

# De waarde van industriële participatie

De rol van het Commissariaat Militaire Productie is 75 jaar na oprichting (1 januari 1951) meer dan ooit relevant. Opgericht met als doel: het opschalen van de defensie-industrie en het inregelen van leveringszekerheid, is die taak immers zeer actueel. Het CMP heeft op dit moment circa 8,5 miljard euro aan contractwaarde in beheer.

Uitgangspunt bij de oprichting was: "We bestellen producten in het buitenland, hoe kunnen we Nederlandse bedrijven in de toeleveringsketens krijgen, zodat we iets voor onze investeringen terugkrijgen en een eigen industrie opbouwen?" Dicke glimlacht: "Dat heette toen 'compensatie orders', tegenwoordig noemen we dat industriële participatie."

## Industriële participatie

Het CMP is verantwoordelijk voor het opstellen en het uitvoeren van het industriële participatiebeleid en daarmee voor het beschermen, versterken en internationaal positioneren van de Nederlandse defensie-industrie. "Wij noemen dat de Nederlandse defensie- en veiligheidgerelateerde technologische industriële basis. Dat is afgekort NLDTIB en dat sluit aan bij het internationale jargon waar iedereen spreekt over DTIB", licht Dicke toe. Het CMP staat daartoe diverse instrumenten ter beschikking. Zo ligt er in het kader van 'beschermen' nu een concept wetsvoorstel 'de Wet weerbaarheid defensie en veiligheid gerelateerde industrie'. Ook geeft het CMP geschiktheidsverklaringen af voor bedrijven die zaken willen doen met de NAVO. Maar verreweg het belangrijkste instrument is die industriële participatie, zegt Dicke.

"Dus als Defensie iets verwerft in het buitenland, of met

meer dan vijf miljoen Euro aan buitenlandse content, dan gaan wij naar de potentiële leveranciers toe om te kijken of er industriële participatie mogelijk is. Dat is dan een eis, en dan regelen wij eigenlijk tegenorders – direct of indirect – waarbij we Nederlandse bedrijven in de toeleveringsketens van de

grote leverende partijen positioneren. Denk bijvoorbeeld aan de onderzeeboten."

### De order aan de Franse Naval Group?

"Ja, die heeft veel aandacht gekregen, door de vraag: hoe zit het met de tegenorders? Daar hebben wij met de drie potentiële leveranciers een *agreement* uit onderhandeld waarin we afspraken hebben gemaakt over directe en indirecte participatie van Nederlandse partijen. We hebben die overeenkomst met de Naval Group getekend voordat Defensie het contract afsloot. Zie dat als een stok achter de deur voor dat leveringscontract; wij tekenen een juridisch bindende overeenkomst en dat betekent dat de afspraken die wij hebben gemaakt moeten worden nagekomen. We hebben tien bedrijven en twee kennisinstellingen in die overeenkomst een plek kunnen geven. Het is vervolgens aan die partijen zelf om een commercieel contract uit te onderhandelen."

"Wij hebben nu ongeveer zo'n 8,5 miljard euro aan waarde in beheer, van Industriële Participatie Overeenkomsten. En wij monitoren al die overeenkomsten of die ook daadwerkelijk tot uitvoering worden gebracht."

"Industriële participatie is dus een belangrijk instrument waarmee we écht Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen in die internationale ketens kunnen positio- ➤

Jan Christiaan Dicke is sinds januari 2018 commissaris bij het Commissariaat Militaire Productie (CMP) ressorterend onder het ministerie van Economische Zaken en Klimaat. Daarvoor is Dicke in diverse functies werkzaam geweest bij het ministerie van Defensie, waaronder in 2009 als Chief of Staff Air Task Force Afghanistan. In de periode 2015-2017 was hij Hoofd kennis & innovatie bij de directie Strategie en Kennis.

“

Wij kijken altijd naar de win-win-win

”

neren. Want dat is wel het verhaal van de defensie-industrie, dat is gewoon een *non-level playing field*. Per definitie zijn de afnemers overheden. Dus hoe kom je in zo'n gesloten toeleveringsketen? Wij kijken altijd naar de win-win-win. Een win voor toeleverende bedrijven, een win voor Defensie en een win voor de bedrijven die participeren. Een mooi voorbeeld is SPECTO Aerospace, een Nederlands bedrijf dat onderhoud doet aan composiet. Met de rotorbladen van de Apache helicopters was regelmatig wat aan de hand. Dat konden we zelf niet repareren, dus we moesten die rotorbladen altijd terugsturen naar Amerika. Dat duurde vaak lang, met als gevolg *down-time* voor de Apaches. Toen hebben we bedacht: kunnen we niet met Boeing, in het kader van industriële participatie, overeenkomen dat zij een stukje intellectueel eigendom en training overdragen aan een Nederlands bedrijf, zodat die dan is geautoriseerd om het onderhoud te doen? Dat hebben we op die manier ingeregeld en SPECTO was het eerste bedrijf buiten Amerika, buiten Boeing om, die dit mocht doen.”

“Zo hebben wij ook Robin Radar met industriële participatie bij Boeing binnengebracht en de markt-introductie gedaan in de Verenigde Staten. Eén van de hardst groeiende bedrijven van Nederland op dit moment. Ik noem deze namen, omdat ze al eerder in de publiciteit zijn geweest, in goed overleg. Anders doen we dat niet.”

## Satelliet bouwen

Een ander publiek bekend voorbeeld betreft satelliet-technologie. Het in Delft gevestigde ingenieursbureau FSO Instruments, een joint venture van Demcon en VDL ETG, is door TNO ontwikkelde technologie voor lasersatellietcommunicatie aan het doorontwikkelen voor toepassingen op industriële schaal. Het doel is om zelf in Nederland een satelliet te bouwen. Met industriële participatie als hefboom, de interesse van Defensie en samenwerking met technologiepartners uit de toeleveringsketen van ASML, is dit een opmerkelijk initiatief om het portfolio te verbreden en satellietbouw in Nederland te gaan doen, aldus Dicke.

*Zijn dit soort initiatieven het gevolg van een kans die zich aandient of zijn ze te herleiden naar een duidelijke visie en strategie?*

“Het is beide. Maar als je een *opportunity* ziet, dan is het goed om het niet als een *one off* project te benaderen, je moet ook nadenken over de mogelijkheid van industriële opschaling. Ten aanzien van visie en strategie is de Defensie Strategie voor Industrie en Innovatie het kader.”

Die Defensie Strategie voor Industrie en Innovatie (D-SII 2025-2029) richt zich op het versterken van

de eerder genoemde NLDITB. De strategie dateert van april 2025, en is de opvolger van de Defensie Industrie Strategie (DIS). De nieuwe strategie is een reactie op de veranderende geopolitieke situatie, waarbij de koppeling tussen economische ontwikkeling en militaire slagkracht cruciaal is. Kernpunten zijn:

- **Strategische autonomie & Kennis:** versterken van de nationale defensie-industrie om minder afhankelijk te zijn van anderen en de eigen veiligheid te waarborgen.
- **STRAIIK-D 2025:** de Strategische Actieagenda die concrete acties bevat. In 2025 zijn stappen gezet zoals de lancering van het publiek-private platform Defport en het SecFund. Voor 2026 staat een geactualiseerde actieagenda (STRAIIK-D 2026) gepland om de voortgang en bijsturing te garanderen.
- **10 Defensie-basisgebieden:** tien technologische en industriële gebieden die essentieel zijn voor de kennis- en innovatiebehoefte van Defensie.
- **Samenwerking (Sterk, Slim, Samen):** Defensie werkt samen met industrie en kennisinstellingen om technologische weerbaarheid te verhogen.
- **Investerings:** Defensie trekt samen met het ministerie van OCV geld uit voor onderzoek naar slimme materialen en quantumtechnologie.

## Focusgebieden

Dicke geeft aan dat de groei van de NLDITB met name plaats zal vinden op de volgende vijf focusgebieden:

1. **Ruimtevaart technologie:** versterken van de positie voor militaire communicatie en inlichtingen;
2. **Quantum:** toepassing van quantumfysica voor veilige communicatie en verbeterde detectiemethoden;
3. **Intelligente systemen:** ontwikkelen van autonome systemen voor inzet op land, zee en in de lucht;
4. **Sensoren:** verbeteren van waarnemingsvermogen en data-acquisitie voor situational awareness;
5. **Slimme materialen:** ontwikkelen van geavanceerde materialen voor betere bepantsering en lichte constructies.

Dicke licht toe dat de DS-II 2025-2029 per prioritair domein ambitiekaarten kent, “met een stevige strategische doorkijk naar waarin wij als Nederland binnen Europa leidend willen zijn, of als Europa wereldmarktleider. Sensortechnologie bijvoorbeeld, dat kunnen wij heel goed, en daarvan zeggen we: met deze elementen



“  
Ook nadenken  
over industriële  
opschaling  
”

willen we over 20 jaar daar en daar staan. Dat geeft aan de industrie ook een heel duidelijk signaal. Daar willen wij dus naartoe werken en daarin willen wij ook investeren. Onder die ambitiekaarten liggen heel gedetailleerde *roadmaps* op basis waarvan we werken – in nauwe samenwerking met Defensie uiteraard.”

Dicke houdt namens het CMP ook een vinger aan de pols in Europa. Hij noemt met name het European Defence Fund (EDF) en het European Defence Industry Program (EDIP). Het EDF is een EU-programma dat onderzoek- en ontwikkelingsprojecten binnen de Europese defensie-industrie ondersteunt en het EDIP is een EU-breed initiatief om diezelfde defensie-industrie te versterken en te moderniseren. Dicke is co-voorzitter van een interdepartementale coördinatiegroep die kijkt naar programma's en ontwikkelingen in Europa. “Daar speelt de vraag: waar willen we op inzetten vanuit een defensie-behoefte, en waar vanuit een industriële behoefte? Als dat samenkomt, dan is dat helemaal mooi natuurlijk!”

“Wij hebben kennis en kunde die we inbrengen en daarmee zijn we ook redelijk succesvol in dat EDF. We zijn nu druk bezig om in het EDIP de Nederlandse industrie te betrekken. Dat doen we samen met de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). We gaan ze voorlichten, we laten ze een werkprogramma lezen, leggen uit wat dat betekent, wat zij daarin kunnen doen. En als je dan besluit ergens aan deel te nemen, dan kunnen we je ook nog helpen met door alle hoepeltjes heen te springen, dat doen we echt heel actief.”

## Missies

Heel actief is het CMP ook als het gaat om *matchmaking*, onlangs nog samen met koepelorganisatie NIDV (stichting Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid) de jaarlijkse internationale *matchmaking* dag in het kader van Industriële Participatie. November dit jaar staat NEDS 2026 (NIDV Exhibition Defence & Security) op de agenda.

*Matchmaking* is ook onderdeel van buitenlandse missies. Daarin kan Dicke een beroep doen op een tweetal bijzondere vertegenwoordigers: oud-minister Maxime Verhagen en voormalig Commandant der Strijdkrachten, Tom Middendorp. Met de laatste heeft CMP in Polen een evenement bezocht, een missie in het kader van het EDF, in nauwe samenwerking met de post en de RVO. “Echt heel succesvol, partijen hebben elkaar gevonden. Daar komen mooie samenwerkingen uit, waarmee ze zich ook weer kunnen kwalificeren voor het EDF. Dat begeleiden wij dan verder. Wij hebben ook de rol om tegen de grote partijen te zeggen: ‘neem één of twee kleintjes aan de hand’. Dat werkt.”

Vanuit CMP is een aantal collega's inmiddels, in samenwerking met Defensie en NIDV, uitgevoerd door onder meer RVO, ook een aantal keren op missie naar Oekraïne geweest. “In de veiligheidsovereenkomst die wij als Nederland hebben met Oekraïne zit ook een industriële paragraaf. Dan nodigen we Nederlandse bedrijven uit om daaraan een bijdrage te leveren. Als die eenmaal op locatie zijn geweest en hun contacten hebben gelegd, en ze vinden elkaar op techniek en inhoud, dan gaat het daarna redelijk vanzelf. Soms moet je nog een duwtje in de rug geven, met vergunningen of exportvergunningen of het opzetten van een entiteit, daar helpen we dan ook wel weer mee.”

Zo is er ook een PIB-initiatief (Partners for International Business) met als thema ‘Verenigde Staten en Space’ waarin het CMP Nederlandse bedrijven ondersteunt die technologie ontwikkelen voor het ruimedomein. Daartoe bezocht Dicke het Colorado Space Symposium, waar het wereldwijde space ecosystem zich al 41 jaar lang verzamelt, en de Nashville Summit van de American Army Aviation Association, een grote beurs die in het teken staat van de helikopter van de toekomst en counter drone technologie. Samen met Tom Middendorp was hij ook op de Hannover Messe waar voor het eerst expliciet een hal was ingericht voor de defensie-sector.

## Strategische autonomie

“We kijken traditioneel wel heel veel naar de Amerikanen, en nu naar Europa, maar ik denk ook aan de Australiërs, aan de Canadezen, aan Zuid-Korea. Die hebben we ook nog heel hard nodig om te kunnen opschalen. Want wij hebben gewoon niet al die technologie in huis. Dat moet je niet overhaast doen, daarin moet je niet naïef zijn, als je iets binnenhaalt dan wil ik wel naar overdracht van het intellectueel eigendom. Of ik wil wel eigenaarschap krijgen over de productiesite. Als je op die manier iets in het buitenland verwerft en je vraagt er ook iets voor terug, heel transactioneel, dan kan je dat ook heel slim inregelen. En daarmee ook een bijdrage leveren aan de Nederlandse maar ook de Europese strategische autonomie.”