



SAMENWERKEN
BINNEN EUROPA



MEER BUDGET,
MEER KANSEN



VAN CONTROLE TOT
VERTROUWEN



ILS STEEDS MEER
VAN BELANG

(advertentie)

NEDS

NIDV EXHIBITION DEFENCE & SECURITY

33TH EDITION
THURSDAY NOVEMBER 17, 2022
AT ROTTERDAM AHOY

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

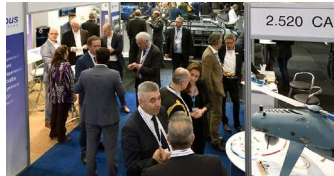


LARGEST DEFENCE AND SECURITY CONFERENCE & EXHIBITION IN THE BENELUX

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

DE NIDV NEDERLANDSE INDUSTRIE VOOR DEFENSIE EN VEILIGHEID

INHOUD

MKB

Meer budget voor Defensie betekent meer kansen voor de industrie, ook het MKB. "Vervul uw eigen rol", aldus NIDV-directeur Ron Nulkes. "Dat het kabinet Rutte IV het defensiebudget met ingang van 2024 structureel verhoogt naar 16 miljard euro, is goed voor onze vrede en veiligheid, de krijgsmacht en voor het verdienvermogen van de defensie- en veiligheidssector."

www.nidv.eu



10



Samen voertuigen ontwikkelen en inkopen zoals de Duitsers en Nederlanders met het Fenek- pantservoertuig hebben gedaan, brengt voordelen. Van de aankoop tot aan het slagveld.

4

- Gezamenlijke inkoop 4
- Meer budget, meer kansen 10
- Groot schip voor marine 14
- Van controle tot vertrouwen 17
- ILS steeds meer van belang 21
- Jong NIDV 24
- Nulkes' Notes 26
- Colofon 27



Met de vele taken die Defensie moet uitvoeren zijn er ook altijd kansen voor bedrijven om Defensie te ontzorgen.

17

Bij de voorlaat: Het prototype van het nieuwe terreinvoertuig Iveco Manticore ging in april op tournee langs diverse defensielocaties. Zo kon het personeel het nieuwe voertuig alvast van dichtbij bekijken, voordat de 1185 exemplaren vanaf 2023 in dienst worden genomen. De bijna 13.000 kilo wegende Manticore komt qua omvang in de buurt van de Bushmaster. Het voertuig kan worden bewapend met een op afstand bediend 12.7 mm machinegeweer of een automatische 40 mm granaatwerper.
Foto: Mediacentrum Defensie

National Armaments Directors bespreken gezamenlijke inkoop

Met de oorlog in Oekraïne is het voor de Europese leiders duidelijk geworden dat investeringen in defensie hard nodig zijn. Belangrijker nog: er is een sterker besef dat die investeringen in gezamenlijkheid moeten worden gedaan. Tegen die achtergrond kwamen de Europese National Armaments Directors in maart bij elkaar. Sinds 1 januari 2022 is directeur-DMO vice-admiraal Arie Jan de Waard voorzitter van deze stuurgroep van het Europees Defensieagentschap (EDA).

Portugese militairen en een Nederlandse gouverneur tijdens oefening Hot Blade 'n 2018. Onderdeel van het Helicopter Exercise Programme van de European Defence Agency. Ervlogen zeven verschillende type heli's mee, dat kan volgens de NADs anders.

Tekst: kapitein Arthur van Beveren
Foto's: Mediacentrum Defensie

Er heerste een sterk gevoel van urgentie tijdens deze vergadering bij het EDA, iets dat afgelopen jaren nogal eens ontbrak. Niet zonder reden natuurlijk. Met een oorlog op Europees grondgebied en EU-staten die grenzen aan Oekraïne, is er werk aan de winkel. De Duitse *National Armaments Director* (NAD) *Vizeadmiral* Carsten Stawitzki deelde een emotioneel pleidooi. "We moeten onze troepen zo snel mogelijk van nieuw materieel voorzien. Op de korte termijn moeten we inzetten op Europese interoperabiliteit en identieke behoeftstellingen, op de langere termijn moeten Europese krijgsmachten identiek materieel op het slagveld brengen", aldus de Duitse NAD, die in zijn eigen land kan rekenen op 100 miljard euro aan investeringen en heeft aangekondigd F-35's en Eurofighters aan te schaffen.

Samenwerking

De directeur-DMO, vice-admiraal Arie Jan de Waard, zit namens Nederland het overleg voor en zet de vaart er nu achter. De tijd voor *business as usual* is volgens hem voorbij, de Europese veiligheidssituatie vraagt om daadkracht. Het cliché dat onder druk alles vloeibaar wordt, lijkt nu uit te komen. Alleen al het feit dat de NAD's van alle grote landen – die vaak plaatsvervaarders sturen – bij de vergadering aanwezig waren, is een teken aan de wand.

Het streven is verregaande Europese samenwerking op materieelgebied als belangrijke voorwaarde voor Europese strategische autonomie. In geval van een conflict moeten militairen zo in het materieel van een ander EU-land kunnen stappen en dezelfde

EDA

Het Europees Defensieagentschap (EDA) is in 2004 opgericht. Het helpt de 26 lidstaten (alle EU-landen, behalve Denemarken) bij de ontwikkeling van hun militaire capaciteit. Het stimuleert samenwerking, lanceert nieuwe initiatieven en draagt oplossingen aan om de defensiecapaciteiten te verbeteren.

Het agentschap is een Europese 'hub' voor samenwerking inzake defensie. Ook werkt het EDA aan de versterking van de Europese defensie-industrie. Verder bemiddelt het tussen de militaire stakeholders van de lidstaten en het EU-beleid dat gevolgen heeft voor defensie.



De eerste A330 MRTT van de Multinational MRTT Unit landt op 30 juni 2020 in Eindhoven. Meerdere landen zorgen samen voor het verwerven, beheren, exploiteren en ondersteunen van de vloot.

wapens kunnen gebruiken. Met andere woorden: materieel moet *interchangeable* zijn. In Oekraïne zien we hoe belangrijk dit is, nu het land uit buurlanden Sovjet-tanks krijgt, die ze kennen en waarmee ze direct het gevecht aan kunnen gaan.

Regels

Dat betekent dat Europese landen met de nieuwe defensie-investeringen in zicht zoveel mogelijk hetzelfde materieel zouden moeten kopen. Nederland en Duitsland doen al veel samen op materieelgebied en kunnen daarin het motorblok voor deze ontwikkeling vormen.

Maar Europese inkoopregels gericht op competitie, nodigen niet uit om gezamenlijk grote aankopen te doen. Die regels moeten samenwerking juist aanmoedigen en op dat gebied kunnen de NAD's een blok vormen. Regels veranderen duurt echter lang en daarom kijken de materieel-directeuren naar alle mogelijkheden om binnen de bestaande regels grootschalig te experimenteren. Kortgezegd: wat kan er nu al wel?

Een voorbeeld van een recent gezamenlijk project is de *Multinational MRTT Unit*, een vliegtuigenpool voor tank- en transportvliegtuigen. Zes Europese partners, waaronder Nederland, nemen deel aan dit internationale samenwerkingsverband. In 2024 bestaat de vloot uit negen A330 MRTT-toestellen.

De deelnemende landen zorgen samen voor het verwerven, beheren, exploiteren en ondersteunen

van de vloot. Uniek daarbij is de samenwerking en taakverdeling tussen EDA (initiator van het project), de NAVO (eigenaar vloot), de *Organisation Conjointe de Coopération en matière d'Armement* (OCCAR, verwerving) en *NATO Support and Procurement Agency* (NSPA, onderhoud). Vliegbasis Eindhoven is de thuishaven van vijf A330-MRTT's. De vier andere gaan naar een *forward operating base* in het Duitse Keulen. In de zomer van 2024 wordt het laatste toestel opgeleverd. Het MRTT-model kan ook op andere gebieden worden toegepast.

Samenwerking

De Verenigde Staten richten zich steeds meer op Azië en op lange termijn is het de vraag of de Amerikanen de Europese veiligheid kunnen blijven garanderen. Het is dus belangrijk dat de EU zichzelf kan beschermen. Dat hoeft niet in de vorm van een Europese krijgsmacht. Sterker nog, dat is ingewikkeld omdat de EU geen politieke unie is. Wel kunnen er grote stappen worden gezet in Europese materieelsamenwerking. Het streven moet daarbij zijn om Europese krijgsmachten uit te rusten met grotendeels identiek materieel, om zo meer effectieve slagkracht op de mat te brengen en beter gezamenlijk op te kunnen treden. Gezien alle nationale belangen en defensie-industrieën is dat niet gemakkelijk maar de *National Armaments Directors* zetten daarin nu verdere stappen. ●

(Overgenomen uit "Materieelgezien", april 2022)



Samen voertuigen ontwikkelen en inkopen zoals de Duitsers en Nederlanders met het Fennek-pantservoertuig hebben gedaan, brengt voordelen. Van de aankoop tot aan het slagveld.

(advertentie)

AIRCRAFT SERVICES

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



F-16 Jet Fuel Starter (JFS)



F-16 Accessory Drive Gearbox (ADG)



DOING IT RIGHT

To better connect the world



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

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

For a full listing of our capabilities:

Visit us at: www.aarcorp.com
or email us at: F-16@aarcorp.com

Meer budget, meer kansen

Meer budget voor Defensie betekent meer kansen voor de industrie, ook het MKB. "Vervul uw eigen rol", aldus NIDV-directeur Ron Nulkes.

Tekst: Riekelt Pasterkamp
Foto's: Jelle Zijlstra



Koffers en kisten, daar is Faes in Reusel groot mee geworden. Maar de packaging people in het zuiden van Brabant doen meer. Ondersteuning van logistieke diensten zoals schoonmaken, repareren en afvullen ontzorgen de klant. In eigen huis ontworpen softwareoplossingen helpen bedrijven met efficiënt picken, stapelen en laden van bestellingen.

Johan Faes (58) begon 35 jaar geleden in z'n eentje, nu staat er in Reusel een bedrijf met 120 werknemers en dik 20 miljoen euro jaaromzet. "De sky is voor ons the limit", zegt Faes. "We worden heel graag technisch uitgedaagd. Hoe moeilijker, hoe liever, hoe leuker." Circulariteit en duurzaamheid zijn hierbij belangrijke elementen.

Als voorbeeld noemt Faes de productie van de F-35, het nieuwe gevechtstoestel van de Koninklijke Luchtmacht. "Zo'n vliegtuig bestaat uit 300.000 onderdelen alkomstig van 2200 leveranciers. In welk doosje moet iets en hoe moet het worden verpakt?" Dat Faes hier expert in is, bewijst 'de inpakafdeling' op de bovenste verdieping van het pand in Reusel. Spiegels voor het *European Extremely Large Telescope Project* in Chili worden door het bedrijf verpakt. "Extreem gevoelig."

Gastheer

Faes was begin april gastheer van de veertiende NIDV Regiodag. Verschillende bedrijven uit de regio waren aanwezig. Verschillende thema's kwamen aan bod: Waar lopen MKB-bedrijven zoal tegenaan bij het zakendoen met Defensie? Hoe zit het precies met Industriële Participatie (IP)? Wat zijn de laatste ontwikkelingen binnen het Europees Defensie Fonds (EDF) en de NAVO? Is deelname aan beurzen of het Partners International Business (PIB) programma interessant voor mijn bedrijf?

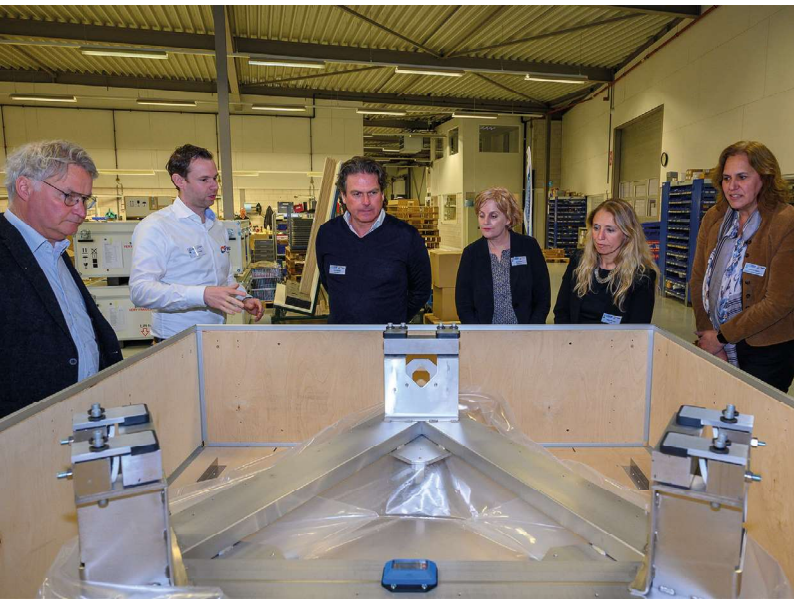
De NIDV Regiodagen zijn in 2016 opgestart met als doel nadere kennismaking tussen de top van de Defensie Materieel Organisatie (DMO) en deelnemers van de NIDV. Naast schout-bij-nacht



Jos Lamers, directeur/eigenaar van Lamers Tooling.



Faes was begin april gastheer van de veertiende NIDV Regiodag.



De 'inpakafdeling' op de bovenste verdieping van het pand in Reusel.

Jan Willem Hartman (plaatsvervangend directeur DMO) als delegatieleider waren in het DMO-team eveneens aanwezig directeur Inkoop Roos Wijman en Directeur Wapensystemen en Bedrijven

brigadegeneraal Pieter van Broekhoven. Onderlinge plenaire kennismaking, presentaties en 1-op-1 gesprekken in de middag bleken wederom een strakke en succesvolle formule.

Stevige verpakking voor kwetsbare F-16 onderdelen

De Defensie Materieel Organisatie (centrale inkooporganisatie van het Ministerie van Defensie), zocht een alternatief voor de houten kisten waarin ze voorheen kwetsbare F-16-onderdelen vervoerden. Faes ontwierp en ontwikkelde een ijzersterke kunststof case voor ze.

Op het moment dat alle wensen in kaart waren gebracht door verpakkingsexpert Henk, heeft hij de oude (zware) stalen koffer meegenomen naar het bedrijfsbureau; de engineersafdeling. Hier heeft product engineer Luuk alle uitsparingen in het interieur netjes opgemeten met de meest geavanceerde meettechnieken. Op basis van deze afmetingen heeft hij een nieuw interieurdesign met optimale indeling ontworpen. Ook heeft hij actief geluisterd naar de overige wensen van de klant en op basis van deze functionaliteiten een kofferdesign gemaakt. Als eerste stap in het ontwerpproces maakte Luuk een schets met bijbehorende calculatie. Na goedkeuring van de klant zette hij de schets om in een ruimtelijk ontwerp met behulp van ons 3D CAD-programma. Zo ontstond de DMC kit. Een praktische koffer, zo compact en zo licht mogelijk. Vuilwerend, moet tegen een stootje kunnen en stof- en waterdicht zijn.

Rol

Meer budget voor Defensie betekent meer kansen voor de industrie, ook het MKB. "Vervul uw eigen rol", aldus NIDV-directeur Ron Nulkes tijdens de Regiodag. "Misschien wordt het extra bedrag voor de krijgsmacht in de Defensienota wel verduubbeld."

Schout-bij-nacht Hartman liet weten dat binnen Defensie de plannen voor extra geld worden klaargezet. Bij aanschaf van nieuwe spullen zal meer dan ooit worden gekeken naar samenwerking met andere landen. "Europa wordt steeds belangrijker. Maar blijft u vooral aan onze deur rammelen."

Jos Lamers, directeur/eigenaar van Lamers Tooling uit Tegelen behoort naar eigen zeggen tot de K van het MKB. Hij produceert specialistische gereedschappen. "Met tien man personeel heb ik mijn handen vol om de boel draaiend te houden. Rechtstreek leveren aan Defensie is voor mij een grote stap. Ik ben wel benieuwd wat de NIDV daarin kan betekenen. Mijn ervaring is dat persoonlijk contact het beste werkt."



Schout-bij-nacht Jan Willem Hartman, plaatsvervangend directeur DMO.

(advertentie)

Engineering en ILS/IPS dataoplossingen voor de defensie-industrie

Enginia levert en implementeert Siemens PLM- softwareoplossingen op maat voor de defensie-industrie.

Modellering-, simulatie- en productiesoftware voor innovatie van geavanceerde systemen, in één geïntegreerde ontwikkelomgeving.

Systeem onafhankelijke oplossingen voor gegevenscreatie en gegevensuitwisseling op basis van ISO 10303 (STEP 239 / 242) en S1000D / S2000M.

www.enginia.nl/defensie






"Groot schip" voor de Koninklijke Marine



De bouw van het nieuwe *Combat Support Ship* "Den Helder" in de Roemeense werf van Damen Naval in Galati vordert gestaag. Eind april werden de twee middelen van de romp tewatergelaten (foto). Hoewel DMO-projectleider kapitein ter zee Glijn van Marion al vaker soortgelijke projecten heeft meegemaakt, blijft het proces imposant. "Het is toch een groot schip wat daar gebouwd wordt. Indrukwekkend is ook de enorme hoeveelheid technisch gekwalificeerde mensen die in de productie meedraait. Los van de kostentechnische kant, zouden wij in Nederland niet meer zoveel mensen op de been kunnen brengen voor de bouw van zo'n schip." Het CSS Den Helder moet in 2025 voor de Koninklijke Marine in de vaart komen.

Foto: Mediacentrum Defensie, sergeant-majoor Gerben van Es



LOITERING MUNITIONS

BATTLEFIELD GAME CHANGING WEAPON SYSTEMS

Set for the challenges of the modern battlefield, the HERO Loitering Munitions offer unsurpassed tactical flexibility to the operational forces to independently locate, track and engage time-sensitive, low-signature targets. Suitable for tactical and strategic targets – whether for short, medium or long range – the HERO systems utilize a variety of warheads for maximum mission effectiveness.

HERO UNITS ARE OPERATIONALLY DEPLOYED BY MILITARIES WORLDWIDE.

- High-precision Loitering Munitions for a variety of missions
- Combat-proven
- Multi-domain weapon system: air, land & sea
- Low-collateral damage
- Man-in-the-Loop at all times
- Full mission abort and re-engagement capability

info.rwmitalia@rheinmetall.it



Van controle tot vertrouwen

Met de vele taken die Defensie moet uitvoeren zijn er ook altijd kansen voor bedrijven om Defensie te ontzorgen.

Tekst: Sander Zijlstra
Foto's: Mediacentrum Defensie

Zo verzorgt het team van SEKO Government Services & Defence (SEKO GSD) voor de Defensie Verkeers- en Vervoers Organisatie (DVVO) al enkele jaren zeevervoer en wegtransport voor onze strijdkrachten. Tegenwoordig komen militaire goederen niet alleen meer op een groene truck, maar steeds vaker met een truck van SEKO GSD aan. Een relatie als deze kan Defensie enorm ontzorgen, maar vereist wel een hoop vertrouwen.

De relatie tussen SEKO GSD en Defensie is begonnen met de *Multidimensional Integrated Stabilisation Mission* in Mali (Minusma). SEKO GSD nam daar het transport van al het materieel op zich en vervoerde het eerst als zeevracht naar Senegal en vervolgens 2000 kilometer door de woestijn naar Gao in Mali. Dit was een complexe operatie voor SEKO GSD, maar het leverde ook veel respect op. Door de overname

van het transport en de bijbehorende logistiek door een vertrouwde partner worden zo een aantal zorgen bij Defensie weggenomen. De Defensie gerelateerde activiteiten van SEKO GSD hielden hier ook niet op. Zo wonnen zij vijf jaar geleden het volgende langlopende contract voor logistieke dienstverlening aan Defensie en is de organisatie steeds verder gegroeid.

Vertrouwen

Natuurlijk was het opbouwen van de relatie in het begin niet makkelijk. SEKO Logistics had een kantoor en vertrouwde partner in Senegal, maar voor Defensie was dit een onbekende partij. Zowel SEKO's eigen personeel als de partner in Senegal zijn destijds doorgelicht en vertegenwoordigers van SEKO en Defensie zijn afgereisd naar Senegal zodat beide partijen elkaar konden ontmoeten. Pas nadat



De relatie tussen SEKO GSD en Defensie is begonnen met de Minusma-missie in Mali.

Iedereen was goedgekeurd kon SEKO aan de slag met het transport.

Hoewel SEKO GSD na ongeveer 7,5 jaar aan succesvolle samenwerking kan rekenen op het vertrouwen van Defensie blijft de organisatie werken aan deze relatie. Vertrouwen, veiligheid en consequent blijven zijn hierbij van groot belang. Het gaat namelijk niet alleen erom dat de goederen op tijd en

veilig aankomen. Het in acht nemen van embargo's is natuurlijk van essentieel belang, want goederen van Defensie mogen absoluut niet in contact komen met, of reizen door, landen waar een embargo op rust.

Dankzij hun eigen *export compliance desk* kan SEKO GSD hier rekening mee houden en hoeft Defensie zich geen zorgen te maken over welke landen hun

goederen aandoen voordat zij op de gewenste locatie aankomen.

Risico

Natuurlijk is dit niet de enige manier waarop SEKO GSD rekening houdt met de veiligheid. Om veiligheidsrisico's te voorkomen worden de logistieke partners die zich bezighouden met het transport van militaire goederen zorgvuldig gekozen en

gescreend. Het risico op ongeautoriseerde toegang tot informatie en lading van Defensie wordt hiermee tot een minimum beperkt.

Ook consequent zijn als het op de afspraken met Defensie aankomt is van groot belang. Er kunnen bij elke transportbeweging door verschillende omstandigheden problemen of extra kosten ontstaan. SEKO GSD streeft ernaar om de taak uit te voeren met een zo groot mogelijk zelfplossend vermogen, zonder daarbij de regie uit handen te nemen van Defensie.

Meerwaarde

De vertrouwensband tussen beide partijen is de afgelopen 7,5 jaar sterk gegroeid. SEKO GSD overlegt met Defensie gedurende de looptijd van de contracten doortlopend over diverse verbeterpunten om de taken efficiënter, veiliger en duurzamer te kunnen uitvoeren. Door van elkaar te leren en de uitgevoerde opdrachten met elkaar te evalueren zijn de processen binnen Defensie en SEKO GSD steeds beter op elkaar afgestemd.

Het ontzorgen van Defensie is voor de overheid natuurlijk een groot voordeel. Door taken over te dragen aan SEKO GSD kan Defensie zich namelijk meer concentreren op andere vlakken. Natuurlijk heeft ook SEKO GSD hier baat bij. Dankzij de goede band met Defensie is het bedrijf in contact gekomen met veel van de vertrouwde leveranciers van Defensie, wat voor SEKO GSD ook weer nieuwe mogelijkheden gecreëerd heeft.

De genoemde principes zijn natuurlijk niet alleen op SEKO Logistics van toepassing. Een goede relatie met Defensie is voor veel bedrijven in de defensie- en veiligheidssector van groot belang. Zakendoen met Defensie kan veeleisender zijn dan een overeenkomst met een ander bedrijf of organisatie. Werk steken in de vertrouwensband kan echter leiden tot een langdurige relatie die veel kansen biedt. Het in acht nemen van de veiligheidsmaatregelen, consequent zijn in je afspraken en constant werken om het vertrouwen te versterken is van groot belang voor iedereen die hier een succesverhaal van wil maken. ●



Nederlandse militairen in Mali.

NIDY MAGAZINE | JUNI 2022, NR. 2



(advertentie)

SPEXER 2000 3D MkIII – HENSOLDT radar voor luchtafweer voor zeer korte afstand en drone-afweer



HENSOLDT helpt bedreigingen voor de strijdkrachten en de samenleving af te wenden en onze klanten te beschermen. Tegenwoordig worden de radarsystemen van HENSOLDT over de hele wereld operationeel gebruikt voor bewakings-, verkenning-, luchtafweer- en luchtverkeersleidingssystemen.

Het kritieke karakter van een snel veranderende omgeving is merkbaar in het dagelijks leven, hetgeen de krijgsmacht lang geleden al heeft beïnvloed. Stellingoorlogen zijn hybride oorlogen geworden, oorlogen worden niet meer op het land, maar in stedelijke gebieden gevoerd. Recente conflicten hebben een nieuwe realiteit laten zien waaraan de krijgsmacht zich zo snel mogelijk moet aanpassen. Bovendien bestaat het brede scala aan bekende dreigingen vanuit de lucht, zoals straaljagers, helikopters en raketten, nu ook uit nieuwe dreigingen zoals bewapende drones (UAV) en hangende munitie.

Een van de dingen die de huidige oorlog ons heeft geleerd is dat de militaire hardware die we gewend zijn, vooral grondgebonden materieel zoals tanks en middelen voor troepentransport, volkomen nutteloos is als er geen luchtafweersysteem in de buurt is en de lucht gevuld is met drones, hangende munitie en andere soorten luchtdreigingen die een paar jaar geleden nog niet gebruikelijk waren.

Daarom hebben we de SPEXER 2000 radar geoptimaliseerd om de militair het beste situationele bewustzijn te geven tijdens elke missie. De SPEXER 2000 ondersteunt de militair met een multi mission luchtafweeroplossing die een eenheid in beweging kan volgen en het gevaar van een stellingoorlog kan uitschakelen. De SPEXER 2000 3D MkIII is de nieuwste innovatieve radar in de SPEXER serie en het antwoord van HENSOLDT op de nieuwe dreigingsscenario's. Hierbij zijn de mogelijkheden tegen klassieke dreigingen overgenomen maar ligt tegelijkertijd de focus op de detectie en classificatie van alle doelen. Het geeft de strijdkrachten luchtvoorzicht vanaf de grond en verandert de klassieke en toekomstige dreigingen in doelen.

Aangezien het multifunctioneel gebruik van afzonderlijke sensoren en effectoren essentieel is geworden voor de krijgsmacht, biedt de SPEXER 2000 met één radar een systeem voor de afweer van drones en C-RAM alsmede een vroege waarschuwing. Het is de ideale hoofdsensor voor een VSHORAD systeem (afweersysteem voor zeer korte afstand) en kan worden gebruikt als aanvullende sensor bij grotere GBAD-systemen, of als drone-afweersysteem (C-UAS). Door het gewicht en het kleine formaat ervan kan het makkelijk worden ingebouwd voor maximaal 6 antennes in elk type mobiel platform of vaste constructie. Tevens is een flexibele integratie van wapensystemen mogelijk. Deze radar is de derde generatie van zijn soort en omvat de gepatenteerde laatste generatie zend-/ontvangstm modules van HENSOLDT die zijn gebouwd op basis van SWAP-C-technologie. Dankzij deze technologie is de radar schaalbaar. De nieuwste SPEXER 2000 radar met schaalbare antenne kan op elk platform worden gemonteerd en met elke effector worden verbonden.

SPEXER's geïntegreerde mobiliteit in combinatie met de automatische doelclassificatie is essentieel voor de beveiliging van konvoien. Voor de konvoibevveiliging in stedelijk gebied is de zeer snelle dreigingsdetectie en automatische classificatie van bijv. een drone wezenlijk voor een succesvolle en veilige uitvoering van de missie. De radar kan ook worden gedemonteerd en bijv. op een gebouw worden geplaatst, waar de gebruiker snel kan worden voorzien van een extra operationeel voordeel.

ILS steeds meer van belang

Integrated Logistics Support (ILS), een methode voor onderhoudsplanning- en specificatie, wordt met de introductie van nieuwe internationale standaarden (S-specificaties) steeds meer een standaard voor internationale Defensiecontracten. Wat betekent dit voor Nederlandse bedrijven, en hoe pak je de handschoen op?

Tekst: Peter Buiting

Voor een niet-ingewijde is een ILS-tabel met tijdsfasen en processen een intimiderende technische matrix. Toch is het de moeite waard er wegwijs in te worden. Aan D-Day generaal Omar Bradley wordt toegeschreven dat "strategie voor amateurs is, professionals doen aan logistiek."

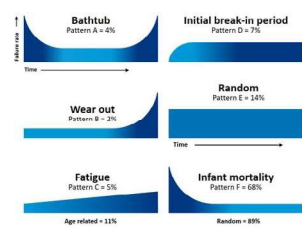
Een lekkende brandstofinjector maakt de mooiste voertuigen onklaar. Tegelijkertijd is iedere dag minder in de garage een dag extra inzetbaarheid voor een mogelijk onmisbaar systeem, en hoeft bij een lekke fietsband niet de hele kettingkast ontmanteld te worden. ILS zoekt tussen al die overwegingen het midden: door tijdig na te denken over de nodige handelingen en diagnostiek kunnen problemen zoals lang wachten op reserveonderdelen vermeden worden. Dit komt de operationele gereedheid ten goede.

Prijkaartjes

Pieter van Breugel, directeur van Verebus Engineering, schetst het belang van slim onderhoud. "Materieel heeft twee prijskaartjes: bij de aankoop en gedurende de exploitatie. Kosten over de levensduur van een product kunnen rustig drie keer hoger uitvallen dan de aanschaf zelf. Daarom is een goed onderhoudsplan dus heel aantrekkelijk."

Om zowel operationele als kennisredenen heeft de Defensie Materieel Organisatie (DMO) ILS-ingenieurs van Verebus ingehuurd en neemt het er trainingen af. Joyce Riekerk, teamleider aldaar zegt: "Vooral maritiem zijn we actief, maar ook bij land neemt het werk toe. Internationaal en in de luchtvaartindustrie wordt er al meer gebruik gemaakt van de standaarden. Bij de Nederlandse Defensie worden nu grote stappen gezet. Zo wordt bij een aantal maritieme projecten toepassing van de standaarden gevraagd."

Hoewel het proces extreem technisch kan overkomen, kunnen eindgebruikers en monteurs er veel



"Slechts 11% van storingen komt door slijtage." *Graphic: Verebus*

Verebus 75 jaar

Verebus viert dit jaar haar 75ste verjaardag, ontstaan als fusie van technische tekenkantoren. In januari nam Van Breugel het bedrijf over van TÜV NORD om zelfstandig verder te gaan. In afgelopen jaren is het zwaartepunt van het portfolio naar ILS opdrachten, technische documentatie en training gaan verschuiven. "Het mooie is dat de trainers én in de praktijk én in de theorie thuis moeten zijn om hun werk goed te doen, als de architect tussen de wiskundige en de aannemer in."

aan hebben. Van Breugel: "Je kunt binnen ILS nog steeds heel pragmatisch werken, je hoeft niet op de schroef nauwkeurig te archiveren wat je moet doen." De uitdaging: zicht krijgen op wat moet. "Slechts 11 procent van storingen komt door slijtage. 89 procent dus niet, dat komt door plotselinge gebeurtenissen. Dat kan van alles zijn: een spijker in de band, of zelfs een fout terugschroefde aansluiting na

periodiek onderhoud. Vergelijk dat nu eens met een traditionele onderhoudsmanual: alleen maar regulier onderhoud, amper incidenteel. Dat is een behoorlijke mismatch."

Uitdaging

Toen zowel Defensie als bedrijven signaleerden hoe belangrijk ILS voor onderhoudscontracten ging worden, was de sprong naar een NIDV-ILS platform snel gemaakt. Van Breguets pogingen een netwerk van experts te starten kon zo meteen in een beproefde vorm gegoten worden. Bij het NIDV-ILS platform komen marktpartijen samen om richting te geven aan kennisontwikkeling en implementatie van relevante ILS-standaarden.

"Het platform heeft twee doelen. We wilden pioniers in Nederland vroeg bijeenbrengen om op dezelfde manier de principes te interpreteren,

anders heb je met vijf standaarden alsnog 30 manieren van werken. Daarna wilden we latere deelnemers laagdrempelig laten instappen, anders kunnen ze er alsnog niks mee."

Het platform begon met een maritieme focus, omdat daar al ILS-principes worden meegenomen in nieuwbouwprojecten. Nu, twee jaar later, kunnen met de opgedane lessen ook toepassingen in andere domeinen worden ontwikkeld. "Vergelijk het met een trektocht: zolang je goed georiënteerd begint hoeft de route niet precies uitgestippeld te zijn."

Op 28 juni organiseert het NIDV-ILS-platform haar jaarbijeenkomst in combinatie met een ILS-communicatiedag bij Damen in Gorinchem. Gebruiksgemak voor MKB staat in de spotlight. ●

"Materieel heeft twee prijskaartjes: bij de aankoop en gedurende de exploitatie."
Foto: Mediacentrum Defensie

(advertentie)



ER-communications T 0031- (0) 314-334960 / (0) 627028877 E info@er-communicatie.nl | www.er-communicatie.com

Adverteer in dit magazine. Voor informatie en prijzen:

(advertentie)



PREMIUM QUALITY SUPERIOR PERFORMANCE

Suprabeam Q7xp

- 1000 Lumen
- 2h 45min runtime on MAX - 37h on LOW
- Double runtime with 2x 5000 mAh Lithium batteries
- 34,5 meter beam distance
- Sliding Hyperfocus™
- USB Fast charging base
- Water resistant IPx4

VONK VONK B.V. Voorstraat 41 - 3066 BT PIERSHIL - Tel. 088-03 3030 D info@vonk.be.com - www.vonk.be.com

DANISH DESIGN | SWISS ENGINEERING

Jong NIDV: waarom en hoe?

Wat al vaker opdook als borrelonderwerp begint concreet vorm te krijgen: een jongeren-netwerk voor de branche. Met bedrijfsdeelnemers van Leeuwarden tot Papendrecht is dat makkelijker gezegd dan gedaan. Toch kan het netwerk een waardevolle toevoeging voor NIDV-deelnemers zijn, ook om te tonen wat de sector te bieden heeft.

Tekst: Peter Buiting

Op 23 maart, vlak buiten de campus van Delft, schuiven vijftien jonge medewerkers van tien bedrijven aan voor een brainstorm bij Thales. Het onderwerp: opstarten. Wat voor defensie-aanbestedingen geldt, dat klopt ook voor nieuwe netwerken: hoe vroeger je inbreng verzamelt, hoe beter. Een week eerder, op het eerste captainsdiner in drie jaar, schuiven acht carriërestarters aan bij publieke en private kopstukken van veilig Nederland. De interesse in een actiever aanwezigheid van 35-minners komt blijkbaar uit twee richtingen.



Foto: Maritiemuseum Delft

"De jonge specialisten bij rompvverzaring en aandrijving komen elkaar lastig tegen. Om dan samen het schip compleet te zien waar we zo hard aan gewerkt hebben is wel heel mooi."

Sfeer

"Werk sfeer belangrijkste baanmotivatie voor jongeren", meldt het FD op 27 april over onderzoeksresultaten naar beweegredenen voor keuze van werk van Randstad Nederland. Hoewel deze indicator in dit onderzoek los stond van het besef van betekenisvol werk (ook in de top-3), voorzien goed lopende netwerken in een combinatie van beide. Uiteraard kan een nationaal netwerk niet de rol van een eigen vereniging opnemen, maar de mogelijkheden voor activiteiten en sfeerverbetering zijn er niet minder om. Bivak bij de mariniers, bezoek van oefeningen, werkbezoeken worden haalbaarder op schaal.

Een ander voordeel zit in het netwerk, wat cliché lijkt maar direct nut heeft. De Defensie- en Veiligheidssector is een wereld van specialismes en samenwerking: door aandacht voor multi-domein optreden, vorming van consortia in het EDF, of innovatie met Defensie/politie en bedrijf. Naast een netwerk is een toepassing zien van eigen werk een grote opsteker. Een parafraze van een voorbereidend gesprek bij Young NMT: "De jonge specialisten bij, ik noem maar wat, rompvverzaring en aandrijving komen elkaar lastig tegen. Om dan samen het schip compleet te zien waar we zo hard aan gewerkt hebben is wel heel mooi."

Flessenhals

Tot zover het perspectief van de medewerker, maar hoe is een bedrijf nou gebaat bij een lopend

netwerk? Daar zijn extreem concrete en meer ideale redenen voor, maar herkenbaar zijn ze allebei.

De arbeidsmarkt is dé flessenhals van de Nederlandse economie, van automotive tot zorg. Plaats een technisch profiel op LinkedIn en je hoort de Inbox ontploffen. Het is dan ook geen wonder dat Defensie en bedrijfsleven de samenwerking zoeken om kostbare uren zo goed mogelijk in te zetten en talent niet weg te laten lekken. Een stuk binding aan de zaak wordt daardoor een zinnige extra.

Of zoals een bestuurslid van Thales YES een HR-collega citeerde: "Julie kosten ons per jaar wat we aan het werven en inwerken van één medewerker moeten uitgeven, maar ze blijven er langer door." Midden- en kleinbedrijven in het bijzonder, waar de ploeg in de kroeg past, kunnen met een branchenetwerk een aanvulling op eigen programma bieden waarvoor zij zelf tijd tekort zouden kunnen komen.

Een minder cijfermatig argument komt van de wisselwerking tussen ervaring en innovatie. De balans tussen creativiteit en geordendheid is een uitdaging op elke werkvloer, nieuw betekent nog niet automatisch goed, en de best bewezen methodes kunnen morgen toch ingehaald blijken. Met de grote uitdagingen voor de sector en het hele Vrije Westen in het achterhoofd is elke versterker van die gesprekken mooi meegenomen. ●

Samenwerken

De uitspraak 'Als je vrede wilt, bereid je dan voor op oorlog' van de Romeinse auteur Vegetius heeft sinds de Russische inval in Oekraïne meer betekenis gekregen. Dat het kabinet Rutte IV het defensiebudget met ingang van 2024 structureel verhoogt naar 16 miljard euro, is goed voor onze vrede en veiligheid, de krijgsmacht en voor het verdienvermogen van de defensie- en veiligheidssector.

In mijn bijdrage in het NIDV-Magazine van november wees ik al op de vervlechting van onze krijgsmacht, sector en kennisinstellingen. Dat is door de huidige oorlog in Oekraïne alleen maar duidelijker geworden. Oorlog en vrede vormen een harde tegenstelling waar we niet omheen kunnen. Er bestaat in deze tijd een risico dat we andere uitdagingen onrecht als tegenstellingen zien. We beperken onze mogelijkheden enorm als we ons vastzetten in schijnkeuzes; NAVO of EU, Nederlandse of Europese autonomie, en innovatie bij Defensie of bij partners. Dialoog en heldere afspraken gaan daarin niet vanzelf, maar zij leveren wel resultaat op, met ons eigen Gouden Ecosysteem als voorbeeld.

Het Strategisch Kompas van afgelopen 25 maart zet in een breed overzicht acties uiteen om Europa een "assertieve en besluitvaardige veiligheids-leverancier" te maken. Hierin ligt grote nadruk op **capability development**: welke gaten moeten worden overbruggd om Europese defensiesamenwerking te laten lukken? Hoe loopt de grensoverschrijdende logistiek, hoe communiceren de lidstaten tijdens oefeningen, en hoe begrijpelijk zijn eenieiders systemen voor elkaar? Het zijn vragen die ook in Nederland spelen. De Europese Defensie Technologische en Industriële Basis heeft hier een grote rol in te vervullen, wat door alle Europese regeringen goed is begrepen.

Het **Defence Package** van de hand van de Europese Commissie vult deze strategische overweging op twee manieren in. Aan de ene kant kijkt Brussel naar de middelen waarmee de Unie de Lidstaten en NAVO kan ondersteunen. Ook hier delen we doelstellingen: het vergemakkelijken van R&D-uitgaven, eenduidig beoordelen van systemen, en gezamenlijk aanbesteden. Aan de andere kant beoordeelt ze kritieke technologieën en strategische afhankelijkheden zoals grondstoffen en onderdelen. Als lid van onze koepel **Aerospace and Defence Industries of Europe (ASD)** roepen we op tot het coherent en werkbaar houden van deze plannen en voorstellen. Eindgebruikers, bedrijfsleven en kennisinstellingen kunnen deze ambities het best handen en voeten geven. Ongetuigd Europese interpretaties van exportbeleid en mogelijke uitsluiting op de

NULKES' NOTES

Mr. Ron Nulkes, directeur NIDV



financiële markten voor bedrijven met militaire of **dual-use** producten in het portfolio zijn nog steeds blokkades voor een goede aanpak van de gestelde ambities. De sector heeft bij haar veiligheidsstaken ook andere verantwoordelijkheden, met duurzaamheid als urgent voorbeeld. Ook deze kunnen door dialoog werkbaar worden gemaakt.

Het Europees Defensie Fonds (EDF) is een goed startpunt om deze ambities te kunnen waarmaken. De ervaringen die hier worden opgedaan vergemakkelijken nu al de aansluiting van bedrijven en kennisinstellingen bij toekomstige Europese projecten. In de voorbereidende programma's zien we Europese bedrijven al nauw samenwerken. De ambities om ons MKB te laten aansluiten zijn er, en we timmeren nu aan de weg om daarvoor te leren en faciliteren. Ik ben dan ook erg benieuwd naar de gunning van de 1e jaarschijf van dit EDF. De lessen die uit dit programma volgen, kunnen bijzonder vruchtbaar zijn voor toekomstige projecten voorbij R&D.

De NIDV maakt ook serieuze werk van andere internationalisering van onze markt. Na de NIDV-programma's **Partners for International Business (PIB)** voor Maleisië/Singapore en Griekenland, heeft de minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking ook ingestemd met PIB's voor Zuid-Korea en de Verenigde Staten. U krijgt hierover separaat informatie, die ook beschikbaar is op onze site.

Drie nieuwe gezichten treft u aan in het NIDV-team. Els Brands is de nieuwe defensie-liaison voor de NIDV en Marcel Walda onze nieuwe MKB-liaison voor het EDF. Edwin Leidelmeijer is op 1 maart aangetreden als Business Development Manager Grondgebonden systemen. Met zijn ervaring bij Concept Development & Experimentation (CD&E) van CLAS toont hij aan dat de leerrelatie tussen bedrijfsleven en Defensie geen eenrichtingsverkeer is: we steken van elkaar veel op.

Bij het ter perse gaan van dit magazine is de Defensienota voor de huidige kabinetsperiode nog niet uit. We zien dat Defensie er hard aan werkt en daarbij de samenwerking zoekt, voor haar mensen, materieel, en haar taken. De NIDV heeft samen met Defensie twee strategische sessies gehouden: wat wil de industrie met het EDF, en hoe kunnen we Defensie helpen de toenemende koopkrachtige vraag weg te zetten? We staan met informatie én vertegenwoordiging klaar om te helpen, constructief en optimistisch over hoe we veel verder kunnen bijdragen aan vrede en veiligheid.

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 split in de samenwerking in de gouden driehoek van overheid, kennisinstellingen en bedrijfsleven. ●

Oorlog Oekraïne jaagt innovatie aan

Er wordt 500 miljoen euro extra vrijgemaakt voor militair materieel voor Oekraïne. Dit maakten de Europese Defensie-ministers, onder wie Kaja Ollongren, medio mei bekend in Brussel. Het extra geld komt bovenop de 1,5 miljard euro van de Europese Vredesfaciliteit.



De steun aan Oekraïne houdt Europa bezig, maar ook maatregelen om de Europese slagkracht te vergroten. Dit laatste is door de Russische invasie belangrijker dan ooit. Mede daarom besloot het Europees Defensieagentschap (EDA) tot de oprichting van een innovatiehub. Doel van de Hub for EU Defence Innovation is het versterken van Europa's innovatiekracht door de samenwerking tussen lidstaten aan te jagen en te coördineren.

De innovatiehub moet verder zorgen voor samenhang met NAVO-activiteiten. Het initiatief wordt stapsgewijs ontwikkeld. Dit jaar nog beginnen de deelnemers met het uitwisselen van de lessen die zij zelf hebben geleerd op nationaal niveau. Er komt bovendien een innovatie-prijs voor de industrie, inclusief het midden- en kleinbedrijf. In 2023 en 2024 worden deze activiteiten uitgebreid met initiatieven die zich meer richten op experimenten. ●

NIDV MAGAZINE | JUNI 2022, NR. 2

COLOFON



Stichting Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid (NIDV)
Bezuidehousweg 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 0314-334960/06-27028877
info@er-communicatie.nl

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave, mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enig andere manier, zonder voorafgaand schriftelijke toestemming van de uitgever.

NIDV Kernteam

Mr. R. C. Nulkes, Directeur - P. Huis in 't Veld, Manager Business Development Luchtmacht - Ir. M.G. Lufje Schipholt, Manager Business Development Marine, Plv. Directeur - Mevr. S. Sahadew Lalil, Manager - Mevr. L.G.D. Mayer, Management Assistent - Mevr. N.M. Rosbergen, secretaresse - Matthijs Olde, BDM Informatievoorziening en Politie - Peter Buiting, PA & Comm - Edwin Leidelmeijer, BDM Landmacht - Daniel Levinshon, stagiair

NIDV Supportteam

Kol b.d. J. Zijlstra, Adviseur Luchtmacht - J. Jansen, Senior Adviseur EU Affairs - H. Slager, Manager EU Government Affairs - Paul de Witte, Adviseur Duurzaamheid - Sander Zijlstra, support medewerker internationaal - Madelon Ona, liaison Politie - Els Brands, liaison NAVO - Marcel Walda, adviseur MKB in Europees Defensiefonds

Algemeen Bestuur Stichting NIDV

Drs. J.S.J. Hillen, voorzitter - R.F.M. Keulen, Damen Naval - ir. G. van der Molen, Thales Nederland - W. Riemersma, CGI - SBN b.d. M. G. L. H. Tossings, TNO - Ir. R.M. Brinkman, SPECTO Aerospace - Ir. R. J. van Baaren, ADSE Consulting & Engineering - drs. I. Veerman, Van Halteren Metaal BV - Drs. M. van der Maat, Fokker Technologies Holding - A. Hijwegen, directeur TriOpSys - J. Schaap, CEO SurCom International - ir. A.J. de Jong, Delft Dynamics B.V.

**MAKING
NAVAL HISTORY**

Naval Group designs, builds and maintains submarines and surface ships all around the world.

Leveraging this unique expertise and our proven track-record in international cooperation, we are ready and excited to foster our partnerships with the Royal Netherlands Navy and with Dutch industrial and knowledge partners.

Sovereignty, Innovation, Operational excellence : our common future will be made of challenges, passion & commitment.