

SUMMIT UP TO THE NEXT LEVEL

Platform Defensie Bedrijfsleven NL

Terugblik Summit Platform Defensie Bedrijfsleven NL

Up to the Next Level
6 december 2018



Ministerie van Defensie



VNO NCW



Ministerie van Economische Zaken
en Klimaat

Voorwoord

“Doen is het nieuwe denken.”



Onder dit motto gingen december 2018 meer dan 290 deelnemers vanuit 130 bedrijven en organisaties tijdens de eerste Summit van het Platform Defensie Bedrijfsleven Next Level aan de slag om de samenwerking tussen Defensie en het bedrijfsleven te versterken. De Malietoren bruiste van de energie en barste uit haar voegen door alle mensen die de uitdaging waren

aangegaan om de verbinding met elkaar vorm te geven. Defensie kan immers niet zonder het bedrijfsleven en het bedrijfsleven niet zonder Defensie.

2019 wordt het jaar van het ‘doen’. De board van het PDB NL zal dit jaar onder andere aan de slag gaan met alle follow ups, lessons learned en acties die uit de Summit zijn voortgekomen. Eén goed voornemen kunnen wij samen al afvinken. Op 13 februari wisselen wij een dag van functie. Wij hopen dat velen ons goede voorbeeld volgen en zich aanmelden voor het Civiel-Militair Professional Uitwisselingsprogramma (CiMPUP). Met het uitwisselen van personeel versterken we ons netwerk, leren we van elkaar en bevorderen we de onderlinge samenwerking. Ondanks de verschillen tussen Defensie en het bedrijfsleven hebben we altijd een groot gemeenschappelijk belang; samen beschermen wat ons dierbaar is en de BV Nederland versterken. Hiervoor zal het platform zich ook dit jaar weer inzetten.

Doet u mee?

Ineke Dezentjé Hamming – Bluemink

Voorzitter FME

Co-voorzitter PDB NL

Luitenant-generaal Martin Wijnen

Plaatsvervangend Commandant

der Strijdkrachten

Co-voorzitter PDB NL

Videolinks

[Dagverslag Summit](#)

[Samenwerking Defensie en industrie](#)

Op 13 februari wordt de website van het Platform Defensie Bedrijfsleven NL gelanceerd. [Klik hier](#)

SUMMIT UP TO THE NEXT LEVEL

Platform Defensie Bedrijfsleven NL



Terugblik

Wanneer - 6 december

Locatie - Malietoren Den Haag

Deelnemers - Meer dan 290 personen
130 deelnemende organisaties
en bedrijven vanuit Topsectoren, publieke organisa-
ties, start-ups, technologische industrie & ministeries

Doelen Summit

Verbinden, kennis delen, versterken en innoveren

Opdracht deelnemers

Ontdek de kansen tussen Defensie en het
bedrijfsleven en ga de verbinding aan

Thema's

Defensie Industrie Strategie, Duaal Werkgever-
schap, uitwisselen van kennis & ervaring,
samenwerkingsverbanden en het Civiel-Militair
Professional Uitwisselingsprogramma



Breakoutsessies

Tijdens de Summit gingen de deelnemers uiteen in breakoutessies om met elkaar in gesprek te gaan over de Defensie Industrie Strategie en Duaal Werkgeverschap. Tijdens de breakouts vonden goede discussies plaats over hoe beide instrumenten kunnen leiden tot een betere samenwerking tussen Defensie en het bedrijfsleven en een 'win-win situatie'.

Defensie Industrie Strategie

Het squad DIS zag de breakout als een mooie stap om samen op te trekken om van de nieuwe DIS een succes te maken. Tijdens de breakouts werden vanuit de publieke en private sector de volgende punten opgebracht:

Prestatiecontracten

- De directie Inkoop binnen Defensie moet vroegtijdig betrokken worden zodat verschillende vormen van innovatief partnerschap eventueel mogelijk worden en later in het proces aanbestedingsregels geen probleem vormen.
- Toeleveranciers moeten een positie krijgen, de *original equipment manufacturer* moet vertrouwen krijgen in de toeleverancier. Deze positie moet door Defensie aan de voorkant van het inkoopproces goed worden geregeld. Dit is op dit moment nog een lastig vraagstuk omdat de leverancier de rechten heeft op een product.
- Defensie streeft naar *full operational* contracten, de vraag kwam op of dit realistisch is. Er zijn op dit moment goed lopende voorbeelden, zoals de Scan Eagle in Afghanistan.

Topsectorenbeleid

- De DIS is op papier een mooi instrument maar deelnemers vragen zich af wat de strategie betekent in de praktijk, hoe wordt de DIS geïmplementeerd? Veelal werd de link gelegd met de huidige situatie waarin diverse inkooppraktijken innovatie belemmeren, aldus het bedrijfsleven.
- Aan het ministerie voor Economische Zaken en Klimaat en Defensie werd aandacht gevraagd voor de rol van wet- en regelgeving. In sommige gevallen mag met bepaalde innovaties niet geëxperimenteerd worden of mogen producten niet geproduceerd/verhandeld worden in Nederland. Bedrijven wijken hierdoor uit naar buurlanden. Opgebrachte oplossingsrichtingen waren; regelvrije zones, in opdracht van Defensie gefinancierde innovatie of het aangaan van een meerjarig strategisch partnerschap.

- In de DIS is een eerste lijst met mogelijke onderwerpen voor missies opgenomen. Deze lijst is behoorlijk compleet. Desondanks mist de uiteenzetting richting. Tevens werd meerdere malen opgebracht dat de internationale dimensie van groot belang is.

Het squad DIS binnen het PDB NL blijft bestaan en zal zich vanaf heden richten op de implementatie van de strategie; hoe zorgen we er samen voor dat de DIS een succes wordt? Het squad wordt een aanspreekpunt voor de stuurgroep DIS (bestaande uit Defensie en het ministerie van Economische Zaken en Klimaat). Tevens zullen Defensie, het ministerie van Economische Zaken en Klimaat en het bedrijfsleven de DIS door heel Nederland voortdurend op de kaart blijven brengen om zo betrokkenen te informeren en met elkaar in discussie te gaan.

Europees Defensiefonds

- De noodzaak wordt in toenemende mate gevoeld om als Europa meer verantwoordelijkheid te nemen voor de eigen veiligheid.
- Deelnemers hadden veel aandacht voor het Nederlandse industriebelang en op de voorziene processen rondom de vormgeving van de Nederlandse inzet in relatie tot met name het Europees Defensiefonds (EDF) en Europees Industrie Ontwikkelprogramma (EDIPD). Tijdens de breakout is toegelicht dat door Nederland in de vormgeving van beide fondsen reeds al het nodige is gedaan om, voor zover mogelijk, een level playing field te creëren.
- Het ministerie van Economische Zaken en Klimaat zullen een Interdepartementale Coördinatiegroep Europese Defensiesamenwerking zullen instellen waarin ook de Nederlandse defensie industrie en kennisinstellingen bij monde van de NIDV vertegenwoordigd zullen zijn. Via deze coördinatiegroep zal de nationale inzet gecoördineerd worden.

Duaal werkgeverschap

In 2019 wordt een squad Duaal Werkgeverschap opgericht.

De breakoutsessie diende als input voor de projectgroep.

De onderstaande uitkomsten volgen uit de sessies:

- De ontwikkeling van de medewerker moet centraal staan.
- Maatwerk en duidelijkheid is van belang bij het uitwisselen van medewerkers. Tevens moeten secundaire en tertiaire arbeidsvoorwaarden vooraf goed geregeld worden door Defensie en de desbetreffende werkgever.
- Idealiter zou een werkgever een reservist door betalen ten tijde van inzet.
- Reservisten moeten gegarandeerd beschikbaar zijn indien nodig.
- De 'jonge' generatie is groot voorstander van duaal werkgeverschap.
- Kleinere MKB-bedrijven zijn zeer geïnteresseerd in een samenwerking op het gebied van personeel met Defensie. Partnerschap draagt bij aan de continuïteit van het bedrijf en (individuele) werknemers. Deze bedrijven ontvangen dan wel graag ondersteuning op het gebied van HRM.



Next Level Talks

*luitenant-kolonel Gijs Tuinman
(ministerie van Defensie)*

'Stop met die vishengel, vergroot de vijver en werk samen'

De economie trekt aan en de veiligheidssituatie is wankel. Defensie en het bedrijfsleven moeten groeien, veranderen en voornamelijk innoveren. We zoeken hiervoor dezelfde mensen met dezelfde competenties en skills, we vissen gezamenlijk in dezelfde vijver. Dit terwijl de arbeidsmarkt voor specialisme krap is en als maar krapper wordt.

De luitenant-kolonel Tuinman gaf drie redenen voor dit probleem:

1. Defensie en het bedrijfsleven hebben over en weer vooroordelen over elkaar, we gebruiken stereotypen om elkaar te begrijpen.
2. We hebben te maken met organisatieverschillen. Zo kenmerkt Defensie zich onder andere door hiërarchie, vaste structuren, wij & zij denken en een militaire cultuur waar men trots op is. Weggaan voelt als verraad aan collega's, vrienden, de organisatie en Nederland.
3. Tussen Defensie en het bedrijfsleven heerst een gebrek aan vertrouwen. Wantrouwen geboren uit onbegrip voor elkaar, wantrouwen dat de één de 'vis' voor de ander wegkaapt. De uitdaging zit hem in elkaar meer te vertrouwen, door in elkaar te investeren.

Hij gaf de zaal daarbij 3 speerpunten mee:

1. Werk vanuit een gemeenschappelijk Nederlands belang. 'Vergroot de vijver'.
2. We moeten van artificiële grenzen af en barrières doorbreken. Weg met de stereotypen en 'maak de vissen vrijer'.
3. Zet in op het vergroten van arbeidsmobiliteit voor diegene die dat willen en zekerheid voor diegene die dat nodig hebben. De werknemer bepaalt het werkveld en dat bepaalt wie zijn werkgever is. We willen niet 'de vissen opjagen, gestressed in ons net vinden en vervolgens terug moeten gooien'. De oplossing ligt bij de werkgever, laat uw medewerkers gaan naar waar ze tot hun recht komen. We moeten talent de ruimte geven om te ontdekken, verkennen, te ondernemen en loyaal te zijn naar zichzelf, u en de Nederlandse samenleving.

De board van het Platform staat achter de Next Level Talk van de luitenant-kolonel Tuinman en zal opvolging geven aan zijn woorden.



Marco Brinkman (Managing Director – SPECTO Aerospace)

SPECTO Aerospace is gespecialiseerd in werkzaamheden aan helikopter rotorbladen en structures, radomes, motor-gondels en flight control voor fixed wing vliegtuigen. Het bedrijf werkt op een hybride manier samen met Defensie op het Logistiek Centrum Woensdrecht; de Luchtmacht doet

de herstelwerkzaamheden voor een deel zelf, SPECTO Aerospace springt bij en heeft daarnaast een eigen werkplaats voor werkzaamheden voor derden.

‘Samenwerken door verschillend te zijn’

Na 20 jaar ondernemerschap dacht de heer Brinkman verstand te hebben van het opzetten van zakelijke relaties. Niets bleek minder waar toen hij met Defensie ging samenwerken. Ondernemen in het kwadraat is het eigenlijk. De gezamenlijke stip op de horizon was zo gezet. Maar het kostte maar liefst vier jaar voor ze echt van start konden gaan. Vier lange jaren van heen en weer bewegen, van twee stappen vooruit en één achteruit. ‘Maar juist als je denkt dat niet verder kunt gaan, kom je er achter dat zaken niet gedaan worden tussen instanties, maar tussen mensen. Mensen die vooruit willen en beslissingen durven nemen. Mensen die hun kop boven het maaiveld uit durven te steken’. Deze mensen is de heer Brinkman tegen gekomen bij Defensie, op het juiste moment.

Inmiddels is de samenwerking tussen SPECTO Aerospace en het Logistiek Centrum Woensdrecht een succes te noemen.

Dit heeft de heer Brinkman uiteindelijk op de volgende manier voor elkaar gekregen:

- Werk aan vertrouwen tussen Defensie en het bedrijfsleven. Dit heeft hij gedaan door het gesprek aan te gaan en vragen vanuit (Defensie) medewerkers niet uit de weg te gaan. De transparantie leidt tot openheid voor een dialoog over twijfels en vragen die er leefden bij Defensiemedewerkers.
- Richt u niet alleen op Defensie maar ook op de civiele markt (nationaal en internationaal). Dit zorgt voor een onafhankelijke en ongeforceerde relatie met Defensie.

Aan de basis van deze succesvolle samenwerking staat het feit dat Defensie en het bedrijfsleven verschillend zijn. Defensie is geen commercieel bedrijf en SPECTO is geen Defensie. Als MKB kan je sneller schakelen en de commandant weet dat als hij belt hij het bedrijf te pakken heeft. Alleen door voortdurend te schakelen en af te stemmen wordt de gezamenlijke stip op de horizon bereikt.

Markt

Samenwerking tussen Defensie en het bedrijfsleven komt voor in vele verschillende vormen. Tijdens de Summit presenteerden negen succesvolle samenwerkingsverbanden zich aan de bezoekers. Met de ervaringsdeskundigen uit de militaire- en civiele wereld werden gesprekken gevoerd over de projecten, valkuilen & kansen en werden ervaringen gedeeld.

Erik van Wunnik (DSV)

'Van de samenwerking met de Landmacht hebben wij veel geleerd op het gebied van Leadership. Een mooie 'bijvangst'.

Kolonel Henk van der Wal

(commandant Instituut Defensie Relatieziekenhuizen) 'Dankzij deze samenwerking hebben we nog nooit nee hoeven zeggen op de vraag om een chirurgisch team in te zetten bij bijvoorbeeld een natuurramp.'

Lessons learned

- Samenwerking met de industrie kan Defensie flexibiliteit leveren. Door samen te werken met de industrie kan Defensie schaalvergroting bereiken door werk van derde partijen uit te voeren. Schaal-vergroting leidt er toe dat apparatuur efficiënter wordt gebruikt wat een betere bezetting betekent en dus lagere kosten.
- Focus van Defensie is de inzetbaarheid van onze wapensystemen. Focus van de industrie is het genereren van omzet en processen zo goedkoop mogelijk te houden. Als we beide combineren hebben we een win-win situatie.
- Belangrijk voor de samenwerking tussen Defensie en het bedrijfsleven is continu communiceren, blijven overleggen en niks voor vanzelfsprekend aannemen.
- Samenwerken met Defensie doe je als bedrijf niet voor één jaar. De aanloop duurt langer voordat het zijn vruchten afwerpt. Een bedrijf moet uithoudingsvermogen hebben. Dit geldt ook voor Defensie, wij moeten begrip hebben voor de industrie.



Civiel-Militair Professional Uitwisselingsprogramma

Tijdens de Summit lanceerde het platform een uitwisselingsprogramma tussen Defensie en het bedrijfsleven voor medewerkers: het Civiel-Militair Professional Uitwisselingsprogramma (CiMPUP). De belangrijkste doelen van dit programma zijn: informele kennismaking, bevorderen van de samenwerking, versterken van het netwerk en leren van verschillen tussen en overeenkomsten met elkaar. In tijden van krapte op arbeidsmarkt moeten Defensie en bedrijfsleven elkaar niet beconcurreren, maar schaarse kennis en capaciteiten juist slim inzetten.

Binnen CiMPUP versterken professionals hun netwerk door tijdelijk een opdracht bij een andere werkgever uit te voeren. Zo wordt de basis gelegd voor een duurzaam netwerk waarbinnen leren en het uitwisselen van kennis en ervaring centraal staat.

Wilt u meer informatie over het programma, een uitwisselingsplek aanbieden of zelf tijdelijk wisselen van werkgever neem dan contact op via cimpup@mindef.nl.

Stand van Zaken

- Naar aanleiding van de vele positieve reacties op het uitwisselingsprogramma heeft Defensie een projectgroep samengesteld die aan de slag gaat met het matchingsproces.
- Op dit moment worden 61 uitwisselingsplekken aangeboden binnen Defensie en het bedrijfsleven.
 - Defensiemedewerkers kunnen o.a. aan de slag bij Thales, FoxIT, Damen, Rabobank, Aeronamic Services, FME, KPN, NIDV, Haaglanden Medisch Centrum, Scenario's4Summit, Stichting Transactieland en ILIAS A&D.
 - Binnen alle Defensieonderdelen worden plekken aangeboden. Zo kunt u o.a. aan de slag bij de Hoofddirectie Bedrijfsvoering, Command & Control van de Landmacht, directie Inkoop van de Defensie Materieel Organisatie, logistiek binnen de Luchtmacht of de Directie Aansturen Operationele Gereedheid.
- Tijdens de Summit hebben negen personen vanuit het bedrijfsleven – MVO Nederland, FoxIT, Signify, Heineken, SAF Visual, Digitale Klerken, Linda Graphic Design en Beko Consulting- en Defensie –Defensity College en 11 Luchtmobiele Brigade- een open sollicitatie gestuurd.
- De co-voorzitters van het PDB NL zullen van functie wisselen op 13 februari. Vanaf 13 februari vindt u alle aangeboden uitwisselingsplaatsen ook op **www.platformdefensiebedrijfsleven.nl** en op het interne netwerk van Defensie (intranet).

En nu doorpakken

Tijdens de Summit gingen we met elkaar aan de slag. De slogan van de dag was immers 'Doen is het nieuwe denken'.

Nu is het zaak om door te pakken.

- De ondersteuning van de board zal het delen van lessons learned tussen Defensie en het bedrijfsleven bevorderen.
- De board streeft er naar om projecten en samenwerkingsverbanden vaker en goed onder de aandacht te brengen binnen Defensie, het bedrijfsleven en de Nederlandse maatschappij.
- In februari wordt de website van het platform gelanceerd: www.platformdefensiebedrijfsleven.nl. Op deze website vindt u alle informatie over het platform, houden wij u op de hoogte van de stand van zaken van de follow up en het uitwisselingsprogramma, delen we lessons learned en willen we het onderling uitwisselen van kennis bevorderen.
- Defensie en het bedrijfsleven moeten elkaars organisatie leren kennen en verschillen accepteren om zo onderling vertrouwen te creëren. Het Platform kan dit op verschillende manieren stimuleren. Zoals via het CiMPUP.
- Het platform zal arbeidsmobiliteit tussen Defensie en het bedrijfsleven stimuleren. Zo geven we talent de ruimte om te ontdekken, verkennen, te ondernemen, en loyaal te zijn naar zichzelf, hun werkgever en de Nederlandse samenleving.
- Begin 2019 worden alle deelnemers aan het CiMPUP gematcht en vinden de uitwisselingen plaats.
- Het squad Duaal Werkgeverschap wordt mede met input en deelnemers vanuit de breakout vormgegeven.
- Defensie, bedrijfsleven en het ministerie van Economische Zaken en Klimaat blijven met elkaar in gesprek over de implementatie van de DIS; samen zorgen we ervoor dat de DIS een succes wordt.
- Samenwerking tussen Defensie en het bedrijfsleven wordt nu nog wel eens gehinderd door wet- en regelgeving. De board zal deze beperkingen in kaart brengen en kijken naar de mogelijkheden rondom deze wet- en regelgeving.
- Een cultuuromslag bij zowel het bedrijfsleven als defensie is nodig. Daarvoor moeten we met elkaar in dialoog blijven.



Frontdoor

Defensie is altijd op zoek naar innovatieve ideeën om de slagkracht en het voortzettingsvermogen van de krijgsmacht te versterken. Frontdoor is de (digitale) toegangspoort voor iedereen die wil samenwerken met Defensie, maar nog geen toegang heeft. Of je nu een startup bent, een ZZP'er of betrokken bij een bedrijf of onderzoeksinstituut. Maar ook als je al jaren bij Defensie werkt of simpelweg een goed idee hebt. Defensie kan als partner jouw idee verder helpen ontwikkelen en in de praktijk brengen. Zie jij Defensie als partner voor jouw initiatief?

Via een formulier op www.defensie.nl kunnen ideeën worden aandrazen. Het team van Frontdoor verwerkt deze en zoekt de juiste kanalen binnen Defensie waarmee jij in gesprek kunt. Frontdoor dient ook als reservistenloket voor bedrijven die hun personeel willen delen met Defensie.

Ik denk dat er nog erg veel winst valt te halen wanneer we nu echt allemaal de schouders eronder zetten en ook inderdaad de gevleugelde woorden die gister herhaaldelijk werden gesproken gaan uitvoeren. "Doen is het nieuwe denken!"

*CEO/Sales director bij Innovative
Technique, Wiebe Koopmans-Bleeker
op LinkedIn*

LCW en partners prima vertegenwoordigd bij het Platform Defensie Bedrijfsleven. En terecht, want we lopen voorop! Niets is makkelijk, maar de eerste stap naar vertrouwen is ontmoeten. Daar was het event PDB NL uitstekend voor.

*Commandant Logistiek Centrum Woensdrecht, commodore Richard Laurijssen
op LinkedIn*

INVICTUS GAMES

THE HAGUE 2020

2020

9-16 MEI



INTERESSE IN EEN PARTNERSHIP?

Neem dan contact op via partnerships@invictusgames2020.nl

www.invictusgames2020.nl

