



MISS MILJARDEN  
OP DEFENSIE



VERGETEN MISSIE  
IN LITOUWEN



SIEMENS, DAMEN EN  
VDL SPONSORS NEDS



VEILIGHEID VANUIT  
DE RUIMTE



# NEDS

**NIDV** EXHIBITION DEFENCE & SECURITY

## LEARN ALL ABOUT THE LATEST DEVELOPMENTS IN THE FIELD OF DEFENCE AND SECURITY IN ONE DAY!



OPENING HOURS  
08.00 HRS – 17.30 HRS

PICTURES FROM THE  
2018 EDITION  
CAN BE FOUND AT  
[NIDVEXHIBITION.EU](http://NIDVEXHIBITION.EU)



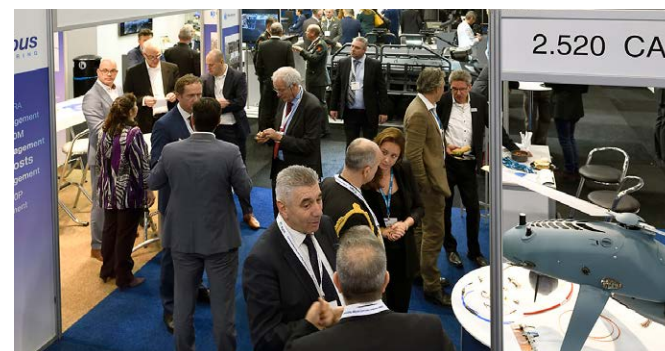
## LARGEST DEFENCE AND SECURITY CONFERENCE & EXHIBITION IN THE BENELUX

NUMBER OF VISITORS  
2500 DECISION MAKERS

Types of visitors

Government agencies,  
companies, politics,  
knowledge institutes,  
international companies,  
Ministries of Defence,  
Economic Affairs and  
Climate, Foreign Affairs,  
Justice, Security Regions,  
Police Corps, Coast Guard  
and military attachés

More information:  
[exhibition@nidv.eu](mailto:exhibition@nidv.eu)



31<sup>ST</sup> EDITION  
THURSDAY NOVEMBER 28<sup>TH</sup> 2019  
AT ROTTERDAM AHÖY

**NIDV** DEFENSIE & VEILIGHEID  
STICHTING NEDERLANDSE INDUSTRIE VOOR DEFENSIE EN VEILIGHEID

INHOUD



## Integrale veiligheid

Dit NIDV Magazine verschijnt in aanloop naar de *NIDV Exhibition Defence & Security* (NEDS) op donderdag 28 november 2019 in Ahoy, Rotterdam. De 31e editie van dit jaarlijkse evenement staat in het teken van integrale veiligheid. Hoofdsponsors zijn dit jaar Siemens, VDL en Damen. Zie pagina's 12 tot en met 17.

[www.nidv.eu](http://www.nidv.eu)

13



4

'Miss miljarden' is een goede typering voor staatssecretaris Barbara Visser van Defensie. Na jaren van bezuinigingen is er weer ruimte voor investeringen.

Vechten tegen onzichtbare vijand **8**

Siemens **12**

VDL **15**

Damen **16**

De weg naar de toekomst **22**

Nulkes' Notes **26**

Colofon **27**



19

**Bij de voorplaat:** Het is de grootste en tegelijkertijd minst bekende missie van de Koninklijke Landmacht. Het grootste gevaar voor de 220 Nederlandse militairen in Litouwen: desinformatie. De vooruitgeschoven militaire aanwezigheid van de NAVO dient ter 'geruststelling' (van de bevolking), 'afschrikking' (van Rusland) en 'verdediging' (van het NAVO-grondgebied).

**Foto:** Evert-Jan Daniëls, ministerie van Defensie



# Staatssecretaris Visser: Handelsgeest kenmerkt Nederland

## Miss miljarden op Defensie

**Na jaren van bezuinigingen kan de krijgsmacht weer geld uitgeven.  
De dame die dat doet is Barbara Visser, staatssecretaris van Defensie.  
“Ik spendeer tenslotte belastinggeld.”**

Tekst: Riekelt Pasterkamp

Twee jaar zit Visser (42) nu op haar plek als staatssecretaris van Defensie en het bevalt haar prima. Ze draagt zorg voor mensen en materieel. ‘Miss miljarden’ is een goede typering. Want Defensie is een ministerie waar –na tijden van bezuinigingen– weer geld wordt uitgegeven. Aan nieuwe vrachtwagens, extra F-35’s, fregatten, een vervanger voor de Gulfstream, munitie en straks nieuwe onderzeeboten. Investerings van miljarden euro’s. “Veel munitie heeft een productietijd van twee tot vijf jaar, raketten (ESSM Block II) nog langer. Ik mag ze dus kopen, terwijl mijn opvolger ze gaat gebruiken.” Dat de volgende zakenjet van Defensie best een tweede-

handsje mag zijn voor maximaal 100 miljoen, vindt ze logisch. “We moeten een beetje op de centjes letten, ik spendeer tenslotte belastinggeld.”

Barbara Visser kenmerkt zich door dossierkennis. Maak haar niks wijs over de update van de Apache-gevechtshelikopters of precisiegranaten voor de Pantserhouwitzer; ze heeft de feiten paraat. Datzelfde geldt voor het personele dossier, hoewel de uitdagingen daar minstens zo groot zijn. Visser lag onder vuur vanwege integriteitsproblemen op de kazerne in Schaarsbergen, winterkleding voor oefenende militairen in Noorwegen, werken met

*“In het F-35-project hebben we het nationaal belang van Nederland kunnen waarborgen.”*



Foto: Jan Dijkstra, Mediacentrum Defensie



gevaarlijke stoffen en – hèt hoofdpijndossier – verhuizing van de marinierskazerne van Doorn naar Vlissingen. Zelfverzekerd: “Het besluit is in 2012 genomen en dat voer ik nu zorgvuldig uit.”

### Verwarring

‘Integrale veiligheid’ is het thema van de *NIDV Exhibition Defence & Security* (NEDS) waar ze op 28 november spreekt. Stabiliteit is een randvoorwaarde voor veiligheid, aldus Visser. “Je kunt een land in verwarring brengen zonder militair een stap in dat land te zetten. Daarbij leven we in een wereld van hacks, nepnieuws en desinformatie. Een uitspraak die ik in het verleden heb gedaan is zo te verbuigen dat hij in een andere situatie ook echt lijkt. Compleet met beeld. Krijgsmacht, politie en andere veiligheidsdiensten moeten in deze tijd samenwerken. Het bedrijfsleven speelt daarbij een belangrijke rol. Bedrijven kunnen ons ondersteunen, maar kloppen soms zelf ook aan om hulp. In alle gevallen geldt dat Defensie de last man standing is.”

Dat de ‘volgende oorlog uit het stopcontact komt’, is een uitspraak van oud-defensieminister Hennis. Tegelijk trekken de Amerikanen dit en volgend jaar met veel personeel en materieel door Nederland naar het oosten van Europa. Hoe is dat te rijmen met elkaar? Visser: “Het is en èn. Je wapenen tegen

cyber en dat bestrijden, maar ook voorbereid zijn op een gewapend conflict. Soms is het nodig je tanden te laten zien.”

Op de wereldkaart is Nederland klein. “We zijn groot geworden door binnen en buiten Europa handelsverdragen te sluiten. Internationaal zoeken we samenwerking. We denken altijd in mogelijkheden en kansen. We zijn als Nederland groot geworden door op pad te gaan. Die handelsgeest kenmerkt onze geschiedenis. Denk alleen maar aan de Gouden Eeuw. Tegelijk zijn we, ik heb dat eerder gezegd, gekke henkie niet. Onze eigen belangen moeten we goed borgen. Europese defensiesamenwerking is prima, maar het mag niet ten koste gaan van je eigen industrie.”

### F-35

De staatssecretaris was eind oktober aanwezig bij de aankomst van de eerste operationele F-35 voor de Koninklijke Luchtmacht op de Vliegbasis Leeuwarden. Het ging om de F-009 met ergens op de spanten haar handtekening, gezet in de fabriek in Italië. De landing van de F-35 was het sluitstuk van een jarenlange discussie met in de Tweede Kamer eindeloze debatten en honderden kilo’s dossier. Uiteindelijk is Visser de bewindspersoon die liet weten nog eens negen extra F-35’s te bestellen.

*“De krijgsmacht heeft de kweekvijver beperkt van 18 tot 28 jaar. Dat gesloten personeelssysteem moet open.”*



Foto: Hans Roggen, Mediacentrum Defensie



Foto: Riekkelt Pasterkamp

*Staatssecretaris Barbara Visser kenmerkt zich door dossierkennis.*

Het totaal aantal vijfde generatie gevechtsvliegtuigen voor de Koninklijke Luchtmacht komt daarmee op 46. “We konden dit doen van de in totaal tot 2024 extra 1,5 miljard die Defensie in het voorjaar van 2019 erbij kreeg. Op tal van andere terreinen zijn investeringen hard nodig, denk alleen al aan het vastgoed.”

Samenwerking binnen het F-35-project van overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen (de zogenaamde Gouden Driehoek) is een schoolvoorbeeld hoe het kan. “In Nederland maken we geen eigen gevechtsvliegtuigen. We hebben in dit project wel het nationaal belang van Nederland kunnen waarborgen. Dat levert voor tientallen jaren werk en omzet op.”

Visser verbaast zich er wel eens over dat de miljarden die Defensie uitgeeft altijd tot discussie leidt terwijl bijvoorbeeld nieuwe infrastructuur zoals tussen Amsterdam, Schiphol en Almere nauwelijks tot vragen leidt. “Dat project met nieuw spoor, bruggen en snelwegen kostte meer dan 5 miljard euro; meer dan onze aankoop van de 37 F-35’s. Defensie staat in de warme belangstelling, zullen we maar zeggen.” Dat geldt ook voor het volgende grote project: vervanging van de vier onderzeeboten van de Koninklijke Marine. “In Nederland hebben we zelf geen bedrijven meer die een onderzeeboot kunnen bouwen. Dus vragen we in de markt partijen die het wel kunnen. Het proces vraagt zorgvuldigheid. In de Defensie Industrie Strategie hebben we onze positie vastgelegd.”

### Mammoettanker

Volgend voorjaar komt de herijking van de Defensienota uit 2018. “In de Defensienota hebben we aangegeven dat de inzet van de krijgsmacht ‘langduriger, sneller en sterker’ moet. Bij de herijking zullen de minister en ik lange lijnen naar de toekomst trekken. Stabiliteit en lange-termijn-perspectieven zijn belangrijk. Je praat dan over vijftien jaar. Wil je de mammoettanker die Defensie is kunnen bijsturen dan heb je tijd nodig. Vastgoed en grote materieelprojecten zijn kabinetsoverstijgend. Groeien naar de 2-procent-NAVO-norm in 2024 en verder is aan een volgend kabinet.”

Het idee om militairen te werven in het buitenland veegt Visser van tafel. “Zullen we in Nederland beginnen? De helft van de bevolking bestaat uit vrouwen, daar is nog een wereld te winnen. Of mensen boven de 30 jaar terughalen. De krijgsmacht heeft in algemene zin een kweekvijver van 18 tot 28 jaar voor het merendeel van de functies door de leeftijdsgrenzen. Dat gesloten personeelssysteem moet open. Meer maatwerk leveren. Dat kan prima met het bedrijfsleven. Defensie en het bedrijfsleven vissen vaak in dezelfde vijver bij de zoektocht naar technisch personeel. Door samen te werken, personeel uit te wisselen en te streven naar duaal werkgeverschap, kunnen we het schaarse personeel goed benutten. Dit levert een win-win situatie op. Want voor personeel is het natuurlijk een mooie ervaring om ergens anders een kijkje in de keuken te nemen. Een monteur van Scania kan prima bij ons aan de groene vrachtwagens sleutelen.” ■



# ‘Vechten’ tegen onzichtbare vijand

Het is de grootste en tegelijkertijd minst bekende missie van de Koninklijke Landmacht. Het grootste gevaar voor de 220 Nederlandse militairen in Litouwen: desinformatie.

Tekst: Riekelt Pasterkamp

Beeld: Evert-Jan Daniëls, ministerie van Defensie

Luitenant Mark vouwt een geplastificeerde landkaart uit op de natte bosgrond. ‘Wij gaan zelf als Nederland die Russen niet tegenhouden. We moeten het samen doen. Vertragen totdat er versterking komt.’ De jonge luitenant zegt het alsof de Koude Oorlog nooit is weggeweest en de Berlijnse Muur nog recht overeind staat. De gecamoufleerde militairen om hem knikken, hun wapens met de loop naar de grond gericht. Op de achtergrond in het bos grommen Boxers, grote pantserwielvoertuigen waarmee zes militairen in volle bepakking snel naar het slagveld vervoerd kunnen worden, kortweg de “battle taxi”. Teleurstellend feitje voor de militairen: er zit ‘slechts’ een .50 mitrailleur op.



Luitenant-kolonel Marc Veuger







Nederlandse militairen springen uit een Boxer tijdens een oefening in Litouwen.

## Snor

Het is net droog na een paar dagen regen in Litouwen. De bomen dragen in volle pracht hun herfsttooi, eind volgende maand wordt de eerste sneeuw verwacht. Hier, aan de meest oostelijke grens van het NAVO-grondgebied, moeten militairen van het bondgenootschap de Russen schrik aanjagen. 'Er voor zorgen dat ze niet komen', zegt luitenant-kolonel Ben Rijnenburg, defensie-attache op de Nederlandse ambassade in Vilnius. 'En als ze wel de grens oversteken, dan moet het zo langzaam mogelijk.'

Rijnenburg –pijp, martiale snor, Russisch sprekend, droge humor– is zo weggelopen uit de tijd van de Koude Oorlog. 'We hebben een grote, sterke, machtig militaire Oosterbuur die niet te vertrouwen is.' Om de Litouwers gerust te stellen zwermen de NAVO- troepen uit over het land. Ze oefenen op 5 kilometer van de grens met Wit-Rusland, lopen op feestdagen mee in parades en houden mini-open dagen in steden en dorpen. Maar is dat voldoende? Rijnenburg: 'Terwijl de Russen troepen opbouwen, raketten installeren en de enclave Kalinigrad stevig militariseren, ziet de bevolking drie Nederlanders in een Dafje rijden. Er moet wel iets achter staan.'

## Prooi

Wie de kaart van Europa bekijkt ziet dat de Baltische Staten Estland, Letland en Litouwen een gemak-

kelijke prooi kunnen zijn. De NAVO-lidstaten liggen in een uithoek van Europa. Na de annexatie van de Krim in 2014 zijn de inwoners van de Baltische Staten er niet gerust op; zij kunnen als volgende aan de beurt zijn.

De NAVO-landen verzinnen een list, de zogenaamde enhanced Forward Presence (eFP). Battlegroups ter grootte van ongeveer 1500 man zijn sinds het voorjaar van 2017 gestationeerd in de Baltische Staten en in Polen. De vooruitgeschoven militaire aanwezigheid van de NAVO dient ter 'geruststelling' (van de bevolking), 'afschrikking' (van Rusland) en 'verdediging' (van het NAVO-grondgebied).

Daarom zijn luitenant Mark en zijn makkers van het Garderegiment Fuseliers Prinses Irene, onderdeel van 13 Lichte Brigade uit Oirschot, zes maanden in Litouwen. Samen met ruim duizend Duitsers, Belgen, Denen, Tsjechen en 1 IJslander. De Nederlandse regering heeft de NAVO toegezegd tot 2021 te zullen blijven, de landmacht rekt al tot 2025.

## Rus

Toegegeven: het oefengebied is prachtig, ruimte zat in Litouwen (anderhalf keer Nederland met 2,7 miljoen inwoners) maar het probleem is dat er geen conflict is. In Vilnius, in Rukla, in Pabadre is geen Rus te zien. Toch is de Russische beer wel

actief: onzichtbaar. Telefoons worden gehacked, er wordt desinformatie verspreid en internet wemelt van fakenews. Voorbeeld van vorige week: Duitse militairen die met een tank in Kaunas over een Joods kerkhof rijden en grafstenen vernielen. Compleet met foto te zien op verschillende websites. En hoewel het Litouwse ministerie van Defensie het bericht meteen uit de wereld hielp kan niemand peilen wat het onderhuids met de Litouwers doet. Zeker niet als de geschiedenis van het land met de Holocaust erbij wordt gehaald.

Slimme tactiek van de Russen. Zonder militair een vinger uit te steken, jagen ze toch schrik aan. 'Het is vechten in het informatiedomein', zegt brigadegeneraal Nico Tak, directeur training en operaties van de Koninklijke Landmacht. Nederlandse militairen mogen hun diensttelefoon niet meenemen en het wordt ze afgeraden om hun eigen sim-kaart in Litouwen te gebruiken. Het komt voor dat families van soldaten in Nederland worden lastig gevallen. Het is de Belgen zelfs helemaal verboden via mobiele netwerken contact met het thuisfront te zoeken. Tak: 'De Russen delen speldenprikken uit. Maar let ook op het grotere plaatje. Als een land iets kwaadaardigs wil gaan doen, gaat dat opvallen. Waarom heb je ineens duizend platte treinwagons nodig?'

## Tanks

Luitenant-kolonel Marc Veuger is plaatsvervangend commandant van het eFP in Litouwen. Hij ontvangt 's avonds op een afgeschermd deel van een kazerne in Rukla in een ruimte waar telefoons en camera's verboden zijn. 'Landsverdediging, daarvoor zijn we hier. Hebben we lang niet gedaan, hier kunnen we weer eens lekker uitpakken.' Veuger had 'wat graag'

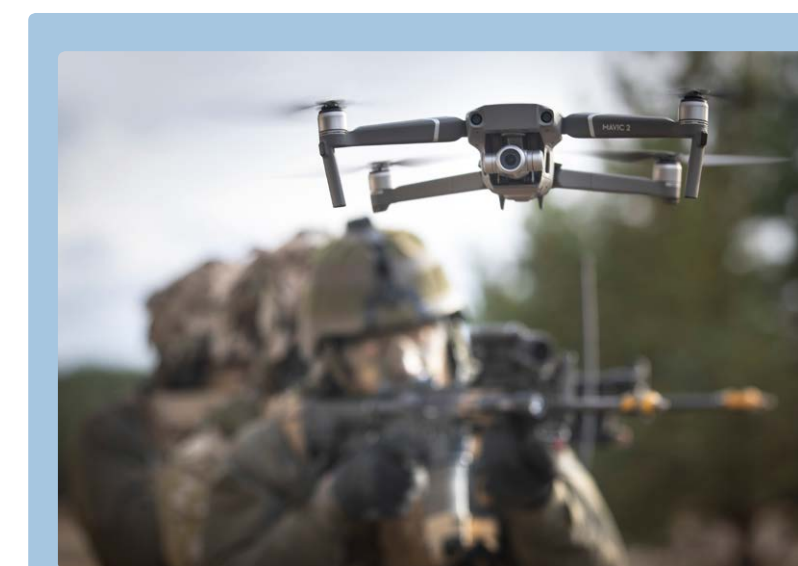
de wegbezuinigde Leopard-tanks bij zich gehad. 'Ouderwets vechten.'

Zijn Duitse evenknie Hoeven Habel beklaagt zich de volgende morgen over de gemakzucht van de Litouwers en het feit dat hij veel tijd kwijt is aan bezoeken van ministers, hoge militairen en politici.



'Pas hadden we hier de premier van Litouwen op bezoek, waren ze vergeten media uit te nodigen. Terwijl we een verdraaid goede show hadden.'

Op de vraag hoe lang deze situatie gaat duren, antwoordt Habel politiek: 'Zolang als de Litouwers ons willen hebben. We zijn hier tenslotte te gast. Maar zeker voor langere tijd.' Brigadegeneraal Tak beaamt dat. 'De inzet hier en de compagnie in de West zijn voor de landmacht op dit moment de grootste missies. Of we daar iets bij kunnen hebben? Niet met gemak.' ■



## Drone

Belangrijk nieuw wapen in gevecht om informatie is de drone. De in Litouwen gestationeerde militairen hebben er ook een bij zich, een DJI Mavic 2. Ze gebruiken hem bij de zuivering van huizen in een oefendorp. De drone is door fuselier soldaat-1 Sanne van 13 Lichte Brigade zelf aangeschaft. 'Het is een hobby van me. Hij kostte 1400 euro.'



# Operationele technologie kans voor versterking nationale veiligheid

**We bevinden ons in een tijd, waarin ontwikkelingen op het gebied van veiligheid, vijandbeeld, technologie, geografie en demografie, elkaar snel opvolgen en beïnvloeden. Verschillende grote mogendheden zijn verwickeld in krachtmetingen die zich uiten in handelsconflicten en veranderende militaire invloedssferen. Europa worstelt met de toenemende invloed van nieuwe spelers op het mondiale wereldtoneel en met de trans-Atlantische druk om militair op eigen benen te staan. Steeds meer landen zijn – vanuit verschillende motivaties – op zoek naar ingangen in westerse geautomatiseerde systemen.**

Tekst: drs. Hans Winters, CEO Siemens Nederland

In samenwerking met politie, defensie, justitie, inlichtingsdiensten en bedrijven, zet het Nationaal Cyber Security Centrum (NCSC) zich in voor digitale veiligheid in Nederland. Bij dreigingen of kwetsbaarheden geeft het NCSC een beveiligingsadvies over mogelijke gevolgen en mogelijke oplossingen van een digitale kwetsbaarheid of dreiging. Dat gebeurt bijvoorbeeld bij virussen of aanvallen op websites van overheden en bedrijven.

Gelijktijdig implementeert Nederland een weloverwogen wapenexportbeleid en daarmee samenhangende export-control regels. Het doel daarvan is vooral het voorkomen van proliferatie van technologie en kennis die kan worden gebruikt voor ontwikkeling van wapens (kinetisch, CBRN<sup>1</sup>, digitaal)

die door terroristen of kwaadwillende landen tegen het Westen zouden kunnen worden ingezet.

Deze activiteiten zijn dus gericht op het voorkomen dat 'bad guys' toegang krijgen tot Nederlandse kennis en technologie, hetzij 'van binnen naar buiten' (via export), hetzij 'van buiten naar binnen' (via inbraken in informatiesystemen).

## Platform

Het internet is in de loop der tientallen jaren uitgegroeid van een simpel mail-netwerk tot een wereldomvattend platform voor digitale ondersteuning van de meest uiteenlopende activiteiten. Niet alleen (personal) computers, maar ook smart devices worden in hoog tempo aangesloten op internet. Het gaat dan om de meest uiteenlopende apparaten die een chip bevatten ('embedded' systemen), variërend van intelligente armbanden, fotolijstjes en speelgoed

tot medische apparatuur, bewakingscamera's, vliegtuigen en stuwdammen. Inmiddels zijn er naar schatting 7 miljard apparaten verbonden met internet en dat aantal zal naar verwachting oplopen tot 500 miljard in 2030.

Veel systemen die in Nederland worden gebruikt door defensie, politie, brandweer, alsmede kritische infrastructuur – zoals tunnels, waterkeringen en elektriciteitsvoorzieningen – is voorzien van operationele technologie, zoals *Programmable Logic Controllers* (PLC's). Aangezien dergelijke PLC's door verknopingen in toenemende mate vanuit de hele wereld via internet benaderbaar zijn, neemt de kwetsbaarheid van de betreffende systemen en infrastructuur toe. Kwaadwillenden zouden op afstand kritieke infrastructuur kunnen ontregelen of systemen van defensie, politie en hulpdiensten kunnen corrumperen.

De eerdergenoemde maatregelen die het NCSC neemt zijn vooral gericht op bescherming van de informatietechnologie (IT). PLC's behoren echter tot het domein van de operationele technologie (OT) en kunnen doorgaans rechtstreeks worden benaderd buiten de beveiligde IT-omgeving om. Beveiligingsfunctionarissen bij overheden en bedrijven weten meestal wel alles van de IT, maar ze weten niet waar de PLC's of SCADA systemen in hun operationele systemen zitten en – nog belangrijker – van welke makelij die zijn. Veel operationele technologie komt landen waar het maar al te gemakkelijk is deze tijdens de productie zodanig te manipuleren dat het handige hulpmiddelen worden voor allerlei subversieve doeleinden. Zo kan een beveiligings-

camera of een portofoon eenvoudig worden gebruikt als spionagesensor. Een gemanipuleerde PLC die diep is geïntegreerd in een besturingssysteem van een fregat, vliegtuig, elektriciteitscentrale of waterkering, blijft onopgemerkt en is daardoor moeilijk te beveiligen door cyberspecialisten.

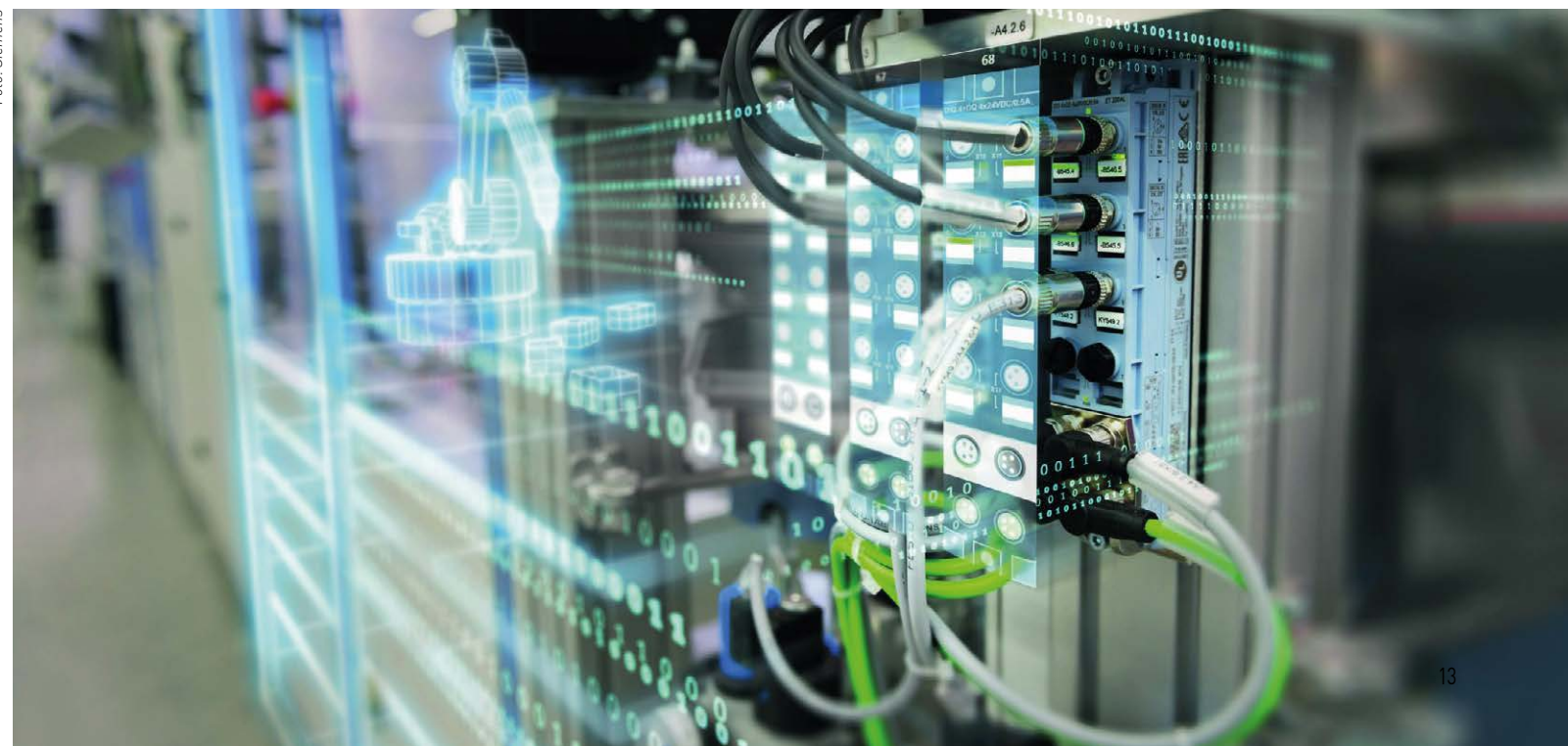
## Sleuteltechnologieën

De beschikking over, de toegang tot en de integriteit van sleuteltechnologieën – zoals autonome systemen, kunstmatige intelligentie, neurale netwerken, kwantum computing, block chain of robotica – bepalen in toenemende mate de economische, politieke en militaire wereldorde. Dat stelt veiligheidsorganisaties voor een uitdaging. Hoe kan de overheid, en met name politie en defensie, te allen tijde de controle houden over systemen die nodig zijn voor haar taakuitvoering? Kernvraag daarbij is: ken ik mijn eigen technologie? Met andere woorden, welke technologie zit er eigenlijk in mijn systemen en infrastructuur? En welke (potentiële) kwetsbaarheden heeft deze technologie? Maar ook: welk risico ben ik bereid en in staat te dragen? Dit gaat veel verder dan de ICT-infrastructuur. Het gaat hierbij bijvoorbeeld ook om gebouwen, energievoorziening, medische systemen, communicatiesystemen, vliegtuigen, voertuigen en schepen.

Als technologiebedrijf merken wij bij Siemens in de dagelijkse praktijk dat het verschil tussen IT- en OT-systemen vaak onvoldoende duidelijk is. En hoe de verknoping van deze systemen niet alleen tot grote voordelen kan hebben, maar ook kan leiden tot nieuwe kwetsbaarheden en problemen.

*Het internet is in de loop der tientallen jaren uitgegroeid van een simpel mail-netwerk tot een wereldomvattend platform voor digitale ondersteuning van de meest uiteenlopende activiteiten.*

Foto: Siemens



<sup>1</sup> CBRN = Chemisch, Biologisch, Radioactief, Nucleair.



## Oplossingsrichtingen

Veel opkomende en concurrerende landen, met name die landen waarmee wij niet alleen economisch, maar ook politiek en militair concurreren, zijn het stadium van backward engineering en kopiëren allang voorbij. Europa dreigt daardoor haar kennisbasis en daarmee haar OT-maakindustrie kwijt te raken. Op langere termijn beoogt het *European Defense Fund* (EDF), waarin 13 miljard euro beschikbaar komt, de Europese militaire industrie-capaciteiten te versterken, ook op het gebied van communicatiebeveiliging en cyber. Gezien de snel toenemende kwetsbaarheden door verknopingen van embedded systemen, is echter kortere termijn actie aan te bevelen.

Wij stellen daartoe een aantal oplossingsrichtingen voor:

Ten eerste stellen wij voor aan bewustwording te werken. De *awareness*, opleiding en training van mensen (mv) die op relevante plaatsen in veiligheidsorganisaties werkzaam zijn moeten naar een hoger niveau. Dat gebeurt uiteraard al als het gaat over *cyber awareness*, maar beperkt zich vooral tot het Voorschrift Informatiebeveiliging Rijksdienst (VIR) en afgeleide departementale voorschriften in relatie tot computers op de werkplekken van de medewerkers. De locatie en werking van operationele technologie, waaronder *embedded software*, en de concepten die veilige verwerving, inzet en onderhoud daarvan moeten garanderen, staan momenteel nog in de kinderschoenen. Een tweede stap is het inventariseren de eigen OT-assets. Waar zit de operationele technologie en waar zijn ze geproduceerd? Dit behelst wapensystemen, infrastructuur, ICT, gebouwen en energievoorziening. Prioriteer op basis van deze inventarisatie de beschikbaarheidsrisico's en bepaal op basis van deze prioriteitsstelling welke

*sourcing* en *supply chain* voldoende waarborgen biedt voor veiligheid. Werk voor verwerving en onderhoud van kritische technologieën (met een hoog risicoprofiel) uitsluitend met geaccrediteerde bedrijven. Dit gaat veel verder dan de huidige accreditatie volgens de Algemene Beveiligingseisen Defensie Opdrachten (ABDO) 2017, die uitsluitend de beveiliging van ICT-bedrijfsmiddelen en TBB's<sup>2</sup> reguleert, maar niet *embedded PLC's* in OT.

Tot slot stellen wij innovatie in partnerschap tussen overheid en industrie voor. Alleen in een gecompartmenteerd ring-fenced ecosysteem kan worden gewerkt aan de ontwikkeling van operationele technologie die kan worden ingebed in kritische systemen en infrastructuur. Het Missie gedreven Topsectoren- en Innovatiebeleid (MTI) kan hierbij faciliterend zijn.

Een eerste praktisch handvat is het opstellen van een kennismatrix op het snijvlak van IT en OT en mensen te trainen in het herkennen van operationele technologie. Inventariseren, kennis opbouwen en trainen op het gebied van OT gaan dan hand in hand. Een tweede concrete stap is om op basis van deze inventarisatie – wat heb ik in huis? – te komen tot een heatmap voor de kritische technologie. Op basis van deze heatmap kan gericht actie genomen worden voor het verminderen van de kwetsbaarheid en daarmee het verhogen van de operationele inzetbaarheid. De veiligheidsindustrie kan rekenen op het partnerschap van de technologische industrie, om deze stappen in gezamenlijkheid te doorlopen. ■

<sup>2</sup> TBB = Te Beschermen Belang, dat wil zeggen informatie, materieel, goederen en objecten die een zekere mate van bescherming behoeven.



Foto: VDL Groep

VDL Groep is marktleider in technologische ontwikkelingen.

# VDL Groep actief op militaire markt

**Kracht door samenwerking. Dit vormt de hoeksteen van VDL Groep, het internationale industriële familiebedrijf met het hoofdkantoor in Eindhoven.**

Tekst: VDL

Het bedrijf werd opgericht in 1953. VDL begon als metaalverwerkende onderneming en is uitgegroeid tot een groep van 104 bedrijven die verschillende activiteiten uitvoeren met een gezamenlijke jaaromzet in 2018 van 5,973 miljard euro. Deze diversiteit aan activiteiten heeft één gemeenschappelijke noemer: de unieke combinatie van denken en doen, en dit is wat ons onderscheidt.

VDL Groep is al vele jaren actief op de militaire markten als onderaannemer en marktleider in technologische ontwikkeling in de civiele industrie op het gebied van veilige en duurzame mobiliteitsoplossingen die leiden tot synergieën die van toepassing zijn in de militaire en veiligheidsindustrie.

Dit wordt gecombineerd en gecoördineerd door VDL Defence Technologies als een cluster van verschil-

lende VDL-bedrijven die nauw samenwerken. Zo is het toonaangevende kennis- en expertisecentrum ontstaan als het gaat om integratieprojecten voor de defensie- en beveiligingssector.

Met industriële en capaciteiten in het DNA, markeert VDL Defence Technologies het nieuwe gebied waar verstedelijking, globalisering, klimaatverandering en de toenemende frequentie van conflicten in de wereld een moment zijn waarop het de gaten kan vullen en de oplossingen kan bieden.

VDL is er trots op bij te dragen aan NEDS 2019 als hoofdsponsor en zal zijn activiteiten inschrijven als onafhankelijke onderaannemer, systeemintegrator met mogelijkheden en schaal die stabiliteit en vertrouwen bieden. ■

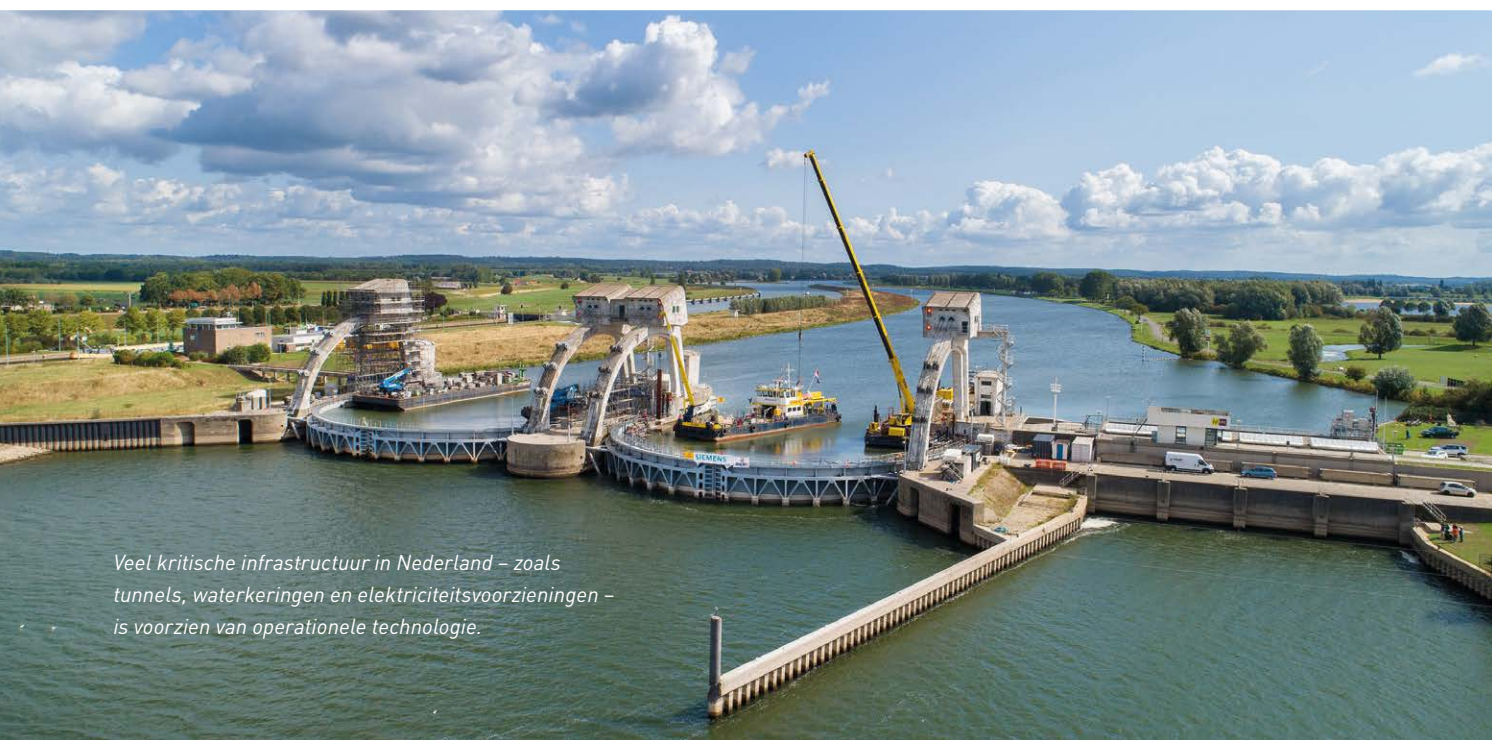


Foto: Siemens

Veel kritische infrastructuur in Nederland – zoals tunnels, waterkeringen en elektriciteitsvoorzieningen – is voorzien van operationele technologie.





Samenwerking is van belang voor de hele nationale marinebouwsector, die strategisch is voor het Nederlandse handelingsvermogen en autonomie.

Foto: Damen

# Integrale veiligheid vraagt om integrale partnering

Damen is trots om samen met Siemens Nederland en VDL de hoofdsponsor te zijn van een veelbelovende NIDV-beurs: **NIDV Exhibition on Defence&Security (NEDS)**. Flankerend aan het hoofdthema integrale veiligheid, door alle belangrijke sectoren en ministeries heen, speelt voor ons ook het belang van integrale samenwerking. Hier is vooral de samenwerking bedoeld met onze grootste klant: de Nederlandse overheid/Defensie. De NEDS 2019 is een mooie gelegenheid om dit te markeren en vieren.

Tekst: Damen

Samenwerking is van belang voor de hele nationale marinebouwsector, die strategisch is voor het Nederlandse handelingsvermogen en autonomie. Naast de strategische voordelen levert dit nog meer op, zoals een kansrijke positie in de marinebouw-

exportmarkt. As we *speak* rondt Damen – samen met veel Nederlandse partners, zoals Thales Nederland-, de levering van fregatten af aan tevre- den marines van Mexico tot Indonesië. Tenslotte biedt het kansen om ook internationaal samen

te werken. We kunnen zo mee doen in Europese defensie-initiatieven zoals het *European Defence Fund* (EDF) en andere multinationale samenwerkingsvormen. Goed voor overheid én industrie.

## Competitie

Om als nationale Defensie-industrie – en dus als Nederlandse marinebouw- te overleven en toekomstbestendig te blijven, kunnen we samen met onze partners bij industrie, kennisinstellingen en overheid optrekken. Het levert bovendien voor de overheid en haar Defensie de beste capaciteiten: de resultaten varen al decennia rond op de wereldzeeën. In Nederland bedachte, ontworpen en gebouwde marineschepen en onderzeeboten die elke internationale competitie aankunnen, op zowel innovatie en kwaliteit als ook prijs en levensduurkosten. Dat is de kracht van het Nederlandse model: een kort aangesloten netwerk in de 'Triple Helix', dat pragmatisch en toekomstgericht over innovatie en samenwerking praat. Het is echter zaak om dit ook buiten grote projecten aan te houden en continue te overleggen.

## Samenwerking

Het thema van deze NEDS biedt aan de vooravond van vernieuwing en versteviging van onze krijgsmacht een extra opening om samen te verkennen hoe we dit beproefd model kunnen verbeteren en bestendigen. Je hoort het vaker: in Nederland ontbreekt strategisch overzicht en hierdoor regeert de korte termijn. Integraal partnership geeft

automatisch ruimte voor de langere termijn en creëert meer samenwerking, kennis over en weer en daarmee vertrouwen. Laten wij als betrokken driehoek op deze NEDS -overheid, industrie en kenniscentra- op zoek gaan naar meer integrale en langdurige samenwerking. Alleen dan kunnen we Nederland en zijn defensie-industrie strategisch beter te positioneren. Met diverse initiatieven, zoals de Adaptieve Krijgsmacht, zijn al eerste stappen gezet.

## Mogelijkheden

Maar er zijn meer mogelijkheden. Damen Shipyards is daarin samen met anderen actief. Het is onderdeel van het HR-ecosysteem, waarin uitruil plaatsvindt van hoogwaardig technisch opgeleid personeel. Daarnaast leiden we een Europees consortium, dat aanbiedt op een groter maritiem onderzoeksprogramma in het kader van het EDIDP. En tenslotte kijkt Damen Shipyards samen met Defensie en andere partners naar ontwikkelingen voor marineschepen van de toekomst. Genoeg mooie initiatieven, die tijd en vertrouwen vragen; vertrouwen dat onze private defensie-industriesector de geleverde inspanningen terug kan en mag verdienen, zodat de 'BV Nederland' ook in de toekomst strategisch sterk in de wedstrijd staat.

Wij bij Damen, heten iedereen welkom op onze stand om over dit thema van gedachten te wisselen. Tot ziens in Rotterdam! ■

In Nederland bedachte, ontworpen en gebouwde marineschepen en onderzeeboten kunnen elke internationale competitie aan.



Foto: Damen



Gefeliciteerd!



Gefeliciteerd met de komst van de eerste operationele F-35A voor de Koninklijke Luchtmacht naar vliegbasis Leeuwarden!  
Ga voor meer informatie naar [www.f35.com/netherlands](http://www.f35.com/netherlands).

Lockheed Martin. Uw missie is onze missie.®

# F-35 LIGHTNING II

NORTHROP GRUMMAN | BAE SYSTEMS | PRATT & WHITNEY

LOCKHEED MARTIN

‘Galileo uniek ten opzichte van ander satellietnavigatiesysteem’

# Nationale veiligheid vanuit de ruimte

*De internationale ICT-dienstverlener CGI is nauw betrokken bij de beveiliging van Galileo. Foto: CGI*

**Over de afhankelijkheid van navigatiesignalen en de daarmee samenhangende risico's voor de kritieke infrastructuur lees je meer en meer in de media. Daarbij wordt het bijvoorbeeld steeds belangrijker om 100 procent zeker te weten dat iets of iemand een bepaald gebied niet uit- of ingaat. De unieke, beveiligde en uiterst betrouwbare Galileo Public Regulated Service (PRS) maakt dit mogelijk.**

Tekst: CGI

Deze door de overheid gereguleerde dienst van het Europees satellietnavigatiesysteem Galileo kan weleens het antwoord zijn op diverse urgente vraagstukken in het veiligheidsdomein, stelt Bas van der Hoeven, Vice President Consulting Services Space bij CGI.

GPS. GLONASS. BeiDou. Het zijn bekende positiebepalingssystemen die door ruimtevaartdata helpen om bijvoorbeeld op je plaats van bestemming te komen. Het eerste systeem komt uit de VS, het tweede uit Rusland, het derde stamt uit China.

Europa blijft niet achter en heeft al enige tijd een eigen satellietnavigatiesysteem: Galileo. Dit systeem genereert nauwkeurige signalen, die voor meer doeleinden gebruikt kunnen worden dan van A naar B navigeren. ‘Daarbij is betrouwbaarheid van het signaal het sleutelbegrip’, vertelt Van der Hoeven.

## Beveiliging

De internationale ICT-dienstverlener CGI is nauw betrokken bij de beveiliging van Galileo. ‘Wij zijn onder meer verantwoordelijk voor de doorontwikkeling en het onderhoud van de software voor de



Public Regulated Service Key Management Facility, kortweg PKMF', legt Van der Hoeven uit. 'Daaruit komt de Public Regulated Service (PRS) voort. PRS is een beveiligd satelliet signaal, dat voorbehouden is aan door de overheid geautoriseerde gebruikers. Het wordt vooral ingezet bij toepassingen waar tijd- en positiebepaling met strenge veiligheidsnormen van belang is. Bijvoorbeeld voor defensiedoeleinden. Maar ook voor rechtshandhaving en opsporing. Het geëncrypte signaal beschermt tegen het misleiden van posities, het zogeheten 'spoofing'. Het beveiligde PRS-signaal is robuust en uitermate betrouwbaar. Dit maakt Galileo echt uniek ten opzichte van elk ander satellietnavigatiesysteem.'

### Onafhankelijk

Zoals al gemeld is toegang tot dit beveiligde signaal voorbehouden aan door de overheid geautoriseerde instanties. Elk EU-land richt PRS specifiek in voor eigen gebruik. Ook in Nederland is de inzet van PRS inmiddels in de pre-operationele fase beland. Door onze lokale industrie zijn al de eerste succesvolle experimenten gedaan. 'Het is cruciaal dat we hier in Nederland eigen producten en diensten rondom PRS ontwikkelen', onderstreept Van der Hoeven. 'We willen immers niet technologisch afhankelijk zijn van grootmachten als de VS of China. Optrekken met landen als België en Zweden is wel raadzaam, want dat levert alleen maar meer kennis en kunde op. Verder gaat het toch vooral om een nationaal product in de vorm van een robuuste (PRS-)ontvanger. Een product van strategisch belang, waaraan een enorme sense of urgency hangt.'

### Urgentie

Het is essentieel om de beschikking te hebben over veilige en betrouwbare data afkomstig van sensoren in de ruimte. De zorg over de kwetsbaarheid van gps-apparatuur neemt immers toe, zo ook bij Defensie. Diverse organisaties ondernemen stappen om zich daartegen te beschermen en bekijken alternatieven. Verder is de kans groot dat vijandige hackers gps-signalen gaan hacken; hiervan zijn al de nodige voorbeelden. 'De juiste informatie is cruciaal om als krijgsmacht 24/7 informatiegestuurd te kunnen opereren, zoals de Defensienota 2018 al aangaf. Alle reden dus om een beveiligd en betrouwbaar signaal als PRS te gebruiken', benadrukt Van der Hoeven.

### Ruimtevaartdata

Wat zoal mogelijk is met ruimtevaartdata in het algemeen en PRS in het bijzonder laten enkele ontwikkelde toepassingsmogelijkheden zien. Het palet is rijkgeschakeerd, van bijvoorbeeld het vinden van betere landingsplaatsen voor helikopters tijdens missies tot het in kaart brengen van migratie-

stromen. Aan de hand van beelden uit de ruimte kun je namelijk migratiegerelateerde elementen – zoals groepen mensen, sporen van vrachtwagens op onverwachte plekken, tentenkampen, afval en boten – automatisch detecteren en zo prognoses maken van migratiestromen. Door censusdata en tellingen weten we weliswaar al veel.

Maar de huidige prognoses over migratiestromen, inclusief verdieping op demografische elementen, ontberen de gewenste nauwkeurigheid, informatie-

rijkheid en tijdige beschikbaarheid. Terwijl het beleid en beleidsinterventies vaak juist op prognoses gebaseerd worden. Ook hier is satellietdata van enorme toegevoegde waarde. Zeker als deze informatie uit de ruimte gecombineerd wordt met technieken als data mining op social media-platformen. 'De technologie kent eigenlijk geen grenzen', onderlijnt Van der Hoeven. 'Feitelijk alles is mogelijk. Richt dus de blik op het heelal en besef dat ruimtevaartdata op allerlei manieren kan bijdrage aan onze nationale veiligheid.'

### Call

Al met al een urgente call to action voor de Nederlandse overheid om nu samen met industrie en kennisinstellingen de strategische doorontwikkeling van Galileo PRS ter hand te nemen. Met de ontwikkeling en bouw van een nationale robuuste (PRS-)ontvanger als mogelijk eerste stap.

Meer weten over de mogelijkheden met ruimtevaartdata? Kom op de NEDS naar standnummer D3.1 voor Robust Navigation Solutions: RNS-Netherlands! ■





# NSPA van belang voor het Nederlandse bedrijfsleven

## Weg naar de toekomst

**In de context van de veranderende internationale veiligheid speelt de NAVO een belangrijke rol in het bepalen van de toekomst van de defensiesector. De NAVO-landen evalueren regelmatig hun veiligheidsbeleid en de middelen die daarvoor nodig zijn om de huidige en toekomstige uitdagingen aan te kunnen. Daarbij kijken ze ook naar mogelijkheden om gezamenlijk te investeren in capaciteiten om zo efficiënt mogelijk te kunnen voorzien in hun defensiebehoeften.**



*De meerderheid van de NAVO-lidstaten ontwikkelde in 2014 een plan om op termijn 2 procent van het BNP uit te geven aan Defensie.*

*Foto: Mediacentrum Defensie*

Tekst: Generaal-majoor bd Peter Dohmen

De NAVO-strategie is gebaseerd op afschrikking en collectieve verdediging van het NAVO-verdragsgebied. Een geloofwaardige afschrikking vereist echter ook een geloofwaardige logistiek, in termen van gereedheid, inzetbaarheid en voortzettingsvermogen.

Na de toezeggingen die zijn gedaan op de NAVO Topconferentie in Wales in 2014, heeft de meerderheid van de NAVO-lidstaten een plan ontwikkeld om op termijn 2 procent van het BNP uit te geven aan defensie. Ook zijn de NAVO-leiders overeengekomen dat minstens 20 procent van dit beoogde bedrag geïnvesteerd moet worden in groot materieel (inclusief onderzoek en ontwikkeling). Zes Europese landen hebben inmiddels dat doel bereikt of

overschreden (Estland, Griekenland, Polen, Letland, Litouwen en het Verenigd Koninkrijk). De andere landen hebben plannen gepresenteerd om op termijn ook aan deze ambitie te gaan voldoen.

Deze ontwikkelingen bieden het *NAVO Support and Procurement Agency* (NSPA) ruime mogelijkheden om een belangrijke bijdrage te leveren aan het aanschaffen en ondersteunen van militair materieel dat eigendom is van de NAVO of van de NAVO-landen.

De missie van NSPA richtte zich traditioneel op de instandhouding en bevoorrading van materieel. Dit is echter ingrijpend veranderd. Sinds het begin van deze eeuw roepen de NAVO-landen steeds vaker de steun van het agentschap in om ook materieel voor hen aan te schaffen. Dit heeft er mede toe geleid dat de *North Atlantic Council* (het hoogste NAVO besluitvormingsorgaan) in 2015 NSPA heeft aangemerkt niet alleen als 'Support' maar ook als 'Procurement' agentschap.

Sindsdien levert het agentschap diensten in alle fasen van de levenscyclus van materieel, 'van de wieg tot het graf'. Met meer dan 60 jaar ervaring in multinationale samenwerking is het agentschap uitgegroeid tot een essentiële serviceprovider voor NATO en de landen. Momenteel bevat de portfolio van NSPA een grote diversiteit aan opdrachten. Deze variëren van de aanschaf van militair materieel tot de bijbehorende instandhouding en de levering van logistieke diensten aan operaties en missies. Ongeveer 85 procent van deze dienstverlening heeft een multinationaal karakter maar we worden ook

nationaal benaderd door landen om hen te helpen met de realisatie van een specifieke nationale behoefte (15 procent). We zorgen voor de meest effectieve en kostenefficiënte oplossingen en dat niet alleen voor de logistiek in de kazernesituatie maar ook voor multinationale operaties, missies en oefeningen. Daarbij valt niet alleen te denken aan de levering van brandstof, munitie en voeding, maar ook aan (tijdelijk en vaste) infrastructuur en vervoers- en transportdiensten. Redelijk nieuw zijn de diensten die NSPA levert op medisch en farmaceutisch gebied.

De omvang van deze activiteiten is aanzienlijk toegenomen. Met een stijging van meer dan een miljard euro in de afgelopen vier jaar, bedroeg de omzet in 2018 bijna 4 miljard euro. Slechts 10 procent daarvan werd gefinancierd uit NAVO fondsen (*common funding*). De overige 90 procent komt direct van de landen, die op vrijwillige basis de steun van het agentschap invoeren.

Er zijn geen signalen dat de groei van de afgelopen jaren zal afnemen. NSPA zal zich blijven inzetten voor de meest kosteneffectieve multinationale oplossingen. Het zal duidelijk zijn dat sterke, bestendige relaties met het bedrijfsleven een belangrijke rol zullen spelen in het succes van NSPA in de komende jaren.

### Defensiesector

Deze nieuwe missie vereist naast flexibiliteit en responsiviteit eveneens een gegarandeerde toegang tot de diensten van civiele leveranciers in verschillende geografische regio's. Dit zorgt voor een verandering in onze betrekkingen met het bedrijfsleven, van een traditioneel model van inkoper-uitbesteder naar echte samenwerkingsverbanden, waarbij de partner vroegtijdig betrokken wordt bij het bepalen van de leveringsmogelijkheden voor de benodigde goederen en diensten. Hierdoor is NSPA ook sneller op de hoogte van veranderingen en ontwikkelingen in de sector, op het gebied van technologie (digitalisering, groene energie), instandhouding en regelgeving (milieu, gegevensbescherming, maatschappelijke verantwoordelijkheid).

NSPA is zich ervan bewust dat ook het bedrijfsleven belang heeft bij een beter zicht op toekomstige NAVO-behoeften. Hierdoor kan beter ingespeeld worden op nieuwe kansen en kan worden geïnvesteerd in de ontwikkeling van innovatieve oplossingen. Om het bedrijfsleven hierbij te helpen, organiseert NSPA industriedagen waarin *business opportunities* worden toegelicht. Door het organiseren van deze dagen hoopt NSPA op een grotere

betrokkenheid van de huidige en toekomstige leveranciers.

Tijdens deze industriedagen wordt speciale aandacht besteed aan toekomstige behoeftes waardoor een dialoog ontstaat tussen opdrachtgevers en potentiële opdrachtnemers. Niet alleen wordt informatie gegeven over de toekomstige behoeftestellingen, maar ook de gelegenheid geboden aan de bedrijven om hun mogelijke oplossingen te presenteren. Recente voorbeelden zijn industriedagen op het gebied van het *Alliance Future Surveillance and Control System* (AFSC) en het programma *Multi-national MultiRole Tanker Transport Fleet* (MMF) waar Nederland de Lead Nation is. Ook zijn er informatiedagen georganiseerd op het gebied van operationele logistieke en infrastructurele diensten in inzetgebieden.

Naast de hierboven genoemde specifieke informatiedagen, organiseert het agentschap ook nationale industriedagen. Deze evenementen bieden de bedrijven uit een specifiek land een uitstekende gelegenheid om meer inzicht te krijgen in de aanbestedingsprocedure van de NSPA, en bieden een kans om samenwerkingsmogelijkheden te bespreken. De *National Armament Directors* (NAD, in Nederland de Directeur Defensie Materieel Organisatie) en de lokale ambassadeurs in Luxemburg spelen vaak een faciliterende en ondersteunende rol in de organisatie.

Begin 2019 organiseerde NSPA een Nederlandse Sectordag in Luxemburg waaraan 25 bedrijven deelnamen met uiteenlopende expertise op het gebied van onder meer veiligheid, munitie, infrastructuur, radarsystemen. Hierbij werden uitgebreide mogelijkheden gecreëerd voor informatieuitwisseling tussen NSPA en de Nederlandse defensiesector.

De aanbestedingen door NSPA zijn gebaseerd op internationale competitie om zodoende de beste oplossing voor onze opdrachtgevers te kunnen selecteren. 'Equality of Success', 'Equality of Treatment' en 'Transparency' zijn de kenmerken van dit proces. NSPA realiseert zich dat het succes van de geselecteerde leveranciers uiteindelijk ook hun succes bepaalt. Neutraliteit en integriteit zijn een sterk punt van NSPA dat van groot belang is bij de uitvoering van de vele multinationale projecten die zij uitvoeren.

### Zakendoen

Een jaarlijkse omzet van 4 miljard is natuurlijk niet oninteressant voor het bedrijfsleven. Elk bedrijf dat zaken wil doen met NSPA dient zich eerst in te schrijven als leverancier in onze *Source File*. Dit is



Generaal-majoor bd Peter Dohmen, MSC MA is general manager van het *NAVO Support and Procurement Agency* (NAVO-Agentschap voor Ondersteuning en Aanbestedingen). Na een succesvolle carrière in de Nederlandse krijgsmacht werd generaal-majoor Dohmen in 2016 benoemd tot General Manager van NSPA. In deze functie is hij eindverantwoordelijk

voor dit multinationale agentschap dat een grote verscheidenheid aan diensten levert aan de NAVO, de NAVO-lidstaten en NAVO-partners. Het agentschap telt 1500 personeelsleden en heeft een jaarlijkse omzet van ongeveer 4 miljard euro. Als General Manager legt hij verantwoording af aan de Agency Supervisory Board, een soort raad van commissarissen waarin alle NAVO-lidstaten zijn vertegenwoordigd.



het bestand waaruit bedrijven worden uitgenodigd voor het leveren van informatie of het uitbrengen van een offerte. De registratie gaat vrij eenvoudig via de website van NSPA. NSPA stimuleert alle bedrijven om zich te registreren voor zover zij beschikken over relevante technologische competenties.

Middelgrote en kleine bedrijven (MKB) kunnen zich wellicht geïntimideerd voelen bij het concurreren om grote, complexe NAVO-contracten. De NAVO is zich echter steeds meer bewust van de waarde van het MKB als mogelijke leverancier van defensiecapaciteiten, met name op het gebied van nieuwe technologieën. Het MKB is vaak de initiator van innovatie en NSPA weet hoe belangrijk het is om deze capaciteiten te benutten. De NSPA-portfolio biedt ruime mogelijkheden voor het MKB. Zo bevat de opdrachtenportfolio naast grote projecten ook legio middelgrote en kleinere opdrachten.

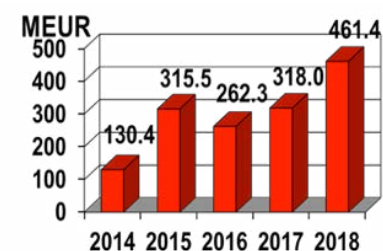
Om te kunnen inspelen op toekomstige opdrachten is het van belang om daarover mogelijk in een vroeg stadium informatie te delen. NSPA beschikt over een website die voor iedereen toegankelijk is. Op de *Future Business Opportunities* (FBO) Portal worden in een vroeg stadium nieuwe behoeftestellingen (>80K EUR) gepubliceerd. In de reeds eerder genoemde industriedagen worden deze nog verder toegelicht. Uiteindelijk wordt het aanbestedingsproject gestart. Afhankelijk van de aanbestedingsstrategie wordt daarbij gebruik gemaakt van een 'Request for Information' of wordt er direct overgegaan naar een 'Request for Proposal'. Deze worden ook weer gepubliceerd op NSPA's website en zijn dus toegankelijk voor iedereen. Veel van de aanbestedingen worden geselecteerd op basis van 'technical compliant - lowest bid' maar in geval van meer complexe aanbestedingen wordt ook de 'best-value' selectie toegepast.

#### Aandeel

Momenteel zijn er in totaal 2000 Nederlandse bedrijven geregistreerd in het NSPA-bestand voor leveranciers. Vorig jaar zijn Nederlandse bedrijven 6000 keer gevraagd om mee te doen aan verschillende internationale NSPA-aanbestedingen, een toename van 47 procent vergeleken met het jaar ervoor. In totaal werd ruim 13 procent van het zakelijke volume van NSPA toegewezen aan Nederlandse bedrijven. Deze contracten hadden een totaalwaarde van 460 miljoen euro. Deze cijfers geven de indruk dat het Nederlands bedrijfsleven in een goede positie verkeert.

Echter, de waarde van de contracten van de Nederlandse sector is weliswaar toegenomen, maar deze stijging is met name te danken aan brandstof-

contracten. Dus is er zeker ruimte voor verbetering. Naast brandstofcontracten zijn er meer dan honderd andere bedrijven die diensten en voorraden leveren, met een gemiddelde waarde van 70.000 euro per contract. Dit is een verbetering van de positionering van Nederlandse bedrijven. Gezien de hoeveelheid zaken die het agentschap doet, is er zeker ruimte voor groei en bedrijven worden aangemoedigd om frequenter hun diensten aan NSPA aan te bieden.



Een interessante ontwikkeling is dat gedurende de afgelopen jaren nieuwe mogelijkheden zijn ontstaan in sectoren die traditioneel niet door NSPA werden benut. Voorbeelden hiervan zijn de eerder genoemde infrastructuur en de medische of farmaceutische sector. Deze sectoren kunnen een belangrijke rol spelen in het leveren van materieel en diensten aan toekomstige NSPA behoeftestellingen.

De NAVO heeft een lange traditie van samenwerking met de defensie- en veiligheidsindustrie en NSPA is een essentieel platform om deze betrokkenheid te faciliteren. Het merendeel van de diensten die NSPA levert aan zijn klanten worden ingekocht bij het bedrijfsleven. Dat geldt niet alleen voor de traditionele diensten in aanschaf en instandhouding maar heden ten dage zeker ook voor de ondersteuning van missies en operaties. NSPA is zich als geen ander hiervan bewust en investeert in een sterke en duurzame relatie met haar industriële partners. Het succes van NATO's missie is vrijwel ondenkbaar zonder een effectieve bijdrage van de Defensie- en Veiligheidsindustrie, en hier liggen ook voor het Nederlandse bedrijfsleven kansen om samen met NSPA bij te dragen aan nationale en internationale veiligheid. ■

# T<sup>2</sup>-DOC bv

## Technische en Tactische Documentatie



## Dé experts op het gebied van documentatie

T<sup>2</sup>-DOC is gespecialiseerd in het ontwikkelen van technische documentatie en het oplossen van complexe documentatie problemen.

T<sup>2</sup>-DOC vertaalt, schrijft, tekent, fotografeert en ontzorgt.





## NULKES' NOTES

Mr. Ron Nulkes, directeur NIDV



## Volop kansen

Regelmatig krijgt de NIDV de vraag welke kansen op contracten er de komende jaren aankomen voor de Nederlandse veiligheids-industrie. Kort gezegd, er komt 1) een boeggolf aan van grote projecten, 2) deelnemen aan het Europees Defensie Fonds is een must en ook 3) het missiegedreven topsectoren- en innovatiebeleid biedt perspectief. Niet in de laatste plaats helpt 4) de NIDV ook innovatieve bedrijven om hun weg bij Defensie en J&V te vinden.

Erg concreet zijn de projecten in het kader van het **Defensie Materieel Proces (DMP)**. Eigenlijk hoef ik daarover niet veel te vermelden: zie daarvoor het overzicht op de pagina hiernaast, waaruit de boeggolf, na de rustige bezuinigingsjaren, duidelijk blijkt. Aan het begin van een DMP-project wordt directeur NIDV de gelegenheid geboden om samen met de commissaris militaire productie van het ministerie van EZK zijn visie te geven hoe de Nederlandse industrie kan worden ingeschakeld. Inzet is een zo groot mogelijke rol voor Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen. De NIDV-business development manager die aan de NIDV-deelnemer is toegewezen, weet waar deze projecten staan en wat de mogelijkheden voor u zijn. Zo mogelijk organiseert de NIDV samen met DMO en CMP informatiesessies voor deze projecten. En natuurlijk houden we de NIDV-achterban op de hoogte van ook de kleinere projecten, die ook voor het MKB interessant zijn.

De geest op het gebied van **Europese defensie-samenwerking** is uit de fles. Ik raad u aan actief mee te doen. Vooral Frankrijk en Duitsland pakken de leiding. Maar Nederlandse bedrijven hoeven niet slechts aan te sluiten bij projecten van grotere landen en bedrijven; er is alle kans voor ambitieuze bedrijven in Nederland om ook als consortiumleider of -deelnemer initiatief te nemen. Er zijn bonussen als er MKB-bedrijven aan deze projecten deelnemen. Op de eerste call van het **European Defence Industrial Development Programme (EDIDP)** hebben tenminste zes NIDV deelnemers interesse getoond. Hun voorstellen zijn met een ondersteunende brief van de directeur DMO naar Brussel gestuurd. De antwoorden op de calls worden nu door Brussel geëvalueerd; de uitslag volgt begin 2020. Dan publiceert de Europese Commissie ook de 2e call van dit EDIDP. De EDIDP-calls zijn de voorlopers van het Europees Defensie Fonds (EDF), waarin vanaf 2021 naar verwachting € 13 miljard ter

beschikking komt. Samen met minEZK/CMP en minDef willen wij de BV Nederland goed positioneren voor dit EDF. In het 6-wekelijks overleg met Defensie, Buitenlandse Zaken, EZK, Algemene Zaken en Financiën worden de belangen van de Nederlandse overheid, kennisinstellingen en industrie t.a.v. het EDF besproken. De bijzonder vertegenwoordiger, generaal b.d. Tom Middendorp, en ik maken van dat overleg deel uit. Middendorp kan contacten leggen met buitenlandse krijgsmachten en bedrijven, de Brusselse bureaucratie en binnen Nederland. Wij nodigen u van harte uit om uw ambities met ons te delen. Ik ben de directeur DMO bijzonder erkentelijk dat hij majoor (R) Marcel Scherrenburg voor een dag per week heeft vrijgemaakt om de bedrijven hierbij te ondersteunen. Ook de Rijksdienst voor ondernemend Nederland staat tot uw beschikking. Hoewel wij actief bedrijven zoeken voor projecten, hoeft u daarop zeker niet te wachten.

Met de ondertekening van het **Kennis en Innovatie Convenant Missiegedreven Innovatiebeleid** (Topsectoren) op 11 november is de tijd van praten hierover voorbij; het komt nu aan op uitvoering. Samen met J&V, Defensie en EZK en de topsector HTSM werken we eraan om projecten te inventariseren waaraan ook de NIDV-deelnemers kunnen bijdragen. Ook hiervoor kunt u op ondersteuning rekenen.

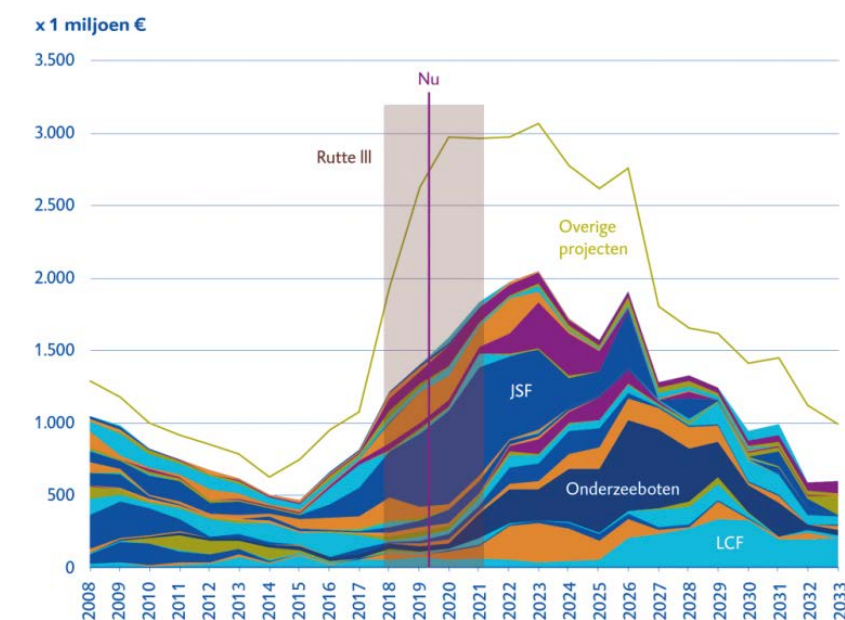
Aan deze drie voor u essentiële **opportuniteiten** werkt het NIDV-bureau hard. Dat wij daarbij transsectoraal kijken, oftewel over een breed scala van de industrie, is een pre. Bij al deze activiteiten willen we zo veel als mogelijk **start-ups** en **scale-ups** betrekken. Samen met de directeur Innovatiecentrum van de DMO biedt NIDV tweewekelijks een jong bedrijf de gelegenheid om op de 'Blikopener' van DMO een presentatie te verzorgen. Dat moeten innovatieve ontwikkelingen en concepten zijn. Dat is voor u interessant, maar ook voor Defensie, want ook dit is van belang voor de toekomst van de Defensie-organisatie. Met de innovatiehubs van de operationele commando's worden ook vaak contacten gelegd. De overheid realiseert zich terdege dat (inter)nationale veiligheid niet zonder het Nederlandse hoogtechnologische en competitieve bedrijfsleven kan. Ook de komende NEDS biedt innovatieve bedrijven de gelegenheid. Zo treft u, mede dankzij Defensie en enkele sponsors, wederom een innovatieplein aan. De NIDV is voorbereid op de toekomst!

## KORTE BERICHTEN

### Missie

De stichting NIDV bevordert de duurzame positionering van de Nederlandse Defensie- en Veiligheidsgerelateerde Industrie (NL-DVI) bij nationale/internationale (overheids)opdrachten en bij (inter-)nationale leveranciersketens. De NL-DVI staat voor de hoogste kwaliteit en doelmatigheid van materieel, diensten en toepassingsgerichte kennis. De NIDV is de strategische partner van de overheid op het gebied van defensie en veiligheid en spil in de samenwerking in de gouden driehoek van overheid, kennisinstellingen en bedrijfsleven. ■

### Boeggolf



- Overige wapensystemen
- Mobile Combat Training Centre
- Titaan Commandovoeringssysteem
- Militaire Satelliet Communicatie
- Kleding en Persoonlijke Uitrusting
- Klein Kaliber Wapens
- NH-90
- AS-532 Cougar
- CH-47 Chinook
- AH-64 Apache
- C-130 Hercules
- KDC 10 tanker en transportvliegtuig
- F-35 (JSF)
- F-16
- Mercedes Benz (en lichte VAU)
- Unmanned Aerial Vehicles
- Artillerie
- Ondersteunende tanks
- Wissellaadsystemen en trekkerOpleggerCombinaties
- Grondgebonden luchtverdediging
- Pantserwielvoertuigen
- CV9035NL Infanterie Gevechtsvoertuig
- Mijnenbestrijdingsvaartuigen
- Onderzeeboten
- AOR / Joint Support Ship
- Landing Platform Docks
- Patrouilleschepen
- Multi-purpose Fregat
- Luchtverdedigings- en Commandofregat (LCF)

## COLOFON



Stichting Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid (NIDV)  
Prinsessegracht 19  
2514 AP Den Haag  
(070) 364 48 07  
info@nidv.eu  
www.nidv.eu

Het nieuwsmagazine verschijnt enkele malen per jaar

**Eindredactie** Riekelt Pasterkamp

**Abonnementen** Deelnemers en medewerkers bij de overheid ontvangen dit blad gratis

**Advertentieverkoop** Stichting NIDV, communications@nidv.eu

**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.

### NIDV Kernteam

**Mr. R. C. Nulkes**, Directeur – **P. Huis in 't Veld**, Manager Business Development Luchtmacht, – **Ir. M.G. Lutje Schipholt**, Manager Business Development Marine, Plv. Directeur – **S. Schaafsma**, Manager Business Development Landmacht – **Mevr. S. Sahadew Lal**, Manager – **Mevr. L.G.D. Mayer**, Secretaresse – **Mevr. N.M. Rosbergen**, secretaresse – **J. M. Olde MSc**, adviseur politiek, communicatie & projecten – **A. B. de Groot**, Manager Business Development InformatieVoorziening

### NIDV Supportteam

**Kol b.d. J. Zijlstra**, Adviseur Luchtmacht – **J. Jansen**, Senior Advisor EU Affairs – **Mr. R.H. van Dort**, Projectmanager NIDV Cyberweerbaarheid.

### Algemeen Bestuur Stichting NIDV

**Drs. J.S.J. Hillen**, voorzitter – **R.F.M. Keulen**, Damen Schelde Naval Shipbuilding – **Ir. G.J. Edelijn**, Thales Nederland – **Drs. J. G. P. Taams**, Atos – **SBN b.d. M. G. L. H. Tossings**, TNO – **M.R. Brinkman**, SPECTO Aerospace – **Ir. R.J. van Baaren**, ADSE Consulting & Engineering – **S. Miegies**, CityGis – **Drs. M. M. van der Maat**, Fokker Technologies Holding – **A. Hijwegen**, directeur TriOpSys – **J. Schaap**, CEO SurCom International



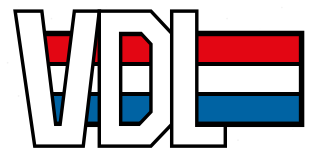
# Main sponsors

NIDV Exhibition Defence & Security (NEDS)

**DAMEN**

**SIEMENS**

*Ingenuity for life*



Technology **partners** for  
a **safe** and **secure society**.