

↘ **AEX**
-1,64% 961,62

↘ **MIDKAP**
-1,88% 945,76

↘ **EUROSTOXX 50**
-2,00% 5.501,28

↘ **BRENT OLIE**
-1,60% 106,91

↘ **€/€ NEW YORK**
-0,2761% 1,1560

↘ **RENTEN NL 10JR**
-0,011 3,111%

Gevolgen van de
energiecrisis worden
steeds ernstiger
Pagina 4

Maga-prominenten
laten van zich horen:
Iran-oorlog is verraad
Pagina 16

fd.
weekend

Yotam Ottolenghi
culinair ondernemer

‘Ik heb een hekel aan
restaurants waar je
bang bent iets om te
stoten; het moet mooi
zijn, maar niet duur’

FD Persoonlijk

‘Al het geene tot het financieele
eenige betrekking heeft’ – sinds 1796

Zaterdag 21 maart 2026
Nummer 68. 64 pagina's, prijs €5,99



Financieringskloof hindert groei Nederlandse defensie-industrie

- Europese defensiebudgetten zijn gestegen, maar wapenproductie is moeilijk op te schalen.
- Doordat de kosten voor de baten uit gaan, is aantrekken van voorfinanciering noodzakelijk.
- Banken en pensioenfondsen zijn voorzichtig door het hoge risicoprofiel van defensie.

Pien van Engen en Pieter Lalkens
Amsterdam

Bedrijven die willen investeren voor mogelijke defensieorders, kampen met financieringsproblemen. Om nieuwe productielijnen op te zetten en extra personeel aan te nemen is geld nodig, maar vaak ontbreekt een definitieve afnameovereenkomst met het ministerie van Defensie of grote defensiebedrijven. Dat maakt krediet ophalen lastig, zodat opschaling van de Nederlandse defensie-industrie vertraging oploopt. Na de Russische invasie in Oekraïne in 2022 verhoogden Europese landen massaal hun defensiebudgetten. In Nederland steeg het bedrag voor materieel van €6,2 mrd in 2022 naar €13,6 mrd in 2026. Daarvan moet 40% tot 60% in het Nederlandse bedrijfsleven terecht komen, maar uit gesprekken met banken, investeringsfondsen, bedrijven en brancheorganisaties blijkt dat dit in de praktijk lastig is.

Rabobank en ING Bank zeggen defensiebedrijven in principe te willen financieren, maar te maken te hebben met de bijzondere eigenschappen van dit soort opdrachten. Ten eerste zijn defensiebedrijven afhankelijk van een beperkt

aantal opdrachtgevers, wat het risico vergroot. Ten tweede is het voor banken lastiger om een financiering voor langere tijd te verstrekken als er een eenmalige opdracht wordt uitgegeven zonder toezegging op een vervolg, zegt defensiespecialist Yorick Cramer van Rabobank.

Directeur Hans Huigen van NIDV, belangenbehartiger voor bedrijven in de defensie- en veiligheidssector, schetst nog een situatie waarin het fout gaat. 'Soms wil Defensie een order voorfinancieren, maar wordt er een bankgarantie verlangd. Banken willen dan dat bedrijven dit geld apart zetten, waardoor ze niets kunnen doen met die voorfinanciering.'

Pieter Puijpe van ING Bank zegt dat de wijze van contracteren anders moet: 'Je zou meer toe moeten naar risicodeling, waarbij Defensie toch blijft afnemen of betaalt voor het aanhouden van de capaciteit.' Nu liggen alle risico's bij de bedrijven.

Door alle conflicten in de wereld zitten de orderboeken van grote defensiebedrijven zoals het Duitse Rheinmetall en het Italiaanse Leonardo vol, net als dat van Thales in Nederland. Toch merken bedrijven verder in de keten dat de extra miljarden blijven hangen,

mede doordat veel partijen pas betalen als er een eindproduct is geleverd. Nederlandse toeleveranciers beamen dat. 'We krijgen weleens niet, of veel te laat betaald door defensiebedrijven. Die hebben hun geld ook hard nodig', zegt algemeen directeur Dick Lodder van VSE, dat onder meer onderdelen voor pantserwagens levert. Het bedrijf heeft in één geval zelfs de productie drie maanden stilgelegd. 'Je moet dus heel duidelijke afspraken maken over de betalingstermijn.'

Dat het geld niet doorstroomt, komt doordat grotere ondernemingen ook te maken krijgen met financiële beperkingen, zegt Hans Huigen, van de NIDV. 'Hun hele toeleveringsketen zelf voorfinancieren is dan ook geen optie.'

De ambitie is er, maar de lastig in te schatten risico's rond defensie leiden tot conservatisme, zegt Jeroen Crijns, partner bij Strategy&, de consultancytak van PwC. 'Banken, pensioenfondsen en verzekeraars wilden bovendien vanwege ESG-doelstellingen tot een paar jaar geleden niets te maken hebben met defensie. Daardoor is de kennis en kunde van de sector beperkt.' Terwijl die door het complexe karakter van defensie juist nodig is om aan-

vragen goed te beoordelen, zegt hij.

De Nederlandse Vereniging van Banken zegt bekend te zijn met 'de uitdagingen rond opschaling van de defensie-industrie'. Ook binnen het vorig jaar opgerichte samenwerkingsverband Defport gaat het over financiële knelpunten. Er zitten onder meer vertegenwoordigers in van banken, de industrie, de overheid en kennisinstellingen.

Lodder wil dat 'de eindgebruiker sneller gaat betalen, of tussentijdse betalingen doet. Dan stroomt het automatisch ook sneller door naar de toeleveranciers.'

Defensie zegt in een schriftelijke reactie te werken aan het 'wegnemen van hindernissen'. Er valt nog het een en ander te verbeteren, erkent het ministerie, maar het kost tijd om 'de effecten van jarenlange bezuinigingen om te zetten in verhoogde capaciteit van de defensie-industrie'. Dus moet er 'in rap tempo' worden gewerkt aan onder meer financieringsmechanismen.

Defensie wijst verder op een aantal initiatieven, zoals het meer optreden als eerste afnemer bij nieuw ontwikkelde producten. Verder heeft het ministerie sinds begin dit jaar een soepeler beleid doorgevoerd wat betreft voorfinanciering.

**Van de €13,6 mrd
voor materieel in
2026 moet 40% tot
60% in Nederland
terecht komen**

**Krediet ophalen
is lastig, waardoor
opschaling van de
defensie-industrie
vertraging oploopt**