



GIDS DEFENCE · 10 MIN LEESTIJD

Versterking van de industriële basis: kansen voor de Duitse middenstand

Analyse van het Duitse defensie-industriële landschap: hoe middelgrote ondernemingen kunnen profiteren van de versterking van de industriële basis.

Zeitenwende en industriepolitieke heroriëntatie

De veiligheidspolitieke omslag (Zeitenwende) sinds 2022 heeft de defensie-industrie in het middelpunt van het industriebeleid geplaatst. Het speciale fonds voor de Bundeswehr van 100 miljard euro, de NATO-toezegging van 2 % van het bbp voor defensie en de EU-defensie-initiatieven (EDF, EDIS, EDIP) creëren een investeringskader dat de Duitse defensie-industrie nog jarenlang van opdrachten zal voorzien. Voor de middenstand betekent dit: instappen in de defensie-industrie was nooit aantrekkelijker dan nu.

- Speciaal fonds Bundeswehr: 100 miljard euro voor aanschaf en modernisering — geïnvesteerd in groot materieel, maar ook in infrastructuur en toeleveringsketens
- NATO-doelstellingen: na de 2 %-doelstelling hebben de bondgenoten in 2025 in Den Haag afgesproken om tegen 2035 3,5 % van het bbp aan kerndefensie te besteden (plus 1,5 % aan defensiegerelateerde uitgaven) — planningszekerheid op lange termijn
- European Defence Fund (EDF): EU-subsidies voor onderzoek en ontwikkeling in defensietechnologie — ook toegankelijk voor toeleveranciers
- EDIP (European Defence Industrial Programme): nieuw EU-programma ter versterking van de Europese productiebasis
- Nationale veiligheidsstrategie 2023: expliciete toezegging om de eigen industriële basis te versterken

Let op: Politieke paradigmawisseling — De defensie-industrie gold in Duitsland decennialang als een politiek gevoelig onderwerp. De Zeitenwende heeft dat fundamenteel veranderd: defensie-industriële competentie wordt vandaag beschouwd als een nationale veiligheidsbron. Voor toeleveranciers betekent dit niet alleen meer opdrachten, maar ook maatschappelijke acceptatie en politieke steun.

Knelpunten als kansen: waar de middenstand nodig is

De snelle opschaling van de defensieproductie stuit op capaciteitsknelpunten in de toeleveringsketen. De systeemintegrators kunnen hun productiecapaciteit alleen verhogen als ook de toeleverpiramide meegroeit. Dit geldt met name voor gespecialiseerde technologieën waarvoor slechts weinig gekwalificeerde aanbieders bestaan — een klassiek terrein voor hooggespecialiseerde middelgrote bedrijven.

•

Metallurgie en gieterij: capaciteitsknelpunten bij speciaal staalgietwerk, pantserstaal en legeringen voor straalmotoren — vuurvaste knowhow is onmisbaar voor de capaciteitsuitbreiding

- Munitieproductie: massale opschaling vereist nieuwe smelt- en gietcapaciteit met vuurvaste bekleding
- Onderhoud en reparatie: de Bundeswehr plant de opbouw van regionale onderhoudscentra — vuurvast onderhoud voor militaire verwarmings- en verbrandingssystemen
- Thermal management: groeiende behoefte aan hittebescherming voor nieuwe wapensystemen (hypersonisch, DEW, FCAS)
- Recycling en circulaire economie: terugwinning van strategische grondstoffen uit afgedankte systemen — hogetemperatuurprocessen als sleutel

Let op: Concreet voorbeeld: munitieproductie — De Duitse regering heeft aangekondigd de munitieproductie fors uit te breiden. Rheinmetall bouwt nieuwe fabrieken in Duitsland en Litouwen. Elke munitiefabriek heeft smeltovens, gietinstallaties en warmtebehandelingsovens nodig — alle met vuurvaste bekleding. Voor vuurvast-specialisten betekent dit concrete opdracht-kansen bij nieuwbouw en onderhoud.

Subsidies en randvoorwaarden

Naast de directe opdrachten is er een groeiend aantal subsidieprogramma's en randvoorwaarden die de instap van middelgrote ondernemingen in de defensie-industrie moeten vergemakkelijken. De EU en de Duitse regering hebben ingezien dat een sterke industriële basis alleen mogelijk is met een breed fundament van gespecialiseerde toeleveranciers.

- European Defence Fund (EDF): financiert coöperatieve onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten — deelname van het mkb is uitdrukkelijk gewenst en wordt met een bonus beoordeeld
- Onderzoekopdrachten van het BMVg: technologiestudies en haalbaarheidsanalyses — ook voor kleine bedrijven met nichecompetentie
- Exportkredietgaranties van de Duitse federale overheid: Hermes-dekkingen (in opdracht van de federale overheid afgehandeld door Allianz Trade) kunnen exporttransacties afdekken — bij defensiegoederen na beoordeling per geval
- Duurzame financiering: de Europese Commissie heeft in 2025 verduidelijkt dat het EU-kader voor duurzame financiering de financiering van de defensie-industrie niet beperkt — dat vergemakkelijkt de financiering
- Versnelde aanbesteding: nieuwe BwBBG-regelingen maken snellere inkoop mogelijk — minder bureaucratie voor toeleveranciers

Strategische positionering voor vuurvast-specialisten

Voor bedrijven in de vuurvaste bouw liggen er specifieke positioneringsmogelijkheden in de defensie-industrie. De kerncompetentie — hogetemperatuurprocessen beheersen, ovenbekledingen produceren en installeren, onderhoud onder bemoeilijkte omstandigheden — is op veel plaatsen in de defensiewaardeketen gevraagd.

- Ondersteuning bij speciale metallurgie: vuurvaste bekledingen voor smeltovens die pantserstaallegeringen en materialen voor straalmotoren produceren
- Onderhoud in de defensie-industrie: onderhoud en reparatie van ovens in defensiebedrijven — planbaar en terugkerend
- Mobiel onderhoud: vuurvaste reparaties in energiesystemen van veldkampen en in mobiele verbrandingsinstallaties
- Onderzoekspartner: ontwikkeling van nieuwe hogetemperatuurmaterialen voor defensietoepassingen — samen met Fraunhofer, DLR of systeemintegrators
- Dual-useproducten: vuurvaste materialen die zowel in de civiele als in de militaire metallurgie worden ingezet — synergieën benutten

Let op: Concurrentievoordeel: Made in Germany — Duitse vuurvaste competentie geniet wereldwijd het

hoogste aanzien. In de defensiecontext komt daar nog een voordeel bij: productie in Duitsland voorkomt export- en technologieoverdrachtsproblemen die bij buitenlandse toeleveranciers kunnen optreden. Systeemintegrators geven de voorkeur aan lokale leveranciers om afhankelijkheid van derde landen te verminderen.

Veelgestelde vragen

Hoe groot is de adresseerbare markt voor vuurvast-toeleveranciers in de defensie-industrie?

De directe markt voor vuurvaste producten en diensten in de Duitse defensie-industrie ligt per jaar in de lagere driecijferige miljoenenrange — verdeeld over nieuwbouw, onderhoud en onderzoek. Met de huidige uitbreiding van de productiecapaciteit (munitie, voertuigen, scheepsbouw) zal dit volume de komende jaren aanzienlijk groeien.

Is werken voor de defensie-industrie in strijd met de ESG-criteria?

De Europese Commissie heeft in 2025 verduidelijkt dat het EU-kader voor duurzame financiering de financiering van de defensiesector niet beperkt; als “duurzaam” in de zin van de EU-taxonomie gelden defensieactiviteiten daarmee echter niet. Veel banken en investeerders hebben hun uitsluitingscriteria aangepast. Voor toeleveranciers die geen wapens produceren maar materialen en diensten leveren, zijn ESG-conflicten daarom meestal beperkt.

Laten we het over uw project hebben

Antwoord binnen 24 uur op werkdagen.

info@sbs-rs.de

Online lezen: www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/staerkung-industrielle-basis-deutschland