

## **Position Paper Rondetafelgesprek 'Innovatie in de Defensie Industrie' op 16 jan. '25**

### **Arnout de Jong – CEO Delft Dynamics B.V.**

Vanuit het MKB-bedrijf Delft Dynamics zijn wij bijna 20 jaar actief met ontwikkelingsprojecten op het gebied van onbemenste vliegende systemen (drones) en het counteren van ongewenste drones: counter-drones. Het overgrote deel van onze ontwikkelingen is gericht op Defensie, zowel nationaal als in Europees verband middels samenwerkingsprojecten in het kader van het Europese Defensie Fonds (EDF).

De uitgangspunten, zoals omschreven in de Defensie Industrie Strategie, zijn nog steeds van grote waarde. Maar de kernvraag is hoe (Nederlandse) innovaties sneller ingevoerd kunnen worden bij Defensie.

Er zijn veel mogelijkheden om (deels) betaalde innovatieve ontwikkelingsprojecten uit te voeren voor Defensie, alleen is er vaak veel tijd nodig voor de besluitvorming en contractuele afronding voordat met een innovatief project gestart kan worden. Zo is de doorlooptijd van voorstellen voor Nederlandse Defensie Technologie Projecten naar eigen zeggen opgelopen naar minimaal een jaar vanaf indiening van een projectvoorstel tot aan het moment dat gestart kan worden met de ontwikkeling. Dit betekent concreet dat de implementatie en toetsing van een innovatief idee minimaal een jaar vertraging oploopt. En mocht de implementatie van de innovatie succesvol zijn, dan volgt daarna de grootste uitdaging: het traject na een innovatief ontwikkelingsproject tot en met inkoop door Defensie. In het verleden zijn weinig innovaties vanuit Nederlandse bedrijven uiteindelijk aangekocht door Defensie.

Belangrijkste redenen hiervoor zijn waarschijnlijk:

- \* **Weinig vertrouwen:** Defensie heeft meer vertrouwen in grote buitenlandse OEM bedrijven en vertoont risicomijdend inkoopgedrag.
- \* **Duur:** Door de kleinere schaal, strengere regelgeving op velerlei vlakken en grote concurrentie vanuit het buitenland is het moeilijk om de kosten relatief laag te houden.
- \* **Langzaam:** Door de langzame trajecten bij ontwikkelingen en inkoop gaat de voorsprong van Nederlandse innovaties verloren.
- \* **Geen goede aansluiting:** Vaak door te weinig concrete samenwerking tussen Defensie en de industrie sluiten de innovaties niet goed genoeg aan bij de wens.
- \* **Veranderende vraag:** Door snelle personele wisselingen binnen Defensie worden eerder interessant geachte innovaties door opvolgers terzijde gelegd.
- \* **Beperkte mogelijkheden:** Door strengere regelgeving in Nederland dan in het buitenland kunnen sommige innovatieve ideeën voor Defensie-toepassingen hier niet

uitgewerkt worden door civiele bedrijven, zodat Defensie noodgedwongen buitenlandse producten moet komen. Denk hierbij aan drones die in zwermen vliegen, buiten het zicht vliegen en bepaalde vormen van gebruik van RF op drones (radio, radar, etc.)

U zult begrijpen dat deze aspecten niet uitnodigen om zelf te investeren en dus tot het overslaan van het gezamenlijke innovatietraject. De kans dat deze eigen investering in een innovatieve ontwikkeling van nieuwe middelen voor Defensie, zich terugbetaalt, is immers vrij klein.

Recent is vanuit Defensie geopperd om de afhankelijkheid van componenten van buiten de EU te verminderen. Alhoewel het een goed idee lijkt om dit van Nederlandse bedrijven te vragen, zal dit zonder eenzelfde voorkeurspositie vanuit Defensie voor de nationale industrie, de industrie alleen maar een (nog) slechtere concurrentiepositie bezorgen. Immers, als de componenten van binnen de EU al beter en/of goedkoper waren, zouden de componenten van buiten de EU niet gebruikt worden.

Juist in deze tijd is het enorm belangrijk om snel te kunnen handelen, innoveren, testen en toepassen. Om Defensie te versterken op gebied van innovatie is het dus cruciaal om op een andere manier samen te werken tussen Defensie en industrie.

Een aantal suggesties:

- Snellere besluitvorming: snelheid in ontwikkelingen en de bureaucratische processen eromheen moet enorm omhoog.
- Directer (single-source) aanbesteden aan Nederlandse industrie binnen de geldende of aan te passen wetgeving, zoals creatievere en flexibele inkoop.
- Meer samenwerking tussen Defensie en industrie om innovaties in het veld uit te testen (Concept Development & Experimentation).
- Launching Customerschap beter benutten voor Nederlandse innovaties, geen partijen uitsluiten vanwege nog niet eerder verkochte producten.
- Hogere kosten accepteren om de eigen industrie vooruit te helpen en productiezekerheid voor de toekomst te waarborgen.
- Meer onderling vertrouwen tussen Defensie en industrie. Maak gebruik van raamcontracten om processen te versnellen, zodat niet steeds dezelfde stappen genomen hoeven te worden.
- Wet- en regelgeving aanpassen om meer mogelijk te maken om te testen en experimenteren in Nederlands.

Op die manier verwachten we dat innovaties vanuit de Nederlandse industrie in samenwerking met Defensie sneller en effectiever ingevoerd kunnen worden.

Arnout de Jong

Pijnacker, 7 januari 2025