



Wat verwacht Defensie van bedrijven?

De Belgische Defensie werkt samen met een brede waaier aan bedrijven: van grote industriële groepen tot kmo's, startups en onderzoeksinstituten. Die samenwerking is essentieel om militaire capaciteiten te moderniseren en om te kunnen inspelen op een snel veranderende veiligheidsomgeving. Van ondernemingen die met Defensie willen samenwerken, wordt een aantal duidelijke principes en verwachtingen gevraagd.

- Bedrijven moeten in de eerste plaats **kunnen waarmaken wat ze aanbieden**. Defensie vertrouwt op partners die beschikken over voldoende personeel, technische expertise en financiële stabiliteit om projecten binnen de afgesproken timing en budgetten te realiseren. Leverbetrouwbaarheid, kwaliteitscontrole en realistische planning zijn daarom cruciale elementen in elke samenwerking.
- Daarnaast is het belangrijk dat ondernemingen zich **strategisch positioneren binnen relevante waardeketens**, zowel nationaal als internationaal. België werkt intensief samen met partnerlanden via programma's van de NAVO, de EU en OCCAR. Veel projecten verlopen in gedeelde industrieclusters of internationale consortia. Bedrijven die in deze structuren meedraaien – bijvoorbeeld als toeleverancier, niche-specialist of technologiepartner – vergroten hun kansen aanzienlijk en versterken tegelijk de Belgische technologische basis.
- Defensie verwacht ook dat bedrijven **paraat en veerkrachtig** zijn. De recente internationale context toont dat productiecapaciteit snel moet kunnen worden opgeschaald, ook in domeinen zoals munitie, componenten, digitale systemen, beschermingsmiddelen en onderhoud. Bedrijven die hun processen zo organiseren dat ze in crisismomenten snel kunnen schakelen, bieden een duidelijke meerwaarde.

Innovatie is een tweede sleutelement. Moderne defensie steunt op nieuwe technologieën zoals kunstmatige intelligentie, cyberbeveiliging, drones, robotica, ruimtevaarttoepassingen en geavanceerde communicatiesystemen. Bedrijven die investeren in onderzoek, ontwikkeling en dual-use technologie, sluiten aan bij de prioriteiten van Europa en de NAVO en versterken hun positie in toekomstige programma's.

Het is daarbij essentieel dat ondernemingen **realistisch inschatten wat ze kunnen leveren**. Transparantie over technische mogelijkheden, productierisico's, planning en certificering is voor Defensie even belangrijk als de technologisch-inhoudelijke oplossing zelf. Een beperkte maar stabiele bijdrage is waardevoller dan een ambitieus aanbod dat niet haalbaar blijkt.

Goede samenwerking begint ook met het kennen van de juiste **contactpunten binnen Defensie**. De National Armaments Director (NAD) begeleidt contacten rond internationale programma's en opportuniteiten. DGMR beheert het merendeel van de overheidsopdrachten en materieelaankopen. Het Koninklijk Hoger Instituut voor Defensie (RHID) ondersteunt onderzoek en innovatie, terwijl de Defence, Industry & Research Strategy (DIRS) richting geeft aan de ontwikkeling van een sterke Belgische defensie-technologische en industriële basis. Wie deze structuur begrijpt, vindt sneller zijn weg en kan efficiënter samenwerken.

Tot slot verwacht Defensie dat bedrijven bijdragen aan de **versterking van de nationale technologische en industriële autonomie**. Door lokale expertise, productiecapaciteit en kennis te ontwikkelen of te verankeren in België, groeit niet alleen de defensiesector, maar ook de bredere economie en tewerkstelling.

Samenwerking met Defensie vraagt dus realisme, innovatiekracht, betrouwbaarheid en een duidelijke strategische positionering. In ruil krijgen bedrijven toegang tot lange-termijnprogramma's, internationale partnerschappen en een belangrijke rol in de veiligheid en veerkracht van ons land.