

Position paper stichting Nederlandse Industrie voor Defensie & Veiligheid (NIDV) in het kader van het Rondetafelgesprek over de Defensienota 2026 op woensdag 23 september 2026.

Hoofdpunten:

Richting uit Defensienota 2026 is goed, nu tijd voor de uitvoering. Niet meer beleid en plannen.

Nu dan ook écht samenwerken met - en binnen - het defensie eco-systeem: niet door nieuwe overlegvormen of gremia te ontwikkelen, maar vooral gebruik te maken van wat er al wél is.

Maak het inkoopproces makkelijker en los (voor)financieringskwesties op. Veel is mogelijk zonder enige wetswijziging.

Gebruik Defport als publiek-private samenwerkingsmotor.

De Defensienota 2026: Samen voorwaarts! kiest het kabinet voor een andere, volwassener benadering van de relatie tussen Defensie en de defensie-industrie. Waar de industrie in het verleden vooral werd beschouwd als leverancier van materieel, positioneert de nota haar nadrukkelijk als een strategische partner voor de nationale veiligheid. De nota stelt expliciet dat Nederland zichzelf niet kan verdedigen zonder een sterke defensie-industrie. Daarmee wordt de industrie niet langer gezien als een externe marktpartij, maar als een integraal onderdeel van het militaire ecosysteem. Dit is ook belangrijke les die Defensie trekt uit de oorlog in Oekraïne.

De NIDV, opgericht door de overheid en met inmiddels meer dan 400 bedrijven en kennisinstellingen werkt al meer dan 40 jaar aan het versterken van de samenwerking met Defensie en defensiebedrijven en kennisinstellingen, nationaal en internationaal. Wij zijn blij met de benadering die in de Defensienota wordt beschreven. In eerdere nota's en Kamerbrieven werd hier op deelgebieden weliswaar al aandacht aan besteed en het is dus goed dat nu integraal wordt vastgesteld dat de samenwerking binnen het eco-systeem van defensie en veiligheid cruciaal is voor de verdediging en veiligheid van Nederland en Europa. Na deze beleidsrichting zoals beschreven in de Defensienota komt het nu vervolgens aan op de uitvoering. Op de Hoe-vraag.

We moeten met elkaar ervoor waken dat er beleid wordt gemaakt zonder dat de uitvoering goed is aangehaakt. Een pregnant voorbeeld uit de Defensienota 2026 is dat er enerzijds wordt aangegeven dat er meer en beter moet worden samengewerkt met de defensie industrie en het bredere eco-systeem en er een veel minder transactionele relatie zou moeten gaan bestaan. Anderzijds geeft de nota aan vooral nog steeds te willen inkopen langs de door defensie bedachte "ladder van eenvoud". Hetgeen eigenlijk puur gericht is op zo snel en makkelijk mogelijk inkopen, gegeven het feit dat er nog weinig veranderd is aan de inkoopprocessen waar defensie in de uitvoering mee werkt. Dit staat op zeer gespannen voet met de wens van Defensie om te investeren in innovatie en opschaling van de Nederlandse defensie industrie. Dit zijn namelijk geen aparte sporen: Bedrijven innoveren immers niet om te innoveren, maar om producten of diensten te leveren die Defensie wil hebben. Zonder (zicht op) orders of duidelijke kan de defensie industrie niet opschalen en vraagt om (keten)regie.

Snelheid van opschaling: daar gaat het om. Niet alleen vandaag maar ook voor de komende jaren. De omvorming van de transactionele "klant-leverancier" relatie naar (langjarige) partnerschappen komt door de te simpele benadering van de ladder van eenvoud in het gedrang.

Een belangrijk aangrijppingspunt voor versnelling van innovatie, verwerving en inschakeling Nederlandse industrie ligt in een nauwere en meer gestructureerde interactie tussen de defensie-industrie en de kennis- en expertisecentra. Dit gebeurt nu nog incidenteel in verschillende programma's zoals GOPIN, het gebruik van de SDIR en de eerste "challenges" in het kader van UAS en counter-UAS.

Het kán gewoon: Defensie beschikt over meer dan 30 kennis- en expertisecentra. Deze centra zijn verantwoordelijk voor onder andere doctrineontwikkeling, opleiding en training, innovatie, behoeftestelling en het waarborgen dat operationele eenheden beschikken over het juiste (goed onderhouden) materieel en de logistiek die daarbij hoort. Zij leveren daarmee een belangrijke inhoudelijke bijdrage aan de ontwikkeling van de defensie-roadmaps. Voor de defensie-industrie zou het van grote waarde zijn om in een vroeg stadium de dialoog met deze kennis- en expertisecentra aan te gaan. Dit stelt bedrijven ook in staat om vroegtijdig samenwerking te zoeken met OEM's en Tier 1-leveranciers, investeringen te richten op relevante capaciteiten en gericht prototype- en innovatieactiviteiten te ontplooiën. Het resultaat is dat de industrie niet langer reageert op een gearculeerde behoefte die na lang intern proces tot stand is gekomen, maar al in een veel eerder stadium oplossingen ontwikkelt die aansluiten bij de toekomstige operationele vraag van Defensie. Een regelrechte win-win.

Hiermee kan in het totale proces, van behoeftebepaling tot uiteindelijke aanschaf en implementatie, aanzienlijke tijdwinst worden gerealiseerd. Bovendien ontstaat ruimte om meer gebruik te maken van effect-based procurement, waarbij Defensie primair het gewenste operationele effect beschrijft en de industrie wordt uitgedaagd hiervoor de best passende oplossing te ontwikkelen.

De EBA Defensie industrie

Zeer recent is ook de Economische Beleidsanalyse (EBA) defensie-industrie gepubliceerd, met daarin naast analyse ook heel veel aanbevelingen. Voor de NIDV en de aangesloten bedrijven en kennisinstellingen is dit een zeer belangrijk rapport omdat het veel zaken die in de afgelopen jaren zijn gedeeld met Defensie en met de Kamer nog eens overzichtelijk bijeenbrengt. Tegelijkertijd wordt duidelijk dat hier geen grote wetgevingstrajecten voor nodig zijn om die aanbevelingen uit te voeren. Waarom is dat dan allemaal nog niet gebeurd? Dit heeft met cultuur en vertrouwen te maken en daarin moeten we gezamenlijk snel verdere stappen maken.

Defport

Hiervoor is Defport als publiek private samenwerkingsmotor opgericht. Na een aanzienlijke aanlooptijd zijn we inmiddels goed op weg. Veel van de in de EBA benoemde knelpunten en oplossingen zijn ook binnen Defport al duidelijk benoemd en er wordt nu in concrete projecten met elkaar aan de slag gegaan. Voor de NIDV is het dan ook van groot belang dat we dit publiek-private samenwerkingsverband maximaal inzetten, vergroten en benutten om concreet invulling te geven aan de beleidsambities zoals geformuleerd in de Defensienota 2026 en in het aangekondigde het Nationaal Programma Defensie Industrie en Innovatie. De NIDV dringt erop aan om niet weer allerlei nieuwe governance en -rapportage structuren op te gaan zetten, maar nu vooral aan de slag te gaan met de uitvoering. Leaning forward, samen met de industrie. Gezamenlijk kansen benutten maar ook de risico's nemen.

Het gaat er immers om dat we nu samen écht uitvoering geven aan de beleidsnota's, brieven en plannen die sinds de tweede inval van Rusland in Oekraïne van 2022 zijn geschreven. Allemaal stukken waarin we steeds opnieuw formuleren hoe belangrijk het is dat bedrijfsleven en kennisinstellingen essentieel zijn voor innovatie, productiecapaciteit, schaalbaarheid en militaire gereedheid.

Afsluitend

De centrale boodschap van de Defensienota is helder en wordt volledig onderschreven door de NIDV: een moderne krijgsmacht kan alleen succesvol zijn wanneer Defensie, kennisinstellingen en industrie gezamenlijk optrekken. Laten we dit dan ook echt gaan DOEN MET elkaar. Hiervoor is een volwaardig partnerschap nodig, waarbij Defport, analoog aan de Brainport, een grote rol moet spelen.

Dat kan niet door alle bestaande procedures en regels ongemoeid te laten. Wil je andere uitkomsten dan zul je je anders moeten organiseren en samenwerken. Brainport heeft bewezen dat het kan.