



Defensie huivert voor risico's en bederft de lol voor durfkapitalisten

Posted on 6 oktober 2026 by Eric Vrijzen

Binnen Defensie bestaat een klein netwerk van economen en ondernemers. Ze zijn reserveofficier en ze zien zich graag als de economische denktank binnen de krijgsmacht. Ze staan te boek als het IDEA-netwerk: 'Integrated Development of Entrepreneurial Activities'. Defensie weet namelijk niet of nauwelijks hoe bedrijven werken en aangezien een toekomstige uitputtingsoorlog alleen kan worden gewonnen door intensief met de industrie samen te werken, heeft deze groep reserveofficieren invloed als onderdeel binnen de 'Taskforce Productiezekerheid'.

Starre organisatie

De buitenwereld denkt dat de 'opschaling' van de defensie-industrie in snel tempo verloopt, want het Defensiebudget gaat elk jaar met 3 miljard omhoog en ondernemers ruiken vanzelfsprekend omzet en winst in de Defensiehoek. Omgekeerd wil Defensie graag met de nationale industrie samenwerken, want dat versterkt de soevereiniteit en geeft Nederland in Europees en bondgenootschappelijk verband een betere onderhandelingspositie.

Maar de werkelijkheid is anders. Bedrijven klagen dat ze bij Defensie op een muur van onbegrip stuiten, waardoor ze hun nieuwe productielijnen niet gefinancierd krijgen. Ze willen graag munitie, high tech wapentuig en software leveren, maar door bureaucratische traagheid krijgen ze hun business-case niet rond. Kleine en middelgrote ondernemingen stuiten op het probleem dat Defensie een starre organisatie is.

Defensie weigert 'voorfinanciering' van bewapeningsprojecten. Het Commando Materieel en IT (COMMIT) wil meestal pas betalen als alles geleverd is en tot in de puntjes gecontroleerd op kwaliteit. Soms wil Defensie wel voorschieten, maar dan moet de ondernemer een bankgarantie overleggen. De huisbankier wil zo'n garantie wel geven, maar dan moeten alle betalingen van Defensie op een geblokkeerde bankrekening worden gestort en zit de ondernemer nog steeds met een tekort aan werkkapitaal.

Het gevolg is dat de productie van de Nederlandse defensie-industrie achterblijft bij de ambities van politici en topmilitairen. Defensie bulkt van het geld, maar houdt het voorlopig liever in kas. De financiële sector wil in principe beleggen in de defensie-industrie, maar verlangt zekerheden die Defensie zegt niet te kunnen bieden. Er is een situatie waarin iedereen op iedereen zit te wachten.

Acht knelpunten

Om de impasse te doorbreken, trad het IDEA-netwerk aan. Vijf financieel deskundigen-reservisten kwamen juni 2024 met een rapport. De conclusie was dat er acht knelpunten zijn bij de financiering van de defensie-industrie, waarvan zes kunnen worden opgelost door de overheid (ministeries van Defensie en Financiën) en twee door de overheid en het bedrijfsleven gezamenlijk.

Het was een rapport met huiveringwekkende bevindingen, zoals de eis van het ministerie van Financiën dat Defensie uitsluitend 'cash-flow neutrale voorfinanciering' aan het bedrijfsleven verstrekt. Dat wil zeggen: géén voorfinanciering. Alsof je een huis laat bouwen zonder de aannemer in termijnen te hoeven betalen. Dan stopt het al bij het storten van de fundering.

Defensie-industrie niet kies

Banken hadden het volgens het IDEA-rapport ook niet zo op de defensie-industrie begrepen. Vanwege eventuele reputatieschade, pasten ze 'enhanced due diligence' toe. Alles moest uitentreuren worden onderzocht voordat kredieten worden verstrekt, want wapenindustrie is fraudegevoelig en dus verdacht. Zoveel bankemployees, bancaire controleurs en commissies van toezicht werden bij een mogelijke transactie betrokken, dat er altijd wel iemand was die een paraafje weigerde. Pensioenfondsen stonden al helemaal niet te popelen, want die hebben een voorkeur voor klimaatprojecten, huurhuizen en andere investeringen met 'een hoog maatschappelijk rendement'.

Was er dan niemand om de defensie-industrie in Nederland vlot te trekken? Topmilitairen als viceadmiraal Rob Bauer maakten zich boos over de labbekakkerige houding van de institutionele beleggers als het ABP. Dat fonds incasseerde elke maand de pensioenpremies van de pakweg 70.000 Defensiemedewerkers, maar vond het volgens Bauer niet kies te investeren in de defensie-industrie.

Inmiddels zijn de financiële mastodonten tot inkeer gekomen. De grote banken, pensioenfondsen en verzekeraars zien de Russische dreiging ook op hun eigen belangen afkomen en dat noopt tot realisme. Het ABP investeerde reeds in 2025 via een venture

capitalist in Robin Radar, een belangrijk bedrijf op het gebied van radartechnologie.

'Als de Europese waarden onder vuur liggen, dan liggen ook de waarden van mijn organisatie onder vuur,' vertelde me in juli een bankier. Vanaf de zomer 2026 stonden ineens allerlei durfkapitalisten en vermogensbeheerders in de houding om eindelijk eens flink in de defensiesector te investeren.

Stijgende koersen

Het modewoord is nu 'Impact Beleggen'. Wie kapitaal heeft én maatschappelijk geëngageerd is, kan in de wapenindustrie zijn betrokkenheid tonen. De soms spectaculair stijgende (en soms ook dalende) aandelenkoersen van wapenfabrikanten uit andere Europese landen helpen natuurlijk ook om tot patriottistische inzichten te komen. Kijk maar eens naar de rendementen op het

Duitse beursfonds Rheinmetall of het voormalige Praagse schroothandeltje Czechoslovak Group, dat begin 2026 in Amsterdam een beursnotering kreeg en inmiddels tientallen miljarden euro's waard is. Zoiets zet institutioneel beleggers aan het denken. Defensie-industrie, waarom niet? Overheden willen er enorm veel geld in steken en al dat defensiematerieel moet geproduceerd worden. Veiligheid mag heus wat kosten.

Financiële bobo's

De aanvankelijke onwil van de financiers begon in de loop van 2026 als sneeuw voor de zon weg te smelten. Belangenorganisaties als VNO/NCW en de Nederlandse Vereniging van Banken hadden ook al defensiewerkgroepen ingericht, waar de financiële bobo's de wijzers van hun Rolex en Vacheron Constans gelijk konden zetten. Financiële makelaars met grote klanten in de pensioenwereld namen het initiatief tot een overlegplatform om het contact van grote financiële instellingen met Defensie en aanpalende overheidsinstanties te versoepelen.

Venture capital-ondernemingen werden lid van de Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid (NIDV), die vervolgens onderonsjes met de ambtelijke defensietop regelde. De financiële dienstverlener Savin Defence Credit Fund rekruteerde oud-bewindsman Gijs Tuinman (voormalig BBB) als parttime adviseur, teneinde de positie van het bedrijf verder te kunnen verbeteren op de nieuwe markt van 'flexibele, kortlopende kredieten aan kleine tot middelgrote bedrijven met een gegarandeerd defensiecontract'.

Onkunde

En toch lukt het nog altijd niet om de productie van de defensie-industrie in het vereiste tempo op te krikken. In het IDEA-rapport uit 2024 staat waarom: Er is sprake van enige bedrijfseconomische onkunde bij Defensie. Daar redeneert menigene dat 'wij geen economische risico's mogen lopen, want die horen bij de marktpartijen te liggen'. Op en rond het ministerie heerst een zeker onbegrip als het gaat om bedrijfsmodellen of 'business-cases'.

Voor ondernemers is een order een buitenkans, voor militairen is een order een bevel. Het is heel lastig dat te overbruggen.

Fundamenteel is volgens het IDEA-rapport ook dat Defensie niet in de gaten heeft dat het de positie inneemt van een omgekeerde monopolist. De acquisitieafdeling van het departement gedraagt zich als een gewone consument, die aanbieders tegen elkaar wil uitspelen, terwijl Defensie juist de lange termijn behoefte zou moeten voelen aan een markt waarop een aantal aanbieders floreert. Defensie zou die bedrijven juist moeten koesteren.

In de defensie-industrie staat één klant (Defensie) tegenover een paar grote hoofdaannemers en heel veel kleine toeleveranciers. Defensie leunt achterover en onderhandelt keihard over leveringsvoorwaarden. Het gevolg is dat bedrijven eindeloos op hun geld moeten wachten, kredietrisico's op elkaar afwentelen en dat – om met het IDEA-rapport te spreken – 'de waardeketen bezig is de overheid te financieren in plaats van andersom'. Bedrijven zitten op het geld van Defensie te wachten. Intussen knippen ze hun toeleveranciers financieel af, die op hun beurt ook weer hun toeleveranciers te laat betalen.

Voor een deel is dit de weerslag van de jarenlange bezuinigingen op Defensie, waardoor een situatie is ontstaan dat Defensie zich slechts aan de leiband van het ministerie van Financiën mag voortbewegen. Tegelijk is de ultieme zuinigheid van Defensie ook het gevolg van de diep ingesleten angst voor financiële schandalen.

Geen gemakkelijke klant

In een sector als de wapenindustrie is niet alles hele oude adel. Er loopt ook weleens een profiteur rond. Maar toch, de boekhoudersreflexen op het ministerie zijn legendarisch. Er gaan verhalen rond over militaire leveringen aan Oekraïne die niet tijdig konden plaatsvinden, doordat een van de financiële controleurs van mening was dat de directeur van het betrokken bedrijf in een te dure leasebak reed.

Volgens het IDEA-rapport eist Defensie ook zulke strikte geheimhoudingseisen dat toeleverende bedrijven zelfs niet aan hun huisbankier mogen vertellen om wat voor product het gaat. Met als gevolg dat bank géén financiering verstrekt voor het onderhavige project. Want zomaar in het diepe springen, dan doen bankiers niet.

Vaak moeten ondernemingen een afzonderlijk ict-systeem aanleggen, onderhouden en vooral beveiligen, want anders worden ze door de militaire inlichtingendienst gewogen en te licht bevonden. Dubbele ict-kosten, maar die worden niet vergoed.

Kortom, Defensie is geen makkelijke klant.

Lange adem

Intussen rekent de krijgsmacht wel op het bedrijfsleven. Vooral de nieuwste Defensienota *Samen Voorwaarts!* streeft naar nauwe betrokkenheid van de nationale industrie, want anders is het onmogelijk een eventuele oorlog langdurig vol te houden. Innige samenwerking tussen krijgsmacht en toeleverende industrie heeft ook een heilzaam effect op de Russen. Als zij zien dat leger en bedrijfsleven gezamenlijk optrekken, weten ze dat Nederland en andere NAVO-landen een lange adem hebben. Dan zullen de Russen zich wel twee keer bedenken, voordat ze een NAVO artikel 5-situatie ontketen. Weinig dingen zijn zo afschrikwekkend als een degelijke en flexibele defensie-industrie.

Vandaar dat de Defensienota 'een aantrekkelijker financieringsklimaat met lange termijn zekerheid' belooft. Maar indien je als relatief kleine ondernemer alvast een miljoen euro hebt geïnvesteerd in onderdelen voor een project voor de marine, omdat je weet dat deze onderdelen een lange levertijd hebben en het project nu eenmaal urgent is, denk je zoals de man in de Rotterdamse haven die me dit voorbeeld uit de doeken deed: 'Eerst zien, dan geloven.'

Er zijn natuurlijk ook voorbeelden dat Defensie de industrie tegemoet kwam. Scheepswerf Royal IHC werd in april 2020 met leningen en voorschotten van in totaal 400 miljoen financieel overeind gehouden. In april 2025 was er weer een steunpakket: 70 miljoen. Scheepsbouwer Damen kreeg dat jaar ook een steunpakket aangeboden. In dit soort gevallen ging het om de grote toeleveranciers, de zogenoemde OEM's (Original Equipment Manufacturers). Achter deze grote bedrijven staat een grote club kleine tot middelgrote onderaannemers, ieder met een eigen specialisme. Zij moeten met een ondertekend defensiecontract kunnen zwaaien, anders krijgen ze van de bank geen geld om een project te financieren.

Defport

Eind 2024 kwamen de ministeries van Defensie en Economische Zaken en enkele belangenclubs als VNO-NCW, NIDV en FME (metaal- en elektrotechnische industrie) met het Defport-initiatief. Even afgezien van het hoogdravende proza, was het vooral de bedoeling het geld van de pensioenfondsen naar de defensie-industrie te loodsen. Den Haag ziet de pensioenwereld nu eenmaal graag als pinautomaat. Maar

van de veronderstelde kapitaalstroom kwam weinig terecht, omdat pensioenfondsen hun neus ophalen voor investeringen in kleine bedrijven. Dat is te veel werk voor weinig kapitaal. Pas bij 10 of 20 miljoen komen ze hun bed uit. De fondsen haakten teleurgesteld af.

Een jaar en een kabinet later, kwam Defensie met het SEC-fund. Dit fonds moest innovatieve bedrijven helpen om veelbelovende civiele technologie te gebruiken voor militaire toepassingen. Bij gebrek aan eigen financiële expertise gaf Defensie het startkapitaal van 100 miljoen euro in handen van de Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen onder leiding van de BOM, de Brabantse Ontwikkelings Maatschappij.

Innovatieve bedrijven

Al in juli 2026 was er een prachtig resultaat. Het Delftse high-tech bedrijf Tective had het dronesysteem SkyHive ontwikkeld: een platform van waaruit drones zichzelf lanceren en waarop ze ook weer automatisch landen om hun batterijen op te laden. De drones houden zichzelf in de lucht, zodat de drones-operators zich alleen nog hoeven te bekommeren om de data-analyse en het nemen van beslissingen. Het systeem werd voor het eerst ingezet tijdens de Vierdaagse van Nijmegen om het militaire kampement Heumensoord te bewaken. Militairen zeggen op zo'n moment: 'Toppie!'

Zo snel kan het dus gaan. Defensie liet triomfantelijk weten dat er nog zes andere innovatieve bedrijven gefinancierd werden uit het SEC-fund, waaronder LiveDrop (een softwareprotocol dat data streamt zonder gebruik van internet), Arceon (een ultralicht en temperatuurbestendig composietmateriaal voor raketten en satellieten), Touchwaves (een gevechtspak dat de vitale lichamelijke functies van de militair continu in de gaten houdt) en nog enkele AI-achtige projecten voor drones en cyberbeveiliging.

Winstmarge

Defensie is altijd enthousiast als het gaat om prototypes. Dan weerklinkt het innovatie-halleluja! Maar zodra iets echt een succes dreigt te worden, maakt Defensie terugtrekkende bewegingen. Op het moment dat de ondernemer de serieproductie wil opzetten, gaat het departement moeilijk doen over winstmarges.

Want wat is redelijk? Er gaan verhalen dat Defensie soms maximaal 1 procent winst wil toestaan. Zeker als het gaat om een project waar jarenlange research & development aan voorafgaat, is 1 procent natuurlijk belachelijk weinig.

Beleggers hanteren nu eenmaal de regel dat rendementen hoger moeten zijn naarmate de risico's toenemen. Private fondsen willen geld steken in kleine startups en scale-ups, maar dan moeten ze het bedrijf bij gebleken succes wel tegen een zo hoog mogelijke prijs kunnen verkopen. Negen keer gaat zo iets mis, maar de tiende keer maken ze een klapper en hebben ze per saldo toch nog redelijk verdiend. Defensie vreest echter woekerwinsten, want dat ondermijnt het publieke vertrouwen.

Overwinsten

Volgens ingewijden is het departement nog altijd ingericht op bezuinigen. Decennialang werd de krijgsmacht uitgeknepen en dat laat natuurlijk zijn sporen na in de organisatiecultuur. Ook heerst een angst voor slechte beeldvorming, indien ondernemers 'overwinsten' zouden maken.

De Tweede Kamer nam in juni 2025 zelfs een motie aan van Christine Teunissen (Partij voor de Dieren), Frans Timmermans (PvdA) en Jimmy Dijk (SP) om de 'overwinsten van defensiebedrijven' aan te pakken. Het mocht toch niet zo zijn dat ondernemers in de wapenindustrie hun zakken vulden op kosten van de belastingbetaler.

De praktijk is dat ondernemingen in de snelgroeiende defensie-business hun winsten liever niet in eigen zak steken, maar juist investeren in de groei van hun bedrijf. Dan kunnen ze niet alleen de Nederlandse krijgsmacht bedienen, maar ook hun vleugels uitslaan naar andere Europese landen. VVD-minister Eelco Heinen (Financiën) zei dat hij de motie-Teunissen niet zou uitvoeren en verwees daarbij naar het IDEA-rapport en de Kamervergadering die daarover was gevoerd. Defensie zat volgens Heinen op het bedrijfsleven te wachten en de financieringskloof moest worden gedicht. Wat waren trouwens 'overwinsten'?

Weer anders

Het nieuwe kabinet-Jetten beloofde juli 2026 de Defensie-zaken weer anders aan te pakken dan met Defport of SEC-fund. Er moest een 'Defensie Innovatie Autoriteit' of

zelfs een 'Defensie Innovatie en Opschalings Autoriteit' komen. Kortom, strakkere regie van de staat.

Maar zal de overheid dan net als Frankrijk aandeelhouder worden van toeleverende bedrijven? Krijgen bedrijven net als in België langjarige leveringszekerheid, zodat ze productielijnen kunnen inrichten? Of moeten ondernemers zelf maar zien hoe ze hun militaire productie gefinancierd krijgen?

De teneur van het kabinet-Jetten is dat de staat voortaan ballen toont. Via een 'gouden aandeel' van de overheid krijgt de Militaire Inlichtingen- en Veiligheidsdienst (MIVD) beslissende zeggenschap over Fox-Crypto, de cryptografie- en beveiligingstak van Fox-IT. De technologie van dergelijke bedrijven mag niet zomaar in buitenlandse handen komen.

Staatssecretaris van Binnenlandse Zaken en inlichtingendeskundige Willemijn Aerdts (D66) blokkeerde voorjaar 2026 de overname van het Nederlandse IT-bedrijf Solvinity door het Amerikaanse concern Kyndryl. Zij deed dat met een beroep op de nationale veiligheid want Solvinity is het brein achter de DigiD-app.

Defensie stak juli 2026 tientallen miljoenen euro's in de Amsterdamse softwareleverancier Intelic om de besturing van drones verder te automatiseren. Onderdeel van deze deal was dat Defensie een optie kreeg op een 'gouden aandeel' in het bedrijf. Ook dit is bedoeld om te voorkomen dat de knowhow van Intelic via een bedrijfsovername naar het buitenland kan weglekken.

Gouden aandeel

Het zijn begrijpelijke zetten van een staat die zich opmaakt voor oorlogsomstandigheden. Maar voor de financiers van defensiebedrijven is dit een bedenkelijke ontwikkeling. Verwerft de staat de controle over een bedrijf via een 'gouden aandeel', dan is de onderneming niet of nauwelijks meer te verkopen. En daar zit nou net de lol van durfkapitalisten. Zij steken geld in een veelbelovend bedrijfje, willen desnoods jarenlang wachten en pakken hun winst door hun aandelen op de internationale markt van de hand te doen. Grijpt de staat opeens de zeggenschap via een 'gouden aandeel', dan stort het model van durfkapitalisten in. En zonder dit soort financiers, kan de defensie-industrie weer niet opschalen.

Ook het IDEA-rapport onderstreept het belang van de financiers. Zij moeten 'een

exit-optie' hebben, anders beginnen ze er niet aan.

Op het ministerie van Defensie was er afgelopen zomer een gesprek tussen topambtenaren, een generaal en enkele private-equity managers. De gouden aandeel-problematiek kwam nadrukkelijk aan de orde. Er was, zegt een van de aanwezigen, begrip voor elkaars positie. Maar er is nog een lange weg te gaan.

Wynia's Week brengt broodnodige, onafhankelijke berichtgeving: drie keer per week, **156 keer per jaar**, met artikelen en columns, video's en podcasts. Onze donateurs maken dat mogelijk. [Doet u \(weer\) mee?](#) Hartelijk dank!