



GIDS DEFENCE · 14 MIN LEESTIJD

Toeleverancier worden in de defensie-industrie

Markttoetreding als tier-2/tier-3-toeleverancier in de defensie-industrie: eisen, kwalificatietrajecten, tijdsbestek en praktijkaanbevelingen.

Marktstructuur en toeleverpiramide

De Duitse defensie-industrie is hiërarchisch opgebouwd. Aan de top staan de systeemintegrators — Rheinmetall, KNDS (KMW + Nexter), Hensoldt, Diehl Defence — die als tier-1-leveranciers rechtstreeks aan de Bundeswehr en NATO-partners leveren. Daaronder bevinden zich tier-2-toeleveranciers, die subsystemen en modules leveren, en tier-3-toeleveranciers, die componenten, materialen en diensten aanbieden. Voor gespecialiseerde middelgrote ondernemingen — bijvoorbeeld in de vuurvaste bouw — is instappen als tier 2 of tier 3 de realistische optie.

- Tier 1 (systeemintegrators): Rheinmetall, KNDS, Hensoldt, Diehl Defence, ThyssenKrupp Marine Systems, Airbus Defence — directe contractpartners van de Bundeswehr
- Tier 2 (subsystemleveranciers): gespecialiseerde middelgrote bedrijven met eigen systeemcompetentie — bijvoorbeeld aandrijfcomponenten, optiek, elektronica
- Tier 3 (componentenleveranciers): leveranciers van materialen, onderdelen en diensten — hier positioneren zich vuurvast-specialisten
- Tier 4 (grondstofleveranciers): basismaterialen, normdelen, handelswaar

Let op: Marktvolume en groei — De reguliere defensiebegroting (Einzelnplan 14 van de federale begroting) bedroeg in 2025 zo'n 62 miljard euro; samen met het speciale fonds voor de Bundeswehr was voor 2025 zo'n 86 miljard euro voor defensie begroot — met een stijgende tendens. Het speciale fonds voor de Bundeswehr (100 miljard euro) stuwt omvangrijke aanbestedingsprogramma's. Voor toeleveranciers betekent dit: de markt groeit, de vraag zal naar verwachting nog jaren hoog blijven, en de systeemintegrators zoeken actief naar gekwalificeerde toeleveranciers om hun capaciteiten uit te breiden.

Eisen voor markttoetreding

Instappen in de defensie-industrie vereist meer dan goede producten. De systeemintegrators verwachten van hun toeleveranciers een vastomlijnd pakket aan kwalificaties dat verder gaat dan wat in de civiele industrie gebruikelijk is. Het goede nieuws: veel eisen zijn stapsgewijs op te bouwen, en de eerste opdracht hoeft niet meteen de volledige kwalificatieomvang te vereisen.

- Gecertificeerd KMS: ISO 9001 als minimum, idealiter met AQAP-conformiteit of AS9100D
-

Technische competentie: aantoonbare ervaring met de gevraagde technologie — referenties uit veeleisende industrieën tellen mee

- Leverbetrouwbaarheid: capaciteit voor levering op tijd, ook bij afroepen op korte termijn en serieproductie
- Geheimhouding: bereidheid tot geheimhouding, indien nodig een veiligheidsmachtigingsprocedure voor als VS gerubriceerde opdrachten
- Financiële stabiliteit: kredietwaardigheidsbewijs — systeemintegrators toetsen de economische draagkracht van hun toeleveranciers
- Vestigingsplaats: productie in een NATO-lidstaat, bij voorkeur in Duitsland — productieverplaatsing naar derde landen ligt gevoelig

Let op: Overdraagbare competenties benutten — Vuurvastbedrijven met ervaring in de staalindustrie, petrochemie of energietechniek beschikken al over veel van de gevraagde competenties: knowhow van hogetemperatuurprocessen, kwaliteitsdocumentatie, werken onder veiligheidsvoorwaarden en ervaring met grote projecten. Deze overdraagbare competenties moeten in de sollicitatie als toeleverancier gericht worden benadrukt.

Kwalificatietrajecten en contactlegging

De weg naar toeleverancier in de defensie-industrie loopt via meerdere parallelle activiteiten: kwalificatieopbouw, netwerken en actieve acquisitie. Er is geen centrale registratie-instantie — de toegang verloopt via de inkoopafdelingen van de systeemintegrators, via brancheverenigingen en via beurzen.

- Leveranciersportalen van de systeemintegrators: Rheinmetall, KNDS en anderen beheren online portalen voor leveranciersregistratie — inschrijving is de eerste stap
- BDSV (Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, de Duitse brancheorganisatie voor veiligheids- en defensie-industrie): lidmaatschap opent de toegang tot netwerken, evenementen en informatie
- Eurosatory, IDEX, Enforce Tac: toonaangevende beurzen voor defensietechniek — direct contact met inkopers en ingenieurs van de systeemintegrators
- Kamers van koophandel en economische ontwikkelingsorganisaties: regionale initiatieven zoals het Forum Wehrtechnik of defensieclusters brengen contacten tot stand
- Directe benadering: technische inkopers van de systeemintegrators identificeren (LinkedIn, vakcongressen) en gericht benaderen — met een concreet technisch aanbod

Let op: De eerste opdracht: klein beginnen — Verwacht niet meteen grote opdrachten binnen te halen. De typische instap is een kleine opdracht — een levering van materiaalmonsters, een reparatie, een technische studie. Benut deze kans om uw betrouwbaarheid te bewijzen. In de defensie-industrie geldt: wie eenmaal binnen het systeem zit en goed werk levert, wordt beloond met een groeiend ordervolume.

Tijdsplanning en roadmap

Het opbouwen van een leveringscapaciteit voor de defensie-industrie is een strategisch project dat 18 tot 36 maanden vergt. Een realistische planning houdt rekening met de parallelle opbouw van certificeringen, netwerken en technische bewijzen. De volgende roadmap biedt houvast voor middelgrote bedrijven die de markttoetreding systematisch aanpakken.

- Maand 1–6: strategische analyse, doelmarkten definiëren, ISO 9001-certificering starten of een bestaand systeem aanvullen met defensie-eisen
- Maand 3–12: netwerkopbouw, BDSV-lidmaatschap, eerste beursbezoeken, registratie in leveranciersportalen
- Maand 6–18: veiligheidsmachtigingsprocedure inleiden (indien vereist), eerste monsters en technische documentatie voorbereiden
- Maand 12–24: eerste offertes uitbrengen, monsterleveringen, kwalificatieaudits door potentiële klanten
-

Maand 18–36: eerste serieorders, opbouw van serieleveringscapaciteit, AQAP-conformiteit aantonen

Let op: Investeringsbescherming via offsetovereenkomsten — Bij internationale defensieorders gelden vaak offsetverplichtingen: de buitenlandse fabrikant moet een deel van de toegevoegde waarde in het land van de koper realiseren. Voor Duitse toeleveranciers kan dit een toegangspoort zijn — bijvoorbeeld wanneer een Amerikaans systeem voor de Bundeswehr wordt aangeschaft en de Amerikaanse fabrikant Duitse toeleveranciers moet betrekken.

Risico's en typische valkuilen

Instappen in de defensie-industrie brengt specifieke risico's met zich mee die middelgrote bedrijven moeten kennen en beheersen. Lange kwalificatiecycli, politieke afhankelijkheden en strenge compliance-eisen vragen om realistische verwachtingen en zorgvuldige planning.

- Lange aanlooptijden: van het eerste contact tot de serieorder verstrijken vaak 2 tot 5 jaar — financiële uithoudingskracht is noodzakelijk
- Politieke risico's: exportvergunningen kunnen worden vertraagd of geweigerd, begrotingsbesluiten kunnen aanbestedingsprogramma's uitstellen
- Compliancecomplexiteit: fouten bij exportcontrole of geheimhoudingsbescherming kunnen strafrechtelijke gevolgen hebben
- Afhankelijkheid: een te sterke concentratie op één opdrachtgever of één programma leidt tot clusterrisico's
- Dual-usevalkuil: producten die tot dusver vrij werden geëxporteerd, kunnen door defensiegebruik vergunningplichtig worden

Let op: Diversificatie als strategie — De verstandigste strategie is de combinatie van civiele en militaire opdrachten. Gebruik uw defensiecompetentie als premiumreferentie voor de civiele markt en omgekeerd. Zo voorkomt u afhankelijkheden en benut u synergieën in technologie en kwaliteitsborging.

Veelgestelde vragen

Kan een klein bedrijf met 20–50 medewerkers toeleverancier van de defensie-industrie worden?

Ja, de defensie-industrie heeft hooggespecialiseerde toeleveranciers van elke omvang nodig. Doorslaggevend is niet de bedrijfsgrootte, maar de technische competentie, betrouwbaarheid en certificeringsstatus. Veel tier-3-toeleveranciers hebben 20 tot 100 medewerkers. Specialisatie in een nichegebied — bijvoorbeeld vuurvaste bekledingen voor speciale metallurgie — kan juist voor kleine bedrijven een onderscheidend kenmerk zijn.

Welke branche-ervaring wordt als gelijkwaardig erkend?

Ervaring in de staalindustrie, petrochemie, kerntechniek en lucht- en ruimtevaart wordt door inkopers in de defensiesector als hoogwaardig erkend. Deze branches delen hoge kwaliteitseisen, een sterke veiligheidscultuur en strikte documentatiestandaarden. Bijzonder waardevol is ervaring met ASME, AD 2000, de richtlijn drukapparatuur of kerntechnische regelgeving.

Wat is de meest gemaakte fout bij de markttoetreding?

De meest gemaakte fout is het onderschatten van de doorlooptijd en de compliance-eisen. Veel bedrijven investeren in beurzen en acquisitie voordat ze de basis op orde hebben: ISO 9001, geheimhoudingsbescherming, exportcontrolecompliance. Zonder die basis stranden offertes op formele hordes, ongeacht de technische kwaliteit.

Bestaat er overheidssteun voor de instap in de defensie-industrie?

Directe steun voor markttoetreding in de defensiesector bestaat niet. Wel kunt u gebruikmaken van regelingen voor certificeringskosten (ISO 9001), onderzoeksprojecten met een defensietechnisch karakter (onderzoeksfinanciering van het BMVg, het Europees Defensiefonds EDF) en algemene innovatiesubsidies (ZIM, BMFTR). De Kamer van Koophandel en de BDSV adviseren over subsidiemogelijkheden.

Laten we het over uw project hebben

Antwoord binnen 24 uur op werkdagen.

info@sbs-rs.de

+49 89 541 960 209 Online lezen: www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/zulieferer-werden-ruestungsindustrie