



Werken aan succesvolle Europese defensiesamenwerking

Door Robert Wester, Ronald Vuijk en
Bram Pennekamp

De rol van Europa op het gebied van militaire samenwerking en de ontwikkeling van gezamenlijke capaciteiten is constant in ontwikkeling. In de afgelopen jaren is de betekenis van Europa op het gebied van veiligheid en defensie sterk toegenomen. Het feit dat de nieuwe Europese Commissie voor het eerst een commissaris voor Defensie en ruimtevaart heeft, zegt genoeg over de ambities van de Europese Unie. Binnen de ontwikkeling van het Europese defensiebeleid is het Europees Defensiefonds (EDF) een ontzettend belangrijke stap. Berenschot EU sprak hierover met een groot aantal betrokken instellingen en organisaties. De opgedane kennis en inzichten uit deze interviews vormen de basis van dit stuk, waarin wij de gemaakte stappen richting het EDF op een rij zetten en eventuele toekomstige valkuilen inzichtelijk maken.

Door Robert Wester, Ronald Vuijk en Bram Pennekamp

Met het EDF komen voor het eerst middelen vanuit Europa beschikbaar voor de ontwikkeling van nieuwe producten en technologieën.¹ De grootschalige duplicatie van capaciteit in Europa moet worden beteugeld door het bevorderen van gezamenlijke aanschaf, onderhoud en ontwikkeling van defensiematerieel. De investering in de Europese defensiecapaciteit draagt bij aan het Europese streven naar strategische autonomie en moet er daarnaast toe leiden dat Europa kan voldoen aan de ambities in de European Union Global Strategy en het toekomstige Europees strategisch kompas. Het strategisch kompas is de volgende grote stap op Europees veiligheidsgebied en zal de rol van de EU op het gebied van veiligheid en defensie gaan bepalen. Zoals bij veel van de initiatieven rond Europese defensie speelt de Frans-Duitse as een belangrijke rol en wordt waarschijnlijk nog belangrijker met het vertrek van het Verenigd Koninkrijk uit de EU. Onder het Duitse voorzitterschap van de Europese Raad kreeg de ontwikkeling van het strategisch kompas al hoge prioriteit met het uitwerken van een Europese dreigingsanalyse. Dit jaar volgt consultatie met de lidstaten. Uiteindelijk moet het Europees strategisch kompas onder Frans voorzitterschap in 2022 in werking treden.²

Het Europese defensiebeleid bevindt zich op een kantelpunt. Als het huidige momentum wordt vastgehouden, kan er straks gesproken worden van een volwaardige European Defence Technological and Industrial Base. Het is voor de defensie-industrie in alle lidstaten van belang om aansluiting te vinden bij deze ontwikkelingen, willen zij hun positie in de markt behouden. Nederland is zich terdege bewust van het belang hiervan, maar ziet ook dat de industriële verhoudingen in Europa ertoe zouden kunnen leiden dat Europese concurrenten op de defensiemarkt de Nederlandse bedrijven verdrukken. Het is balanceren op een dun koord: samenwerking kan leiden tot schaalvergroting en beter materieel, en daar komt nu toegang tot fondsen vanuit Europa bij. Tegelijkertijd moeten de nationale autonomie en industriële belangen niet uit het oog verloren worden.

Berenschot EU onderzocht de defensieontwikkelingen in Europa en hoe Nederland en andere lidstaten inspelen op deze ontwikkelingen en op het Europees defensie fonds in het bijzonder. Centrale vragen hierbij waren: hoe komt internationale samenwerking tot stand en welke factoren zijn cruciaal om deze samenwerkingen te laten slagen?

¹ EDIDP en PADR waren de voorlopers van het EDF.
² <https://www.berenschot.nl/adviseurs/adviseur/ronald-vuijk/blog/eu-strategisch-kompas> en <https://www.berenschot.nl/adviseurs/adviseur/ronald-vuijk/blog/eu-strategische-dialoog-veiligheidsbeleid>.

Het Europees Defensiefonds

Het Europees Defensiefonds (EDF) is een ontzettend belangrijke stap voor de Europese defensiemarkt. Voor het eerst komen er middelen vanuit Europa beschikbaar voor de ontwikkeling van nieuwe technologieën en de gezamenlijke aanschaf van defensiematerieel. Doel van het EDF is om de huidige tekortkomingen van de Europese krijgsmachten te verhelpen en daarbij de internationale samenwerking op defensiegebied in Europa te bevorderen. Door middel van het EDF hoopt de Europese Unie investeringen in onderzoek en ontwikkeling te stimuleren en internationale samenwerking in de defensie-industrie te bevorderen.³

Het fonds gaat voor de komende MFK-periode 8 miljard euro bevatten. Een zeer aanzienlijk bedrag dat beschikbaar wordt gesteld voor het ondersteunen van de ontwikkeling van nieuwe technologieën. Harde eis om geld uit het EDF te ontvangen, is dat een deelnemend consortium bestaat uit drie bedrijven uit ten minste drie Europese lidstaten. Dit geld wordt net als bij andere Europese fondsen via calls toegekend aan winnende consortia. Mede dankzij Nederlandse inzet is een bonusstructuur aangebracht voor betrokkenheid van bedrijven in het midden- en kleinbedrijf.

Het EDF geeft bedrijven zo de mogelijkheid cofinanciering te ontvangen voor de ontwikkeling van hoogtechnologische technieken en defensiematerieel met meerwaarde voor Europese krijgsmachten. Naast de meerwaarde voor defensie is dit natuurlijk ook gunstig voor deze bedrijven. Geld uit het EDF kan daarom niet alleen de Europese defensie maar ook de economie versterken. Wel brengt de verplichte samenwerking met Europese partners uitdagingen met zich mee. In theorie zou samenwerken bij het ontwikkelen, produceren en aanschaffen van defensiematerieel goedkoper moeten zijn dan wanneer alle landen dit materieel zelf doen. In de praktijk worden de schaalvoordelen van gezamenlijke ontwikkeling en aanschaf echter vaak tenietgedaan door stroperige afstemming met betrokkenen en de extra kosten die met samenwerking gemoeid zijn.⁴ Dit leidde in het verleden regelmatig tot grote vertragingen en budgetoverschrijdingen en bezorgden internationale samenwerking een negatief imago. Daarom is het belangrijk goed te overwegen welke projecten kans van slagen hebben en op welke manier meerwaarde voor de Nederlandse krijgsmacht en economie verzekerd kan worden. Samenwerken om het samenwerken moet worden voorkomen.

Situatie Nederland

De Nederlandse inzet met betrekking tot de Europese defensiesamenwerking wordt georganiseerd in de interdepartementale coördinatiegroep Europese Defensie Samenwerking (ICG EDS). In deze ICG zijn de ministeries van Defensie, Algemene Zaken, Buitenlandse Zaken en Economische Zaken en Klimaat vertegenwoordigd. Ook Nederlandse kennisinstellingen als TNO, MARIN en NLR plus een vertegenwoordiging van de Nederlandse defensie-industrie (NIDV, FME en VNO-NCW) zijn betrokken bij de ICG. Deze ICG-aanpak is eerder succesvol toegepast bij de coördinatie van de Nederlandse bijdrage in het F35/JSF-project. Tom Middendorp treedt op als speciaal gezant namens de ICG om in Europa contacten te leggen en de samenwerking met Europese partners tot stand te brengen. Binnen de ICG wordt in een 'multi strand approach' samengewerkt, ook wel de gouden driehoeken genoemd, om op verschillende strategische thema's de Nederlandse inzet te coördineren.

Met betrekking tot het EDF zijn tien thematische terreinen geïdentificeerd waarop de Nederlandse industrie kan meedingen in Europa; op zeven ervan wil Nederland voortrekker zijn in Europa. Op de overige drie onderdelen wordt geprobeerd aansluiting te vinden voor Nederlandse bedrijven bij Europese consortia. Er zijn duidelijk lessen getrokken uit de eerdere Europese defensieprogramma's zoals het European Defence Industrial Development Programme (EDIDP). Zo zet de Nederlandse vertegenwoordiging bij de totstandkoming van de calls voor het EDF actief in op het promoten van door Nederland geïdentificeerde thema's. Op deze wijze wordt al aan de voorkant bewerkstelligd dat de uiteindelijke calls binnen het programma aansluiten bij de Nederlandse expertise. Deze proactieve houding is bewonderenswaardig en vergroot de kans op succesvolle deelname aan de EDF-projecten.

³ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/memo_17_1476

⁴ Clingendael en HCSS, 'Internationale Materieelsamenwerking Rapport ten behoeve van het Interdepartementaal Beleidsonderzoek (IBO) naar internationale samenwerking op het gebied van defensiematerieel', januari 2015, p.19-21.

Nederlandse defensie-industrie

De Nederlandse defensie-industrie kent slechts een handjevol 'Original Equipment Manufacturers' (OEM'ers): bedrijven die eindproducten maken zoals een marineschip of pantservoertuig. Naast deze OEM's bestaat de Nederlandse defensie industrie voornamelijk uit mkb'ers die zich op zeer specifieke technieken toeleggen. Wel beschikt ons land over zeer hoogwaardige industriële capaciteiten op het gebied van radartechnieken en sensortechnologie. Op deze gebieden worden Nederlandse bedrijven tot de absolute wereldtop gerekend.

Op het gebied van marine techniek is Nederland onderscheidend en bezit het de benodigde faciliteiten en kennis om eigen marineschepen te ontwikkelen en te bouwen. In deze markt is Damen een Nederlandse OEM. Ook kent Nederland vooraanstaande onderzoekinstellingen die zich onder andere toeleggen op onderzoek naar militaire toepassing van technologieën.⁵

Internationale samenwerking

Nederland heeft veel ervaring met multilaterale samenwerking op het gebied van materieelontwikkeling en aanschaf. Zo is ons land betrokken geweest bij een aantal van de succesverhalen van Europese defensiesamenwerking zoals de aanschaf van de MRTT-tankervloot waarvan Nederland één van de aanjagers was. Ook de samenwerking met Duitsland bij de ontwikkeling en aanschaf van de Fennek- en Boxer-pantservoertuigen is hier een voorbeeld van.⁶ Op operationeel gebied werkt Nederland eveneens intensief samen met Duitsland in bijvoorbeeld een gemengde gepantserde brigade en binnen de marinierskorpsen van beide landen. Ook met België en Groot-Brittannië wordt structureel samengewerkt.

De vraag waarom bepaalde multinationale defensieprojecten slagen en andere juist tot grote vertragingen en oplopende kosten leiden, is al eerder onderzocht door onder andere instituut Clingendael en het The Hague Centre for Strategic Studies (HCSS). In 2015 publiceerde Clingendael en HCSS een analyse van factoren die van invloed zijn op de succeskansen van multinationale materieelsamenwerking.⁷ Zij concludeerden dat intensieve samenwerking met betrokken landen vanaf een vroeg stadium van groot belang is voor het slagen van dergelijke projecten. Dat begint met een gezamenlijk bepalen van de behoefte door de krijgsmachten van samenwerkende landen en de

gezamenlijke planning van het gehele aanschaftraject. Daarnaast speelt ook het aantal landen waarmee wordt samengewerkt, de aanwezigheid van een 'lead nation' en de hoeveelheid separate materieeleisen een belangrijke rol.⁸

Het vroegtijdig plannen van dit soort grote en langdurige projecten is essentieel in de context van de Europese defensiesamenwerking. In 2020 onderstreepte de AIV al het belang van vroegtijdige afstemming van aanschaftrajecten en adviseerde een bindend gemeenschappelijk Europees defensieplanningsproces op te zetten om tot succesvolle samenwerkingsprojecten te komen.⁹ Uit onder andere het Clingendael-rapport, de Defensienota 2018 en de interviews komt het beeld naar voren dat op dit terrein inderdaad nog flinke winst te behalen valt in Europa, maar zeker ook in Nederland zelf. Zo lijkt er geen duidelijk beeld te bestaan van welke projecten in de defensienota geschikt zijn voor multinationale ontwikkelingen of aanschaftrajecten. De DIS geeft wel aan op welke terreinen internationale samenwerking gewenst is, maar een analyse van welke Europese landen bijvoorbeeld eenzelfde behoefte hebben, ontbreekt nog.

Midden- en kleinbedrijf

Nederland heeft zich in de onderhandelingen rond het EDF hard gemaakt voor het betrekken van het midden- en kleinbedrijf bij de projecten die uit het EDF gefinancierd worden. Dit heeft onder andere geresulteerd in het opnemen van een tien procent hogere kostendeckering voor consortia waarin mkb'ers deelnemen. Dit is van groot belang gezien de eerder beschreven aard van de Nederlandse defensie-industrie.

Hoewel het betrekken van het mkb dus een speerpunt was van Nederland in de onderhandelingen rond het EDF, blijkt uit ons onderzoek dat dit in de praktijk een moeilijke opgave is. Meerdere geïnterviewden gaven aan dat mkb'ers niet de financiële middelen hebben om mee te doen aan Europese calls van het EDF vanwege de lange beoordelingsperiode. Meermaals werd daarom geopperd om mkb'ers te laten meeliften op de inzet van grotere bedrijven die wel de capaciteit hebben om actief mee te dingen in EDF-projecten. Hiervoor is echter een veel actievere houding nodig dan momenteel het geval is. Deze aanpak werd ook al in de DIS geopperd, maar tot op heden lijkt op dit punt nog weinig concreet resultaat geboekt te zijn.¹⁰

5 Defensie Industrie Strategie 2018, p.26.

6 Clingendael en HCSS, 'Internationale Materieelsamenwerking', p.10.

7 Clingendael en HCSS, 'Internationale Materieelsamenwerking'.

8 Clingendael en HCSS, 'Internationale Materieelsamenwerking', p.29.

9 Adviesraad Internationale Vraagstukken, advies 112: Europese veiligheid: tijd voor nieuwe stappen, juni 2020.

10 Ministerie van Defensie, Defensie Industrie Strategie 2018, p.26.

Tijdens de interviews kwam een tweeledig beeld naar voren met betrekking tot het mkb. Enerzijds staat het betrekken van deze bedrijven hoog op de prioriteitenlijst bij onderhandelingen over samenwerking. Zo wordt de betrokkenheid van het mkb bij grote projecten uitonderhandeld. Toch lijkt het ook in deze gevallen moeilijk voor het mkb om toegang te krijgen tot de leveranciersketens van OEM'ers. Als voorbeeld dient het MRTT-project, waar de deelname van Nederlandse bedrijven gegarandeerd werd in onderhandelingen, maar bedrijven moeite hadden toe te treden tot de toeleveranciersketen van Airbus.

Het betrekken van het Nederlandse mkb bij Europese defensieprojecten en het verzekeren van een eerlijke verhouding in de relatie met industriële partijen uit andere lidstaten, is één van de grote opgaven waar Nederland op in moet zetten. Op dit moment is RVO het belangrijkste aanspreekpunt voor bedrijven die toegang zoeken tot de Europese defensiemarkt. VNO-NCW speelt ook een rol in de vertegenwoordiging van deze bedrijven in Europa. De NIDV is eveneens een belangrijke speler maar zet zich voornamelijk in voor haar leden. Er zijn dus wel een aantal aanspreekpunten voor bedrijven waar zij informatie en deskundig advies kunnen inwinnen rond initiatieven zoals het EDF. Het traject van de EDF-calls is echter lang en veel van de Nederlandse bedrijven beschikken niet over de financiële middelen om deel te nemen aan een aanbestedingstraject dat tot twee jaar kan duren. Ook ontbreekt het veel bedrijven aan in-house expertise om in te spelen op Europese calls. Hier ligt een kans om aansluiting van de Nederlandse industrie op het EDF nog te verbeteren. Niet alleen in het buitenland en bij onderhandelingen moet de positie van het mkb een grote rol spelen, ook in eigen land dient te worden ingezet op samenwerkingen tussen het mkb en Nederlandse OEM'ers en op het verzorgen van afdoende kennis over Europese calls en samenwerkingen bij bedrijven.¹¹

Level playing field

Wil Europa samenwerking op het gebied van defensie laten slagen, dan zal er sprake moeten zijn van een 'level playing field' oftewel een eerlijk speelveld. In Europa zijn Duitsland, Frankrijk en Groot-Brittannië dominant op het gebied van zowel de productie als de consumptie van defensiegoederen, en in mindere mate behoren ook Italië, Spanje en Zweden tot deze groep. Deze zes landen tezamen zijn verantwoordelijk voor bijna 90% van de Europese defensie-uitgaven en defensieomzet. Het vertrek van het VK uit de EU betekent dat de Frans-Duitse samenwerking op het onderwerp defensie verder aan belang heeft gewonnen. Door de enorme verschillen in de omvang van de defensie-industrieën van Europese lidstaten heeft de Europese defensiemarkt een gesloten karakter. Kleinere bedrijven moeten aansluiting zien te vinden bij een handjevol grote multinationals die in staat zijn complexe wapensystemen te ontwikkelen en te produceren. Daar komt nog bij dat een aantal landen de eigen industrie in bescherming neemt en daarmee de marktwerking verstoort. Ondanks Europese wetgeving uit 2009 om deze vorm van protectionisme tegen te gaan, is van eerlijke concurrentie op de Europese defensiemarkt geen sprake.¹²

Het bereiken van een level playing field in Europa is al langere tijd het doel van het kabinet. Het ontbreken van zo'n eerlijk speelveld in de defensiemarkt was eerder echter aanleiding voor een koerswijziging in de Defensie Industrie Strategie uit 2018. Niet langer zijn marktwerking en kostenefficiëntie op alle terreinen leidend. Op enkele strategische capaciteiten moet Nederland zelfvoorzienend zijn en wordt de nationale industrie beschermd. Al eerder constateerde de directie Internationaal Onderzoek en Beleidsevaluatie (IOB) dat deze gewijzigde houding op gespannen voet staat met het streven van het kabinet om in Europa tot een level playing field te komen.¹³ Dit eerlijke speelveld is er echter simpelweg nog niet. In de interviews werd met grote regelmaat verwezen naar oneerlijke staatssteun en de scheve verhoudingen die deze staatssteun tot gevolg heeft binnen Europese samenwerkingen.

Toch zal er moeten worden samengewerkt met landen als Duitsland en Frankrijk en ondanks de Brexit zal ook Groot-Brittannië een rol blijven spelen in de Europese defensiemarkt. De AIV raadde eveneens aan aansluiting te zoeken bij de Frans-Duitse defensieprojecten. Uit de interviews blijkt echter dat veel belanghebbenden de samenwerking met landen als Frankrijk waar de belangen van de Franse industrie leidend zijn, als ongewenst ervaren.

^{12/13} Directie Internationaal Onderzoek en Beleidsevaluatie (IOB) ministerie van Buitenlandse Zaken, 'De kloof gedicht? Evaluatie van het Nederlandse beleid ten aanzien van EU civiele en militaire capaciteitsontwikkeling', augustus 2020, p.47.

Cofinanciering

Belangrijke voorwaarden voor het verkrijgen van geld uit het EDF is cofinanciering. Het fonds vergoedt slechts een deel van de kosten van ontwikkeling en aanschaf van producten. Lidstaten zullen altijd moeten meebetalen, hoeveel hangt af van het type project. In Nederland is momenteel een bedrag voor cofinanciering ondergebracht bij het ministerie van EZK en het ministerie van Defensie. Voor projecten waar defensie directe behoefte aan heeft, kan cofinanciering vanuit het ministerie van Defensie beschikbaar worden gesteld; voor projecten die niet in een directe behoefte van Defensie voorzien, kan – als er sprake is van een aannemelijk belang voor de Nederlandse industrie – aanspraak gemaakt worden op cofinanciering vanuit het ministerie van EZK. De manier waarop cofinanciering georganiseerd is in Nederland, werd door geïnterviewden regelmatig aangeduid als een terrein waar nog winst te boeken is.

Financiering vanuit het ministerie van Defensie is gekoppeld aan het 'life cycle plan', waardoor investeringen in projecten op korte termijn vaak niet mogelijk is. Gebrek aan cofinanciering bij Defensie voor projecten die interessant zijn voor de Nederlandse industrie, betekent dat het ministerie de belangrijke rol van aanbesteder nog niet goed kan oppakken bij de Nederlandse inzet op het EDF.

Een alternatief zou kunnen zijn dat grote industriële spelers met genoeg financiële middelen instappen bij het financieren van technologische ontwikkeling. Kleinere bedrijven zouden dan kunnen meeliften op de kracht van de grotere. Hiervoor blijkt echter nog weinig animo te bestaan. Dit betekent dat het Nederlandse mkb zal moeten meeliften op de grote buitenlandse OEM'ers. Dat heeft als risico dat Nederlandse bedrijven ondergeschikt raken aan deze bedrijven.¹⁴

Cofinanciering voor kennisinstellingen

Een groep spelers die nog weinig aanbod is gekomen, zijn de Nederlandse onderzoeksinstituten. Nederland kent meerdere grote en gerenommeerde onderzoeksinstituten zoals TNO en MARIN, die soms al erg actief zijn op het Europese toneel. Voor hen is het EDF zeer interessant, onder andere vanwege de hoge vergoeding voor onderzoeksprojecten. Toch speelt ook voor deze organisaties het probleem van cofinanciering. Kostenvergoeding door het EDF geschiedt op basis van 'eligible costs', verhoogd met een vast percentage voor overhead.

Het gebruik van deze methode als basis voor de vergoeding voor deze projecten betekent dat in de praktijk onder het gebruikelijke uurtarief van Nederlandse onderzoeksinstituten gewerkt moet worden. Ook voor onderzoeksinstituten speelt dus het vraagstuk rond het verkrijgen van cofinanciering.

Conclusie

Het EDF is één van de belangrijkste ontwikkelingen die de afgelopen jaren heeft plaatsgevonden op het gebied van veiligheid in de Europese Unie. Het fonds moet zowel de militaire slagkracht van Europa verbeteren als de industrieën van lidstaten versterken. Door middel van de aan het fonds verbonden eis tot samenwerking moet een volwaardige European Defence Technological and Industrial Base tot stand komen. Dit streven biedt kansen voor de Nederlandse industrie, maar er moet voor gewaakt worden dat de Nederlandse industrie ondergeschikt raakt aan grotere en machtigere spelers op de defensiemarkt. Dit vraagt om zeer goede communicatie tussen alle betrokken partners en eenduidige afstemming over de Nederlandse koers.

Uit ons onderzoek blijkt dat op nationaal niveau de benodigde afstemming goed geregeld is. Vanuit de ICG EDS wordt adequaat ingespeeld op ontwikkelingen rond het EDF. Toch kan de Nederlandse inzet op meerdere terreinen verbeterd worden. De link tussen de behoeftes van defensie in de komende decennia en de behoeftes van andere Europese landen lijkt nog te ontbreken. Dit terwijl is vastgesteld dat het vroegtijdig identificeren van gezamenlijke behoeftes belangrijk is voor het slagen van een samenwerking. Ook op het gebied van cofinanciering kan nog een slag gemaakt worden. Defensie als afnemer van defensieproducten moet de flexibiliteit hebben om in te spelen op ontwikkelingen vanuit de industrie en aan te haken bij kansrijke internationale samenwerkingen.

Belangrijk punt voor de Nederlandse economische positie en het behoud van industriële capaciteiten in Nederland, is de wijze waarop het Nederlandse mkb wordt ondersteund. Ook op dit vlak wordt op beleidsgebied goed ingespeeld op Europese ontwikkelingen, waardoor de positie van het mkb in de EDF-verdragstekst stevig is verankerd. In de praktijk zijn er echter nog grote obstakels die de deelname van Nederlandse mkb'ers in Europese consortia bemoeilijken.

¹⁴ Defensie Industrie Strategie 2018, p. 25-26

Zo zijn alle betrokkenen zich bewust van het feit dat mkb'ers niet beschikken over de financiële middelen om het lange en onzekere proces rond de EDF-calls zelfstandig te doorlopen. Ook het permanent onderhouden van in-house expertise voor het vinden van geschikte Europese consortia om aan deel te nemen en voor het winnen van EDF-calls, is gezien de omvang van Nederlandse bedrijven vaak niet mogelijk. Ondersteuning van mkb'ers op deze terreinen is toebedeeld aan meerdere organisaties waaronder VNO-NCW, NIDV en RVO. Om te zorgen dat dergelijke bedrijven succesvol kunnen deelnemen aan projecten van het EDF, is een actievere ondersteuning nodig. Ook de samenwerking tussen Nederlandse OEM'ers en het mkb in de context van het EDF is een punt van aandacht.

Over Berenschot EU

Het Berenschot EU-team is bekend met de Europese markt en ondersteunt en adviseert organisaties bij complexe vraagstukken in Europese context. Berenschot zoekt voor bedrijven, organisaties en overheden continu naar mogelijkheden om te participeren in Europese beleidsvorming en -uitvoering.

Om een effectieve en strategische defensiesamenwerking op te zetten, is het van belang om de capaciteiten van partners in kaart te brengen. De multi-stakeholder benadering biedt een praktisch kader voor samenwerking van bedrijven, organisaties en instellingen. Deze aanpak is erop gericht kwesties van wederzijds belang aan te pakken, onder andere door de interactieve grens- en sectoroverschrijdende dialoog tussen stakeholders te versterken. Zo kunnen interculturele verschillen en diverse (nationale) paradigma's wat betreft defensie en veiligheid als instrument worden ingezet bij internationale samenwerkingen.

Benieuwd hoe u met andere stakeholders een effectieve en strategische defensiesamenwerking kunt opzetten? Neem dan vrijblijvend contact op met:



Robert Wester

Managing director EU

06-1589 1676

r.wester@berenschot.nl



Ronald Vuijk

Geassocieerd consultant

06-3197 5058

r.vuijk@berenschot.nl

Geraadpleegde bronnen

1. EDIDP en PADR waren de voorlopers van het EDF.
2. Ronald Vuijk, Het Europees Strategisch Kompas en Ronald Vuijk, strategische dialoog over Europees Veiligheidsbeleid.
3. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/memo_17_1476
4. Clingendael en HCSS, 'Internationale Materieelsamenwerking Rapport ten behoeve van het Interdepartementaal Beleidsonderzoek (IBO) naar internationale samenwerking op het gebied van defensiematerieel', januari 2015, p.19-21.
5. Defensie Industrie Strategie 2018, p.26.
6. Clingendael en HCSS, 'Internationale Materieelsamenwerking', p.10.
7. Clingendael en HCSS, 'Internationale Materieelsamenwerking'.
8. Clingendael en HCSS, 'Internationale Materieelsamenwerking', p.29.
9. Adviesraad Internationale Vraagstukken, advies 112: Europese veiligheid: tijd voor nieuwe stappen, juni 2020.
10. Ministerie van Defensie, Defensie Industrie Strategie 2018, p.26.
11. Ministerie van Defensie, Defensie Industrie Strategie 2018, p.25-26.
12. Directie Internationaal Onderzoek en Beleidsevaluatie (IOB) ministerie van Buitenlandse Zaken, 'De kloof gedicht? Evaluatie van het Nederlandse beleid ten aanzien van EU civiele en militaire capaciteitenontwikkeling', augustus 2020, p.47.
13. Directie Internationaal Onderzoek en Beleidsevaluatie (IOB) ministerie van Buitenlandse Zaken, 'De kloof gedicht? Evaluatie van het Nederlandse beleid ten aanzien van EU civiele en militaire capaciteitenontwikkeling', augustus 2020, p.47.
14. Defensie Industrie Strategie 2018, p.25-26.

Relevante achtergrond

- Robert Wester, Samenwerking als praktisch instrument voor het Europese defensiebeleid, januari 2021 <https://www.berenschot.nl/nieuws/2020-juni-samenwerking-essentieel-europese-veiligheid>
- Ares, 'Defence Industrial Policy in Belgium and the Netherlands', 2015.



'WIJ ZIJN BERENSCHOT, GRONDLEGGER VAN VOORUITGANG'

Missie Berenschot EU

De Europese Unie heeft een grote impact op Rijk, provincies, gemeenten en het bedrijfsleven. Om de meerwaarde van de EU en de kansen die zij biedt optimaal te kunnen benutten, is het van belang dat organisaties hier proactief op inspelen. Berenschot ondersteunt Nederlandse bedrijven en decentrale overheden bij complexe Europese vraagstukken en helpt organisaties die hun vleugels willen uitslaan in Europa te 'europeaniseren'. Daarnaast voeren wij diverse opdrachten uit voor de verschillende Europese instanties.

Focus Berenschot EU

Het Berenschot EU-team volgt de ontwikkelingen in Europa op de voet en onderhoudt een veelzijdig Europees netwerk. Met ons kantoor in de Europese wijk in Brussel zitten wij dicht bij het vuur en weten wij als geen ander wat er speelt. Wij hebben Europese kennis en ervaring met betrekking tot de volgende sectoren:

- Openbaar bestuur.
- Energie.
- Defensie.
- Mobiliteit.
- Communicatie.
- HR & Assessments.
- Digitalisering.

Berenschot Groep B.V.

Van Deventerlaan 31-51, 3528 AG Utrecht

Postbus 8039, 3503 RA Utrecht

030 2 916 916

www.berenschot.nl