



AMERIKAANSE NDIS  
BIEDT KANSEN



INVESTEREN IN  
DEFENSIE



MAINTENANCE  
HUB



TASKFORCE  
OEKRAÏNE

# NEDS

NIDV EXHIBITION DEFENCE & SECURITY

35<sup>TH</sup> EDITION  
THURSDAY NOVEMBER 21, 2024  
AT ROTTERDAM AHOF

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



## 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:  
[www.nidvexhibition.eu](http://www.nidvexhibition.eu)



Kansen in Amerikaanse NDIS	4
Investeren in defensie	6
Nieuwe fregatten	10
Maintenance hub	13
Taskforce Oekraïne	16
Colofon	23

### Van de voorzitter

Het jaar 2024 markeert het 40-jarig bestaan van de NIDV. De afgelopen twee jaar hebben een aanzienlijke verschuiving teweeggebracht in het speelveld waarin de NIDV opereert. De geopolitieke situatie, met conflicten zoals in Oekraïne en toenemende dreiging richting de NAVO, benadrukt de noodzaak van versterkte defensie-industriële samenwerking, zowel binnen Europa als met andere NAVO-partners.

De uitdagingen waarmee we worden geconfronteerd, vragen om meer dan alleen beleidsintenties. Het vereist een daadkrachtige aanpak en out of the box denken, rekeninghoudend met de snel veranderende mondiale dynamiek. Het is nu alle hens aan dek. Hoewel er beweging is op verschillende niveaus van de overheid, blijft de daadkracht om onomkeerbare veranderingen teweeg te brengen nog achter bij de intenties. Er is behoefte aan een integrale, breed gedragen benadering van de uitdagingen waarvoor we staan, met een gezamenlijke inzet van diverse ministeries en een nauwe samenwerking met de industrie en organisaties zoals de NIDV. Alleen zo kunnen we weer op sterkte komen en de veiligheid van ons land en onze bondgenoten waarborgen.

We volgen dan ook nauwlettend de ontwikkelingen bij Defensie op het gebied van 'industrieversterkend aankopen'. In de recente Kamerbrieven over de aanschaf van nieuw materieel voor de Koninklijke Marine is deze term meermalen gebruikt. Deze benadering omvat niet alleen de aanschaf van materieel, maar ook een bredere samenwerking met de maritieme sector. Het doel is om een partnerschap te smeden dat zich uitstrekt tot infrastructuur, personeel, kennisontwikkeling, innovatie en onderhoud. Geheel passend bij de Sectoragenda Maritieme Maakindustrie. De geluiden zijn goed, het gaat wat ons betreft uiteindelijk om de concrete invulling.

Over samenwerken met de industrie, over hoe de Taskforce Oekraïne opschaaft voor militaire steunverlening en of de Amerikaanse defensiestrategie kansen voor ons biedt, leest u in deze editie van het NIDV Magazine.

Ik wens u veel leesplezier.



**Raymond Knops**  
Voorzitter NIDV

**Cover:** Het landschap waarin de NIDV opereert, was de laatste tijd allesbehalve rustig. Met conflicten in Europa en het Midden-Oosten, discussies over wel of niet 2 procent van het bbp voor Defensie, Tweede Kamerverkiezingen, de lopende formatie van een nieuw kabinet en als klap op de vuurpijl een oud-president (en mogelijk in november herkozen) van de Verenigde Staten die de NAVO dreigt op te blazen. In deze tijd met veel geopolitieke spanning en een groeiend besef dat we onze veiligheid niet voor lief kunnen nemen, is samenwerken met de industrie belangrijker dan ooit.

**Foto:** Mediacentrum Defensie

# Kansen in Amerikaanse NDIS

**Het Amerikaanse ministerie van Defensie publiceerde in januari zijn *National Defense Industrial Strategy (NDIS)*. In het stuk is vastgelegd hoe het ministerie de betrokkenheid, beleidsontwikkeling en investeringen in de industrie in de komende drie tot vijf jaar zal begeleiden. Wat betekent de NDIS voor Nederlandse bedrijven?**

Tekst: Riekelt Pasterkamp  
Foto's: Mediacentrum Defensie

De Amerikanen willen in ieder geval toe naar een robuuster, veerkrachtiger en dynamischer gemoderniseerd defensie-industrieel ecosysteem. "De huidige en toekomstige strategische omgeving vereist onmiddellijke, alomvattende en beslissende actie om ons ecosysteem van de defensie-industriele basis te versterken en te moderniseren, zodat het snel en op grote schaal presteert voor onze militairen", zei plaatsvervangend minister van Defensie Kathleen Hicks bij de presentatie.

De NDIS stoelt op vier pijlers: veerkrachtige toeleveringsketens, arbeidsbereidheid, flexibele acqui-

sitie en economische afschrikking. Hicks: "Onze allereerste *National Defense Industrial Strategy* zal ervoor zorgen dat we het moderne industriële en innovatie-ecosysteem voor Defensie bouwen dat nodig is om Amerika, onze bondgenoten en partners en onze belangen in de 21e eeuw te verdedigen."

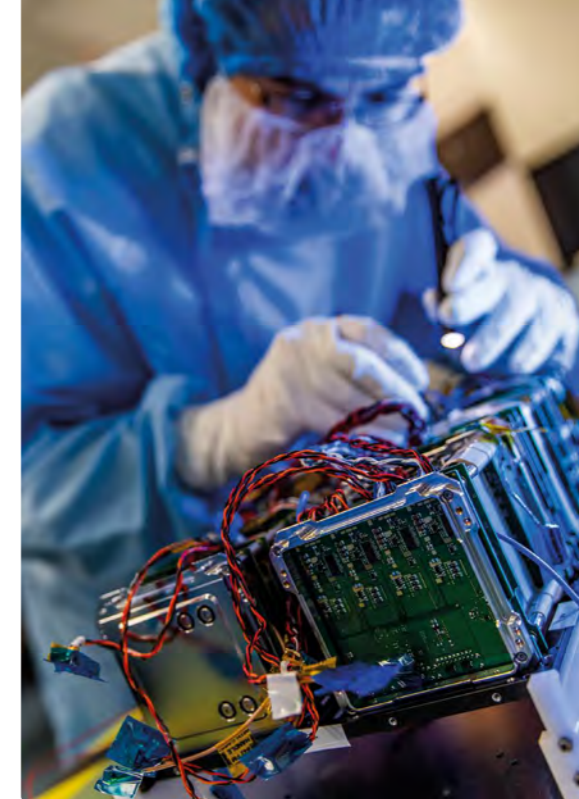
## Kansen

Deze nieuwe Amerikaanse strategie kent bedreigingen maar ook kansen voor de Nederlandse defensie-industrie en kennisinstellingen. Waar liggen de kansen? GKN Fokker is onderdeel van de *supply chain* van een aantal grote Amerikaanse

OEM's zoals Lockheed (F-35), Boeing, GASI en Raytheon. GKN Fokker levert met name onderdelen en systemen voor jachtvliegtuigen en helikopters. ISISPACE bouwt kleine satellieten voor onder meer de Nederlandse luchtmacht en buitenlandse overheden, uitgezonderd de Amerikaanse.

Het is nog te vroeg om te weten wat NDIS voor GKN Fokker gaat betekenen, stelt Eric Cuppen, director business development. "Er zijn nog allerlei factoren die een rol kunnen spelen. In november zijn er in de Verenigde Staten presidentsverkiezingen. Welk beleid zet de Amerikaanse overheid in? Bovendien heeft de Europese Commissie onlangs haar plan voor de Europese defensie-industrie gelanceerd. Dat kan ook van betekenis zijn."

Jeroen Rotteveel, CEO van ISISPACE, is ook voorzichtig. "Het is lastig om zonder local presence in de Verenigde Staten een overheidstoeleverancier van belang te worden. En als gevolg daarvan hebben wij een dergelijke positie nooit direct nagestreefd. Het kan een voordeel bieden: Nederland als partner van de VS kan ons positioneren in hun *resilient supply chain*, maar ook onze Amerikaanse concurrenten een voordeel geven. Zij kunnen meer hulp van de federale overheid in de VS krijgen om ook export-promotie te doen naar onze markten."



ISISPACE bouwt kleine satellieten voor onder meer de Nederlandse luchtmacht.

## Plekje

Rotteveel ziet wel een kans als het om de NDIS gaat. "Het kan zijn dat voor ons specialisme de VS ons bedrijf als een aanvulling op hun nationale *supply chain* gaat zien, een zogenaamde allied nation supplier, om zo een plekje in een nationale supply chain te verwerven. Bedreigend zou kunnen zijn dat een dergelijke support voor concurrerende bedrijven uit de VS kan zorgen voor een oneerlijke concurrentiepositie van die bedrijven op de exportmarkt, bijvoorbeeld als de Amerikaanse overheid hun voorraden en *workforce readiness* gaat financieren."

Over de ondersteuning vanuit de Nederlandse overheid hebben zowel GKN Fokker als ISISPACE niet te klagen. Cuppen: "Wij hebben een uitstekende relatie met de overheid, zowel centraal als met diverse ministeries zoals Economische Zaken, Defensie en Buitenlandse Zaken."

Rotteveel: "Als loyale en betrouwbare partner van de Verenigde Staten zijn er voor bedrijven denken wij netto meer kansen dan bedreigingen, op voorwaarde dat we als publiek-private partners samenwerken in de positionering van het Nederlandse bedrijfsleven voor de *resilient supply chain* van Nederland én een land als de VS. De overheid is essentieel om in dergelijke trajecten het bedrijfsleven middels economische diplomatie het slot van de deur te halen voor kansen voor bedrijven als ISISPACE. Om die reden is ISISPACE bijvoorbeeld een partner in een *Partners for International Business (PIB)* project rondom de Verenigde Staten, ruimtevaart en defensie, waar we goed samenwerken met de rijksoverheid." ●

GKN Fokker is onderdeel van de supply chain van een aantal grote Amerikaanse OEM's zoals Lockheed (F-35).



# “Investeren in Defensie is ook investeren in defensie-industrie”

*“Je ziet dat Defensie bezig is met het herstellen van de organisatie.”*

*Foto: Mediacentrum Defensie*

**In deze tijd met veel geopolitieke spanning en een groeiend besef dat we onze veiligheid niet voor lief kunnen nemen, is samenwerken met de industrie belangrijker dan ooit. Daar zetten de voorzitter en directeur van de NIDV zich voor in. Een jaar na hun aantreden blikken ze terug en vooruit.**

Tekst: Riekelt Pasterkamp

Ze traden op 1 april 2023 tegelijkertijd aan en zijn dus nu een jaar in functie. Raymond Knops (1971) als voorzitter en Hans Huigen (1965) als directeur van de NIDV. Het duo kwam qua organisatievermogen terecht in een gespreid bedje. “De NIDV is een geoliede machine, zeker als het gaat om het organiseren van relevante bijeenkomsten, en daarmee een uitstekende netwerkorganisatie”, zegt Huigen. “Onze deelnemers zijn er trots op om bij te kunnen dragen aan de vrede en veiligheid in Nederland en

Europa. Dat geldt zowel voor de CEO’s van bedrijven als voor de mannen en vrouwen op de werkvloer.”

Knops: “We hebben het afgelopen jaar zo’n dertig van onze deelnemende bedrijven en instellingen bezocht. Met recht kunnen we trots zijn op dat wat de defensie- en veiligheidssector in Nederland presteert. Niet alles kan in de etalage, achter de schermen gebeurt heel veel.”

## Tekort

Het landschap waarin de NIDV opereert, was de laatste tijd allesbehalve rustig. Met conflicten in Europa en het Midden-Oosten, discussies over wel of niet 2 procent van het bbp voor Defensie, Tweede Kamerverkiezingen, de lopende formatie van een nieuw kabinet en als klap op de vuurpijl een oud-president (en mogelijk in november herkozen) van de Verenigde Staten die de NAVO dreigt op te blazen. Knops: “De NIDV bestaat veertig jaar, maar er is nooit zoveel veranderd als in de laatste twee jaar. We zeggen wel eens tegen elkaar: als de NIDV er niet was, had hij nu moeten worden opgericht.”

Huigen: “Je ziet dat Defensie bezig is met het herstellen van de organisatie. Er is een tekort aan alles: mensen, materiaal, munitie, noem maar op. Het vergt jaren om dat weer op orde te brengen. Budgetten worden daarom veiliggesteld naar de toekomst toe – om de organisatie op peil te

brengen – en samenwerking met het Nederlandse bedrijfsleven komt nu nog op het tweede plan. Terwijl een defensie-industriepolitiek juist nu hard nodig is. Investeren in Defensie betekent juist ook investeren in de defensie-industrie.”

Knops: “Het vergt een omslag in het denken bij de overheid. Een brede aanpak. Het gaat niet alleen om Defensie, maar ook andere ministeries, zoals Buitenlandse Zaken en Economische Zaken. En Financiën, dat al dertig jaar lang gewend is om de duimschroeven bij de krijgsmacht verder aan te draaien.”

Vergelijk het met het spel Monopoly, stelt NIDV-directeur Huigen. “Als je alleen geld hebt en niet investeert in straten of huizen, verlies je uiteindelijk altijd het spel.” Knops voegt er nog een spel aan toe: Kolonisten van Catan. “Daarin gaat het ook om grondstoffen. Die zijn van levensbelang.”



Foto: NIDV

Hans Huigen (links) en Raymond Knops.

### Markt

Voor bedrijven is het niet direct aantrekkelijk om te investeren in de defensie markt. "Het is geen normale economische markt", legt Knops uit. "Defensiebedrijven maken producten die niet op de vrije markt verhandelbaar zijn. Overheden bestellen tanks, schepen, vliegtuigen en alle onderdelen daarvan."

Om bedrijven te motiveren meer te investeren, zal de overheid "nauwer dan in het verleden moeten samenwerken met de industrie", aldus Knops. In het verleden was het ministerie van Defensie vooral klant en plaatste het bestellingen bij verschillende bedrijven voor de laagste prijs. Dat moet nu anders, stelt de NIDV-voorzitter. "De overheid moet orders plaatsen en afnamegaranties gaan bieden, zodat bedrijven hun kapitaalintensieve investeringen kunnen doen. Ze moeten mensen kunnen opleiden en hen blijvend een aantrekkelijke baan kunnen bieden."

### Afschrikking

Dat Poetin op 2000 kilometer van Nederland "aan de randen van Europa" een oorlog is gestart noemt Knops "een indicatie voor de afgenomen afschrikkingmacht van het NAVO-bondgenootschap." Hij vervolgt: "Poetin dacht dat hij kon winnen en dat

hebben we met zijn allen laten gebeuren. Productie en een hoogwaardige defensie-industrie is ook afschrikking."

"Nu twee jaar later voeren we nog altijd een discussie over munitie en afgedankte F-16's die daarnaartoe moeten. Het gaat om de snelheid en de wendbaarheid. Dat de Franse president Macron heeft gezegd dat er misschien wel grondtroepen naar Oekraïne moeten, geeft de ernst van de situatie aan. Tegelijk wil hij kracht uitstralen: Wij, Frankrijk, de NAVO laten niet met zich sollen."

Kan de industrie wel snel genoeg inspelen op de toenemende vraag naar militair materieel en munitie? Zeker, vindt Hans Huigen. "Maar dan wel in een langjarige relatie. De industrie heeft continuïteit nodig. Zeker als je taakspecialisatie wilt, moeten bedrijven daar voor vijf tot tien jaar op kunnen rekenen."

Knops: "Het moet geen bevlieging zijn. De overheid moet nu bereid zijn om langjarig te investeren. Een defensiebedrijf is geen bakker op de hoek die makkelijk van broodsoort of gebak kan wisselen als iets de klanten niet bevalt. En in grote bedrijven is er niemand die 100 miljoen euro zal investeren zonder te weten of er orders zullen volgen. Overheid

en markt moeten het echt meer samen doen. Goede voorbeelden daarvan zien we in andere NAVO-lidstaten."

### Samenwerken

Dat landen binnen Europa meer moeten samenwerken is voor de NIDV-top evident. "Maar dan wel ècht. Nu heb ik vaak de indruk dat samenwerken binnen Europa vooral betekent dat we het niet in Nederland hoeven te doen. We hebben bijvoorbeeld een fantastische maritieme maakindustrie; zet daarop in."

Huigen: "We zijn als Nederland ook heel sterk in logistieke dienstverlening. Onze sensoren zijn fantastisch. Testsystemen en onderhoud binnen de luchtvaart en communicatiesystemen, daar zijn wij goed in. Zet daar op in; investeer in datgene waar we goed in zijn. Zorg vervolgens dat je in de toeleveringsketens van internationale OEM's komt. Dan word je strategisch onderdeel van de Europese defensie-industrie. Je kunt alleen echt samenwerken als je ook zelf iets kunt bijdragen."

Ook het midden- en kleinbedrijf telt mee, weten de twee. "De maritieme sector is daar een mooi voorbeeld van. Rond grote bedrijven hangt een

ecosysteem van mkb'ers." Huigen: "We willen graag het Holland-gevoel creëren. Toeleveranciers van een groot project zijn onderdeel van de Nederlandse club die dat fikst. Bedrijven schakelen we in vanuit hun kracht."

Knops: "Defensie zegt bijvoorbeeld nu geen geld te hebben voor het ondersteunen van een eigen munitiefabriek. Maar wij vinden dat Defensie evenals banken en pensioenfondsen bereid moet zijn om te investeren in zulke zaken. Deze tijd vraagt nou eenmaal om een andere benadering. Niet alleen kijken naar de noden op korte termijn, maar ook die op lange termijn. Reserveer een deel van het geld voor de infrastructuur en de kennisbasis. Als we als Nederland de komende jaren zoveel gaan investeren in onze nationale veiligheid is het ook van belang daar de nationale industrie bij te betrekken. De koplampen in de politiek zijn meestal wat kort afgesteld, maar als je dit met z'n allen wilt, kan het ook."

Huigen: "Als we iets gezien hebben in het afgelopen jaar, dan is het wel dat de mensen bij de industrie en kennisinstellingen in Nederland enorm graag werken aan de veiligheid van Nederland en Europa." ●



"Met recht kunnen we trots zijn op dat wat de defensie- en veiligheidssector in Nederland presteert."

Foto: NIDV

# Defensie investeert flink

**Defensie heeft in 2023 zo'n 2,4 miljard euro meer uitgegeven dan het jaar ervoor. De uitgaven stegen van 12,9 miljard in 2022 naar 15,3 miljard, gemeten in de laatste week van 2023. Dit betekent dat de organisatie flink investeert in nieuwe projecten en in nieuw materieel.**

Tekst: NIDV

Foto: Mediacentrum Defensie

Zo zijn er dit jaar in samenwerking met de NAVO en met Europese partners nieuwe raketten voor het Patriot lucht- en raketverdedigingssysteem besteld. Deze hebben een waarde van 658 miljoen. De ingezette groei houdt ook in de komende jaren aan. Dat blijkt onder meer uit de financiële verplichtingen die Defensie voor de komende jaren is aangegaan. Deze zogeheten 'verplichtingenstand' is in 2023 met zo'n 5 miljard gestegen van 14,5 miljard in 2022 naar 19,4 miljard.

Er zijn veel nieuwe overeenkomsten gesloten, die in de komende jaren leiden tot uitgaven. Zo laat Defensie nieuwe anti-submarine warfare-fregatten (foto) bouwen. Deze moeten op termijn de huidige 4 multipurpose-fregatten vervangen. Een ander voorbeeld is het versterken van de gevechtskracht door de aanschaf van raketartillerie voor grondgebonden eenheden. ●



# Secure communication wherever you are

High assurance communication systems  
for government and defense forces



Scan QR code to  
read more about  
our solutions

# SECTRA

communications.sectra.com • communications@sectra.com

# Gaten logistieke keten opvullen met maintenance hub

**Hoe zou een maintenance hub in de materieel logistieke keten eruit moeten zien? Hoe richt je zo iets in, met welke disciplines aan technisch personeel. Burgers of militairen? Is er een rol weggelegd voor de industrie bij het onderhoud, zo ja hoe? Luitenant-kolonel Rob Wessels, commandant van 300 Materieellogistieke Compagnie van het Materieellogistiek Commando zoekt, met hulp van de industrie, naar de antwoorden op deze vragen.**

Tekst: Eveline Bos

Foto's: Mediacentrum Defensie

In juni 2023, tijdens de jaarvergadering van het Grondgebonden platform van de NIDV presenteerde Rob Wessels zijn studie naar de mogelijkheden van een maintenance hub (MH). Of er bedrijven waren die – geheel vrijwillig en vrijblijvend – mee wilden

denken? "Ik was echt verrast door het aantal bedrijven dat daarop reageerde. Het waren er zelfs zoveel dat we er een aantal hebben moeten afwijzen, anders werden de werkgroepen te groot om effectief te zijn."



*In april wordt er een eerste oefening gehouden met de Maintenance Hub, als onderdeel van de oefening Grand Quadriga.*



Materieellogistieke Compagnie is verantwoordelijk voor de inzetbaarheid van al het grondgebonden materieel.

Wessels heeft met zijn compagnie een taak in het inzetbaar houden van al het grondgebonden materieel van Defensie. Hun hoofdtaak is het uitvoeren van preventief en correctief onderhoud. Dat gebeurt vanaf 20 locaties in Nederland, met ongeveer 400 mannen en vrouwen; voornamelijk burger-medewerkers.

### Capaciteit

Naar aanleiding van de oorlog in Oekraïne heeft er een herfocus plaatsgevonden op kerntaak 1: het

## Materieellogistiek Commando

Het Materieellogistiek Commando (MatlogCo) geeft militairen de beschikking over materieel en voorraden, zodat zij hun taken kunnen uitvoeren. Dat doet het door (gepantserde) voertuigen en talrijke andere spullen die militairen gebruiken te repareren, noodzakelijke uitrusting te kopen en dit te vervoeren naar de gevechtseenheden. Elke dag, door heel Nederland. En als nodig ook daarbuiten.

300 Materieellogistieke Compagnie is de 'garage om de hoek' van het MatlogCo. Het voert periodiek onderhoud en (grotere) reparaties uit. Aan wiel- en rupsvoertuigen, wapens en verbindingsmiddelen. Dit doet de compagnie verspreid over ruim 20 locaties in Nederland. Ook leent de compagnie wielvoertuigen uit aan eenheden voor opleiding en training. En het verstrekt munitie aan oefenende eenheden.

beschermen van ons grondgebied en dat van onze (NAVO-)bondgenoten. Bij die herfocus bleek dat er door alle bezuinigingen gaten zijn gevallen in de logistieke keten. Wessels legt uit: "Bij de landmacht had je in het verleden vanaf de gevechtseenheden aan het front tot aan de depots in Nederland ondersteunende diensten, de zogenaamde Combat Support en Combat Service Support. Die zijn deels weggevallen en daar missen we nu echt capaciteit. Aan mij de taak om te onderzoeken welke rol mijn compagnie kan vervullen, en hoe de industrie daarbij kan helpen. Komende zomer zal ik mijn rapport opleveren."

Er is een werkgroep gevormd om mee te denken op de thema's organisatie, personeel, processen, materieel en ICT. In de werkgroepen zijn zowel industrie als defensie vertegenwoordigd, met verschillende expertise. Voor elk van die thema's zijn vooraf een aantal uitgangspunten gedefinieerd. "Sommige aspecten zijn echt militaire aspecten, daarom hebben we vooraf randvoorwaarden bepaald", licht Wessels toe. "Bijvoorbeeld of de MH een mobiele hub wordt of werkt vanuit vaste infra. Ligt de hub dichtbij het gevechtveld of juist verder weg? Hoe laten we de processen aansluiten op de bestaande herstelketen? De vragen die uit die keuzes voortkwamen, hebben we aan de werkgroep voorgelegd. Je merkt dat er, omdat het om een studie gaat en er geen opdracht te winnen is, heel open en in vertrouwen wordt gesproken."

"We krijgen heel specifieke input en slimme ideeën tijdens die themasessies. De industrie is echt van toegevoegde waarde in het vormen van het beeld over hoe zo'n maintenance hub eruit zou kunnen zien."

### Personeel

"Belangrijk punt is de inzet van personeel; zij moeten veilig kunnen werken. Welke disciplines heb je nodig? Hoe zit het met de arbeidstijdenwet? Hoe met verzekeringen? Dat moet van tevoren goed ingeregeld zijn. Om dat op te lossen, kijken we naar een bepaald type reservistencontract, waarmee we dat soort zaken goed kunnen regelen. Daarnaast hebben we te maken met bestaande onderhoudscontracten, niet iedereen mag zomaar sleutelen aan materieel, vanwege zaken als intellectueel eigendom. Ook daar moeten we rekening mee houden. Een ander vraagstuk is reserveonderdelen. Preventief onderhoud is te plannen, correctief onderhoud niet. Hoe ga je daarmee om?"

In april wordt er een eerste test uitgevoerd met de MH, als onderdeel van de oefening Grand Quadriga. "Dat wordt een belangrijk moment. Dan gaan we toepassen wat we hebben bedacht. Daar gaan we veel van leren. Wat gaat goed? Wat moet anders, wat moet beter? Er zijn ook bedrijven die op eigen kosten mee gaan op deze oefening. Dat vind ik zo mooi aan dit traject: iedereen doet dit erbij, uit een maatschappelijke betrokkenheid." ●



Rob Wessels

(advertentie)

## VEILIGHEID WORDT PAS DUURZAAM ALS HELDEN MENS BLIJVEN!



Onze helden zijn mensen van vlees en bloed die zich inzetten voor ónze vrede, vrijheid en veiligheid. Met zichtbare erkenning & waardering en gerichte steun, helpen wij onze helden mens te blijven.

Als bedrijf kunt u op verschillende manieren rechtstreeks bijdragen aan essentiële programma's die het verschil maken in het leven van onze helden en hun families:

#### WORD HELDENPARTNER

Doneer structureel een bedrag naar keuze en draag duurzaam bij aan het welzijn van militairen, veteranen en hun thuisfront.

#### WORD PROJECTBUDDY

Steun eenmalig een specifiek project, bijvoorbeeld:

- Jongeren Outdoor Week
- Heldenweek
- Onderzoek 'PTSS preventie'

#### WORD SPONSORHELD

Sponsor één van onze evenementen:

- Walk4Veterans
- VeVa Marcheert



meer info


[www.hulpvoorhelden.nl](http://www.hulpvoorhelden.nl)

#### Hulp voor Helden bestaat 150 jaar!

Sinds 1874 staan wij zij aan zij met de helden die zich dagelijks inzetten voor onze vrede, vrijheid en veiligheid. Word ook deel van deze 150 jaar impact en dienstbaarheid!





A photograph of Colonel Simon Wouda in a camouflage uniform and a blue beret with a gold emblem, standing between two green Leopard 2 tanks. The tanks are on a paved road with snow on the sides. The background shows bare trees and a cloudy sky.

**Toen Rusland in februari 2022 Oekraïne binnenviel, startte Defensie al snel met het leveren van steun aan Oekraïne. Dat gebeurde naast de dagelijkse werkzaamheden, want het idee was dat het maar een tijdelijke situatie zou zijn. Het werd echter snel duidelijk dat deze oorlog langer zou duren. Reden om de steun meer body te geven en meer regie en coördinatie op de steunverlening te organiseren. In juli 2022 startte daarom de Taskforce Oekraïne onder leiding van kolonel Simon Wouda.**

**“We weten precies waar we het voor doen”**

*In juli 2022 startte de Taskforce Oekraïne onder leiding van kolonel Simon Wouda.*



Kolonel Wouda: "Dagelijks zijn er wel 200 tot 300 man bezig met steun aan Oekraïne."

Tekst: Eveline Bos

Foto's: Mediacentrum Defensie

Bij de start bestond het team uit 3,5 personen; inmiddels is het team van de taskforce uitgegroeid tot 15 man en de verwachting is dat het groeit naar 20. Kolonel Wouda: "Dagelijks zijn er wel 200 tot 300 man bezig met steun aan Oekraïne, niet alleen de taskforce; het is de hele organisatie. En ik hoef niemand te motiveren. Met het team zijn we historie aan het maken. We weten precies waar we het voor doen."

Een van de uitgangspunten voor de taskforce in de militaire steunverlening is snelheid. "Het gaat er niet om wat je kan leveren over een jaar of twee. Het gaat erom wat je vandaag kan leveren, want vandaag wordt gevochten en vandaag moet het verschil gemaakt worden. Met snelheid willen we overigens niets afdoen aan de kwaliteit", benadrukt Wouda. "Het gaat niet alleen om het leveren van wapensystemen, maar een heel pakket: het systeem, reserveonderdelen, documentatie in het Oekraïens, munitie en training, ook voor onderhoud. We leveren niet alleen materieel, maar we leveren op deze manier capaciteit aan Oekraïne."

Omdat snelheid zo belangrijk is, kan de taskforce op gronden van urgentie en operationele noodzaak op een heel pragmatische manier omgaan met de regelgeving rondom Europees aanbesteden. Dat

was wel even wennen voor de interne organisatie: "Men is gewend zich te houden aan een aantal stappen bij de verwerving, ook om een zorgvuldige afweging te kunnen maken, en dan is het lastig als er ineens een taskforce komt die zegt, ik wil product x van leverancier y. Is echter de kwaliteit van het product goed, en de prijs marktconform, dan heb ik geen rem om door te zetten. Omdat snelheid het uitgangspunt is."

#### Aanbod

De militaire steunverlening vanuit de taskforce is verdeeld over drie delen. Het eerste blok is leveren vanuit bestaande voorraden en compensatie. Gezien de gewenste snelheid, lag hier bij de start van de taskforce de nadruk op. Vanaf eind 2022 begon het tweede deel meer trek te krijgen, commerciële verwerving. "In het begin hebben we dat opgestart via Tsjechië, vanwege het grote aanbod. Het is een traditionele defensie-industrie met veel capaciteit", legt Wouda uit. "Ook heel belangrijk: zij hadden zaken beschikbaar die bij de Oekraïners bekend waren, wat al in de bewapening van Oekraïne zat. Dit sloot dus perfect aan bij de behoefte die zij op dat moment hadden."

Het derde deel van de steunverlening is het geven van trainingen. Zo participeert defensie in de alge-

## Veel waarde in publiek-private samenwerking



Onno van Boven

**"Veel ondernemers opereren met een oranje hart," zegt Onno van Boven, een van de oprichters van Triangular Group. En dat geldt zeker ook voor deze organisatie. Kort na de Russische inval in Oekraïne heeft Triangular Group medische opleidingen verzorgd voor NGO's. Dat hebben zij zelf bekostigd, om bij te dragen aan een maatschappelijk doel.**

Triangular groep Academy is een opleidings- en kennisinstituut op het gebied van veiligheid en weerbaarheid.

Met zo'n 500 instructeurs die als militair, politie of marechaussee zijn opgeleid, verzorgt het onder andere trainingen en opleidingen voor de Nederlandse krijgsmacht en de politie.

Van Boven: "Er wordt te weinig gebruik gemaakt van de kracht van publiek-private samenwerking. In de commerciële markt zit heel veel waarde en kennis. Defensie raakt daar wel meer van doordrongen. Zeker op het gebied van personeel is defensie om. Dat merken we, want zaken gaan makkelijker en sneller. Al is er nog wel een zekere angst om zaken uit te besteden, gebaseerd op een idee van controleverlies. Maar wij willen juist ontzorgen, niet overnemen. Als externe partij moet je niet aan kerntaak 1 komen."

Met de signalen dat er wellicht een grotere en andere soort inzet van de krijgsmacht gevraagd gaat worden is de urgentie groot om weer op volle kracht te komen. Na het rekruteren moeten deze mensen worden opgeleid. "Met een publiek-private samenwerking zoals we nu inrichten met defensie, kun je de hiaten goed opvullen. Zo kunnen de militairen ingezet worden waar ze voor getraind zijn. Opleidingen worden dan gedaan door onze ervaren oud-militairen, waarvan het merendeel ook reservist is."

"Op korte termijn gaan we in gesprek met de Taskforce Oekraïne hoe we eventueel kunnen ondersteunen in het opleidingsprogramma. Dan kan de gevechtscapaciteit ook daar ingezet worden waar die het hardst nodig is. Het is mooi om zo bij te dragen aan een veiliger samenleving."

mene militaire opleiding voor Oekraïense rekruten en in training op eenheidsniveau om pelotons goed samen te laten werken onder oorlogsomstandigheden. Een groot deel van de trainingen bestaat uit het opleiden om te werken met de geleverde systemen en voor monteurs, om de systemen zo lang mogelijk inzetbaar te houden.

De rol voor de defensie-industrie is toegenomen door het hogere echelons onderhoud voor de westerse systemen. Bijvoorbeeld voor de Pantserhouwitser, dat een nieuw systeem voor Oekraïne was. "Het gebruikersonderhoud en het gebruik van het systeem ging prima, maar voor het hogere echelons onderhoud hadden zij de kennis en knowhow niet. Dat soort onderhoud moet over het algemeen door de industrie gebeuren." In internationaal verband zijn er daarom in de periferie van Oekraïne industriecomplexen ingericht om systemen te herstellen die aan het front ernstige schade hebben opgelopen.

#### MKB

Met de toename van de commerciële verwerving in de steunverlening, is vanaf 2023 ook een grotere betrokkenheid te zien van Nederlandse MKB bedrijven. "Dat verliep vaak door informeel contact of een brochure die je toevallig onder ogen kreeg. Als het interessant was, en het paste bij een vraag die er lag, dan gingen we langs. Kwaliteit en ook weer snelheid van leveren zijn daarbij belangrijke punten. En we beginnen klein; zijn de resultaten dan goed, dan pakken we door. Zo hebben we dat bijvoorbeeld gedaan met Robin Radar."

Het budget van 2 miljard euro dat de Taskforce voor dit jaar heeft toegewezen gekregen voor steun aan Oekraïne is al grotendeels gealloceerd. De focus ligt hierbij op 3 thema's. Allereerst de instandhouding van de geleverde systemen, en dan met name het produceren en verwerven van reserveonderdelen zodat Oekraïne zelf in staat is om de systemen operationeel inzetbaar te houden.

Het tweede thema is voortzettingsvermogen. Dan gaat het om bijvoorbeeld brandstof voor de systemen en –heel belangrijk– grote munitiepakketten. “De helft van het budget gaat op aan munitie, alles van klein kaliber munitie tot 155mm granaten voor de houwtiters. Daarnaast blijven we maandelijks allerlei producten leveren zoals gevechtsrantsoenen en medische pakketten. Ook daar gaat een deel van het budget naar toe.”

In het derde thema liggen de komende tijd kansen voor de Nederlandse industrie: innovatie. Innovatie kan uiteindelijk de doorbraak betekenen in dit conflict. Belangrijk daarbij is het inrichten van een goede feedback loop, zodat “je snel kan leren en snel kan handelen op technologische ontwikkelingen, ook op tegen-ontwikkelingen van de opponent. Daarvoor gaan we kijken naar onze eigen defensie-industrie. Want we beschikken over veel kennis en expertise en over veel kleine bedrijven die in die high tech-ontwikkelingen meedraaien. Met

die focus op ons eigen MKB hopen we het verschil te gaan maken.”

#### Financiering

Over de vraag of hij nog wensen heeft voor de taskforce, hoeft Wouda niet lang na te denken. “Mijn grootste wens is structurele financiering. Hoe groot de gegeven budgetten ook zijn, het is incidenteel geld. Het zou ons veel effort schelen en de steun aan Oekraïne veel planbaarder maken, ook aan hun kant. Daardoor kunnen zij hun operaties beter plannen. Met structurele financiering voor 3 of 4 jaar, kan ik meerjarencontracten afsluiten. Dat maakt het inkopen veel efficiënter.”

“Ook voor de defensie-industrie zijn dergelijke contracten fijner. Wij vragen steeds om meer productie, maar de industrie wil natuurlijk leverzekerheid hebben. Zolang ze die niet hebben, gaan ze geen extra productielijnen starten.” ●

## In twee maanden van contact tot contract

**Net voor de inval van Rusland in Oekraïne pitchte Siete Hamminga, CEO van Robin Radar, drone detectie radarsystemen bij de CDS. Later dat jaar, via een ontmoeting tijdens de NEDS, kwam hij in contact met de Taskforce Oekraïne. En toen ging het snel.**



Siete Hamminga

“Ik ben vol lof over de samenwerking met Taskforce Oekraïne en COMMIT.” vertelt Siete Hamminga. “In minder dan twee maanden na het initiële contact, lag er een contract. COMMIT stelde zich zeer constructief op.”

“Dit zijn geen normale omstandigheden, dus je moet aan beide kanten flexibel zijn. De behoeftestelling is niet altijd duidelijk. Je hebt te maken met veel onzekerheden, bijvoorbeeld in de praktische uitvoering. Als bedrijf hebben we besloten het ‘hogere doel’ in oog te houden en bewust ondernemingsrisico genomen. Waar het om gaat, is dat onze systemen effectief bijdragen aan hun veiligheid. Vanuit een gezamenlijk belang kijk je naar wat er nodig is om door te pakken. Ik ben heel trots op mijn medewerkers die dit allemaal ook zo voelden, want het betekent nogal wat.”

Door de inzet van de radarsystemen aan het front krijgt Robin Radar informatie over de toepassing. De leercurve is heel steil: “Al bij de eerste training aan Oekraïense soldaten over het gebruik van het systeem kregen we heel praktische verzoeken. Dat is zeer waardevol. Sommige verbeteringen of aanpassingen voeren we meteen door, andere vragen wat meer tijd. De feedback van de eindgebruiker is voor ons belangrijk, maar er zitten veel schijven tussen. We zouden graag meer directe feedback ontvangen zodat we daar snel op kunnen reageren.”

De opdracht van de Taskforce Oekraïne – en later ook vanuit Engeland – resulteerde in een enorme opschaling. “We sloten het jaar af met een productie van 4 radars per week. Voor mij als ondernemer is het nu wel de vraag of dit een eenmalige piek was, dat het zo blijft, of nog maar het begin is. Lange termijn commitment en contracten waarbinnen je kunt opschalen zouden meer duidelijkheid geven”.



### AIRCRAFT SERVICES

- Component Repair & Overhaul
- Depot Level Training
- Test Stands & Support Equipment
- F-16 Aircraft Maintenance (MRO)
- Repair Management
- Logistics Support Services
- Engineering Services
- Diminishing Resources
- Supply Chain Management
- Hydraulic Oil Purification Systems



F-16 Jet Fuel Starter (JFS)



F-16 Accessory Drive Gearbox (ADG)



**DOING IT RIGHT**

To better connect the world



**Aircraft Component Services – New York**  
747 Zeckendorf Boulevard, Garden City, New York, USA  
+1-516-222-9000

**Aircraft Component Services – Amsterdam**  
Kruisweg 705, 2132 ND Hoofddorp, The Netherlands  
+31-20-655-2222

For a full listing of our capabilities:

Visit us at: [www.aarcorp.com](http://www.aarcorp.com)  
or email us at: [F-16@aarcorp.com](mailto:F-16@aarcorp.com)



**DIEHL**  
Defence

**SUCCESSFUL COMPLETION  
OF TYPE CLASSIFICATION  
PROGRAM IN THE NETHERLANDS**

Cartridge 40 mm x 53 HE-DP-T DM72 IM  
Best penetration and fragmentation performance  
due to optimized projectile design.

Remember: Diehl's product portfolio also covers  
40 mm x 53 Airburst Ammunition!

[www.diehl.com/defence](http://www.diehl.com/defence)

**VONK**  
Since 1973

**PELI™ BUILT TO PROTECT**

**The Next Generation  
Micro Case Series™**

[vonkbv.com](http://vonkbv.com) | [info@vonkbv.com](mailto:info@vonkbv.com)  
+31 (0)88 0330 300 | Piershil

BEGERTIFICEERD  
ISO 9001  
NCI

**KORT BERICHT**

**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. ●

**Vervanging onderzeeboten**

**Op 15 maart heeft het kabinet de langverwachte "D-brief" over de voorgenomen gunning aan Naval Group voor de vervanging van de onderzeeboten naar de Tweede Kamer gestuurd.**



Een belangrijke stap. Het proces duurt al lang en heeft veel gevraagd van alle betrokken partijen. Dat we een nieuwe fase ingaan is daarom goed, ook om het tekort in onze onderzeebootcapaciteit zo klein en kort mogelijk te houden. De Tweede Kamer neemt dit voorgenomen gunningsbesluit nu in behandeling.

Sinds het begin van dit traject heeft de NIDV gepleit voor de keuze voor onderzeeboten waarmee de Nederlandse onderzeedienst zijn taken het beste kan uitvoeren en waarbij ingezet moet worden op maximale betrokkenheid van de Nederlandse industrie en

kennisinstellingen. Een en ander in lijn met de recent door de regering gepresenteerde sectoragenda Maritieme Maakindustrie waarin forse ambities liggen als het gaat om de versterking en inzet van onze Nederlandse bedrijven.

We kijken dan ook met grote interesse uit naar de uitleg van het ministerie van Defensie over de uitwerking van de Nederlandse participatie in de ontwerp-, bouw-, en instandhoudingsfase van de nieuwe onderzeebootcapaciteit en zullen nadrukkelijk toezien dat deze inzet daadwerkelijk plaatsvindt. ●

**COLOFON**



Stichting Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid (NIDV)  
Bezuidenhoutseweg 161  
2594 AG Den Haag  
(070) 364 48 07  
[info@nidv.eu](mailto:info@nidv.eu)  
[www.nidv.eu](http://www.nidv.eu)  
Het nieuwsmagazine verschijnt enkele malen per jaar.  
Eindredactie: Riekelt Pasterkamp

**Abonnementen**

Medewerkers van NIDV-deelnemers en overheid ontvangen dit blad gratis. Aanvragen via: [office@nidv.eu](mailto:office@nidv.eu).

**Advertentieverkoop:**

ER Communicatie 06-27028877  
[info@er-communicatie.nl](mailto:info@er-communicatie.nl)

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 foto kopieën, opnamen, of enig andere manier, zonder voorafgaand schriftelijke toestemming van de uitgever.

**NIDV Bureau**

- Hans Huigen, *Directeur*
- Hildegard Hof, *Business Development Manager Maritiem*
- Edwin Leidelmeijer, *Business Development Manager Grondgebonden*
- Donald Trouerbach, *Business Development Manager Lucht*
- Matthijs Olde, *Business Development Manager Informatievoorziening en Politie*
- Peter Huis in 't Veld, *Business Development Manager Internationaal*
- Frans Kleyheeg, *Adviseur Europese zaken*
- Seema Sahadew Lall, *Manager*
- Nicole Rosbergen, *Managementassistent*
- Eveline Bos, *Communicatiemanager*
- Sander Zijlstra, *Communicatie adviseur internationaal*
- Paul de Witte, *Adviseur Duurzaamheid*

**Algemeen Bestuur Stichting NIDV**

- drs. R.W. Knops, *voorzitter*
- R.F.M. Keulen MBA, *Damen Naval*
- ir. G. van der Molen, *Thales Nederland*
- ir. W. Riemersma, *CGI*
- SBN b.d. M. G. L. H. Tossings, *TNO*
- S. Hamminga, *Robin Radar*
- ir. R. J. van Baaren, *ADSE Consulting & Engineering*
- drs. I. Veerman, *Van Halteren Metaal BV*
- ing. A. Hijwegen, *TriOpSys*
- ir. A. J. de Jong, *Delft Dynamics B.V*
- E. Scheeren, *GKN Aerospace*

C-390 MILLENNIUM

# UNBEATABLE COMBINATION

## ONVERSLAANBARE MISSIE KLAAR MET DE PORTUGEGE LUCHTMACHTCOMBINATIE

We zijn verheugd om aan te kondigen dat de Portugese luchtmacht zich nu bij de Braziliaanse luchtmacht voegt als C-390 Millennium-operator. Het eerste Portugese vliegtuig van het nieuw gevormde 506 Squadron is nu in dienst op vliegbasis Beja, en in de nabije toekomst zullen er nog vier vliegtuigen worden toegevoegd. Een groeiend aantal landen kiest voor de C-390 Millennium (waaronder Hongarije, Nederland, Oostenrijk, Tsjechië en Zuid-Korea), aangetrokken door de onverslaanbare combinatie van technologie, snelheid, prestaties en mogelijkheden voor meerdere missies. Hongarije zal in 2024 zijn eerste C-390 Millennium in ontvangst nemen – een nieuwe mijlpaal voor een ongelooflijk vliegtuig dat al 10.000 vliegreuren heeft behaald bij de Braziliaanse luchtmacht.

**#C390UnbeatableCombination**  
**[embraerds.com](http://embraerds.com)**



CHALLENGE.  
CREATE.  
OUTPERFORM.