Betreft: Position paper t.b.v. rondetafelgesprek “Innovatie in de defensie-industrie”

De Stichting Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid (NIDV) is dankbaar voor de mogelijkheid tot deelname aan het rondetafelgesprek voor innovatie in de defensie-industrie. Wij fungeren graag als verbindende organisatie tussen de overheid, kennisinstellingen en de defensie- en veiligheidsindustrie. Zodoende zijn wij nauw betrokken bij de relevante belanghebbenden in de defensiesector. De NIDV is zich bewust dat de huidige geopolitieke situatie continue innovatie vereist vanuit zowel de overheid als de industrie en brengt graag een aantal obstakels onder de aandacht die een belemmerende werking hebben op het bereiken van een innovatieve en financieel gezonde defensie-industrie.

De Russische invasie in Oekraïne heeft meerdere zwaktes blootgelegd in de mate van gereedheid van Europese krijgsmachten en – defensie industrie. Centraal hierbij staat dat de Europese defensie-industrie voor lange tijd ingesteld is geweest op productie gedurende vredestijd en defensie voor het niet-defensiebedrijfsleven ook geen interessante markt was. Door de uitbraak van de oorlog ontstond in korte tijd de noodzaak om Europese productie tot een niveau te brengen dat Oekraïne in staat zou stellen om een conflict met Rusland voor onbepaalde tijd vol te houden en tegelijkertijd ook hard in te zetten op innovaties die zorgen voor overwicht in de strijd. Dit is een aanzienlijke taak en om dit te bereiken is een beduidende transformatie van de industrie en de overheid nodig; en van de manier van samenwerken.

De Defensienota 2024 levert een stevige beleidsbasis, maar het operationaliseren van het beleid vraagt om een nauwe band tussen de overheid en de industrie om door middel van samenwerking te innoveren. Echter, innovatie ontstaat niet in een vacuüm; nieuwe technologieën komen voort uit een ecosysteem waarin bedrijven en ondernemers door randvoorwaarden gemotiveerd worden om ideeën tot producten te ontwikkelen en daardoor bereid zijn de bijbehorende risico’s te accepteren. De basis hierbij is dat de bedrijven in de sector en hun financiële stakeholders vertrouwen hebben in de toekomst van de defensiemarkt. Vanuit dit uitgangspunt doet de NIDV een oproep om deze randvoorwaarden onder de loep te nemen; derhalve brengen wij graag een aantal punten onder de aandacht.

1. **Strategische visie op Nederlands hightech bedrijfsleven.** Er wordt veel gesproken over internationale samenwerking op defensieterrein, maar wat hebben we dan als Nederland bij te dragen waar we goed in zijn? Waardoor andere landen het belang van samenwerking met Nederland en Nederlandse bedrijven blijven zien? Nederland heeft een belangrijke stake in een aantal sleuteltechnologieën die zowel voor de civiele markt als mogelijk voor de defensiemarkt van groot belang kunnen zijn of blijven. Dat biedt kansen om echt relevant te zijn in internationale waardeketens en daarmee onderlinge afhankelijkheden te creëren tussen landen en bedrijven die van strategisch belang zijn voor de defensie en veiligheid van Nederland. Dit gaat over de rol die Nederland kan innemen in internationale waardeketens, mede in relatie tot defensie en economische weerbaarheid. Dit gaat daarmee verder dan sec kijken naar een directe behoefte vanuit operationele concepten voor de krijgsmacht.
2. **Samenwerken en innoveren met het “civiele” bedrijfsleven en maakindustrie.** In het verleden kwam innovatie in de defensiesector voornamelijk uit onderzoeksinstellingen en was zij in belangrijke mate gericht op systemen of technologieën rondom SEWACO (Sensoren, Wapensystemen, Commandosystemen). Voor hightech maakindustrie die vooral in de civiele markten actief zijn, was weinig aandacht. Tegelijkertijd zijn de ontwikkelingen en innovaties die daar plaatsvinden meer dan ooit interessant voor het defensiedomein. Hierbij kan het gaan om productietechnieken, snelle omschakelingen in productieprocessen, maar ook om innovatieve materialen en ontwikkelingen in maintenance, repair en operations (MRO). Dit zijn allemaal gebieden waar het Nederlands bedrijfsleven goed in is en het is dan ook de vraag hoe we deze bedrijven meer geïnteresseerd krijgen om mee te doen in innovatietrajecten op defensieterrein.
3. **Bevorderende rol van overheid bij overbruggen kritieke opstartfasen.** Voor bedrijven, en in het bijzonder start-ups, bevindt zich tijdens het ontwikkelen van een product maar vóór het moment waarop een product commercieel levensvatbaar is, een periode van verhoogd ondernemersrisico. Ook wel de “valley of death” genoemd. De overheid kan een sleutelrol spelen tijdens het overbruggen van deze kritieke periode. Als “launching customer” kan zij haar inkoopkracht gebruiken om te voorkomen dat potentiële innovatieve producten hun einde vinden voordat het product gereed is om omzet voor het bedrijf te genereren. Tegelijkertijd kan de overheid op niet-financiële manieren bijdragen door bedrijven en producten actief onder de aandacht te brengen bij internationale partijen; haar reputatie kan op deze manier dienen als onderstreping van vertrouwen in bedrijven.
4. **Nadruk op de sterktes van industrie en de rol van exportmarkten.** Nederland heeft zijn huidige economische en strategische positie in de defensie-industrie te danken aan een hoogontwikkelde, exportgerichte kenniseconomie. Derhalve is het voor de defensie-industrie belangrijk dat zij zich kan blijven richten op deze sterktes. De Nederlandse afzetmarkt is wat dat betreft simpelweg te klein voor de defensie-industrie. Toegang tot buitenlandse markten in “friendly nations” is daarom van groot belang. Naast de bevorderende werking voor de schaal waarop geproduceerd kan worden, neemt de werkgelegenheid toe en versterkt het de Nederlandse industriële kennisbasis. Een bevorderend exportbeleid staat aan het begin van het realiseren van deze voordelen en zorgt voor die strategische rol in internationale waardeketens.
5. **Continuïteit d.m.v. langjarige toezeggingen.** Vanuit de politiek bestaat de wens om productie van defensiematerieel op te schalen en ook fors te investeren in innovatie. Voor bedrijven in de defensie-industrie is het echter in veel scenario’s onlogisch om productievermogen te creëren zonder concreet zicht op orders. Dit geldt ook voor investeringen in R&D. Langjarige toezeggingen zijn het voornaamste instrument dat de overheid tot haar beschikking heeft om onzekerheid vanuit de kant van de industrie weg te nemen en vice versa ook te kunnen rekenen op langjarig commitment vanuit het bedrijfsleven. Dat langjarig commitment is immers ook nodig om innovaties écht door te kunnen zetten, de “valley of death” te overbruggen en het product of dienst te vermarkten.
6. **Goed opdrachtgeverschap.** De barrières tot entree op de defensiemarkt zijn hoog.Veelal is dit logisch. Het gaat immers over veiligheid en integriteit. Echter, als de overheid (Defensie) de samenwerking met het bedrijfsleven belangrijk vindt, moet men ook kijken naar de vraag of het aantrekkelijk is voor het bedrijfsleven om innovatietrajecten aan te gaan met Defensie en opdrachten binnen te halen. Voor bedrijven voor wie de defensie- en veiligheidssector nieuw is, zijn de drempels vaak te hoog. Zeker als daarbij ook vele financieringsuitdagingen spelen die met name specifiek zijn voor de defensiesector. Zo zit er nog steeds erg veel tijd tussen de “handshake”, waarbij de inhoudelijke partijen bij Defensie aangeven graag het innovatie/technologieproject met een bedrijf of instelling te willen gaan doen en het daadwerkelijk contracteren. Dit leidt ertoe dat bedrijven in cash flow problemen komen: mensen en faciliteiten worden al wel ingezet voor een project, maar facturen kunnen nog niet worden ingediend. Er zijn bedrijven die aangeven dat zij zonder financiering vanuit de holding/werkmaatschappijen die werken voor de civiele markt hun activiteiten voor Defensie niet zouden kunnen doen, omdat de cashflow problemen dan te groot zijn. Ook voorfinanciering vanuit Defensie blijkt vaak onmogelijk of slechts onder voorwaarden (bankgaranties) die onaantrekkelijk zijn om de opdracht aan te gaan.
7. **Aanpassen processen rondom contractering in het kader van goed opdrachtgeverschap.** Als we het met elkaar belangrijk vinden dat de innovatieve kracht van het bedrijfsleven en de mogelijkheden tot opschaling worden benut ten behoeve van onze collectieve veiligheid, moeten we dus ook kijken naar hoe de overheid een betere opdrachtgever kan worden. Daarmee moeten we het aandurven om de aanbestedings- en financiële verantwoordingsprocessen bij de overheid aan te passen en te vereenvoudigen. Dat is de enige manier om echt te versnellen qua innovatie en opschaling.

De NIDV benadrukt dat een sterke en innovatieve defensie-industrie alleen bereikt kan worden door intensieve, langjarige samenwerking tussen de overheid en industrie. Wij danken u voor de mogelijkheid om deel te nemen aan het ronde tafel gesprek.