

WEEKENDVERHAAL: Geld krijgt Defensie nu genoeg. Maar er is nog wel een cultuuromslag nodig – liefst zonder bemoeienis van D66-bureaucraten

Posted on 20 juni 2026 by Eric Vrijsen

Tijdens de Koude Oorlog was militaire productie nog overzichtelijk. De industrie begon met een product en Defensie bedacht er een militaire toepassing voor. Nu moet het omgekeerd: wat heeft de krijgsmacht nodig en hoe kan daarin worden voorzien door gebruik te maken van civiele slimmigheden? Eric Vrijsen over het dynamische nieuwe universum van de Nederlandse krijgsmacht.

'Zesde dimensie' wordt het genoemd. Het is de industriële basis van de krijgsmacht. Om de strijd langdurig voort te kunnen zetten, hebben alle strijdkrachten toeleveranciers nodig die munitietekorten wegwerken, wapentuig repareren, brandstofvoorraden aanvullen en vooral nieuw materieel fabriceren. De

Oekraïne-oorlog maakt duidelijk dat een eventueel gewapend treffen van de NAVO met de Russen zich jarenlang kan voortslepen. Het wordt een uitputtingsoorlog, in militair jargon '*war of attrition*'. Vandaar dus die term zesde dimensie, want de militaire industrie vormt feitelijk een extra onderdeel van het ministerie van Defensie. Ook in dit domein wordt strijd geleverd.

De eerste dimensie is het luchtruim, daar wordt gevochten met vliegtuigen, raketten, drones. De tweede dimensie is het landoppervlak, waar tanks, houwitsers, mortieren en infanteristen het gevecht leveren. De derde dimensie zijn de zee en de oceanen, waar de marines elkaar te lijf gaan. De vierde dimensie is het internet, waar de oorlogvoerende landen elkaar schade toebrengen met hun cyberwapens. De vijfde dimensie is de ruimte, van waaruit satellieten hun waarnemingen doen en waar in de toekomst een soort Star Wars kan ontbranden.

De zesde dimensie is het thuisfront, met name het bedrijfsleven. Daarop moeten de strijdkrachten in tijd van nood kunnen terugvallen voor hun logistieke ondersteuning, voor het snel herstellen van opgelopen schade en voor – ook die noodzaak heeft de Oekraïne-oorlog bewezen – het voortdurend innoveren van hun wapensystemen. Tijdens de oorlog komt een technologische wapenwedloop op gang. Het kamp dat zijn wapens het snelst 'slimmer' weet te maken, is aan de winnende hand. Het omgekeerde geldt ook: je kunt je industrie op geen betere manier innoveren dan door het geproduceerde materieel aan de praktijktest van het slagveld te onderwerpen.

Innovatieve kennis

Voor elke staat is de zesde dimensie een machtsinstrument op zichzelf. Als je militair industrieel iets voorstelt, sta je sterker in de belangenstrijd binnen jouw bondgenootschap. Ook sta je sterker tegenover potentiële vijanden. Daarbij gaat het vooral om je innovatieve kennis, het intellectuele eigendom waarover je als land beschikt en waarmee je militaire goederen kunt produceren. Wat Nederland betreft, kunnen dat de door Damen ontworpen marineschepen zijn, de door Thales in Hengelo gebouwde radarinstallaties, de chipmachines van ASML of zelfs de exclusieve jachtenbouwers. Die laatsten zijn wereldvermaard en denken nu zelfs na over nucleair aangedreven superschepen voor 's werelds rijken der aarde. In tijden van oorlog zullen zij meteen overschakelen naar marinebouw.

Dergelijke industriële capaciteit boezemt ontzag in bij bondgenoten en potentiële

vijanden. Internationale politiek is ruilhandel en in dat spel kan Nederland sommige delen van zijn maakindustrie inzetten. Ook dat is zesde dimensie: pokeren met de industriële competenties waar andere landen jaloers naar kijken.

De zesde dimensie wordt soms nog ruimer beschreven. Dan worden ook de elektromagnetische wapens en de 'cognitieve beïnvloeding' tot dit strijdtoneel gerekend. Maar laten we hier niet uitweiden over psychologische oorlogvoering en ons beperken tot de technologisch-industriële basis van de krijgsmacht.

Top 100

Stelt de militaire productie in Nederland iets voor? Je zou denken van niet, want Nederland kent geen giganten als Lockheed-Martin, Boeing, Northrop Grumman, Raytheon, General Dynamics (alle Amerikaans), BAE-Systems (Brits), Thales (Frans) of Rheinmetall AG (Duits). In de top 100 van 's werelds grootste militaire producten komt Nederland slechts twee keer voor en dat is eigenlijk per toeval. Nummer 14 het Frans-Duitse Airbus en nummer 37 het eveneens Frans-Duitse KNDS (de holding waartoe onder andere tankleverancier Kraus Maffei Wegmann behoort) zijn alleen formeel in Amsterdam gevestigd.

Echt grote wapenconcerns zijn er in Nederland niet. Althans grote top 100-namen ontbreken.

Toch zijn er 370 bedrijven aangesloten bij brancheorganisatie NIDV (Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid). Dat is de harde kern. Veel van deze bedrijven werken slechts gedeeltelijk voor Defensie. Dat geldt zelfs voor de twee grootste defensieleveranciers Damen Shipyards en Thales Nederland. Beide bedrijven zijn zogenoemde OEM's: Original Equipment Manufacturers. Ze maken eindproducten voor Defensie en leveren ook aan de strijdkrachten van bevriende landen. Zo verkoopt Damen het eigen ontwerp voor acht LST 100-landingsschepen aan de Australische marine en voor 35 van deze schepen aan de US Navy en het US Marine Corps.

De andere bedrijven zijn eigenlijk weer toeleverancier van de twee Nederlandse OEM's of van andere Europese of Noord-Amerikaanse OEM's. Maar er zijn ook kleine ondernemingen die zich razendsnel ontwikkelen – met name in de dronesproductie – en hard op weg zijn naar de OEM-status. De Nederlandse defensie-industrie is een cluster van bedrijven en vooral in de marinebouw is Nederland sterk.

Volgens een rapport van PricewaterhouseCoopers (PwC) uit 2025 zijn er zo'n vierhonderd industriële bedrijven die – voor een totaalbedrag van op dat moment 3,6 miljard euro per jaar – direct of indirect aan Defensie leveren. PwC identificeerde zelfs duizend Nederlandse bedrijven die ook aan Defensie zouden kunnen leveren. Het rapport lijkt geschreven om deze bedrijven aan te sporen. Het defensiebudget zal tussen 2025 en 2030 stijgen van 22 naar 38 miljard per jaar. Opgeteld in die vijf jaar is het extra budget 178 miljard en aangezien zeker een derde van de financiële middelen in materieelprojecten gaat zitten, kan dus volgens PwC een militaire productie van 62 miljard worden binnengehaald.

Veel wapenorders zullen in het buitenland worden geplaatst, maar dan nog kunnen Nederlandse bedrijven een deel van het werk naar zich toetrekken. Voorheen werden dat 'compensatieorders' genoemd. Vrachtwagenfabrikant DAF in Eindhoven mocht bij voorbeeld de landingsgestellen van de F-16 maken. Tegenwoordig gaat het vooral om het meedoen in de technologische ontwikkeling. Met de F-35 als mooiste voorbeeld van hoe je als BV Nederland geld en kennis kunt overhouden aan een wapenproject. Ook Defensie ziet het belang van industriële participatie om de nationale zesde dimensie te versterken.

Sterk kennisintensief

Een studie van een andere consultant, Berenschot, kwam in juni 2026 tot de slotsom dat ruim 1500 Nederlandse bedrijven in de Nederlandse 'defensie- en veiligheid gerelateerde technologische industrie' met in totaal ruim 327 duizend personeelsleden op de een of andere manier aan Defensie leveren. Doordat de meeste bedrijven ook in andere sectoren werkzaam zijn, levert de militaire productie volgens Berenschot per saldo 37.000 arbeidsplaatsen op. Van de 1500 bedrijven die aan Defensie leveren, hadden 27 bedrijven een groot personeelsbestand (meer dan 2500 werknemers) en 75 bedrijven een middelgroot personeelsbestand (tussen 500 en 2500 werknemers).

Verreweg de meeste van deze bedrijven werken volgens Berenschot in de militaire en civiele sector, maar de totale defensieomzet was 10,2 miljard in 2025. Opvallend is dat de bedrijven die voor Defensie werken sterk kennisintensief zijn. Ze steken 13 procent van hun omzet in Research & Development. Dat is dubbel zoveel als de gemiddelde R&D-uitgaven van de Nederlandse maakindustrie en bijna zes keer zoveel als de R&D-uitgaven van een gemiddelde Nederlandse onderneming.

Opschalen

Wat hebben deze bedrijven de Nederlandse defensie te bieden? Politici en topmilitairen spreken tegenwoordig voortdurend over 'opschalen'. Ze willen dat de defensie-industrie zijn productiecapaciteit enorm kan uitbreiden voor als de nood aan de man komt. Opschalen betekent niet alleen industriële schaalvergroting, maar ook de mogelijkheid om snel over te schakelen naar nieuwe technologie.

In een toekomstige oorlog moeten defensieleveranciers hun product en hun productieprocessen voortdurend kunnen innoveren, omdat het slagveld en de oorlogsomstandigheden voortdurend veranderen. Als je verkeerd opschaalt, zitten je strijdkrachten opeens met verouderd wapentuig en ga je ten onder. China ontwikkelt bij voorbeeld een LY-1 laserwapen dat krachtiger kan zijn dan de huidige geavanceerde munitie. Als zo'n '*disruptive technology'* doorzet, wat heb je dan nog aan traditionele bepantsering?

Rond het ministerie van Defensie hoor je tegenwoordig ook de term 'schaalbare krijgsmacht'. Dat betekent eigenlijk dat de strategen zich niet goed durven vastleggen op wat ze nu precies van de industrie willen. Ja, grotere productie. Maar vooral willen ze een productie die zich ook snel kan aanpassen aan onvoorziene omstandigheden. Als de strategen in een crisis tot de conclusie komen dat ze met verouderd wapentuig zitten, dan willen ze dat de industrie hun eerdere vergissingen snel kan herstellen. Ga d'r maar aanstaan.

In de Koude Oorlog was de militaire productie veel overzichtelijker. Het ging om aantallen en vuurkracht. De NAVO-generaals telden tanks en artilleriestukken om ze te vergelijken met de aantallen van het Warschau Pact. In een toekomstige oorlog gaat dit niet meer op. Zo is er het nagenoeg onzichtbare cyberwapen (vierde dimensie) dat alles kan verlammen. Ook hangen er buiten de atmosfeer talloze satellieten (vijfde dimensie) die beslissende hoeveelheden data leveren. En er is die zesde dimensie die het eigen oorlogstuig razendsnel moet aanpassen aan de strijdmethodes van de vijand, teneinde hem op technologisch vlak te overrompelen.

Vroeger kregen uitvindingen in de militaire industrie en de ruimtevaart nog weleens een toepassing in de civiele productie. Dat waren de zogenoemde '*spin-offs'*. De beroemdste voorbeelden zijn het internet (dat ooit begon als een communicatiesysteem tussen militairen en onderzoeksinstellingen), het gps-systeem, de magnetron en de Tefal-pan. Maar omdat na de Koude Oorlog in de

Verenigde Staten en Europa veel werd bezuinigd op defensie, nam de civiele productie het technologische stokje over van de militaire productie. Het komt er nu op aan om de technische hoogstandjes uit de gewone productie toepasbaar te maken in wapentuig.

Creatief

De Oekraïners stonden kort na de invasie van de Russen in februari 2022 met de rug tegen de muur en dat maakt creatief. Het internet in steden als Kiev was al jaren tevoren veel sneller dan in, bij voorbeeld, Nederland. Met een open oog voor nieuwe technologie en een ongekende vindingrijkheid, konden de Oekraïners zich vanaf 2022 jarenlang handhaven. Door bijvoorbeeld explosieven vast te plakken op spotgoedkope drones konden ze vijandelijke tanks vernietigen. Dat vernuft zette de NAVO aan het denken.

'*Dual use*' is nu het toverwoord en je moet eigenlijk vooral materieel inkopen bij bedrijven die niet tot de vaste toeleveranciers van Defensie behoren. De erkende defensie-*'contracters'* zitten nog vast aan het denken uit de Koude Oorlog, toen alles draaide om grote aantallen en massa. Qua knowhow blinken die gevestigde wapenconcerns vooral uit in het tevredenstellen van het Amerikaanse Congres.

De Lockheeds, Boeings en Raytheons van de Amerikanen ontwikkelden voor miljarden wapentuig dat misschien niet bestand is tegen goedkope Iraanse of straks misschien Russische drones. Van hen hoef je geen '*disruptive technology'* te verwachten, al moet gezegd dat ze ook nogal wat veelbelovende *start-ups* opkopen. Voor Nederland is het vooral de kunst om kleine bedrijven met civiele technologie het zesde domein binnen te loodsen. Defensie houdt tegenwoordig nogal wat bedrijvendagen en de generaals spreken regelmatig groepen ondernemers toe.

Volgens een eerdere editie van het Berenschot-rapport (2024) werkt slechts 15 procent van de defensiebedrijven alleen en uitsluitend voor Defensie. Voor 20 procent van deze bedrijven geldt zelfs dat hun defensieomzet gering is. Dat geeft in tijden van rampspoed dus goede mogelijkheden om op te schalen. Berenschot meldt in 2024 ook dat er in dit cluster van bedrijven zo'n 10.000 arbeidsplaatsen zijn op het gebied van robotica en autonome systemen (drones) en dat ruim 6500 arbeidsplaatsen tot het cyberdomein behoren. De wapenindustrie in Nederland mag weinig opvallend zijn, maar het is een sterk innovatieve sector en kan in principe onmiddellijk opschalen.

Deels komt dat door de samenwerking met de (technische) universiteiten en de kennisinstituten TNO, het Nationaal Lucht- en Ruimtevaartcentrum (NLR) en het Maritime Research Institute Netherlands (MARIN). Deze drie instellingen dateren uit de vorige eeuw, maar zijn wereldvermaard als het gaat om toepasbare kennis voor het militaire materieel. Er werken bij de kennisinstellingen nogal wat oud-militairen. Bij grote wapenaankopen worden de kennisinstellingen door Defensie ingeschakeld om de specificaties van het gewenste materieel te beschrijven en naderhand om de offertes van bedrijven kritisch te beoordelen.

De kennisinstituten zijn deels commercieel, maar ze zijn ook dienstbaar aan het Nederlands bedrijfsleven. Een project van TNO leidde vijftien jaar geleden bij voorbeeld tot een radarinstallatie waarmee je op luchthavens zwermen vogels kon detecteren, zodat tijdig kon worden ingegrepen en vliegtuigen konden worden behoed voor een *'birdstrike'*. Hieruit ontstond een bedrijfje, Robin Radar (Roodborstje Radar). Dat bedrijf werd ingeschakeld voor de hulp van militair materieel aan Oekraïne en maakt nu tientallen radars per maand voor het opsporen van vijandelijke drones rond kritische infrastructuur in allerlei westersgezinde landen. Goed voorbeeld van het befaamde opschalen met '*dual use'*.

Enorme bedragen

Ook het coalitieakkoord van D66, VVD en CDA (januari 2026) wil 'onze eigen defensie-industrie opschalen om de eigen krijgsmacht en het hoog-technologisch verdienvermogen van de economie te versterken'. Op die manier wordt Nederland voorbereid op 'de oorlogen van morgen'. De minderheidscoalitie wil de aanbestedingsprocedures van Defensie versimpelen en *start-ups* steunen door middel van voorfinanciering en lange termijn zekerheid. Ook komt er een Defensie-Innovatie Autoriteit, naar het voorbeeld van het Amerikaanse DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency).

D66, VVD en CDA hebben groot vertrouwen in het technisch vernuft van het nationale bedrijfsleven en trekken er enorme bedragen voor uit. De Defensie-Innovatie Autoriteit moet de ontwikkelingen gaan sturen en moet in vier jaar kunnen beschikken over tien procent van het defensiebudget. Dat is even slikken voor de generaals en vice-admiraals die dachten dat ze met de extra defensiemiljarden eerst even hun sterk geslonken munitievoorraden en wegbezuinigde wapenplatforms konden aanvullen. Het kabinet-Jetten wil niet in dat verleden blijven hangen en kijkt vol vertrouwen naar de toekomst. Natuurlijk ook

omdat er met zo'n 'eigen wapenfabrikanten eerst'-aanpak ook flink wat geld kan worden terugverdiend en omdat de nationale hightechindustrie een impuls krijgt.

Het defensiebudget bedraagt inmiddels 26,8 miljard (2026) en zal de komende jaren blijven toenemen. Als daarvan inderdaad tien procent naar innovatie moet gaan, betekent dat jaarlijks minstens drie miljard voor nieuw, innovatief wapentuig en voor technologieprojecten van de eigen industrie. Dat is even wat anders dan raketten bestellen in de Verenigde Staten of 155 mm granaten kopen in Duitsland.

Sprong in de diepte

Het coalitieakkoord is echter een sprong in de technologische diepte en niemand weet hoe dit afloopt. Je zou verwachten dat die hoogwaardige Nederlandse defensiebedrijven staan te juichen en te dansen bij de beloftes van D66, VVD en CDA. Toch hoor je in de sector vooral kritische geluiden. De retoriek is goed, maar de resultaten moeten nog blijken.

Premier Rutte en zijn eerste twee kabinetten bezuinigden op Defensie en hadden bij wapenaankopen het adagium: 'Beste product voor de beste prijs.' Als het over de grens goedkoper kon, bestelden ze liefst in het buitenland. Het kabinet-Rutte III kwam in 2018 echter met een Defensie-Industrie Strategie om de eigen industrie voortaan voorrang te geven. Zes jaar later ging de miljardenorder voor vier onderzeeboten naar een Franse OEM (Naval) en niet naar het Nederlandse Damen. Althans, dat was de beeldvorming. In feite betrok Naval via IHC Holland in Kinderdijk de Nederlandse maritieme industrie bij het project. Damen trok op met het Zweedse Saab.

Voor toeleveranciers als Van Halteren – dat onder andere hydraulische installaties levert voor de offshore, de scheepsbouw en zelfs het raketprogramma van Elon Musk – maakt dit niet heel veel uit. Zulke bedrijven leveren hun onmisbare technologie net zo makkelijk aan Naval als aan Saab-Damen. De industrie vindt het fijn dat Defensie vooral in eigen land wil besteden, maar de focus is vooral Europees. De productie is zó specifiek dat de bedrijven zich niet tot Nederland kunnen beperken en zich op de Europese defensiemarkt moeten begeven.

Paraafjescultuur

Waar in de sector vooral over wordt geklaagd, is de traagheid en de

paraafjescultuur van Defensie. Dat bleek bij de militaire hulp aan Oekraïne en dat blijkt bij het 'opschalen'. Bedrijven moesten onder grote tijdsdruk geavanceerd materieel leveren voor Oekraïne en gingen rennen. Vaartuigen voor mariniers, drones, lange afstand aanvalswapens, alles moest in recordtempo geleverd worden. Maar Defensie deed niet aan voorfinanciering. Wie een huis laat bouwen, moet de aannemer telkens een termijn betalen. Bij een defensiecontract zou je dat ook verwachten. Maar Defensie betaalt doorgaans pas achteraf, nadat de spullen zijn geleverd, de kinderziektes zijn overwonnen en alles functioneert.

Dit is juist voor kleine, veelbelovende techno-starters een groot probleem. Ze beschikken over intentieverklaringen en raamcontracten van Defensie, maar dat is voor de bank niet hard genoeg en dus krijgen ze geen krediet om hun product verder te ontwikkelen. Hoe kunnen jonge bedrijven de *research & development* van hun wapentuig financieren? '*Friends, family and fools,*' zegt een ondernemer die geavanceerde drones aan Oekraïne leverde.

Het coalitieakkoord belooft beterschap, maar de sector wil eerst zien dan geloven. Defensie schrijft allerlei '*challenges*' uit, wil optreden als '*launching customer'* en geeft hoog op over de kansen van *start-ups.* Maar dat is de Haagse retoriek van bewindslieden en topmilitairen. Ze glunderen bij al die veelbelovende projecten van jonge ingenieurs. Zodra die bedrijfjes hun prototypes hebben gedemonstreerd en willen overschakelen naar serieproductie, lijkt Defensie interesse te verliezen.

In het NIDV-blad van juni 2026 vertelt CEO Arnout de Jong van Delft Dynamics over de U-drone (een drone met kabelbesturing om ondergrondse gangenstelsel te doorzoeken) die hij in 2018 ontwikkelde met steun van Defensie. Produceren? De Jong bood zijn product tegen kostprijs aan, omdat hij dankbaar was voor de R&D-subsidie van Defensie. Nee, serieproductie hoefde niet.

Vier jaar later kwam Defensie met het verzoek om een drone met kabelbesturing te ontwikkelen, want die waren in Oekraïne erg handig gebleken. De Jong was verbijsterd. Zijn bedrijf had een dergelijke drone al jaren tevoren aan Defensie gepresenteerd. Hij werkt nu met financiële steun van Defensie aan de onderscheppingsdrones BASTA en DroneCatcher. De prototypes vliegen. De Jong in het NIDV-blad: 'Ik zeg niet dat Defensie er meteen tienduizend of honderdduizend moet bestellen, maar tien of honderd zou een mooi begin zijn.'

Tussenlaag

Dit is het probleem bij de innovatie van Defensie. De ministers beloven miljardensteun aan Oekraïne – zoals onlangs minister Dilan Yeşilgöz die 500 miljoen voor onder meer drones toezegde – maar vaak gaat het om bedragen die reeds eerder voor Oekraïne waren uitgetrokken.

De generaals laten zich meeslepen in het enthousiasme rond nieuwe wapentechnologie. Maar de kolonels reageren sceptisch en vooral in de iets lagere rangen – de overstes en majoors – worden zekerheden geëist, anders gaat het project niet door. De tussenlaag van financieel controleurs is soms ondoordringbaar. Deze officieren en ambtenaren werden gevormd in de jaren dat Defensie zwaar moest bezuinigen. Alles kwam in het teken te staan van verantwoording en het vermijden van risico's. Het is een cultuur geworden. De mondkapjesaffaire uit de tijd van de Corona-epidemie joeg de vrees voor financiële schandalen nog eens extra aan in de militaire bureaucratie.

Verder is er de Comptabiliteitswet die simpelweg verbiedt dat ambtenaren al te avontuurlijk en experimenteel met overheidsgeld omspringen. Het ministerie van Financiën kijkt voortdurend mee over de schouder van Defensie. De Algemene Rekenkamer hanteert het rode potlood. *Financial controllers* zijn als de dood dat zij op de vingers worden getikt en dus van nature geneigd om dingen tegen te houden in plaats van ze te bespoedigen. Ook de Tweede Kamer ruikt bloed. Fracties vinden dat Defensie zijn plotseling sterk gestegen materieeluitgaven veel beter moet verantwoorden.

Vanuit de Tweede Kamer werd de verantwoordingscultuur decennialang aangeblazen. De zogenoemde Walrus-affaire uit de jaren tachtig (kostenoverschrijdingen bij de aanschaf van de nog altijd en tot 2032 werkzame Walrusklasse-onderzeeboten) leerde politici hoe ze politiek konden scoren met verhalen over een spilzieke krijgsmacht. Om kritiek in de kiem te smoren, voorziet Defensie de Kamer tot in detail inzage. Soms werd de documentatie op steekwagentjes het parlement binnengereden.

Gedurfde strategie

Het is niet makkelijk om opeens een gedurfde innovatiestrategie los te laten op de materieelprojecten van Defensie. Toch is dat wat het kabinet-Jetten beoogt. Om

klaar te zijn voor de moderne oorlogvoering moet Dual Use-technologie worden ingezet en is een 'schaalbare krijgsmacht' geboden. In de Verenigde Staten pompte het Pentagon reeds in de jaren tachtig miljarden dollars in de ontwikkeling van drones, maar de grote leveranciers kregen het niet voor elkaar. Het lukte pas toen een Israëlische ingenieur in Californië ging wonen en een drone ontwikkelde met de elektromotor van zijn grasmaaier.

Het kabinet-Jetten wil de kant van de nieuwe technologie. Defensie ziet ook de betekenis daarvan. Er worden oefeningen gehouden, waarbij de – naar eigen zeggen – 'Sjors en Jimmies' van de technologiebedrijven volop meedraaien. Techneuten van toeleveranciers krijgen de status van reservist en omgekeerd worden militairen bij hightech-toeleveranciers gedetacheerd. Een van de meest veelbelovende AI-softwarebouwers voor drones is het Amsterdamse bedrijf Intelic, waarvan oprichter en CEO Maurits Korthals als werkstudent begon bij de 13 Lichte Brigade op de legerplaats Oirschot. Intelic is zesde dimensie in praktijk.

Cultuurverandering

De cultuurverandering die nodig is bij Defensie? Materieelprojecten niet meer beoordelen in termen van aantallen, maar in termen van capaciteiten. De oude industrie begon met een product en Defensie bedacht er een militaire toepassing voor. Het moet omgekeerd: wat heeft de krijgsmacht nodig en hoe kan daarin worden voorzien door gebruik te maken van civiele slimmigheden?

Het kabinet-Jetten wil dat met een Defensie-Innovatie Autoriteit bewerkstelligen. Veel succes! Maar het lijkt vooral – typisch D66 – een institutionele oplossing voor een cultureel probleem en het risico bestaat dat zo'n autoriteit alleen maar een extra bureaucratische laag gaat vormen bovenop de gevestigde organisatie.

Wynia's Week *is voortdurend paraat en brengt broodnodige, onafhankelijke berichtgeving: drie keer per week,* ***156 keer per jaar****, met artikelen en columns, video's en podcasts. Onze donateurs maken dat mogelijk.* ***Doet u (weer) mee?*** *Hartelijk dank!*