



SLEUTEL LIGT IN
SAMEN DOEN



ONBEMENST MET
EEN MISSIE



INTERNATIONAAL
SAMENWERKEN



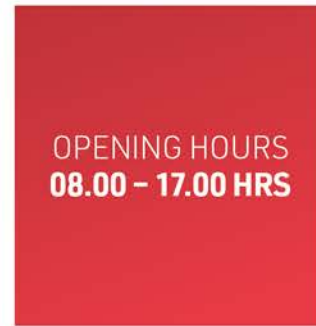
INNOVATIEPLEIN
OP NEDS

NEDS

NIDV EXHIBITION DEFENCE & SECURITY

36TH EDITION
THURSDAY NOVEMBER 20, 2025
AT ROTTERDAM AHOF

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



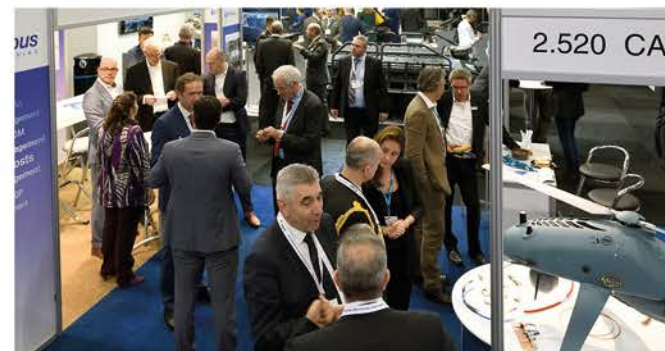
**LARGEST DEFENCE AND SECURITY
 CONFERENCE & EXHIBITION IN THE BENELUX**

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



NIDV DEFENSIE & VEILIGHEID
 STICHTING NEDERLANDSE INDUSTRIE VOOR DEFENSIE EN VEILIGHEID

Van de voorzitter

De NIDV Exhibition Defence and Security staat op het punt te beginnen. We heten u op 20 november van harte welkom in Rotterdam waar we voor u de 36^e editie van de NEDS organiseren. We hebben dit jaar een grotere beursvloer dan ooit tevoren met meer bedrijven dan ooit.

Tijdens de recente, historische NAVO-top in Den Haag is door de lidstaten besloten om de investeringen in Defensie met onmiddellijke ingang fors op te schroeven. Terecht en hopelijk definitief wordt afscheid genomen van de naïeve gedachte dat de wereld om ons heen vredelievend zou zijn en dat veiligheid vanzelfsprekend is. Ook binnen de Europese Unie worden de handen ineen geslagen om samenlevingen te mobiliseren.

Meer dan ooit staat onze manier van leven, onze vrijheden, op het spel doordat autocratische regimes aan onze grenzen dat willen ondermijnen. Door cyber-aanvallen, door droneaanvallen. Tegen de achtergrond van een wereld waarin dreigingen in aard en omvang elkaar in hoog tempo opvolgen is het belangrijk om elkaar hier te treffen.

Er is maar één manier om hiertegen op te staan en dat is gezamenlijk zo snel mogelijk de voorwaarden te creëren waarin de gezamenlijke industrieën kunnen leveren aan de krijgsmachten van de NAVO-lidstaten. Onze mannen en vrouwen van de gevechts- en ondersteunende eenheden verdienen uitstekend materieel. Dit vraagt om nauwe samenwerking, dingen doen die wellicht nog niet eerder gedaan zijn en out of the box denken. Niet afvragen waarom het niet kan, maar hoe we het wel mogelijk kunnen maken.

Laat deze NEDS bijdragen aan een doorslaggevende versterking van onze defensie-industrieën, door effectief samen te werken.



Ik wens u allen een succesvolle beurs toe!

Raymond Knops
 Voorzitter NIDV

INHOUD

Hulp aan Oekraïne	4
Sleutel ligt in samen doen	14
Impuls voor samenwerken	22
Onbemenst met missie	28
Internationaal samenwerken	36
Innovatieplein op NEDS	38
Nieuwe deelnemers NIDV	43
Colofon	43

Cover: De mannen en vrouwen van de gevechts- en ondersteunende eenheden verdienen uitstekend materieel. Dit vraagt om nauwe samenwerking, dingen doen die wellicht nog niet eerder gedaan zijn en out of the box denken. Het innovatieplein tijdens de NEDS biedt nieuwe partijen een platform om zich te presenteren aan de internationale defensie- en veiligheidssector.

Foto: Mediacentrum Defensie

Hollen en stilstaan voor bedrijven

Defensie zweepte de Nederlandse industrie op snel hulp te bieden aan Oekraïne, maar de Haagse molens draaiden langzaam. Door ambtelijke vertraging kwamen leveranties weleens te laat: de eenheid van het Oekraïense leger was al door de vijand afgesneden en de gevraagde spullen konden er niet meer door. 'Daar waren natuurlijk mensenlevens mee gemoeid.' Taskforce Oekraïne is inmiddels bezig de procedures te versnellen en de departementale accountants werken hieraan mee. Nu dreigt een ander probleem: de budgetten raken uitgeput.



Training van Oekraïense militairen

Tekst: Eric Vrijzen
Foto's: Mediacentrum Defensie

Voor de militaire hulp aan Oekraïne trok Nederland in vier jaar 13,6 miljard euro uit. Daarvan werd 2,4 miljard uitgegeven via leveringen uit de eigen voorraden van Defensie. Ruim 6 miljard werd in internationale fondsen gestort voor wapenaankopen hier en vooral elders in de wereld. De resterende 5 miljard gaat naar materieelprojecten waarin het eigen bedrijfsleven steeds beter meedraait. Waarom liet die Nederlandse participatie zo lang op zich wachten en hoe krijgt de versnellingsoperatie gestalte?

In een brief aan de Tweede Kamer schreef demissionair minister Ruben Brekelmans van Defensie dat

hij de industrie 'maximaal' wil betrekken bij de hulp aan Oekraïne. Helaas was de productiecapaciteit 'nog niet afdoende'. De minister noemde hiervoor geen verklaring, maar feit is dat zijn departement en met name startende, innovatieve bedrijven elkaar niet altijd goed begrepen.

Het ministerie is na decennia van bezuinigingen vooral ingericht op efficiëntie: eerst kijken of iets goedkoper kan. Bovendien houdt het ministerie van Financiën scherp toezicht en gelden de strikte voorschriften van de Comptabiliteitswet. Pas na uitvoerige controle mogen betalingen worden gedaan. Het Rijk gaat niet op de stoel van de

ondernemer zitten. Het risico ligt in principe bij de industrie.

Zo dreigde een impasse. Defensie –schreef Brekelmans– investeert fors in technologische innovatie en in de defensie-industrie. Maar sommige bedrijven liepen in Den Haag tegen een muur. Ze wilden investeren en hun productiecapaciteit vergroten, maar kregen geen garantie dat Defensie voor een reeks van jaren bestellingen zou plaatsen. Intussen wilde de Audit Dienst Rijk het naadje van de kous weten. Werd er niet te veel winst gemaakt? Kon het bedrijf een bankgarantie overleggen?

Soms liepen veelbelovende projecten stuk en haakten ondernemers gefrustreerd af. Maar anderen gooiden de kop in de wind en gingen door. Niet voor eigen roem, wel voor eigen risico. *'Friends, family and fools'*, zegt een van de ondernemers over de geldschietters voor zijn projecten in Oekraïne. Hij levert inmiddels drones en *'one way effectors'* (zeer geavanceerde lange afstandswapens) aan het bedreigde land. Het contract dat hij daartoe moest sluiten met het ministerie in Den Haag werd pas naderhand getekend. Zonder zo'n contract is geen bank bereid krediet te verstrekken. Dus moest hij alles zelf voorfinancieren.

Innovatie

Kolonel Simon Wouda leidt de Taskforce Oekraïne op het ministerie van Defensie. In januari 2024 was hij met de commandant der strijdkrachten, generaal Onno Eichelsheim, in Kyiv. 'Hij gaf me opdracht langer daar te blijven om de innovatie van de Oekraïense strijdkrachten te bekijken en te zoeken naar samenwerking met de Nederlandse industrie.' In april vorig jaar ging er een eerste handelsmissie naar Oekraïne. In november dat jaar volgde een tweede missie. Wouda vertelt dat de ondernemers tijdens die missies als vanzelf tot onderlinge samenwerking kwamen. 'Meteen nadat we vanaf Schiphol waren vertrokken, zag je verbanden ontstaan tussen dronebouwers, batterijleveranciers en softwaredeskundigen.'

Eerder in 2024 sloten toenmalig premier Mark Rutte en president Volodymyr Zelensky een 10-jarige bilaterale veiligheidsovereenkomst, inclusief een bepaling dat de landen op gelijke voet zouden samenwerken op het terrein van bewapening. Hierdoor kwamen de zaken in een versnelling, zegt Wouda. Sinds midden 2024 zijn steeds meer Nederlandse bedrijven aan de Oekraïense strijdkrachten gaan leveren.



Kolonel Simon Wouda leidt de Taskforce Oekraïne op het ministerie van Defensie.

Wel moest maart 2025 in Den Haag een crisissichtige vergadering worden belegd om de zaken extra te bespoedigen. De Taskforce sprak toen met 25 bedrijven, die uiterlijk 1 november spullen moesten verschepen. Oekraïne zat erom te springen.

Een scheepsbouwer uit de Rijnmond was een van de aanwezigen bij die vergadering. Hij kreeg de indruk dat Defensie binnen twee weken contracten zou sluiten, maar in zijn geval duurde dat drie maanden. Zijn bedrijf bouwt 'interceptors', speedboten voor amfibische operaties van de mariniers. 'Eerst heb je overleg met Defensie over het leveringspakket. Is dat akkoord, dan moet je nog de procedures van de departementale accountants en de Audit Dienst Rijk (ADR) doorlopen. Omdat het ging om spoedleveringen, moest het personeel langdurig overwerken. Dat maakt het werk duurder en daarom had ik een opslagpercentage in mijn offerte gezet. In het bedrijfsleven is in zo'n geval 10 procent normaal, maar de ADR ging hiermee niet zomaar akkoord.'

De scheepswerf is een familiebedrijf uit de 19de eeuw dat veel werkt voor politie, Rijkswaterstaat en het loodswezen. 'Wij zijn er niet voor het snelle geld,' zegt de directeur. Sinds 2020 levert hij ook aan Defensie. Langzamerhand groeit een vertrouwensband met het departement. Achteraf is hij 'redelijk positief' over de ambtelijke gang van zaken. 'Ik heb op een zeker moment aangegeven: jongens, ik zit met een deadline van 1 november. Als jullie willen dat wij de productie opschalen, kom dan door met de financiering. Anders moeten wij het werkkapitaal tegen 25 procent lenen.' De werf produceert nu volop voor Oekraïne. De deadline van 1 november is 'deels' gehaald, wat betekent dat een aantal boten iets later zal worden geleverd.

Terugkijkend op de deal zegt de scheepsbouwer: 'Het ging misschien een beetje rommelig. Defensie kwam met de vraag: wat kunnen jullie leveren? Onze wedervraag was: wat hebben jullie nodig? Snelle levering was essentieel, waardoor we een standaardproduct aanboden. Wij hadden het chiquer gevonden als de boten aan meer specificaties hadden moeten voldoen, zodat ze nog beter inzetbaar zouden zijn.' Hij hoopt op feedback vanuit Oekraïne, zodat hij het product kan perfectioneren.

'Aan de goede wil van de mensen bij Defensie, ligt het niet. Het zijn de procedures die vertragend werken,' zegt een leverancier van 'kritische data-oplossingen'. Ook zijn naam moet om veiligheidsredenen onbekend blijven. Hij constateert dat functionarissen het randje van hun bevoegdheden opzoeken om de hulp aan Oekraïne te versnellen. Begin dit jaar leverde hij een eerste partij lange afstandswapens aan Kyiv. Inmiddels wacht hij op goedkeuring voor een tweede hoeveelheid.

Hij legt uit: 'Je moet het akkoord hebben van de Audit Dienst Rijk en de Hoofd Directie Finance & Control.



Nederlandse bedrijven leveren aan de Oekraïense strijdkrachten.

Dan blijft het ergens halverwege liggen. Opeens is het vakantie en dan gebeurt er een tijdje niks.' Hij vindt dat de procedures en de criteria op het ministerie te rigide zijn, alsof het nog altijd gaat om de aankoop van eenvormige massaproducten. Oekraïne heeft echter behoefte aan voortdurende updates van innovatieve wapensystemen. 'Vaak ontwikkel je tien afwijkende producten, waarvan er negen mislukken. Maar het tiende product is subliem.' Hij vindt dat dit ook in de winstmarges tot uitdrukking mag komen.

Bovendien is het hollen en stilstaan. 'Soms moet je razendsnel leveren, dan weer wordt er lange tijd niets besteld. Om het een tijdje te kunnen uitzingen, heb je een winstmarge van zo'n 40 procent nodig.' Maar dat is voor Defensie onbespreekbaar.

Robotics

Veel ondernemers die aan Oekraïne leveren, hebben een militaire achtergrond. Dat helpt, zeggen ze: 'Je snapt beter hoe het ministerie werkt.' Maurits Korthals Altes was werkstudent bij de Koninklijke Landmacht. Hij deed een ingenieursopleiding en was deelnemer aan het Defensity College. Op de legerplaats Oirschot hield hij zich bezig met RAS: Robots en Autonome Systemen.

In september 2021 begon hij het bedrijf Intelic, dat software levert voor onbemande vliegtuigen en voertuigen. 'Dat was een half jaar voordat Rusland Oekraïne binnenviel,' constateert de jonge ondernemer. Sindsdien is het hard gegaan. In april 2024 bezocht toenmalig defensie-minister Kajsa Ollongren Kyiv, waar ze zich liet fotograferen met toeleveranciers van de strijdkrachten: 49 Oekraïners en drie Nederlandse drone-specialisten, Bram Alkema (DeltaQuad), Stef Have (AEC Skyline) en Maurits Korthals Altes (Intelic).

Hij berust erin dat inkoopprocedures veel tijd vergen, ook al is dat soms frustrerend. Korthals Altes: 'Sommige procedures zijn nodeloos vertragend. Dan moet de goedkeuring van het ene bureautje naar het andere bureautje. Eén levering kon daardoor niet doorgaan. De Oekraïense eenheid die de spullen dringend nodig had, was inmiddels door Russische troepen afgesneden. Daar zijn natuurlijk mensenlevens mee gemoeid.'

Korthals Altes heeft 44 mensen in dienst en is druk in overleg met geldschietters om het softwarebedrijf uit te breiden. Als het hem lukt 'voldoende financiering op te halen', heeft hij eind 2026 zeker hon-

derd mensen aan het werk. En over vijf jaar? 'Dan zijn we een van de grootste softwareleveranciers voor defensiedrones in Europa.'

Cruciaal is de samenwerking met de eindgebruiker, dat wil zeggen de militairen dichtbij de frontlinie. Die zijn verwickeld in een hoogtechnologische wapenwedloop met de vijand. Voortdurend moet de software van onbemande systemen worden aangepast. De keiharde realiteit aan het front dwingt tot direct contact en voortdurende updates. Continu perfectioneren en vernieuwen. Daardoor blijf je de vijand de baas, maar loop je ook vooruit op eventuele concurrenten.



Demissionair minister Ruben Brekelmans van Defensie op bezoek in Oekraïne.

Springplank

Dit is de constatering van alle ondernemers die zakendoen met de Taskforce Oekraïne. Het materieel wordt onder oorlogsomstandigheden getest en continu gemodificeerd. Zijn de spullen 'battleproof' dan kunnen ook de NAVO-landen ze beter inzetten en verbetert je marktpositie.

Korthals Altes: 'Defensie is daarom een fantastische klant. Het is een springplank voor je bedrijf.' Je hoort hem dus niet klagen over leveringszekerheid. 'Als je aan de overheid levert, loop je altijd het risico dat het budget opeens uitgeput is. Defensie is er niet om de broek van de ondernemers op te houden.'

Daarom wil hij niet te afhankelijk zijn van Den Haag en richt hij zich ook op buitenlandse afnemers. 'Veel bedrijven staren zich blind op de leveringszekerheid bij Defensie. Maar daarvoor is Nederland een te

klein land. Twee jaar lang beheerste leveringszekerheid de discussie. Al die tijd sloeg het zogenaamde ecosysteem van de Nederlandse industrie geen deuk in een pakje boter. Maar een ondernemer moet niet aan het infuus van de overheid hangen. Vanzelfsprekende steun voelt misschien comfortabel, maar stilletjes zakt je innovatievermogen in. Weldra word je ingehaald door buitenlandse concurrenten met grotere ballen.'

Een bedrijf dat software levert, is –zo geeft Korthals Altes toe– van nature flexibeler dan een bedrijf dat omvangrijke fysieke productielijnen rendabel moet zien te houden. Dergelijke bedrijven verlangen extra

zekerheid, alvorens te investeren. Maar dat kan volgens de CEO van Intelic ook door in het buitenland naar klandizie te zoeken. Dan kun je Haagse garanties missen.

Ergerlijk

In 2021 maakte een luitenant-kolonel bij de infanterie van de Koninklijke Landmacht de overstap naar het bedrijfsleven en werd directeur van de Nederlandse vestiging van een snelgroeiend Oost-Europees bedrijf dat onbemande gevechtsvoertuigen (*autonomous unmanned ground vehicles*) produceert. De luitenant-kolonel buiten dienst sloot dit jaar twee contracten met Tasforce Oekraïne. Hij kan geen mededelingen doen over specifieke wapenplatforms of aantallen. Na volgend jaar zal zijn bedrijf ook in Nederland een productielijn openen.

Vertragingen op het ministerie zijn ergerlijk. 'Maar je weet het gewoon,' zegt hij monter. Als militair b.d. begrijpt hij dat het nu eenmaal tijd vergt om goedkeuring te krijgen. 'Je moet de verwachtingen managen,' is zijn devies. 'Altijd fair en transparant zijn. Dat heeft me als militair ver gebracht en in het zakenleven geldt dat ook.'

Terwijl hij met de Taskforce onderhandelde, had hij wekelijks overleg met de Audit Dienst Rijk en de Hoofd Directie Financiën & Controle. 'Zij willen alle risico's naar ons toeschuiven en wij willen een optimaal product leveren,' vertelt hij op een toon van zo is het spel en zo moet het gespeeld worden. Een enkele keer ontstond vertraging doordat departementale afdelingen de projectplannen niet tijdig aan elkaar doorgaven. 'Uiteindelijk hielp de Taskforce alle ambtelijke plooiën glad te strijken en werden de einddata voor de leveringen ietsje verschoven. Ik wil de hele organisatie van het Commando Materieel en IT een enorm compliment maken. Ze waren heel coulant.'

Met kunst en vliegwerk regelde hij met zijn huisbankier de voorfinanciering van het project. 'Anders moet je Defensie om een voorschot vragen, waarvoor je bankgaranties moet overleggen en dan loopt het vast.' Natuurlijk voerde hij taaie gesprekken met Defensie over zijn winstmarge. Naar eigen zeggen was hij volledig open over wat zijn bedrijf aan de deal wilde overhouden. Hij begreep de positie van de tegenpartij: 'Niemand zit te wachten op een schandaal zoals destijds met de mondkapjes, toen een paar ondernemers een woekerwinst van tientallen miljoenen opstrekten. Er moet evenwicht zijn tussen de risico's die je als bedrijf neemt en de winst die je boekt.'

Een winstpercentage mogen de betrokken ondernemers niet noemen. Ook Defensie wil zelfs niet bij benadering zeggen wat redelijk is. Op zich is dat logisch: zou Defensie een maximumpercentage suggereren, dan geldt dat voor toeleveranciers onmiddellijk als minimum en in ieder geval als het startpunt van de prijsonderhandelingen. Maar iedereen vertelt dat Oekraïense innovatieve bedrijven een veel hoger winstpercentage mogen berekenen dan wat in Nederland gangbaar is.

Vaart

Kolonel Simon Wouda verzekert dat zijn Tasforce Oekraïne het bedrijfsleven maximaal tegemoet wil komen. Hij erkent dat de goedkeuring van projecten door de auditdienst en de departementale controleurs tijd vergt. Maar het alternatief is Europees aanbesteden en dat duurt langer. Om vaart te maken worden orders 'single source' vergund. Boven een

bedrag van 2,5 miljoen is een audit verplicht. Wil het bedrijf een aanbetaling van 50.000 euro of meer, dan wil Defensie een bankgarantie zien. Wouda verzekert dat zijn organisatie inmiddels soepelheid betracht. In steeds meer gevallen kunnen de financiële audit en de bankgarantie achterwege blijven, met name als het betrokken bedrijf al eens eerder aan Defensie leverde.

De accountants van de ADR reisden naar Oekraïne om de boeken van lokale bedrijven te beoordelen. Soms konden bedrijven de toets der kritiek niet doorstaan, maar was het te leveren product van cruciaal belang aan het front. Dan ging het operationele belang voor.

Wouda vertelt dat zijn Taskforce voortdurend werd benaderd door louche bedrijven die snel wilden binnenlopen door goedkoop buitenlands materieel tegen woekerprijzen aan te bieden. Logisch dat hij moet vaststellen of de vraagprijs marktconform is. Hij beoordeelt bedrijven ook 'vanuit een zeker onderbuikgevoel'. Hij bezoekt het bedrijf en loopt eens over de werkvloer. 'Wat tref ik aan? Is dit een familiebedrijf waar de energie vanaf spat? Maken de personeelsleden een indruk van betrokkenheid en professionaliteit? Dan heeft het bedrijf een gunfactor.'

Zijn gevestigde defensiebedrijven hierdoor in het voordeel, terwijl startups afvallen omdat de hipster-directeur de haren in een paardenstaart heeft gebonden? In dat geval loopt Defensie via de verkeerde gunfactor mogelijk belangrijke innovaties mis. 'Nee, integendeel,' zegt Wouda. 'Startups tonen vaak meer commitment en flexibiliteit dan gevestigde bedrijven. Zo'n paardenstaart, daar kijken wij doorheen. Het gaat om de betrouwbaarheid van het product.'

Wouda erkent dat jonge bedrijven dikwijls moeite hebben een werk voor te financieren. Defensie betaalt pas nadat de spullen zijn geleverd. Zou er niet een regeling moeten komen waarbij tijdens het ontwerp- en productieproces alvast aanbetalingen worden gedaan, zoals je tijdens de bouw van een nieuwe woning ook telkens een termijn moet afrekenen bij de aannemer?

Leerproces

Zover is het nog niet. Kolonel Wouda en zijn collega's werken wel aan een alternatieve regeling voor bedrijven die geen bankgarantie kunnen krijgen. 'Defensie staat dan zelf garant. Het ministerie van Financiën moet hiermee elke keer instemmen, maar als wij met de juiste argumenten komen –namelijk het operationele belang van de levering– dan gaat

Financiën netjes daarin mee.' Hier is dan wel weer enige tijd mee gemoeid, maar Wouda zegt te kunnen 'escaleren'. Belangrijke orders moeten snel worden uitgeschreven en daarom zet hij er extra druk op.

Zitten bedrijven zich te verbijten om de opgelopen vertraging, dan is het vaak geen onwil maar onwetendheid bij Defensie. Wouda: 'Vaak weten we gewoon niet dat een leverancier met vertraging worstelt.' Hij raadt ondernemers aan de diverse afdelingen van het ministerie vanaf het begin op de hoogte te houden. 'Defensie maakt een leerproces door,' zegt Wouda. Hij verzekert dat het begrip voor de positie van de toeleveranciers verbetert. 'We voelen de problemen steeds beter aankomen. Desnoods kunnen we escaleren.'

Het risico van corruptie valt in een land als Oekraïne niet uit te sluiten. Maar de Taskforce zit er bovenop. De auditdienst speurt in de boeken van Oekraïense bedrijven. Twee militaire attaches op de Nederlandse ambassade in Kyiv beoordelen steekproefsgewijs of alles klopt. De kwaliteit van het materieel wordt niet door Nederland, maar door de Oekraïense strijdkrachten beoordeeld.

Omdat aanvankelijk ook veel wapens en munitie uit Turkije, Tsjechië en andere NAVO-landen op Nederlandse kosten naar Oekraïne gingen, was het ondoenlijk om deze spullen eerst naar Nederland te verslepen voor een onderzoek door TNO. De Oekraïners keurden zelf hun materieel en dat doen ze nog steeds. Anders dan de Verenigde Staten en sommige Europese landen, legt Nederland geen geografische beperkingen op voor de inzet van de gedoneerde wapens. Drones en andere lange afstandswapens mogen dus tot ver op Russisch grondgebied in actie komen. Clustermunitie en ander volkenrechtelijk omstreden oorlogstuig worden niet geleverd.

Eenmalig

Het moeilijke punt voor Nederlandse bedrijven is dat van de leveringszekerheid. Wouda zegt dat hij graag contracten zou willen afsluiten voor langdurige leveranties aan Oekraïne, maar hij is praktisch door zijn budget heen en dan stopt het. Het kabinet-Rutte IV en het demissionaire kabinet-Schoof stelden miljarden beschikbaar, maar dat was eenmalig geld. Geen structurele, blijvende post op de defensiebegroting.

Omdat de wapenleveranties van de Verenigde Staten grotendeels wegvielen en de nood in Oekraïne groot was, haalde het kabinet-Schoof budgetten voor 2026 en 2027 naar voren. Die miljarden werden in 2025 al aangewend. Het is aan een volgend kabinet

om nieuwe budgetten vrij te maken voor de hulp aan het bedreigde land. Aangezien de kabinetsformatie stroperig kan verlopen, ontstaat hierover pas in de loop van 2026 duidelijkheid.

Wouda houdt rekening met een plotselinge onderbreking van de leveringen: 'Dit jaar is er een gigantische bult, maar in het tweede kwartaal van 2026 zakt dat helemaal in. Van de 25 bedrijven met wie wij tijdens de vergadering in maart spraken, heeft iets meer dan de helft een contract kunnen tekenen. Die contracten lopen tot medio volgend jaar. Als een nieuw kabinet pas bij de Voorjaarsnota (omstreeks juni) extra budgetten beschikbaar stelt, dreigt voor die bedrijven een probleem.'

Ze beschikken eindelijk over productiecapaciteit, maar plotseling valt de vraag naar hun product stil. In de oude autofabriek van VDL in Born bij voorbeeld, komt momenteel de fabricage van drones op gang. Rond de jaarwisseling zal 'Born' maximaal produceren. Maar dan moet er natuurlijk wel geld beschikbaar zijn om ook de komende jaren drones te doneren aan Kyiv.

Vallen de dergelijke leveranties tijdelijk stil, dan is dat een tegenslag voor Oekraïne én voor de Nederlandse defensie. Kolonel Wouda noemt het 'Build with Ukrain'-programma, waardoor bedrijven uit beide landen samenwerken en zelfs productielijnen naar Nederland worden gebracht. 'Door deze directe contacten komen werk en kennis naar hier. Het is een win-win situatie.'

Verder worden leveringen aan Oekraïne de laatste tijd steeds meer gebundeld met aankopen voor de Nederlandse strijdkrachten. Dat drukt de kosten, terwijl militairen en toeleveranciers inzage krijgen in de laatste ontwikkelingen aan het front. Het verbetert het beeld van de actuele oorlogvoering. Een onderbreking van de leveringen, raakt dus ook de nationale defensie.

In theorie kan het demissionaire kabinet in overleg met de Kamerfracties begin 2026 extra bedragen vrijmaken. De politieke steun voor hulp aan Oekraïne is breed. Het lastige is wel dat het onterechte beeld is ontstaan dat er nog veel geld op de plank ligt. Defensie moest de afgelopen jaren met grote bedragen smijten – in juli werd nog voor een half miljard aan Amerikaanse Patriotsystemen voor Oekraïne toegezegd – waardoor de indruk bleef hangen dat het niet op kon. Vanaf volgend jaar wordt het schrappen en het zal een tijdje duren voordat die nieuwe realiteit tot iedereen is doorgedrongen. ●

SAVIN

CAPITAL PARTNERS

We invest.
We raise.
We advise.
We connect.

Advisory | Working Capital Solutions | Capital Raising

Dedicated to our Defence Industry



A'DAM Tower | Overhoeksplein 1 | Amsterdam | +31 20 2044 593 | www.savincapital.com

veilig opslaan volgens ABDO en TBB

aalbers|wico ontwerpt en realiseert beveiligde omgevingen voor overheden, defensie, hightechbedrijven en kritieke infrastructuur. Wij bieden maatwerk voor veilige documentopslag en high-security serverruimtes volgens **RC3 t/m RC6** en richtlijnen zoals **ABDO** en **TBB**. Ook explosiewerende uitvoeringen zijn mogelijk bij verhoogde risico's.

Onze integrale aanpak omvat risicoanalyse, advies, ontwerp, realisatie en certificering. Dankzij onze eigen gecertificeerde testruimte kunnen we de oplossingen grondig testen en valideren onder supervisie van notified body. Zo bent u verzekerd van een toekomstbestendige werkomgeving die voldoet aan alle geldende normen en veiligheidseisen.

explosiewering | inbraakwering | kogelwering | brandwering



Discover the future with
us at the **NEDS 2025**

HENSOLDT
Booth no. A2.0

Detect and Protect

HENSOLDT Taervus – providing actionable intelligence for spectrum dominance

HENSOLDT Taervus, the multi-sensor, multi-platform solution for land EW, provides customers with situational awareness, thorough mission planning, real-time mission control and accurate threat management, delivering true-spectrum dominance in the modern operating environment.

From portable solutions to scalable EW-sensor networks, our solutions give customers comprehensive control of electronic support (ES) and tactical electronic attack (EA) systems while ensuring the safety of their own forces with cutting-edge RCIED jammers. Big-data analytics and data fusion provide the ability to create actionable insights from the vast amount of information gained from multiple sensors.

HENSOLDT – Innovations for a safer world

GKN Aerospace sponsor van NEDS 2025 in Rotterdam

Sleutel ligt in het samen doen

GKN Aerospace is een grote speler in de wereldwijde luchtvaart- en defensie-industrie. De band met Nederland is vanouds sterk. Europese samenwerking is een must. "De sleutel ligt echt in het samen doen."

Twée vestigingen

- GKN Aerospace is wereldwijd actief met 16.000 medewerkers en meer dan 30 vestigingen. De defensieactiviteiten vormen ongeveer 30 procent van het totale bedrijf.
- In Nederland: twee grote vestigingen in Hoogeveen en Papendrecht, samen bijna 3500 medewerkers.
- Nauwe samenwerking met Nederlandse partners, kennisinstellingen en overheid.
- De Fokker-spirit, kennis en kunde vormen nog altijd een belangrijk fundament binnen GKN Aerospace. Sinds de overname van Fokker Technologies in 2015 is deze expertise geïntegreerd in de organisatie en speelt zij een centrale rol in de technologische ontwikkeling.
- In Hoogeveen bevindt zich het Global Technology Centre, waar baanbrekend R&D-werk wordt verricht op het gebied van composieten en wiring-systemen.

De H225M-helikopter. Foto:
Mediacentrum Defensie

Tekst: Riekelt Pasterkamp

GKN Fokker is toeleverancier van technologische geavanceerde vliegtuigsystemen en componenten voor de luchtvaartindustrie en werd meer dan 100 jaar geleden opgericht door luchtvaartpionier Anthony Fokker. Het bedrijf is onderdeel van GKN Aerospace, een van grootste luchtvaart-toeleveranciers ter wereld.

Van oudsher is de luchtmacht sector sterk gericht op de Verenigde Staten, zegt Michel Karel, vicepresident defensie Nederland, van GKN Fokker. "In programma's als de F-35, de Apache-gevechtshelikopter en Chinook-transporthelikopter vervullen we sleutelposities. Daarnaast zullen we ook sterker Europees gaan denken en doen. Kan dat? Ja, dat kan."

Keuzes

Karel ziet een duidelijke rol weggelegd voor GKN Fokker als het gaat om samenwerking binnen het aerospace-ecosysteem. "Overheid, kennisinstellingen en bedrijven moeten elkaar vinden in deze nieuwe werkelijkheid. Daarbij zijn heldere keuzes noodzakelijk als het gaat om productie en innovatie. Wat willen we, met wie en hoe gaan we het doen?"

Van de overheid verwacht Karel een heldere industriepolitiek. "We staan op een kruispunt met nogal wat uitdagingen voor wat betreft Europese

defensiesamenwerking met daarbij de gevolgen voor de Nederlandse defensie-industrie. Daarbij horen ook het energievraagstuk en de digitale transformatie die in het Draghi-rapport al zijn aangeven als noodzakelijk. De uitdagingen zijn zo groot dat geen enkel Europees land dit alleen kan oplossen. De sleutel ligt echt in het samen doen. En Nederland kan daarbij een fundamentele rol spelen, maar dit vereist vroegtijdig kiezen en positioneren zoals ook bij de F-35 is gedaan."

"Er is ook bij grote aerospace spelers zoals Airbus en Lockheed herkenning en erkenning voor onze technologie. GKN Fokker en Airbus Helicopters hebben bijvoorbeeld tijdens het recente staatsbezoek van Koning Willem-Alexander en Koningin Máxima een nieuwe overeenkomst ondertekend om samen te werken aan geavanceerde systemen en composiet-technologie voor de H225M-helikopter, ter versterking van Europese defensiesamenwerking. Naast de voor Nederland belangrijke programma's zoals F-35, Apache en NH90 levert moederbedrijf GKN Aerospace ook een actieve bijdrage aan de Zweedse straaljager Gripen en de Eurofighter Typhoon. We zijn een betrouwbare partner."

Trots

Er moet Karel ook iets van het hart. "De BV Nederland mag best wat meer trots zijn op het aerospace-cluster. We doen mee aan de grootste programma's in het vliegend domein. In Zuid-Europa

Foto: GKN Fokker



Michel Karel: "We zijn een betrouwbare partner."

Maritieme helikopter NH90 in actie.



Foto: Mediacentrum Defensie



Foto: Riekelt Pasterkamp

Originele Fokker D.VII terug in Nederland.

Fokker D.VII

Een bijzonder stuk Nederlandse luchtvaartgeschiedenis: een originele Fokker D.VII die na een mysterieuze reis van 85 jaar terugkeert naar Nederland is nu te zien in het Nationaal Militair Museum in Soesterberg. Dit jachtvliegtuig uit de Eerste Wereldoorlog vloog vóór 1940 bij de Nederlandse Marineluchtvaartdienst. Tijdens de Tweede Wereldoorlog verdween het toestel spoorloos, vermoedelijk bestemd voor Hermann Görings geplande Luchtvaart Museum van het Duitse Rijk.

In 1945 ontdekten Amerikaanse militairen bij hun zoektocht naar geroofde kunstschaten in een boerenschuur in Vilsbiburg onder andere een Fokker D.VII. Zij geven het vliegtuig in beheer aan het Deutsches Museum in München. In 1980 komen bij restauratiewerkzaamheden in Duitsland de Nederlandse nationaliteitskenmerken (roundel) en een registratie tevoorschijn. Het toestel is voor een periode van vijf jaar te zien in het Nationaal Militair Museum.

spreken ze als het over luchtvaart gaat van "onze" industrie met "hun" producten. Wij lijken wel te bescheiden om dat te zeggen. Maar voor Nederland ligt er de rol als voortrekker, laten we dat ook uitstralen. In het aerospace-cluster waar we altijd in een keten opereren, zijn we een belangrijke partner in grote internationale defensieprogramma's."

Karel zou graag zien dat Nederland een "Defense Research Institute" krijgt. "Kennis, industrie, defensie en onderwijs kunnen daar samenkomen. Rondom een helder gedefinieerde agenda, een ruim budget van een miljard euro en doelstellingen voor fundamenteel, toegepast onderzoek en product-

ontwikkeling. In zo'n instituut kun je ook uitgaan van de behoefte die je nog niet kent. Nu is er nog te gefragmenteerde aanpak en de angst om geld uit te geven aan iets dat nog geen volwassen product is; dat is lastig."

De moderne oorlog wordt in de achtertuin van Europa uitgevochten. Karel: "Je ziet dat het slagveld in Oekraïne adaptief is. Wat er nodig is aan het front wordt door kennisinstellingen ontwikkeld en bij bedrijven geproduceerd. Drones zijn een mooi voorbeeld. De techneuten kijken als het ware mee over de schouders van de militairen." ●

TRAINING COURSES FOR THE ELECTRONICS MANUFACTURING INDUSTRY

PB
DESIGNPB
FABRICATIONPB
ASSEMBLYPB REPAIR
AND REWORKCABLE AND
WIRING
TECHNIQUESSPECIAL
TRAINING
PROGRAMS

OFFERS TAILOR-MADE
IPC / PIEK COURSES
AND CERTIFICATIONS
ACROSS THE WORLD
TO ANYONE WORKING
IN THE ELECTRONIC
INTERCONNECT INDUSTRY



PIEKTRAINING.COM



QUALITY



Adverteer in dit magazine. Voor informatie en prijzen:

ER-communications T +31 (0) 627028877 E info@er-communicatie.nl I www.er-communicatie.com

NH90 Driving European Defence Forward

Designed and manufactured by NHIndustries, the NH90 helicopter is a symbol of European cooperation and has contributed to building a resilient and independent defense industry across Europe. Already in service for more than 20 years with nine NATO European countries, its combat-proven capabilities and advanced technology make it the most capable military helicopter in its class for naval and land missions.



nhindustries.com



Classified communication. Secured.

Our secure mobile devices and network equipment enable defense organizations and military units to securely share classified information—up to and including the SECRET classification level.

Connect with us at stand H2.1 to try the Tiger/S and other products that fulfill your secure communication needs.



SECTRA

communications.sectra.com • communications@sectra.com

PHOTONIS
EXOSENS GROUP

**NEDS | EXOSENS
BOOTH G20**



5G

NIGHT VISION LIKE NEVER SEEN BEFORE



THE ULTIMATE PERFORMANCE IN
NIGHT VISION

UNPRECEDENTED IMAGE QUALITY AT
ALL NIGHT LEVELS

ALREADY ADOPTED BY EUROPEAN
SPECIAL FORCES



exosens.com

Impuls voor internationale samenwerking

Op 27 augustus 2025 ondertekenden de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) en een cluster van 27 Nederlandse bedrijven, verenigd in de Dutch Coalition for Defence and Security (DCDS) Finland, een samenwerkingsovereenkomst binnen het programma Partners for International Business (PIB).

Tekst: Eveline Bos

Dit publiek-private initiatief heeft als doel de Nederlandse sector te positioneren als betrouwbare leverancier van hoogwaardige technologische oplossingen voor het Finse defensiesysteem. De NIDV treedt op als coördinator van deze PIB.

Sinds de toetreding van Finland tot de NAVO in 2023 is het land volop bezig met de integratie in het NAVO-defensie-ecosysteem. Dat biedt concrete kansen voor Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen die al werken volgens NAVO-standaarden.

De samenwerking tussen beide landen kent bovendien al een basis via het *Northern Naval Capability Cooperation* (NNCC)-initiatief, waarin Nederland een leidende rol speelt. Binnen dit kader wordt samengewerkt op het gebied van innovatie, gezamenlijke inkoop en onderhoud van maritieme systemen. Daarnaast liggen er samenwerkingsmogelijkheden in andere domeinen, zoals luchtvaart (F-35), landgebonden systemen, cybersecurity en veiligheid (surveillance op zee en de zeebodem, te land, en in de lucht). Ook biedt het Europees Defensiefonds (EDF) ruimte voor gezamenlijke innovatieprojecten tussen Nederlandse en Finse partijen.

Programma

Een PIB is een driejarig publiek-privaat partnerschap tussen de industrie en de RVO, uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken. Het programma helpt bedrijven en kennisinstellingen zich beter te positioneren in een buitenlandse markt.

De Nederlandse ambassade in het betrokken land speelt hierbij een actieve rol. Vaak wordt er ook een lokale liaison aangesteld die activiteiten coördineert en bedrijven in contact brengt met relevante spelers in de defensie- en veiligheidssector, hetgeen ook het geval is voor Finland. Handelsmissies, beursbezoeken en matchmake-evenementen maken vast onderdeel uit van het programma.

De eerste activiteit, de Fins-Nederlandse industriedagen, binnen de PIB Finland vond begin oktober plaats in Helsinki. In totaal namen meer dan zestig bedrijven – waarvan ruim dertig Nederlands – deel aan het evenement, dat naast een plenair programma ook ruimte bood voor gerichte matchmaking en bedrijfsbezoeken. Van beide landen waren ook de ministeries van defensie aanwezig om hun ambities over de samenwerking te vertellen. Al met al een sterke start van het programma en een solide basis voor verdere samenwerking.

Verschil

Volgens Peter Huis in 't Veld, Business Development Manager Internationaal en PIB-coördinator bij de NIDV, biedt deelname aan een PIB-programma bedrijven een aanzienlijke voorsprong. "Er is een groot verschil tussen een bedrijf dat alleen probeert voet aan de grond te krijgen en een bedrijf dat dit doet als onderdeel van een delegatie met steun van de overheid", benadrukt hij. Dankzij de ondersteuning van de Nederlandse overheid en de actieve rol van de ambassade kunnen bedrijven beter zichtbaar zijn en hun producten en diensten op het juiste niveau presenteren.



Foto: RVO

Op 27 augustus 2025 ondertekenden de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland en de Dutch Coalition for Defence and Security Finland, een samenwerkingsovereenkomst.

De samenwerking met Finland is niet alleen economisch waardevol, maar vormt ook een strategische investering in veiligheid en innovatie. Door de gezamenlijke inzet van overheid en industrie wordt gebouwd aan een toekomstbestendige defensie-infrastructuur, waarin Nederland en Finland elkaar versterken.

De Nederlandse ambassadeur in Finland, Simon van der Burg, stelt: "Veiligheidsbeleid en defensie hebben altijd een centrale rol gespeeld in het werk van ambassades. Door de Russische agressie in Oekraïne en de hybride aanvallen in Europa is dit deel van het werk nog belangrijker geworden. De samenwerking binnen deze PIB gaat verder dan het

economische domein - we bouwen bruggen tussen onze defensie-industrieën en onze overheden - om samen toe te werken naar een toekomstbestendige veiligheidsinfrastructuur op ons continent. Wij kijken ernaar uit om dit samen met onze publieke en private partners succesvol te verwezenlijken."

Naast Finland zijn er op defensie en veiligheidsgebied ook PIB's met Griekenland en Zuid-Korea. Daarnaast wordt momenteel ook gewerkt aan PIB-trajecten met Zweden en de Baltische Staten, waarmee de internationale positie van deze sector verder wordt uitgebreid. Zo wordt tevens de broodnodige Europese samenwerking op defensie- en veiligheidsgebied versterkt. ●

Patria

ILIAS

Part of Patria Group

PATRIA & ILIAS BOOTH C 1.0-1.1

Come visit us at NEDS, Rotterdam 20.11.2025



PUSH LIMITS

At Aeronamic, we choose to dedicate ourselves to high-speed rotating components and precision parts. Developing, producing, assembling, testing and servicing them thoroughly, according to all standards.

Innovative as we are, we always invest in tomorrow's productivity. From new production technologies like additive manufacturing to our state-of-the-art F-35 PTMS knowledge and repair center in Woensdrecht. That same commitment to innovation is what inspired us to develop our own software to support our primary MRO process. By staying ahead of the curve Aeronamic is also able to attract the industry's best and brightest new talent. To help us tackle future challenges. So we can continue to push limits.

www.aeronamic.com

AERONAMIC



KC-390 MILLENNIUM

ONVERSLAANBARE
COMBINATIEONGEËVENAARDE MOBILITEIT.
UITSTEKENDE PRESTATIES.
WERKELIJK MULTI-MISSION.

De KC-390 Millennium herdefinieert het segment van middelzware militaire transportvliegtuigen. Een onverslaanbare combinatie van nieuwe technologieën, snelle herconfiguratie, ongeëvenaarde mobiliteit en lage operationele kosten heeft operators over de hele wereld overtuigd.

Gekozen door Brazilië, Portugal, Hongarije, Nederland, Oostenrijk, Tsjechië, Zuid-Korea, Zweden, Slowakije, Litouwen en een niet nader genoemde klant, heeft de multi-mission KC-390 Millennium meer dan 99% van zijn missies met succes voltooid na meer dan vijf jaar operationeel gebruik.

#KC390UnbeatableCombination
embraerds.com



CHALLENGE.
CREATE.
OUTPERFORM.

Security without
compromise.
Control without
complexity.

When security is on the line, your control room technology can't be a vulnerability. Barco CTRL delivers the bulletproof KVM over IP solution that defense and security operations demand.

Built with Zero Trust architecture and "Security by design" principles, Barco CTRL protects against evolving threats while meeting the strictest standards. Combining this advanced solution with CREON's ergonomic and future-ready workstations results in state-of-the-art control rooms that enhance operational efficiency, foster collaboration, and support operators day and night.

From intelligence centers to tactical operations rooms, Barco CTRL transforms complex security challenges into streamlined command capabilities. The solution scales effortlessly from tactical deployments to global command networks.

Ready to fortify your command center? Then contact Barco today or visit the Barco/CREON booth (B5.0) at NEDS 2025.



Request a demo
(live or virtual)

CREON[®]
control room solutions

barco.com/control-rooms
creon.eu

BARCO

Onbemenst met een missie

Begin 2025 startte de Koninklijke Marine het Programma Maritime Uncrewed. Doel: onbemenste systemen versneld inzetten en doorontwikkelen – niet als doel op zich, maar om de slagkracht van de marine te vergroten. Programmadirecteur Bas Buchner: “Wat we uitwerken is een combinatie van nu beginnen en dingen stimuleren, en tegelijkertijd een langetermijnvisie neerzetten.” NIDV sprak met hem en met drie bedrijven die onbemenste systemen ontwikkelen voor op, onder en boven water.

Tekst: Eveline Bos

In de *Taskforce Maritime Uncrewed*, onder leiding van Buchner, werken operationele en technische specialisten uit de hele maritieme defensieketen samen om het programma vorm te geven. De aanpak draait om een *system-of-systems*: rond grotere lichter bemenste platformen opereren verschillende typen onbemenste systemen – onder, op en boven water – die als geheel samenwerken. Die combinatie biedt operationele meerwaarde: grote actieradius en krachtige sensoren van bemenste schepen, plus massa, flexibiliteit en snelle doorontwikkeling van onbemenste systemen.

Programmadirecteur Bas Buchner.



Foto: Eigen foto

Inzet

Onbemenste systemen worden nu vooral gebruikt voor *situational awareness en understanding*. Maar de taskforce kijkt verder. Voor afschrikking en operationeel effect moeten ze ook anders ingezet worden. “Onbemenst is geen doel op zich. Onbemenste systemen moeten we inzetten voor dingen die *dangerous, difficult en decisive* zijn,” zegt Buchner. Die drie criteria geven aan waar deze systemen het verschil maken: mensen uit de gevaarzone halen, taken uitvoeren die te moeilijk of te snel zijn voor mensen, en maximale impact leveren in gevechtssituaties.

De taskforce is begonnen met het schetsen van een toekomstperspectief: hoe zien verschillende *warfare areas* eruit in 2035? Hoe ziet mijnbestrijding eruit; hoe *anti-submarine warfare*? “Hiervoor maken we verschillende operationele concepten met inzet van bemenste platformen en verschillende type onbemenste systemen. Op die manier wordt duidelijk welke specifieke *capabilities* nodig zijn, en in welke aantallen. Van sommige systemen hebben we er niet veel nodig, maar van andere, bijvoorbeeld van *oneway attack drones*, juist wel. Dat maakt het verhaal richting industrie concreter. Niet alleen is helder welke toepassingen we verwachten in de nabije toekomst, maar ook de volumes”, licht de programmadirecteur toe.

Samenwerken

Deze transitie vraagt om een andere, nauwe samenwerking met de industrie en kennisinstellingen. Waarbij het aanpassingen vraagt van alle partijen. Vanaf het vroege begin moet de industrie betrokken zijn bij de invulling van de visie van defensie. Dan kan er samen ontwikkeld worden omdat helder is waarnaar toegewerkt wordt. De industrie zal dan kunnen focussen op de doelen van defensie, zodat de systemen daadwerkelijk passen in de operati-

Demcon unmanned systems

Demcon unmanned systems, onderdeel van de Demcon-groep, richt zich volledig op onbemande autonome maritieme systemen. “Wij ontwerpen en bouwen per definitie niets waarop iemand aanwezig is”, zegt Fedor Ester, managing director bij Demcon unmanned systems. “Het is 100 procent onbemand – geen personeel aan boord, wel aan de wal.” Binnen het segment tot 24 meter levert het bedrijf een totaaloplossing: van ontwerp tot bouw, inclusief eigen software en volledige integratie met andere systemen.

De samenwerking met defensie kwam in een stroomversnelling met de start van Dutch Naval Design (DND). Bedrijven binnen dit initiatief werken gezamenlijk aan diverse ontwikkelingen zoals een *Unmanned Surface Vessel* (USV), bedoeld voor inzet vanaf de nieuwe ASW-fregatten. “Het zijn nu kort cyclische ontwikkeltrajecten die we samen met een consortium oppakken. In het begin was dat even wennen, maar inmiddels loopt die samenwerking goed; ook tussen conculega’s. Dat vertrouwen moet je eerst met elkaar opbouwen”, aldus Fedor. “Het is mooi om te zien dat defensie deze ontwikkeltrajecten bij de Nederlandse maritieme maakindustrie neerlegt. De expertise is er absoluut.”

Focus

Demcon unmanned systems richt zich momenteel vooral op de Nederlandse marine, om als kennispartner en leverancier samen te werken met defensie. “Dat willen we doen op twee gebieden: technologieontwikkeling voor autonome navigatie en de bouw van diverse onbemande platformen”, legt Fedor uit. “Via DND lukt het al een beetje om dat te laten landen bij defensie, en we hebben hoge verwachtingen vanuit de verschillende initiatieven zoals de *Taskforce Maritime Uncrewed*. Daarin is nu ook veel aandacht voor onbemande vaartuigen, waar eerder vooral werd gekeken naar vliegende drones boven water.”

De platformen van Demcon unmanned systems hebben hun waarde al bewezen in de civiele markt, bijvoorbeeld bij inspecties, hydrografie en ecologische metingen. De uitdaging zit in het formaat waar ze zich op richten: alles moet passen binnen platformen van 1 tot maximaal 24 meter, afhankelijk van het doel en tegelijk robuust en betrouwbaar zijn. “Wij zorgen

voor een goed platform en ondersteuning. De gebruiker – civiel of militair – kan daar zijn eigen sensoriek of payload op aansluiten. Uiteraard zorgen wij voor een goede integratie van het complete systeem.”

Samenwerking

De interesse in onbemande systemen groeit, zowel binnen defensie als in de industrie. Al is die interesse nog niet altijd concreet. “Er moet duidelijkheid komen over wat er precies nodig is binnen de operationele concepten van de marine”, zegt Fedor. “Welke systemen, in welke aantallen? Nu zit iedereen een beetje in de wachtstand. Wordt er na een ontwikkeltraject wel een order geplaatst? Kunnen we verder investeren in onze productiecapaciteit?” De *Taskforce Maritime Uncrewed*, onder leiding van Bas Buchner, werkt momenteel die operationele behoeften uit. Daarna moet er gekeken worden naar hoe de industrie daarop kan aanhaken.



Foto: Spoor van der Huch

“Snelle schaalbaarheid van productie is een uitdaging, zeker als er nog onzekerheden zijn, maar daar zijn oplossingen voor. We kunnen binnen de Demcon-groep en met andere Nederlandse partijen snel schakelen om op grote schaal te produceren. Dat sluit ook mooi aan bij de filosofie van de overheid om de Nederlandse maritieme maakindustrie te versterken.”

Voor Fedor Ester is het duidelijk: onbemand varende systemen zijn een blijvertje. “In de toekomst krijg je een combinatie van (*low*)manned, unmanned en autonome systemen – op het water, onder water en boven water. Die allemaal met elkaar moeten kunnen samenwerken. Wij zijn graag onderdeel van die ontwikkeling, want uiteindelijk leveren we deze tools aan defensie omdat we willen bijdragen aan het beschermen van onze democratie en vrijheid.”

onele concepten. Ook het onderling samenwerken van partijen binnen de Nederlandse industrie noemt Bas Buchner als belangrijk aandachtspunt. "Laat bedrijven zich richten op dingen waar ze echt goed in zijn. Je moet nu meer in partnerschappen gaan denken tussen Defensie en de industrie in plaats van een transactionele relatie." Buchner ziet het positief in: "Zodra het doel helder is, gaat het samenwerken en delen van kennis tussen de partijen makkelijker."

Uitdagingen

Onbemanste systemen in het maritieme domein zijn technisch complex. Wind, golven, zout en gebrek aan vaste referenties maken het lastig. Daar komt nog een uitdaging bij: de veilige communicatie tussen die systemen. Buchner waarschuwt: "De uitdaging voor de komende vijf tot tien jaar is de communicatie tussen al die systemen die met elkaar moeten samenwerken. Want de truc is straks natuurlijk om

die communicatie of plaatsbepaling te verstoren." Wat gebeurt er als verbindingen wegvallen? Welke mate van autonomie geef je systemen dan nog? Dit zijn wezenlijke vragen voor zowel ontwerp als voor de inzet.

De verwachting is dat de Koninklijke Marine groeit van een experimentele laag van kleine onbemanste systemen naar een volwassen *System-of-Systems*:

een mix van bemanste, onbemanste en autonome platformen die samenwerken in meerdere domeinen en met partners. Dat vraagt tijd, standaardisatie, veel testen en vooral het lef om niet te wachten tot alles in één keer perfect is. "Als militair is 'alles moet in één keer goed' een heel belangrijke eigenschap," zegt Buchner, "maar in innovatie kan dat tegen je werken."

High Eye

"We zagen een gat in het aanbod van systemen die verticaal kunnen landen en opstijgen," vertelt Joost de Ruiter, CEO en oprichter van High Eye. "Je hebt kleine elektrische multicopters en grote onbemande systemen, maar daartussen zat weinig. Wij wilden dat gat vullen met een onbemande helikopter, met een kleine footprint specifiek gericht op het maritieme domein."

Sinds 2013 ontwikkelt High Eye compacte, brandstof gedreven helikopters die boven zee kunnen opereren en kunnen landen op bewegende platformen. De omstandigheden op zee zijn uitdagend: harde wind, zout en constante beweging. "Als het systeem boven zee kan vliegen, lukt dat boven land ook. Maar onze focus blijft voornamelijk maritiem."

Airboxer

High Eye's paradepaardje is de Airboxer: een volledig geautomatiseerd vliegend platform dat tot 7 kilo aan *payload* kan dragen. "Wat die *payload* is, bepaalt de gebruiker," legt Joost uit. "Wij zorgen voor een goede integratie. Dat moet secuur gebeuren want de *payload* hangt niet onder het *center of gravity*, en het systeem moet natuurlijk goed in balans zijn. Ook veroorzaakt de motor trillingen, dus goede demping is essentieel. Als alles goed is afgesteld, is het *plug-and-play*."

De Airboxer wordt ingezet voor verkenningsvluchten (*situational awareness en ISR*), bijvoorbeeld door defensie, de kustwacht of in de offshore-industrie. Dankzij de brandstofaandrijving vliegt het systeem tot vier uur met een cruisesnelheid

van 75 km/u. De maximale snelheid is 130 km/u. "Als je langer wilt vliegen, ontkom je niet aan brandstof," zegt De Ruiter. "Een klein voordeel van het vliegen met brandstof: je wordt tijdens de vlucht lichter."

Samenwerking

Het contact met Defensie bestaat al jaren. "Vanaf het begin was er interesse," vertelt De Ruiter. "Maar de snelheid ontbreekt soms. We zijn nu bezig met een opdracht, maar tussen toezegging en het daadwerkelijke contract zat zes maanden. In die tijd is er al een verbeterde versie van de radio uitgekomen. Die kopen we nu in, maar dat gaat ten koste van onze marge."

Hij pleit voor een andere aanpak. "Een andere en betere manier zou zijn om met vaste partners langdurig samen te werken. Dan voorkom je dat door lange aanbestedingsprocedures het systeem al verouderd is voordat het geleverd is. Bovendien kun je dan samen ontwikkelen, defensie en de industrie, zodat je dingen ontwikkelt die passen binnen de operationele concepten van de marine. Trajecten zoals SDIR (*Strategic Defence Innovation Research*) zijn goede stappen. Wij doen nu ook mee aan zo'n ontwikkeltraject met de Koninklijke Marine."

Opschalen

Als scale-up zit High Eye in een cruciale fase. Maar financiering is lastig. "Voor start-ups zijn er veelal innovatiepotjes, maar voor opschalen is er weinig. Bij defensieopdrachten krijgt de scale-up in de regel pas betaald na levering, maar men moet vooraf investeren voor het inkopen van componenten, vaak 50 procent. Een bank of investeerder wil eerst een getekend contract zien, voordat hij krediet verstrekt. Maar als de onderneming pas na tekenen van het contract gaat inkopen en

aanbetalen, komt de levertermijn in gedrang. Een aanbesteding zou enorm helpen. Dat is spannend voor de overheid, maar met goede mechanismes kun je de risico's beperken. Nieuwe initiatieven als SecFund of ROM*-investeringen zijn naar mijn weten gebaseerd op aandeleninvesteringen en dat zijn natuurlijk trage processen. Bovendien zoeken de meeste ondernemers geen nieuwe aandeelhouders maar werkkapitaalfinancieringen."

Compact

De Airboxer heeft een kleine footprint: 4x4 meter volstaat voor het stijgen en landen. Onderdelen zijn aan boord makkelijk te vervangen. "Een motor vervang je binnen twee uur. Daar heb je alleen een tafel en wat simpele tools voor nodig." De training om te vliegen duurt drie weken. Met twee personen kun je de Airboxer laten opstijgen en vliegen. "In alle opzichten is het dus een compacte oplossing", zegt De Ruiter.

De toekomst voor onbemanste systemen ziet hij rooskleurig in. "Ik verwacht dat marineschepen straks meerdere onbemande systemen aan boord hebben, naast bemande helikopters. Dat maakt je flexibel en efficiënt." Met al die systemen in de lucht en op het water wordt het communiceren uitdagend, maar dat biedt ook kansen. "We gebruiken nu radio, maar 4G of satcom zijn ook opties. Bovendien kan AI hier een grote rol spelen." Kijkend naar de ontwikkeling die we in de afgelopen vijf jaar hebben doorgemaakt, ben ik heel benieuwd wat we allemaal nog gaan zien. De markt ontwikkelt zich nu razendsnel."

*Regionale ontwikkelmaatschappijen



Foto: High Eye



Wilbert Versteeg (rechts) en Coen Tolkamp van UBW Naval. Foto: UBW Naval

U-Boat Worx Naval

Al twintig jaar bouwt het bedrijf U-Boat Worx bemande duikboten voor de leisure- en toerismemarkt. Denk aan compacte subs met twee tot negen zitplaatsen, die worden ingezet bij superjachten en cruiseschepen. Wereldwijd zijn er momenteel 37 van deze duikboten actief, waarvan de meesten door U-Boat Worx zelf worden onderhouden of volledig geopereerd, inclusief pilot en technicians. Sinds begin dit jaar is er een nieuwe koers bijgekomen: de defensiemarkt. En dat blijkt een logische stap.

Supersub

“Voor een bestaande klant hebben we een ‘supersub’ ontwikkeld,” vertelt Wilbert Versteeg, CEO van U-Boat Worx. “Die is sneller en wendbaarder dan ons huidige aanbod. Met die eigenschappen kun je ook denken aan toepassingen zoals *search & rescue*-operaties. Zo’n sub is snel in het water te zetten, en dan kun je met twee of drie personen afdalen om te observeren of zelfs objecten op te pakken met robotarmen.”

Deze ontwikkeling vormde de aanleiding om een aparte defensietak op te richten: UBW Naval. Wilbert Versteeg en Coen Tolkamp vormen samen het managementteam van deze nieuwe divisie. Inmiddels werkt het bedrijf eraan om ABDO-compliant te worden, een belangrijke stap richting samenwerking met defensiepartners.

De militaire toepassing van de civiele sub blijkt veelbelovend. “We zien veel interesse, zowel nationaal als internationaal,” zegt Versteeg. “Vooruit vanuit Europa komen aanvragen binnen.” De overstap van civiel naar defensie blijkt in de praktijk goed te doen. “Onze duikboten voldoen al aan strenge eisen, zoals de DNV-certificering,” legt Tolkamp uit. “We zijn gewend om te werken met hoge kwaliteitsnormen en om ontwerpen te maken die aan zeer specifieke eisen voldoen.”

Locatie

Wat U-Boat Worx onderscheidt, is dat het ontwerp, de engineering én de software volledig in-house worden ontwikkeld. Ook de assemblage gebeurt op eigen locatie in Breda. “We zijn een *hardware-, power- en system integrator*,” zegt Tolkamp. “De onderdelen die we inkopen,

komen van leveranciers waarmee we al jaren samenwerken. Ik denk dat 95 procent daarvan Europees is, en het merendeel zelfs gewoon uit Nederland. Er zijn hier echt heel veel goede bedrijven.”

Versteeg ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet. “Er zijn in Nederland uitstekende partijen die ons kunnen helpen bij het opschalen. We halen ook zelf kennis in huis om dat goed op te zetten. Daarnaast hebben we een investeerder die in ons gelooft. Dat helpt enorm. “Een belangrijk voordeel is de eigen testfaciliteit op Curaçao, waar in diep water getest kan worden. “Dat geeft ons een goede positie. Wij geloven echt sterk in deze markt.”

Marine

De ontwikkelingen binnen de Koninklijke Marine sluiten goed aan bij de ambities van UBW Naval. “De marine werkt momenteel aan operationele concepten voor het inzetten van bemande en onbemande systemen,” zegt Versteeg. “De *Taskforce Maritime Uncrewed* schetst een duidelijk beeld van waar ze naartoe willen. Dat helpt ons om te weten waar we onze aandacht op moeten richten.”

De duikboten of *submersibles* van UBW zijn mini-duikboten die in een zeecontainer passen. Ze zijn maximaal 40 voet lang (ongeveer 12 meter) en kunnen veilig mensen of materiaal onder water vervoeren. De subs kunnen met een kraan overboord worden gezet, gelanceerd worden vanaf een glider, of zelfs vanaf de kust het water in rijden.

Naast de bemande variant werkt UBW Naval ook aan een onbemande versie, bedoeld voor verkenning van bijvoorbeeld kritieke infrastructuur op zee. “We hebben veel ervaring met prototyping en het snel ontwikkelen van nieuwe systemen,” zegt Tolkamp. “Dat kunnen we goed inzetten voor defensie. Onze investeerders staan achter ons, en met onze techniek en engineeringcapaciteit zijn we er goed voor ingericht. We zetten onze kennis en ervaring graag in voor de weerbaarheid van Nederland en de NAVO.” ●

(advertentie)

NAVAL
GROUP

NAVAL GROUP
ONTWERPT, BOUWT
EN ONDERHOUDT
WERELDWIJD
ONDERZEEBOTEN EN
OPPERVLAKTESCHEPEN.

Met trots geven we
leiding aan 'Team Orka',
onze samenwerking met
de Nederlandse industrie
en kennisinstituten, om
samen met de Koninklijke
Marine en het Ministerie
van Defensie vier nieuwe
onderzeeboten voor
Nederland te bouwen en
te onderhouden.

Samen voorwaarts.

NAVAL-GROUP.COM

POWER
AT SEA



(advertentie)

Peli™ Single Lid
Available 400+ Sizes

See you at
NEDS 2025



vonkbv.com | info@vonkbv.com
+31 (0)88 0330 300 | Piershil



Efficiënter internationaal samenwerken

Lars Walrave heeft per 1 juli een nieuwe rol binnen het Commando Materieel en IT (COMMIT), de inkooporganisatie van de Nederlandse krijgsmacht: Programmadirecteur Government-to-Government (G2G). In een tijd waarin de druk op de inkooporganisatie groot is, ziet hij in G2G afspraken een krachtig instrument om efficiënter internationaal samen te werken. Bijkomend voordeel is dat het ook kan bijdragen aan het positioneren van de Nederlandse defensie- en veiligheidsindustrie in een internationaal speelveld.

Tekst: Eveline Bos

Foto's: Mediacentrum Defensie

"Er is een verschuiving gaande in de dynamiek van defensie-inkoop, zegt Walrave. "Voorheen hadden we een klein budget en veel tijd. Nu is er geld, maar weinig tijd. Dan is samen optrekken met andere landen handig. G2G is dan een van de mogelijkheden die meerdere voordelen kent. Zoals schaalvergroting, standaardisatie en het verdelen van de werklast tussen landen."



Lars Walrave, Programmadirecteur Government-to-Government (G2G).

Structuur

Bij G2G-overeenkomsten werken overheden uit verschillende landen rechtstreeks samen voor zaken die cruciaal zijn voor de nationale veiligheid, internationale ontwikkeling, publieke infrastructuur of het algemeen belang. In dit geval dus voor de levering of ontwikkeling van militair materieel of diensten.

Dit soort afspraken maken is niet nieuw voor COMMIT. "Neem de gezamenlijke programma's met België rondom de aanschaf van de ASWF (*Anti-Submarine Warfare Frigate*), en de mijnenbestrijdingsvaartuigen (*Mine Counter Measures, MCM*). Voor het project van de ASWF heeft Nederland de lead. Bij het project MCM zijn de rollen omgedraaid. Daar neemt België het voortouw. Dat is een recent en concreet voorbeeld van afspraken en samenwerking tussen overheden."

Walrave voegt toe: "Maar welke afspraken worden gemaakt, hoe het proces wordt ingericht, verschilt op dit moment per project en per projectleider. Mijn rol is om structuur aan te brengen in de G2G-initiatieven, en zo het proces verder te brengen en te versterken. Uiteindelijk moet het voor iedereen makkelijker en sneller worden."

Modellen

Het scheelt bij aanschaftrajecten tijd en denkkracht om van tevoren in een aantal zaken al keuzes gemaakt te hebben. "Er zijn verschillende modellen

mogelijk bij afspraken tussen overheden. Wanneer Nederland iets koopt bij de Amerikanen moeten we een fee betalen; een bepaald percentage van de waarde. Willen we als Nederland ook een dergelijk model invoeren? Andere punten waar je van tevoren al over na kunt denken gaan bijvoorbeeld over ontwikkelkosten. Als Defensie samen met de industrie iets heeft ontwikkeld, verdelen we dan de geïnvesteerde ontwikkelkosten over de deelnemende landen? Of als een bedrijf meer verkoopt dankzij G2G, krijgt de Nederlandse krijgsmacht dan korting? Als we nu nadenken over hoe we dit soort zaken willen inrichten, scheelt dat tijd bij het maken van G2G afspraken. Het voorkomt dat elke projectleider opnieuw moet uitvinden wat wel en niet kan."

Naast voordelen voor de defensieorganisatie zelf, kan ook de industrie profijt hebben van de nieuwe werkwijze. De programmadirecteur legt uit: "Je moet aan de voorkant gaan nadenken over welke *capability* je in de toekomst nodig hebt. Dat is nog geen product of concrete oplossing, maar een echte *capability* vraag. Vervolgens moeten we verkennen wat de mogelijkheden zijn voor de Nederlandse

industrie. Wat kunnen wij in Nederland leveren, toevoegen of maken? En, heel belangrijk: hebben andere landen behoefte aan die *capability*? Die vraag moet vervolgens vertaald worden naar een concrete opdracht aan COMMIT, waarbij gekeken wordt met welke landen samengewerkt kan worden. Voor de industrie kunnen er zo eerder in het proces al kansen ontstaan. En door samenwerking met andere landen is er ook voldoende schaalgrootte."

Doel

Vanaf oktober stromen er zes mensen in voor het opzetten van het nieuwe G-G office, dat hét aanspreekpunt moet worden voor de COMMIT-organisatie en geïnteresseerde landen als het gaat om internationale G2G-afspraken. Het doel is om in het tweede kwartaal van 2026 klaar te zijn met het proces, inclusief checklists, handleidingen en interne en internationale bekendheid. "Terwijl we dit vormgeven, werken we natuurlijk door aan het maken van G2G afspraken. Als het staat, dan ben ik niet meer nodig," zegt Walrave met een glimlach. "Als ik het goed doe, maak ik me als programmadirecteur overbodig." ●

Voor het project van de ASWF heeft Nederland de lead.



Innovatieplein op de NEDS

De oorlog in Oekraïne laat zien dat technologische ontwikkelingen op het slagveld razendsnel gaan. Defensie moet voortdurend kunnen anticiperen op die veranderingen om onze militairen te voorzien van het beste materieel en de meest geavanceerde IT voor hun eigen veiligheid én effectiviteit. Juist daarom is samenwerking met het innovatieve bedrijfsleven, met name startups en scale-ups, onmisbaar.

Tekst: Sander Zijlstra

Foto's: Mediacentrum Defensie

Nu is een goed product natuurlijk belangrijk, maar dit bij de juiste partijen onder de aandacht krijgen kan zeker voor een startup erg lastig zijn. Om deze bedrijven onder de aandacht te brengen nodigt de NIDV in samenwerking met *Military Innovation by Doing (MIND)* bedrijven uit voor het innovatieplein op de NEDS.

Platform

Het innovatieplein biedt deze nieuwe partijen een platform om zich te presenteren aan de internationale defensie- en veiligheidssector. Voor MIND is dit, als onderdeel van Directie Kennis en innovatie van COMMIT, essentieel om over de horizon te kijken en de Nederlandse defensie-industrie uit te breiden met innovatieve startups. "Wij zoeken eigenlijk de *unusual suspects*. De bedrijven waar we als Defensie nog niet mee samenwerken maar die wel mogelijk een hele interessante propositie hebben", zegt majoor Bas Klis van MIND.

MIND opereert vanuit zeven MINDBases verspreid door Nederland, waar zij in de "haarvaten van de regio's" ondernemers leren kennen. Het proces begint met scouting, maar gaat veel verder. "We bouwen het netwerk op, beoordelen welke innovaties interessant zijn voor defensie, en kunnen vervolgens ook projecten opstarten", aldus Klis.

Natuurlijk heeft Defensie al een groot aantal leveranciers, maar wat startups van grotere bedrijven onderscheidt is hun vermogen om snel en flexibel te reageren op situaties. Ter voorbeeld deelt Klis een anekdote over het succesvol afgesloten Project Badger. Het doel van dit project was om te zien of een robot uit de civiele sector voor datacenterbeveiliging een aanvulling kon zijn voor

de bestaande beveiliging van defensie. Tijdens een test op Vliegbasis Eindhoven ging deze robot helaas kapot, maar Klis was positief over de snelle reactie van de startup. "Binnen 24 uur kwamen ze vanuit het buitenland hier naartoe, wisselden de robot om en zorgden dat alles weer *plug-and-play* was. Dat is echt een snelheid waar wij heel erg blij mee zijn."

Er is dus een duidelijk interesse in de mogelijkheden die startups bieden vanuit Defensie, maar hoe kom je daar als startup goed binnen?

Vereisten

Klis heeft ook ervaren dat er, met toegenomen investering in Defensie, meer bedrijven naar voren



Bas Klis van MIND.



Opening van een MINDBase in Rotterdam.

komen met diensten of producten die zij bij Defensie willen aanbieden. De toegenomen investering stelt MIND in staat om minder transactionele banden te vormen met bedrijven en meer echte partnerships aan te gaan. "Dat wil niet zeggen dat we concessies doen voor onze criteria of de kwaliteit, maar het maakt het leven wel makkelijker."

Voor startups die zich willen melden bij MIND gelden duidelijke criteria. De kansen van een startup staan of vallen natuurlijk met de vraag of zij een probleem van Defensie kunnen oplossen. Als dit zo is, dan kijkt men daarna naar het *Technology Readiness Level (TRL)*. Het is van belang dat men de PowerPoint-fase van de ontwikkeling al gepasseerd is als zij bij MIND aankomen en dat er een werkend prototype bestaat. Ook vertelt Klis dat het cruciaal is dat een startup openstaat voor pilots van het product zodat zij kunnen tonen dat het werkt zoals beloofd. Vertrouwen is erg belangrijk in een relatie met Defensie en via deze stappen kan dit worden opgebouwd.

Drempels

MIND is echter niet alleen maar gericht op de doelen van Defensie en zij erkennen ook dat er nog uitdagingen blijven bestaan voor startups die met Defensie willen samenwerken. Zo heeft een grote en complexe organisatie als Defensie bijvoorbeeld veel 'ingangen' waar bedrijven zich kunnen melden, maar het kan erg ingewikkeld zijn om de juiste persoon te bereiken. Met het netwerk van specialisten uit alle takken van Defensie kan MIND bedrijven hiermee helpen.

Het kan natuurlijk ook zijn dat wie je moet spreken duidelijk is, maar dat het proces om tot een project te komen juist een uitdaging is. Klis benadrukt dat MIND al veel vooruitgang geboekt heeft om de processen soepeler en sneller te maken, maar erkent ook dat sommige Defensie processen nog traag zijn. "Startups hebben niet alleen deze projecten nodig maar moeten ook zorgen dat de lampen aanblijven en de schoorsteen blijft roken. Ik kan mij voorstellen dat dit een uitdaging vormt."

Er zijn veel kanalen die startups kunnen aanspreken voor ondersteuning, maar Klis is vooral enthousiast over SecFund. Via dit fonds kan de overheid startups ondersteunen die met dual-use producten bijdragen aan de innovatiebehoeften van Defensie. "Dat breidt onze toolbox echt uit", zegt Klis.

MIND heeft dus veel mogelijkheden om startups te helpen te begeleiden in de defensiemarkt, maar soms zijn er ook bedrijven die aan alle criteria voldoen maar waar het juiste project of de juiste opdracht nog niet voor gevonden is.

Om te zorgen dat deze bedrijven ondertussen toch onder de aandacht komen bij de overheid en industrie maken de zeven MINDBases die over de Nederlandse regio's verspreid zijn een selectie om uit te nodigen voor gratis deelname aan het innovatieplein op de NEDS. Dit jaar richt MIND zich op vijf specifieke technologiegebieden: sensoren, slimme materialen, intelligente systemen, quantum en ruimtevaart, die beschreven zijn in de Defensie Strategie voor Industrie en Innovatie. ●



 **Hoffmann Group**

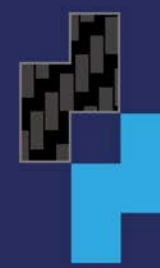
ALTIJD OPERATIONEEL. NET ALS JIJ.

Hoffmann Group ondersteunt de defensie industrie met een portfolio van hoogwaardige gereedschappen, PBM's, bedrijfsinrichting en slimme uitgifte- en beheersystemen. Dankzij focus op kwaliteit, traceerbaarheid en betrouwbare levering in meer dan 50 landen garanderen wij continuïteit in uw productie.



hog.tools/defensie



 **Refitech**
COMPOSITE SOLUTIONS

**Your partner for high performance
components produced in larger series**



Contact us directly
+31 416330589

Built on experience. Driven by the future 

 **LOUWERS**
Mechanical
Parts bv

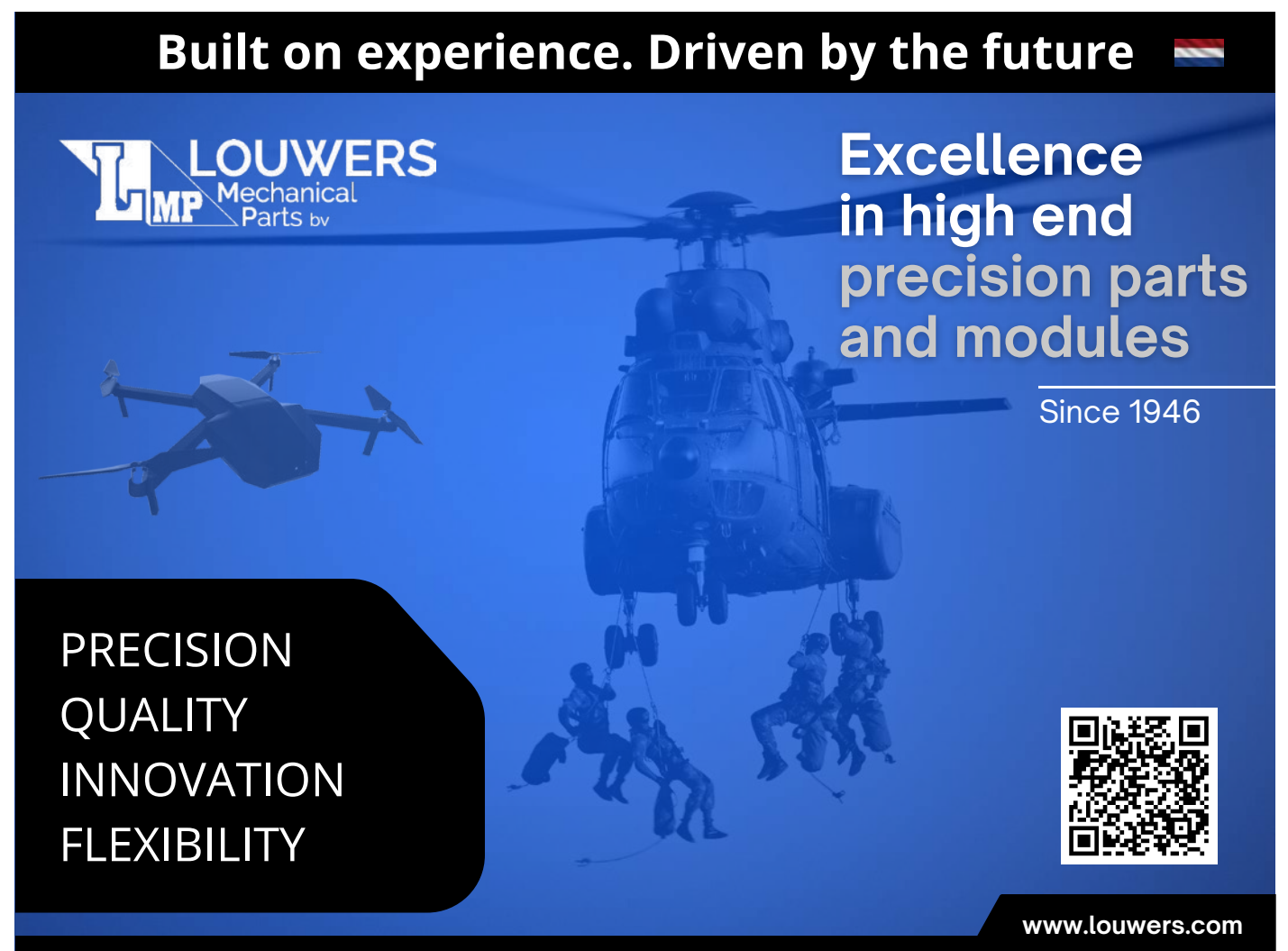
**Excellence
in high end
precision parts
and modules**

Since 1946

PRECISION
QUALITY
INNOVATION
FLEXIBILITY



www.louwers.com



Teamcenter PLM for MOD's and the Defense Industry

A single authoritative source of truth for:

 Requirements management

 Mission & Model Based Systems engineering

 Product Support Data Management*

 Zero Trust Data Security

Software

Installation

Configuration

Deployment

Implementation

Training

Support

www.enginia.nl

*S1000D, S2000M, S3000L, GEIA-STD-0007

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. ●

Nieuwe deelnemers

De NIDV groeit! Tussen eind juli en half oktober hebben we de volgende nieuwe deelnemers verwelkomd:

Acolad Netherlands B.V.
Antonius Vessel Heads B.V.
Applied Research Laboratory Europe (ARLE) BV
Baeken B.V.
BKB Precision Holding B.V.
Catts B.V.
Confed Systems B.V.
D&D Kunststofbewerking vof
EyeOn B.V.
Genba Studio B.V.
Groenenboom Container Projects & Coating B.V.
Holland Hydraulics B.V.
Hopman Machinefabriek B.V.
KIM Plus Delta B.V.
KS Sales B.V.
MACH Technology Group B.V.
MA-IT BV
Move Beyond B.V.
NTS Group B.V.
OPT/NET B.V.
Pacton Trailers B.V.
Pontis Engineering B.V.
Radial Torque Tools B.V.
SMS Stamp Tool & Mould Technologies B.V.
Stevast Techniek Machinebouw B.V.
Tebulo Engineering B.V.
Tecned BV
TenCate Outdoor Fabrics B.V.
Van Riemsdijk Rotterdam B.V.
Zephro BV
Zorge Industrie B.V.

NIDV MAGAZINE | NOVEMBER 2025, NR. 4

COLOFON



Stichting Nederlandse Industrie
voor Defensie en Veiligheid (NIDV)
Bezuidenhoutseweg 161
2594 AG Den Haag
(070) 364 48 07
info@nidv.eu
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.

Advertentieverkoop:

ER Communicatie 06-27028877
info@er-communicatie.nl

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave, mag
worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd
gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm
of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door
foto kopiëren, 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*
Jouke Antuma, *Business Development Manager IT*
Peter Huis in 't Veld, *Business Development Manager
Internationaal*
Daniel Datau, *Business Development Manager Onbemenste
systemen*
Stefan Schaafsma, *Business Development Manager*
Frans Kleyheeg, *Adviseur Europese zaken*
Benedikt Weingärtner, *Beleidsadviseur Europese zaken*
Seema Sahadew Lall, *Manager*
Nicole Rosbergen, *Managementassistent*
Lotta de Ligt, *Secretaresse*
Lucas Dymanus, *Beleidsmedewerker*
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*
ir. A.J. de Jong, *Delft Dynamics B.V*
E. Scheeren, *GKN Aerospace*
P. van Breugel, *Verebus*
M. Korthals Altes, *Intelic*



GKN AEROSPACE



MAKING THINGS FLY