

Stap in de defensiemarkt

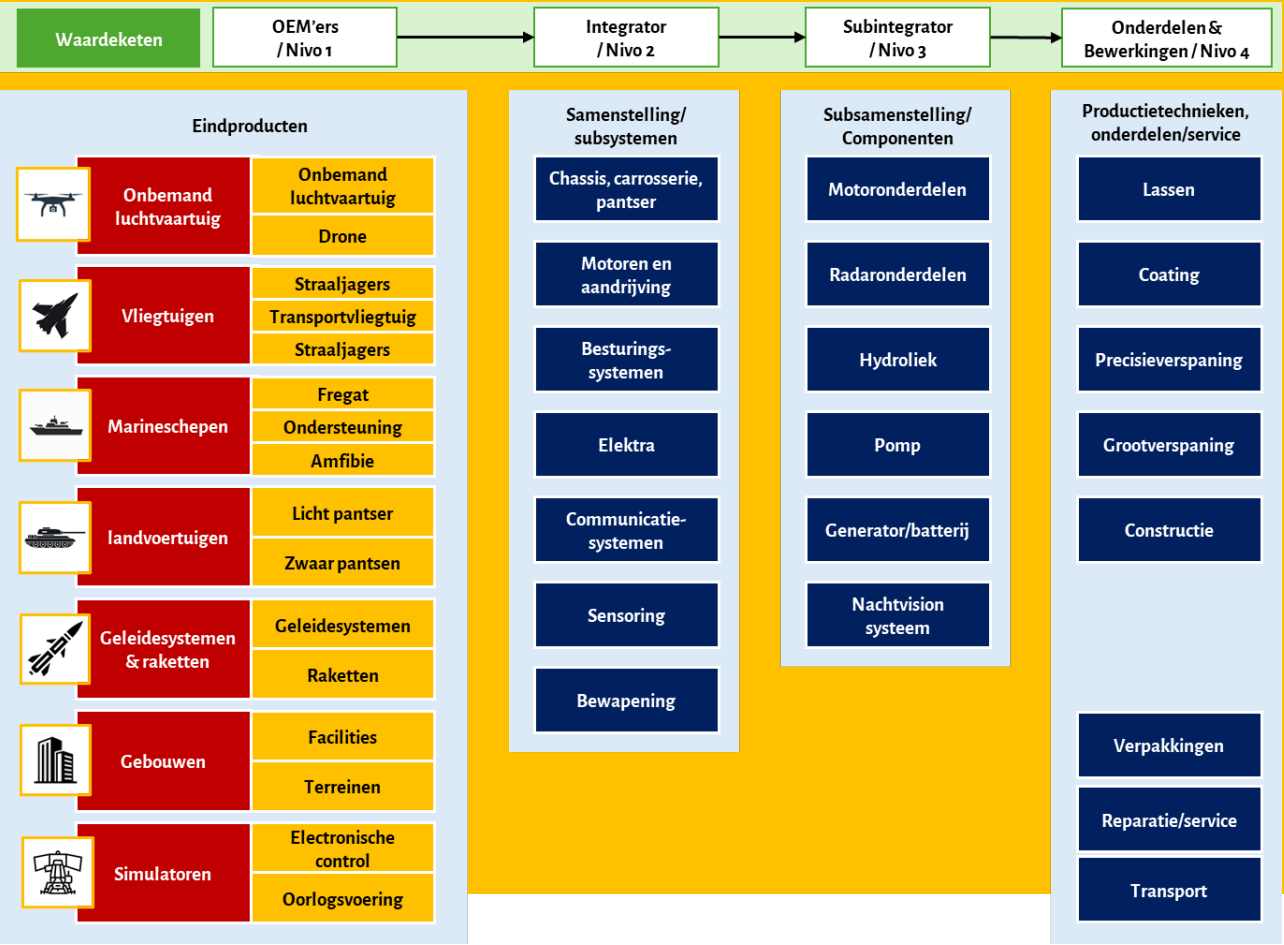
Verken je kansen (werkblad)

De markt - Plot jezelf in de keten

De waardeketen van defensie vraagt op diverse nivo's competenties zoals geschetst in dit plaatje. Voor de productie van wapens, landverdedingsvoertuigen, vliegtuigen, fregatten en drones zijn diverse soorten produktietechnieken nodig

Kijk waar je zit in de waardeketen aan de hand van dit plaatje.
En bedenk in welke deelmarkt je je thuis voelt:

- ☐ Geleidesystemen / raketten
- ☐ Zware of lichte landvoertuigen
- ☐ Vliegtuigen
- ☐ Marineschepen
- ☐ Drones / onbemande voertuigen
- ☐ Gebouwen / terreinen



Wat heb ik in huis?

Hoofdactiviteiten (aanvinken)

- ☐ Verspanen
- ☐ Oppervlaktebehandeling, coatings
- ☐ Constructiewerk
- ☐ Plaatwerk
- ☐ Laswerk
- ☐ Onderhoud / servicing
- ☐ Voertuigaanpassingen
- ☐ Vision / optica
- ☐ Anders, namelijk:

Onze huidige competenties:

- ☐ Nauwkeurigheid vs. Stabiele massa productie
- ☐ Specialistische processen
- ☐ Documentbeheer, traceability
- ☐ Snel schakelen,
- ☐ Complexe samenstellingen
- ☐ Kunnen leveren aan een buitenlandse contractant die een deel verplicht in Nederland kan kopen

Invulveld:

Onze (potentiële) defensietoepassing:

Invulveld

Deze drie competenties zou ik nog willen versterken

Wie heeft interesse in mijn aanbod?

De wereld van aanbestedingen en gegunde opdrachten

- Kijk eens rond op www.tenderned.nl.
- Zoek op TenderSearch en lees de 7 tips.
- Probeer eens een tender te vinden (onder aankondigingen).
- Selecteer in het filter op gegunde opdrachten.
- Kun je een bedrijf uit jouw keten vinden?

Inzicht in je huidige klant

- Ga door top-20 klanten en vraag jezelf af:
 - Leveren zij aan defensie?
 - Leveren zij aan high-tech machines, semicon, aerospace? → vergelijkbare eisen
- Ik weet hoe ik bij kan dragen aan het succes van mijn klant
- Vraag een paar betrouwbare klanten of ze gezamenlijke kansen zien in de defensiemarkt

Mijn belangrijkste acties