein investeert vooral in AI, Data Science & Machine Learning, Systems Engineering & Innovation en Advanced Materials & Additive Manufacturing.
- Het luchtdomein legt de nadruk op AI en geavanceerde materialen, aansluitend op hightech subsystemen en composiettechnologie.

In Ethics & Legal, Chemical Technologies, Life science and Biotechnologies en Directed Energy Wapens verwachten bedrijven minder actief te investeren.





## HOOFDSTUK 9

# Financiering

### Uitkomsten van het onderzoek

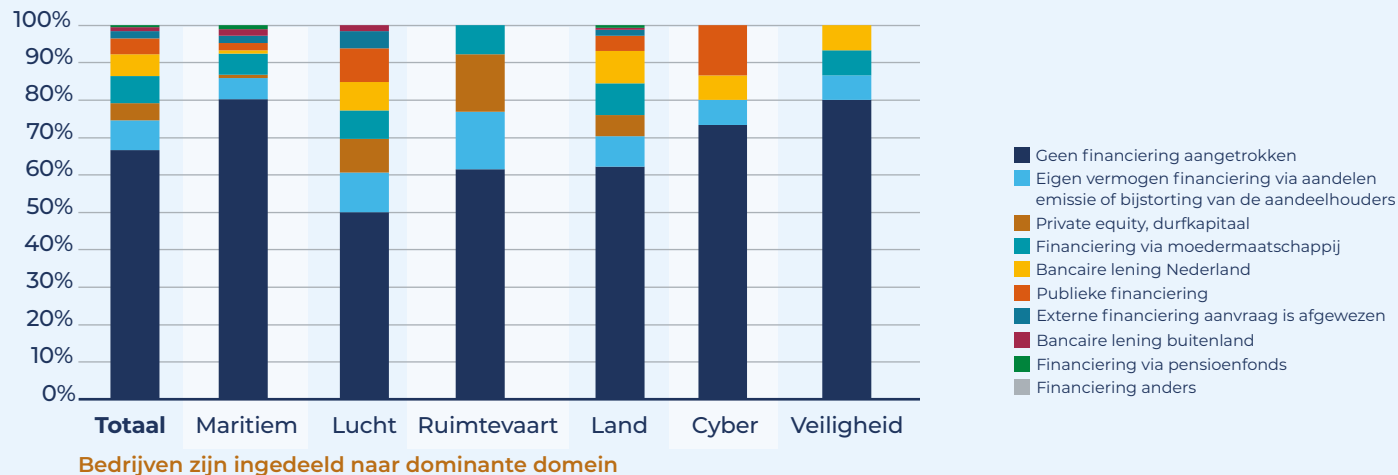
Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis (NLDTIB)

## Financiering vooral via moedermaatschappij of eigen vermogen; in het luchtdomein vaker externe financiering

Binnen de NLDITB wordt financiering in de meeste gevallen verkregen via de moedermaatschappij of uit het eigen vermogen. In het luchtdomein, maar ook in het ruimtevaart- en landdomein, wordt aanzienlijk vaker externe financiering aangetrokken dan gemiddeld binnen de sector. In het ruimtevaartdomein valt vooral het relatief hoge gebruik van private equity op. Binnen het cyberdomein wordt meer gebruikgemaakt van publieke financiering, waaronder subsidies en innovatieprogramma's.

Bedrijven met meer dan 500 medewerkers maken relatief vaker gebruik van externe financiering, waaronder private equity, bancaire leningen vanuit het buitenland en publieke financiering. Bedrijven met meer dan 2.500 medewerkers rapporteren bovendien vaker afwijzingen van externe financieringsaanvragen, wat wijst op grotere financieringsbehoeften en strengere eisen van financiers. Ook kleinere bedrijven maken meer gebruik van externe financiering, en dan relatief meer door private equity.

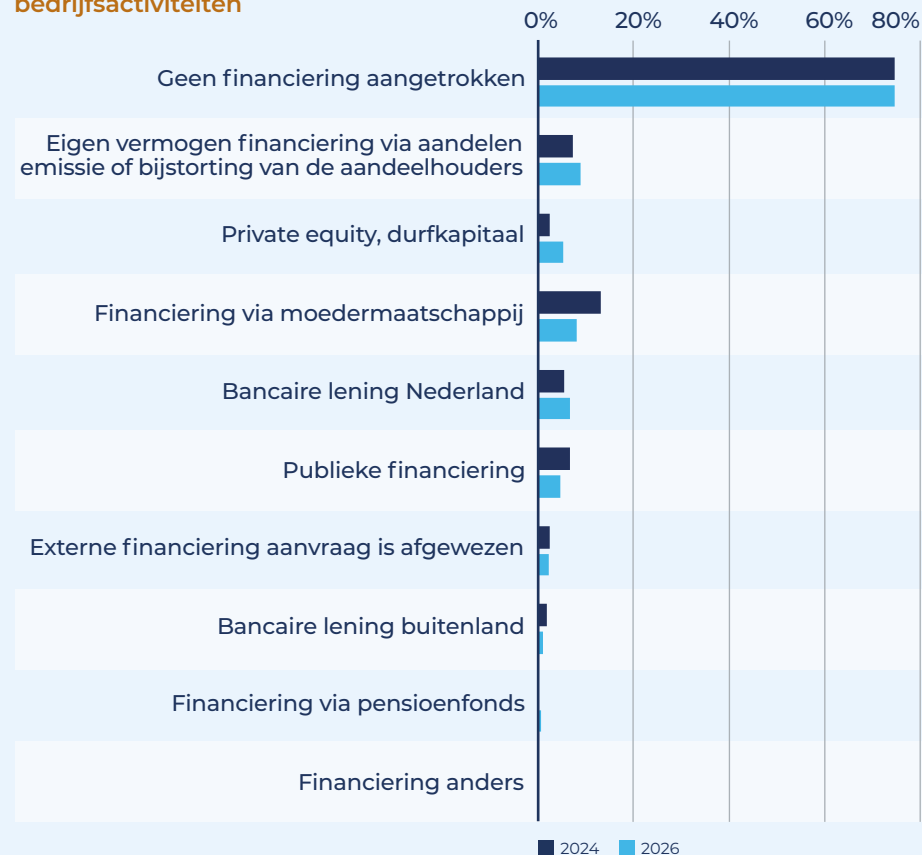
Externe financiering in afgelopen drie jaar voor defensie-gerelateerde bedrijfsactiviteiten



Figuur 110.

## Financiering wordt relatief weinig genoemd als belemmering voor opschaling

Externe financiering in afgelopen drie jaar voor defensiegerelateerde bedrijfsactiviteiten



Figuur 111.

Hoewel financiering een belangrijke randvoorwaarde is voor groei, geeft het merendeel van de NLDTIB aan dat zij voor defensiegerelateerde activiteiten geen specifieke externe financiering nodig hebben, omdat deze investeringen doorgaans via de reguliere bedrijfsfinanciering worden gedekt. Veel bedrijven dienen bovendien geen aparte financieringsaanvragen in voor hun defensie- en veiligheidgerelateerde activiteiten.

In 2026 heeft ongeveer 75% van de bedrijven geen financiering aangetrokken. Van deze groep had 88% geen directe financieringsbehoefte voor defensie-activiteiten. Van de bedrijven die wel financiering nodig had, geeft circa 30% aan dat het niet gelukt is om financiering te verkrijgen.

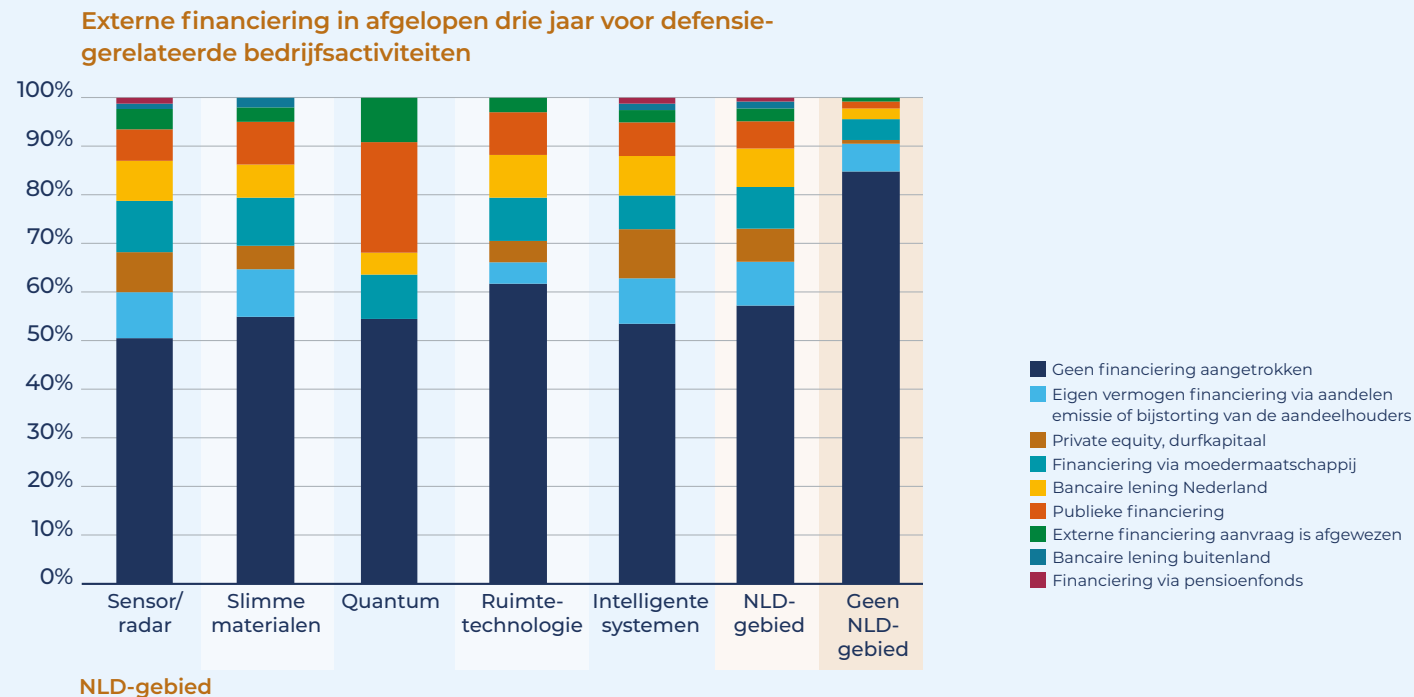
Ongeveer 25% van de bedrijven heeft in de afgelopen drie jaar externe financiering aangetrokken, vooral via eigen vermogen of bijstorting door de moedermaatschappij. Slechts 2% rapporteert dat een externe financieringsaanvraag daadwerkelijk is afgewezen, terwijl 3% helemaal geen poging heeft gedaan om financiering aan te vragen.

Vergeleken met 2024 zijn de verschillen gering: de financieringsstructuur en de ervaren knelpunten zijn nagenoeg hetzelfde gebleven.

## Bedrijven actief in NLD-gebieden maken meer gebruik van externe financiering en ervaren ook meer uitdagingen

Bedrijven die actief zijn in één of meer NLD-gebieden maken duidelijk vaker gebruik van externe financiering dan bedrijven buiten deze domeinen. Vooral private equity, durfkapitaal en bancaire leningen worden binnen deze groep relatief veel ingezet. Dit sluit aan bij het hoge R&D-profiel en de kapitaalintensieve innovatieprojecten die kenmerkend zijn voor NLD-gebieden.

Daarnaast geven bedrijven actief in NLD-gebieden vaker aan financieringsuitdagingen te ervaren bij defensie- en veiligheidgerelateerde activiteiten. Dit betreft onder meer risicobeoordelingen door financiers, onzekerheid over langetermijnopdrachten en de behoefte aan grotere investeringsvolumes voor technologische ontwikkeling.



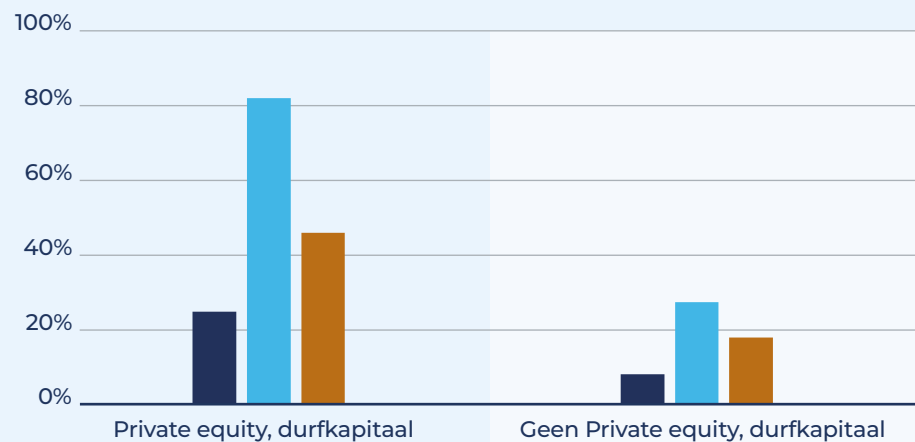
Figuur 112.

## Sterkere groei bij bedrijven gefinancierd door private equity, nieuwe bedrijven zijn vaker via private equity gefinancierd

Bedrijven die worden gefinancierd door private equity, laten een aanzienlijk sterkere groei zien dan bedrijven die niet gefinancierd zijn door private equity. Private equity is vooral geïnteresseerd in bedrijven die snel kunnen opschalen, technologische innovaties ontwikkelen of actief zijn in hightech segmenten met een hoger risicoprofiel dan andere bedrijven. Daarnaast is er een duidelijke stijging zichtbaar in het aantal NLDTIB-bedrijven dat gebruikmaakt van private equity. Dit betreft vooral kleinere bedrijven, die via private equity sneller kunnen groeien en gemakkelijker toegang krijgen tot kapitaal voor expansie, R&D en professionalisering.

Opvallend is dat ongeveer 60% van de bedrijven die met private-equity financiering werken, in de afgelopen drie jaar tot de NLDTIB is toegetreden. Ongeveer 13% van deze nieuwkomers is gefinancierd met private equity tegenover 3% van de bedrijven die al langer actief zijn binnen de NLDTIB. Het gaat bij deze nieuwe toetreders vaak om technologie-intensieve organisaties die kapitaal nodig hebben voor snelle markttoetreding en opschaling.

Groei totale omzet NLDTIB-bedrijven, defensie- en veiligheidgerelateerde omzet en aandeel defensie- en veiligheidgerelateerde omzet onderverdeeld naar wel/niet private equity gefinancierd

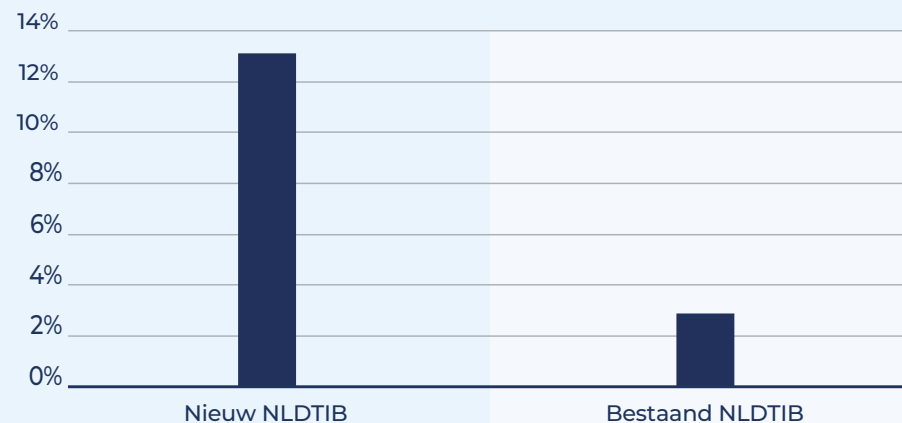


Private equity financiering aangetrokken in afgelopen drie jaar voor defensiegerelateerde bedrijfsactiviteiten

■ Groei totale omzet NLDTIB, inclusief civiel, 2025 t.o.v. 2024  
 ■ Groei defensie- en veiligheidgerelateerde omzet 2025, t.o.v. 2024  
 ■ Groei aandeel defensie- en veiligheidgerelateerde omzet als aandeel van totale omzet, 2025 t.o.v. 2024

Figuur 113.

Percentage bedrijven dat in de afgelopen drie jaar private-equity-financiering heeft aangetrokken voor defensiegerelateerde activiteiten



Organisaties die in de afgelopen drie jaar actief zijn geworden binnen de NLDTIB

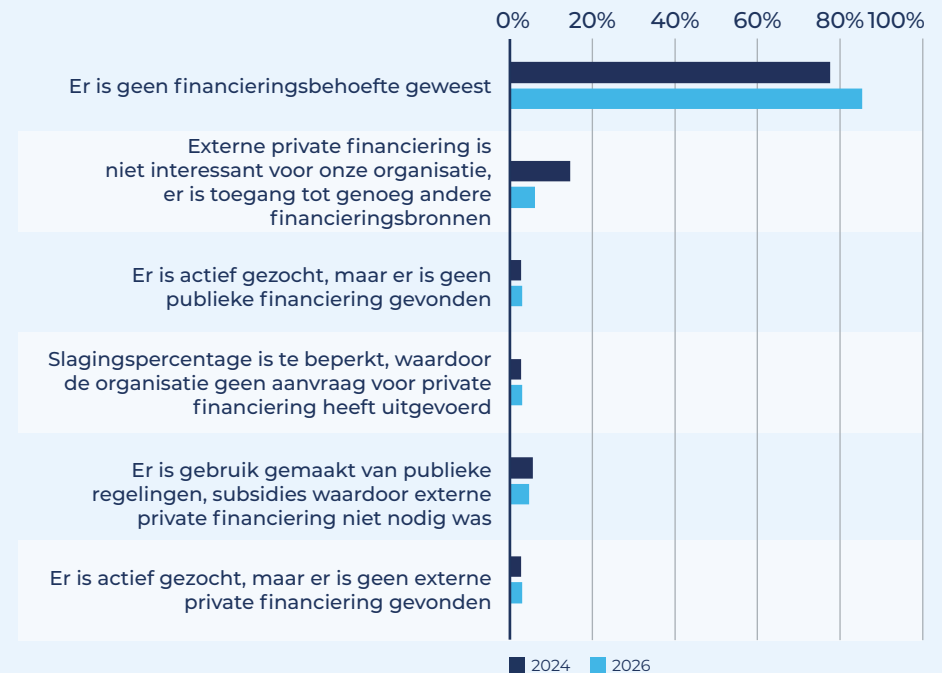
Figuur 114.

## Beperkt aantal bedrijven meldt dat er geen financiering is gevonden: financieringsbehoefte neemt af

Slechts een klein aantal bedrijven geeft aan dat zij geen financiering hebben kunnen vinden (3%). De meeste bedrijven die wel een financieringsbehoefte hadden maar geen externe aanvraag hebben ingediend, hadden voldoende alternatieve financieringsbronnen beschikbaar, zoals eigen vermogen of ondersteuning vanuit de moedermaatschappij. Dit betreft ongeveer 6% van de bedrijven, en dit aandeel is afgenomen doordat meer bedrijven überhaupt geen financieringsbehoefte hadden.

Daarnaast heeft een kleine groep bedrijven bewust geen externe aanvraag gedaan, vanwege de laag ingeschatte kans van slagen. Dit komt vooral voor in het ruimtevaartdomein, waar de financieringsbehoefte vaker wordt ingevuld via publieke regelingen en subsidies, waardoor minder wordt ingezet op bancaire of private financiering.

Reden voor niet doen externe financieringsaanvraag over de afgelopen drie jaar

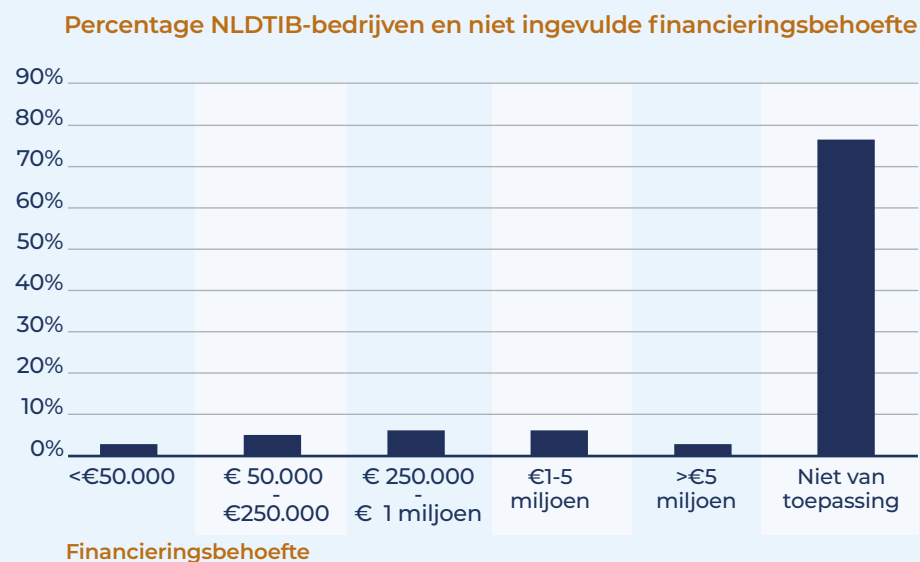


Figuur 115.

## Circa 25% heeft een niet-ingevulde financieringsbehoefte; bij circa 9% bedraagt de behoefte meer dan 1 miljoen

Ongeveer 25% van de NLDTIB geeft aan een niet-ingevulde financieringsbehoefte te hebben. Er bestaat wel behoefte aan extra kapitaal, maar deze is niet ingevuld via externe financiers, interne middelen of andere bronnen.

Circa 9% van de bedrijven in deze groep heeft een financieringsbehoefte van meer dan € 1 miljoen. Dit duidt op substantiële kapitaalvragen, bijvoorbeeld voor schaalvergroting, R&D-investeringen of uitbreiding van productiecapaciteit. De overige bedrijven hebben kleinere financieringsbehoeften die uiteenlopen van enkele tienduizenden euro's tot bedragen tussen € 250.000 en € 1 miljoen.



Figuur 116.

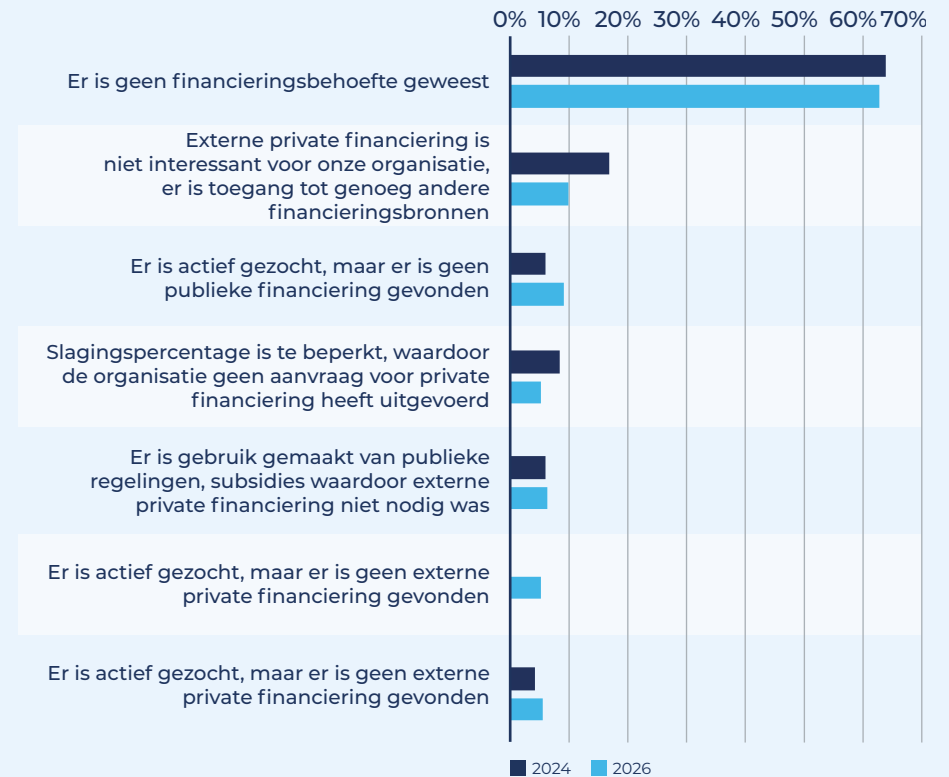


## Circa 37% ervaart uitdagingen rond financiering van defensie-gerelateerde activiteiten

Slechts een beperkt percentage bedrijven geeft aan dat financiering voor defensiegerelateerde activiteiten wordt uitgesloten, en dit percentage is bovendien gedaald ten opzichte van eerdere jaren. Dat betekent echter niet dat bedrijven geen financieringsuitdagingen ervaren: ongeveer 37% geeft aan dat zij knelpunten ondervinden bij de financiering van defensie- en veiligheidgerelateerde activiteiten, een niveau dat vergelijkbaar is met 2024.

De meest genoemde uitdaging betreft uitsluiting van financiering specifiek voor defensiegerelateerde activiteiten. Ongeveer 10% van de bedrijven ervaart dergelijke uitsluiting, vaak als gevolg van ESG-criteria of het imago van de defensiesector dat sommige financiers hebben. Dit is een duidelijke verbetering ten opzichte van eerdere jaren, waarin het aandeel nog 17% bedroeg.

### Uitdagingen bij het financieren van defensie- en veiligheidgerelateerde bedrijfsactiviteiten

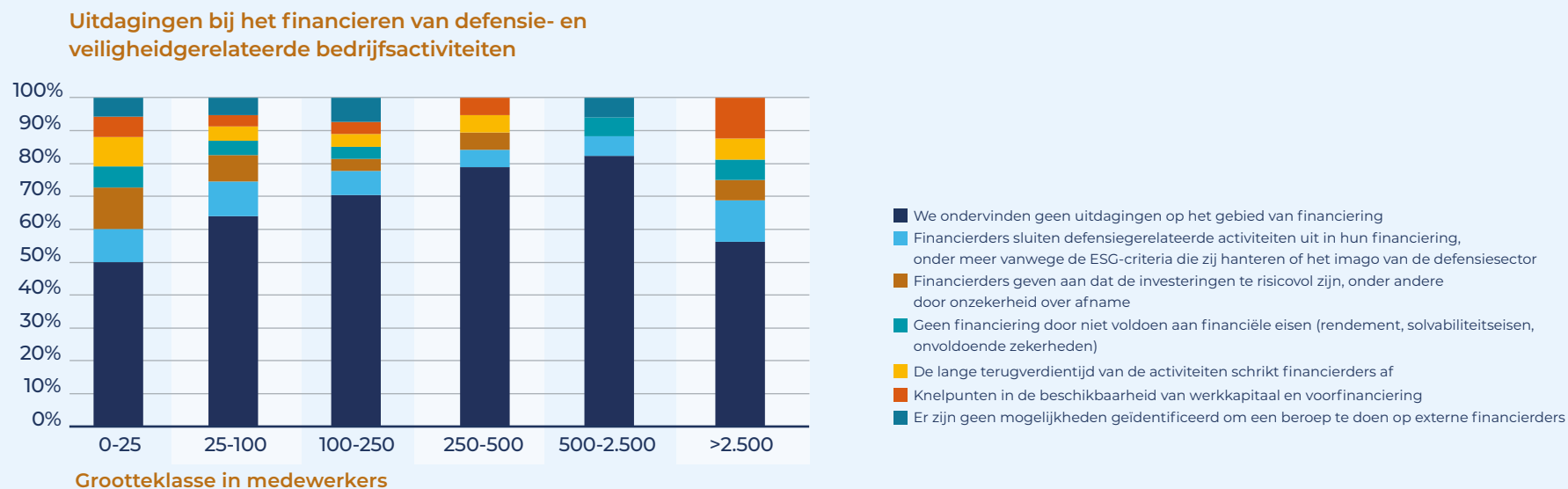


Figuur 117.

## Geen verschillen tussen domeinen of grootteklassen in het ervaren van uitdagingen rond financiering

Binnen alle grootteklassen geven bedrijven aan dat financierders defensiegerelateerde activiteiten uitsluiten. Bij het mkb (bedrijven tot 250 medewerkers) schrikt ook de lange terugverdientijd financierders af. Bedrijven met meer dan 2.500 medewerkers ondervinden daarnaast vaker uitdagingen door te risicovolle investeringen en het niet voldoen aan de gestelde financiële eisen.

Voorals het luchtdomein ervaart meer uitdagingen, met name ten aanzien van de risico's en lange terugverdientijd.



Figuur 118.





# Bijlage

## Uitkomsten van het onderzoek

Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis (NLDTIB)

# Achtergrond en vraagstelling

## Situatie

- Het Ministerie van Economische Zaken & Klimaat (EZK), in het bijzonder het Commissariaat Militaire Productie (CMP), zet zich in voor een hoogwaardige Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis (NLDTIB).
- Een hoogwaardige NLDTIB is noodzakelijk om als Nederland te kunnen voorzien in nationale veiligheid.

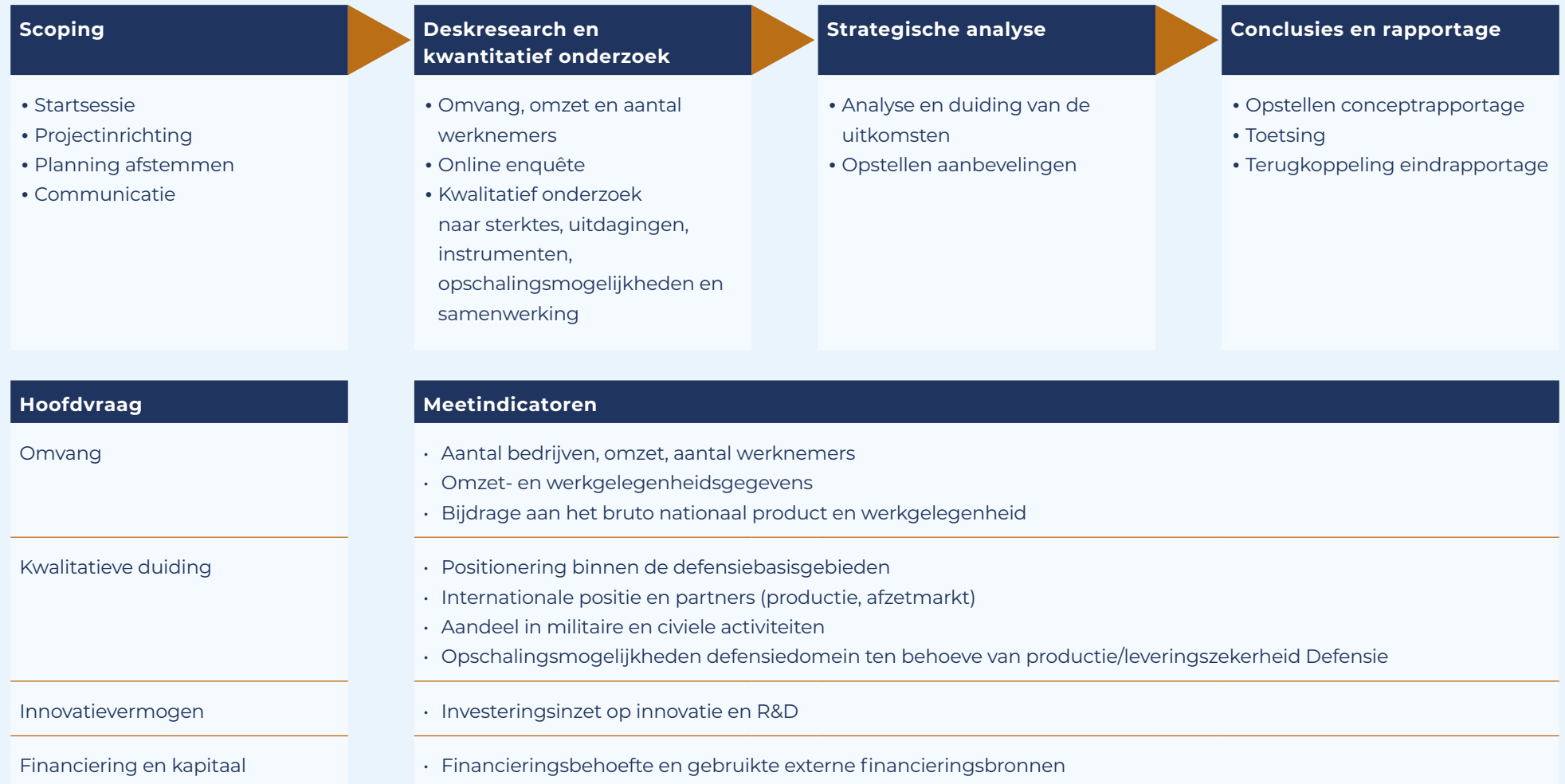
## Aanleiding

- Om goed inzicht te krijgen in de omvang van en de aanwezige kennis en kunde binnen de NLDTIB, laat EZK periodiek onderzoek uitvoeren naar de omvang, kenmerken en positie van de Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde industrie. Deze opdracht moet bezien worden in een reeks eerdere vergelijkbare onderzoeken sinds 2004.
- EZK wil periodiek de NLDTIB in kaart brengen: ‘Hoe ziet de samenstelling van de bedrijven en kennisinstellingen binnen de NLDTIB eruit en op welke defensiebasisgebieden zijn zij actief?’

## Vraag

- Het aantal bedrijven en instellingen dat tot deze sector kan worden gerekend.
- Positionering binnen de defensiebasisgebieden.
- De omzet- en werkgelegenheidsgegevens (in relatie tot deze activiteiten, inclusief percentage van de totale omzet en exportaandeel).
- Het aandeel in militaire en civiele activiteiten.
- De bijdrage aan het bruto nationaal product en werkgelegenheid (marktaandeel).
- De investeringsinzet op innovatie en R&D.
- De internationale positie en partners (productie, afzetmarkt).
- Opschalingsmogelijkheden defensiedomein ten behoeve van productie en leveringszekerheid Defensie.
- Financieringsbehoefte, vorm en uitdagingen.

# Onderzoeksaanpak



## Momenteel zijn er circa 1.500 bedrijven actief in de NLDTIB

De tabel toont het aantal bedrijven in de totale populatie, ingedeeld op basis van de tweecijferige hoofdactiviteit SBI-code. Voor de analyse zijn deze bedrijven samengebracht in negen sectorclusters, zodat de spreiding over de verschillende economische activiteiten binnen de NLDTIB duidelijk zichtbaar wordt.

	Land	Lucht	Maritiem	Veiligheid	Ruimtevaart	Cyber	Totaal
Vervoermiddelen industrie	51	30	29	9	2	1	122
High tech systems	102	28	40	21	3	3	197
Maakindustrie	95	13	30	6	1	0	145
Chemie	37	7	14	2	2	0	62
Engineering en research	101	24	27	17	6	1	176
ICT	40	21	18	12	8	100	199
Dienstverlening	109	30	14	25	1	1	180
Handel	252	21	65	33	2	2	375
Bouw & installatie	32	3	9	3	0	0	47
<b>Totaal</b>	<b>819</b>	<b>177</b>	<b>246</b>	<b>128</b>	<b>25</b>	<b>108</b>	<b>1.503</b>

Tabel 13.

SBI 2	Standaard Bedrijfsindeling	Cluster	Aantal
9	Dienstverlening voor de winning van delfstoffen	Chemie	1
13	Vervaardiging van textiel	Maakindustrie	10
14	Vervaardiging van kleding	Maakindustrie	8
15	Vervaardiging van leer, lederwaren en soortgelijke producten van andere materialen	Maakindustrie	2
16	Houtindustrie en vervaardiging van artikelen van hout en kurk, met uitzondering van meubelen	Chemie	3
17	Vervaardiging van papier en papierwaren	Chemie	3
18	Activiteiten op het gebied van drukwerk en reproductie van opgenomen media	Chemie	1
20	Vervaardiging van chemicaliën en chemische producten	Chemie	10
22	Vervaardiging van producten van rubber of kunststof	Chemie	26
23	Vervaardiging van overige niet-metaalhoudende minerale producten	Chemie	3
24	Vervaardiging van basismetalen	Chemie	15
25	Vervaardiging van producten van metaal, met uitzondering van machines en apparatuur	Maakindustrie	114
26	Vervaardiging van computers en van elektronische en optische apparatuur	High tech systems	82
27	Vervaardiging van elektrische apparatuur	High tech systems	30
28	Vervaardiging van machines en apparaten, n.e.g.	High tech systems	85
29	Vervaardiging van motorvoertuigen, aanhangwagens en opleggers	Vervoermiddelen industrie	28
30	Vervaardiging van overige vervoermiddelen	Vervoermiddelen industrie	44
31	Vervaardiging van meubelen	Maakindustrie	1
32	Vervaardiging van overige goederen	Maakindustrie	10
33	Reparatie, onderhoud en installatie van machines en apparaten	Vervoermiddelen industrie	46
35	Productie en distributie van en handel in elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht	Bouw & installatie	2
36	Winning, behandeling en distributie van water	Bouw & installatie	1
37	Afvalwaterinzameling en -behandeling	Bouw & installatie	1
38	Afvalinzameling, voorbereiding tot recycling, en verwijdering	Bouw & installatie	1
39	Sanering en overig afvalbeheer	Bouw & installatie	1
41	Burgerlijke en utiliteitsbouw	Bouw & installatie	7
42	Grond-, water- en wegenbouw	Bouw & installatie	6
43	Gespecialiseerde werkzaamheden in de bouw	Bouw & installatie	28
45	Handel in en reparatie van auto's, motorfietsen en aanhangers	Handel	32

SBI 2	Standaard Bedrijfsindeling	Cluster	Aantal
46	Groothandel	Handel	330
47	Detailhandel	Handel	13
49	Vervoer over land en via pijpleidingen	Dienstverlening	11
51	Luchtvaart	Dienstverlening	4
52	Opslag en dienstverlening voor vervoer	Dienstverlening	23
58	Activiteiten van uitgeverijen	Dienstverlening	2
59	Productie en distributie van films en video- en televisieprogramma's en audio	Dienstverlening	2
61	Telecommunicatie	ICT	7
62	Computerprogrammering, consultancy en aanverwante activiteiten	ICT	190
63	Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatie	ICT	2
65	Activiteiten op het gebied van verzekeringen en pensioenfondsen	Dienstverlening	1
68	Exploitatie van en handel in onroerend goed	Dienstverlening	2
69	Rechtskundige en boekhoudkundige dienstverlening	Dienstverlening	2
70	Activiteiten van hoofdkantoren, interne conerndiensten en managementadvisering	Dienstverlening	35
71	Activiteiten van architecten en ingenieurs; technisch ontwerp en advies, keuring en controle	Engineering en research	142
72	Wetenschappelijk onderzoek en ontwikkeling	Engineering en research	34
73	Reclameactiviteiten, marktonderzoek en public relations	Dienstverlening	3
74	Overige wetenschappelijke en technische activiteiten en overige specialistische zakelijke dienstverlening	Dienstverlening	14
77	Verhuur en lease	Dienstverlening	13
78	Arbeidsbemiddeling, activiteiten van uitzendbureaus en personeelsbeheer	Dienstverlening	29
80	Opsporings- en beveiligingsdiensten	Dienstverlening	12
81	Diensten in verband met gebouwen; landschapsverzorging	Dienstverlening	3
82	Administratieve en ondersteunende activiteiten ten behoeve van kantoren en overige zakelijke dienstverlening	Dienstverlening	5
85	Onderwijs, training	Dienstverlening	15
94	Activiteiten van ledenorganisaties	Dienstverlening	1
95	Reparatie en onderhoud van computers, consumentenartikelen, auto's en motorfietsen	Vervoermiddelen industrie	4
96	Persoonlijke dienstverlening	Dienstverlening	3
	<b>Totaal</b>		<b>1503</b>

Tabel 14.

## Onderzoeksverantwoording

Om een representatieve weergave van de sector te garanderen, hanteren we de volgende uitgangspunten:

- Volledigheid van bronbestanden: historische datasets uit NLDTIB-onderzoeken (2004–2024) zijn aangevuld met actuele ledenlijsten van brancheorganisaties en regionale clusters. Dit waarborgt continuïteit én actualiteit.
- Diversiteit in de keten: het Berenschot-netwerk omvat actoren uit alle schakels van de productieketen van OEM's tot sub-suppliers en van universiteiten tot toegepaste onderzoekscentra, ten gunste van de respons. Hierdoor is het mogelijk verschillende dwarsdoorsnedes te maken, bijvoorbeeld naar DSII-gebieden, technologieclusters en NLD-domeinen.
- Triangulatie van data: door databasegegevens te koppelen met bronverificatie via interviews en kwantitatieve uitvragen (zoals toegepast in de onderzoeken van 2022 en 2024), wordt onder- of oververtegenwoordiging van segmenten geminimaliseerd.

Daarnaast wordt de representativiteit aantoonbaar geborgd met een transparante en herhaalbare aanpak:

- Periodieke steekproefcontrole om te toetsen of alle relevante subsectoren, grootteklassen en domeinen proportioneel zijn vertegenwoordigd.
- Toepassing van CBS- en Eurostat-classificaties (NACE/ISIC-codes) voor een objectieve en consistente sectorindeling.
- Validatie van ledenlijsten tegen commerciële databases (zoals KvK-data, Company.info) om nieuw opgekomen marktpartijen tijdig te identificeren.
- Documentatie van criteria, zodat toekomstige onderzoeken dezelfde reikwijdte en methodiek hanteren.

Voor de totale populatie is op basis van openbare data het totaal aantal werknemers geïnventariseerd en zijn waar mogelijk financiële kengetallen zoals omzet, toegevoegde waarde, percentage R&D-kosten van de omzet en percentage export van de omzet onderzocht.

De onderzoekspopulatie is over de jaren gegroeid van 651 bedrijven (2016), naar 475 (2019), 932 (2022), 1.050 (2024) en 1.500 in 2026. Alle bedrijven in de populatie zijn via een enquête uitgenodigd deel te nemen. Zij hebben zes weken de tijd gehad om de gegevens aan te leveren. Totaal vulden dit jaar 384 bedrijven de vragenlijst in. Om een zo zuiver mogelijke schatting te kunnen maken, is daarnaast gebruik gemaakt van eerder ingevulde vragenlijsten van 140 bedrijven die dit jaar niet hebben deelgenomen aan het onderzoek. Dit brengt het totaal aantal deelnemers voor dit onderzoek op 524.

Bij de steekproef zijn de gegevens van de deelnemers gewogen op basis van werknemersklasse om tot een inschatting te komen van de gehele populatie. Dit is vergelijkbaar met hoe het onderzoek in eerdere jaren is uitgevoerd. Wel zijn dit keer diverse correcties aangebracht om een betrouwbare inschatting te maken van de totale markt. De cijfers zijn getoetst aan andere openbare bronnen en vergeleken met eerdere jaren. Over het geheel genomen geeft de deelnemersgroep een representatief beeld van de populatie.

Grootteklasse	Aantal bedrijven	Respons
0-25	204	29%
25-100	164	37%
100-250	75	38%
250-500	31	45%
500-2500	32	43%
>2500	18	67%
<b>Totaal</b>	<b>524</b>	<b>35%</b>

Tabel 15.

### Weging van de steekproef

Om eventuele onder- of oververtegenwoordiging te corrigeren, is de steekproef gewogen op basis van:

- bedrijfsgrootteklasse (0-25, 25-100, 100-250, 250-500, 500-2500, >2500)
- NIDV-lidmaatschap
- historische voorspellende waarde uit eerdere NLDTIB-metingen.

### Uitgevoerde correcties

De aangeleverde data zijn gecontroleerd aan de hand van openbare data. Ontbrekende gegevens zijn ingeschat op basis van voorgaande jaren en andere bronnen zoals jaarrekeningen.

Uit analyse van de non-respons blijkt dat overwegend organisaties die meer zakendoen met het Ministerie van Defensie vaker hebben gereageerd. Vandaar dat een correctie is uitgevoerd op de extrapolatie van de steekproef en in 2026 gecorrigeerd voor lidmaatschap van NIDV.

- Bedrijven die in het geheel niet blijken te werken in de NLDTIB, zijn verwijderd uit de steekproef en uit de populatie.
- De grootste negen organisaties en kennisinstituten zijn ongewogen meegenomen. Deze organisaties tellen dus enkel mee voor hun eigen cijfers en zijn niet met een herwegingsfactor vermenigvuldigd.

### Beschrijving van de uitgevoerde non-responsanalyse

Om de betrouwbaarheid en representativiteit van de steekproef te borgen, is een systematische non-responsanalyse uitgevoerd. Deze analyse beoordeelt of de bedrijven die niet hebben deelgenomen aan de enquête op relevante kenmerken verschillen van de bedrijven die wél hebben gereageerd. Hierdoor kan worden vastgesteld of extrapolatie naar de volledige NLDTIB-populatie verantwoord is.

### Vergelijking met populatiekenmerken

In de non-responsanalyse is de verdeling van respondenten vergeleken met de totale NLDTIB-populatie op basis van:

- bedrijfsgrootte (fte-klassen)
- domeintoewijzing (land, maritiem, lucht, cyber, veiligheid, ruimtevaart)
- sectorclusters (SBI-codes gegroepeerd in negen hoofdclusters)
- NIDV-lidmaatschap
- NLD-technologiegebieden (wel/niet actief).

Hieruit blijkt dat de respons goed aansluit bij de populatie, met lichte oververtegenwoordiging van middelgrote en grote bedrijven (wat juist de nauwkeurigheid van omzet- en werkgelegenheidsschattingen versterkt).

Controle op structurele verschillen tussen respondenten en non-respondenten

Bij de non-responsanalyse is beoordeeld of non-respondenten systematisch verschillen in:

- omzetsegment
- werkgelegenheid
- ketenpositie (OEM, tier-1, tier-2, tier-3, diensten, value-added logistics, kennisinstituut)
- exportprofiel
- financieringsstructuur
- R&D-intensiteit.

Voor deze variabelen zijn openbare databronnen gebruikt (KvK, Company.info) en eerdere NLDTIB-datasets (2004–2024). Er zijn geen significante systematische afwijkingen gevonden die de resultaten vertekenen.

De non-responsanalyse toont aan dat:

- de steekproef representatief is voor de volledige NLDTIB-populatie
- eventuele verschillen zijn gecorrigeerd via weging
- non-respons geen significante bias introduceert in de uitkomsten.

Hierdoor kunnen de resultaten van de enquête en de extrapolaties naar de volledige populatie met vertrouwen worden geïnterpreteerd.

## Toelichting methodiek UBO's

Het overzicht van de UBO's (Ultimate Beneficial Owner) is gemaakt op basis van de circa 1.500 bedrijven in de NLDTIB. De UBO's zijn als onderdeel van dit onderzoek tot een eerste niveau in beeld gebracht, dat wil zeggen, er is een inventarisatie gemaakt van de vestigingslanden van de aandeelhoudende entiteiten zoals vermeld in het KvK-register.

In de kolom 'Vestigingsland juridische eigenaar' is het vestigingsland van de aandeelhoudende entiteiten aangegeven. Het gaat om het vestigingsland van de juridische eigenaar van de Nederlandse entiteit. De juridische eigenaar kan een entiteit zijn waar andere aandeelhouders in zitten die andere nationaliteiten hebben, zoals bij beursgenoteerde ondernemingen.

De uiteindelijke aandeelhouders zijn in dit overzicht niet weergegeven. Een bedrijfs onderdeel van private equity wordt vaak indirect gefinancierd via private personen, pensioenfondsen of andere aandeelhouders. Zo is tevens van een beursgenoteerd bedrijf niet inzichtelijk gemaakt welke personen grootaandeelhouders zijn. Dit aandeelhouderschap wordt door de KvK niet geregistreerd en kan met de dag wisselen.

## Bronnen

### Onderzoeken NLDTIB

- EIM. (2008, mei). De Nederlandse defensiegerelateerde industrie.
- Triarii. (2012, mei). De Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde industrie 2012.
- Triarii. (2016, maart). De Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde industrie 2016.
- Triarii. (2019, oktober). De Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde industrie 2019.
- Berenschot. (2022, mei). De Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde industrie 2022.
- Berenschot. (2024, april). De Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde industrie 2024.

### Internationaal

- ASD. (2025). Aerospace and Defence Industries, The Industry that
- Connects & Protects facts & figures.
- Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI). (2026). World Data Bank.
- EDA (2024). Defence data, Key findings and analysis.
- NATO (2023). Defence Expenditure of NATO Countries.

### Ministerie van Defensie

- Ministerie van Defensie. (2025, mei). Defensie Projectenoverzicht 2025.
- Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Defensie voor het jaar 2022 Kamerstuk 35 925 X. (2021, november).
- Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Defensie (X) voor het jaar 2021 35 570 X. (2020).
- Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Defensie (X) voor het jaar 2023.
- Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Defensie (X) voor het jaar 2024.
- Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Defensie (X) voor het jaar 2026.

### Ministerie van Economische Zaken en Klimaat

- Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, Ministerie van Defensie. (2018). Defensie Industrie Strategie.
- Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, Defensie Strategie voor Industrie en Innovatie 2025-2029 (2025).

### Ministerie van Buitenlandse Zaken

- Ministerie van Buitenlandse Zaken. (2025, december). Rapportage uitvoer militaire goederen geactualiseerd tot en met december 2025.

*Foto's zijn afkomstig van het Mediacentrum Defensie.*

## Contactgegevens



**Nick Hageraats**

Senior consultant

[n.hageraats@berenschot.nl](mailto:n.hageraats@berenschot.nl)



**Luddo Oh**

Senior managing consultant

[l.oh@berenschot.nl](mailto:l.oh@berenschot.nl)







## ‘WIJ ZIJN BERENSCHOT, GRONDLEGGER VAN VOORUITGANG’

Nederland is continu in ontwikkeling. Maatschappelijk, economisch en organisatorisch verandert er veel. Al ruim 85 jaar volgen wij als adviesbureau deze ontwikkelingen op de voet en werken we aan een vooruitstrevende samenleving. De behoefte om iets fundamenteels te betekenen voor mens en maatschappij zit in onze genen. Met onze adviezen en oplossingen hebben we dan ook actief meegebouwd aan het Nederland van vandaag. Altijd op zoek naar duurzame vooruitgang.

Alles wat we doen is onderzocht, onderbouwd en vanuit meerdere invalshoeken bekeken. Zo komen we tot gefundeerde adviezen en slimme oplossingen. Die zijn op het eerste gezicht misschien niet altijd de meest voor de hand liggende. Juist deze eigenzinnigheid maakt ons uniek. Daarbij zijn we niet van symptoombestrijding. En gaan pas naar huis als het is opgelost.

### **Berenschot Groep B.V.**

Van Deventerlaan 31-51, 3528 AG Utrecht  
Postbus 8039, 3503 RA Utrecht  
030 2 916 916  
[www.berenschot.nl](http://www.berenschot.nl)