



Een soeverein defensiefonds als hefboom voor de industriële strategie

Het geval van SFPIM Defence
in België



Julien De Wit
&
Marc De Vos



Een soeverein defensiefonds als hefboom voor de industriële strategie

Het geval van SFPIM Defence in België

Disclaimer

Dit beleidsdocument is gebaseerd op analytisch werk dat voor SFPIM is uitgevoerd in het kader van de strategische positionering van een federaal defensie-investeringsfonds. De analyse en aanbevelingen zijn in volledige intellectuele autonomie door de auteurs ontwikkeld en geven uitsluitend de standpunten en conclusies van het Itinera Institute weer. Ze binden SFPIM, de Belgische regering of enige andere instelling op geen enkele wijze.

Samenvatting

Europa maakt een structurele heroriëntatie door van zijn veiligheidsarchitectuur. De Russische invasie van Oekraïne verbrak het post-Koude Oorlog vredesdividend en legde decennia van onderinvestering in defensiecapaciteiten bloot. Tegelijkertijd vereisen hybride dreigingen, technologische rivaliteiten en de strategische assertiviteit van autoritaire regimes een fundamenteel breder veiligheidsbegrip. Zowel de NAVO als de EU hebben gereageerd met nieuwe strategische doctrines, ambitieuze uitgavendoelstellingen en innovatieve financieringsinstrumenten. Dit is geen conjuncturele ervaring. Het is een structurele verschuiving die jaren, mogelijk decennia, zal aanhouden.

Voor België schept dit zowel een verplichting als een kans. Als coalitiespeler, ingebed in de NAVO en de EU, gastheer van belangrijke institutionele hoofdkwartieren en deelnemer aan bilaterale defensiepartnerschappen met Nederland, Frankrijk en Duitsland, bekleedt



*„Dit is geen conjuncturele opleving.
Het is een structurele verschuiving
die jaren, mogelijk decennia,
zal aanhouden.“*

België een unieke strategische positie. Toch ontbeert het de schaal van grote defensiemogendheden. Zijn kracht schuilt in een hoogtechnologisch KMO-ecosysteem met niche-expertise in domeinen als C4ISR, drones, cyberbeveiliging, ruimtevaarttoepassingen en geavanceerde materialen. Deze bedrijven zijn innovatief en wendbaar, maar stuiten op structurele groeibarrières: een financieringskloof na de R&D-fase, beperkte internationale zichtbaarheid en gefragmenteerde toegang tot Europese defensiewaardeketens.

De oprichting van SFPIM Defence, een federaal defensie-investeringsfonds onder de Federale Participatie- en Investeringsmaatschappij, vormt een strategisch instrument om de valley of death tussen innovatie en industrialisering te overbruggen. Deze case is des te interessanter gezien het complexe Belgische institutionele landschap, waar industrieel beleid een regionale bevoegdheid is terwijl defensie een federale materie blijft

Het fonds dient een dubbel rendement na te streven: strategisch (bijdragen aan het dichten van NAVO/EU-capaciteitslacunes, technologische autonomie en weerbaarheid) én economisch (verankering van bedrijven, jobcreatie en exportcapaciteit). Dit beschreven we ook reeds in onze paper “Meer dan Bewapening”. De investeringen moeten gericht zijn op dual-use-technologieën met een primaire defensieoriëntatie, gestructureerd over drie risicocompartimenten: late-stage scale-up, mid-stage contractpotentieel en selectieve early-stage



deep tech. Een onafhankelijk, driedig investeringscomité (defensie, financieel, regionaal) moet zowel de strategische integriteit als de interfederale coherentie waarborgen.

Succes zal afhangen van proactieve dealflow-ontwikkeling, afstemming met Europese programma's (EDF, DIANA, EIC), transparantie naar marktspelers en de kwaliteit van de eerste vlaggenschipinvesteringen. Defensie-investeringsfondsen mogen geen substituut vormen voor de defensie-uitgavenverplichtingen van de staat, noch als protectionistisch instrument dienen. Integendeel, een dergelijk fonds kan uitgroeien tot een hefboom voor België's industriële renaissance op het vlak van veiligheid en defensie: de Europese strategische autonomie in coalitie versterken, kritieke afhankelijkheden verminderen en een veerkrachtige economie opbouwen waarin veiligheid en welvaart elkaar wederzijds versterken.



Inhoudstafel

Samenvatting	2
1. De internationale context	6
2. De positie van België en het investeringslandschap	8
Een coalitiespeler op een strategisch kruispunt	8
Het Belgische KMO-ecosysteem: sterke punten en uitdagingen op het gebied van schaalvergroting	9
Het nationale beleidskader	10
3. De strategische argumenten voor een openbaar investeringsfonds	11
De reden: marktfalen op het snijvlak van innovatie en industrialisatie	11
Internationale benchmarks: wat doen vergelijkbare landen?	12
Drie strategische pijlers	17
4. Strategische marktpositionering van een federaal defensiefonds	18
Marktdefinitie	18
Prioritaire investeringsdomeinen	19
5. De institutionele positionering van een federaal defensiefonds	21
Investeringskader: het dubbele rendement	21
Gecompartimenteerde risico-architectuur	21
Omvang van het fonds: een kader voor kalibratie	22
Ethisch investeringskader	24
Interfederale samenwerking en integratie van ecosystemen	24
6. Succesfactoren en beleidsaanbevelingen	25
Proactieve ontwikkeling van dealflow	26
Slimme internationale samenwerking	27
Snelheid en het venster van kansen	27
Wat SFPIM Defence NIET mag zijn	27
Succes definiëren	28
Conclusie	29
Beleidsaanbevelingen	30
Bronnen	33



De internationale context

Het Belgische Federale Defensiefonds wordt opgericht in een tijdperk dat wordt gekenmerkt door structurele instabiliteit, geopolitieke rivaliteit en de herbevestiging van militaire macht als instrument van buitenlands beleid. De Russische invasie van Oekraïne betekende een fundamentele breuk met de naoorlogse orde en onderstreepte dat groot-schalige conflicten opnieuw een realiteit zijn op het Europese continent. Tegelijkertijd hebben andere autoritaire regimes, met name China en Iran, een steeds assertievere houding aangenomen, zowel op militair als op economisch vlak. Deze machtsverschuivingen worden nog versterkt door de voortdurende transformatie van de trans-Atlantische betrekkingen tussen de VS en Europa, technologische disruptie, klimaatgerelateerde instabiliteit en de proliferatie van hybride methoden zoals cyberaanvallen, sabotage van kritieke infrastructuur en desinformatiecampagnes.

Het complexe en gelaagde karakter van de huidige dreigingen betekent dat de huidige golf van herbewapening en versterking van de nationale defensiecapaciteiten naar alle waarschijnlijkheid geen tijdelijk fenomeen is dat uitsluitend verband houdt met de oorlog in Oekraïne. Het is veeleer een structurele trend die nog jaren, mogelijk zelfs decennia, zal aanhouden. Hoewel het denkbaar is dat een bepaalde dreiging voor Europa zal afnemen, is de kans dat alle dreigingen op korte termijn zullen verdwijnen uiterst klein.

Als reactie op deze bedreigingen hebben zowel de NAVO als de Europese Unie hun strategische doctrines bijgewerkt. De NAVO heeft zich opnieuw gericht

op haar kerntaak van collectieve verdediging. In het Strategisch Concept 2022 wordt Rusland aangemerkt als de belangrijkste en meest directe bedreiging voor de veiligheid van de bondgenoten, terwijl ook een breder spectrum van uitdagingen wordt erkend. Initiatieven zoals het NAVO-strijdkrachtenmodel, dat tot doel heeft 300.000 militairen in hoge paraatheid te brengen, illustreren de verhoogde staat van paraatheid. Tijdens de NAVO-top in juni 2025 in Den Haag zijn de bondgenoten niet alleen overeengekomen om de richtlijn voor defensie-uitgaven te verhogen tot 3,5 % van het bbp, maar ook om een nieuwe norm van 1,5 % van het bbp vast te stellen die specifiek bestemd is voor investeringen in veerkracht.

De Europese Unie streeft op haar beurt naar strategische autonomie via het programma Readiness 2030. Relatief nieuwe financieringsinstrumenten zoals het Europees Defensiefonds (EDF), EDIR-PA, ASAP en SAFE zijn bedoeld om gezamenlijke capaciteitsontwikkeling, technologische innovatie en industriële versterking te ondersteunen. De EU is zich er steeds meer van bewust dat er een nieuwe geopolitieke wereldorde ontstaat, die een fundamenteel robuustere Europese defensiehouding vereist.

De internationale gemeenschap heeft erkend dat defensie in bredere zin opnieuw moet worden gedefinieerd. Naast conventionele militaire dreigingen wordt de staatsveiligheid steeds meer ondermijnd door hybride methoden: cyberaanvallen, desinformatiecampagnes, sabotage van kritieke infrastructuur en het instrumentaliseren van migratie. Zowel de EU als de NAVO erkennen nu dat maatschappelijke veerkracht een cruciale eerste verdedigingslinie is.



Deze verbreding hangt nauw samen met wat wel de **“bewapening van alles”** (the weaponization of everything) wordt genoemd: het strategisch inzetten van technologie, energie, grondstoffen en toeleveringsketens als geopolitieke instrumenten. De Europese afhankelijkheid van derde landen voor kritieke technologieën (halfgeleiders, AI, optica) en grondstoffen wordt steeds meer als een kwetsbaarheid beschouwd. Zowel de EU als de NAVO pleiten niet alleen voor versterking van de afschrikking en veerkracht, maar ook voor versterking van de binnenlandse industriële en technologische basis. Dit bredere kader creëert een natuurlijke speelruimte voor een Belgisch defensie-investeringsfonds.

Deze ontwikkelingen wijzen op een bredere structurele verschuiving in de relatie tussen staat en markt. Het tijdperk waarin defensieaankopen konden worden behandeld als een onderdeel van de open marktconcurrentie maakt plaats voor een model waarin strategische planning, industriebeleid en nationale veiligheidsdoctrines in toenemende mate de investeringsstromen bepalen. In heel Europa herwinnen regeringen de controle over kritieke toeleveringsketens, sturen ze kapitaal naar strategische sectoren en accepteren ze een mate van geplande economische interventie die tien jaar geleden politiek onhoudbaar zou zijn geweest. De defensie-industrie heeft altijd gewerkt volgens deze logica van strategische afhankelijkheden, nationale veiligheidsdoctrines en keuzes op het gebied van industriebeleid. Nieuw is dat deze logica zich nu uitbreidt naar aanverwante sectoren, van halfgeleiders tot energie en kritieke grondstoffen, waardoor een omgeving ontstaat waarin een openbaar defensie-investeringsfonds niet als een uitzondering op de marktprincipes functioneert, maar als een

natuurlijke uitdrukking van een bredere geopolitieke realiteit.

Het fiscale traject is duidelijk. Tijdens het vredesdividend van na de Koude Oorlog, van 1992 tot 2022, werden de Europese defensie-uitgaven in verhouding tot het bbp aanzienlijk verminderd, waardoor een cumulatieve kloof ontstond ten opzichte van de gemiddelde uitgaven tijdens de Koude Oorlog, die op ongeveer 8.600 miljard dollar worden geraamd. In de afgelopen drie decennia hebben de Europese NAVO-landen ongeveer 1.600 miljard dollar minder uitgegeven dan de NAVO-doelstelling van 2%. De ommekeer is snel gegaan: het aantal Europese NAVO-landen dat de doelstelling van 2% van het bbp haalt, is gestegen van 5 in 2021 tot 21 in 2024. Voor de toekomst zouden de Europese defensie-uitgaven met 475 tot 1.025 miljard euro kunnen stijgen bovenop de oorspronkelijke plannen. Bovendien onderschatten deze cijfers de werkelijke uitdaging. De inflatie op het gebied van defensie ligt consequent hoger dan de algemene inflatie, als gevolg van de toenemende technologische complexiteit van militaire systemen, knelpunten in de toeleveringsketen en de stijgende vraag naar schaarse componenten en geschoolde arbeidskrachten. Het resultaat is dat zelfs aanzienlijk hogere budgetten minder capaciteit opleveren dan de nominale cijfers suggereren, wat het belang van investeringen niet alleen in aankopen, maar ook in de industriële capaciteit en innovatie die bepalen hoe efficiënt defensie-uitgaven worden omgezet in daadwerkelijke capaciteit, nog eens onderstreept.

De stijging van de uitgaven gaat gepaard met een parallele hausse in investeringen in defensietechnologie. Het aantal deals met Europese defen-



„Een Belgisch bedrijf dat binnenlands succesvol is, maar er niet in slaagt zich in Europese waardeketens te integreren, heeft een beperkt strategisch gewicht. Omgekeerd verwerft een bedrijf dat een nichepositie in een multinationaal programma verwerft, een strategisch belang dat zijn omvang ver overstijgt.“

sie-startups is tussen 2017-2020 en 2021-2024 meer dan verviervoudigd, voornamelijk als gevolg van grotere deals, waarbij meer dan 95 % van de deals meer dan 10 miljoen dollar bedroeg. In heel Europa en daarbuiten zetten zowel publieke als private fondsen op grote schaal kapitaal in om defensie-innovatie te stimuleren. Overheden reserveren publieke investeringsbudgetten voor defensie die gelijk zijn aan 0,05-0,1% van het nominale bbp. België kan het zich niet veroorloven om niet mee te doen aan deze beweging.

Bovendien creëert de hybridisering van het strategische dreigingslandschap, in combinatie met het streven naar meer Europese strategische autonomie in het licht van de afnemende globalisering, de Russische dreiging, de onbetrouwbaarheid van de VS en de strategische concurrentie van China, een nauwe 'dual use'-band tussen defensie- en veiligheidscapaciteiten enerzijds en technologische en industriële innovatie en ontwikkeling anderzijds. In wezen kunnen investeringsfondsen zoals SFPIIM Defence een brug slaan tussen defensie- en industriebeleid en tegelijkertijd beide strategische belangen dienen.

De positie van België en het investeringslandschap

Een coalitiespeler op een strategisch kruispunt

België bevindt zich op het kruispunt van meerdere veiligheids- en industriële ecosystemen. Het is lid van zowel de NAVO als de EU, huisvest belangrijke hoofdkwartieren (NAVO, SHAPE, EU-instellingen) en onderhoudt structurele bilaterale defensiepartnerschappen met Nederland (maritieme samen-

werking), Frankrijk (landstrijdkrachten) en Duitsland (industriële modernisering). Deze multilaterale en bilaterale banden vormen strategische troeven van aanzienlijke waarde. Bovendien zijn de geografische ligging van België en zijn uitgebreide strategische industriële, logistieke en kritieke havenactiva belangrijke strategische troeven. Wat de positionering voor SFPIIM Defensie betreft, ligt het bredere strategische marktlandschap niet alleen binnen de EU als zodanig, maar ook bilateraal en minilateraal binnen



en buiten de EU – denk bijvoorbeeld aan de strategische wederopbouw in Duitsland, het potentieel van Oekraïne en de rol van de Benelux als regionale hub. Belgische bedrijven spelen zelden een leidende rol in grote wapensystemen, maar ze zijn sterke onderaannemers met niche-expertise op gebieden zoals lucht- en ruimtevaart, cyber, optica en drones. De niche-leiders van het land, bedrijven zoals John Cockerill Defense, FN Browning Group, Orizio Group, SABCA en Sonaca, integreren zich in de waardeketens van grote Europese prime contractors zoals Airbus, Rheinmetall, Leonardo en Thales. Een defensie-investeringsfonds kan zich daarom positioneren als katalysator voor Belgische deelname aan Europese consortia, in plaats van als financier van volledig nationale oplossingen.

Een structureel risico in het Belgische defensie-industriële denken verdient expliciete vermelding. Er is een aanhoudende neiging om nationaal succes te verwarren met internationale relevantie. In werkelijkheid vereist echte waardecreatie op defensiegebied internationale schaalgrootte, Europese integratie, NAVO-compatibiliteit en interoperabiliteit tussen geallieerde systemen. Een Belgisch bedrijf dat binnenlands succesvol is, maar er niet in slaagt zich in Europese waardeketens te integreren, heeft een beperkt strategisch gewicht. Omgekeerd verwerft een bedrijf dat een nichepositie in een multinationaal programma verwerft, een strategisch belang dat zijn omvang ver overstijgt. Het risico voor België is driedig: te nationaal denken, te gefragmenteerd opereren binnen het institutionele landschap en een te zwakke positie op Europees niveau. SFPIM Defensie moet worden ontworpen als een tegengif voor alle drie.

Het Belgische KMO-ecosysteem: sterke punten en uitdagingen op het gebied van schaalvergroting

België heeft geen clusters van klassieke defensiegiganten zoals in Frankrijk of Duitsland. Wat het wel heeft, is een fijnmazig netwerk van hoogtechnologische KMO's met internationale ambities. Deze bedrijven zijn actief in nichemarkten en gespecialiseerd in drones, cybertechnologie, sensortechnologie, communicatieplatforms en ingebedde systemen. Veel van deze bedrijven zijn ontstaan uit samenwerking met universiteiten en onderzoekscentra zoals imec, VITO en het Von Karman Instituut, en leveren een bijdrage aan zowel civiele als militaire toepassingen. Het is een strategische no-brainer om hightech civiele en commerciële spelers in staat te stellen zich te ontwikkelen in de richting van strategische marktkansen voor dubbel gebruik.

Hun kracht ligt in flexibiliteit, technologische innovatie en onderzoeksgestuurde productontwikkeling. Toch worden ze geconfronteerd met structurele groeibeperkingen die hun strategische rol beperken:

- Fragmentatie van het ecosysteem. België heeft relatief weinig grote 'prime contractors' die schaalgrootte creëren. KMO's zijn vaak zeer gespecialiseerd, maar klein en kwetsbaar, waardoor consolidatie of gestructureerde samenwerking nodig is.
- Historische onderinvestering. Door decennia van beperkte investeringen in de defensiegerelateerde industrie beschikken veel bedrijven niet over de infrastructuur en kapitaalbuffers die



nodig zijn om grotere contracten aan te nemen.

- Tekort aan vaardigheden. Zelfs als er budgetten beschikbaar zijn, ontbreekt het vaak aan gekwalificeerd personeel om defensieprogramma's uit te voeren en te beheren.
- Beperkte internationale zichtbaarheid. België wordt niet altijd gezien als een belangrijke speler in Europese programma's (EDF, PESCO, EDIRPA), deels vanwege het ontbreken van een duidelijke vlaggenschipcapaciteit.
- De financieringskloof na R&D. Innovaties krijgen onderzoeksfinanciering, maar kampen met onvoldoende middelen voor industrialisatie, certificering en serieproductie. Deze '**vallei des doods**' is het centrale marktfalen dat een defensie-investeringsfonds kan aanpakken.

De defensiesector stelt Belgische kmo's voor unieke uitdagingen. Defensieaankopen worden georganiseerd rond systemen van systemen, die worden aangekocht bij grote integrators in plaats van als afzonderlijke componenten. Kleinere spelers moeten zich daarom vroeg in internationale waardeketens positioneren, wat moeilijk is zonder gevestigde netwerken. Producten moeten voldoen aan strenge militaire normen en interoperabiliteitseisen, wat langdurige certificeringsprocessen vereist. Multinationale defensieprojecten vereisen coördinatie van eisen, budgetten en tijdschema's tussen landen, waarbij de grootste vertragingen niet voortvloeien uit technologie, maar uit governance en precontractuele afstemming.

Bovendien is er geen volledig functionerende gemeenschappelijke markt voor defensie in Europa: grote systemen van systemen blijven nationaal gestuurd. Belgische bedrijven treden dan ook vaak

alleen op als onderaannemers, zonder directe toegang tot hoofdcontracten. De binnenlandse markt voor producten voor tweëerlei gebruik is ook relatief klein, waardoor het moeilijker is om via civiele toepassingen voldoende tractie op te bouwen om vervolgens de defensiemarkt te betreden.

Het nationale beleidskader

De oprichting van SFPIM Defensie is ingebed in een coherent nationaal beleidskader. De Strategische Visie voor Defensie 2030 en het STAR-plan verplichten het Belgische ministerie van Defensie tot een structurele modernisering van zijn capaciteiten en een opschaling van de NAVO-bijdragen. Het regeerakkoord voorziet expliciet in de oprichting van een Defensiefonds en benadrukt het belang van inter-federale samenwerking, wat essentieel is omdat economische ontwikkeling en innovatie grotendeels geregionaliseerde bevoegdheden zijn.

Het kader Defensie, Industrie, Onderzoek en Strategie (DIRS), dat sinds 2022 operationeel is, stuurt investeringen in defensiegerelateerde projecten via drie pijlers: beleidsontwikkeling, identificatie van kansen en projectselectie. DIRS definieert vijftien technologische domeinen, gaande van verticale clusters (mijnbestrijding, geavanceerde soldaatsystemen, ruimtevaarttoepassingen) tot horizontale thema's (cyber, slimme materialen, disruptieve technologieën). Het toekomstige Bureau voor Defensie-innovatie en Industrie (ODIN) kan dienen als een aanvullende institutionele pijler, met name om een middellangetermijnpijlijn te creëren van defensie-R&D naar SFPIM-defensie-investeringen



op grote schaal. België heeft ook zijn toezegging om 2 % van het bbp aan defensie-uitgaven te besteden, vervroegd van 2029 naar 2025, waardoor de defensie-investeringen worden versneld. Op Europees niveau positioneert België zich steeds meer als een coalitiespeler in plaats van een so-

lo-actor met ambities op het gebied van autonome capaciteit. Dit vertaalt zich in een voorkeur voor investeringen die aansluiten bij Europese consortia, internationale programma's en gezamenlijke ontwikkelingsprojecten met NAVO- of EU-lidstaten.

De strategische argumenten voor een openbaar investeringsfonds

De reden: marktfalen op het snijvlak van innovatie en industrialisatie

De belangrijkste economische reden voor SFPIM Defensie ligt in een aanhoudend marktfalen: de financieringskloof tussen onderzoek en industriële opschaling in de defensie- en dual-use-technologie-sectoren. De innovatiecapaciteit van België is goed ontwikkeld, zijn universiteiten en onderzoeksinstituten (imec, VITO, Von Karman Institute) leveren resultaten van wereldklasse. Het systeem faalt echter wanneer het erom gaat die innovatie om te zetten in geïndustrialiseerde producten die relevant zijn voor defensie. Veel bestaande investeringsfondsen richten zich ofwel op de R&D-fase, ofwel op de opstartfase. De latere industrialisatiefase blijft onderbediend. Gezien de hierboven genoemde nieuwe internationale context is dit "marktfalen" in wezen een falen om de marktontwikkeling te koppelen aan het door de staat gestuurde industriebeleid in de context van strategisch herbewapening, veiligheid, autonomie en veerkrachtbeleid.

Een openbaar investeringsfonds dat zich toelegt op defensie vult deze leemte door **geduldig kapitaal (patient capital)** en strategische validatie te bieden in de fase waarin particulier kapitaal alleen onvoldoende is. De specifieke kenmerken van de defensiesector – lange aanbestedingscycli, geheime vereisten, complexe regelgeving en monopsonische kopersstructuren – versterken het marktfalen door conventioneel durfkapitaal af te schrikken. Een openbare ankerinvesteerder kan het risico van particuliere co-investeringen verminderen en een signaal van strategische steun afgeven aan Europese programmamanagers.

De '**vallei des doods**' is in de defensiesector structureel dieper dan in civiele markten. Naast de algemene uitdaging om de kloof tussen prototype en commercieel product te overbruggen, kent de defensiesector nog een aantal extra moeilijkheden: inkoopcycli die zich over jaren uitstrekken, strenge operationele validatie- en certificeringseisen, de noodzaak om nieuwe technologieën te integreren in bestaande militaire doctrines, en politieke besluitvormingsprocessen die programma's in elke fase kunnen vertragen of ombuigen. Voor België ligt het



„Landen die vandaag strategisch investeren, versterken niet alleen hun eigen industriële basis, maar positioneren zich ook als onmisbare knooppunten in het opkomende Europese defensie-ecosysteem. Landen die aarzelen, lopen het risico irrelevant te worden. „

knelpunt minder in de financiering van startende bedrijven in een vroeg stadium, waar regionale instrumenten en Europese programma's voor een redelijke dekking zorgen, dan in de daaropvolgende fasen: industriële opschaling, integratie in internationale waardeketens, positionering voor multinationale contracten en de continuïteit van de cashflow tijdens de lange intervallen tussen mijlpalen in de defensie-inkoop. Het is precies deze kloof in een later stadium die SFPIM Defensie wil aanpakken.

Om te begrijpen waarom conventioneel privékapitaal de defensiesector onderbediend, moet een vergelijking worden gemaakt met de investeringslogica die bij durfkapitaal de boventoon voert. In de software- en SaaS-markten verwachten investeerders terugkerende inkomsten, snelle schaalvergroting en relatief voorspelbare groeicurves. In de biotechnologie is het model binair: hoge speculatie op een regelgevende goedkeuring die ofwel enorme waarde ontsluit, ofwel de investering tenietdoet. Defensie past in geen van beide patronen. Verkoopcycli van achttien tot zesendertig maanden zijn gebruikelijk; producten moeten operationeel worden gevalideerd onder militaire omstandigheden; integratie in doctrine en bestaande systemen van systemen is een voorwaarde voor acceptatie; en politieke goedkeuring kan de aankoop in elk stadium blokkeren of vertragen. Het resulterende cashflow-profiel is onregelmatig, gekenmerkt door lange

ontwikkelingsfasen zonder inkomsten, gevolgd door pieken die verband houden met het toekennen van contracten, en ondersteund door levenscyclusondersteuningsregelingen. Defensie is geen markt in de klassieke zin van het woord. Het is een systeem: planmatig, strategisch gestuurd, afhankelijk van de staat en gedomineerd door doctrine. Conventionele venture capital-maatstaven, gebaseerd op maandelijks terugkerende inkomsten of binaire resultaten van klinische proeven, zijn simpelweg niet van toepassing. Deze structurele mismatch tussen de investeringscyclus van defensie en de verwachtingen van het reguliere particuliere kapitaal is de fundamentele reden waarom een speciaal openbaar investeringsinstrument nodig is.

Internationale benchmarks: wat doen vergelijkbare landen?

In heel Europa maken landen gebruik van publieke investeringsentiteiten om defensie-innovatie te versnellen, particulier kapitaal aan te trekken en strategisch industrieel voordeel op te bouwen. Deze trend is niet alleen duidelijk, maar versnelt ook, verdiept zich en wordt steeds meer georganiseerd rond grensoverschrijdende clusters die de toekomstige architectuur van de Europese defensie bepalen. Landen die vandaag strategisch investeren, ver-



sterken niet alleen hun eigen industriële basis, maar positioneren zich ook als onmisbare knooppunten in het opkomende Europese defensie-ecosysteem.

Landen die aarzelen, lopen het risico irrelevant te worden.

Duitsland: publieke investeringen als magneet voor particulier en internationaal kapitaal

Duitsland heeft strategische aandelenbelangen genomen in belangrijke defensiebedrijven. De verwerving door de federale overheid van een strategische blokkerende minderheid in Hensoldt via KfW is bijzonder leerzaam: het keerde de risico's van puur financieel eigendom om, richtte het bedrijf opnieuw op zijn industriële strategie en trok Leonardo aan als strategische Europese mede-investeerder met een gelijkwaardig belang. Deze publieke ankerrol ontketende een kettingreactie van particulier kapitaal en internationale industriële partnerschappen.

Het effect is systemisch. De enorme financiële toezegging van Duitsland – een grondwetsvorming waarbij defensie-uitgaven boven een bepaalde drempel worden vrijgesteld van de schuldrem, een speciaal Bundeswehr Sondervermogen dat tegen het midden van het decennium volledig zal worden ingezet, en een omvangrijk afzonderlijk infrastructuurfonds dat ook bijdraagt aan de defensie-industriële capaciteit – heeft de totale defensie-uitgaven naar recordhoogtes gedreven, met prognoses die wijzen op verdere sterke stijgingen. Deze financiële architectuur werkt als een zwaartekracht voor zowel internationale defensiegroepen als particuliere investeerders. De orderportefeuille van Rheinmetall heeft ongekende hoogten bereikt en is in één jaar tijd met ongeveer een kwart gegroeid. Hensoldt doet

enorme meerjarige investeringen om te voldoen aan overheidsorders die vertienvoudigd zijn. De overdracht van automobielpaciteit naar defensie, exemplarisch geïllustreerd door de wervingsovereenkomst van Rheinmetall met Continental voor ex-automobielarbeiders en door de omvorming van voormalige automobiefabrieken tot defensieproductie, duidt op een structurele economische verschuiving die talent, technologie en kapitaal uit heel Europa en daarbuiten aantrekt.

Cruciaal is dat deze houding ten aanzien van overheidsinvesteringen niet defensief, maar offensief is. Duitsland gebruikt de uitbreiding van de defensie bewust als een economisch stimuleringsprogramma, om de deïndustrialisering tegen te gaan en tegelijkertijd internationale spelers aan te trekken die deel willen uitmaken van het productie-ecosysteem.

Frankrijk: een volwassen ecosysteem

Frankrijk heeft wat misschien wel het meest uitgebreide ecosysteem voor defensie-investeringen in Europa is opgebouwd. Via Bpifrance en de Caisse des Dépôts heeft Frankrijk een meerlagige architectuur opgezet: een speciaal DefenceInnovation Fund (met steun van grote verzekeraars, hoofdaannemers en de Caisse des Dépôts), het Definvest-aandelenfonds voor strategische kmo's, de Astrid- en Rapid-programma's van de DGA en een Defence Accelerator-programma. Begin 2025 hebben het ministerie van Defensie en Bercy gezamenlijk het volledige spectrum van Franse investeerders gemobiliseerd met de expliciete ambitie om enorme financiering vrij te maken voor de duizenden ondernemingen in het Franse defensie-ecosysteem.



De resultaten zijn opvallend. Frankrijk is nu de op één na grootste durfkapitaalmarkt in Europa (alleen het Verenigd Koninkrijk staat nog boven Frankrijk) en in tegenstelling tot veel van zijn buurlanden heeft het ervoor gezorgd dat durfkapitaal bewust naar technologie voor tweërlei gebruik en defensie-technologie vloeit. De oprichting van het Agence Innovation Défense (AID) als een one-stop-shop voor start-ups, in combinatie met vereenvoudigde immigratieprocedures en hervormde aanbestedingsstructuren, heeft een vliegwiel gecreëerd voor innovatie, het aantrekken van talent en industriële schaalvergroting.

Voor België vormt de kracht van Frankrijk zowel een kans als een grote politieke uitdaging. De defensie-industriële relaties van België met Frankrijk, met name via programma's waarbij Naval Group, Thales en MBDA betrokken zijn, zijn diepgaand maar structureel asymmetrisch. Zonder een geloofwaardig Belgisch instrument voor overheidsinvesteringen kan België niet als volwaardige partner met Frankrijk samenwerken op het gebied van gezamenlijke ontwikkeling, productie en investeringen. **Het zal een klant blijven, geen mede-architect.**

Het Verenigd Koninkrijk en Nederland: gerichte strategieën voor dual-use

Het Verenigd Koninkrijk beheert het National Security Strategic Investment Fund (NSSIF), een gezamenlijk initiatief met de British Business Bank dat fondsen van fondsen combineert met directe belangen in dual-use-bedrijven. Het NSSIF werkt samen met overheidsklanten om technologieën te identificeren en hun potentieel te ontwikkelen via specifieke werkprogramma's, en is daarmee een model geworden voor het koppelen van investe-

ringen aan vraagsignalen. Het Verenigd Koninkrijk is ook in opkomst als gastland voor Oekraïense defensieproductie, met bedrijven als UkrSpecSystems die productieactiviteiten op Brits grondgebied opzetten.

Nederland kanaliseert investeringen via Invest-NL, dat zich deels richt op bedrijven voor tweërlei gebruik op het gebied van cyberbeveiliging, communicatie en beschermingstechnologieën. Aangevuld met een speciaal SecFund dat zich richt op startende defensiebedrijven in een vroeg stadium, laat het Nederlandse model zien dat zelfs middelgrote economieën effectieve defensie-innovatiearchitecturen kunnen opbouwen – mits er institutionele wil en publieke kapitaalverbintenissen zijn.

Italië maakt gebruik van CDP Venture Capital, dat aanzienlijke middelen heeft toegezegd voor AI en cyberbeveiliging, bovenop de langdurige deelname van de staat in defensiebedrijven via Cassa Depositi e Prestiti.

Minilaterale defensieclusters

Misschien wel de meest ingrijpende ontwikkeling is de opkomst van minilaterale defensie-investeringsclusters – kleine groepen van gelijkgestemde staten die geïntegreerde defensie-ecosystemen rond specifieke capaciteiten opbouwen, waarbij ze de institutionele beperkingen van bredere EU- of NAVO-kaders omzeilen.

Noord-Europa is het meest geavanceerde voorbeeld. NORDEFECO (Denemarken, Finland, IJsland, Noorwegen en Zweden) is geëvolueerd van een coördinatieplatform naar een echt operationeel en industrieel kader, gedreven door de gedeelde



urgentie van de nabijheid van Rusland. De Joint Expeditionary Force (JEF), onder leiding van het Verenigd Koninkrijk en bestaande uit Nederland + alle Noordse en Baltische staten, voegt een operationele laag toe. Binnen dit ecosysteem zijn clusters ontstaan die zich op specifieke capaciteiten richten: het CV90-pantservoertuigenprogramma, het CAVS-initiatief en de geïntegreerde samenwerking tussen de Noordse luchtmachten.

De Noordse-Baltische cluster breidt zich steeds verder uit naar Polen en Duitsland, waardoor een Noord-Europese defensie-industriële boog ontstaat die schaalgrootte op het gebied van aankopen, operationele integratie en innovatiecapaciteit combineert. Nu alle Noordse landen lid zijn van de NAVO, zijn de resterende institutionele belemmeringen voor volledige defensie-integratie weggenomen.

In Zuid-Europa biedt de Frans-Italiaanse samenwerking op het gebied van maritieme systemen (via Naviris, de joint venture tussen Naval Group en Fincantieri) en raketprogramma's (MBDA) een ander model van minilaterale industriële integratie.

Voor België is de les duidelijk: deze clusters zijn nu in vorming. Landen die geen strategische investeringscapaciteit inbrengen, kunnen niet als gelijken deelnemen. De geografische ligging van België tussen de Noord- en West-Europese clusters, zijn tweeledige gemeenschapsstructuur en het feit dat het de zetel van de NAVO en de EU huisvest, zouden het tot een natuurlijke verbindingsschakel moeten maken, maar alleen als het over de institutionele en financiële instrumenten beschikt om die rol te vervullen.

Oekraïne: van slagveld naar productievloer

De door het slagveld gedreven innovatie van Oekraïne heeft een unieke hoeveelheid knowhow opgeleverd die Europese partners haastig omzetten in industriële partnerschappen. De schaal is opmerkelijk: Oekraïne is van een bijna volledige afhankelijkheid van westerse wapens aan het begin van de grootschalige invasie overgestapt op de productie van een snel groeiend deel van zijn eigen defensiebehoeften, waaronder miljoenen drones per jaar. De joint venture tussen Rheinmetall en het Oekraïense staatsconglomeraat UDI, die sinds eind 2023 operationeel is, is uitgegroeid van onderhoud en reparatie tot assemblage, productie en ontwikkeling van gepantserde voertuigen, met een nieuwe munitiefabriek en een joint venture op het gebied van luchtverdediging in de maak. KNDS start een eigen joint venture met een Oekraïense partner voor de productie van Gepard-luchtverdedigingssystemen. SAAB, Kongsberg en Raytheon breiden allemaal hun aanwezigheid ter plaatse uit.

Het meest veelzeggend is dat het model nu in beide richtingen werkt. Denemarken heeft in 2025 een baanbrekende overeenkomst ondertekend waardoor Oekraïense defensiebedrijven productiefaciliteiten op Deens grondgebied mogen openen, de eerste overeenkomst in zijn soort. De eerste gezamenlijke droneproductielijn van Oekraïne is in Denemarken van start gegaan en president Zelensky heeft plannen aangekondigd om in de nabije toekomst meerdere joint ventures in heel Europa te openen. Quantum Frontline Industries in Duitsland (een joint venture tussen Quantum Systems en het Oekraïense Frontline Robotics) produceerde zijn eerste drone binnen enkele weken na de aankondiging van het partnerschap. Het Verenigd Koninkrijk



„België kan het zich niet veroorloven om afwezig te zijn in deze beweging. De kans om zich te positioneren wordt steeds kleiner.“

is een gastland geworden voor de productie van Oekraïense drones en verkenningssystemen.

Op EU-niveau creëren de EU-Oekraïne-taskforce voor industriële samenwerking op defensiegebied, een speciaal instrument voor steun aan Oekraïne binnen het EDIP, en de volledige associatie van Oekraïne met het SAFE-programma een gestructureerd kader voor integratie. De Europese Raad heeft expliciet opgeroepen tot de vestiging van Oekraïense defensieproductie in EU-lidstaten.

Een verdere institutionele ontwikkeling verdient bijzondere aandacht. De voorgestelde Defensie-, Veiligheids- en Veerkrachtbank, opgezet als een defensiegerichte multilaterale kredietinstelling naar het voorbeeld van bestaande ontwikkelingsbanken, heeft tot doel obligaties met een AAA-rating uit te geven die worden gedekt door door gepoolde soevereine kredieten om betaalbare langetermijnfinanciering te verstrekken voor investeringen in defensie, veiligheid en veerkracht.

De DSRB, die is ontworpen voor snellere en gestroomlijndere operaties dan traditionele multilaterale instellingen, vordert met de onderhandelingen over het handvest in de eerste helft van 2026, waarbij de eerste obligatie-uitgifte naar verwachting eind 2026 zal plaatsvinden en de volledige operaties in 2027 van start zullen gaan. Canada heeft publiekelijk bevestigd een leidende rol te zullen spelen, waarbij alle zes grote banken zich als institutionele partners hebben aangesloten; ook grote Europese financiële instellingen, waaronder ING, Commerzbank,

JP Morgan en Deutsche Bank, hebben zich aangemeld. Tijdens een bijeenkomst in Londen in december 2025 kwamen vertegenwoordigers van 37 landen bijeen. Voor België is de vraag of het zal deelnemen van strategisch belang. Een speciale multilaterale kredietinstelling voor defensie zou een krachtige aanvulling vormen op nationale instrumenten zoals SFPIM Defence, door toegang te bieden tot gunstige financieringsvoorwaarden en blijk te geven van betrokkenheid bij de opkomende defensiefinanciële architectuur. Het risico van niet-deelname is even duidelijk: nu de ankerlanden worden vastgesteld en de institutionele architectuur vorm krijgt, lopen landen die niet vroeg instappen het risico te worden uitgesloten van de bestuursstructuren die zullen bepalen hoe defensiekapitaal de komende decennia zal worden besteed.

Voor België voegt deze Oekraïense dimensie nog meer urgentie toe. Landen die zich in een vroeg stadium engageren in het defensie-innovatie-ecosysteem van Oekraïne – door middel van coproductie, technologieoverdracht en investeringspartnerschappen – krijgen bevoorrechte toegang tot in de praktijk bewezen capaciteiten op het gebied van drones, elektronische oorlogsvoering en autonome systemen.

Met al deze voorbeelden in het achterhoofd is het moeilijk te beargumenteren dat een zichzelf respecterend land het zich kan veroorloven om niet na te denken over hoe het zich in dit snel evoluerende landschap moet positioneren. België kan het zich niet veroorloven om afwezig te zijn in deze beweging. De kans om zich te positioneren wordt steeds kleiner.



Drie strategische pijlers

De middelen voor openbare defensie kunnen en – volgens de gesprekken die Itinera voor dit document heeft gevoerd – moeten steunen op drie elkaar versterkende strategische pijlers die de investeringsstrategie en positionering ervan sturen.

Pijler 1: Versterking van de strategische autonomie op Europees en trans-Atlantisch niveau

Het idee van een autonome Belgische defensie is onrealistisch. Strategische autonomie als concept is alleen zinvol op Europees niveau. België beschikt niet over het kapitaal, de mankracht, het investeringsklimaat, de expertise of het bestaande industriële weefsel om strategische autonomie op nationaal niveau te bereiken. Daarom is Europese en trans-Atlantische autonomie de juiste langetermijndoelstelling.

Dit betekent niet dat België geen autonomie kan nastreven in specifieke niches. Strategische autonomie kan worden opgesplitst in autonomie op vier niveaus: kennis (het vermogen om kritieke technologische en operationele kennis te ontwikkelen, te beheren en te beschermen), ontwerp en engineering (het vermogen om systemen en oplossingen te ontwerpen en te integreren), productie (voldoende industriële capaciteit binnen vertrouwde coalities) en levenscyclusondersteuning (het vermogen om systemen gedurende hun hele levenscyclus onafhankelijk te onderhouden, te upgraden en te vervangen). Autonomie op elk van deze niveaus vormt strategische autonomie. België kan zich strategisch positioneren om een dimensie van strategische autonomie binnen een bepaalde sector te claimen.

Voor België betekent dit dat het zijn niches moet versterken waarin het land een strategisch verschil kan maken binnen grotere coalities: ruimtevaart-technologie, onderwater- en luchtdrones, cyberbeveiliging en sensortechnologie. Een goed functionerende defensiefinancieringsentiteit moet niet alleen de deur naar kapitaal openen, maar ook de deur naar internationale toeleveringsketens.

Pijler 2: Technologische capaciteit en innovatie voor tweeërlei gebruik

De technologische dimensie vormt bij voorkeur de kern van de strategische positionering van een dergelijk fonds. De Europese defensiemarkt verschuift van klassieke wapensystemen naar technologiegedreven oplossingen met een hoog innovatie- en dual-use-potentieel. In deze zogenaamde “Layer 2-markt”, die kunstmatige intelligentie, quantum-computing, sensoren, robotica, edge computing, beveiligde communicatie en energieopslag omvat, ontstaan toekomstgerichte capaciteiten die zowel in civiele als militaire contexten kunnen worden ingezet. Betekent dit dat klassieke defensie irrelevant wordt? Nee. De oorlog in Oekraïne toont duidelijk aan dat klassieke defensie nog steeds erg belangrijk is. Een openbaar defensiefonds moet streven naar het juiste evenwicht tussen het koesteren van klassieke defensie en het volop inzetten op innovatie.

Investerings in dual-use worden vaak als optimaal beschouwd omdat ze toegang bieden tot een grotere markt (zowel civiel als militair), het risico spreiden door een verminderde afhankelijkheid van één type klant, een snellere overdracht van innovatie van civiele naar militaire toepassingen mogelijk maken en doorgaans meer politieke en maatschap-



pelijke steun genieten. Tegelijkertijd zijn er belangrijke kanttekeningen: de definitie van dual-use kan vaag zijn, waardoor ruimte ontstaat voor 'defence washing' van in wezen civiele projecten; exportcontrolregelingen maken de wetgeving complexer; en civiele en militaire markten verschillen aanzienlijk in aanbestedingscycli, marges en vereisten.

Het fonds moet bij voorkeur investeren in producten, diensten en kennis die in de eerste plaats een militaire markt bedienen en een potentieel hebben voor spillover naar andere markten. Door de initiale focus op militaire toepassingen te behouden, vermindert SFPIM Defensie het risico op 'defence washing'.

Pijler 3: Industriële ontwikkeling en economische veerkracht

Een derde pijler is dat de investeringen van SFPIM Defensie moeten bijdragen aan de bredere industriële renaissance en technologische soevereiniteit van België. Het fonds kan de industrialisering en schaalvergroting van veelbelovende spelers ondersteunen, waardoor zij kunnen uitgroeien tot robuuste partners in Europese programma's. Het verankeren van strategische bedrijven in Belgische handen of in Europese structuren is een belangrijke overweging, evenals het aantrekken van internationale investeringen zonder de controle over kritieke capaciteiten te verliezen.

4. Strategische marktpositionering van een federaal defensiefonds

Marktdefinitie

Een nauwkeurige marktdefinitie is essentieel om investeringsbeslissingen te sturen en scope creep te voorkomen. De markt voor SFPIM Defensie omvat investeringen in technologieën, infrastructuur en industriële capaciteiten die direct of via dual-use bijdragen aan de Belgische en Europese veiligheid, strategische autonomie en veerkracht. Het omvat zowel defensiespecifieke systemen als dual-use innovaties in prioritaire domeinen, op voorwaarde dat ze een aanzienlijke economische en technologische meerwaarde creëren in België en passen binnen de Europese en NAVO-waardeketens.

De marktgrens wordt bereikt wanneer projecten geen strategisch belang hebben voor de veiligheid, uitsluitend civiel zijn zonder potentieel voor militaire toepassing, of uitsluitend betrekking hebben op klassieke overheidsuitgaven (operaties, personeelskosten, vervanging van bestaand materieel). O&O-activiteiten vallen buiten het toepassingsgebied, tenzij ze een zeer specifiek industrialisatieperspectief hebben. Een bijzonder grijs gebied betreft defensiegerelateerde infrastructuur (versterkte logistieke hubs, munitieopslag, faciliteiten voor dubbel gebruik in havens of vliegvelden). Hoewel dergelijke projecten een reële strategische relevantie kunnen hebben, wordt de infrastructuurinvesteringsruimte al goed bediend door bestaande instrumenten, waaronder die van institutionele beleggers, en moet het risico



van een verschuiving naar een bredere agenda op het gebied van veerkracht ten koste van de kernfocus van het fonds op defensie-industrie als een permanent governanceprobleem worden aangemerkt.

Prioritaire investeringsdomeinen

Op basis van de bestaande capaciteiten van België, de capaciteitstekorten van Europa en de NAVO en het industriële potentieel van het Belgische ecosysteem, kunnen tien prioritaire investeringsthema's worden geïdentificeerd waarin SFPIM Defensie een proactieve rol zou kunnen spelen. Wij hebben begrepen dat binnen SFPIM Defensie een gedetailleerde bottom-up marktanalyse is uitgevoerd om deze thema's te onderbouwen. De operationalisering van elk thema, met inbegrip van een gedetailleerde inventarisatie van het marktpotentieel, de dealflow en de doelondernemingen, vereist verder specifiek onderzoek dat buiten het bestek van dit document valt.

(i) Munitie en wapens

België beschikt over een unieke volledige waardeketen op dit gebied en neemt een leidende positie in de EU in op het gebied van klein kaliber wapens, bewapende systemen op afstand, geschutskoepels voor middelgroot en groot kaliber en energetische materialen. Belangrijke spelers zijn onder meer FN Browning en John Cockerill.

(ii) Luchtvaart en kritieke luchtvaarttechnologie

Belgische Tier 1-leiders zijn geïntegreerd in EU-prime contractors zoals Airbus, met onderscheidende

expertise op het gebied van beweegbare vleugels en composietmaterialen, vluchtcontrolesystemen en motorcompressoren. Belangrijke spelers zijn onder meer SABCA, Sonaca en Safran Aero Boosters.

(iii) Ruimtevaarttechnologie

Het groeiende ruimtevaarttechnologie-ecosysteem van België kan de autonomie van de EU op het gebied van ISR en beveiligde communicatie waarborgen. De sector heeft een sterk dubbel gebruik: civiele toepassingen (klimaatmonitoring, landbouw, logistiek) overlappen met militair gebruik. Investeringen kunnen de Belgische verankering in EU-ruimtevaartprogramma's zoals IRIS² versterken. Belangrijke spelers zijn onder meer Aerospacelab, SPACEBEL en OIP.

(iv) Militaire infrastructuur en logistiek

De rol die België volgens de bestaande NAVO-plannen als logistiek knooppunt toebedeeld krijgt, biedt kansen op het gebied van havenbeveiliging, spoorwegbeveiligingssystemen, infrastructuur ter verbetering van de militaire mobiliteit, lucht- en ruimtevaartmonitoring en logistieke technologie. De oorlog in Oekraïne heeft aangetoond dat militaire mobiliteit essentieel is voor afschrikking en snelle versterking.

(v) Ondersteuning tijdens de levensduur en levenscyclusdiensten

Het maximaliseren van de beschikbaarheid en levensduur van militaire systemen door middel van voorspellend onderhoud en modulaire upgrades vertegenwoordigt een groeiende markt. De Belgische expertise op het gebied van MRO voor vliegtuigen en gevechtsvliegtuigen (Sabena Engineering, SABCA) en wapenonderhoud vormt een solide basis.



(vi) Maritieme veiligheid en mijnenbestrijding

België is een internationaal erkend leider op het gebied van maritieme mijndetectie en -classificatie. Het rMCM-programma met Nederland illustreert het potentieel voor bilaterale capaciteitsontwikkeling. De sensorisering van de Belgische wateren – met sensoren onder, op en boven het wateroppervlak – heeft een aanzienlijk potentieel voor dubbel gebruik.

Als kanttekening is het belangrijk te beseffen dat dit leiderschap het resultaat is van een aanhoudende strategische symbiose tussen de Belgische defensieplanning en particuliere industriële en technologische investeringen en ontwikkeling. De defensiestrategie en -uitgaven van België hebben gedurende een lange periode consequent prioriteit gegeven aan maritieme veiligheids capaciteiten, waardoor een marktomgeving voor excellentie is gecreëerd die op haar beurt internationale marktkansen heeft gegenereerd, wat heeft geresulteerd in potentieel voor toonaangevende bedrijven. De niche van maritieme veiligheid toont de nauwe band tussen defensiestrategie en industriële strategie, een band die door de oprichting van SFPIM Defence verder ontwikkeld en bevorderd zou moeten kunnen worden.

(vii) Cyberdefensie

Cyberveiligheid is een strategisch domein waar in België op nationaal en Europees niveau moet investeren. Prioriteiten zijn onder meer defensieve en offensieve cybercapaciteiten, op AI gebaseerde anomaliedetectie, kwantumbeveiliging en -encryptie, en soevereine digitale identiteit. Het Belgische cyberveiligheidslandschap wordt gekenmerkt door sterke kleinere bedrijven (NVISO, Intigriti, Aikido

Security) en onderzoekscentra (imec, KU Leuven), maar ontbeert grote systeemintegrators.

(viii) Onbemande, hybride en autonome systemen

België heeft een groeiend ecosysteem op het gebied van drones en onbemande systemen, met potentieel in tactische drones, zwermende AI-systemen, oplossingen voor het tegengaan van drones, subsysteemsoftware en batterijtechnologie. De vraag of de markt verzadigd raakt, staat ter discussie, maar de kwaliteitsdifferentiatie van Belgische hoogtechnologische componenten zal naar verwachting in trek blijven.

(ix) AI-gestuurde commandovoering en controle (C4ISR)

C4ISR vormt het zenuwstelsel van moderne militaire operaties. Belgische niches zijn onder meer beveiligde tactische communicatieplatforms, satellietgebaseerde observatie, sensorfusie, gegevensverwerking en informatieverwerkingsystemen. Beveiligde communicatie is een domein waar een zekere mate van strategische autonomie bijzonder wenselijk is, gezien de huidige afhankelijkheid van België van buitenlandse leveranciers.

(x) Geavanceerde soldaatsystemen en menselijke prestaties

Geavanceerde soldaatsystemen verbeteren de effectiviteit, veiligheid en veerkracht van militair personeel. België kan zijn sterke punten op het gebied van textiel, materiaalkunde, sensoren, biotechnologie en farmaceutica benutten om systemen voor tweërlei gebruik te ontwikkelen die aansluiten bij de prioriteiten van de NAVO en de EU.



Er zijn vier bijkomende thema's geïdentificeerd waarop de Belgische industrie momenteel geen bewezen leidende rol speelt: luchtverdediging, precisieaanvallen op lange afstand, operationele energie- en energiesystemen, en crisisrespons en civiel-militaire veerkracht. Voor deze domeinen

kan financiering nog steeds gerechtvaardigd zijn in gevallen die de nationale strategische autonomie ondersteunen, bijvoorbeeld als België zou worden geselecteerd als partner voor de bouw van een EU-productielijn voor een buitenlands primair systeem

5. De institutionele positionering van een federaal defensiefonds

Investeringskader: het dubbele rendement

Een defensiefonds is geen klassieke investeringsentiteit die uitsluitend financieel rendement nastreeft. Het streeft een **dubbel rendement** na: strategisch en economisch. Strategisch rendement wordt gedefinieerd als de bijdrage van een investering aan de versterking van de Belgische of Europese defensiecapaciteiten, technologische autonomie, veerkracht of interoperabiliteit binnen de NAVO en de EU. Economisch rendement vertaalt zich in industriële verankering, het creëren van banen, exportpotentieel en de duurzame schaalvergroting van technologische innovatie.

Een project dat alleen financieel rendement oplevert, maar geen toegevoegde waarde biedt voor de veiligheid, de strategische positionering of de capaciteit voor dubbel gebruik, komt niet in aanmerking. Omgekeerd kan een investering met een beperkt financieel rendement in aanmerking komen als de strategische waarde ervan voldoende wordt onderbouwd, bijvoorbeeld in het geval van nicheca-

paciteiten met Europese betekenis of sleuteltechnologieën in de opbouwfase. Het is essentieel dat investeringsbeslissingen gebaseerd zijn op echte financiële en strategische merites en dat bestaande SFPIM-deelnemingen geen doorslaggevende rol spelen bij de beoordeling van nieuwe kansen.

Gecompartimenteerde risico-architectuur

Om tegemoet te komen aan de uiteenlopende behoeften van het Belgische ecosysteem en een evenwicht te vinden tussen risico, impact en maturiteit, zou een openbaar defensiefonds kunnen werken met een gelaagd compartimentmodel, met voor elk compartiment op maat gemaakte instrumenten, criteria en evaluatiekaders.

De compartimentstructuur weerspiegelt twee fundamenteel verschillende modellen van waardecreatie in defensie. Het eerste is het deeptech-model: een enkele dominante technologie met een hoog risico en potentieel transformatieve rendementen,



waarbij de investeringstheorie berust op een baanbrekende capaciteit die een marktsegment herdefinieert. Het tweede is het iteratieve industriële model: integratie in bestaande systemen, terugkerende onderhouds- en upgradeovereenkomsten en langdurige relaties met overheidsklanten die gedurende decennia stabiele, zij het minder spectaculaire rendementen opleveren. Beide modellen creëren strategische waarde, maar vereisen verschillende beleggingsinstrumenten, verschillende evaluatiecriteria en verschillende tijdshorizonten. De compartimentarchitectuur is ontworpen om aan beide tegemoet te komen.

Compartiment I – Late fase / Opschaling (primaire toewijzing)

Dit compartiment richt zich op bedrijven of technologieën die al marktrijp zijn, maar kapitaal nodig hebben om op te schalen. Het doel is om de Belgische aanwezigheid in de Europese capaciteitsontwikkeling te versterken, vaak via industriële partnerschappen of deelname aan NAVO/EU-programma's. Instrumenten zijn onder meer aandelen en co-investeringen met particuliere durfkapitalisten en industriële consortia. Dit compartiment zou een aanzienlijk deel van de middelen van het fonds moeten ontvangen.

Compartiment II – Middenfase / Potentieel voor defensiecontracten (primaire toewijzing)

Dit compartiment financiert bedrijven die zich in een overgangsfase bevinden van prototype naar precommercialisering, vaak ter voorbereiding op Europese aanbestedingen of samenwerkingsprojecten met Defensie. Instrumenten zijn onder meer converteerbare obligaties, projectfinanciering en voorwaardelijke leningen. De focus ligt op het versnellen van de marktintroductie en het vergroten

van het concurrentievermogen in EU/NAVO-aanbestedingen.

Compartiment III – Vroeg stadium dual-use deep tech (selectieve toewijzing)

Het compartiment met het hoogste risico, maar dat strategisch cruciaal is, richt zich op deep tech, fundamentele innovaties en jonge bedrijven die technologieën ontwikkelen die zowel voor defensie als voor civiele doeleinden relevant zijn (AI, kwantumtechnologie, onderzeese sensoren, energieopslag, CBRN-detectie). Instrumenten zijn onder meer startkapitaal en cofinanciering met Europese instrumenten (EDF, DIANA). Dit compartiment zou een beperkt deel van de totale investering moeten ontvangen, aangezien veel actoren al actief zijn op dit gebied.

Omvang van het fonds: een kader voor kalibratie

De juiste omvang van SFPI Defence kan niet worden bepaald aan de hand van één enkele benchmark. Deze moet worden afgeleid uit het snijpunt van zes overwegingen:

Omvang van de tickets en logica van de inzet. De gecompartmenteerde structuur van het fonds impliceert verschillende ticketomvangs: investeringen in late fase scale-ups vereisen doorgaans aandelen in de orde van grootte van tientallen miljoenen per transactie; investeringen in de middenfase zijn iets kleiner; deep tech in een vroeg stadium is nog kleiner, maar komt vaker voor. Een realistisch jaarlijks inzetingscenario, waarbij een beperkt aantal grotere strategische investeringen wordt gecombineerd met een bredere portefeuille



van kleinere tickets, vormt de bottom-upbasis voor het schatten van de vereiste fondsgrootte over een bepaalde inzetingshorizon.

Deal flow absorptiecapaciteit. Het Belgische ecosysteem voor defensie en dual-use is reëel, maar eindig. De fondsgrootte moet worden afgestemd op het volume aan investeringsmogelijkheden dat realistisch gezien kan worden gevonden, vormgegeven en afgesloten op het vereiste kwaliteitsniveau.

Een te groot fonds in verhouding tot de beschikbare dealflow leidt tot stilstaand kapitaal of lagere investeringsnormen, wat beide de geloofwaardigheid ondermijnt.

Defensiespecifieke inflatie. De defensiekosten stijgen consequent sneller dan de algemene inflatie, onder invloed van de toenemende technologische complexiteit van militaire systemen, de stijgende vraag naar schaarse componenten en geschoolde arbeidskrachten, en knelpunten in de toeleveringsketen in de Europese defensie-industrie. Dit betekent dat de reële koopkracht van het fonds sneller afneemt dan de officiële inflatiecijfers doen vermoeden. Een fonds dat vandaag in nominale termen is gedimensioneerd, zal over drie tot vijf jaar aanzienlijk minder industriële capaciteit en minder strategische posities kunnen kopen. Dit pleit zowel voor een adequate initiële kapitalisatie als voor ingebouwde mechanismen om in de loop van de tijd op te schalen.

Geloofwaardigheidsdrempel. Er is een minimale schaal waaronder een openbaar defensie-investeringsfonds niet serieus zal worden genomen: niet door internationale mede-investeerders, niet door

Europese hoofdaannemers die op zoek zijn naar industriële partners, en niet door EU-programmanagers die nationale bijdragen evalueren. Het fonds moet groot genoeg zijn om als een betekenisvolle anker in mede-investeringsstructuren te fungeren en om een echt strategisch engagement te signaleren. Defensiespecifieke inflatie verhoogt deze drempel in de loop van de tijd: wat vandaag een geloofwaardig ticket is, zal morgen onvoldoende zijn.

Hefboomeffect en mobilisatie van private middelen. SFPIM Defence is niet bedoeld om als een solitaire investeerder te opereren. Zijn functie is om risico's te verminderen en te verankeren, waardoor privé-kapitaal wordt gemobiliseerd. De relevante maatstaf is daarom niet alleen het eigen kapitaal van het fonds, maar ook de totale investering die het kan katalyseren. Een geloofwaardig publiek anker mobiliseert doorgaans particuliere mede-investeringen die een veelvoud zijn van zijn eigen inzet. De verwachte multiplier moet als leidraad dienen voor de kalibratie van de omvang van het fonds.

Referentiepunten van vergelijkbare landen. Hoewel geen enkel buitenlands instrument rechtstreeks vergelijkbaar is, biedt de omvang van instrumenten in vergelijkbare landen een nuttige oriëntatie. Het Nederlandse SecFund zet publiek kapitaal in voor dual-use in een vroeg stadium; Invest-NL opereert op grotere schaal in strategische sectoren; het Britse NSSIF combineert fondsen van fondsen met directe investeringen; het Franse Defence Innovation Fund richt zich op een aanzienlijke pool die wordt ondersteund door institutionele beleggers. Het Belgische fonds hoeft niet even groot te zijn als de grootste van deze fondsen, maar het moet wel een omvang hebben waarmee het als geloofwaardig



„Het hebben van een soeverein defensiefonds is één ding. Het omzetten ervan in een zinvol instrument dat het verschil kan maken en op lange termijn economische en maatschappelijke voordelen kan opleveren, is iets heel anders.“

mijden en de complementariteit te maximaliseren. De doorstroming van regionale innovatiesubsidies (VLAIO, SPW Recherche, Innoviris) naar federale investeringstickets moet naadloos verlopen. Betrokkenheid van buitenlandse handelsagentschappen (FIT, AWEX, hub.brussels) kan de internationale dealflow versterken. Institutionele afstemming zou idealiter ook procedurele transparantie en efficiëntie moeten inhouden voor potentiële investeringsvoorstellen, voor andere investeerders en voor marktdeelnemers in het algemeen. Een ‘one-stop-shop’ als enkel toegangspunt zou een ideale oplossing zijn om onno-

dige verwarring, vertragingen of forum shopping te vermijden. Elk alternatief dat daar in de praktijk zo dicht mogelijk bij in de buurt komt, zou een verdedigbaar compromis zijn. Men moet beseffen dat “defensie” een soevereine en nationale bevoegdheid is en dat de implicatie van “België” een belangrijke factor zal zijn bij het realiseren van dealpotentieel, vooral als dit internationale dimensies met zich meebrengt. Zoals eerder aangegeven, zal het overwinnen van de institutionele complexiteit van België en het tegelijkertijd benutten van zijn gedecentraliseerde capaciteiten een cruciale uitdaging zijn voor het potentiële succes van SFPIM Defence.

6. Succesfactoren en beleidsaanbevelingen

Het hebben van een soeverein defensiefonds is één ding. Het omzetten ervan in een zinvol instrument dat het verschil kan maken en op lange termijn economische en maatschappelijke voordelen kan ople-

veren, is iets heel anders. Op basis van onze analyse en uitgebreide gesprekken met belanghebbenden vatten we de volgende succesfactoren samen en gaan we hieronder dieper in op enkele daarvan.

1. Een duidelijke omschrijving van wat SFPIM Defence NIET is

- Geen directe defensieaankopen (platforms, munitie, uitrusting)
- Geen vervanging van de uitgavenverplichtingen van de staat in het kader van de NAVO/EU
- Geen op zichzelf staande infrastructuurprojecten (behalve geïntegreerde projecten voor tweëerlei gebruik en bijdragen aan het eigen vermogen voor essentiële militaire infrastructuur)
- Geen controversiële/verboden technologie (mijnen, clusterbommen, enz.) & geen gold-plating
- Geen eng nationaal protectionisme
- Geen puur financieel spel > altijd strategisch + maatschappelijk rendement



2. Kritieke operationele factoren

- Een duidelijke en strategische positionering in de markt & ten opzichte van marktspelers & een voorafgaande focus op investeringsthema's en vlaggenschipprojecten: "durf te kiezen"
- Een gedeelde wens tot coördinatie en samenwerking tussen alle kritieke belanghebbenden operationaliseren
- Duidelijkheid, transparantie, eenvoud en snelheid. De facto "one stop" realiteit voor bedrijven en particuliere investeerders, en duidelijke communicatie naar de marktpartijen

3. Een duidelijke positionering in het ecosysteem

- Van innovatiesubsidiesstrategie (VLAIO, SPW Recherche, Innoviris) tot investeringstickets
- Betrokkenheid van buitenlandse handel (federaal) en regionale handel & investeringen (FIT/AWEX/Finance Brussels)
- Een stroom van kleinschalige start-ups naar scale-ups met SFPIM Defensiepotentieel
- ODIN als een potentieel "DARPA-achtig" ecosysteem binnen België
- Grensoverschrijdende aanpak: prioritaire landen en Europese coalities/consortia
- Nauwe band met politieke en diplomatieke strategie
- Integratie van institutionele investeerders en financiering door de privésector

4. Proactieve ontwikkeling van dealflow

- De capaciteit en expertise om te identificeren, informeren, coördineren enz. met een weloverwogen markt bereik als cruciale faciliterende factor
- Identificatie van vlaggenschip- en kampioenspotentieel in de dual-use-sfeer
- Bereidheid om strategische keuzes te maken en zich te concentreren op de investeringsstrategie
- Aanzienlijke snelheid voor de uitrol: 2026-27 cruciaal tijdvenster

Proactieve ontwikkeling van dealflow

Zonder een kwalitatieve en strategisch relevante dealpijlijn kan een publiek defensie-instrument niet functioneren als hefboominstrument. Het opbouwen en onderhouden van een robuuste pijlijn van inves-

teringsprojecten vereist actieve markt betrokkenheid en een goed afgestemd ecosysteem. Wachten op spontane dossiers zal waarschijnlijk onvoldoende zijn. Er moeten strategische oproepen worden gedaan, scoutingpartners worden ingezet en potentiële kandidaten worden begeleid naar investeringsgereedheid.

Deal shaping is even belangrijk als deal selection.



Samenwerking met Europese initiatieven (EDF, DIANA, EIC), regionale investeringsmaatschappijen en internationale durfkapitaalfondsen vergroot de toegang tot kwaliteitsprojecten, spreidt het risico en vergroot de schaal. Duidelijke communicatie over selectiecriteria, timing, ethische grenzen en rendementsverwachtingen is cruciaal voor het opbouwen van vertrouwen. Het fonds moet ook actief secundaire tickets overwegen, investeringen in bestaande deals die worden verlengd of geherstructureerd.

De eerste investeringen zijn strategisch vormend. Ze zetten de toon voor de reputatie van SFPIM Defence. Het kiezen van duidelijke, impactvolle en communicatief sterke inaugurele projecten helpt de dealpijplijn te versnellen door een 'trekkeffect'. Deze vlaggenschipdeals moeten de strategische logica van het fonds aantonen: Europese verankering, Belgische verankering, relevantie voor dubbel gebruik en tastbare impact op de industrie en de werkgelegenheid.

Slimme internationale samenwerking

België alleen zal niet in staat zijn om een impact te realiseren die in verhouding staat tot zijn ambities. Een coalitieaanpak is essentieel. SFPIM Defence moet proactief grensoverschrijdende samenwerkingsverbanden aangaan met EU- en NAVO-bondgenoten die een vergelijkbare visie en prioriteiten op het gebied van defensie hebben, bijvoorbeeld binnen het Benelux-kader, met Frankrijk of met Scandinavische partners. Dergelijke samenwerkingsverbanden leveren wederzijdse voordelen

op, bevorderen een bredere samenwerking tussen beleidsmakers en bedrijven en versterken de deelname van de Belgische industrie aan internationale en Europese initiatieven. SFPIM Defence kan dienen als financiële troefkaart in de politieke en diplomatieke strategie.

Snelheid en het venster van kansen

Het politieke en economische venster voor de oprichting van SFPIM Defence is klein, maar gunstig. De periode **2026-2027** vormt een cruciaal venster van kansen, met stijgende defensie-uitgaven in heel Europa, nieuwe EU-financieringsinstrumenten die operationeel worden en de versnelde uitgavenverplichtingen van België zelf die binnenlandse vraag creëren. Het vermogen om snel te handelen – snelle besluitvorming, flexibele ticketgroottes, vereenvoudigde toelatingsprocedures – zal een doorslaggevend concurrentievoordeel zijn.

Een one-stop-shop-benadering voor bedrijven zou duidelijk en transparant kunnen zijn en dus gunstig.

Wat SFPIM Defence NIET mag zijn

Duidelijkheid over wat het fonds niet doet, is even belangrijk als duidelijkheid over wat het wel doet. SFPIM Defence mag geen kanaal zijn voor directe defensieaankopen (platforms, munitie, uitrusting). Het mag niet in de plaats komen van de uitgavenverplichtingen van de staat in het kader van de NAVO of de EU. Het mag geen op zichzelf staande infrastruc-



tuurprojecten financieren (behalve geïntegreerde projecten voor tweërlei gebruik of bijdragen aan het eigen vermogen voor essentiële militaire infrastructuur). Het mag niet investeren in contro-versiële of verboden technologieën. Het mag geen instrument zijn voor eng nationaal protectionisme. En het mag geen puur financiële aangelegenheid zijn: naast economisch rendement moet er altijd ook strategisch en maatschappelijk rendement zijn.

Succes definiëren

Succes voor SFPIM Defence is veelzijdig en moet verder gaan dan financieel rendement of het aantal investeringen. Het wordt gemeten aan de hand van vier dimensies:

- Strategisch succes: bijdrage aan het dichten van lacunes in de capaciteiten van de NAVO/EU op gebieden zoals luchtverdediging, munitieproductie, C4ISR, cyberweerbaarheid, ruimtevaartcapaciteit en onbemande systemen. Belangrijk is dat SFPIM Defence niet bedoeld is om deze lacunes rechtstreeks op te vullen, maar dat de investeringen daaraan moeten bijdragen.
- Economisch succes: Belgische bedrijven worden duurzame, internationale leveranciers. Strategische capaciteiten worden verankerd in België of binnen door Europa gecontroleerde structuren, waardoor de afhankelijkheid van niet-geallieerde derde landen wordt verminderd. De entiteit draagt bij aan de duurzame ontwikkeling van banen, strategische infrastructuur en kennis.
- Maatschappelijk succes: innovaties voor tweërlei gebruik met een brede maatschappelijke relevantie, waaronder toepassingen voor crisisrespons, cyberbeveiliging, energieonafhankelijkheid en bescherming van kritieke infrastructuur.
- Systemisch succes: een cultuuromslag waarbij publiek en privaat kapitaal steeds meer wordt gericht op veiligheid, strategische technologieën en veerkracht. SFPIM Defence kan fungeren als katalysator voor een betere interfederaal samenwerking op het gebied van industriële strategie en innovatie, en bijdragen aan een efficiëntere defensie-industrie, waardoor wordt voorkomen dat middelen terechtkomen in logge, geldverslindende structuren die ondermaats presteren.



CONCLUSIE

De internationale veiligheidssituatie is structureel onstabiel en zal dat naar alle waarschijnlijkheid nog jaren blijven. Voor België betekent dit dat investeren in veiligheid niet langer alleen kan worden gelijkgesteld met militair materieel. Het vereist een brede paraatheid: technologische voorsprong, industriële verankering, cyber- en maatschappelijke veerkracht, en flexibele coalitievorming binnen de kaders van de EU en de NAVO.

SFPIM Defence kan een doorslaggevend verschil maken door juist te investeren in die domeinen waar België een echte meerwaarde biedt: dual-use technologieën, subsystemen en niche-expertise in C4ISR, sensoren, ruimtevaart, cyber, drones, energieopslag, biotech/CBRN, maritieme mijnenbestrijding, militaire mobiliteit en lifecycle services.

De focus ligt op het overbruggen van de '**vallei des doods**' tussen R&D en industrialisatie, met een dubbel rendement – zowel strategisch als economisch – als leidende norm.

De oprichting van SFPIM Defence is echter slechts een eerste stap. Om van SFPIM Defence een betekenisvol succes te maken, zijn duidelijke en consistente politieke, strategische en operationele prioriteiten nodig, zoals beschreven in dit rapport. We sluiten af met een korte samenvatting van de beleidsaanbevelingen.



Beleidsaanbevelingen

Op basis van de analyse in dit document komen de volgende beleidsaanbevelingen naar voren:

Beleidsaanbevelingen

Op basis van de analyse in dit document komen de volgende beleidsaanbevelingen naar voren, gestructureerd per geadresseerde.

Voor SFPIM Defence

1. Richt het fonds op met een omvang die in overeenstemming is met het in dit document uiteengezette kalibratiekader: groot genoeg om serieuze co-investeringen te verankeren, de aandacht van Europese prime contractors te trekken en de erosieve effecten van defensiespecifieke inflatie te weerstaan. Het is beter om te beginnen met voldoende kritische massa en een ingebouwd mechanisme om op te schalen dan te klein te beginnen en achteraf moeite te hebben om geloofwaardigheid op te bouwen.
2. Kies voor een **dubbel rendementsmandaat** (strategisch + economisch) met een expliciet ethisch uitsluitingskader dat is afgestemd op de ESG-normen van de EU/EIB, zonder gold-plating.
3. Structureer het fonds in drie risicocompartimenten (late-stage scale-up, mid-stage contractpotentieel, selectieve early-stage deep tech), waarbij het grootste deel van het kapitaal wordt toegewezen aan compartimenten I en II.
4. Handhaaf een gedisciplineerde marktdefinitie met een primaire focus op de defensie-industrie. Markeer defensiegerelateerde infrastructuur als een permanent punt van zorg voor het bestuur, gezien het risico van een verschuiving van de missie naar een bredere agenda voor veerkracht ten koste van het kernmandaat van het fonds.



5. Geef prioriteit aan investeringen in de geïdentificeerde thema's waar de Belgische industrie leiderschap of onbenut potentieel vertoont, met primaire focus op dual-use technologieën die in de eerste plaats een militaire markt bedienen. De operationalisering van elk thema vereist een specifieke bottom-up analyse van het marktpotentieel, de dealflow en de doelondernemingen.
6. Selecteer eerste investeringen als strategische vlaggenschepen die de logica van het fonds illustreren (Europese verankering, Belgische verankering, relevantie voor dual-use en tastbare impact op de industrie en de werkgelegenheid) en een pull-effect genereren voor latere dealflow.
7. Geef prioriteit aan snelheid en eenvoud in de bedrijfsvoering: snelle besluitvorming, flexibele ticketgroottes, transparante criteria en de facto één loket voor bedrijven en mede-investeerders. De periode 2026-2027 is een cruciale kans die niet mag worden gemist.

Voor het bredere ecosysteem van belanghebbenden

8. Zorg voor interfederale coördinatie met regionale investeringsvehikels (PMV, Wallonie Entrepreneurs, finance&invest.brussels) om dubbel werk te voorkomen en de complementariteit te maximaliseren. De stroom van regionale innovatiesubsidies (VLAIO, SPW Recherche, Innoviris) naar federale investeringstickets moet naadloos verlopen.
9. Ontwikkel proactieve dealflowcapaciteit door middel van strategische oproepen, scoutingpartnerschappen, systematische afstemming met EDF-, DIANA- en EIC-programma's en actieve betrokkenheid bij de Belgische defensie-industriële basis. **Het vormgeven van deals is even belangrijk als het selecteren ervan.**
10. Neem gekwalificeerde externe input op in het investeringscomité van het fonds, waarbij defensie-, financiële en regionale expertise worden gecombineerd, om ervoor te zorgen dat investeringsbeslissingen grondig worden onderzocht en dat de strategische integriteit en interfederale coherentie worden gewaarborgd.



11. Integreer institutionele beleggers en particulier kapitaal actief in de architectuur van het fonds. De functie van SFPIM Defence is het verminderen van risico's en het verankeren van investeringen, waardoor particuliere co-investeringen worden gemobiliseerd die een veelvoud van de eigen inzet vertegenwoordigen. De betrokkenheid van durfkapitaal, family offices en internationale spelers moet vanaf het begin worden gestructureerd.

Voor politieke besluitvormers

12. Proactief grensoverschrijdende coalities vormen met gelijkgestemde EU- en NAVO-bondgenoten, binnen het Benelux-kader, met Frankrijk en met Noordse partners, om schaalvoordelen te benutten en de positie van Belgische bedrijven in internationale waardeketens te versterken. SFPIM Defence kan dienen als financieel instrument in de politieke en diplomatieke strategie.
13. SFPIM Defence koppelen aan de bredere strategieën van België op het gebied van buitenlandse handel, diplomatie en defensieaankopen. De implicatie van "België" als soevereine actor is een cruciale factor voor het realiseren van het potentieel van de overeenkomst, met name in internationale dimensies.
14. Behoud de politieke wil die nodig is om SFPIM Defence de autonomie, snelheid en focus te geven die het nodig heeft om te slagen. De oprichting van het fonds is slechts een eerste stap; om het tot een betekenisvolle hefboom voor de industriële renaissance van België op het gebied van veiligheid en defensie te maken, is een consistente strategische inzet gedurende de hele wetgevingscyclus vereist.
15. Neem tijdig een standpunt in over de Belgische deelname aan de voorgestelde Defensie-, Veiligheids- en Veerkrachtbank en zorg voor strategische afstemming met SFPIM Defence om parallelle structuren te vermijden die zich ontwikkelen zonder Belgische integratie.



Bronnen

Dit document is gebaseerd op de hieronder vermelde openbaar beschikbare bronnen. Daarnaast is de analyse gebaseerd op gestructureerde raadplegingen met institutionele, industriële en academische belanghebbenden, alsook op vertrouwelijke documentatie waarnaar hier niet wordt verwezen.

- European Commission. (2025). *EDF Work Programme 2025 factsheet (v5)*. https://ec.europa.eu/defence-industry-space/system/files/2025-01/EDF-WP-2025-factsheet-v5_en.pdf
- Council of the European Union. (n.d.). *EU-NATO cooperation*. Retrieved 8 August 2025, from <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/eu-nato-cooperation/>
- Ministry of Defence (Belgium). (2025). *Strategische Visie Defensie 2025*. <https://www.mil.be/nl/publicaties/strategische-visie-defensie-2025/>
- European External Action Service. (2024). *White paper for European defence - Readiness 2030*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2871/XXXXXX>
- Niinistö, S. (2024). *Report of the High-Level Group on the future of the European Security and Defence Policy*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2871/YYYYYY>
- Kurç, Ç., & Neuman, S. G. (2017). Defence industries in the 21st century: a comparative analysis. *Defence Studies*, 17(3), 219-227.
- Guay, T., & Callum, R. (2002). The transformation and future prospects of Europe's defence industry. *International Affairs*, 78(4), 757-776.
- Ilchenko, O., Brusakova, O. V., Burchenko, Y., Yaroshenko, A., & Bagan, Y. (2021). The role of a defence industry in the system of national security: a case study.
- Ikegami, M. (2013). The end of a 'national' defence industry?: Impacts of globalization on the Swedish defence industry. *Scandinavian Journal of History*, 38(4), 436-457.
- Barber, J., Harrison, M., Simonov, N., & Starkov, B. (2000). The structure and development of the defence-industry complex. In *The Soviet Defence-Industry Complex from Stalin to Khrushchev* (pp. 3-29). London: Palgrave Macmillan UK.
- Hartley, K. (2024). European Defence Policy: Prospects and Challenges. *Defence and Peace Economics*, 35(4), 504-515.
- Royal Higher Institute for Defence. (n.d.). *Defence, Industry and Research Strategy*. Ministry of Defence.
- Menon, A., Forster, A., & Wallace, W. (1992). A common European defence?. *Survival*, 34(3), 98-118.
- Itinera. (2024). *Veel meer dan bewapening - Naar een Belgische defensiestrategie die veiligheid, industrie en samenleving integreert*. Itinera Institute.
- Fiott, D. (2020). The EU, NATO and the European defence market: do institutional responses to defence globalisation matter?. In *EU-NATO Relations* (pp. 96-112). Routledge.
- Biscop, S. (2024). European defence: no Zeitenwende yet. *Defence and Peace Economics*, 35(4), 516-520.
- Hartley, K. (2006). Defence industrial policy in a military alliance. *Journal of Peace Research*, 43(4), 473-489.
- LSE IDEAS. (2023, September). *NATO's 2022 Strategic Concept: One year on*. London School of Economics and Political Science. <https://www.lse.ac.uk/ideas/publications/updates/natos-2022-strategic-concept-one-year-on>
- European Commission. (2024, September). *The future of European competitiveness - Part B: In-depth analysis and recommendations*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2775/458842>



- European Commission. (2024, September). *The future of European competitiveness – Part A: A competitiveness strategy for Europe*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2872/9356120>
- Hartley, K., & Belin, J. (Eds.). (2019). *The economics of the global defence industry*. Routledge.
- European Commission. (2025, 29 January). *Commission implementing decision on the financing of the European Defence Fund and the adoption of the work programme for 2025 – Part 2* (C(2025) 568 final). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32025D0568>
- European Commission. (2025, 29 January). *2025 call topic descriptions* (Annex 3 to C(2025) 568 final). https://ec.europa.eu/defence-industry-space/system/files/2025-01/EDF-2025-call-topic-descriptions_en.pdf
- European Commission. (2025, 29 January). *European Defence Fund – Indicative multiannual perspective 2025–2027* (Releasable version of Annex 2 to C(2025) 568 final). https://ec.europa.eu/defence-industry-space/system/files/2025-01/EDF-multiannual-perspective-2025-2027_en.pdf
- NATO. (2025, 13 February). *Updated Defence Production Action Plan*. https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_236518.htm
- Ministry of Defence (Belgium). (2022, 2 May). *STAR-plan* (Security & Service – Technology – Ambition – Resilience). <https://www.mil.be/nl/publicaties/star-plan/>
- Agoria. (2025, 25 June). *Strategische visie Defensie 2025: De industrie als ruggengraat van de Belgische Defensie*. Retrieved 8 August 2025, from <https://www.agoria.be/nl/themas/standpunten/federaal/strategische-visie-defensie-2025-de-industrie-als-ruggengraat-van-de-belgische-defensie>
- Agoria. (2025, 25 June). *Agoria/BSDI: Strategisch defensieplan biedt kansen voor Belgische industrie*. Retrieved 8 August 2025, from <https://www.agoria.be/nl/themas/standpunten/federaal/agoriabsdi-strategisch-defensieplan-biedt-kansen-voor-belgische-industrie>
- NATO. (2022, 29 June). *Strategic Concept 2022*. <https://www.nato.int/strategic-concept/>

About Itinera

Als onafhankelijke denk -en doetank werkt linera sinds 2006 aan oplossingen en aanbevelingen voor de maatschappelijke en economische uitdagingen van onze tijd. Itinera voedt en voert op basis van scherpe analyses en aanbevelingen het publieke debat.

Ze inspireert en stimuleert beleidsmakers, ondernemers en burgers om obstakels die goede ideeën tegenhouden, te overbruggen.

Ze legt daarbij de focus op 3 pijlers: een veerkrachtige samenleving, goed bestuur en welvaart door ondernemerschap. Samen met maatschappelijke stakeholders kijkt Itinera kritisch maar oplossingsgericht naar het beleid. Op die manier willen we duurzame welvaart, een veerkrachtige samenleving en positieve impact creëren.



Julien De Wit
Fellow
julien.dewit@itinera.team



Marc De vos
Fellow
marc.devos@itinera.team



ITINERA
unchaining ways of progress