



**DEFENSIE &
VEILIGHEID**

sinds 1984



***MINISTER HILLEN ZIET KANSEN VOOR BEDRIJFSLEVEN
TOPDRUKTE OP NIDV SYMPOSIUM EN TENTOONSTELLING
INSTANDHOUDING MATERIEEL UIT URUZGAN
NIEUW: DEFENSIEBEDRIJF GRONDGEBONDEN SYSTEMEN***



UW MISSIE BEPAALT ONZE VISIE

Tecnovia Group is een uiterst modern, hoog technologisch en vooruitstrevend bedrijf in de toelevering sector. Door het One-Stop-Shop concept vindt u als klant alle processtappen binnen één organisatie. Tecnovia kan de volledige waardeketen van concept tot eindproduct verzorgen. Onze engineers denken met u mee in de ontwikkelingsfase van uw prototype of redesign. In dit voortraject wordt ook de value engineering meegenomen om kostenreductie in de latere productie fase te realiseren.

Tecnovia heeft bedrijven voor zowel verspanende als niet verspanende bewerkingen met de meest uiteenlopende materialen en eisen. Bij de assemblage kunnen wij gebruik maken van diverse montage hallen. Deze zijn klantspecifiek ingericht om een optimaal eindresultaat te bereiken.

Door vakbekwaam en goed opgeleid personeel en een modern machinepark zijn wij in staat om hoogwaardige (complexe) producten te vervaardigen. Deze kunnen bestaan uit: module bouw, totaal systemen, hoogwaardige en complexe producten.

Onze defensie producten zijn te vinden binnen de landmacht, luchtmacht en marine. Enkele programma's waar Tecnovia bij betrokken is: NIMCIS, Boxer, Fennek, CV-90, Kodiak, PzH2000, Apache, F-16, NH-90, M-fregatten, patrouilleschepen, Walrus onderzeeërs.

Binnen deze programma's hebben wij ruime ervaring opgedaan met compensatie-opdrachten. Tot de afzet gebieden van Tecnovia Group behoren nationale en internationale defensie-industrieën. Het Quality Management Systeem stelt zeker dat de producten voldoen aan uw klantspecifieke eisen.

Tecnovia Group is gecertificeerd vlg. AQAP 2110, EN/AS 9100 en ISO-9001.



www.tecnovia.nl
info@tecnovia.nl

inhoudsopgave

Jaarlijkse NIDV-expo vlekkeloos verlopen 4

Minister Hillen ziet kansen 8

René van der Bruggen, CEO Imtech 11

Van Aartsen en de Nationale Politie 12

Materieel terug uit Uruzgan 14

Column Recht 17

LBB wordt Defensiebedrijf 18

Grondgebonden Systemen 22

Rolls Royce werkt aan JSF-motor 24

KNVRO-symposium Nationale Veiligheid 28

Comité Veteranendag dankt NIDV 29

Column Cent van Vliet 30

Agenda en colofon



Cent van Vliet (r.) feliciteert de bedenkers van Positiebepalend Ondersteund Systeem.



Minister Hillen en Lockheed-topman Dana Pierce.



Fennek wordt in Hercules geladen. (Foto: AVDD)

Bij de voorplaat : Minister Hans Hillen sprak op het NIDV-symposium. Hij ziet kansen voor het bedrijfsleven op het gebied van innovatie en instandhouding.

Foto: Georges Hoeberechts

Contractondertekeningen in ontspannen sfeer

ROTTERDAM – Of het nu de bijzondere sprekers of de nieuwste technische snufjes waren, het zien van oude bekenden of een bezoekje aan de stand van een van de 130 deelnemende bedrijven, er waren voor de ruim 2500 bezoekers van het 22ste NIDV symposium en de tentoonstelling in Ahoy voldoende redenen denkbaar om donderdag 18 november naar de Maasstad af te reizen. Net als vorig jaar presenteerden de bedrijven zich in drie hallen van het tentoonstellingscomplex en lieten zij zich van hun beste kant zien. Een van de vele hoogtepunten van de dag was de ondertekening van acht contracten voor de productie van onderdelen van de JSF door NIDV-leden, onder het toeziend oog van de voorzitter van de NIDV, drs. Jan Gmelich Meijling, in de pauze van het symposium.

Tekst: Bert Van Elk

Foto's: Georges Hoeberechts/Zone5

Voorzitter Gmelich Meijling kon bij de aankondiging van de ondertekening een gulle glimlach nauwelijks onderdrukken, want de overeenkomsten vullen de eerder getekende raamcontracten aan, waardoor het Nederlandse bedrijfsleven de potentiële omzet voor het JSF-project ziet stijgen naar meer dan vier miljard dollar. De gelukkigen waren Fokker, Thales, Aeronamic en KMWE. Zij sloten contracten af met Lockheed Martin, Northrop Grumman, Pratt & Whitney en Honeywell. Aeronamic levert het Air Management Turbo Machinery System voor de energievoorziening aan boord van de JSF.

Thales tekende een MoU voor de levering van onderdelen voor de hypermoderne vuurleidingsrader van de F-35 Lightning II.

Een deel van de contracten was een concretisering van eerder gedane toezeggingen, een ander deel was nieuw. Metaalbedrijf KMWE uit Eindhoven was al onderaannemer van Fokker, maar wist nu ook op eigen kracht een contract in de wacht te slepen. Fokker wist bindende afspraken te maken over de productie van onderdelen voor de verstelbare straalpijp van de JSF en sloot een overeenkomst met Lockheed om de mogelijkheden voor het toekomstig onderhoud aan de JSF te verkennen. De voorzitter van het Netherlands Industrial Fighter Aircraft Replacement Platform (NIFARP), Erick Vink ver-

De Amerikaanse zaakgelastigde Edwin R. Nolan feliciteert Edward Voncken van KMWE, die een overeenkomst tekende met Dana Pierce van Lockheed-Martin. Minister Hans Hillen (midden) en NIDV-voorzitter Jan Gmelich Meijling (links) zien toe.





Kees-Jan Mes, directeur Imtech Marine (links) en Hein van Ameijden (Damen Schelde) tekenden een overeenkomst over de levering van de technische installatie voor het Joint Support Ship 'Karel Doorman'.

klarde later dat de overeenkomsten aantonen dat de Nederlandse bedrijven het goed doen en dat de beslissing van het kabinet om een tweede testtoestel aan te schaffen helpt om de positie van het bedrijfsleven verder uit te bouwen.

Er gebeurde echter meer tijdens de tentoonstelling. Zo ondertekenden vier zogenoemde technostarters met de TU Delft en de NIDV een overeenkomst waarbij de vier bedrijfjes met ambitie de defensie- en veiligheidssector betreden. Deze Young NIDV-leden zijn Aircraft End Life Solutions (AELS), dat zich toelegt op het ontmantelen van vliegtuigen voor recycling en het hergebruik van onderdelen op een duurzame manier; ISIS, dat zich bezig houdt met het miniaturiseren van satelliet-systemen en het ontwerpen en ontwikkelen van sub-systemen; C-Cube dat zich specialiseert in innovatieve methoden en technieken die materiaaldegradatie tegen gaan en IcySolutions, dat een koelingstechniek heeft ontwikkeld die het mogelijk maakt om energie te besparen tijdens het afkoelen van verschillende processen.

Marineorders

De directeur van de NIDV, drs. Cent van Vliet, kondigde tijdens de tentoonstelling met gepaste trots de instelling van het Defensie Prototype Fonds aan, waarbij met financiële steun van Defensie de prototypen van militaire producten kunnen worden ontwikkeld. De minister van Defensie, drs. Hans Hillen, had de instelling van het fonds eerder op het symposium aangekondigd en er een brief over naar de Tweede Kamer gestuurd. Van Vliet roemde de inzet van Bob de Jong van de Defensie Materieel Organisatie en Ed Noorlander van Halteren Metaal. Dit bedrijf ontwikkelt nu met geld van het ministerie een mobiele oefenset voor het trainen van mortierbemanningen, de VHM Morsim. Deze mortiersimulator zorgt voor een realistische training, is 24 uur per dag bruikbaar en gebaseerd op bestaande technologie. Later die middag werd er in de stand van Imtech, de hoofdsponsor van het symposium en de beurs, het contract ondertekend voor de levering van de technische installatie door Imtech aan het nieuwe Joint Support

Ship, Karel Doorman. Dit schip, de toekomstige vervanger van het huidige uit 1975 daterend bevoorradingsschip Hr. Ms. Zuiderkruis, wordt door Damen Schelde Naval Shipbuilding in Vlissingen gebouwd. Met een waterverplaatsing van bijna 28.000 ton en een lengte van 205 meter is dit een van de grootste marineschepen ooit gebouwd in Nederland. Imtech is door de contract-ondertekening verantwoordelijk voor de platform-automatisering (het hart van het schip), de volledig geautomatiseerde integrale scheepsbrug, het grootste deel van de energievoorzieningen en diverse elektro-technische en communicatieoplossingen.

NIDV-directeur Van Vliet benadrukte bij die gelegenheid nog eens het belang van de Nederlandse krijgsmacht als launching customer van een product. Verder ontving Imtech opdrachten voor een technologische upgrade van het uit 1995 daterende bevoorradingsschip Hr. Ms. Amsterdam van de Koninklijke Marine en een technologische upgrade van twee M-fregatten van de Belgische zeemacht. De gezamenlijke waarde van de orders is 28 miljoen euro. De algemeen directeur van Imtech NV, René van der Bruggen, noemde de order niet alleen belangrijk om de orderportefeuille gevuld te houden, maar ook als basis voor mondiale export van innovatieve technologieën. "Door de samenwerking met opdrachtgevers als de Koninklijke Marine, Damen en ook andere



Ed Noorlander (Van Halteren, links) en Rob de Jong, directeur Beleid DMO, onthullen de mortiersimulator.

partijen uit de maritieme keten kunnen we onze kennis en kunde veel beter etaleren en de kracht van onze technologische innovaties tonen. Zo zijn bijvoorbeeld orders van de Turkse, Marokkaanse, Singaporese en Zuid-Koreaanse marines verkregen. Dit is goed voor de Nederlandse werkgelegenheid en bevestigt de belangrijke positie van de Nederlandse industrie op het maritieme wereldtoneel.”

Imtech heeft via de Defensie Materieel Organisatie ook een order gekregen voor de modernisering van de hard- en software van de bestaande platformautomatisering aan boord van bevoorraders Hr. Ms. Amsterdam. Voor de Belgische zeemacht verzorgt Imtech de technologische upgrade van een bestaand geïntegreerd bediening- en bewakingssysteem aan boord van twee M-fregatten. Dit systeem, bestaande uit tientallen gekoppelde computers die verspreid over de schepen staan en dat alle platformtechnologie aan boord van het schip bestuurt en controleert, wordt compleet vervangen door een nieuwe state-of-the-art versie.

Expeditionaire stad

Aan het eind van de middag werden ook nog de prijzen uitgereikt van de Defensie Innovatie Competitie en de Innovation Game. Bij het laatst genoemde evenement editie 2010, ging de eerste plaats naar Green Energy Technologies (GET). Defensie had dit jaar het MKB uitgedaagd om binnen het thema energie en duurzaamheid met innovatieve voorstellen te komen. GET had een bijzonder aircosysteem ingestuurd dat restwarmte gebruikt voor koeling en drinkwaterproductie. De tweede plaats ging naar Holland Container Innovations en Transmo met de zogenoemde spacetainer, een opvouwbaar con-

tainer die tevens te gebruiken is als flatrack.

De winnaar van de Innovation Game, een meerdaagse brainstormsessie over voor Defensie relevante thema's waaraan defensiemedewerkers, kennisinstituten en de defensie-industrie meedoen, werd een positiebepalend ondersteunend systeem van TNO, het Nationaal Lucht- en Ruimtevaartlaboratorium en DutchSpace. Het nieuwe systeem combineert drie verschillende positiebepalende technieken met elkaar.

De bezoekers die geen oog hadden voor de prijsuitreikingen, maar over de beurs wilden wandelen, hadden daarvoor na afloop van het symposium volop de gelegenheid. Een voor de leek weinig opvallende, maar wel bijzondere stand was die van de Koninklijke Landmacht met als naam De Expeditionaire Stad. Het bood de bezoekers een blik in de toekomst en hoe een compound tijdens een missie er dan uit ziet. Volgens de commandant geniewerken en infra-adviseur van de Directeur Operaties (Dops) van het ministerie van Defensie, kolonel Paul van den Heul, is het een middel om na te denken over de vraag hoe er zuiniger kan worden omgegaan met energie en grondstoffen in uitzendgebieden.

“De helft van de in Tarin Kowt gebruikte diesel ging op aan koeling. Dat moet zuiniger kunnen”, stelde hij op de beurs. “Douchewater is opnieuw te gebruiken als spoelwater voor het toilet en na zuivering desnoods als drinkwater. We moeten de hoeveelheid afval beperken, zoveel mogelijk gebruik maken van lokale middelen en de aan- en afvoer minimaliseren. En we dienen daarbij rekening te houden met de omstandigheden tijdens een missie. In Afghanistan zouden we heel veel kunnen doen met zonne-energie, maar in Noorwegen moeten we wat anders verzinnen. Daarbij moet je natuurlijk wel de



Ook het Solar Team wordt door Meilink goed verpakt.



De NIDV-dag is ook voor leuke contacten en dan bedoelen we niet de I-Robot.

terugverdientijd tijdens de missie in ogenschouw nemen: hoe korter de missie duurt, hoe moeilijker het wordt om duurzaam te bouwen. Maar het is mogelijk om onze 'footprint' in een missiegebied te verminderen. De Expeditionaire Stad is ook een vrijplaats om na te denken over de traditionele compound zoals we die nu bouwen en of het niet anders kan of moet. Een beschermingsmuur van hesco's om een kamp is leuk, maar wat bescherm je nu eigenlijk? Een granaat die er overheen komt, zorgt alsnog voor veel problemen. Kan het niet anders? We willen nadrukkelijk met het bedrijfsleven over het concept nadenken en indien mogelijk testen. We willen meewerken aan werkgroepen om daarover te praten en geloof mij: Je verdient het terug." Van de Heul vindt dat de ontwikkelingen op dat gebied in Nederland nauw aansluiten bij die in Zweden en de VS en bij hetgeen de VN op dat gebied wil. "Zij liggen iets op ons voor. Over twee tot drie jaar is er meer duidelijk over wat we kunnen".

UAV's en uniformen

Regio-directeur Pierre Baland van Sagem, staat niet alleen op de beurs om meer bekendheid te geven aan de nieuwe modulaire, licht in gewicht zijnde en relatief goedkope uitrusting van het soldier modernisation program van zijn bedrijf, maar ook om te vertellen over de Patroller, een Medium Altitude Long Endurance Unmanned Aerial Vehicle (MALE UAV) dat zowel voor militaire als civiele doeleinden kan worden gebruikt. Sagem heeft in juni van dit jaar de certificatie voor het toestel voor binnenlands beveiligingsgebruik gekregen. Het Franse ministerie van Binnenlandse Zaken heeft inmiddels inmiddels enkele exemplaren van de Patroller in gebruik genomen. Door het airframe van een (bemand) motorzweefvliegtuig te nemen, omzeilt Sagem het probleem van vliegen in civiel luchtruim. Op de beurs was ook aandacht voor innovaties op het gebied van counter Improvised Explosive Devices in de vorm van een speciale uitvoering van de Bushmaster die in Afghanistan werd gebruikt en was voorzien van een speciale onderzoeksbarm. Daarnaast waren er brandweer-voertuigen, een exemplaar van het nieuwe zware

infanteriegevechtsvoertuig voor Defensie, de Boxer, en tal van transportvoertuigen voor militair gebruik te zien zoals die van Iveco en de reusachtige Mercedes Zetros vrachtauto.

Ook was er volop aandacht voor nieuwe uniformen en de gebruikte materialen zoals bij de firma's Ten Cate, Lankhorst en DSM. Bij de nieuwe uniformen is het ooit zo bekende legergroen vrijwel geheel verdwenen en heeft dat plaatsgemaakt voor een kleur die het midden houdt tussen lichtbruin, beige en groen. Veel uniformen zijn van lichtgewicht kunststoffen, die volgens Bram Oostvogel van Cobbs Industries lichter zijn dan de traditionele stoffen en de militairen meer draagcomfort bieden. De moderne uniformstoffen zorgen ervoor dat lichaamsvocht snel wordt afgevoerd en verdampt in



Duits-NL overleg bij de 'smart' parachute van Dutch Space.

plaats van opgenomen wordt door de stof. Overal zijn de beschermende vesten voor de militairen prominent aanwezig en valt op dat zij per missie kunnen worden aangepast. Vertegenwoordigers van het KPU-bedrijf lieten zich overal uitgebreid voorlichten.

In 2011 vindt het jaarlijkse NIDV-evenement weer in Ahoy plaats, maar dan op 1 december. Het thema voor de 23ste editie wordt 'Samen innovatiever en veiliger'. De combinatie van een expositie en een inhoudelijk programma met bijzondere presentaties en lezingen van topfunctionarissen van Defensie, de overheid en het bedrijfsleven blijft bijzonder. De aandachtsgebieden zijn volgend jaar aerospace, landsystemen, marine, marechaussee en veiligheid. Ook wordt er aandacht besteed aan het innovatieprogramma voor veiligheid. Hierin wordt expliciet een verband gelegd tussen de sterkten en kansen van de Nederlandse defensie-gerelateerde industrie, de technologiegebieden die voorrang hebben en de technologische behoeften voor Defensie en veiligheid.



Toespraak minister Hans Hillen:

‘Defensie biedt kansen bij innovatie en instandhouding’

“Drie jaar geleden werd Noordwest Europa getroffen door een hevige storm, u weet het misschien nog wel. Het was 8 november 2007. Die herfstavond stond het water op zijn hoogst sinds 1953, het jaar van de Zeeuwse watersnoodramp. Die herfstavond in 2007 heb ik ademloos naar de televisiebeelden gekeken. In Norfolk in Engeland werden honderden mensen geëvacueerd. In Duitsland dreven de auto's in het water. Overall waren de autoriteiten druk in de weer met zandzakken. Toen de beelden uit Nederland. Bij ons geen emmertjes en schepjes. Met één druk op de knop werd de Maeslandkering gesloten. Twee reusachtige stalen armen beschermden in één klap meer dan 1 miljoen mensen. Dát is Nederland.”

“Eeuwenlang al hebben wij een bestaan weten te verwerven in een land waarin dat geografisch gezien eigenlijk onmogelijk is. De Romein Plinius beschrijft dat al in de eerste eeuw na Christus: ‘Twee keer per dag, overdag en 's nachts, begeeft de oceaan zich met een geweldige stroom over het vreselijke gebied en bedekt het in een op en neergaande strijd. Hier woont een ellendig volk, wiens hutten zijn aangebracht op hoge heuvels, met mensenhanden gebouwd en zo hoog opgeworpen dat ze tot boven de hoogste waterstand reiken.’ Dames en heren, dat ellendige volk heeft zijn grootste vijand in de

ogen gekeken. Wij hebben gezien hoe wij die vijand voor ons kunnen laten werken. We danken veel aan onze strijd tegen het water. Ons vroege staatsbestel: waterschappen. Onze economie: VOC als eerste multinational, nu is Nederland de 16de economie van de wereld. Onze toekomst. Maar bovenal: De strijd tegen het water heeft ons het zelfvertrouwen gegeven dat we met onze Hollandse slimheid bijna alles aan kunnen. Dát zelfvertrouwen en die strijdlust, die hebben wij hard nodig de komende jaren. In Nederland. In onze defensiegerelateerde industrie.

Kans(en)Rijk

U bent hier vandaag aanwezig voor het jaarlijks symposium van de Stichting Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid. Kans(en)Rijk. Dat is het thema vandaag. Kansen zijn er zeker. Maar Rijk zijn we zeker niet! Ik hoef u niet te vertellen dat we zuinig aan moeten doen de komende tijd. Om de schatkist weer op orde te brengen. Als Defensie. Om het huishoudboekje van Defensie rond te krijgen. Voor 2011 moeten wij al 200 miljoen inleveren. Dat loopt op tot 635 miljoen, structureel tot 2018. Dit bedrag komt bovenop de al aanwezige tekorten. We stellen investeringen uit. We stellen investeringen misschien ook wel af. Dat doet ronduit pijn. Als we kijken naar landen om ons heen, gaat het er ook daar stevig aan toe. De vraag die voor mij hierbij centraal staat is: Wat doen we met dit gegeven? Gaan we bij de pakken neerzitten? Of treden we de herfststorm van 2010 met hetzelfde vertrouwen tegemoet als de herfststorm van 2007?

Mijn antwoord is duidelijk. Bij de pakken neerzitten, brengt ons niet verder. We zullen met z'n allen de vijand in de ogen moeten kijken. Dit kabinet doet dat. We snoeien om te groeien. We willen een kleinere overheid. Een slimmere overheid. We willen nieuwe kansen. Voor





Nederland. Voor mensen. Voor bedrijven. Hier haak ik aan bij uw thema van vandaag. Kansrijk. Want al zijn we dan niet rijk, kansen zijn er wel degelijk. Laat ik op de inhoud beginnen. Daarna hoort u van mij wat die kansen concreet voor u en uw bedrijven betekenen. Ik zie voor mijzelf als minister van Defensie twee missies. Allereerst: het vergroten van het draagvlak voor de krijgsmacht. Het lijkt wel alsof het hebben van een krijgsmacht iets overbodigs is in Nederland. Iets onbelangrijks. Iets ver weg. Of, zoals Godfried Bomans ooit zei: "Ik ben natuurlijk, via een beslissing van Den Haag, lid van de VN en het Atlantisch Pact. Maar ik ben tevens lid van de fanfare 'Haarlem Vooruit' en daar hoor ik werkelijk bij..." Ik snap wel dat het zo werkt. Als gemiddelde burger heb je natuurlijk niet dagelijks zicht op de ontwikkelingen die onze vrede en veiligheid kunnen bedreigen. Dat kan ook niet. Dat hoeft ook niet. Bovendien, de laatste grote oorlog op eigen grondgebied is gelukkig alweer 65 jaar geleden. Maar dat betekent nog niet dat we onze vrede en veiligheid ook maar meteen heel vanzelfsprekend mogen vinden. Dat we daar niets voor over hoeven te hebben. Ik zeg dat tegen de Nederlandse burger maar ook tegen de Nederlandse politiek. We hebben hoogoplopende discussies bij de bakker en in de Tweede Kamer over koopkrachtplaatjes, meer asfalt, minder files. Dat zijn belangrijke discussies, zeker. Maar ze bouwen voort op het fundament van de veilige staat. Zonder dat veilige fundament, geen fanfare 'Haarlem Vooruit'. Dat overbrengen – het belang van Defensie voor Nederland - is dus mijn eerste missie.

Dan mijn tweede missie. Dit kabinet heeft veel aandacht voor Veiligheid. Mensen in Nederland zijn gewend dat ze in relatieve veiligheid kunnen wonen en werken. Dat we hier geen grote rellen hebben, geen grote aanslagen, geen vijand aan de deur. Maar die veiligheid komt niet uit de lucht vallen. In die veiligheid moeten we blijven investeren. Daarom heb ik tegen onze premier gezegd toen hij me vroeg minister van Defensie te worden: Ik doe het. Maar dan wel een punt achter de bezuinigingen. En een plus voor Defensie op de lange termijn, dat is mijn tweede missie.

Nieuwe koers

Voorjaar 2011 zetten we de Defensiekoers opnieuw uit. We schrappen maximaal in bureaucratie en ondersteuning. Onze formele ambitie, zoals vastgelegd in het Regeerakkoord - veelzijdig inzetbaar – zal zelfs niet aan de pijnbank ontkomen. Dus als ik realistisch ben - en dat past bij een minister van Defensie - zullen we ook niet ontkomen aan uitstel of afstel van investeringen. Wat ik wil, is zodanig herschikken dat we kunnen blijven investeren in de krijgsmacht van de toekomst. Hier komen we bij het sleutelbegrip Innovatie. Bij onze oer-Hollandse slimheid. Bij die oer-Hollandse creativiteit waarmee dit land de 16de economie van de wereld is geworden. Het ontwikkelen van innovatieve producten is natuurlijk allereerst een verantwoordelijkheid van uzelf, de defensiegerelateerde industrie. Uw producten oogsten internationaal al veel waardering. Ik noem bijvoorbeeld onze schepen, onze leidende rol op radargebied. Het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie – collega Maxime Verhagen - steunt u in die voortdurende zoektocht naar nieuwe, slimme, hoogwaardige producten. Ook ik wil daaraan bijdragen. Wèl altijd vanuit de gedachte: wat hebben de Nederlandse militairen nodig? Dat biedt u – ook in deze tijden – kansen om zaken te doen. Ik wil vandaag uit onze Defensie Industrie Strategie drie gebieden noemen waarin wij elkaar verder kunnen helpen. Ten eerste: De ontwikkeling van innovatieve producten. Defensie heeft een nieuwe regeling ontwikkeld voor het MKB - de motor van de Nederlandse economie. Ik heb hierover vandaag een brief naar de Tweede Kamer gestuurd. Het nieuws is dus heet van de naald. Defensie gaat het MKB concreet steunen bij het ontwikkelen van nieuwe, innovatieve militaire producten. Defensie én de industrie zetten voor deze prototypes de komende jaren samen 10 miljoen euro opzij. Als het prototype inderdaad doet wat het moet doen, treedt Defensie zo veel mogelijk op als Launching Customer. U kunt uw nieuwe product daardoor ook aan andere klanten verkopen. De royalty's gebruiken we voor de ontwikkeling van weer nieuwe prototypen. Een mooi voorbeeld van het gezamenlijk delen van de risico's en het gezamenlijk plukken van de vruchten. Ik daag u dan ook

graag uit om te komen met goede voorstellen die Defensie verder helpen! U kunt die voorstellen richten aan de Commissie Defensie Materieel Ontwikkeling oftewel CODEMO.... Klinkt dat niet vertrouwd? Bij deze meld ik u meteen al het eerste CODEMO wapenfeit: Met Van Halteren Metaal werken we aan een pilot voor een mortiersimulator, te zien in de stand van Van Halteren hier in de Ahoy. Er is nóg een loket voor uw frisse, vernieuwende ideeën dat ik hier wil noemen: De Maatschappelijke Innovatie Agenda Veiligheid. U kunt zich in januari inschrijven voor de tweede tender. Dus ook daar geldt: kom met uw ideeën! Dan het tweede terrein dat u concrete kansen biedt: de instandhouding van ons militaire materieel. We kunnen bij het repareren en onderhouden intensiever samenwerken. De instandhouding kan daardoor beter en misschien ook goedkoper. Maintenance Valley in Brabant is daar een goed voorbeeld van. Maar ook de redeployment uit Afghanistan biedt mogelijkheden. Dat betekent ook informatie delen. Vroegtijdig aangeven wat wij nodig hebben. Ook hierin hebben we onlangs een belangrijke, concrete stap gezet. Defensie heeft samen met de NIDV het Strategisch Beraad Instandhouding opgericht. We praten elkaar hierin twee keer per jaar bij over de instroom van nieuw materieel bij Defensie. Als derde en laatste kansengebied wil ik graag noemen de Internationale Materieelsamenwerking. De krimpende defensiebudgetten leiden tot meer Europese samenwerking. U hebt allemaal kunnen lezen dat de Britten en de Fransen de handen ineen hebben geslagen. Maar ook NAVO- en EU-breed zien we deze bewegingen. Dat biedt kansen aan u. U weet dat de defensiemarkt geen level playing field kent. Defensie blijft zich – bijvoorbeeld via onze speciale NAVO-expert - inspannen om u aan tafel te krijgen. Het meest aansprekende voorbeeld van Internationale Materieelsamenwerking is natuurlijk het project rond de vervanging van de F-16. Onze F-16 heeft ons land al meer dan 30 jaar trouwe dienst bewezen. Maar het toestel is aan vervanging toe. Dit kabinet heeft zich verbonden aan de aanschaf van een tweede JSF-



De Minister steunt het innovatieve MKB. In Almelo is altijd wat te doen, zegt de cabaretier Herman Finkers. Dick Alta van Aeronamic (midden) maakt het waar. Zijn bedrijf tekende een contract met Lockheed en Honeywill voor de voor de levering van het zogenoemde Air Management Turbo Machinery System voor de energievoorziening aan boord van de JSF.

testtoestel. Daar krijgen we als Nederland veel voor terug. De teller voor orders voor het Nederlandse bedrijfsleven staat al op ruim 800 miljoen euro. Dadelijk ben ik aanwezig bij de ondertekening van acht nieuwe JSF-contracten en overeenkomsten voor het Nederlandse bedrijfsleven. Graag feliciteer ik u nu alvast met deze mooie resultaten voor de BV Nederland!"

"Dames en heren, dit kabinet legt de verantwoordelijkheden waar ze horen. Eenieder kan op eigen kracht een heel eind komen. Dat geldt zeker ook voor de Defensie Industrie. Dat gezegd hebbende, zie ik veel voordelen in een stevige samenwerking tussen Defensie en de industrie in de toekomst. Laten wij niet denken in bedreigingen. Maar in kansen. Dan komen wij samen die herfststorm van 2010 wel door!"



Samenwerking in Afghanistan

Generaal-majoor M.C. (Mart) de Kruif hield een indrukwekkende voordracht over zijn ervaringen als ISAF-commandant in Zuid-Afghanistan. Onder de titel 'Samen voorwaarts' schetste hij de kansen en mogelijkheden voor samenwerking vanuit een militair-operationeel perspectief. Hij benadrukte dat het succes van een missie afhankelijk is van samenwerking vanaf het begin door militairen, NGO's en het bedrijfsleven. Zijn powerpoint kunt u vinden op www.nidv.eu

Imtech als integrale dienstverlener



Dr. ir. René van der Bruggen, CEO van het uiterst succesvolle Imtech, gaf een indrukwekkende powerpoint presentatie, waarin hij de toehoorders vertelde over de succesformule van zijn bedrijf. Imtech kan als integrale dienstverlener alle technische infrastructuur verzorgen. Moderne ICT-toepassingen vormen het hart van iedere oplossing. Van der Bruggen onderstreepte de belangrijke rol van de overheid als 'launching customer'. De overheid en de Koninklijke Marine waren de afgelopen 25 jaar de 'driver for innovation'. De Nederlandse marinebouw heeft wereldwijd de deuren voor het bedrijf geopend en gezorgd voor doorbraken bij innovatieve infrastructuurprojecten, ook als het gaat om gebouwen.

Onder de titel 'Panta Rhei – Alles stroomt' schetste René van der Bruggen een 'wereld in beweging', waarin volop kansen liggen, ook op het gebied van groene technologie. Hij voorspelde dat in de komende vijf tot tien jaar de 'green technology' in de scheepvaart een enorme vaart zal krijgen. Van der Bruggen moedigt bedrijven aan de horizon te verbreden: "Als de klant niet naar Nederland komt, gaan wij naar de klant toe".

Tip: De hele powerpoint is te vinden op www.nidv.eu



Burgemeester Jozias van Aartsen:

‘Nationale politie biedt kansen’

De Haagse burgemeester Jozias van Aartsen, tevens Voorzitter van het Korpsbeheersberaad, wond er tijdens zijn toespraak op het NIDV-symposium geen doekjes om. “We hebben een Nationale Politie nodig met één aanspreekpunt voor het beheer. Eén aanspreekpunt waarmee u als ondernemer zaken kunt doen. En dat is de Minister van Veiligheid en Recht. Het is mijn persoonlijke overtuiging dat het gezag in tien regio’s moet worden uitgeoefend door tien regioburgemeesters, die ook doorzettingsmacht moeten krijgen.”

De titel van mijn verhaal luidt: ‘Nu kans tot samenwerking benutten’. Samenwerking op het gebied van veiligheid, een van de grootste uitdagingen van deze tijd. In dat licht wil ik het vandaag hebben over de Nationale Politie in wording en de toekomst van de Voorziening tot Samenwerking Politie Nederland. Daarnaast besteed ik aandacht aan de samenwerking door bedrijven, onderwijs, onderzoek en overheid op het gebied van veiligheid in de Metropoolregio Rotterdam-Den Haag.

Nationale politie

De politie is op dit moment verdeeld in 25 regionale korpsen, één landelijk korps, een politieacademie en een ‘shared service organisatie’ op gebied van ICT en Inkoop: de Voorziening tot Samenwerking Politie Nederland (vtsPN).

Operationeel functioneert de politie voortreffelijk. Ik heb grote bewondering voor de diender op straat. Mijn mening is: meer blauw op straat helpt gewoon. De

gezagslijnen zijn helder. De burgemeester en de hoofd-officier van Justitie bepalen samen met de korpschef in de gezagsdriehoek de koers van de politie in een gemeente.

Op gebied van de bedrijfsvoering is het echter onhelder. Elk korps heeft nog altijd zijn eigen personeelsafdeling, zijn eigen financiële afdeling en vaak ook nog zijn eigen ICT-afdeling en inkoopafdeling, al zijn deze laatste twee taken óók centraal belegd bij de vts PN.

De samenwerking die de Nederlandse politie de afgelopen tijd wel degelijk heeft gezocht, is te vrijblijvend gebleken. Afspraken die landelijk gemaakt worden, zijn niet bindend en worden regionaal niet altijd nagekomen. De Voorziening tot Samenwerking Politie Nederland is lange tijd behandeld als een snoepwinkel, waar ieder korps zijn wensen voor mooie ICT-producten dropte en elk korps eigenlijk kreeg wat er gevraagd werd, ook al week het af van landelijk afgesproken standaards. Het gevolg daarvan is dat de politie vele ICT-applicaties kent, de ICT van de politie nog altijd onvoldoende gestandaardiseerd is en de vts PN anderhalf jaar geleden – toen ik aantrad als voorzitter van het korpsbeheerdersberaad en van het bestuur van de vts PN – niet goed functioneerde. Het bestuur stond iedere week voor een verrassing. Gelukkig gaat het intussen een stuk beter. We zijn een eind op weg met het op orde brengen van de vtsPN. Het bestuur heeft de lijn gekozen eerst het huis op te ruimen. Dat betekent: fors saneren in het aantal ICT-applicaties, de ICT-strategie van de politie herzien en de innovatie een tandje lager zetten. Dit heeft gevolgen die u als bedrijfsleven ook in de praktijk zult merken, want de deur bij de vtsPN zit even dicht.

Toch stuiten we, ondanks alle maatregelen die inmiddels getroffen zijn, elke keer weer op nieuwe feiten. Het is mijn persoonlijke overtuiging – niet al mijn collega-korpsbeheerders hebben dezelfde mening – dat een deel van het probleem van de politie in de structuur en de cultuur zit. Naar mijn mening hebben we een Nationale Politie nodig. De politie kan alleen als één organisatie



functioneren als die ook daadwerkelijk één politieorganisatie wordt onder directe aansturing van de minister van Veiligheid en Recht. Voorwaarde daarbij is dat uitgangspunt blijft dat het beheer ten dienste staat van het gezag, dat berust bij de burgemeesters en de officieren van justitie. Onder deze voorwaarde kan de verantwoordelijkheid voor het beheer van de Nederlandse politie van het regionale niveau overgebracht worden naar het landelijk niveau. De minister van Veiligheid beslist dan over zaken zoals personeel, informatievoorziening, huisvesting. Ook de opleidingen, zoals de Politie Academie, dienen onder het gezag van de Minister te komen.

Ik zie daarbij grote voordelen van een territoriale indeling van de politie in tien gebieden, die aansluiten bij de indeling van de gerechtelijke kaart. Het gaat immers om de hele juridische keten met Openbaar Ministerie en rechterlijke macht. De schakels moeten op elkaar aansluiten. Na besluiten van de Minister kan het beheer decentraal uitgeoefend worden door de zogeheten regioburgemeesters – burgemeesters van de grootste gemeenten in de regio. Net als het College van Procureurs-Generaal zouden de tien regioburgemeesters met elkaar een College van Burgemeesters moeten vormen, dat de minister gevraagd en ongevraagd kan adviseren over beheersaangelegenheden. Dit dient gepaard te gaan met een verdere versteviging van het gezag van de burgemeesters. Zij zullen doorzettingsmacht moeten hebben, ook richting andere autoriteiten. Dat is een moeilijk punt, maar het is noodzakelijk dat de colleges op basis van gelijkwaardigheid kunnen zorgen voor evenwicht.

Eén aanspreekpunt

Wat betekent dit nu allemaal voor u? Bij de politie gaat het nodige veranderen. De politie wordt in haar bedrijfsvoering professioneler, efficiënter en effectiever. Er komt duidelijkheid wie op landelijk niveau wáár over gaat. U hoeft niet meer 26 keer bij verschillende ondernemingen langs om uw produkt te verkopen. Indien u een goed product hebt waar de politie zeker mee moet werken, is daar één landelijk aanspreekpunt waarmee u zaken doet. En dat is de Minister van Veiligheid en Recht

En dit brengt mij bij mijn tweede hoofdonderwerp, de samenwerking tussen bedrijfsleven en overheid op het gebied van veiligheid. Veiligheid is niet alleen een maatschappelijke topprioriteit en niet alleen een vanzelfsprekend onderdeel van het Haagse ‘Vrede en Recht’-imago. Het is óók een innovatieve economische sector met veel potentieel. Veiligheid staat nu al tien jaar bovenaan de politieke en maatschappelijke agenda en in deze eeuw van grootstedelijke samenlevingen met soms botsende waarden en belangen, zal dit niet snel veranderen. De afgelopen tien jaar zagen we een aanzienlijke stijging in de vraag naar oplossingen voor veiligheidsvraagstukken en daarmee verbonden technieken.

Daarnaast is er in de traditionele beveiliging een tekort aan de factor arbeid. Deze combinatie maakt dat de innovatiedruk en dynamiek in de veiligheidssector groot is. Deze ontwikkelingen maken Veiligheid als economische en innovatieve sector zeer interessant. De gemeente Den Haag wil alle ruimte bieden aan de verwachte groei in de veiligheidssector en deze optimaal faciliteren.

Duizenden banen

Overheden vormen grotendeels de vraagkant van de veiligheidsmarkt en die zitten bijna allemaal in Den Haag. Grote partijen aan de vraagzijde van de sector zijn de Ministeries van Binnenlandse Zaken, Defensie, Veiligheid & Recht, voorts de AIVD, de NCTb en onderdelen van de KLPD. Bovendien: veiligheid is nu al een aanzienlijke economische sector voor de stad Den Haag en de regio. Grote namen als het NFI, TNO, Europol en NATO zijn goed voor grofweg 2500 banen. Commerciële partijen als Siemens in Den Haag, Thales in Delft en Trigion in Schiedam zijn belangrijke spelers in het veiligheidsdomein. Daarnaast zijn er veel innovatieve MKB'ers op dit terrein actief en zijn er de belangrijke Haagse kennisinstituten HCSS en Clingendael, die zich richten op veiligheidsvraagstukken. Eén van de uithangborden op het gebied van Veiligheid & Economie is het Nederlands Forensisch Instituut (NFI). Het NFI behoort tot de wereldtop in de forensische industrie, werkt samen met innovatieve marktpartijen en bovendien is er sprake van een voortschrijdende liberalisering van de markt, die Den Haag mogelijk nieuwe kansen biedt. En natuurlijk is TNO Defensie en Veiligheid gevestigd in Den Haag, bij Ypenburg en in de Internationale Zone. Ook op het gebied van veiligheid is TNO een van de belangrijkste kennis- en veiligheidsinstituten in Nederland, met een reputatie op het gebied van innovatie die de landsgrenzen ruimschoots overschrijdt.

In samenwerking met deze partijen probeert de gemeente de sector optimaal te faciliteren door het steunen van de meest moderne testomgevingen voor innovatieve producten. Dit gebeurt sinds kort bijvoorbeeld in het Living Lab Veiligheid, opgezet door een consortium onder leiding van TNO en het Forensic Field Lab van het NFI. Voorlopige cijfers wijzen erop dat de veiligheidssector in de Haagse regio (dus zonder alle Vrede- en Rechtorganisaties) bestaat uit zo'n 275 bedrijven en instellingen met zo'n 9000 arbeidsplaatsen. Serious business dus, vooral gezien de verwachte groei die er nog in zit, mits wij ons daar allen hard voor willen maken."

"Als we het hebben over het benutten van kansen tot samenwerking, dan gaat het óók over samenwerking op regionaal niveau. Voorbij is de tijd dat Rotterdam en Den Haag met hun ruggen naar elkaar stonden. Samen met de andere gemeenten in de regio slaan we de handen ineen. Gezamenlijk maken we werk van belangrijke zaken als bereikbaarheid, duurzaamheid, innovatie en ondernemerschap."



Kamer: Onderhoud naar bedrijfsleven

Defensie moet het onderhoud van materieel uitbesteden. Dit verlangde de Tweede Kamer in december tijdens het begrotingsdebat met minister Hans Hillen van Defensie. Als proef stelde de VVD voor het onderhoud van de 57 gepantserde Bushmasters die terugkomen uit Afghanistan te laten uitbesteden.

Tekst: Riekelt Pasterkamp (TekstPast)
Foto's: Richard Frigge (AVDD)

Onderhoud van zowel Viking- als Fennekvoertuigen wordt nu al deels buiten Defensie gedaan. Om grote schaalvoordelen te halen kan echter beter alles worden uitbesteed, zo vindt de VVD. "De markt kan het veel goedkoper. Wie minder te besteden heeft, zal meer moeten uitbesteden en anders moeten aanbesteden", aldus VVD-kamerlid Han ten Broeke.

Ook CDA, PVV en D66 vinden dat de krijgsmacht meer onderhoud door mensen van buiten de organisatie moet laten doen. Dit omdat de krijgsmacht het water financieel aan de lippen staat. Bij de Defensie Materieel Organisatie (DMO) werken 6500 mensen die zich bezighouden met de reparatie en onderhoud van het materieel. De dienst is naar verwachting pas eind 2012 klaar met het herstel van het uit Afghanistan teruggekeerde materieel.

Hijskranen

Vier jaar speelde de Nederlandse krijgsmacht een leidende rol in de Afghaanse provincie. Na de val van het kabinet in februari was het voor de militairen vanaf 1 augustus inpakken en wegwezen. Hijskranen en trucks met opleggers namen op voormalig Kamp Holland in Uruzgan de plaats in van pantservoertuigen en helikopters. Kisten en containers werden volgestouwd met materieel dat terug moest naar Nederland. Dat ging over land, over zee en door de lucht. Alleen al voor het transport van munitie waren dertig vluchten nodig.

De eindbestemming is een groot defensiecomplex in Coevorden, van waaruit de spullen - van rupsvoertuigen tot computers - naar onderhoudsbedrijven gaan, om uiteindelijk teruggegeven te worden aan de eenheden waartoe ze behoren. Althans, voor zover het materieel door slijtage, barre omstandigheden en aanslagen niet onbruikbaar is geworden.



Een Bushmaster gaat op transport naar Nederland.



De Scania WLS (Wissel Laad Systeem) is in Uruzgan voorzien van extra ballistische bescherming.

Containers

De Redeployment Task Force (RDTF), zeg maar de verhuizers van de krijgsmacht, is verantwoordelijk voor het naar Nederland terugbrengen van alles wat in vier jaar tijd in Uruzgan terecht is gekomen. En dat is heel veel. Aanvankelijk gingen de rekenmeesters van Defensie uit van het retourneren van 4000 containers en 600 voertuigen. Omdat veel spullen door de bondgenoten zijn overgenomen, kwamen de uiteindelijke getallen uit op ruim 2000 containers en 450 voertuigen.

Voor de Amerikanen, die samen met Australiërs de taak van Nederland in Uruzgan overnamen, kochten veel spullen. Niet alleen de peperdure gepantserde woon- en werkcontainers, maar ook het complete militaire ziekenhuis op voormalig Kamp Holland is verkocht aan de Verenigde Staten, evenals het brandstofeiland en de mobiele drinkwaterinstallatie.

Desondanks is terugtrekking uit Uruzgan de grootste logistieke klus in de naoorlogse geschiedenis van de krijgsmacht. Kosten: ruim 200 miljoen euro. Dat kunnen soms hele verrassende kosten zijn. Zo zijn de in Uruzgan gebruikte Bushmasters destijds rechtstreeks van de fabrikant in Australië naar de zandbak gekomen. Als deze pantservoertuigen de Nederlandse grens passeren staat de douane klaar om invoerrechten te heffen.

De klus moet in het voorjaar van 2011 afgerond zijn. Beheerd en beheerst, is het credo van de commandant van de RDTF, brigadegeneraal Jan Broeks. "We willen graag het overzicht houden. Dat klinkt bureaucratisch, maar dat hoeft niet negatief te zijn. Ook willen we onze opdracht goed doen en voor onze opvolgers een 'famous last impression' achterlaten."

Voor Broeks –voormalig commandant van het Operationeel Ondersteuningscommando Land (OOCL) in Apeldoorn– is snelheid niet de belangrijkste factor.

"Voor alles telt het beheerst en beheerd innemen van

alle goederen. En dat kost nu eenmaal tijd, vooral ook omdat de hitte en het stof het werk voor onze mensen extra moeilijk maken."

Pop

Bij de zogenaamde innamestraten in een uithoek van het kamp in Uruzgan ging alles bijna letterlijk over de houten balie. Jonge militairen verstouwden hamers, lap-toptassen, veldtelefoons, toetsenborden en een heuse pop met uitneembare nieren en longen. "Ongetwijfeld een speeltje van de dokter", zei militair Johan. "Moeilijk in te pakken, zo'n ding."

Ieder onderdeel, hoe klein ook, werd voorzien van een sticker. De sticker werd vervolgens gescand, zodat het onderdeel ook digitaal bestond. Voertuigen en grotere stukken kregen een radio frequency identification tag' (RFID) zodat te volgen is waar een voertuig zich bevond. Met militaire vrachtwagens, zoals de Scania Wissel Laad



*Brigadegeneraal Jan Broeks:
"Voor alles telt het beheerd en beheerst innemen van de goederen."*



Voertuigen en grotere stukken krijgen een 'radio frequency identification tag', zodat te volgen is waar een voertuig zich bevindt.

Systeem voorzien van extra ballistische bescherming, en Afghaanse jingletrucks (bontversierde vrachtwagens) gingen de Nederlandse Patria's, Bushmasters en YPR's, maar ook containers gevuld met onderdelen op weg van Tarin Kowt in Uruzgan naar Kandahar. De Scania's stammen uit 2005. Destijds werden er meer dan 500 aangeschaft door Defensie.

Laadarm

Soldaat-1 Fidel van 230 Clustercompagnie uit Garderen was 'piloot' van een containerhefmiddel. Met de laadarm van het voertuig pakte hij in een keer een container op. Hij zorgde onder andere voor de belading van Afghaanse jingletrucks. Communiceren met de chauffeurs ging redelijk. "Sommigen spreken een paar woordjes Engels. Snappen ze het dan nog niet, dan gebruik ik gewoon gebaren."

De route naar Kandahar is 180 kilometer lang. In de meest riskante gebieden hingen Nederlandse Apachegevechtshelikopters boven het lange voertuiglint. Een Amerikaans Route Clearance Package reed vooruit, terwijl Nederlandse F-16-gevechtsvliegtuigen vooraf met RecceLite, een geavanceerd fotoverkenningssysteem, de route scande op berm bommen. Op de route waren er iedere keer weer enkele tientallen plekken waar iets aan de hand kon zijn. Gespecialiseerde militairen onderzochten de gemarkeerde plekken.

Helikopters

Vanuit Kandahar zijn twee manieren om de spullen in Nederland te krijgen. Over de weg naar de Pakistaanse havenstad Karachi en dan per boot naar bijvoorbeeld de Eemshaven. Of door de lucht. Dat kan rechtstreeks naar

vliegveld Eindhoven of via de Verenigde Arabische Emiraten. Broeks: "Nederland heeft 500 uur de beschikking over een C-17 Globemaster. Die kunnen we hier mooi voor gebruiken."

Het wegtransport had niet te lijden onder aanvallen zoals die in oktober werden gepleegd op NAVO-konvoien in Pakistan. Die vonden plaats in het noorden van het land, terwijl de Nederlanders de zuidelijke route gebruikten.

Helikopters van de Koninklijke Luchtmacht, zoals de Chinooks (transport) en Apaches (gevechtshelikopters) gingen met verschillende vluchten van een Antonov-124 terug naar hun basis in Gilze-Rijen. Ontdaan van de rotors kunnen er makkelijk twee Chinooks in een Antonov, een van de grootste vrachtvliegtuigen ter wereld.

De rol van Nederland in Afghanistan is niet uitgespeeld. Bij het kabinet ligt een verzoek van de NAVO op tafel om politietrainers naar het land te sturen. Die zouden dan door 200 tot 300 militairen moeten worden beschermd. Met het oog op deze nieuwe missie keek generaal Broeks kritisch naar de volgorde van verplaatsing van het materieel. "Bushmasters en nieuwe Mercedes Benzvoertuigen zetten we achteraan in het proces. Mochten ze nodig zijn, dan staan ze hier nog", aldus Broeks. "Dat is mijn plicht als baas van deze club."

Minister Hillen van Defensie zei niet te verwachten dat het kabinet nog in 2010 met een voorstel komt voor een nieuwe missie in Afghanistan. Een verkenningsteam keek in Afghanistan naar de mogelijkheden voor een nieuwe missie. Het team bestond uit agenten, militairen en diplomaten. De verkenner zijn niet in Uruzgan geweest, de provincie waar Nederland tot augustus de militaire leiding had.



De structuur van een Joint Venture

De term 'joint venture' is geen vastomlijnd begrip. In dit artikel zal ik ingaan op de mogelijke structuren van een joint venture. In de volgende uitgave komt de inhoudelijke kant van de samenwerking aan de orde. Een joint venture kan contractueel of institutioneel zijn. Twee of meer ondernemingen kunnen met elkaar afspreken, dat zij voor zekere tijd en voor een bepaald doel met elkaar zullen samenwerken. Dan is de samenwerking uitsluitend gebaseerd op een overeenkomst. De samenwerking krijgt een institutionele dimensie, zodra de oprichting van een gezamenlijke rechtspersoon – bijv. een N.V. of een B.V. – tot onderdeel van de samenwerking wordt gemaakt.

Van samenwerking op zuiver contractuele grondslag is bijv. sprake, indien twee ondernemingen met elkaar overeenkomen, dat zij elkaars verkoopkanalen zullen gebruiken. Dat kan zonder gemeenschappelijke rechtspersoon. De eventuele investeringen alsmede de (toegerekende) opbrengsten en kosten die zijn gemoeid met de benutting van de wederzijdse verkoopkanalen, zullen nauwkeurig in de samenwerkingsovereenkomst dienen te worden vastgelegd. Een dergelijke contractuele samenwerking is in beginsel denkbaar met betrekking tot iedere activiteit in een bedrijfskolom.

Een samenwerking op contractuele grondslag kan zelfs zo ver gaan, dat de betrokken ondernemingen organisatorisch en economisch, maar niet juridisch, volledig tot een onderneming onder gezamenlijk management (economische eenheid) worden samengesmeed. Een voorbeeld hiervan is de oude structuur van de Koninklijke/Shell: beide ondernemingen bleven juridisch in stand, zelfs met eigen beursnoteringen, maar de organisaties en het management werden volledig in elkaar geschoven, als ware er sprake van een onderneming. Unilever en het Fortis-concern kenden een vergelijkbare structuur.

Indien een contractuele samenwerking voldoet aan de wettelijke eisen, kan in Nederland sprake zijn van een maatschap, een vennootschap onder firma (v.o.f.) of een commanditaire vennootschap (c.v.). Een voorbeeld van een niet zo bekende, maar wel heel belangrijke, maatschap is de maatschap-Groningen, waarin (direct of indirect) de Staat, Shell en Esso samenwerken met het oog op de exploitatie van het Groningen-gasveld (Slochteren). Bij een institutionele samenwerking komt de oprichting van een gezamenlijke rechtspersoon om de hoek kijken. Welke factoren bepalen of men een gezamenlijke rechtspersoon wil oprichten? In de eerste plaats fiscale overwegingen. In de praktijk ziet men regelmatig dat de keuze voor een bepaalde samenwerkingsstructuur 'tax

driven' is. In de tweede plaats de beperking van aansprakelijkheid. Ook deze factor speelt in de praktijk een grote rol en dringt partijen als het ware in de richting van een gemeenschappelijke rechtspersoon, waarvoor de partijen/aandeelhouders, in beginsel, tot niet meer dan het beloop van het bij hen geplaatste kapitaal aansprakelijk kunnen worden gehouden. In de derde plaats de condities van financiers. Een financier van een samenwerking wil mogelijk vermijden dat het project/de samenwerking ten onder gaat aan schulden van een of beide samenwerkende partijen, waarvoor tevens verhaal zou kunnen worden gezocht op de activa die ten dienste staan aan het project/de samenwerking. In de vierde plaats wordt aan subsidieverlening door de overheid regelmatig de voorwaarde verbonden, dat de subsidiabele activiteit plaatsvindt in een afzonderlijke rechtspersoon. In de vijfde plaats kan beursnotering een rol spelen. Voorziet men vroeg of laat een beursnotering in Nederland voor de gemeenschappelijke activiteiten, dan ontkomt men er niet aan om een N.V. op te richten. Ten slotte kan als factor ten gunste van een gemeenschappelijke rechtspersoon een rol spelen, dat de markt een N.V. of een B.V. gemakkelijker weet te plaatsen dan bijv. een maatschap of v.o.f. Dat kan het zakelijk verkeer met de gemeenschappelijke rechtspersoon ten goede komen. Vervolgens krijgt men te maken met de statuten van die rechtspersoon. De statuten voorzien in de structuur van de rechtspersoon, d.w.z. bepalen welke organen de rechtspersoon heeft, hoe deze organen intern zijn georganiseerd en hoe zij zich tot elkaar verhouden in termen van zeggenschap binnen de N.V. of B.V. Tevens voorzien de statuten in de wijze waarop de rechtspersoon naar buiten toe zal kunnen worden vertegenwoordigd. Tenslotte bepalen de statuten hoe (bij een N.V. of B.V.) de aandeelhouders zich tot elkaar verhouden. Men denke ook aan de stemverhoudingen binnen het bestuur en de algemene vergadering van aandeelhouders van de N.V. of B.V. Of aan de inbreng van kapitaal of activa ten behoeve van de samenwerking.

Er zijn echter ook veel onderwerpen die de joint venture partners liever niet in de statuten regelen. De statuten zijn openbaar, omdat deze volgens de wet dienen te worden gedeponneerd bij de kamer van koophandel (handelsregister). In de praktijk leggen joint venture partners dan ook veel onderwerpen, die zij niet verplicht zijn te publiceren, vast in een ander (niet-openbaar) document, te weten de joint venture overeenkomst. De volgende aflevering van deze rubriek zal gaan over de inhoud van de joint venture overeenkomst.

Jos A.M. Bos,
Advocaten Conway & Partners





Nieuw Defensiebedrijf heeft één loket voor operationele eenheden en bedrijfsleven

Samenwerken aan win- winsituatie

Tekst: Bert Van Elk

Foto's: Audiovisuele Dienst Defensie

AMERSFOORT - Als alles volgens plan verloopt, kent de Defensie Materieel Organisatie (DMO) van het ministerie van Defensie in het tweede kwartaal van 2011 een nieuw bedrijf: het Defensie Bedrijf Grondgebonden Systemen (DBGS). Dit kan zich op één lijn stellen met het Marinebedrijf (MB) en het Logistiek Centrum Woensdrecht (LCW). Het nieuwe bedrijf ontstaat door het bestaande Landelijk Bevoorradingsbedrijf (LBB) te splitsen. Het Algemeen Goederen Bedrijf (de reserveonderdelen), het Instandhoudingsbedrijf Landsystemen (Depot Level Maintenance) en de Afdeling Materieelbeproeving en Logistiek Advies zijn vervolgens samengevoegd tot het DBGS. Het voordeel? De klanten - lees de operationele commando's en de Haagse directies van de DMO - hebben een eenduidig aanspreekpunt, één loket voor grondgebonden systemen. "De klant legt zijn vraag of verzoek over een grondgebonden systeem neer bij ons loket. Wij lossen het daarna voor hem op. Hoe is voor hem niet van belang", aldus de interim-directeur van het DBGS, kolonel ir. Rob Pieters. "Ook voor het bedrijfsleven is de oprichting van het DBGS een voordeel. Zij kunnen voor het contact met het DBGS gebruik maken van hetzelfde loket. Ik nodig het bedrijfsleven van harte uit om met ons samen te werken en met ideeën te komen hoe we die samenwerking in een win-winsituatie kunnen omzetten."

De invoering van SAP ERP (Enterprise Resource Planning) maakt het beheer en bestellen van de torenhoog opgestapelde reservedelen een stuk eenvoudiger.



Interim directeur kolonel Rob Pieters wil graag met het midden- en kleinbedrijf samenwerken om tot een zo hoog mogelijke inzetbaarheid van grondgebonden systemen te komen. "Het zou mooi zijn als vanuit de NIDV de handen ineen worden geslagen."

Met de komst van het nieuwe bedrijf wil Rob Pieters ook een andere manier van denken introduceren. "Het is belangrijk dat we ons richten op meer inzetbare grondsystemen voor onze klanten. Natuurlijk tegen zo gunstig mogelijke kosten. Dat is wat anders dan je afvragen: 'Hoe goed bevoorraden wij?', 'Hoe goed is ons onderhoud?' of 'Hoe goed beproeven wij?'. In 95 procent van de gevallen het gevraagde kunnen leveren is mooi, maar als de klant steeds misgrijpt bij dat ene product dat hij wil hebben, dan heeft hij uiteindelijk een slecht gevoel. Ook al zijn alle andere wensen wel vervuld. We kijken voortaan integraal naar wapensystemen! Dat is een andere focus."

Het DBGS gaat nauw samenwerken met het Marine-bedrijf en het LCW. "We hebben binnen deze drie materieellogistieke bedrijven geen dubbelingen meer in de capaciteiten. Voor optronica ga ik naar het Marinebedrijf en voor command and controlsystemen naar het LCW. Het zou onzinnig zijn om elkaar daarop te beconcurreren. Het gaat erom dat de directeur Logistieke Bedrijven de beschikking heeft over de juiste capaciteiten om de krijgsmachtdelen te bedienen en een dekkend pakket diensten kan bieden voor de behoeften van de klant. Daarover zijn onderling heldere afspraken gemaakt. De logistieke bedrijven van de DMO moeten voor de laagste kosten de gewenste inzetbaarheid realiseren. Kortom: we optimaliseren het onderhoud van de systemen door beheersing van de kosten, waarbij we evenwicht moeten vinden tussen wat wij kunnen doen en wat de industrie kan doen. Het aantal wapensystemen en de diversiteit ervan is dermate groot, dat die samenwerking met het bedrijfsleven noodzakelijk is. Het DBGS telt na de reorganisatie zo'n 700 man en daarmee kunnen we onmogelijk al het werk uitvoeren. Dat willen we ook niet. Bepaalde zaken kunnen anderen beter doen of ze zijn meer gespecialiseerd. Of wij lopen door een VTE-plafond tegen onze grenzen aan. Dat betekent het uitbesteden van in elk

geval een deel van het werk aan het bedrijfsleven. Als we slim kunnen samenwerken, graag! Ik nodig het midden- en kleinbedrijf nadrukkelijk uit tot samenwerking. Maar het moet wel een win-winsituatie zijn."

Win-winsituatie

Voor Pieters staat het als een paal boven water dat Defensie altijd een aantal problemen zelf wil kunnen aanpakken. "De Defensiebedrijven moeten de regie kunnen blijven voeren in het instandhoudingsproces. Zij beschikken immers over de specifieke militaire kennis die nodig is om de klant te kunnen bedienen. Wij weten hoe de klant wordt ingezet en wat hij daar voor nodig heeft. Wij weten wat hij wil met zijn uitrustingsstukken en hoe hij ze onderhoudt. Wij hebben tevens kennis van de markt. En het belangrijkste: wij hebben het overzicht. Het DBGS is de intermediair tussen wat onze klanten willen, wat wij zelf kunnen en wat het bedrijfsleven kan betekenen.

Pieters heeft een praktisch voorbeeld van de regiefunctie bij de hand: "Als ik een keuken koop, neem ik de kok mee plus degene die de keuken onderhoudt en schoonmaakt. Als ik alleen naar het keukencentrum ga, kan ik de eisen niet zo goed onder woorden brengen als degene die er mee werkt en het onderhoud doet. Ik kan de aanschaf wel uitbesteden, maar ik wil zelf de regie houden voor wat betreft de kosten en het optimaal gebruiksgemak. Natuurlijk; ik kan wel afgaan op wat de verkoper zegt, maar dat kan ik moeilijk controleren. Daarvoor neem ik de kennis mee die ik in het eigen bedrijf heb opgebouwd. Als je de regie niet zelf hebt, dan hangt het van de relatie met keukenleverancier af of hij je wat aansmeert of iets goeds verkoopt. Daartegen moet je Defensie beschermen. Samenwerken moet, maar wel op een manier waarop er

Duizenden reservedelen in het Algemeen Goederenbedrijf.





Onderhoud aan de CV90 mod3A.

voor beide partijen een winstsituatie ontstaat. Uitbesteden is heus niet altijd goedkoper.”

Maintenance valley

Het streven naar goedkoper dwingt Defensie al sinds 1989 telkens opnieuw te veranderen. De reorganisatie van het LBB past in dat streven. Het opheffen van het LBB en het ontstaan van het DBGS en de drie zelfstandige ketenlogistieke bedrijven moet functies besparen en een efficiëntere manier van werken opleveren. De meest recente financiële beperkingen zijn daarin nog niet meegenomen. Die zullen de organisatie opnieuw dwingen te veranderen. Pieters: “Het is prima om je aan te blijven passen aan de eisen van de tijd en de klant. Wel moeten we opletten dat de veranderingen Defensie geld opbrengen! Bij werk uitbesteden, omdat dit door de bezuinigingen het motto is, kan het niet de bedoeling zijn dat Defensie daardoor duurder uit is. Bovendien moeten we, zoals gezegd, de regie behouden.” Onder de term ‘sourcing’ bestudeert de organisatie welke mogelijkheden er zijn om efficiënter te werken. “Uitbesteden van werk is daarbij niet per definitie de enige mogelijkheid. Het is een palet van maatregelen”, aldus kolonel Pieters.

Hij constateert dat er hele nieuwe samenwerkingsvormen ontstaan, zoals bij het LCW waar Maintenance Valley vorm krijgt. Defensie, het bedrijfsleven en regionale en

lokale overheden willen daar investeren in een Europees centrum voor luchtvaartonderhoud. Pieters ziet niet direct een maintenance valley voor grondgebonden systemen ontstaan in het midden van het land.

“Maintenance Valley in Woensdrecht is veel groter van opzet dan deze reorganisatie. Dat is bovendien een project dat door de regering wordt gesteund.” Vanuit de industrie zijn er in het verleden wel wensen geuit om ‘preferred suppliers’ aan te wijzen en te gaan werken met contracten voor een langere periode.

“Samenwerken betekent de handen inslaan en kijken hoe je van elkaar gebruik kunt maken”, reageert Pieters. “Als Defensie en de industrie door langdurige (raam)contracten of onderhoudscontracten gezamenlijk verplichtingen aangaan die voor beide tot voordeel strekken, is dat na te streven. Dat is in het verleden te weinig van de grond gekomen. Mogelijk dat de unieke voordeur voor grondgebonden systemen nieuwe kansen biedt. In vergelijking met luchtsystemen is de diversiteit van grondgebonden (wapen)systemen erg groot. Het varieert van een tank tot een Mercedes-Benz en van een tent tot tentkachel. Tevens komen veel fabrikanten niet uit Nederland. Het zou mooi zijn als de NIDV de handen ineen slaat en dat ze gezamenlijk vanuit de Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid bekijken hoe ook zij in dit marktsegment de krachten beter kunnen bundelen. Zorg aan NIDV-zijde ook maar voor een beperkt aantal

NIDV denkt mee

Voor Defensie zijn instandhouding en bevoorrading kernpunten bij het vinden van een nieuw evenwicht tussen ambitie en financiële middelen. Verschillende werkgroepen besteden hieraan aandacht binnen het ministerie. In deze fase is er sprake van een directe aansturing vanuit de top van Defensie. Daarbij kunnen forse wijzigingen optreden in de verhouding overheid – bedrijfsleven.

De NIDV heeft met het oog op deze wijzigingen haar deelnemers gevraagd concrete voorstellen voor te bereiden. Daarbij staan de volgende vragen centraal:

- Welke dienst(en)/activiteit(en) kunt u overnemen van Defensie?
- Welk onderhoud kunt u uitvoeren voor Defensie?
- Met welk(e) van uw product(en) kan Defensie besparen?

Naast deze inventarisatie bereiden een aantal bedrijven voorstellen voor naar aanleiding van moties die in de Tweede Kamer aan de orde zijn geweest. Daarbij is sprake van een intensieve samenwerking tussen buitenlandse OEM's en het Nederlandse bedrijfsleven. Deze zullen op het geëigende niveau worden besproken. Indien er besluiten zijn genomen over een nieuwe evenwichtssituatie, ontstaat er een duidelijk kader voor samenwerking tussen het nog op te richten Defensie Bedrijf Grondgebonden Systemen en het bedrijfsleven.

voordeuren. Dat geeft betere mogelijkheden om samen te kijken wat er voor mooie samenwerkingsverbanden kunnen ontstaan.”

Concentratie

Als de reorganisatie is afgerond, kan het bedrijf de komende jaren vooruit, vindt Pieters. “Organisatorisch is het DBGS dan veel beter dan voorheen georganiseerd. Wat betreft de locaties van het DBGS gaat er een vergaande samensmelting plaatsvinden, centraal in het land. Nu nog liggen de eenheden wat betreft infrastructuur honderden kilometers uit elkaar: van Huijbergen en Dongen via Utrecht en Leusden tot aan Vriezenveen. Het DBGS gaat concentreren, maar dat kan niet direct. Voor het samenvoegen van bedrijfsonderdelen is nieuwe infrastructuur nodig en geld is schaars bij Defensie. Naar deze plannen moeten we dus nog eens nauwgezet kijken. Aan de andere kant levert het opheffen van splinterlocaties ook geld op, omdat we geen bewaking, gas, water en licht meer hoeven te betalen. Het meest logisch gebied voor de concentratie is Soesterberg/Leusden. Maar de kost gaat voor de baat uit en we moeten dus afwachten of het realiseerbaar is.”

De output van het DBGS en de ketenlogistieke bedrijven blijft ondertussen goed. “Dat terwijl we ons personeel nog geen volledige zekerheid kunnen geven over hun toekomst”, benadrukt Pieters. “We houden ze voortdurend op de hoogte van de voortgang en gevolgen, maar er blijft onzekerheid over werk, locaties, functie-terreinen en functies. Dat kunnen we pas oplossen op het moment dat we iedereen de exacte gevolgen van de reorganisatie voor hun persoonlijk kunnen uitleggen. Dat duurt nog tot begin 2011. Mogelijk kunnen we niet iedereen voor de organisatie behouden. Het veranderen van de plaats van tewerkstelling kan ertoe leiden dat mensen op zoek gaan naar een andere baan. Dat is zeer spijtig, want we hebben onze ervaren medewerkers immers hard nodig! Maar helaas valt het niet altijd te vermijden. We passen ons aan, aan de wensen van de klanten en het beschikbare geld”, besluit Pieters.



Uitgifte van gevechtslaarzen door het KPU-bedrijf (Kleding en Persoonsgebonden Uitrusting).



Rolls Royce werkt aan motor voor F-35

Voor de F-35 Lightning II, ofwel de Joint Strike Fighter, zijn twee motoren ontwikkeld: de F135 en de F136. De laatste is een samenwerkingsverband van General Electric en Rolls Royce, samen het Fighter Engine Team. Ook Nederlandse bedrijven werken aan deze motor.

Tekst: Riekelt Pasterkamp (TekstPast)

Foto's: Rolls Royce

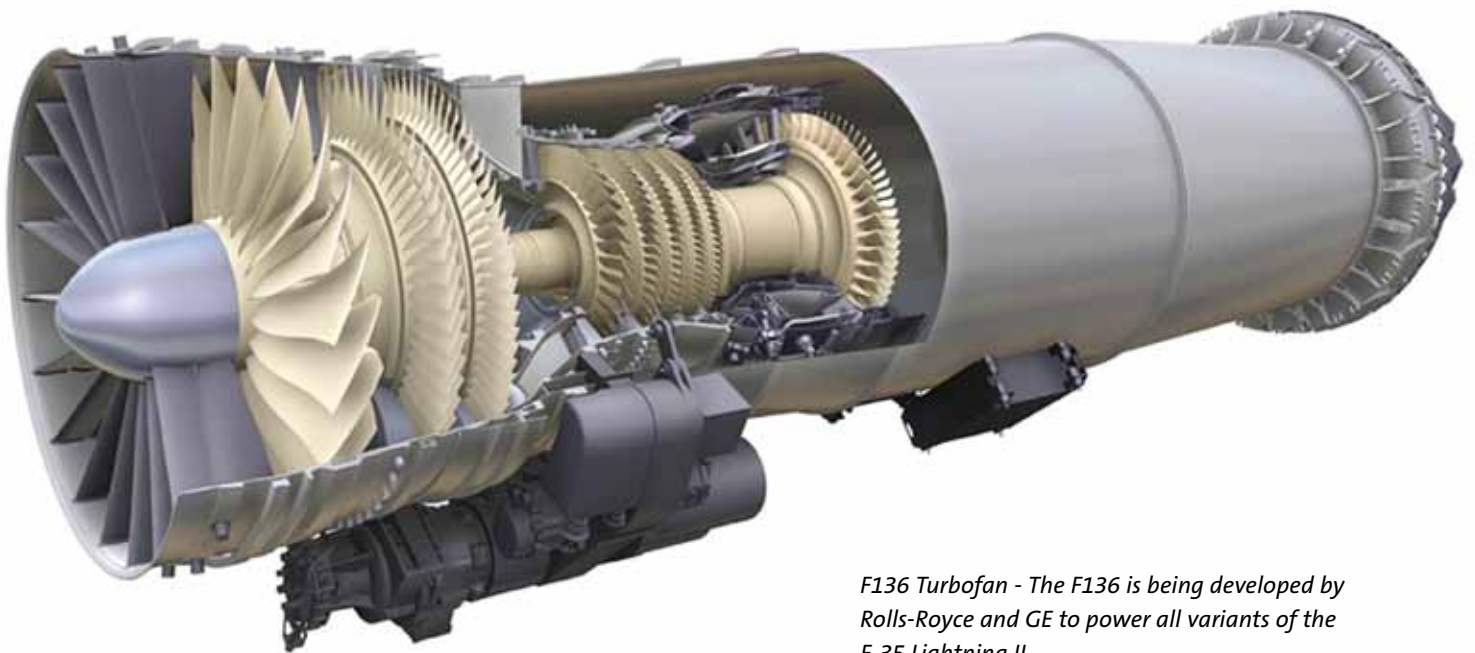
Opvallend in de enorme fabriekshal van Rolls Royce in het Engelse Bristol is de stilte. Honderden mensen doen hun werk zonder herrie van machines of hijskranen. Ook valt op dat bijna iedereen op z'n werkplek blijft zitten of staan. "Vroeger liepen de mensen per dag ettelijke mijlen door de fabriekshal", zegt halbaas Mike Chaplin. "Nu bewegen de motoren en de onderdelen." Samen met General Electric werkt Rolls Royce aan de F136 turbofan, een van de twee mogelijke motoren voor de JSF. De andere, de F135, ontwikkelt fabrikant Pratt & Whitney uit de Verenigde Staten. Beide motortypes kunnen ingebouwd worden zonder aanpassingen aan het airframe. De controls en de indicaties in de cockpit en de procedures zijn voor beide motortypen hetzelfde. De F135 wordt al gebruikt in de testvluchten van de JSF.

Variant

De F135 is een variant van de F119-motor, die eerder werd ontwikkeld voor de zwaardere F22 Raptor straaljager van de Amerikaanse luchtmacht. De F136 is speciaal

voor de JSF ontwikkeld. Het Fighter Engine Team heeft in de F136 "de beste technologieën en de grote ervaring van zowel Rolls Royce, als General Electric gecombineerd", zegt Francis Kearny, senior vice president european business van Rolls Royce. "Productie- en onderhoudskosten kunnen beperkt blijven."

Verschillende bedrijven in Nederland zijn betrokken bij de ontwikkeling van de F136, zoals Atkins Nedtech, DutchAero, het Nationaal Lucht- en Ruimtevaartlaboratorium, Sulzer-Eldim en de TU Delft. In de Nederlandse luchtvaartsector werken 15.000 mensen. Volgens Erick Vink, voorzitter van het Netherlands Industrial Fighter Replacement Platform, zal het JSF-project in Nederland de komende veertig jaar aan 6000 tot 7000 mensen werk bieden. "Nederland moet dan wel tijdig besluiten tot aanschaf van dit jachtvliegtuig als vervanger van de F-16. Het kabinet Rutte zet met de aanschaf van het tweede testtoestel een belangrijke stap."



F136 Turbofan - The F136 is being developed by Rolls-Royce and GE to power all variants of the F-35 Lightning II.



Rolls-Royce Defence Aerospace Facility

Begroting

Het Armed Services Committee van het Amerikaanse Huis van Afgevaardigden keurde in mei van dit jaar unaniem de defensiebegroting voor 2011 goed. Het F35-programma maakt daar onderdeel van uit.

Het Armed Service Committee is bezorgd over de voortgang van het JSF project en stelt daarom harde eisen aan het vrijgeven van budget voor de aanschaf van de volgende serie toestellen. De bedoeling was om in het fiscale jaar 2011 een serie van 43 F-35 toestellen aan te schaffen. Dit aantal is teruggebracht tot 30 en het budget voor meer toestellen is bevroren tot gespecificeerde mijlpalen zijn bereikt.

Tegen de zin van het Pentagon en de regering Obama kende het Huis van Afgevaardigden budget toe voor de ontwikkeling van de alternatieve motor, de GE Rolls Royce F136, als tegenhanger voor de Pratt & Whitney F135 motor. De tweede motor wordt gezien als de beste verzekering tegen een monopoliepositie van een enkele motorfabrikant met het risico van een (latere) opwaartse prijsjesspiraal.

Levensduur

In Bristol bij Rolls Royce is duidelijk dat de ontwikkeling van de F136-motor op schema ligt. Er zijn dit jaar zes F136-motoren getest, waarbij motorprestaties en levensduur worden gemeten. Volgens Kearny van Rolls Royce is "duidelijk dat de prestaties van de motor voldoen aan alle verwachtingen als het gaat om stuwkracht, temperatuur en brandstofverbruik."

Rolls Royce bedient volgens Kearny 160 verschillende defensieklanten in alle NAVO-landen en ook daarbuiten. Zo zijn de RR-motoren bijvoorbeeld terug te vinden in de Eurofighter Typhoon, de Harrier, C-130 transporttoestellen en de P-3 Orion.

Al DiLibero, president van het GE Rolls-Royce Fighter Engine Team: "We zitten goed op koers in de ontwikkeling van de motor en boeken elke dag vooruitgang. Het bereiken van volledige naverbranding in onze nieuwste motor bewijst de kwaliteit en het succes van het F136-team. Het betekent voor het JSF-programma, dat ook het moment dichtbij is gekomen dat het de vruchten kan plukken van de concurrentiestrijd tussen de beide motorenprogramma's."

Naverbrander

Bij het F136 programma, dat uitgevoerd wordt bij GE Aviation in Ohio en de Rolls-Royce vestigingen in Indianapolis en Bristol, zijn zo'n 900 engineers en technici betrokken.

GE ontwikkelt de hoofdcompressor en de gekoppelde hoge druk/lage druk componenten van het turbinesysteem, de controlesystemen en de naverbrander. Rolls-Royce, dat 40 procent van het F136 programma uitvoert, is verantwoordelijk voor de voorste fan, de combustor, de tweede en derde stage van de lage druk turbine en de versnellingsbakken. De F136 is met een enkele configuratie geschikt voor alle drie de versies van de JSF. De F-35A of de CTOL (Conventional Take Off and Landing), die start en landt op conventionele banen; de F-35B of de STOVL (Short Take Off Vertical Landing), die een korte startbaan nodig heeft en verticaal kan landen en de F-35C of de CV (Carrier Version), die speciaal wordt ontwikkeld voor het starten en landen vanaf vliegdekschepen.

Rolls Royce biedt het LiftSystem aan voor de STOVL-versie. De Pegasus-motor waarvan de uitlaat kan draaien zodat het toestel verticaal kan opstijgen en landen is uitgevonden in Bristol. Alle Harriers van de Royal Air Force zijn ermee uitgerust. De toestellen gaan volgend jaar maart uit dienst. Bij Rolls Royce hadden ze voor het LiftSystem hun kaarten gezet op de Britse marine die aanvankelijk koos voor de F-35B. Maar de Britse regering liet in oktober weten over te stappen op de F-35C.



Civiel-militaire samenwerking intensiveren

Tekst: Bert Van Elk

Civiele overheden en Defensie moeten elkaar nog beter leren kennen, elkaars verschillen waarderen en er gebruik van maken. Dat was een van de conclusies die dagvoorzitter luitenant-generaal b.d. Ruurd Reitsma trok aan het eind van het symposium 'Defensie als volwaardige partner in de nationale veiligheid. Wat kan nog beter?' Het congres werd op 25 november in het Officierscasino in Soesterberg gehouden en Reitsma's conclusie lag voor de hand na het beluisteren van de acht voordrachten over dit onderwerp op het congres, georganiseerd door de Koninklijke Nederlandse Vereniging van Reserve Officieren (KNVRO). De tweede algemene conclusie: de civiele overheden kunnen nog veel leren van Defensie over de aanpak van een crisis en vooral op het gebied van de planning en de inzet van middelen. De tijd dat Defensie alleen maar goed was voor handjes, is volgens hem definitief voorbij.

De samenstellers van het symposium hadden gezorgd voor een grote verscheidenheid aan sprekers, die zowel van Defensie, als civiel/bestuurlijk Nederland en het bedrijfsleven afkomstig waren. Daarom omschreef dagvoorzitter Reitsma het als een dag van leren en ontdekken.

De directeur van het Haags Centrum voor Strategische Studies, prof. dr. Rob de Wijk, concludeerde al binnen enkele minuten dat er niets zoiets bestaat als internatio-

nale civiel-militaire samenwerking. Daarvoor zijn volgens hem de Europese landen onderling nog te verschillend georganiseerd, maar de komst van een actiecentrum voor European Security Response moet een nieuwe impuls aam samenwerking geven. Hij kwam tot de conclusie dat de inzet van de Nederlandse krijgsmacht in de afgelopen jaren in het verlengde ligt van de Strategie Nationale Veiligheid (SNV). Het bijstaan van de civiele autoriteiten is voor Defensie de derde hoofdtaak en daarvoor ontvangt het ministerie jaarlijks voor structurele taken 412 miljoen en voor militaire bijstand nog eens vijftig miljoen euro. Dat laatste betekent dat militairen in dat geval worden ingezet zonder het gebruik van wapens en onder civiele leiding en dat verschilt volgens hem wezenlijk van militaire steunverlening, waarbij wel wapens worden gebruikt en het openbaar belang in het geding is.

De Wijk constateerde dat sinds de komst van de SNV het accent is verschoven van territoriale verdediging naar de verdediging van de economische of maatschappelijke stabiliteit van het land. De deelname van Nederland aan acties in de wateren rond Somalië past daarin perfect, omdat Nederland als natie belang heeft bij vrije handelsroutes. "Stabiliteit is echter breder", stelde hij. "Met civiele en militaire middelen moeten niet alleen de problemen rond Somalië worden opgelost, maar er dient ook iets aan de problemen van de hele regio te worden gedaan." Door de SNV en de nieuwe NAVO-strategie wordt de rol van de Defensie bij internationale samen-



TNO beseft dat nationale veiligheid zich uitstrekt van Rotterdam tot Uruzgan. Deze foto werd genomen op 18 november bij de NIDV-expo in Ahoy.

werking alleen maar versterkt. Ook wees De Wijk op het Verdrag van Lissabon, waarin volgens hem de collectieve bijstand tussen de EU-leden op civiel-militair gebied duidelijker is geregeld dan in het NAVO-verdrag.

De Wijk voorzag wel problemen voor de toekomst. De civiel-militaire samenwerking is intensiever geworden, maar “meer groen op straat, valt niet bij iedereen goed”, zei hij. Het uitvoeren van de derde hoofdtaak moet uit de bestaande middelen worden betaald, terwijl de expeditionaire inzet, het deelnemen aan stabiliteits- en gevechtsoperaties nog eens de prioriteit heeft. De Wijk stelde dat de derde hoofdtaak van Defensie dient te worden uitgevoerd, maar dat daaraan wel een prijskaartje hangt. “Misschien moeten de nationale taken op een andere leest worden geschoeid, want blijven korten op Defensie kan niet.” Wat De Wijk betreft moeten de autoriteiten terughoudend zijn met de inzet van de krijgsmacht bij sociale onveiligheid en dient de zelfredzaamheid van burgers te worden vergroot.

Cybercrime

De scheidslijn tussen civiel en militair vervaagt door de derde hoofdtaak van Defensie, stelde de plaatsvervangend directeur Nationale Veiligheid van het ministerie van Veiligheid en Justitie, drs. Esther de Reuver. Volgens haar is veel van de kennis en kunde van Defensie maar al te goed bruikbaar in de civiele wereld. Als voorbeeld noemde zij de opkomst van de cybercrime die maatschappij-ontwrichtend kan zijn en waarbij de civiele autoriteiten voor de bestrijding ervan graag zouden samenwerken met Defensie en de NAVO, omdat zij al een expertisecentrum op dat gebied hebben. “Desnoods gaan we gewoon bij elkaar zitten”, vond ze.

Veel militaire (commando)structuren zijn voor de opbouw van een organisatie en de kennis en kunde over rampen meer dan nuttig. “De laatste grote nationale ramp was in 1953 en daarna was er lange tijd geen aandacht voor. Maar die moet er wel zijn. Dat bleek enkele jaren geleden nog tijdens de oefening Water Proef”, stelde zij. Wat haar betreft worden de ervaring en kennis van het ministerie van Defensie benut in de civiele rampen- en crisisbestrijding. “De meerwaarde van de reservist is dat hij de beide werelden kent: zowel de militaire als de civiele.” Daardoor werd het ook mogelijk dat Defensie een bijdrage leverde voor het interdisciplinaire veiligheidsplan in Noord-Holland. De Reuver zag er ook geen enkel probleem in om politie en Defensie meer te laten samenwerken bij grote risicovolle evenementen en op andere gebieden dan de nu al gebruikelijke. “De samenwerking kan zoveel breder.” Ook voor het informatiegestuurd optreden van de politie zou de Hermandad eens moeten buigen bij Defensie, vond ze.

De grote cultuurverschillen die er nu nog zijn tussen groen en blauw zouden volgens haar kunnen verminderen



Het Bushmaster onderzoeksvoertuig speurde bembommen op in Uruzgan, maar kan ook in Nederland de autoriteiten ondersteunen.

door meer te oefenen, maar daar wringt volgens haar nu juist de schoen, omdat er door de bezuinigen geen geld is.

De Reuver werd in veel van haar overtuigingen gesteund door de korpschef van de Regiopolitie Zeeland, mevrouw A.M. Demmers-Van der Geest. “Zoek de verschillen tussen groen en blauw en kom zo tot een totaalpakket”, zei zij. Beide diensten gaan beter functioneren door in elkaar te investeren. Wat die goede samenwerking vermag, heeft zij tijdens Koninginnedag 2010 ervaren. De vlekkeloos verlopen organisatie van het evenement, dat Koningin Beatrix de uitspraak ontlokte “U heeft ons Koninginnedag terug gegeven”, was daar het voorbeeld van. Defensie en politie vulden elkaar perfect aan. Elkaar nog beter leren kennen en vertrouwen is in de toekomst ook hard nodig, stelde zij, want in het geval van de ergst denkbare pandemie in Nederland zijn er volgens de scenario's zo'n tienduizend militairen nodig voor de ondersteuning en in het geval van de ergst denkbare ordeverstoringen niet minder dan 18.500 militairen.

Burgemeesters

De Delftse burgemeester mr. drs. G.A.A. Verkerk was er voorstander van om Defensie veelvuldig in te zetten. “Er is meer vraag dan capaciteit en de basispolitiezorg komt onder druk te staan”, vond hij. “De inzet van de politie is steeds meer gestoeld op parlementaire wensen en steeds minder op wat de gemeente nodig vindt.” Het ‘upgraden’ van parkeerwachten tot een vorm van gemeentepolitie was wat hem betreft geen optie. “We moeten op zoek naar meer lokale veiligheids capaciteit door de burgers meer zelf te laten doen en voetbalclubs te laten betalen voor de politieassistentie.” Wat hem betreft zou de Koninklijke Marechaussee nog

meer moeten worden ingezet dan voorheen, evenals onbemande vliegtuigen en zouden ook reguliere eenheden van dienst kunnen zijn. Zij hebben immers de afgelopen jaren veel ervaring op gedaan bij de inzet in verstedelijkte gebieden, redeneerde hij. Verkerk zag mogelijkheden om militaire eenheden in te zetten na rampen, omdat de eenheden ervaring hebben oorlogsgebieden.

De Delftse burgervader zou het toejuichen als de regionaal militair commandanten zitting zouden hebben in de veiligheidsregio. “We gebruiken de gespecialiseerde kennis van dijkgraven ook al als overstromingen dreigen. Waarom zouden we militaire kennis ook niet inzetten?” Wat hem betreft zouden er gezamenlijke oefeningen moeten komen om de burgers weer vertrouwd te maken met groen. “De tijd van de dienstplicht ligt inmiddels ver achter ons en met de open dagen van de krijgsmacht bereik je ook niet iedereen. Misschien is het wel goed om de ruim vierhonderd burgemeesters in het vervolg daarvoor uit te nodigen.”

De Zwolse burgemeester en plaatsvervangend voorzitter van het Veiligheidsberaad, drs. H.J. Meijer, benadrukte eveneens de wens tot meer samenwerken en noemde Defensie “een net zo belangrijke veiligheidspartner als de andere deelnemers aan de veiligheidsregio’s. Vorig jaar werd er negentien maal een beroep gedaan om het ministerie en in 2010 al 25 keer. “De steunaanvragen moeten nog wel soepeler verlopen”, stelde hij. “De contacten op de werkvloer zijn al goed, maar de formele kunnen nog soepeler verlopen.” Hij wilde de Defensiecatalogus die is voortgekomen uit de intensive-

ring civiel-militaire samenwerking nog meer onder de aandacht brengen van de burgemeesters. “Defensie heeft meer in huis dan wij denken. Op het gebied van de professionalisering van de crisis- en rampenbestrijding heb ik Defensie als een goede partner leren kennen.”

Investeren in kennis

De derde hoofdtaak van Defensie lijkt niet onder de komende bezuinigingen. Dat stelde de Directeur Aansturen Operationele Gereedstelling van het ministerie van Defensie, generaal-majoor Herman van der Til. “De nadruk komt er steeds meer op te liggen en de werkgroepen die de bezuinigingen voorbereiden, kijken niet alleen naar bezuinigingen, maar ook naar intensiveringen.” Bij een eventuele omwenteling van de samenleving is Defensie een onontbeerlijke partner, zei hij. Het ministerie gaat een grotere rol spelen in de nationale stabiliteit.

Van der Til wees nog eens op het belang van de reservisten voor Defensie en de civiele maatschappij: “Zij zorgen voor het benodigde doorzettingsvermogen.” Hij vroeg de burgemeesters van Nederland wel in de catalogus van Defensie te kijken, maar ook verder te informeren. “Neem contact met ons op en vraag gewoon als het nodig is wat we kunnen leveren. Dat is soms verrassend. Zo hebben we kunnen bijspringen met een hospitaal in Twente en met een bergingstank bij het treinongeluk bij Zwijndrecht.”

Vice-admiraal b.d. J.W. Kelder, lid van het dagelijks bestuur van TNO, had een onheilspellende boodschap voor de aanwezigen. Door ruim veertig procent te bezuinigen op onderzoek en ontwikkeling, zoals de regering nu doet, is er volgens hem duidelijk sprake van ‘penny wise, but pound foolish’. “De wereld kent momenteel een economische crisis en een energiecrisis. Door te bezuinigen op onderzoek ontstaat er ook een intellectuele crisis, terwijl we juist de wetenschap nodig hebben om de andere twee crises te bezweren”, stelde hij in navolging van de president van de Koninklijke Nederlandse Academie van Wetenschappen, Robbert Dijkgraaf. “De ons omringende landen investeren juist meer onderzoek en bezuinigen niet. Voor het doen van dergelijke diepte-investeringen is in tijden als deze politieke moed nodig.”

Veiligheid dreigt door de personeelskosten op dit moment onbetaalbaar te worden, stelde Kelder en innovatie is volgens hem de enige manier om in de toekomst technisch voorop te kunnen blijven lopen en op de personeelskosten te kunnen bezuinigen. Doordat in het verleden door Defensie in kennis is geïnvesteerd, loopt de Nederlandse industrie in een aantal opzichten mee in de voorste gelederen, zoals op het gebied van simulatoren en NBC. “Dat nu 45 procent op het onderzoeksbudget wordt bezuinigd, is iets dat men ook buiten Defensie gaan merken”, voorspelde Kelder, “want kennis komt te voet, maar gaat te paard.”



De Koninklijke Marechaussee is civiel en militair tegelijk.



Young NIDV – broedplaats voor innovatie



www.nidv.eu



- Stimuleren innovatie-ontwikkeling in Defensie- en Veiligheidsbranche.
- Signaleren technologieontwikkeling aan vraag- en aanbodzijde.
- Stimuleren samenwerking kennisnetwerken Defensie-BZK.
- Faciliteren kennisontmoetingen.
- Signaleren en belangenbehartiging van subsidieregelingen.



- Marktkennis.
- Signaleren (inter)nationale businessopportunities.
- Toegang tot Defensie en overheid.
- Relevant industrienetwerk.

Veteranendag dankt NIDV en zoekt nieuwe sponsors

De Stichting Nederlandse Veteranendag realiseert de doelstellingen van het Comité Nederlandse Veteranendag: het bevorderen van erkenning en waardering voor de Nederlandse veteraan. Naast de organisatie van de dag initieert de Stichting ook educatieve producten en activiteiten voor het basis- en het voortgezet onderwijs. Zo wordt beoogd om bij de jeugd de kennis te vergroten over alle Nederlandse veteranen, van oud tot heel jong. De NIDV steunde in november 2009 de Stichting NL Veteranendag met een cheque van 25.000 euro.

Tekst: Jaap-Willem Kleijwegt

Dat geld is gestoken in de ontwikkeling van een educatieve website voor het voortgezet onderwijs watzouij-beslissen.nl, die op 28 januari 2011 online gaat tijdens een evenement op de onderwijsbeurs NOT2011 in de Jaarbeurs te Utrecht.

Op deze website worden in vier scenario's dilemma's voorgelegd. Ieder dilemma stelt afwegingen van Nederlandse militairen, van veteranen of kinderen van veteranen aan de orde. De scenario's spelen zich af in missiegebieden en in thuissituaties.

Sponsors voor nieuwe projecten

- Stripboek *De Missie*: voor de doelgroep kinderen van 10 tot 14 jaar bestaat nog geen lesmateriaal over het thema vrede en conflict, over de geschiedenis van de Nederlandse krijgsmacht, veteranen en veteranendag. Het stripverhaal *De Missie* kan deze leemte vullen.



Kleijwegt (midden op de foto) was ook in Ahoy tijdens de NIDV-expo.

- Educatieve opstellingen op het Landgoed Vrijland (nog te ontwikkelen i.s.m. Stichting Vrijland): dit landgoed ligt in Schaarsbergen. Vrijland leent zich goed voor het aanbieden van activiteiten die scholieren aanspreken, zoals rondleidingen langs interactieve missiekaarten, bivaks en presentaties 'in het veld'.

Waarom zouden bedrijven de Nederlandse Veteranendag sponsoren? Veteranen zijn ex-militairen, die in hun werk ook met materieel van de Nederlandse defensie- en veiligheidsindustrie te maken hebben gehad. Sponsoring van de NL Veteranendag is maatschappelijk relevant en levert exposure op maat, niet alleen op Veteranendag zelf, maar ook in de campagne in landelijke media.

Heeft u belangstelling voor financiële ondersteuning van een van de educatieve projecten of van de Nederlandse Veteranendag in het algemeen? Neem dan contact op met Jaap-Willem Kleijwegt, lid van het Comité Nederlandse Veteranendag: kleijwegt@veteranendag.nl of 06-42282800.



Uruzgan: veteranen van de toekomst.

Verlies en winst

Het ministerie van Defensie en zijn minister zijn niet te benijden. Zij verkeren in zwaar weer bij het vinden van de juiste maatregelen om een nieuw evenwicht tussen ambitie en financiële middelen te vinden. Met het Regeerakkoord is volgens de minister de ondergrens bereikt en hij heeft gezegd dat zijn inspanningen er op zijn gericht om meer draagvlak te creëren en daarmee ook meer budgettaire ruimte in de toekomst. De forse aanpassingen zullen leiden tot een kleinere en meer compacte krijgsmacht. In dat kader liggen er ook kansen voor het bedrijfsleven. Dat kunnen de resultaten zijn van het uitbesteden van diensten, het uitbesteden van of samenwerken bij onderhoud en logistiek of het aanbieden van producten of diensten waarmee Defensie besparingen kan bereiken.

Nieuwe balans en achterstand

Voor het vinden van een nieuwe balans is voor 2011 gekozen voor het uitstellen van investeringen materieel (€ 143 miljoen), personeel (€ 37 miljoen) en infrastructuur (€ 20 miljoen). In feite worden daarmee de problemen naar volgende jaren doorgeschoven. Daar komt nog bovenop het wegwerken van achterstallig onderhoud en de tekorten aan reservedelen. De minister wil daarnaast nog ruimte voor nieuwe initiatieven. Dit alles betekent dat aan het einde van de kabinetsperiode structureel op jaarbasis € 1 miljard moet zijn gevonden.



Verlies en winst

Verschillende werkgroepen binnen Defensie bereiden voorstellen voor die de belangen van het bedrijfsleven direct raken. In negatieve zin als investeringen worden geschrapt of ambities worden bijgesteld. In positieve zin als activiteiten geheel of gedeeltelijk door het bedrijfsleven van defensie worden overgenomen. Het is een uitdaging verlies en winst in evenwicht te houden. Binnen de NIDV is een eerste inventarisatie gemaakt voor voorstellen waarmee defensie en het bedrijfsleven hun voordeel uit kunnen putten. Aanvullend is een enquête onder de bijna 200 deelnemende bedrijven gehouden om de eerste reeks aan voorbeelden aan te vullen.

Kansen nu verzilveren

De afgelopen jaren is het niet eenvoudig gebleken om substantiële resultaten te bereiken bij onderhoud en uitbesteding. Korte termijn eigen belang, ingewikkelde procedures, wisselingen in onderhandelingssteams, het vermijden van nagenoeg alle risico's en gebrek aan leadership zijn hiervan de belangrijkste oorzaken. Zo duurde het bijna vijf jaar voordat overeenstemming werd bereikt over het onderhoud van de F-16 motor. Het is nu van belang om door te pakken, meer risico's te nemen en op korte termijn concrete pilots te beginnen.

Parlement

Bij de behandeling van de defensiebegroting heeft het parlement een aantal hoofdpunten naar voren gebracht die bij de aanpassingen van belang zijn. Het gaat over het delen van kennis en ervaring, over uitbesteden van onderhoud en over het optimaal gebruik maken van de ruimte die de Europese wet en regelgeving biedt. Naast een evenwicht tussen ambitie en geld is er ook een duidelijk streven naar een nieuw evenwicht tussen overheid en bedrijfsleven. Dit sluit nauw aan bij één van de hoofdpunten uit het Regeerakkoord: een kleinere overheid.

Nieuw evenwicht overheid en bedrijfsleven

De overheid wil 'smart buyer' en 'smart maintainer' zijn. Het bedrijfsleven kan hierbij ondersteunend zijn en als zwaluwstaartende partij optreden. Het is een goede zaak om samen met de defensiegerelateerde industrie een actieplan op te stellen voor het behoud van de noodzakelijke kennis en ervaring bij overheid en bedrijfsleven. Het is daarnaast van belang dat behoeften interactief worden vastgesteld om kosten te beheersen. Verder draagt het bevriezen van operationele eisen bij het verlenen van een opdracht bij aan het beheersen van projecten. Waar nodig kunnen er aanpassingen bij het grotere onderhoud worden doorgevoerd. Ervaring leert dat een breder gebruik van simulatie en training aanzienlijk in de exploitatie kan besparen.

Bij het uitvoeren van onderhoud liggen de rollen omgekeerd. Het bedrijfsleven voert de regie en de overheid is - als niet alles wordt uitbesteed - de zwaluwstaartende partij. Het uitgangspunt van "zelf doen, tenzij..." kantelt naar "uitbesteden, tenzij...". Bij het uitvoeren van de werkzaamheden onder de regie van het bedrijfsleven kan òf optimaal gebruik worden gemaakt van de aanwezige defensiegebouwen en installaties (vestiging van bedrijven binnen of net buiten de poort) òf van de gebouwen en installaties in het bedrijfsleven. Hiermee wordt in een tijd van financiële krapte leegstand of dubbele investeringen voorkomen.

Cent van Vliet

Directeur NIDV

Een gratis abonnement op dit magazine

U bent werkzaam bij de overheid en actief betrokken bij materieelverwerving, beleids-voorbereiding en/of communicatie? Dan kunt u gratis een persoonlijk exemplaar van dit magazine ontvangen. Dat geldt

uiteeraard ook voor werknemers van bedrijven die bij de NIDV zijn aangesloten. Ga naar onze website www.nidv.eu en vul daar online het aanvraagformulier in.



AHOY Rotterdam – 1 december 2011 NIDV Symposium en Tentoonstelling Noteer alvast en kijk op www.nidv.eu

Colofon

Stichting Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid (NIDV)

Prinsessegracht 19
2514 AP Den Haag

Telefoon : (070) 364 48 07
Fax : (070) 365 69 33
E-mail : info@nidv.eu
Internet : www.nidv.eu

Het nieuwsmagazine verschijnt 4 keer per jaar

Eindredactie

Mat Herben

Abonnementen

Deelnemers en medewerkers bij de overheid ontvangen dit blad gratis

Advertentieverkoop

Stichting NIDV

Mevrouw S. Sahadew Lall

Telefoon : (070) 364 48 07

Vormgeving en druk

HENK Grafimedia Center, Belfeld



Alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave, mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enig andere manier, zonder voorafgaand schriftelijke toestemming van de uitgever.

Beurzen 2011

In de kalender hieronder is weergegeven wat de belangrijkste export evenementen in 2011 zijn op het terrein van Defensie en Veiligheid. Uit de belangstellingsregistratie onder bedrijven blijkt dat de volgende evenementen sterk in de belangstelling staan: Imdex, IDEF, MAST en DSEI.

Na afronding van de werving voor deze evenementen in december zal duidelijk zijn welke drie van deze vier evenementen kunnen rekenen op steun van de overheid door subsidie en een overheidsdelegatie. Voor informatie over deelname kunt u contact opnemen jan.van.grinsven@gielissen.nl of via marc.soeteman@nidv.eu

2011

IDEF'2011: 10 t/m 13 mei, 10th International Defence Industry Fair, Istanbul, Turkije.

IMDEX2011: 18 t/m 20 mei, Changi Exhibition Centre, Singapore.

MAST: 31 mei t/m 2 juni, Marseille.

DSEI: 13 t/m 16 september, Londen.

NIDV: Symposium en Tentoonstelling, 1 december 2011, Rotterdam

NIDV Kernteam

Drs. C. van Vliet, Directeur – **A. Schild**, Manager Business Development

Luchtmacht, secretaris NIFARP –

Drs. M. Soeteman, Manager Business Development Marine, voorzitter NiMa –

Mr. R.H. van Dort, Voorzitter

C2TP-platform, Manager Business Development ICT, Marechaussee en

Landmacht – **G. Brayé**, Datamanager –

Mevr. S. Sahadew Lall, Officemanager –

Mevr. L.G.D. Mayer, Secretaresse –

Drs. M. Kerssen, Innovatie medewerker –

Mevr. N.M. Rosbergen, secretaresse.

NIDV Supportteam

Drs. E.A. van Hoek, Adviseur

Internationale Samenwerking –

Kolmans b.d. B. van Lierop, Adviseur

Marine – **Kol b.d. ir. J.L. Velmans**,

Adviseur Landmacht – **Kol b.d.**

V.J. Utermöhlen, Adviseur Luchtmacht

en DMP Projecten – **M. Herben**, Senior

Adviseur Nationale Veiligheid –

G. van Loon, adviseur Export – **J. de Die**,

adviseur Simulatie & Training.

Algemeen Bestuur Stichting NIDV

Drs. J. Gmelich Meijling, Voorzitter –

H. van Ameijden, Damen Schelde Groep

BV – **H.J. Vink**, Stork Fokker AESP BV –

W. Tijsterman, Klein Poelhuis –

D. Mackintosh, Bayards Aluminium

Constructies – **J.H.M. Simons**, Capgemini

Nederland BV – **A.C. Blokhuis**, Thales

Nederland BV – **Ing. H. de Groot**, ADSE –

J.W. Kelder VADM b.d., TNO –

ir. C. Haarmeijer - Re-lion.

Your System Supplier

Privately owned

true entrepreneurship

450 employees

strategic partner

80 years experience

former Thales

**Focus is
everything**

Haaksbergerstraat 49 7554 PA Hengelo (Ov) The Netherlands
P +31 (0)74 248 23 82 F +31 (0)74 248 40 18 E info@norma-mpm.nl

INSPIRED BY
CHALLENGE



www.norma-mpm.nl



BAYARDS ALUMINIUM SOLUTIONS

FOR THE DEFENSE INDUSTRY

Bayards Aluminium Constructies B.V.
P.O. Box 9 - 2957 ZG Nieuw-Lekkerland, The Netherlands
Tel: +31 (0)184 683000 - Email: dick.dekluijver@bayards.nl

BAYARDS®
solutions in aluminum

WWW.BAYARDS.NL



- Joint programmes

NEW PRODUCTION FACILITY IN THE NETHERLANDS

Recently Rheinmetall Nederland B.V. has started its own 10,000 m² production facility in Ede where production, maintenance and repair activities of high end defence systems and platforms will be performed. This will strategically enlarge Rheinmetall's footprint in the important Dutch defence market. Rheinmetall Defence offers a wide array of armoured vehicle systems in various weight classes and for a variety of missions, taking full account of the modern military's expanding operational profile. More information at: www.rheinmetall-defence.com