



sinds 1984

**DEFENSIE &
VEILIGHEID**



AMAROK, BOXER EN RAPTOR OP NIDV-BEURS

RUIMTE VOOR MAAKINDUSTRIE

INTERVIEW DMO-DIRECTEUR BORSBOOM

NIEUW TRAININGSCENTRUM DEFENSIE

Ahoy Rotterdam - 19 november 2015

NIDV Symposium & Tentoonstelling



Nederlandse Industrie voor Defensie & Veiligheid

inhoudsopgave

Amarok, Boxer en Raptor stelen show op NIDV-beurs

4

Speech minister Jeanine Hennis-Plasschaert van Defensie

9

Maxime Verhagen: Ruimte voor maakindustrie

13

Interview DMO-directeur viceadmiraal Matthieu Borsboom

16

Nieuw trainingscentrum voor politie en Defensie

18

Embedded Acoustics wint Veiligheids Innovatie Competitie

19

Nederlandse vanghaak F-35C als neusje van de zalm

20

Column Ron Nulkes

25

Colofon en afscheid Mat Herben

26



Veel interesse van militairen op de NIDV-beurs.



DMO-directeur niet vies van prestatiecontracten.



Oefening van speciale eenheden.

Bij de voorplaat: Fred van Vliet, directeur Rheinmetall MAN Military Vehicles (links) en kolonel ir. Gerard Schonewille, commandant Materieellogistiek Commando Land, schudden elkaar de hand tijdens de NIDV-beurs in Rotterdam. Even daarvoor ondertekenden ze onder toezien oog van minister Jeanine Hennis-Plasschaert van Defensie (midden) een Letter of Intent over het onderhoud gedurende de levensduur aan de Boxer pantserwielvoertuigen. Foto: Georges Hoeberechts.

“Wat we doen, doen we goed”

De minister van Defensie was present, evenals de twee grootste vliegtuigbouwers uit de Verenigde Staten. Fokker sloot een nieuwe deal met Lockheed. Maar uiteindelijk stalen de Amarok, Boxer en Raptor de show op het 26e NIDV-symposium en tentoonstelling.

Tekst: Riekelt Pasterkamp (TekstPast)
Foto's: Georges Hoeberechts en Mediacentrum Defensie



Ahoy in Rotterdam vol met militairen, politici en topmensen van bedrijven uit de defensie- en veiligheidssector; dat gebeurt eigenlijk maar één keer per jaar tijdens het symposium van de stichting Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid (NIDV). Op donderdag 20 november stond voor de 26e keer het complete veiligheidsdomein op de mat: ruim 130 bedrijven verdeeld over drie hallen. Alles was er: van politieportofoon tot F-35. Meer dan 2500 bezoekers uit binnen- en buitenland maakten de grootste veiligheidsbeurs van Nederland tot een succes.

De minister van Defensie, Jeanine Hennis-Plasschaert, was dit keer live in Ahoy aanwezig. “Nederland mag

trots zijn op de prestaties van haar defensie-industrie. We kunnen niet alles, maar wat we doen, doen we goed”, zei de minister. Volgens haar drukte het jaar 2014 “ons door zaken als Mali, de Krim, MH-17 en ISIS met de neus op de feiten.”

De NIDV wil een brug slaan tussen de overheid en het bedrijfsleven. De stichting brengt vraag en aanbod bij elkaar en stimuleert samenwerking. Tijdens het symposium stonden innovatie en de samenwerking tussen bedrijfsleven, kennisinstellingen en de krijgsmacht centraal, de zogenaamde ‘gouden driehoek’. Minister Hennis zei dat Defensie in deze snel veranderende wereld adequaat moet blijven reageren. “Dit vraagt

om een flexibele krijgsmacht met een groot aanpassingsvermogen. De kennis en kunde die daarvoor nodig is, hebben we al lang niet meer alleen bij Defensie. In toenemende mate doen wij hiervoor een beroep op de kennisinstellingen en de industrie.”

Van dagvoorzitter Frank van Kappen, generaal-majoor der mariniers buiten dienst en VVD-lid van de Eerste Kamer, kreeg Hennis na afloop van haar speech een Bravo Zulu. “In vlaggenjargon betekent dat *well done*, goed gedaan.” De minister werd onthaald op een videofragment van een F-35C die begin november voor de eerste keer een succesvolle deklanding maakte op het vliegdekschip USS Nimitz. ‘*US Navy made history*’, bracht de Amerikaanse marine naar buiten. “Maar met een essentiële rol voor de Nederlandse industrie”, voegde Hennis er aan toe. “De vanghaak onder de F-35C van Fokker zorgt er voor dat het toestel dat met een snelheid van 241 kilometer per uur aanvliegt, in twee seconden stilstaat.”

Remparachute

Fokker sloot tijdens de NIDV-beurs met de Amerikaanse vliegtuigfabrikant Lockheed Martin een contract voor de bouw van de klep in de F-35 waaruit de remparachute klappt. De werkzaamheden vinden plaats op de vestiging in Hogeveen. Fokker ziet de opdracht als mooie aanvulling op de andere onderdelen die het bedrijf al maakt voor de F-35. Het gaat nu wel om een kleine opdracht, goed voor “een aantal miljoenen euro’s.” De remparachute is een optioneel onderdeel van de F-35.

Tot nu toe heeft alleen Noorwegen besloten om zijn vijftig toestellen van de betreffende klep te voorzien.

Kristi Mayfield, *manager Lockheed Martin F-35 the Netherlands*, verwacht dat ook Canada en Nederland, en mogelijk meer landen, voor aanschaf van het onderdeel zullen kiezen. Een remparachute is vooral handig bij gebruik van de straaljager op ijzige of korte landingsbanen. Fokker sloot eerder al contracten af voor het vervaardigen van onder meer de bekabeling van de F-35, de vliegkleppen en de stophaak voor het landen op vliegdekschepen.

Het glas op het contract werd geheven met als decor het F-35-model van de Fries Jolmer Tilstra. Fokkers totale orderportefeuille gerelateerd aan de straaljager is verspreid over tientallen jaren goed voor circa 5 miljard euro. Ook andere Nederlandse bedrijven zijn betrokken bij het F-35-project. Mayfield van Lockheed Martin: “Zonder de inspanningen van de Nederlandse industrie kon de F-35 vandaag niet vliegen.”

Contracten

De samenwerking tussen het bedrijfsleven en defensie kwam op de NIDV-beurs tot uiting met het tekenen van diverse contracten. Zo gaat Rheinmetall (de leverancier van het nieuwe infanterievoertuig Boxer) in samenwerking met Defensie het onderhoud van de pantservoertuigen verzorgen. Het Logistiek Centrum Woensdrecht kwam tot overeenkomst met twee bedrijven die zich op het terrein vestigen: Terma BV en Thales.





Een letterlijk grote gebeurtenis was de overdracht van de laatste Kodiak doorbraaktank door Rheinmetall Landsystems aan de Defensie Materieel Organisatie (DMO). Directeur DMO viceadmiraal Matthieu Borsboom ondertekende verder nog twee CODEMO-contracten. CODEMO staat voor Commissie Defensie Materieel Ontwikkeling, een fonds dat bedrijven kan helpen kansrijke militaire producten tot een succes te maken.

Wapens

De vele stands van bedrijven op de NIDV-beurs tonen waar de Nederlandse industrie goed in is: geavanceerde nachtkijkers, besturingssystemen voor marineschepen, velgen die tegen zwaar geweld kunnen. Echte wapens en munitie worden nauwelijks in Nederland gemaakt, de

industrie is vooral goed in ondersteunende producten. Echte wapens waren er in Ahoy dan ook nauwelijks te vinden. Uitzondering vormde Heckler & Koch. De Duitse wapenfabrikant toonde de HK416 A5, *the next evolution in assault rifle technology*. Mannen, klein en groot, in uniform of strak in pak, moesten het wapen even vasthouden.

Iets verderop hakten twee mannen op elkaar in. Dat wil zeggen: de ene sloeg met een knuppel op de borst van de ander. Doffe klappen vulden de tentoonstellingshal. De aanwezige politie greep niet in, maar stond er bij en keek ernaar. Het ging om een demonstratie van MK Technology, een bedrijf dat allerlei beschermingsmiddelen aanbiedt voor leger en politie. "Ons scherfvest biedt bescherming tegen messen, stenen, kogels en knuppels", aldus een medewerker van MK Technology.

De Amerikaanse giganten in de vliegtuigbouw waren er beide met een simulator: Lockheed Martin met de F-35 terwijl Boeing de KC-46 Tanker liet zien. Een Belgische luchtmachtofficier onderging de beleving waarbij een 3D-bril noodzakelijk was. Het Nederlandse ministerie van Defensie, afdeling Cyber Operations, liet bezoekers zien hoe makkelijk het is om computers te manipuleren. "Iedereen kan virtueel inbreken in Windows van zijn buurman", zei P. Nooitrust. "Het enige dat je nodig hebt is een gratis te downloaden programmaatje. Zo simpel is het."

Boxer

Om Rheinmetall, de hoofdsponsor van het NIDV-symposium, konden de bezoekers niet heen. In de



stand stond een knots van een Boxer. De ambulance-uitvoering van het wielvoertuig werd in juni 2014 overgedragen aan 13 Geneeskundige Compagnie uit Oirschot. In totaal krijgt Defensie 52 medische Boxers. Bij de landmacht stromen de komende jaren 200 Boxers in vijf varianten in, als opvolger van de YPR-pantservoertuigen.

DAF koos er voor om geen gloednieuwe voertuigen mee te nemen naar Rotterdam, maar juist eentje uit de oude doos. En wat voor een: de DAF YA-328. In soldatentaal werd het voertuig 'Dikke Daf' genoemd, vanwege het karakteristieke, zware motorgeluid en de imposante verschijning. Van de YA-328 zijn er tussen 1952 en 1958 ruim 4500 geproduceerd in verschillende varianten. Als het gaat om brandweervoertuigen is DAF marktleider in Nederland. De CF- en XF-series van DAF zijn leverbaar als tankwagens met een capaciteit tot 16.500 liter of als zware hoogwerker waarbij hoogtes tot 34 meter mogelijk zijn met een vlucht van 25 meter.

Amarok

De nieuwe terreinwagen van Defensie was ook op de NIDV-beurs. De Volkswagen Amarok DC 103 kW gaat een groot deel van de huidige terreinwagens binnen de krijgsmacht vervangen. De Mercedes-Benz en Landrover-terreinvoertuigen maken plaats voor 1667 nieuwe pick-

ups. Brigadegeneraal Hans Damen, directeur Materieel & Diensten van de Koninklijke Landmacht, tikte tevreden op de huid van de Amarok. "Zitten we eindelijk een beetje comfortabel."

Defensie bespaart met de Amarok ook op het onderhoud. Dat besteedt Defensie voortaan uit aan dealers van Pon, zowel binnen als buiten Nederland. De krijgsmachtdelen hoeven hiervoor geen eigen monteurs meer op te leiden. Het uitgebreide dealernetwerk van Pon garandeert namelijk snelle hulp bij pech in de veelgebruikte oefengebieden in onder meer Duitsland, Noorwegen en Spanje.

Ronduit grappig om te zien was de Raptor, een robuust elektrisch aangedreven personenvervoermiddel. Speciaal ontworpen voor het gebruik door politie en beveiliging- en surveillancediensten. De fabrikant had er in Ahoy eentje neergezet in de groene kleuren van de landmacht. Dat trok de aandacht. "Bij de Raptor gaat het om zien en gezien worden."

De Raptor is een Engels fabricaat en wordt in Nederland op de markt gebracht door Honac Nederland BV uit Apeldoorn. Hoewel de Raptor nog maar net in Nederland is, staat de driewieler al volop in de schijnwerpers. Het



Gouden Driehoek: waardevol en vormvast

De minister van Defensie, Jeanine Hennis-Plasschaert, was persoonlijk aanwezig bij het NIDV-symposium. In haar toespraak benadrukte ze het belang van de Gouden Driehoek: waardevol en vormvast. Hieronder de letterlijke weergave van haar bijdrage.



elektrische voertuig wordt ingezet in de nieuwe politie-serie Bureau Raampoort. Deze nieuwe serie speelt zich af in Amsterdam en is vernoemd naar het 19e-eeuwse politiebureau aan de Singelgracht in Amsterdam. De serie zal vanaf medio 2015 te zien zijn op SBS6.

In diverse landen (waaronder Australië, Nieuw-Zeeland, Engeland, Amerika en Canada) maakt de Raptor al actief deel uit van politiekorpsen en beveiligingsdiensten. En dat is ook niet verwonderlijk. Immers, door de eenvoudig uitwisselbare accu's (die per stuk ook nog eens een grote actieradius hebben) is de Raptor een onvermoeibare en betrouwbare partner. De *Montreal Airport Police* gebruikt de Raptor om haar reizigers 24 uur per dag te monitoren en te beschermen. Maar ook in drukke winkelstraten, stadscentra en op bedrijventerreinen wordt de Raptor ingezet voor de publieke veiligheid.

Onderzeeboot

Eén van de meest opvallende marinemodellen op de beurs stond bij de stand van het Zweedse defensiebedrijf Saab, dat vooral begeleidingssystemen voor het verkeer in havens presenteerde. In een eenvoudige vitrine werd een opengewerkte onderzeeboot tentoongesteld, met een naamplaatje ernaast dat 'A26' vermeldde. Dit model was speciaal met een Zweedse delegatie naar Rotterdam overgevlogen. Saab hoopt namelijk op een Nederlandse order voor nieuwe onderzeeboten.

Volgens Saab is het bedrijf in gesprek met Nederland én Noorwegen over de mogelijkheden voor onderzeebootbouw. Beide landen hebben geen echte ervaring (meer) op dat vlak en Saab heeft die nu wel. De A26 zal overigens niet de nieuwe Noors/Nederlandse onderzeeboot worden, want dat model is bedoeld voor de Zweedse marine als vervanger van de Södermanlandklasse.

Een veel nieuwer, maar ook eerder gepresenteerd model stond bij scheepsbouwer Damen: een scheepsmodel van de Crossover series, bedoeld voor export. Het Crossover ontwerp werd door Damen begin 2014 voor het eerst getoond op de (DIMDEX) in Qatar. Het Crossover ontwerp is een serie van multifunctionele scheepsontwerpen: de achterzijde van het schip is gericht op logistieke en/of amfibische mogelijkheden en de voorzijde op sensoren en wapensystemen. Maar waar de nadruk op komt te liggen kan de klant bepalen. De achterzijde kan ingericht worden voor bijvoorbeeld landingsvaartuigen, voertuigen, containers of troepentransport. De voorzijde kan variëren van een bescheiden pakket van wapens en sensoren tot een zwaar bewapend fregat.

De volgende NIDV-beurs staat in de agenda voor donderdag 19 november 2015. Ook dan weer in Ahoy Rotterdam.



“Op 3 november landde De F-35C succesvol op het vliegdekschip de USS Nimitz. Voor het eerst. De opluchting was groot. En zo ook het enthousiasme. ‘The Navy made aviation history’, meldde de Amerikaanse marine.

Een nieuw hoogtepunt in de ontwikkeling van dit zo veel besproken jachtvliegtuig. En mét een essentiële rol voor de Nederlandse defensie-industrie. De vanghaak is immers van Nederlandse bodem. Jarenlang is er door de defensietak van Fokker aan dit stukje complexe technologie gewerkt: de vanghaak. Om ervoor te zorgen dat een toestel, dat met 241 kilometer per uur een schip nadert, in 2 seconden stil kan staan.

Wat mij betreft een prachtig voorbeeld van de rol die de Nederlandse defensie-industrie op het wereldtoneel kan spelen. We kunnen niet alles, maar wat we doen, doen we goed. Dat valt op. In binnen- en buitenland. In het kader van de F-35, zijn het afgelopen jaar wederom nieuwe en aanvullende opdrachten verstrekt. De opdrachtportefeuille voor de Nederlandse industrie is inmiddels de grens van 1 miljard dollar genaderd en wellicht al gepasseerd.

Motoren

Nu ik toch over de F-35 spreek, wil ik heel graag nog een paar woorden kwijt over het motorenonderhoud. Eind dit jaar wordt bekend of Nederland zich hiervoor kwalificeert én mocht het signaal op groen springen, dan moeten we niet aarzelen om die kans te verzilveren. Met andere woorden: we moeten “willen” investeren om het motorenonderhoud daadwerkelijk binnen te slepen. En dan niet alleen door Defensie, maar door de verschillende partijen. Het levert Nederland de komende 30 jaar immers het nodige op aan opbrengsten, kennis en spin-off. Het gaat hier niet om baten voor Defensie, maar voor de Nederlandse economie als geheel. Laat daarover geen misverstand bestaan.

Hoe dan ook: Nederland mag trots zijn op de prestaties van haar defensie-industrie. Prestaties die het resultaat zijn van een voortdurende zoektocht naar

samenwerking, innovatie en toegevoegde waarde. En de samenwerking tussen overheid, bedrijfsleven én kennisinstituten, de welbekende Gouden Driehoek, beschouw ik voor alle betrokkenen als zeer waardevol.

Waardevol omdat we binnen de Gouden Driehoek continu zoeken naar win-win-win situaties, naar toegevoegde waarde, omdat deze samenwerking voorziet in stabiliteit en ook continuïteit. Het spreekt voor zich dat de Defensie Materieel Organisatie voor mij een belangrijke spilfunctie vervult in dezen. De DMO als smart customer.

MH17

Het jaar 2014 heeft ons in vele opzichten met de neus op de feiten gedrukt. De inzet in Mali, het destabiliserende optreden van Rusland op de Krim en in Oost-Oekraïne, vlucht MH17 waarbij 298 nietsvermoedende en onschuldige mensen de dood vonden. De strijd tegen ISIS. En nog veel meer. Een nieuwe realiteit. Een verontrustende realiteit. En verwacht moet worden dat zowel de conflicten ten oosten, als die ten zuiden van Europa ons nog vele hoofdbrekens zullen bezorgen. De meeste nationale en internationale veiligheidsanalyses wijzen daar ook op.

Het grote verhaal is dat we - om met de woorden van het instituut Clingendael te spreken - in een wankel rechtsorde terecht zijn gekomen. Een wereld waarin de internationale rechtsorde onder grote druk staat. Een internationale rechtsorde waarvan een land als

Nederland zo afhankelijk is. Hoe reageren wij op die nieuwe realiteit? Dat is de kernvraag. Wat betekent de verslechtering van de internationale veiligheid voor Nederland?

De Nederlandse en Europese defensie-inspanning, en het groeiende beroep daarop, werden het afgelopen jaar onmiskenbaar in een nieuw daglicht geplaatst. Afgelopen week sprak ik in de Tweede Kamer over de begroting van Defensie. Ik zei toen dat Defensie inmiddels “op de toppen van haar kunnen” presteert. Dag en nacht zijn we in touw met de bijna twintig missies die op uiteenlopende plaatsen in de wereld worden uitgevoerd. Het wezenlijk belang van die inzet mogen we niet uit het oog verliezen. Sterker nog, die inzet en het belang daarvan moet centraal staan. Vandaag, morgen maar zeker ook overmorgen.

Daar is reden toe. De wereld is er niet bepaald veiliger op geworden. En zeer terecht stonden ook de leden van de Tweede Kamer uitgebreid stil bij de internationale veiligheidssituatie en de gevolgen daarvan voor Defensie. Het zorgen voor veiligheid is een kerntaak van de overheid. Daarmee zeg ik niets nieuws. En juist als het gaat om dé kerntaak van de overheid, is het van belang om standvastig te opereren.

En dan de werkelijkheid. De snelle kabinetswisselingen van de afgelopen jaren, hebben veelal ook geleid tot het steeds weer uitzetten van nieuwe koersen. Een min, een

min, ineens een klein plusje, toch weer een min, gevolgd door een nog veel grotere min. En graag snel een beetje. De impact hiervan op een organisatie als Defensie is groot. Eenheden en capaciteiten zijn niet gisteren geschrapt en morgen weer gereed gesteld.

Trendbreuk

Ik acht het dan ook van groot belang dat wij de komende jaren koers houden. Met het begrotingsakkoord in het najaar van 2013 heeft het kabinet - zeer terecht - extra middelen voor Defensie vrijgespeeld, 115 miljoen euro. En ook afgelopen zomer kreeg Defensie er structureel geld bij, 100 miljoen euro. Doel: het versterken van de slagkracht van de krijgsmacht, en zo ook het voortzettingsvermogen. Een trendbreuk. Een trendbreuk die we ook de komende jaren - waar mogelijk en nodig - doorzetten.

Laat één ding duidelijk zijn: Nederland is lidstaat van de NAVO, van de Europese Unie en de Verenigde Naties. En zeker, ook van Nederland wordt verwacht dat het een bijdrage van betekenis levert aan de mondiale en Europese veiligheid. En om relevant te zijn, maar op termijn ook te blijven, is het van belang dat Defensie snel en adequaat kan reageren op veranderende omstandigheden. Zowel in Nederland als daarbuiten.

Dit vraagt om een flexibele krijgsmacht met een groot aanpassingsvermogen. De kennis en kunde die daarvoor nodig is, is allang niet meer alleen bij Defensie

aanwezig. In toenemende mate doen wij een beroep op de kennisinstituten en industrie. En het spreekt voor zich dat we blijven zoeken naar mogelijkheden om die samenwerking steeds verder in te vullen, dat we blijven zoeken naar mogelijkheden om de Gouden Driehoek steeds verder te versterken.

Johan Cruijff, wie kent hem niet, zei ooit heel treffend: “Je moet altijd driehoeken hebben, want alleen dan heb je constant twee afspeelmogelijkheden.” En voor de goed verstaander geldt dit in zekere zin ook voor onze samenwerking in de Gouden Driehoek. Het ‘naar elkaar afspelen’ vertaal ik dan als de informatie- en gedachteswisseling die binnen die driehoek centraal staan. Een cruciale factor om te kunnen innoveren.

Strategie

Voor Defensie niet zelden letterlijk van levensbelang. Zoals bekend, is eind vorig jaar de geactualiseerde Defensie Industrie Strategie uitgebracht. Een strategie die erop is gericht om het Nederlandse bedrijfsleven en de kennisinstellingen steeds beter te positioneren. Een strategie die is gericht op de gebieden waar de kracht van de Nederlandse industrie en de behoeften van Defensie samenkomen.

Ook het behoud van kennis als strategisch belang ligt hieraan ten grondslag. En de vervanging van de Medium Power Radar door Thales Nederland is hier een mooi voorbeeld van. Natuurlijk, ik realiseer me dat er ook kritische noten te kraken zijn als het gaat om de samenwerking tussen Defensie en het Nederlands bedrijfsleven. Begrotingstekorten, wet- en regelgeving... dat soort dingen.

En laat ik eerlijk zijn: de operationele inzetbaarheid van de krijgsmacht staat bij mij altijd voorop. Maar, let wel, met de nodige volharding, verkenning en erkenning zullen wij elkaar blijven vinden. Want ook voor mij als minister van Defensie is het van groot belang om de in Nederland aanwezige kennis op defensiegebied zo efficiënt en effectief mogelijk te ontsluiten. De samenwerking binnen de Gouden Driehoek, en de synergie die daardoor ontstaat, acht ik essentieel. En meer dan dat.

Zoals bekend werkt Defensie steeds vaker intensief samen met haar partners. Op het terrein van de internationale defensiesamenwerking, en dus ook het gezamenlijk verwerven van capaciteiten, worden - langzaam maar gestaag - grote stappen voorwaarts gezet. En in de meest ideale situatie werpt die verdergaande internationale samenwerking ook z'n vruchten af voor de Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen. Dit zal niet vanzelf gaan. Zoveel is duidelijk. Een open en transparante Europese defensiemarkt, dat Europese *level playing field*, is nog verre van realiteit.



Ruimte voor maakindustrie

Speech Maxime Verhagen

NIDV Symposium

Rotterdam, 20 november 2014



De beruchte richtlijn 81 heeft nog niet tot het gewenste resultaat geleid. En dan druk ik me voorzichtig uit. Nationale belangen lijken vooralsnog te prevaleren. We zitten als Nederland echter niet stil. Collega Kamp en ik maken op dit punt van ons hart geen moordkuil. Eerder heb ik het aan de orde gesteld in Brussel. Gelijke kansen, een gelijk speelveld!

En iedere keer weer kan ik rekenen op veel bijval. Maar je hoeft geen helderziende te zijn om te begrijpen dat de weg naar een gelijk speelveld nog lang is. Dus ja, ik kan me goed voorstellen dat voor velen van u het niet ver genoeg gaat, het niet snel genoeg gaat. Let wel, wij blijven knokken. Dat spreekt voor zich. In dit geval is uw belang, ook ons belang. De aanhouder wint.

Fonds

In veel gevallen spelen de grotere bedrijven een aanzienlijke rol bij de aanschaf en instandhouding van Defensiematerieel. De ervaring leert dat het voor het MKB soms moeilijker is om een positie te verwerven. Zeker in de ontwikkelingsfase van innovatieve militaire producten. Enkele jaren geleden is hiervoor de Commissie Defensie Materieel Ontwikkeling (CODEMO) in het leven geroepen, en daarmee een fonds dat bedrijven kan helpen om kansrijke producten tot een succes te maken.

En inmiddels beschikken we over een paar mooie voorbeelden die met behulp van dit fonds het daglicht hebben gezien. Zo is tijdens recente missies zeer duidelijk geworden dat goede kennis van de lokale cultuur en samenleving cruciaal is. Hoe beter de 'cultural awareness', hoe groter de kans op succes. Om de 'soft skills' van militairen te kunnen trainen, heeft het bedrijf IC3D Media een virtuele *cultural awareness* training ontwikkeld. Bijvoorbeeld om een onderhandeling met een sleutelfiguur in Gao te kunnen oefenen. Op toegankelijke wijze en met gebruik van smartphone of tablet.

Een training waarin de nieuwste gametechnologie verwerkt is, waardoor het realisme hoog is. En op eenvoudige wijze kunnen scenario's toegespitst worden op de laatste ervaringen in het uitzendgebied. IC3D Media werkt hierbij nauw samen met de Vrije Universiteit van Amsterdam, de Nederlandse Defensie Academie, 1 CMI-commando en het Joint IV Commando. De eerste resultaten zijn veelbelovend. Op dit moment wordt de techniek getest met een representatieve groep defensiemedewerkers.

Ook binnen de krijgsmachtdelen zelf wordt er steeds meer en beter gekeken naar samenwerkingsmogelijkheden met industrie en kennisinstellingen. De ontwikkeling en bouw van de *Oceangoing Patrol Vessel*, schip van het jaar 2012, de ontwikkeling van de geïntegreerde mast voor de *Oceangoing Patrol Vessel* en de Karel Doorman, de betrokkenheid van Defensie bij de Topsector Water. Het zijn sprekende voorbeelden van samenwerking binnen Maritieme Gouden Driehoek.

Het Commando Luchtmachtzwaarmacht zet grote stappen binnen het Aerospace Cluster. Op dit moment zijn er bijvoorbeeld projecten in uitvoering op het gebied van 3D-printing, tactisch gebruik van de ruimte en *competence sharing*. Hierbij gaat het om samenwerking op het gebied van personeel. Bijvoorbeeld door uitwisseling, gezamenlijk opleiden en trainen, traineeships, kennisdeling en vacatureoverleg.

Schaarste

Last but not least, het Commando Landstrijdkrachten. Zij hebben afgelopen twee jaar veel tijd en energie gestoken in het *Land Maintenance Initiative*. Het doel hiervan is om innovatiepotentieel te benutten, kennis over instandhouding van grondgebonden systemen beschikbaar te houden en om te anticiperen op de toenemende schaarste aan technisch personeel. In de afgelopen twee jaar zijn meer dan honderd projecten gestart. Projecten die de beschikbaarheid van reservedelen verhogen, de samenwerking bij onderhoud verbeteren en waarbij personeel wordt uitgewisseld om van elkaar kunnen leren. De *Letter of Intent*, vandaag getekend tussen Rheinmetall en de Koninklijke Landmacht is hier een mooi uitvloeisel van. Hiermee maken zij afspraken over de instandhouding van de Boxer. En de overeenkomst bevat doelstellingen om nog effectiever, innovatiever en efficiënter te gaan samenwerken.

De samenwerking binnen de Gouden Driehoek steeds weer op de juiste en integere wijze invullen: dat is onze gezamenlijke uitdaging. Het staat in ieder geval prominent op mijn agenda. De inzet is: een moderne en toekomstbestendige krijgsmacht waarbij niet zozeer de gewenste input maar toch vooral de gewenste output centraal staat. En uw kennis en kunde hebben wij hard nodig. Win-win, is derhalve het devies!"



"Sommigen van u vragen zich af in welke functie ik hier sta. Wel, laat ik daar wat over zeggen. Ik sta hier niet als ex-minister of ex-politicus, maar als gewoon burger die enkele ervaringen en overwegingen met u wil delen. Deze ervaringen komen vooral voort uit mijn verleden als minister en uit twee functies die ik bekleed. Ik ben voorzitter van Bouwend Nederland en tevens bijzonder vertegenwoordiger van de Nederlandse overheid voor inschakeling van de Nederlandse industrie in het F-35 programma. Deze functies hebben niks met elkaar te maken; daarom zijn ze ook goed combineerbaar.

Toch is het een combinatie van waaruit ik wat wil meegeven aan de mensen die met het aanschaffen, ontwikkelen, produceren en verkopen van Defensiematerieel bezig zijn. Graag wil ik u echter om te beginnen meenemen naar het moment dat ik in mijn vorige hoedanigheid als minister van Economische Zaken werd gebeld door Osamu Masuko, de directeur van Mitsubishi. Hij maakte mij in een niet mis te verstane boodschap duidelijk dat ze de productie van auto's in Born zouden stoppen. Dat hakte erin. Vooral bij de 1500 mensen van NedCar die er werken, zij hadden het gevoel dat ze werden afgedankt terwijl de fabriek productiever en flexibeler is dan die van veel concurrenten. Weinig autofabrikanten kunnen namelijk met één ploeg honderdduizend auto's bouwen en verschillende merken en modellen in elkaar zetten.

Buiten de enorme emoties die deze boodschap met zich meebracht, maakte dit ook een storm van negatieve

commentaren in de media los. En dan nog niet eens zozeer over het besluit van Mitsubishi maar meer over de overlevingskansen van de Nederlandse maakindustrie. De gehele maakindustrie in Nederland zou op sterven na dood zijn. Niet alleen door de toenemende concurrentie op de wereldmarkt, vooral ook door onze aard. We zouden een volk zijn van dozenschuivers en deeltjesmakers waarbij handel ons gaat boven industrie. Ik was stomverbaasd over deze negativiteit. Juist omdat er voor deze somberheid geen reden was.

In werkelijkheid verdient de industrie en de dienstverleners die direct met de industrie zijn verweven, bijna een derde van ons nationale inkomen. Kijk alleen al naar de grote jongens; chipmachinefabrikant ASML, chemiereus DSM en kunstvezelfabrikant Ten Cate, Fokker en Thales; het zijn kampioenen op de wereldmarkt. Maar ook het MKB is booming. Het maken van slimme hybride trucks, hightech onderdelen en slimme oplossingen is enorm gegroeid.

Samen

De maakindustrie in Nederland blijkt niets minder dan springlevend. En bij Nedcar rollen de auto's weer van de lopende band. Waarom dan zo snel al die negatieve commentaren? We weten onvoldoende wat we allemaal in huis hebben; we weten maar matig waar we in uitblinken; we zijn vergeten dat we samen meer kunnen dan alleen! We moeten zelfbewust omgaan met hetgeen we creëren in Nederland om zo met trots



de wereldmarkt op te gaan. Daar zijn natuurlijk goede voorbeelden van, en dan hoeven we niet alleen aan geweldige marineschepen van De Schelde te denken, maar ook kleinere bedrijven die bijvoorbeeld hightech sensoren maken, serious gaming ontwikkelen en wat te denken van de Nederlandse composieten?

Er is dus naar mijn mening wel degelijk ruimte voor de maakindustrie in Nederland. En is het echt niet zo dat we ons hier hoeven te beperken tot dienstverlening en handel. Tegelijkertijd is duidelijk dat we voortdurend alert moeten zijn. Vooruitgang vraagt continue om aanpassing. Aanpassing aan veranderende omstandigheden. Als we nu niet innoveren zijn we straks verleden tijd. Dat geldt voor de defensie-industrie, dat geldt voor de bouw dat geldt voor alle onderdelen van ons verdienvermogen. Willen we tegelijkertijd een duurzame toekomst hebben voor onze industrie dan hebben we een goede thuismarkt, eerlijke toegang tot de markten en een gelijk speelveld ten opzichte van onze concurrenten nodig. En een relatie tussen klant en producent die dat ook mogelijk maakt.

Klant

De overeenkomst tussen de bouw, met name infra-structurele projecten en defensiematerieel is dat de overheid, ik zeg dat maar even in algemene zin, een belangrijke, zeg maar dominante klant is, de contracten groot zijn en er vaak een ingewikkeld, soms politiek besluitvormingstraject aan vast zit. Ook spelen in veel gevallen nationale of regionale belangen en emoties mee. U kent allemaal voorbeelden van bouwprojecten zowel als defensieprojecten die de aandacht in de pers trekken en onderwerp zijn van politieke discussie.

Een andere overeenkomst is dat voor deze grote projecten er overheidsinstanties zijn waar veel expertise aanwezig is, dat er veel winst te behalen is met het uitwerken en toepassen van slimme vernieuwingen; innovaties. Met grote bouw- en defensieprojecten zijn per definitie maatschappelijke doelen gemoeid, maar naast de hoofdfunctie van een brug, gebouw of defensiesysteem kunnen vaak ook andere maatschappelijke doelen nagestreefd worden door innovatie mee te nemen waarmee bijvoorbeeld duurzamer gebouwen, lichtere systemen of lagere levensduurkosten bereikt kunnen worden. Dingen op een nieuwe manier doen brengt echter een zeker risico mee. Bij grote aanbestedingen zijn risico's niet welkom, ook al is de potentiële winst duidelijk. De negatieve aandacht als er iets mis gaat wordt meer gevreesd dan de positieve als iets lukt. Gezien de aandacht die de grote projecten trekken is dat niet vreemd.

Toch is het belangrijk om bij grote aanbestedingen rekening te houden met de maatschappelijke doelen die ermee kunnen worden bereikt. Er wordt namelijk veel belastinggeld mee uitgegeven. Om te beginnen is het belangrijk om te weten wat de Nederlandse bedrijven kunnen. Een geslaagde vernieuwing in een groot overheidsproject is namelijk van groot belang voor exportmarkten. Als u defensiematerieel verkoopt weet u dat het lastig is als u de eigen overheid niet als klant heeft. Dat geldt bij grote bouwprojecten ook. Dat is al een maatschappelijk doel: namelijk vergroting van export en dus welvaart, naast de winst die de vernieuwing op zich meebrengt.

Een overeenkomst tussen aanbestedingen van bouwprojecten en defensiematerieel is dat er op Europese richtlijnen gebaseerde regelgeving is. Richtlijnen voor

de kenners. Het zijn niet dezelfde, maar de kern is 'open markt'. Dit moet gelijke kansen creëren voor aanbieders in Europa.

Dat deze regelgeving in verschillende landen niet hetzelfde in praktijk wordt gebracht is helder, maar daar ga ik het niet over hebben. Het is echter wel duidelijk dat nationale belangen worden meegewogen als het bijvoorbeeld gaat over duurzaamheid, *social return on investment*, en behoud van lokale werkgelegenheid.

Ruimte

Als we kijken naar de interpretatie van de nog relatief nieuwe regelgeving voor de aankoop van Defensiematerieel (Richtlijn 81, Aanbestedingswet Defensie en Veiligheid) dan is duidelijk dat in Nederland de Nederlandse interpretatie het moeilijker lijkt te maken om naar de Nederlandse belangen te kijken. De ruimte die er is om maatschappelijke doelen mee te nemen in de eisen rond een aanbesteding kan naar mijn mening absoluut beter worden benut.

Vermoedelijk kan de bouw veel leren van de defensiewereld, maar ik denk dat er in ieder geval een ding is dat bij het aanbesteden van defensie- en politiematerieel van de bouw kan worden opgestoken. Bij aanbestedingen bestaat de mogelijkheid om eisen te stellen aan de wijze waarop iets geproduceerd wordt of de ervaring die een bedrijf moet hebben. De total cost of ownership, oftewel niet alleen de aanschafprijs, maar ook de kosten voor instandhouding en onderhoud zijn andere elementen die in toenemende mate bij de gunning van een aanbesteding meespelen. Ook is de discussie over de toepassing van EMVI - de economisch meest voordelige inschrijving - naast de prijs, iets waar we bij de aanschaf

van defensie- en politiematerieel beter naar zouden moeten kijken. Het kan economisch gezien namelijk voordeliger zijn om een Nederlands bedrijf de opdracht te gunnen ook al is hij duurder.

Waardevol

Ik weet dat er bij Defensie al verschillende initiatieven lopen waar operationele commando's samen met de industrie gewenste verbeteringen uitproberen. Dat is zeer waardevol en ik hoop dat daar de voordelen zwaarder gewogen zullen worden dan de mogelijke risico's en inspanningen die het kost. Ook rond het onderhoud van de F-35 zijn we met een brede regiegroep bewust bezig om te zien hoe de kansen die dit biedt benut kunnen worden.

De kern waar ik mee wil afsluiten is dat het nastreven van maatschappelijke nevelsdoelen, op het gebied van economie, milieu of anderszins, gelegitimeerd is en dat de regelgeving daar ruimte voor biedt. In die zin kunnen hiermee nieuwe concepten worden gerealiseerd; ik denk dat dit op het gebied van defensie zeker ook kan. Ook dat is innovatief. Voor wat betreft inzetbaarheid en kosten van het gebruik en onderhoud van het materieel, kunnen zowel Defensie, Veiligheid en Justitie als de Nederlandse industrie daar naar mijn mening voordeel bij hebben.

Of het nu gaat om *total cost of ownership*, het in stand houden en onderhouden van het aangeschafte materieel of om het behoud van de werkgelegenheid in Nederland, het is naar mijn mening essentieel dat we de Nederlandse maakindustrie en de Nederlandse defensie- en veiligheidsindustrie behouden. Dat mag best meewegen bij ons aanbestedingsbeleid."



Belangstelling vanuit de politiek.



Belangstelling vanuit het buitenland.





DMO-directeur Matthieu Borsboom is niet vies van prestatiecontracten

“Defensie moet wel regie voeren”

Hij stond in vorige functies aan de wieg van grote defensieprojecten zoals de Karel Doorman, het grootste schip ooit van de marine. Als directeur van de Defensie Materieel Organisatie (DMO) heeft viceadmiraal Matthieu Borsboom dat en nog veel meer op zijn bord. “We zijn een hoogwaardig productiebedrijf dat gerund moet worden.”

Tekst: Riekelt Pasterkamp (TekstPast)

Hij was erbij tijdens de laatste NIDV-beurs in Ahoy Rotterdam. Borsboom nam van Rheinmetall symbolisch de tien genie- en doorbraaktanks (*Armoured Engineer Breaching Vehicles/AEBV*) in ontvangst. DMO gaat het voertuig –dat in staat is om doorgangen te forceren in gebieden met hindernissen zoals aarden wallen, greppels en mijnenvelden– operationeel gereedstellen.

Sinds 20 oktober vorig jaar is Borsboom (1959) directeur DMO. Hij nam het stokje over van Lex Hendrichs. Borsboom kwam uit Den Helder waar hij op 26 september 2014 het commando over de zeestrijdkrachten overgaf aan luitenant-generaal der mariniers Rob Verkerk. DMO is bekend van grote materieelprojecten, zoals het pantserwielvoertuig Boxer, het *Joint logistic Support Ship* Karel Doorman, patrouilleschepen, de NH-90 helikopter en de F-35. Er werken ongeveer 5000 mensen. Het hoofdkwartier is gevestigd op de Frederikkazerne in Den Haag.

Bedrijfsleven, kennisinstellingen en Defensie zijn “onlosmakelijk met elkaar verbonden”, zei minister Jeanine Hennis-Plasschaert tijdens de NIDV-beurs. Borsboom is het daar roerend mee eens. “Door verschillende reorganisaties hebben we bij DMO gewoonweg minder mensen in huis. Er ontstond druk op de kennisbasis. We moeten dus slimme keuzes maken, meer dan ooit goede aansluiting houden met de industrie en internationaal samenwerken. Van belang is dat we na de reorganisatie ons evenwicht hervinden. Dat kan door zichtbaar te maken dat DMO dé materieelpartner is, kennis en kunde –zowel binnen als buiten de DMO- te mobiliseren en door meer synergie in de “Gouden Driehoek” te realiseren.”

Radarland

DMO geeft als *smart customer* invulling aan de Defensie Industrie Strategie (DIS). Borsboom: “Daarbij moeten we de krijgsmacht zo kosteneffectief mogelijk voorzien

van het juiste materieel. Zo hebben we met Thales een deelcontract gesloten over de *Medium Power Radar*, de twee luchtverdedigingradars in Wier en Nieuw Milligen die vervangen moeten worden. Dat komt rechtstreeks voort uit de door Thales ontwikkelde Smart-L-radar. We zeggen niet voor niets Nederland radarland.” We moeten op slimme manieren samenwerken, vindt Borsboom. “De marine was altijd al in hoge mate zelfschepend. Bij het werken in kleine ruimtes werden de zaken steeds meer hightech. Daarbij werd en wordt samengewerkt met commerciële partijen. Bij het Marinebedrijf in Den Helder bijvoorbeeld hangen in de hal voor oppervlaktebehandeling een kanonsloop en een tuinhek naast elkaar.”

Partnerschappen

“Strategische partnerschappen, daar ben ik van. Identificeren van gedeelde belangen en daarop in gezamenlijkheid optreden, ieder vanuit zijn kracht is fundamenteel. Vertrouwen in elkaar is daarbij belangrijk. Als je risico’s alleen bij de ander wilt neerleggen, gaat het feest niet door. We zijn hier niet bezig met de inkoop van toiletrollen, maar met individuele hoogwaardige projecten die van groot belang zijn voor de krijgsmacht.” In zijn nieuwjaarsboodschap eerder deze maand hield de viceadmiraal zijn medewerkers voor dat er niet eindeloos nagedacht en ontwikkeld kan worden. “We zijn een productiebedrijf dat gerund moet worden. De twintig missies van Defensie kunnen niet zonder DMO. Tijd en geld zijn daarbij van groot belang. Dat moeten we niet alleen begrijpen, maar ook doen. We zijn geen gloeilampenfabriek.” En met een glimlach: “Als we dat wel zouden zijn hadden we zeker de ambitie om de LED-lamp te ontwikkelen.”

Dat de minister van Defensie regelmatig naar de Kamer wordt geroepen over IT-problemen, is Borsboom zich bewust. “Terwijl er ook mooie successen zijn. Die laat ik mijn mensen ook vieren. Dan kun je er tegen als je ook een keer een steen op je kop krijgt. IT is voor mij een speerpunt, een stip op de horizon. Applicaties zijn in toenemende mate zeer wel nodig om de operaties te kunnen uitvoeren. Het heeft operationele en strategische waarde om continue te beschikken over betere capaciteit dan je tegenstanders.” “IT is een belangrijke pijler binnen de DMO-organisatie. Daar werken meer dan 3000 mensen. Een thema voor komend jaar is zeker ook de *sourcing* van IT. We maken het onderscheid tussen generieke IT en specifieke IT. Voorheen spraken we over witte en groene IT. Dit jaar wordt de verdiepingsslag welke IT-activiteiten voor sourcing in aanmerking komen.”

Voorbeeld

Mooi voorbeeld van toekomstige samenwerking tussen Defensie en het bedrijfsleven is de Volkswagen Amarok, het nieuwe wielvoertuig voor landmacht, luchtmacht, Korps Mariniers en de marechaussee. Defensie neemt

er 1667 af. In het DMO-magazine “Materieel Gezien” (09-2014) wordt het project getypeerd als een “perfect product van samenwerking DMO en industrie”. Nieuw is dat DMO en de leverancier Pon ook het onderhoud in het contract hebben meegenomen. Militaire voertuigen kunnen terecht bij de Volkswagen garage in de buurt. De ANWB zorgt eventueel voor hulp in noodgevallen. Het instandhoudingstraject kent een looptijd van tien jaar. Dit biedt Defensie helderheid over de levensduurkosten en voorkomt in grote mate onverwachte tegenvallers tijdens de exploitatie van het materieel. Er is inmiddels internationale belangstelling voor het voertuig en de wijze waarop het project door DMO is uitgevoerd.

Prestatiecontract is voor Borsboom geen vies woord. Binnen deze contractvorm is de opdrachtnemer verantwoordelijk voor het onderhouden van het materieel. “Prestatiecontracten zijn zeker van geval tot geval te overwegen. Daarbij moet Defensie wel de regie blijven voeren. Slim en voor de juiste prijs. En waar mogelijk met een stuk innovatie. De I-mast op de *Ocean Patrol Vessels* is hier een goed voorbeeld van. Maar, dan moet je ook goed kunnen aangeven wat de meerwaarde is van het ontwikkelen van in dit geval een nieuwe radar. En hoe die extra investering zich terugbetaalt. Bijvoorbeeld door verlaging van de levensduurkosten doordat er minder mensen of onderhoud nodig zijn om het systeem operationeel in te zetten. De focus bij onderhandelingen ligt vaak te veel op investeringskosten, terwijl we weten dat de levensduurkostenbenadering veel meer behelst dan dat.”

Onderzeeboten

Dat monteurs van commerciële bedrijven sleutelen aan Defensiematerieel is niet nieuw, benadrukt Borsboom. “In Afghanistan werden de Bushmasters van de landmacht onder handen genomen door burgermonteurs. Als er tijdens de Golfoorlog op een marineschip een gasturbine kapot was, gingen daar ook burgers van het Marinebedrijf naartoe. We bekijken elk project case by case; er is niet een standaard oplossing. We voeren een heel fijnmazige dialoog met de markt. Al tijdens de behoeftestellingsfase voeren we die dialoog met onze partners in de Gouden Driehoek.” Daarbij houden we vanzelfsprekend oog voor de aanbestedingsregels en integriteit. Een groot toekomstig project voor DMO is de vervanging van de Nederlandse onderzeeboten. De vier exemplaren zullen vanaf 2025 vervangen moeten worden. De Koninklijke Marine wil dat graag en minister Hennis bevestigde dat in november vorig jaar tijdens een debat met de Kamer. “Essentiële kennis moet je wel in huis houden; ook voor onderzeeërs. Anders is het allemaal een black box voor je: Welke alternatieven zijn er? Wat bieden partijen aan? Is de prijs wel goed? Welke keuzes moet ik maken? Je moet als opdrachtgever dergelijke kritische vragen kunnen stellen.”

Nationaal Trainingscentrum bereidt voor op rampen en terreur

Foto's: Mediacentrum Defensie

Van een ontspoorde trein vol gifgas tot chemicaliën in een vliegtuig en een nucleaire aanslag in een winkelcentrum. Minister Jeanine Hennis-Plasschaert schetste op 27 november bij de opening van het Nationaal Trainingscentrum CBRN (chemisch, biologisch, radiologisch, nucleair) op welke situaties hulpverleners zich hier voorbereiden.



Hennis opende het centrum met collega Ivo Opstelten van Veiligheid en Justitie. Beide ministers willen de civiel-militaire samenwerking versterken. Op het Nationaal Trainingscentrum (NTC) op de Van Brederodekazerne in Vught kunnen civiele en militaire hulpverleners alle gezamenlijke CBRN-inzet trainen.

Ook Defensie's CBRN Respons Eenheid versterkt deze samenwerking. De eenheid staat 24 uur per dag klaar voor bijstand aan civiele partijen. Zowel het respons-team als het NTC vallen onder het Defensie CBRN Centrum. "Met het centrum loopt Nederland in Europees verband voorop! En dan moet de virtuele trainingsomgeving nog gebouwd worden. De hulpverleningsketen zit hier met smart op te wachten", aldus Hennis.

Top

"Dit centrum hadden we nodig", bevestigt hoofdagent Marcel Kuijpers van het Centrum voor Trainingen en Expertise, die met zijn team bijvoorbeeld verdachte



Leden van de Unit Interventie Mariniers en de Dienst Speciale Interventies demonstreren met gasmaskers op een gijzelings-actie met CBRN-risico.

pakketjes scant. "Om hier met brandweer, politie, ambulancediensten en de krijgsmacht en andere spelers op maat te oefenen is helemaal top."

Het 2 hectare grote complex bevat een hotel, een vliegtuigcabine, een postkantoor en restaurants. Er is zelfs een boerenschuur, inclusief hennepkwekerij. Er zijn uitgebreide mogelijkheden om geur, kleur, nevel, rook en mist te creëren. Alles is uit de kast getrokken om zo realistisch mogelijk te kunnen trainen. Paradepaardje van het oefenterrein is het metrostation. Dit is volledig te verduisteren, 32 graden warmer te stoken dan buiten en er kan gas worden ingezet om bijvoorbeeld een terroristische aanval te simuleren.

Kans

De CBRN Response Eenheid was betrokken bij het mosterdgasincident in Ede en de brand bij Chemiepack in Moerdijk. Hennis: "Ik heb begrepen dat de civiele partijen dit als een meerwaarde hebben ervaren. Het team wordt dan ook steeds vaker ingezet."

Toch vinden er maar weinig echte incidenten plaats. Minister Opstelten: "Maar juist het feit dat we weinig rampen hebben, dwingt ons tot grondig oefenen. Het is nodig om ons terdege voor te bereiden op incidenten, aanslagen of rampen. Dergelijke situaties vragen om vakmanschap. Om routine. Om mensen die weten hoe zij moeten handelen als er veel op het spel staat." Waarna Hennis hem aanvulde: "Als ik de mogelijkheden van het NTC in ogenschouw neem, zou ik geen seconde twifelen. Grijp uw kans, is dan ook het devies!"

Het NTC past in de ambitie van beide ministers om de civiel-militaire samenwerking te versterken. Eind 2012 zijn er door de ministers afspraken gemaakt over de versterking van deze samenwerking. Een structurele en gegarandeerde ondersteuning aan alle civiele autoriteiten tijdens CBRN incidenten maakt hier een belangrijk onderdeel van uit. Het gezamenlijk multidisciplinair opleiden en trainen en een verbeterde uitwisseling van CBRN kennis tussen alle civiele en militaire partijen kunnen nu worden geïntensiveerd. De bewindslieden spraken toen uit warme voorstander hiervan te zijn. Doel van de samenwerking is meer veiligheid voor hetzelfde geld.



Embedded Acoustics wint Veiligheids Innovatie Competitie

Het bedrijf Embedded Acoustics is de winnaar geworden van de Veiligheids Innovatie Competitie (VIC) 2014. Het bedrijf dacht het concept uit voor een Personal Data Recorder en wint daarmee een contract ter waarde van 200.000 euro.

De Personal Data Recorder is een klein apparaat op het uniform van een hulpverlener dat geluid, videobeelden, gps-locatie en versnellingen vastlegt. Daarnaast toont het of een hulpverlener loopt, staat, ligt of valt. Zo is achteraf na te gaan wat er is gezegd, gedaan of is voorgevallen.

De prijs werd half november uitgereikt. Tijdens het NIDV Symposium op 20 november in Rotterdam werd de winnaar op het Innovatieplein in het zonnetje gezet. De zevenkoppige jury met actoren uit het hele veiligheids-domein stond onder leiding van de commandant van de

Nederlandse Defensie Academie generaal-majoor Theo Vleugels. Hij noemt het project de terechte winnaar, mede door de relatieve eenvoud en de brede toepasingsmogelijkheden.

De VIC, een samenwerking van de ministeries van Defensie en Veiligheid en Justitie, startte in mei 2014. Het doel van deze competitie is het stimuleren van innovatie op het gebied van veiligheid. Het deelnemende midden- en kleinbedrijf moest dit keer innovatieve verbeteringen en oplossingen aandragen voor het thema 'de Veiligheidsregio'.

NIDV-directeur Ron Nulkes (midden) tijdens de prijsuitreiking met Jan Verhave van Embedded Acoustics (links). Foto: Mediacentrum Defensie.



Nederlandse vanghaak F-35 'neusje van de zalm'



De vanghaak van Fokker Landing Gear.

De haak zorgt ervoor dat een F-35C, de marineversie van de Joint Strike Fighter, die met een snelheid van 241 kilometer per uur het dek nadert, in 2 seconden stilstaat. Tenminste, als de haak de kabel op het dek vastpakt. Begin november vorig jaar slaagden de tests op de USS Nimitz. "A historic day for naval aviation", twitterde de Amerikaanse marine.

De haak is het "neusje van de zalm" qua techniek in Nederland, vindt Bob Fleuren, programmadirecteur bij Fokker Landing Gear. Hij laat in de fabriek in Helmond een testopstelling zien waar een karretje met een gewicht van 1000 kilo met een snelheid van 50 kilometer per uur tegen de demper van de vanghaak wordt geschoten. "En alles blijft heel."

Fokker Landing Gear (FLG) is al jaren actief op het gebied van landingsgestellen en aanverwante systemen. Het gaat om het ontwikkelen, produceren en assembleren van complete landingsgestellen, maar ook de reparatie

Dankzij een vanghaak uit Helmond landen Amerikaanse F-35's op vliegdekschepen. Het is een Nederlandse inbreng in het duurste Amerikaanse wapenprogramma ooit.

Tekst: Riekelt Pasterkamp (TekstPast)

Foto's: Lockheed Martin en Riekelt Pasterkamp

en revisie van in gebruik zijnde systemen. Onder de F-16, de Apachegevechtshelikopter en de NH-90 hangen landingsgestellen van FLG. Maar ook een bedrijf als Bombardier betreft onderdelen uit Helmond.

Dat het Nederlandse bedrijf een leidende positie in de wereld heeft, blijkt wel uit het feit dat Lockheed Martin, de producent van de F-35, bij FLG uitkwam voor de vanghaak onder de F-35C. In feite bestaat een landingsgestel uit een demper, frame en wiel. Fleuren: "Bij een test met de haak pakten we een gewicht op dat gelijk stond aan een Boeing 747. Alles piepte en kraakte en raakte vervormd, maar de haak bleef heel. Een topprestatie."

Brand

De simpele haak vormde een van de grootste technische problemen van de F-35, met 320 miljard euro Amerika's kostbaarste militaire aankoop. Vorig jaar zomer zag het Pentagon zich genoodzaakt alle F-35's aan de grond te houden na brand in een motor van een testvliegtuig in

Florida. Uitgerekend vlak voor de Farnborough Airshow waar een F-35 voor de Europese primeur moest zorgen. Dat feestje ging dus niet door.

Fokker heeft met voorsprong het meeste werk bij de productie van de F-35. Het bedrijf levert naast de haak ook kleppen, bekabeling en de ruimte voor de remparachute. Maar ook andere Nederlandse bedrijven pikken een graantje mee. Zo doet het NLR windtunnelproeven, werkt TNO aan de software van het toestel en Thales aan de radar. De Technische Universiteit Delft heeft studenten in het stageprogramma van de F-35.

Luchtvaarttechnologiebedrijf Aeronamic in Almelo maakt speciale hightechsystemen voor het toestel. Met de klus is een bedrag van zeker 300 miljoen dollar (ruim 220 miljoen euro) gemoeid. Het is de bedoeling dat Aeronamic de komende decennia voor zeker 3000 F-35's een systeem maakt dat de motor start, elektriciteit genereert en de koeling van de cockpit en



Een Amerikaanse F-35C tijdens het testprogramma op de USS Nimitz. De vanghaak is duidelijk te zien.

elektronica aan boord regelt. Volgens een woordvoerder is Aeronamic de enige partij in Europa die de vereiste vaardigheden bezit. Bij het bedrijf werken 50 technici aan de klus.

Politiek

In totaal is door het bedrijfsleven in Nederland al voor meer dan 1 miljard euro aan opdrachten binnengehaald. De branche rekent in totaal op 8 tot 10 miljard euro aan productieopdrachten gerelateerd aan het toestel. Topman Hans Büthker van Fokker geeft aan dat er in de onderhoudsfase nog meer is te verdienen. “De bv Nederland kan dan rekenen op 18 tot 20 miljard. Het is dan wel van groot belang dat de werkgaranties voor 30 jaar vast liggen. Daar moeten we de politiek van overtuigen.”

In de kamerbrief van de ministers van Defensie en Economische Zaken “Vervanging F16” van 15 december 2014 wordt het definitieve besluit van de aanschaf van 8 F-35 toestellen bekendgemaakt. Hiermee wordt een belangrijke basis gelegd voor hoogwaardige, langdurige werkgelegenheid voor minstens 2.200 medewerkers in Nederland in de F-35 serieproductiefase.

De onderhoudswerkzaamheden aan de F-35 kunnen naar schatting ook tussen de 2000 en 3000 banen opleveren. De aangekondigde selectie door de Amerikaanse overheid van F-35 motorenonderhoud in Woensdrecht is hiervan het eerste voorbeeld. “Dat de regering na de twee test-vliegtoelagen nu definitief acht jachtvliegtuigen aanschaf, is weer een essentiële stap”, aldus Michiel van der Maat, voorzitter van het NIFARP, de koepel van Nederlandse bedrijven die betrokken zijn bij het F-35 programma.

Italië

De Nederlandse regering koopt in totaal 37 F-35-toestellen voor 4,5 miljard euro. Het is de bedoeling dat die vanaf 2019 de F-16 vervangen. Volgens luitenant-generaal Sander Schnitger, commandant luchtstrijdkrachten, worden de Nederlandse F-35's in een fabriek in Italië in elkaar gezet. In ruil daarvoor doet Nederland het onderhoud aan de motoren van de Italiaanse toestellen.

Italië neemt net als Nederland sinds 2002 deel in de SDD-fase van het F-35-programma en heeft in 2013 op de Italiaanse vliegbasis Cameri bij Milaan een eigen assemblagelijijn geopend. In deze fabriek van Alenia Aermacchi worden naast de assemblage van F-35-toestellen ook vleugels geproduceerd. Deze lijn is een kopie (op kleinere schaal) van de F-35 assemblagefaciliteit van fabrikant Lockheed Martin in de Amerikaanse staat Texas. Schnitger: “Het plan is dat wij onze F-35's in Italië laten bouwen en de Italianen besteden het motoronderhoud aan ons uit. Dat levert werk op voor Woensdrecht.” Italië is van plan 90 F-35's te bestellen, Nederland wil er 37.

Alenia Aermacchi is onderdeel van het Italiaanse bedrijf Finmeccanica. Binnen de holding zitten ook AnsaldoBreda en AugustaWestland. Die leverden Nederland respectievelijk de mislukte hogesnelheidstrein Fyra en de mankerende marinehelikopter NH-90. Schnitger wil niet vergelijken. “De tweede F-35 die ze in Cameri assembleerden had een tolerantie van nul procent. Alle paste precies. Zelfs de Amerikanen waren verrast.”

De F-002 is een van de twee door Nederland gekochte testtoestellen.



De Commandant der Strijdkrachten, generaal Tom Middendorp, bezocht eind december de Koninklijke Marechaussee op Schiphol. Foto: Mediacentrum Defensie.



Slimme camera's op Schiphol

Met slimme camera's houdt de Koninklijke Marechaussee de luchthaven Schiphol in de gaten. “Niets geheims aan.”

Harvest (Human Activity Recognition in Video Streams) is de naam van het 1 jaar durende project op de luchthaven Schiphol. “Niets geheims aan”, zeggen Kees Weijers (dossierhouder innovatie Cluster Bewaken en Beveiligen op de Staf) en Hans de Moel (projectleider KMar Schiphol). Weijers: “Het project wordt mede gefinancierd door het programma ‘[veilig] door innovatie’ van het ministerie van Veiligheid en Justitie. We onderzoeken of we met bestaande beveiligingscamera's op de luchthaven afwijkend gedrag kunnen herkennen. Hiervoor ontwikkelen we de kennis en software.” De KMar werkt samen met TNO en Qubit-Visual Intelligence (QVI) aan de techniek om de camera's slimmer te maken. “Maar”, nuanceert De Moel, “personen worden niet herkend. De computer reduceert mensen feitelijk tot harkfiguurtjes. Het is ook niet zo dat de techniek straks de collega's op Schiphol aanstuurt, zoals is gesuggereerd. Aan de werkwijze verandert niets. Het ondersteunt de KMar-operators van het Cameratoezicht bij het bekijken van de grote hoeveelheid camera-beelden. De bedoeling is dat we automatisch worden geattendeerd op beelden waarop onbeheerde bagage, diefstal of een persoon die onwel wordt, is herkend.”

Bouwstenen

Maar hoe leer je een domme camera afwijkend gedrag herkennen? En dan ook nog op een drukke locatie als Schiphol, waar duizenden mensen zich dagelijks kras over de luchthaven verplaatsen. Weijers: “We zijn de software nu aan het voeden met allerlei camerabeelden. Beelden uit de praktijk, maar ook van op de luchthaven

nagespeelde incidenten. Daaruit filteren we onderdelen, die afwijkend, opvallend en onderscheidend zijn voor de situatie die wij willen herkennen, zogenaamde ‘bouwstenen’. Bijvoorbeeld een onwelwording. Logisch dat 1 van de bouwstenen is wanneer iemand ineens op de grond ligt. Maar 1 bouwsteen herkennen is onvoldoende. Was het niet een spelend kind en blijft het slachtoffer roerloos liggen? Voor betrouwbare detectie moet er meer zijn.” Efficiënter werken, maar ook proactief kunnen reageren op situaties die voor de KMar relevant zijn. Weijers en De Moel lichten de toegevoegde waarde van Harvest toe: “Neem onbeheerde bagage. Nu gaat onze explosievenverkenner na een melding relatief blanco ter plaatse. Straks - als het camerasysteem de melding geeft - is er meteen camerabeeld van toen de koffer werd achtergelaten. Een eventuele dreiging kan dus veel sneller worden ingeschat. Dat geldt ook voor diefstal. We willen voorbereiding en heterdaad in beeld krijgen. De pakkans is veel groter als we beelden paraat hebben. Nu wordt pas na de aangifte teruggezocht, dan zijn de daders al gevlogen. En als een onwelwording wordt gedetecteerd kunnen we hulpdiensten sneller inschakelen. Dat kan mensenlevens redden.” Als alles volgens plan verloopt, starten de operationele testen met de slimme camera's in maart 2015. Een half jaar later zal blijken of het systeem daadwerkelijk goed genoeg is om tot een operationeel prototype te komen. De Moel: “We hebben niet zonder reden gekozen om dit systeem op Schiphol te ontwikkelen. Als het hier slaagt, kan het op andere plekken zeker. Partners op andere luchthavens, stations en winkelcentra kunnen hier in de toekomst ook van profiteren.”

Operationele energiestrategie voor Defensie

Op de valreep van 2014 heeft Defensie een Operationele Energiestrategie (OES) vastgesteld. De subtitel “Zo effectief als nodig, zo duurzaam als mogelijk” geeft aan dat de ambities groot zijn maar dat het primaire doel, een slagvaardige krijgsmacht voorop blijft staan. Met de OES levert Defensie een bouwsteen voor nationale en internationale klimaatdoelstellingen en vrede- en veiligheidsstrategieën. Daarnaast is de OES een uitwerking vanuit de nota “In het belang van Nederland” aangegeven belang van operationele en financiële duurzaamheid en het streven de logistieke footprint van Defensie te verkleinen. De OES bestaat uit een missie, een ambitie en een strategie. De missie is als volgt omschreven: “Defensie richt zich op het terugdringen van de energieafhankelijkheid in operaties en de voorbereiding daarop en vergroot daarmee de effectiviteit, efficiëntie en weerbaarheid van de krijgsmacht. Gelijktijdig wordt hiermee de belasting op het milieu verminderd en geeft Defensie invulling aan haar maatschappelijke verantwoordelijkheid”.

Voor de ambitie geldt: “De krijgsmacht is in 2050 in staat om grotendeels onafhankelijk van fossiele brandstoffen op te treden en voor langere duur operaties uit te voeren zonder aanvoer van energie. Concreet heeft Defensie de ambitie om in 2030 de afhankelijkheid van fossiele

brandstoffen met tenminste 20% gereduceerd te hebben ten opzichte van 2010. In 2050 is de afhankelijkheid van fossiele brandstoffen met tenminste 70% gereduceerd ten opzichte van 2010. In 2030 wordt 50% van de benodigde energie op kampementen duurzaam opgewekt. In 2050 zijn kampementen volledig zelfvoorzienend op het energiebeleid”.

Om de ambitie te realiseren en de missie mogelijk te maken, ontwikkelt Defensie een strategie met vier speerpunten.

- Versterken van de kennisbasis en het innovatieve vermogen op het gebied van energie.
- Structureel reduceren van het energieverbruik.
- Vergroten aandeel van duurzame energie in de energievoorziening in operaties.
- Bevorderen van individueel en collectief energiebewust gedrag.

Voor het versterken van de kennisbasis en het innovatieve vermogen kijkt Defensie vooral naar samenwerking met de Gouden Driehoek waar krijgsmacht, industrie en kennisinstellingen hun krachten bundelen om tot goede oplossingen te komen. De NIDV zal volgens Defensie hierbij een belangrijke spil zijn.



Krijgsmacht en politie: samen sterker

Minister Opstelten (Veiligheid & Justitie) neemt meer tijd voor de vorming van de nationale politie, bleek na het Wetgevingsoverleg Politie in de Tweede Kamer half november 2014. Er zijn tal van problemen bij de politie: te weinig chefs en personeel in sommige regio's, haperend ict-systeem, hoog ziekteverzuim en een daling van opgehelderde misdrijven. Door meer tijd te nemen hoopt Opstelten dat het politiewerk minder te lijden zal hebben van de reorganisatie. Opstelten gaat het reorganisatieplan herijken. “Het tempo wordt naar de omstandigheden en de draagkracht van de organisatie aangepast. Kwaliteit gaat voor tijd”.

Intussen moeten de ministeries van Veiligheid en Justitie en van Defensie structurele partners van elkaar worden op het terrein van crisisbeheersing. Dit leidt tot méér veiligheid voor hetzelfde geld. De NIDV is het eens met deze visie. Krijgsmacht en politie kunnen ook van elkaar leren, benadrukt NIDV-directeur Ron Nulkes. “Bijvoorbeeld hoe zaken te doen met het Nederlandse bedrijfsleven. Juist nu de Nationale Politie en Defensie

problemen ondervinden op het gebied van verwerving, is het goed dat de overheid kijkt naar een manier om ‘best practices’ te verankeren.”

De NIDV is er klaar voor. Nulkes: “Met de betrokken ministeries zijn we in gesprek over de ethiek van het zakendoen. Door structureel overleg met de NIDV, vooral als het gaat om innovatie en behoeftstelling, kan in de precompetitieve fase een gelijk speelveld ontstaan. Dit leidt tot meer transparantie, een beter product en concrete besparingen.”

Het project Versterking Civiel-Militaire Samenwerking (VCMS), dat in opdracht van de ministers Opstelten en Hennis-Plasschaert wordt uitgevoerd, kan ook worden toegepast op de materieelverwerving. In het ambtelijk overleg wordt ten aanzien van de Nationale Politie onderzoek gedaan naar gezamenlijk gebruik van onder andere helikopters, operationele centra, militaire terreinen en faciliteiten, evenals gezamenlijke inkoop van kleding- en persoonsgebonden uitrusting.



Geen open Europese Defensiemarkt zonder transparantie

Nederland loopt voorop door bijna alle nieuwe behoeften van defensiematerieel Europees aan te besteden. Grote Europese landen doen dat niet of nauwelijks. Het gevaar is dat de Nederlandse defensie-industrie aan het kortste eind trekt. De producten en diensten van de Nederlandse Defensie en Veiligheidsindustrie zijn van een bewezen kwaliteit, innoverend en concurrerend voor zowel de aanschafprijs als de instandhoudingskosten. Zo scoren projecten als de patrouilleschepen van Damen Shipyards Group, radars van Thales Hengelo, de vliegtuigproducten van Fokker, shelters van Contour, het Fennek-chassis van Bayards, en ook beschermingsmaterieel van Ten Cate hoog. Het ministerie van Defensie publiceert op grond van de Aanbestedingswet op Defensie en Veiligheidsgebied (ADV) sinds begin 2013 bijna alle nieuwe behoeften op de Europese aanbestedingsite. Europese bedrijven, maar ook bedrijven uit landen die met Europa handelsbanden hebben, mogen op die publicaties inschrijven. Een voorkeurspositie voor een bedrijf in eigen land mag niet. De ADV is gebaseerd op Europese richtlijn 2009/81 die door alle EU-landen is geïmplementeerd in nationale wetgeving. Met richtlijn 81 wordt de totstandkoming van één Europese defensie- en veiligheidsmarkt beoogd met een gelijk speelveld en transparantie. De ADV lijkt veel op de civiele Aanbestedingswet die het Rijk, provincies en gemeenten moeten toepassen als zij inkopen. Deze aanbestedingswet is ook gebaseerd op een Europese richtlijn (2004/18). Het is bekend dat inkoopopdrachten voor deze civiele producten en diensten voor nog geen drie procent de binnengrenzen van Europa over gaan. De wet dient dan ook meer als op zichzelf staand instrument om op transparante en objectieve wijze opdrachten te plaatsen.

Behoeften

Met militaire inkoopopdrachten is het niet anders. Van de militaire behoeften die volgens de Europese regels zijn aanbesteed, hielden de Europese landen bijna 90% in het eigen land. Maar dit is niet eens het meest opmerkelijke, want slechts 10 % van alle Europese militaire behoeften is gepubliceerd. Dat betekent dus dat ongeveer 90 % van de behoeften van Europese krijgsmachten in 2013 niet op de Europese site voor militaire producten is gepubliceerd. Waarom landen hun militaire behoeften hoofdzakelijk nationaal gunnen, is bij de regering niet bekend. Ook weet de regering niet of die landen het uitzonderingsartikel 346 van het Verdrag inzake de Werking van de Europese Unie (VWEU) daarvoor gebruiken. Het ligt daarbij voor de hand dat de landen zich bij militaire projecten zoals voor richtlijn 81 beroepen op de noodzakelijke bescherming van wezenlijke belangen van nationale veiligheid van lidstaten. Daarbij speelt de bescherming van nationale industrieën een belangrijke rol, zo niet de hoofdrol; zij gebruiken dan artikel 346 als camouflage. Bij zo'n beroep kunnen de landen rechtstreeks met hun nationale industrieën zaken doen. De belangrijkste reden dat zij dit doen is om niet afhankelijk te zijn van het buitenland. Afhankelijkheid zou namelijk hun soevereiniteit kunnen aantasten. Hier zit ook industriepolitiek achter; ontwikkeling en productie van militair materieel is hooggekwalificeerd en het gaat financieel ook ergens om: alle inkoopopdrachten van de Europese defensie

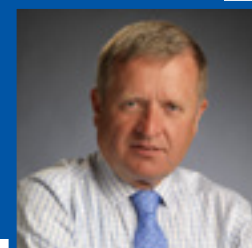
vertegenwoordigen een waarde van ruim 34 miljard euro. Dat heeft ook gunstige effecten voor andere sectoren van de industrie. Dat is het beschermen waard.

Commissie

Invoering van de Europese aanbestedingsrichtlijn voor Defensie- en Veiligheidsopdrachten heeft dus opgeleverd dat iets meer dan 1% (340 miljoen euro) van de contractwaarde na publicatie de Europese binnengrenzen is overgegaan. Wat er met die 99% is gebeurd, kan niet worden achterhaald! Dat is geen transparante markt te noemen. De Europese Commissie oefent druk uit op de lidstaten om richtlijn 81 zo veel mogelijk toe te passen, maar het heeft kennelijk weinig effect. De landen blijven zich beroepen op nationale veiligheid en omzeilen zo richtlijn 81. Grote bedrijven zitten ook nog eens vast in bestaande, rigide leveranciersketens dus nieuwe toeleverende bedrijven maken weinig kans. Daarbij is het overigens opmerkelijk dat als grote Europese bedrijven zaken doen met landen buiten Europa zoals India, zij bedrijven uit die landen wel in hun leveranciersketen opnemen als dat wordt geëist (offset). Het is goed dat de Europese Commissie de leveranciersketens in Europa wil gaan openbreken. Commissaris Bienkowska (Polen) wil hiervoor een adviesgroep instellen bestaande uit Europese ambtenaren en vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven. Het is jammer dat dit nu pas wordt opgepakt. Ik ben van mening dat Nederland op grond van essentiële nationale veiligheid (artikel 346 VWEU) het Europees aanbesteden van militaire inkoopopdrachten moet opschorten. In lijn met de motie Ten Broeke kan het ministerie van Defensie dan concurrentie stellen. Als een buitenlands bedrijf een contract wint, wordt zij daarbij verplicht de Nederlandse industrie in te schakelen. Feitelijk handelt Nederland dan zoals de grote Europese landen. De grote Europese krijgsmachten zijn namelijk eerst aan de beurt om richtlijn 81 toe te passen. De grote bedrijven in die landen kunnen dan laten zien dat het hen ernst is met het inschakelen van toeleveranciers van over hun grenzen. En als er zo'n gelijk speelveld is, dan maakt de Nederlandse industrie zoals gezegd een goede kans. Als het Europees aanbesteden van militaire behoeften niet wordt opgeschort, komt op termijn de Nederlandse veiligheid in het geding, want er is dan niet of nauwelijks meer een Nederlandse defensie-industrie over. Zoals bekend hecht de regering aan een goed functionerende driehoek van Defensie, industrie en kennisinstellingen, zo heeft zij onder meer in de Defensie Industrie Strategie beschreven.

Tijdens de opschortingsperiode kan de Nederlandse minister van Defensie doorgaan met het zoeken naar internationale partners voor haar inkoopprojecten. Dat is naar mijn mening één van de beste manieren voor integratie van de Europese defensiemarkt: landen combineren hun inkoopprojecten en zij maken afspraken welke industrieën in hun landen delen van de ontwikkeling en productie doen. Zo wordt over twee sporen naar een open en transparante defensiemarkt toegewerkt.

Mr. Ron Nulkes, directeur NIDV



Missie

De Stichting NIDV behartigt de belangen van de Nederlandse Defensie- en Veiligheidsindustrie.

Als technologische topsector staat zij voor de hoogste kwaliteit en doelmatigheid van materieel en diensten. Zij is de strategische partner van de overheid op het gebied van defensie en veiligheid.



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 2 keer per jaar

Eindredactie

Riekelt Pasterkamp

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
Veenman+

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.

F-35 feiten

Nieuws, achtergronden en feiten over het JSF-programma. Raadpleeg de website www.F35.nl van het NIFARP

Herben

De eindredacteur van het NIDV Magazine, Mat Herben, is per 1 december 2014 om medische redenen gestopt met zijn werk. Namens alle lezers zeggen wij hem hartelijk dank voor de vele jaren waarin hij dit nieuwsmagazine liet verschijnen. De taak van Herben als eindredacteur is overgenomen door Riekelt Pasterkamp.



Eindredacteur Mat Herben (rechts) spreekt op de NIDV beurs met zijn opvolger Riekelt Pasterkamp. (Foto: Georges Hoeberechts).

NIDV Kernteam

Mr. R. Nulkes, Directeur – **P. Huis in 't Veld**, Manager Business Development Luchtmacht, secretaris NIFARP – **Drs. M. Soeteman**, Manager Business Development Marine
Mr. R.H. van Dort, Voorzitter C2TP-platform, Manager Business Development ICT, Marechaussee en Landmacht – **Mevr. drs. P. Arts**, Innovatiemanager – **Mevr. S. Sahadew Lall**, Manager – **Mevr. L.G.D. Mayer**, Secretaresse – **Mevr. N.M. Rosbergen**, secretaresse.

NIDV Supportteam

ir. A. Mom, Adviseur Internationale Samenwerking – **KTZ b.d. Marcel Hendriks Vettehen**, Adviseur Marine en Energie – **Kol b.d. ir. J.L. Velmans**, Adviseur Landmacht – **Kol b.d. J. Zijlstra**, Adviseur Luchtmacht en DMP Projecten – **J. Jansen**, adviseur NAVO – **D. Visser**, adviseur Veiligheid.

Algemeen Bestuur Stichting NIDV

Mw. drs. K.M.H. Peijs, voorzitter – **J.H.N. van Ameijden**, Damen Schelde Naval Shipbuilding – **Ir. G.J. Edelijm**, Thales Nederland – **Ir. H. Buthker**, Fokker Aerostructures – **drs. J.G.P. Taams**, Atos – **VADM b.d. W. Nagtegaal**, TNO – **D. Mackintosh**, Bayards Aluminium Constructies – **M.R. Brinkman**, Airborne Composites – **W. Tijsterman**, Contour Advanced Systems – **C. Haarmeijer**, Re-lion – **S. Miegies**, CityGis

Ahoy Rotterdam - 19 november 2015 NIDV Symposium & Tentoonstelling



Nederlandse Industrie voor Defensie & Veiligheid



STRATEGISCHE PARTNER VAN DE NEDERLANDSE KRIJGSMACHT

Als een van de vooraanstaande leveranciers van defensietechnologie is de Rheinmetall Defence Group al vele jaren een partner van de Nederlandse Krijgsmacht. De defensieproducten van Rheinmetall bepalen wereldwijd de norm voor kwaliteit en effectiviteit – van militaire trucks en rupsvoertuigen via simulatoren en elektro-optische systemen tot wapensystemen en munitie. Daarnaast biedt de Nederlandse Rheinmetall vestiging in Ede een volledige service op het gebied van wielvoertuigen en beschermingssystemen.