

realiseren zich dat we defensie veronachtzaamd hebben. Los van investeerders, hebben we inderdaad ook mensen die iets weten van technologie en een groep zeer sterke adviseurs. Defensie is een heel specifieke wereld, en dit zijn mensen die mee kunnen denken met ondernemers die daar misschien geen ervaring mee hebben. Voor de Europese gedachte hebben we ook een Engelsman, een Fransman, een Duitser en Italianen. Daarmee zien wij voor onszelf ook wel de rol om bedrijven aan elkaar te koppelen. De afgelopen twee jaar hebben we een netwerk gebouwd en het kan zomaar zijn dat wij af en toe voor koppelaar kunnen spelen.”

**9** Hoe groot moet het fonds worden?  
 “Wij willen 125 miljoen euro ophalen en daar willen we iets van vijftien tot twintig investeringen mee doen. Daarmee kun je een beetje uitrekenen wat het gemiddelde per bedrijf is. Een van de grote lessen van investeren is dat het langzaam gaat, je moet een lange adem hebben. Wij zullen dus niet meteen ergens vijf miljoen euro instoppen, maar eerst een of twee miljoen en tegelijk een paar miljoen reserveren om ervoor te zorgen dat we samen de winter doorkomen. Dit is ingewikkeld en complex vanuit de technologie en ministeries van Defensie zijn natuurlijk niet gewend om snel te beslissen.”

**10** Wat voor rendementen kunnen er gemaakt worden op deze investeringen?  
 “Dat vind ik ingewikkeld om zo te zeggen. Algemeen geldt in venture capital dat je drie tot vijf keer het geld moet teruggeven.”

**11** Zijn er fondsen die iets vergelijkbaars doen?  
 “Ik weet dat er in Duitsland een of twee bezig



**‘WIJ WILLEN 125 MILJOEN EURO OPHALEN EN DAAR WILLEN WE IETS VAN VIJFTIEN TOT TWINTIG INVESTERINGEN MEE DOEN’**

zijn, maar in de Benelux heb ik ze nog niet gezien. Ik heb van een Europese investeerder die overzicht heeft, gehoord dat wij de eerste zouden kunnen zijn die zich alleen richt op defensie en veiligheid in Europa. Het is een markt die net begint.”

**12** Waarin gaat u investeren?  
 “De regio waar wij ons op richten, noemen wij NAVO-Europa. Noorwegen hoort daar ook bij, maar Amerika valt er niet onder. We willen ondernemers hebben die al een beetje kennis hebben van de defensie-industrie en het liefst dat er ook al een prototype is, of een test is gedaan. We willen ook dat ze Europees denken, dus geen bedrijven die al tien jaar lang

subsidie van één ministerie in één land krijgen. Heel belangrijk is dat het een technisch product is en dat binnen de bedrijven diepe productkennis is.”

**13** Om wat voor producten gaat het?  
 “We denken vooral aan software, sensoren, data. Het gaat nadrukkelijk niet om grote wapensystemen zoals een nieuw marineschip. Daarnaast is belangrijk dat er ook civiele toepassingen zijn. De defensie-industrie kan ook bijdragen aan bredere economische welvaart. De ontwikkeling van internet, de microprocessor, gps, dat zijn allemaal dingen die vanuit het defensiegebied naar het civiele gebied zijn gekomen. Dat is overigens ook vanuit een