NIDV DEFENSIE& VEILIGHEID
STICHTING NEDERLANDSE INDUSTRIE VOOR DEFENSIE EN VEILIGHEID

2 – 2026

MAGAZINE

DERK BOSWIJK WIL VAART MAKEN

BOEING: PARTNERS WILLEN ZIJN

KWALITEIT BOVEN KWANTITEIT

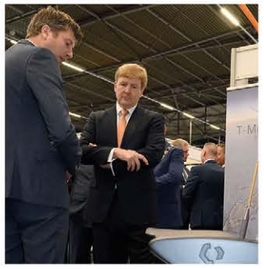
RUGGENGRAAT VAN DEFENSIE

(advertentie)

NEDS
NIDV EXHIBITION DEFENCE & SECURITY

37TH EDITION
THURSDAY NOVEMBER 19, 2026
AT ROTTERDAM AHOY

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



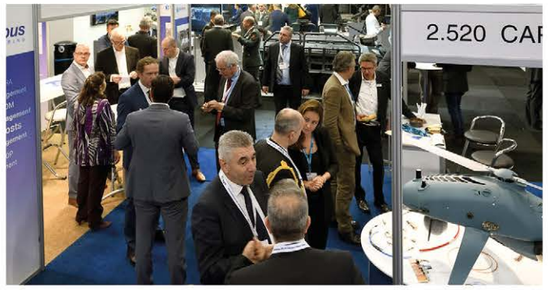
OPENING HOURS
08.00 – 17.00 HRS

LARGEST DEFENCE AND SECURITY CONFERENCE & EXHIBITION IN THE BENELUX

NUMBER OF VISITORS
4500 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 inkt van mijn vorige voorwoord was nog niet droog of de Verenigde Staten zetten samen met Israël een grootschalige aanval in op Iran, een land dat al decennialang sponsor is van geweld en spanningen in het Midden-Oosten door zijn proxy oorlogsvoering. De ideologische wens om de staat Israël te vernietigen vormt een regelrechte bedreiging voor stabiliteit in de wereld.

De president van de VS, die riep dat hij een einde zou maken aan het voeren van oorlogen, heeft in de afgelopen anderhalf jaar al meer dreigende taal geuit en naar de wapens gegrepen dan welke president van de VS dan ook. Met als consequentie dat er in de luchtcampagne van de VS tegen Iran zoveel wapens en munitie zijn ingezet dat het vraagstuk van voortzettingsvermogen weer eens pijnlijk duidelijk is blootgelegd.

Afgezien van het politieke debat dat op dit moment woedt over onze relatie met de VS kunnen we constateren dat onze krijgsmacht nu nog in hoge mate afhankelijk is van Amerikaanse systemen, doctrines en supply chains. Als zelfs de Amerikaanse industrieën niet op kunnen produceren tegen het actuele verbruik moeten we ons zorgen maken. Betekent dat afscheid nemen van de VS als (industriële) partner? Wat mij betreft nadrukkelijk niet. Maar we zullen ons wel moeten realiseren dat de relatieve afhankelijkheid van de supply chains en de levertijden groter worden.

Het antwoord van Europa zou niet het opgeheven vingertje moeten zijn, maar eendrachtig samenwerken om ons minder afhankelijk te maken van wie dan ook. En daarom heeft de NIDV ook input geleverd op de nieuwe Defensienota die volgens planning voor de zomer door het kabinet gepresenteerd wordt.

Omdat wij van mening zijn dat we ons aan de vooravond van een heel gevaarlijke periode bevinden. Dat betekent dat het kabinet-Jetten niet kan volstaan met het herhalen van politieke ambities in de nieuwe Defensienota, maar heel concreet moet aangeven wat het gaat doen om de snelle opschaling mogelijk te maken. Wat gaan we anders doen, hoe gaan we concreet versnellen?

Bedenk dat de defensieorganisatie zoals we die nu kennen -uit nood geborenontworpen is in de jaren 2010 omdat elk dubbeltje omgedraaid moest worden. Ik heb het al vaker gezegd: defensie is geen efficiency-organisatie maar een effectiviteitsorganisatie. Als je een beroep moet doen op je krijgsmacht moet ze er staan. Dan heb je niets aan vinkjes en compliance aan regels die gemaakt zijn in een ander tijdperk. Zorg dat de defensieorganisatie *fit for purpose* is. Als industrie willen we graag helpen om de opschaling zo snel als mogelijk te realiseren.

Dat vraagt lef en moed. Maar er is geen andere keuze. We zijn het aan onze inwoners op basis van artikel 97 van de Grondwet en het statuut van het Koninkrijk der Nederlanden verplicht.

Raymond Knops
Voorzitter NIDV

INHOUD

Boswijk wil vaart maken 4
Codewoord is 'opschalen' 8
Counter-drone challenge 18
Defensie-productie EU 22
NPVS 24
NIPSP 25
Nieuwe deelnemers NIDV 27
Colofon 27

Cover: De echte innovatie waar Defensie naar zoekt, is niet de nieuwste drone of het meest geavanceerde radarsysteem. De echte innovatie zit in de manier van samenwerken, vindt Derk Boswijk, sinds medio februari staatssecretaris van Defensie in het kabinet-Jetten. In een interview in dit magazine licht hij zijn visie toe. De foto toont Boswijk (rechtsonder in zalmkleurig kostuum) op werkbezoek bij Van Halteren in Boxtel.

Foto: Mediacentrum Defensie.

Koopman Boswijk wil vaart maken

Snel en samen, dat wil staatssecretaris Derk Boswijk van Defensie. Betere innovaties, sneller opschalen. Of, in zijn woorden: "Vaart maken en daarbij fouten accepteren."

Tekst: Riekelt Pasterkamp
Foto's: Mediacentrum Defensie

Om meteen maar met de deur in huis te vallen: De echte innovatie waar Defensie naar zoekt, is niet de nieuwste drone of het meest geavanceerde radarsysteem. De echte innovatie zit in de manier van samenwerken, vindt Derk Boswijk, sinds medio februari staatssecretaris van Defensie in het kabinet-Jetten.

Na de zomer komt zijn ministerie met een innovatie- en opschalingsautoriteit. "We zijn in Nederland supergoed in innovatie. Maar van prototype naar opschalen en serieproductie, daar zit het probleem. Iemand die bij wijze van spreken in zijn garagebox iets briljants uitvindt, krijgt dat maar niet verderop. Dan blijft het stil. Dat moet dus anders."

Boswijk: "We zijn in Nederland supergoed in innovatie."

Gedoe

Vijf jaar was Boswijk (1989) Tweede Kamerlid voor het CDA. In die tijd zwengelde hij onder meer een discussie aan over herinvoering van de dienstplicht en toog hij op eigen houtje naar het front in Oekraïne. Nu mag hij samen met VVD-minister Dilan Yeşilgöz-Zegerius het ministerie van Defensie politiek aansturen.

"Er is veel geld, en dan kun je dus een boel leuke dingen doen", zegt hij in zijn Haagse werkkamer. "Maar er is ook veel gedoe. Na de Val van de Muur is er op dit ministerie volle bak bezuinigd. Mijn partij was daar mede debet aan. Ieder dubbeltje moest wel honderd keer worden omgedraaid voordat het werd uitgegeven. En dan de negatieve verhalen, dat er weer vrachtwagens twee centimeter te hoog waren en niet onder het viaduct door mochten of dat de munitie op was. Door dat alles zit Defensie in een kramp."

Boswijk schreef in 2021 een boek over de door hem meest geliefde Amerikaanse president, Theodore Roosevelt. "Bij mijn aantreden als staatssecretaris heb ik een quote van hem gebruikt: *In any moment of decision, the best thing you can do is the right thing, the next best thing is the wrong thing, and the worst thing you can do is nothing.* (In elk beslissingsmoment is het beste wat je kunt doen het juiste doen, het op een na beste is het verkeerde doen, en het slechtste wat je kunt doen is niets doen.) We moeten dus vaart maken om uit die kramp te komen en daarbij fouten accepteren."

Uitdaging

Boswijk ziet dat "Europa nog steeds te afhankelijk is van anderen" voor haar eigen veiligheid. "Voor satellieten, luchtverdediging, transport en andere kritieke technologie. Tegelijkertijd moeten we realistisch zijn. Geen enkel Europees land kan deze uitdaging alleen aan. De systemen zijn te complex, de investeringen te groot en de afhankelijkheden te verweven. Autonomie is daarom geen soloproject meer, maar een continue afweging: wat moet je zelf kunnen, waar wil je onafhankelijk zijn en waar werk je samen omdat dat simpelweg sterker is."

Als het gaat om concrete samenwerking met de industrie staan volgens Boswijk drones op nummer 1. "Niet alleen de hardware, ook de software. De kennis die men in Oekraïne opdoet met drones kunnen we hier verder ontwikkelen. We moeten dan wel de verantwoordelijkheid zo laag mogelijk in de organisatie leggen. Dus bij wijze van spreken de soldaat-1 die met een monteur van een droneproducent net achter het front innovaties inbrengt en probeert. Dus niet honderdduizenden checks, maar heel direct. Voor ons in Den Haag betekent dat loslaten. Geef het maar over aan het veld."

Derk Boswijk, sinds medio februari staatssecretaris van Defensie in het kabinet-Jetten.

Werven

Nummer 2 is maritiem. "Pas sprak ik met voormalig CDA-minister Marja van Bijsterveldt, de speciale gezant voor de maritieme maakindustrie. Wij zijn in dat cluster heel sterk. Ik wil de boer op met een catalogus wat onze maritieme sector te bieden heeft. Ook naar de Amerikanen toe. Zij hebben niet veel scheepswerven en minder technologie. Hoe kunnen we de Amerikanen ook afhankelijk maken van ons? Daar liggen grote kansen voor de BV Nederland."

"Iedereen kijkt met angst en beven naar de Amerikaanse president Donald Trump en wat hij steeds over de NAVO roept. Maar bedenk wel: Wij kunnen niet om de Amerikanen heen, maar tegelijkertijd kunnen zij niet om Europa heen. Na de zomer hoop ik op werkbezoek te gaan naar de Verenigde Staten. Wij als Nederland hebben echt wel een streepje voor bij de Amerikanen. Neem alleen al de geschiedenis: Dit jaar 250 jaar geleden, op 16 november 1776, bracht Nederland op Sint Eustatius de eerste informele groet (*First Salute*) aan een Amerikaans schip. Maar ook programmatisch staan we dicht bij elkaar. Denk aan de Patriot-raketten en de F-35's, geproduceerd in de Verenigde Staten met Nederlandse onderdelen. Ook onbemand doen we

"De krijgsmacht van nu is een andere dan die van drie of vijf jaar geleden."

met hen mee. Dan kunnen we de Amerikanen toch ook laten zien waar wij goed in zijn: ASML, drones, maritiem."

Plunjebaal

Dus als CDA'er een beetje de dominee en als staatssecretaris de koopman vertegenwoordigen en zo de boer op in het buitenland? "Je mening geven en tegelijk wat verkopen bevalt me wel", zegt Boswijk die ooit startte op het vmbo ("waar ik niks deed, een nachtmerrie voor mijn moeder") en via het mbo en het hbo in het vastgoed terecht kwam. Een studie als buitenpromovendus aan de Universiteit Utrecht moest hij vanwege het staatssecretariaatschap staken. Net als zijn taak als reserveofficier bij de Koninklijke Landmacht. "Mijn plunjebaal moet ik nog inleveren."

Hij kent dus het klappen van de militaire zweep, van onderop. "Je ziet nu bij Oekraïne een *coalition of the willing*. De bovenste vijf of tien landen doen dan het werk. Waar ik naar toe wil is een *coalition of the doing,* een coalitie van doeners. Een pragmatische manier van samenwerken. Niet op EU-schaal, dat gaat te traag. Maar gelegenheidscoalities bouwen die bepaalde innovaties uitrollen. De krijgsmacht van nu is een andere dan die van drie of vijf jaar geleden. De industrie mag, moet daarin meekomen."

Waarde

Dat betekent volgens de staatssecretaris wel dat de relatie tussen overheid en bedrijfsleven verandert. "Van een klassieke klant-leverancier-verhouding naar een strategisch partnerschap, waarin we samen risico's dragen en samen waarde creëren. Dat vraagt om een andere manier van kijken, waarin overheid en bedrijfsleven elkaar niet langer zien als gescheiden werelden, maar als partners met een gedeelde verantwoordelijkheid."

Als het model slaagt, betekent dat meer publiek-private samenwerking, meer gezamenlijke investeringen en meer ruimte voor risicodeling. Boswijk: "Dat brengt risico's met zich mee. Niet alles zal slagen. Maar vasthouden aan het oude model –met versnippering, kortetermijndenken en minimale risicoacceptatie– is in deze tijd gevaarlijker.

Precies dit is nodig om te komen tot een echte *coalition of the doing*: een manier van samenwerken waarin we niet blijven hangen in plannen, maar gezamenlijk investeren, risico nemen en vandaag beginnen met uitvoeren. Alleen door onze krachten te bundelen, kunnen we sneller opschalen, beter innoveren en strategisch weerbaar zijn." ●

(advertentie)

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

Codewoord ‘Opschalen’ leidt nog niet altijd tot massaproductie

Wat doen we als het lukt?

Het codewoord bij Defensie is ‘opschalen’. De dreiging neemt toe, er is budget en dus moet alles groter, massaler en langduriger worden. In elke toespraak, elk Kamerdebat en elk interview valt de term. Ook het regeerakkoord van D66, VVD en CDA vindt dat de defensie-industrie moet opschalen. De drie partijen streven naar ‘een schaalbare krijgsmacht’.

Tekst: Eric Vrijsen

Het gevaar bestaat dat iedereen begripvol knikt, maar dat een misverstand groeit over wat ‘opschalen’ precies betekent. Zitten Defensie en industrie wel op dezelfde lijn? Opschalen is de combinatie van schaalvergroting en innovatie. Niet alleen moet de militaire productie getalsmatig worden uitgebreid, ook zullen krijgsmacht en toeleveranciers naadloos met elkaar moeten samenwerken om een eventuele vijand te kunnen overtroeven op alle treden van de escalatieladder. Dat is nogal wat.

De oorlog in Oekraïne bewijst dat zich een technologische revolutie voltrekt. Wie verkeerd opschaalt, zit straks met achterhaald wapentuig en kan het schudden. Vandaar dat her en der de term *‘scaleable’* klinkt, want in het Engels klinkt de urgentie beter door dan in het Nederlands. De ervaringen met opschalen zijn echter wisselend. Defensie omarmt gretig technische vernieuwingen, maar zodra het aankomt op serieproductie, zakt de belangstelling in.

U-drone

Arnout de Jong, CEO van Delft Dynamics, vertelt over de ‘Underground Drone’ die zijn bedrijf in 2018 begon te ontwikkelen. ‘We deden mee aan wat toen de Defensie Innovatie Competitie heette. De U-drone gebruikte sensoren en werd bediend via een communicatiekabel (later ook glasvezelkabel) die vanaf de drone afrolde. Ideaal om ondergrondse gangenstelsels in kaart te brengen. De genie van de landmacht zag er zeker iets in. We testten en demonstreerden het prototype in de mergelgrotten van Zuid-Limburg. De Koninklijke Landmacht had het ontwikkelingsproject gefinancierd en wij boden de eerste U-drones tegen kostprijs aan. Maar de opschaling bleef uit. Defensie leek interesse in de U-drone te verliezen. ‘Ze pakten niet door,’ zegt De Jong.

In 2022 brak de Oekraïne-oorlog uit. Al in 2024 werden veel drones via kilometerslange glasvezelkabels bestuurd om ze ongevoelig te maken voor stoorzenders. Defensie klopte meteen aan bij Delft Dynamics met de vraag of het bedrijf dronebesturing via communicatiekabels kon ontwikkelen. Uiteraard kon dat. Sterker, Delft Dynamics had het prototype jaren daarvoor al tevergeefs gepresenteerd. ‘Gemiste kans,’ zegt De Jong. ‘Hadden we al eerder echt aan de slag kunnen gaan met de U-drone, dan waren we nu een stuk verder geweest.’

Delft Dynamics werd in 2004 opgericht door De Jong en enkele kompanen van de TU Delft. Het woord ‘drone’ bestond nog niet eens. Ze wilden een gebruiksvriendelijke autopilot voor op afstand bestuurde helikoptertjes gaan ontwikkelen. ‘Of dit de enige ontwikkeling zou zijn, wisten we nog niet, maar het moest in ieder geval dynamisch zijn. Vandaar: Delft Dynamics. De eerste klant was de politie, die de makkelijk te besturen robothelikopter bestelde.’

Later kwam Defensie met een ontwikkel- en leveringsopdracht: vliegende warmtebeeldcamera’s voor zoekacties naar bermbommen. ‘Uiteindelijk gebruikte Defensie de twee ontwikkelde robothelikopters nooit,’ zegt De Jong. Niet getreurd, ze waren dan ook erg vroeg met deze vliegende robots. Delft Dynamics voert talloze R&D-opdrachten uit en kan zich prima staande houden. De grote doorbraak laat echter op zich wachten en dat schuurt met alle mooie woorden over opschalen. Het is alsof de rijksoverheid liefst hobbyprojecten laat uitvoeren, maar de geldkraan dichtdraait zodra iets veelbelovend dreigt te worden. De Jong hoopt dat dit nu snel gaat veranderen.

In opdracht van Defensie ontwikkelt Delft Dynamics de BASTA: een onderscheppingsdrone. Foto: Delft Dynamics

Delft Dynamics draait mee in vier grote Europese Defensie technologieprojecten, maar het personeelsbestand is beperkt: elf. ‘We gaan uitbreiden,’ zegt De Jong. Delft Dynamics blijft zich op onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten richten en wil daarnaast de serieproductie door andere bedrijven of door joint-ventures laten uitvoeren. Bij voorkeur in Nederland, maar in ieder geval binnen Europa. De honger naar dronestechnologie is niet te stillen. ‘We zouden helemaal los kunnen gaan.’ Waarom gebeurt dat dan niet? Opschalen is moeilijker dan het lijkt.

BASTA

In opdracht van Defensie ontwikkelt Delft Dynamics de BASTA: een onderscheppingsdrone. BASTA schakelt vijandelijke drones uit door er met meer dan 200 kilometer per uur tegenaan te vliegen. Hij kan ook, vlakbij het doelwit, met vier kogeltjes een net uitschieten. Dan is er een maximale kans dat de vijandelijke drone wordt gepakt, zelfs als BASTA er niet precies tegenaan botst.

Delft Dynamics ontwikkelde in 2014 -volgens De Jong was het een wereldprimeur - de DroneCatcher. Ook dat wapentuig kan met vier kogeltjes een vangnet naar de vijandelijke drone schieten. DroneCatcher neemt zijn prooi vervolgens als een vers gevangen vis mee naar huis om hem daar eens grondig te inspecteren. Behalve als de vijandelijke drone zwaarder is dan vier kilo, dan kan DroneCatcher hem in het vangnet slechts een eindje meeslepen om hem op een veilige plek gecontroleerd te laten neerploffen. Is de vijandelijke drone zwaarder dan tien kilo, dan kan DroneCatcher zijn vangst alleen ter plekke laten crashen.

Delft Dynamics maakt nu volop proefvluchten met de BASTA. Dat gebeurt vooral boven een agrarisch gebied op veilige afstand van Schiphol en Rotterdam Airport. BASTA plukt naar hartenlust andere drones uit de lucht. De eigenaar van de grond verleent volop medewerking. ‘Die agrariër vindt het prachtig,’ vertelt De Jong. Voorlopig komt de militaire oplossing dus niet veel verder dan plattelandsvermaak. De Jong: ‘Ik zeg niet dat Defensie er meteen tienduizend of honderdduizend moet bestellen, maar tien of honderd zou een goed begin zijn.’

Helaas komen industriële opdrachten niet door, klagen ook anderen in de industrie. Defensie schrijft *‘Challenges’* uit, belooft *‘launching customer’* te zijn en zal afzien van tijdrovende Europese aanbestedingsprocedures om de eigen industrie een duw in de goede richting te geven. Dan gaan bedrijven rennen en weldra leveren ze prototypes. Vervolgens neemt Defensie een jaar de tijd om alles

te beoordelen en verzanden nieuwe technologieën in een paraafjescultuur.

Soms wordt een Europese aanbestedingsprocedure uitgeschreven op basis van de technische gegevens die de bedrijven aanleverden. Die bedrijven vrezen dan dat hun intellectuele eigendom weglekt naar buitenlandse concurrenten.

De Jong vertelt dat Defensie in plaats van *'launching customer'* te zijn van een van zijn projecten, uiteindelijk toch een aanbesteding uitschreef waarbij een van de eisen was dat het specifieke product al jarenlang in grote aantallen was verkocht. Op slag was nieuwkomer Delft Dynamics kansloos tegenover buitenlandse bedrijven.

De DroneCatcher kan een vangnet naar de vijandelijke drone schieten. Foto: Delft Dynamics

Voor innovatieve startups is dit pijnlijk. Maar de vraag naar technologie is niet te stelpen en zij leveren hun diensten heus wel aan een ander. Wel knaagt het aan het Oranjegevoel van de ondernemers. Zij zouden Defensie zo graag helpen met, jawel, opschalen. Waarom komen de vervolgopdrachten niet door? Schuilt hier het grote misverstand van het opschalen?

Dronesdetectie

Siete Hamminga van Robin Radar is tamelijk optimistisch over het 'opschalen'. Zijn bedrijf ontstond in 2010 vanuit een TNO-project: radarinstallaties als vogelwacht op civiele en militaire luchthavens. De Robin Radar bleek behalve roodborstjes, spreeuwen en ganzen, ook drones te kunnen opsporen in het luchtruim. Opeens ging het snel. Hamminga: 'In 2023 gaf de Task Force Oekraïne opdracht om 51 dronesradars te produceren. Waar we voorheen 20 radars per jaar maakten, zijn dat er inmiddels acht per week.'

Aan het front in Oekraïne, in de omgeving van West-Europese luchthavens en sinds kort vooral ook in de Golfstaten bestaat grote behoefte aan dronesdetectie. CEO Hamminga spreekt zelfs over 'de versnelling in het opschalen'.

Aanvankelijk moest Robin Radar voor het leveren van een vogelradar een aanbestedingsprocedure doorlopen van 3,5 jaar. Inmiddels kan dat in twee weken, vertelt Hamminga op een toon van onder-druk-wordt-alles-vloeibaar. Met name de Task Force Oekraïne kon snel handelen en volgens Hamminga heeft Defensie daarvan geleerd. 'Alles kan natuurlijk beter, maar de top van Defensie en de industrie spreken dezelfde taal. Alleen de vertaling naar de praktijk is soms nog lastig.'

Dat is begrijpelijk, vindt hij. Defensie moest decennialang bezuinigen. In de ambtelijke organisatie leerden medewerkers elke euro drie keer om te draaien. Logisch dat financieel controllers eerder op de rem dan op het gaspedaal trappen zodra zoiets vaags als technologische capaciteiten moet worden ingekocht. Ze hechten aan concrete aantallen en nauwkeurige specificaties. Innovatiecapaciteit biedt vaak niet de vastigheid die wordt voorgeschreven door de Comptabiliteitswet.

Hamminga: 'Defensie maakt een cultuur- en een systeemverandering door. Het lastige is dat je contracten sluit met een looptijd van vijf jaar of langer voor het leveren van een product, terwijl de technische ontwikkeling ondertussen doorgaat. De specificaties veranderen voortdurend. Je levert bij wijze van spreken nu een iPhone 17, maar je sluit een contract dat zich uitstrekt tot voorbij de iPhone 18, 19 en 20.'

Hamminga ziet het middenkader van de defensieorganisatie hiermee worstelen. 'Er is verbeterpotentieel. Defensie heeft budget voor het ontwikkelen van prototypes. Zodra het gaat om serieproductie, valt het nog weleens stil. Dan is er ineens geen budget meer. Dat is vreemd. Waarom zou je belastinggeld spenderen aan iets dat succesvol blijkt, maar dat je in de productie niet doorzet?'

Aan de andere kant: zo werkt innovatie nu eenmaal. Van de tien probeersels, gaan er twee door en daarvan blijkt er eentje briljant. In contacten met de overheid hoort Hamminga zichzelf steeds vaker zeggen: 'Wat doen we als het lukt?'

Dan valt er meestal een korte stilte. Hamminga: 'Maar zo'n vraag resoneert. Ik bespeur een actieve houding bij het Commando Materieel en IT. De focus is nu: laten we dit project er doorheen trekken.'

Ontdekkingsreis

Dat is ook de houding van 's lands hoogste militair, generaal Onno Eichelsheim. 'Ik denk niet dat Defensie en de industrie langs elkaar heen praten als het gaat over opschalen,' zegt de Commandant der Strijdkrachten tijdens een gesprek op de legerplaats Oirschot. 'Maar het lastige is dat wij nog denken in pxq (prijs maal hoeveelheid, red.), terwijl je bedrijven in staat zou moeten stellen hun productie voortdurend te vernieuwen. Daarom moeten we strategische afspraken maken met kennisinstellingen en industrie. Zo kunnen zij in vredestijd technologie ontwikkelen als partners van Defensie, zodat de militaire productie in een crisissituatie onmiddellijk opschaalbaar kan zijn.'

Zoiets kan door het afsluiten van bijzondere contracten, waarvan de precieze vorm nog moet worden uitgezocht. Eichelsheim: 'Dit vergt iets van de inkopers, accountants en financieel specialisten in onze organisatie. We hebben nog een ontdekkingsreis te maken.'

Eichelsheim is naar Oirschot gekomen voor de 'Landmacht Dronedag' en de ceremoniële start van de Task Force Drones onder leiding van landmachtgeneraal Joland Dubbeldam. Talloze ondernemers zijn hierbij uitgenodigd om prototypes te bewonderen en elkaar te inspireren.

Nederland is nu een van 's werelds eerste landen met een specifieke troepenmacht voor drones- en counterdrone. Iedereen in Oirschot is overtuigd van de noodzaak: in Oekraïne vallen onder Russische soldaten gemiddeld 600 tot 800 doden en zwaargewonden per dag door Oekraïense drones. Bij een oefening in Estland bleek een Britse brigade weerloos tegenover de inventiviteit van tien Oekraïense dronesspecialisten.

Drones en de opmars van AI zetten iedereen aan het denken over de aard van de moderne oorlog en over de urgente aanpassingen in de defensie-industrie.

Arnout de Jong en Siete Hamminga zijn ook in Oirschot aanwezig en voelen zich gesterkt door de bijeenkomst. Maar ja, eerst zien, dan geloven. Iedereen snapt dat aanbestedingsprocedures niet in beton moeten worden gegoten, maar het alternatief is niet eenvoudig.

In plaats van contracten met gedetailleerde specificaties van het te produceren materieel, worden inmiddels ook 'raamovereenkomsten' gesloten, waarin bedrijven zich verplichten 'capaciteiten' te leveren. In de contracten worden ook basisafspraken geformuleerd, die gelijke tred houden met de voortschrijdende technologie. Maar wat als een startup hiermee aan de slag gaat en vervolgens door een buitenlands bedrijf wordt opgeslokt? Heeft de Nederlandse belastingbetaler dan het nakijken?

'Hierover kun je bindende afspraken maken, bij voorbeeld dat het intellectuele eigendom in zo'n geval toevalt aan Defensie,' zeggen De Jong, Hamminga en anderen in Oirschot.

Autoriteit

Het coalitieakkoord tussen D66, VVD en CDA zit ook op die tour. Het nieuwe kabinet wil Nederland voorbereiden op 'de oorlogen van morgen'. Daarom moet 'onze eigen defensie-industrie opschalen om de eigen krijgsmacht en het hoogtechnologisch verdienvermogen van de economie te versterken'. Aanbestedingsprocedures moeten simpeler. Startups krijgen voorfinanciering plus lange termijn zekerheid. Ook komt er een Defensie Innovatie Autoriteit naar het voorbeeld van het Amerikaanse DARPA *(Defense Advanced Research Projects Agency)*.

De autoriteit gaat de technologische ontwikkeling en de industriële opschaling sturen en kan –niet onmiddellijk, maar wel tegen het einde van de huidige kabinetsperiode, dus vanaf 2030– beschikken over 10 procent van het Defensiebudget. Dat budget bedraagt nu 26,8 miljard en neemt de komende jaren verder toe. Het regeerakkoord belooft dus jaarlijks meer dan 3 miljard voor technologische projecten. Opschalen is dus heus iets anders dan het alleen maar wegwerken van munitietekorten of het gereed stellen van opgelegde wapensystemen.

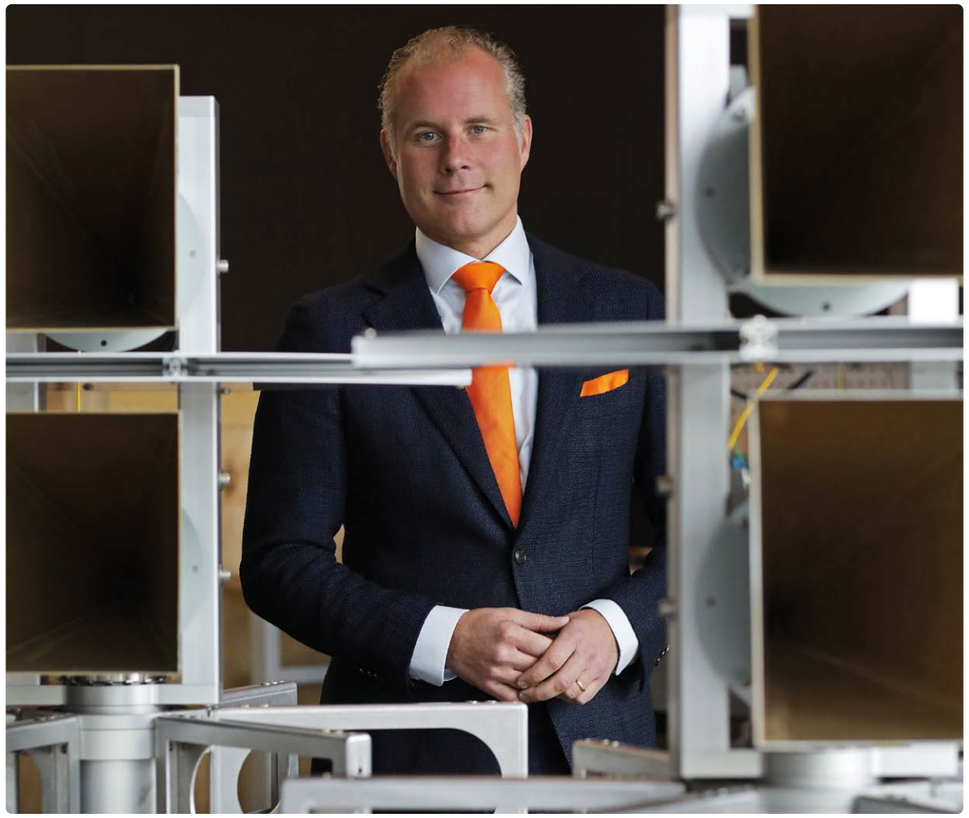
Woensdrecht

Het partnerschap van defensie en industrie bestaat al op allerlei plaatsen in het land, zoals in Woensdrecht. Daar is de vliegbasis het hart van de 'Maintenance Valley' voor de F-35 en andere toestellen. Bedrijven als Fokker en Boeing sleutelen met technici van Defensie aan bijvoorbeeld NH-90, Chinook en Apache helikopters.

Oud-luchtmachtofficier Erwin van Straten is senior manager van het *Boeing International Government Services Command*. 'Opschalen,' zegt hij, 'is een steeds hoger percentage van beschikbaarheid garanderen. Van 85 procent nu, gaan we naar 90 of zelfs 95 procent.'

Vooral in een zwart scenario –het onderhoudspersoneel van de Koninklijke Luchtmacht verplaatst zich langdurig naar Oost-Europa– moeten dergelijke prestatieafspraken gehaald worden. In noodgevallen worden technici van KLM en andere civiele bedrijven ingeschakeld. Het idee is dat tijdens een zeer dreigende internationale crisis de luchtvaart grotendeels stilvalt. KLM-technici hebben dan niks om handen en springen bij op de luchtmachtbasis.

'Als je gewend bent aan Boeing 737's of 777's te sleutelen, kun je niet onmiddellijk met een Chinook of Apache overweg, maar je hebt wel je technische vaardigheden,' weet Van Straten. Boeing zorgt voor de bijscholing van KLM-vrijwilligers die jaarlijks enkele weken meelopen met hun collega's op Woensdrecht. Boeing levert instructeurs die de vaardigheden van de KLM'ers voor militaire toestellen kunnen certificeren. Op den duur zijn de KLM'ers zó deskundig dat ze ook het eigen onderhoudswerk kunnen 'aftekenen'.



Siete Hamminga van Robin Radar is optimistisch over opschalen. Foto: Robin Radar

'Je moet voor langere termijn partners van elkaar willen zijn,' zegt Erwin van Straten (Boeing). Foto: Eric Vrijsen

Het moet gaan zoals de luchtmacht, Boeing en Fokker in Woensdrecht al langer samenwerken: is de een razend druk en heeft de ander even 'géén kist', dan gaan ze elkaar 'uithelpen', zoals Van Straten het noemt.

In een crisissituatie heb je grote aantallen onderhoudsmonteurs nodig, maar die kun je niet allemaal in vredestijd in vaste dienst nemen. Van Straten: 'Techneuten willen sleutelen. Je kunt ze niet in de kantine laten zitten. Maar als je er niet over nadenkt en je komt in een noodsituatie, dan heb je een groot probleem.' Vandaar dat de luchtmacht en de burgerluchtvaartbedrijven in Woensdrecht in de weer zijn met 'schaalbaarheid'. Waarbij het handig is dat nogal wat civiele technici ook een periode bij de luchtmacht dienden en andersom veel luchtmachters eerder bij KLM of Transavia werkten.

Het is moeilijk plannen, want hoeveel extra mensen heb je in een noodsituatie nodig? Aan de andere kant, is er zo'n schreeuwend tekort aan technisch personeel dat niemand moet vrezen voor een tsunami aan civiele instromers. 'Ik zie het als een win-win situatie,' zegt van Straten. Civiele en militaire onderhoudstechnici kunnen van elkaar leren.

Vanuit het Defensie Innovatiefonds is bij voorbeeld een experiment gestart met *Automatic Rotor Blade Inspection*. Waar eerst een monteur met een hamertje op de rotorbladen van een helikopter tikte om metaalmoeheid of beschadigingen te detecteren (een werkdag per rotorblad), gebeurt dat nu met een scanner die lichtstralen op het metaal projecteert en razendsnel ongerechtigheden vaststelt. Boeing is hierbij betrokken en als het goed bevalt, kan de nieuwe inspectiemethode opgenomen worden in de handboeken van de Boeing-helikopters. Iedereen blij.

'Je moet voor langere termijn partners van elkaar willen zijn,' zegt Erwin van Straten (Boeing). De installaties van Siete Hamminga (Robin Radar) verdedigen inmiddels grote publieke evenementen zoals de Olympische Spelen van 2024 in Parijs en komende zomer de World Cup voetbal in Noord-Amerika. 'We beveiligen havens, luchthavens, politiek-ambtelijke bestuurscentra, energiecentrales, eigenlijk alle kritieke infrastructuur.'

Arnout de Jong (Delft Dynamics) vertelt: 'We werken nu met een Nederlandse partner aan een drone als moederschip van waaruit je een zwerm onderscheppingsdrones kunt aansturen. Over een half jaar moet het klaar zijn.'

Generaal Onno Eichelsheim constateert dat particuliere bedrijven en kennisinstellingen meedraaien in militaire oefeningen. 'Als wij het goed doen, dan raken we niet in een militair conflict betrokken. Maar dan moet je dus wel de industrie achter je hebben zitten.' Eichelsheim piekert wel eens over NAVO-oefeningen waarbij hij het zonder hulp uit het bedrijfsleven moet opnemen tegen een Red Force die volledig door de industrie wordt ondersteund. 'Dan verliezen wij het telkens en denken we: Shit, hoe zit het met onze innovatiecapaciteit?' Zijn devies blijft dus: vernieuwen, veranderen, opschalen. ●

(advertentie)

UNIFIED INTERNATIONAL

KLAAR VOOR DE KANSEN IN DE DEFENSIEMARKT?

Defensie Strategie & Advies | Unified International

Sterk groeiende defensiebudgetten, nieuwe Europese programma's en een toenemende vraag naar een robuuste nationale industrie: de kansen zijn er. Maar hoe werkt de defensiemarkt? Wat is er nodig om succesvol te zijn in het defensiedomein en waar kom ik het beste tot mijn recht in de supply chain naar de Nationale en Europese capabilities?

Unified International helpt bedrijven voor te bereiden op de defensiemarkt.

Van eerste oriëntatie tot actieve marktpositionering. Door militaire ervaring te combineren met een sterk netwerk, commercieel en programma-inzicht maakt Unified International het verschil.

- Identificatie marktpotentieel en entry-points.
- Strategische positionering in de supply chain.
- Gap-fit analyse tussen defensie-behoefte en het eigen portfolio.
- Impact van defensieopdrachten op organisatie en bedrijfsvoering

Ontdek de mogelijkheden en plan een verkennend gesprek: unifiedinternational.net

Adverteer in dit magazine. Voor informatie en prijzen:

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

(advertentie)

Software Partner Sell PLATINUM

SIEMENS

enginia

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

(advertentie)

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.

APPROVED NL CRYPTO PRODUCT

APPROVED NATO CRYPTO PRODUCT

SECTRA

communications.sectra.com • communications@sectra.com

(advertentie)

TRAINING COURSES
FOR THE ELECTRONICS MANUFACTURING INDUSTRY

PB DESIGN | PB FABRICATION | PB ASSEMBLY | PB REPAIR AND REWORK | CABLE AND WIRING TECHNIQUES | SPECIAL TRAINING PROGRAMS

PIEK

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

WWW
PIEKTRAINING.COM

QUALITY

IPC ACCREDITED TRAINING PARTNER

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

“Je moet kunnen bouwen op je eigen industrie”

In de nieuwe counter-drone challenge daagt Defensie bedrijven uit om met oplossingen te komen om tactische drones te detecteren en te onderscheppen. “Het is atypisch wat we doen.”

Tekst: Riekelt Pasterkamp

Drones zijn cruciaal op het slagveld. Militairen moeten kunnen vechten mét en tégen drones. En dat is precies wat Defensie wil doen. Sinds ruim vier jaar geleden de oorlog in Oekraïne uitbrak, gaan de ontwikkelingen razendsnel. De wereld kan zelf zien hoe drones vijandelijke tanks, voertuigen en militairen uitschakelen. Soms letterlijk aan de frontlinie proberen bedrijven hun nieuwste innovaties uit.

De oorlog in Oekraïne heeft duidelijk gemaakt dat voor een langdurig gevecht grote aantallen drones onontbeerlijk zijn. Aanvankelijk werden de onbemande vliegtuigjes vooral ingezet voor verkenning, later werden ze steeds dodelijker. Van de gesneuvelde frontsoldaten is naar schatting 80 procent het slachtoffer van drones.

Breuk

Het ministerie van Defensie wil via het Actieplan Productiezekerheid Onbemenste Systemen (APOS) de fabricage en ontwikkeling van drones stimuleren. Drones moeten er dus komen in Nederland, en snel. Niet met ontwikkel- en aanschaftrajecten die jaren duren, maar binnen enkele maanden. Rian van der Kruk, regisseur APOS *Industry Challenges*, beseft zelf ook dat dit een stijlbreuk is met het verleden. “Het is atypisch wat we doen. We maken het onmogelijke waar. Wij zeggen wat we willen, de industrie zegt hoe ze het doen.”

Ron Roozendaal, aanjager onbemenste systemen: “We investeren in ontwikkeling. Dus niet dat het risico van een project uitsluitend bij de industrie ligt. Kosten worden door ons vergoed. Bedrijven die met de juiste oplossingen komen, hebben uitzicht op een langdurige samenwerking met Defensie.”

Voorkeur

De tactische drones kunnen tussen de 150 en 400 kilo wegen. De betreffende *Unmanned Aeral Systems* vliegen tot wel 600 kilometer per uur. Voor de challenge is 30 miljoen euro beschikbaar. Hoewel het een Europese aanbesteding betreft, gaat de voorkeur uit naar Nederlandse bedrijven die de nieuwe counter-drone systemen ontwikkelen en maken. “Zo wordt de strategische autonomie versterkt.”

In oktober 2025 vroeg Defensie ook om oplossingen tegen aanvalsdrones. Deze eerste counter-drone challenge richtte zich op het ontwikkelen van een counter-drone die nog niet bestond. Dat exemplaar jaagt boven vijandelijk grondgebied op drones van de tegenstander.
Bij deze tweede challenge gaat het om een counter-drone waarvan onderdelen al zijn uitgevonden. Het doel is om deze ook in Nederland en Europa te ontwikkelen en te produceren.

Opschaling

Volgens Van der Kruk is de manier van aanpak een mogelijke blauwdruk voor de toekomst. “De challenge is een effectief instrument waarmee Defensie en industrie gezamenlijk kunnen werken aan de snelle doorontwikkeling en opschaling van innovatie-oplossingen voor de krijgsmacht. Het uitschrijven van een challenge, met uitzicht op langdurige samenwerking, is een manier van samenwerken die Defensie ook steeds meer op Europees niveau wil gebruiken.”

Roozendaal: “Het is een andere manier van verwerven die voor iedereen spannend is. We ontwikkelen zelf mee aan datgene wat we nodig hebben. Kijk, een challenge als deze werkt misschien niet bij zoiets groots als de aanschaf van nieuwe F-35’s. Maar voor innovatieve spullen die we snel nodig hebben, kan het prima.”

Drones zijn cruciaal op het slagveld. Foto: Mediacentrum Defensie

Productie

Binnen APOS werken alle defensieonderdelen samen om te zorgen dat Defensie altijd beschikt over moderne en betrouwbare onbemenste systemen. Om de productie van drones te versnellen wordt een ecosysteem van hightechbedrijven gevormd. Ook kennisinstellingen spelen een belangrijke rol.

Roozendaal: “De snelheid van verandering in deze markt ligt hoog. De challenge op counter-drones is opgebouwd vanuit één leidende gedachte: in een domein dat zich zo snel ontwikkelt als drones, is alleen aanschaffen wat er al is onvoldoende. Wat vandaag werkt, kan morgen achterhaald zijn. Daarom richten we ons niet alleen op aanschaffen, maar ook op leren, testen en doorontwikkelen. Opbouwen van kennis en kunde in Nederland is daarbij essentieel om wendbaar te blijven, afhankelijkheden te beperken en tijdig te kunnen reageren op nieuwe dreigingen. Je moet kunnen bouwen op je eigen industrie.”

Samen

De NIDV speelde een belangrijke rol in beide challenges. Van der Kruk: “Op uitnodiging van de NIDV hebben wij in een vroegtijdig stadium de industrie geïnformeerd over onze plannen voor de challenges. Door de NIDV was een datingmarkt georganiseerd voor de industrie zelf, zodat bedrijven kennis konden maken met elkaar en kijken of ze samen verder konden komen. De luiken aan beide kanten gaan open; we hebben weinig geheimen voor elkaar. Bedrijven zien ook dat ze het niet alleen kunnen doen en werken samen in consortia. Ook al winnen ze de challenge niet, gaan ze vaak toch door als consortium om hun idee verder te ontwikkelen.”

Op korte termijn wil Van der Kruk de processen versoepelen en versnellen. “We leveren prototypes waar Defensie enthousiast van wordt. Op langere termijn, zeg over drie jaar, is de dronewereld in Nederland volwassener dan nu.” Roozendaal vult aan: “Nederland doet dan mee op het internationale speelveld.” ●

(advertentie)

veilig opslaan volgens ABDO en TBB

aalbers|wico ontwerpt en realiseert beveiligde omgevingen voor overheden, defensie, hightechbedrijven en kritieke infrastructuren. 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

aalbers|wico
defence & security

Molenstraat 18 | 3927 AC Renswoude | +31 318 57 14 11 | info@aalberswico.nl | www.aalberswico.nl

(advertentie)

MDOcore – Software-Defined Defence

as a central enabler for Multi-Domain Operations

MDOcore is **HENSOLDT's** Multi Domain Operations software suite, connecting sensors and command systems across land, air, sea, cyber and space.
It delivers a unified real time operational picture, enabling rapid, precise decision making through a modular, software centric sensor to decision architecture

HENSOLDT – Innovations for a saver world

www.hensoldt.net

HENSOLDT
Detect and Protect.

Nieuw EU-programma om de transnationale defensieproductie te stimuleren

Nu de Europese Unie de afgelopen jaren haar rol in de defensiesector heeft versterkt, beperkt de focus zich niet langer tot onderzoek en ontwikkeling via het Europees Defensiefonds (EDF) dat sinds 2021 bestaat. De volgende stap is ervoor te zorgen dat capaciteiten op grote schaal geproduceerd kunnen worden, tijdig geleverd, en op de lange termijn in stand gehouden kunnen worden. Precies daarvoor is het Europees Defensie Industrieprogramma (EDIP).

Tekst: Benedikt Weingärtner
Foto's: EDIP

Met een budget van circa 1,5 miljard euro voor 2026-2027, heeft EDIP twee doelen. Ten eerste wil het de paraatheid en het reactievermogen van de Europese defensie-industrie vergroten. Met name gezien de dringende behoefte aan capaciteiten. Ten tweede wil het de samenwerking tussen de lidstaten bevorderen door gezamenlijke aanschaf van defensiematerieel te stimuleren. Dit verbetert de interoperabiliteit en zorgt voor een voorspelbaardere vraag voor de industrie. Dat laatste is essentieel voor het opschalen van de productie.

Pijlers

EDIP bestaat naar verwachting uit verschillende complementaire pijlers. Eén belangrijke pijler is gezamenlijke inkoop (*common procurement actions*, CPA), waarbij groepen lidstaten gezamenlijk defensiematerieel aanschaffen. De EU kan financiële stimulansen bieden bij gezamenlijke aankopen die een 'koop Europees'-beleid volgen. Dat beleid houdt in dat ten minste 65% van de waarde van het eindproduct afkomstig moet zijn uit de EU, EER/EFTA-landen of Oekraïne.

Een tweede pijler (*industrial reinforcement actions*, IRA) richt zich op de uitbreiding van de industriële productiecapaciteit. De IRA's zijn bedoeld om bedrijven te ondersteunen bij het vergroten van hun productiecapaciteit. Bijvoorbeeld door te investeren in nieuwe productielijnen, het moderniseren van faciliteiten of het aanpakken van knelpunten in de toeleveringsketen in sectoren met een hoge vraag. Denk hierbij aan munitie, luchtverdediging, drones, marine-, lucht- en landplatformen en kritieke componenten. Bedrijven kunnen in de meeste gevallen vanaf 17 juni voorstellen indienen.

Ten derde legt EDIP sterk de nadruk op de weerbaarheid van de toeleveringsketen en leveringszekerheid. Recente crises hebben de Europese afhankelijkheid van externe leveranciers voor belangrijke componenten en grondstoffen blootgelegd. EDIP heeft tot doel deze kwetsbaarheden te verminderen door diversificatie, voorraadopbouw en de ontwikkeling van strategische industriële capaciteiten binnen Europa te ondersteunen. Dit kan bijvoorbeeld door gerichte steun voor kritieke technologieën zijn, of grensoverschrijdende industriële partnerschappen.

Overbrugging

EDIP is bedoeld als overbruggingsinstrument in aanloop naar de volgende EU-meerjarenbegroting (2028-2034), waarin aanzienlijk grotere defensiebudgetten worden verwacht. Hoewel EDIP relatief beperkt is qua budget en looptijd, is het van cruciaal belang dat Nederlandse bedrijven zich nu al positioneren. Met het oog op grotere kansen vanaf 2028 is het belangrijk nu al aan te sluiten bij consortia, zich bewust te zijn van de prioriteiten en samen te werken met nationale autoriteiten. Het eerste EDIP werkprogramma is eind maart 2026 gepubliceerd. Daarin staan calls voor luchtverdediging, (anti-) drones en platforms en eindproducten (bijv. artillerie, gepantserde voertuigen, marineplatforms). Deze calls staan vanaf 17 juni enkele maanden open voor het indienen van voorstellen

In vergelijking met het EDF staan EDIP-projecten dichter bij de daadwerkelijke inkoop en productie. Het programma markeert een verschuiving in het EU-defensiebeleid naar een meer gecoördineerd en industrieel georiënteerd model. Door de financiering nauwer te koppelen aan gezamenlijke inkoop en industriële productie, creëert de EU sterkere prikkels voor lidstaten en bedrijven om op grote schaal samen te werken en tastbare capaciteiten te leveren. Naar verwachting zal dit onder de volgende meerjarige EU-begroting (vanaf 2028) met veel meer financiële slagkracht gebeuren.

Voor de Nederlandse defensie- en veiligheidssector biedt EDIP een kans om verder te gaan dan onderzoek en ontwikkeling en over te stappen op industriële schaalvergroting en productie op lange termijn. Bedrijven die hebben deelgenomen aan EDF-projecten kunnen voortbouwen op hun technologische resultaten en zich positioneren voor vervolgproductie. Tegelijkertijd kunnen bedrijven met sterke productiecapaciteiten of niche-expertise (zonder eerdere deelname aan EU-programma's), nu proberen te integreren in multinationale toeleveringsketens die door EDIP worden ondersteund. Naast de NIDV is de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) een belangrijke gesprekspartner voor geïnteresseerde defensiebedrijven in dit verband. ●

Sites:
Overzicht Industrial Reinforcement Calls:
https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/edip-forging-europes-defence_en#industrial-reinforcement

EDIP Werkprogramma:
https://defence-industry-space.ec.europa.eu/document/download/9c5afd33-c35e-4381-9139-dd52b70ce143_en?filename=C_2026_2174_1_EN.pdf

AGILE

Een ander EU-defensie-initiatief waarvoor vroege positionering van Nederlandse bedrijven belangrijk wordt, is AGILE. Dit pilotprogramma van € 115 miljoen voor 2027, heeft als doel baanbrekende defensietechnologieën in recordtempo "van lab naar veld" te brengen. Het richt zich op het versnellen van disruptieve innovaties zoals AI, kwantumtechnologieën en drones, met een sterke nadruk op het mkb. AGILE hanteert een korte doorlooptijd van ongeveer vier maanden en streeft ernaar om binnen 1 tot 3 jaar capaciteiten te leveren aan de strijdkrachten. In tegenstelling tot de meeste EU-defensieprogramma's ondersteunt dit programma individuele bedrijven in plaats van consortia, waarbij 20 tot 30 projecten worden gefinancierd met € 1 tot € 5 miljoen per project tot 100% van de subsidiabele kosten. De eerste calls worden begin 2027 verwacht. Indien succesvol, zou AGILE een model kunnen worden voor de volgende EU-begrotingsperiode (2028-2034), waardoor een vroege positionering van Nederlandse bedrijven opnieuw essentieel is.

Meer details over AGILE: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_26_687

Kwaliteit boven kwantiteit

Het lucht- en ruimtevaartdomein is volop in beweging. Systemen worden complexer, samenwerkingen internationaler en keuzes steeds strategischer. In zo'n omgeving is heldere informatie, duiding en samenwerking geen luxe, maar een noodzaak. Dat vormt voor mij de kern van het NIDV Platform Vliegende Systemen (NPVS) en van mijn rol als voorzitter. Samen met het bestuur en Donald Trouerbach van de NIDV geef ik richting aan het NPVS, in een tijd waarin ontwikkelingen elkaar snel opvolgen.

Wat mij aanspreekt in het NPVS: we zijn er voor onze leden. We informeren, verbinden en faciliteren. Drie helder klinkende taken, maar in de praktijk worden zij steeds complexer. Het domein waarin we opereren is technologisch, politiek en strategisch voortdurend in beweging.

Defensiebudgetten groeien, het aantal betrokken partijen neemt toe en de hoeveelheid informatie is soms overweldigend. Het is de kunst om het kaf van het koren te scheiden. Het juiste delen, op het juiste moment. Kwaliteit boven kwantiteit. Een uitspraak die we binnen het bestuur niet voor niets regelmatig gebruiken. Inhoudelijk richten we ons op vijf thema's: rotary wing, fixed wing, onbemand, space en sinds kort support. Die toevoeging is bewust. Want na de ingebruikname van systemen begint minstens zo'n belangrijke fase: onderhoud, instandhouding en voortzettingsvermogen. Onderwerpen die ook bij Defensie steeds hoger op de agenda staan. Met support als volwaardig thema sluiten we nadrukkelijk aan bij die behoefte.

Tegelijkertijd zie ik dat het luchtdomein als geheel nog aan kracht kan winnen. Met name bij bemande systemen. Onbemand en space krijgen terecht veel aandacht, maar je kunt uiteindelijk niet zonder bemande systemen. Hoe gaan die er in de toekomst uitzien? Welke rol gaan deze vervullen? Juist daarom is het belangrijk om nu al samen met Defensie én andere betrokken departementen, zoals Economische Zaken, vooruit te kijken. Elkaar wat vaker op zoeken, meer met elkaar delen, zou geen overbodige luxe zijn.

Op dit moment werken we aan een nieuw ambitiedocument. Daarin beschrijven we niet alleen wat we doen, maar vooral waarom en hoe. We kijken naar de korte én de lange termijn en naar de volledige levenscyclus van systemen, van innovatie en R&D tot productie, doorontwikkeling, en support. De ambitie is helder: de Nederlandse industrie tijdig en stevig positioneren in die hele keten. Dat vraagt vroege betrokkenheid én langdurige samenwerking.

Die aanpak heeft zich al eens bewezen bij de F35. Het NIFARP-platform, special hiervoor opgericht, is vorig jaar opgegaan in het NPVS. Niet omdat het programma minder relevant is, maar omdat de focus verschoof van productie en invoer naar support. Precies de beweging die past bij de koers die we nu breder inzetten.

Alles speelt zich bovendien af in een internationale context. Europese samenwerking en een sterker Europees defensiebeleid vragen om een duidelijke positionering van Nederlandse bedrijven. Ja, we zijn op onderdelen sterk US-georiënteerd. Maar er zijn ook Europese en internationale programma's. Een internationaal ingebedde Nederlandse industrie is cruciaal voor het voortzettingsvermogen van de luchtmacht. Als NPVS willen we daarin richting geven. Kansen zichtbaar maken. Focus aanbrengen, en vooral samenwerking!

Eric Cuppen
Voorzitter NPVS

Onzichtbare ruggengraat van Defensie

We praten in defensie graag over innovatie en nieuwe systemen. Maar er is een andere vraag die mij als voorzitter van het NIDV Integrated Product Support Platform (NIPSP) steeds meer bezig houdt. Werkt het straks ook nog als het erop aankomt? Want een systeem dat je niet kunt onderhouden, is uiteindelijk waardeloos.

We investeren miljarden in wapensystemen, maar het onderhoud blijkt vaak versnipperd en complex georganiseerd. Dat wringt omdat het onderhoud vaak bepaalt hoe lang een systeem inzetbaar blijft. Ik ben van oorsprong product-engineer en houd van ontwerpen en bouwen. Juist daardoor viel mij op dat de mensen die systemen moeten onderhouden vaak pas laat in beeld komen. Hierdoor horen we pas laat hun mening en inzicht en zien we soms dingen over het hoofd die impact hebben op hoe lang een systeem inzetbaar is.

Er zijn grofweg drie typen engineers: product, manufacturing en support. Hoe verder je in die keten komt, hoe minder invloed je hebt en daar zitten vaak de meeste kosten en problemen. Ik vind dat we onderhoud en support veel eerder moeten meenemen in het ontwerpproces. Door niet achteraf op te lossen, maar vooraf te voorkomen, produceren we uiteindelijk betere én goedkopere systemen.

Beter en goedkoper is altijd een goed doel en al helemaal in een keten zo complex als deze. Defensie koopt bij een hoofdaannemer, die werkt met toeleveranciers en die hebben ook hun eigen leveranciers. Ergens onderin zit dan een partij voor wie die defensietoepassing maar een klein onderdeel van de business is. Vraag zo'n bedrijf om uitgebreide onderhoudsinformatie die aan specifieke eisen moet voldoen en de prijs neemt snel toe, of ze haken af omdat het uitzoeken te ingewikkeld is. Dat spanningsveld is reëel en het NIPSP is essentieel om dat recht te trekken.

In Europa hebben we specificaties voor onderhoud en logistiek ontwikkeld; de S-series. Sterk op papier, maar lastig in de praktijk. Het zijn geen harde standaarden en ze laten ruimte voor keuzes die contractueel vastgelegd moeten worden. Dat maakt het proces lastig. Tegelijkertijd werken die verschillende specificaties met eigen datamodellen, terwijl we juist streven naar integratie. Hierdoor ontstaan silo's en blijft het moeilijk om tot één consistente informatiebron te komen.

Bovendien maken we het onszelf in Europa extra lastig. Verschillende ministeries van Defensie stellen vergelijkbare, maar nét verschillende eisen. Voor de industrie betekent dat steeds dezelfde informatie opnieuw -maar net anders- aanleveren en dat vertraagt en frustreert.

Toch zie ik ook vooruitgang. In Nederland zetten we stappen en lopen we in veel opzichten voorop. Het IPS-platform helpt daarbij door Defensie en industrie bij elkaar te brengen. Niet om elkaar te overtuigen, maar om elkaar beter te begrijpen en samen oplossingen te vinden.

Waar staan we over vijf jaar? Idealiter is de Nederlandse industrie in staat om soepel met IPS-specificaties te werken, zijn contracten eenvoudiger en transparanter, en is er meer internationale afstemming. Nederland heeft de kans om hierin voorop te blijven lopen, maar dit kan alleen door nationale en internationale samenwerking.

Misschien is de belangrijkste les dan ook dat de echte innovatie niet alleen in technologie zit, maar in samenwerking. In het vermogen om over organisatorische, nationale en disciplinaire grenzen heen tot gezamenlijke oplossingen te komen.

Paul Hörchner
Voorzitter NIPSP

DIEHL
Defence

SKY SPHERE

SKY SPHERE
DEPLOYABLE

CICADA
eMissile

CICADA

AUTONOMOUS C-UAS EFFECTOR
FOR SKY SPHERE

Visit our website and discover
our product highlights!

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 februari en begin mei 2026 hebben we de volgende nieuwe deelnemers verwelkomd:

AcQ International B.V.
ALARA B.V.
Axient Systems B.V.
B.V. Metaalwarenindustrie Witte van Moort
BridgeHead Group B.V.
Clafis B.V.
CS Netherlands B.V.
DEKC Maritime
DroneShield B.V.
Embedded Acoustics B.V.
Fawic B.V.
Jakom Cuijk B.V.
LioniX International B.V.
MAFO Naval Closures B.V.
Merford Holding B.V.
Metaal Service Dassen B.V.
Perciv B.V.
Prowise B.V.
Randstad Groep Nederland B.V.
Roossien Hoogwerktechniek
Savin Capital Partners B.V.
Shapeways
SKF B.V.
TCPM B.V.
TTL group N.V.
United Rentals B.V.
YaWorks B.V.

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

NIDV Bureau
Hans Huigen, *Directeur*
Gijs-Jan Schüssler, *Plaatsvervangend 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*
Benedikt Weingärtner, *Beleidsadviseur Europese zaken*
Seema Sahadew Lall, *Manager*
Nicole Rosbergen, *Managementassistent*
Lotta de Ligt, *Secretaresse*
Mariska Mooijekind, *Project- en eventmanager*
Eveline Bos, *Communicatiemanager*
Sander Zijlstra, *Communicatie adviseur internationaal*

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*
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*
T. van der Veen, *NLR*

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