

# Transatlantische militair-industriële ontwikkelingen en de Nederlandse positie

drs. M.J.M. Goos en drs. G.D. van der Staij\*

## Inleiding

Een paar jaar geleden vreesde de Verenigde Staten de opbouw van een militair-industrieel fort Europa. Daar waar enkele decennia geleden de meeste Europese landen nog vaak kozen voor Amerikaanse producten, leek er tegen het einde van de twintigste eeuw een kentering op komst ten gunste van Europese wapensystemen.

De productie van de Eurofighter onder leiding van het Duitse DASA en de start van grote Europese wapenprojecten (NH-90, GTK, Meteor) leken deze ontwikkeling te benadrukken.

### Deelname aan de JSF

Het besluit van Nederland deel te nemen aan de ontwikkeling van de JSF lijkt in tegenspraak te zijn met deze ontwikkeling. Wij betogen evenwel dat de ontwikkelingen van de laatste tien jaar in de Amerikaanse en Europese defensie-industrie niet leiden tot een scheiding tussen Europa en de Verenigde Staten.

De herstructurering van de industrie aan beide kanten van de Atlantische Oceaan, de vorming van grote, grensoverschrijdende conglomeraten, de specifieke kwaliteiten van de Amerikaanse en Europese industrie en de

kenmerken van beide markten noodzaken tot verdergaande internationale materieelsamenwerking, en in het bijzonder tot participatie in de ontwikkeling en productie van wapensystemen.

Voor de Nederlandse industrie liggen de beste kansen tevens in deze samenwerkingsprojecten. De keuze deel te nemen aan de JSF was dan ook niet een keuze vóór Amerika ten koste van Europa, maar een keuze voor een participatieproject dat de beste voorwaarden biedt voor de Nederlandse industrie om mee te doen op de evoluerende internationale defensiemarkt.

## De Amerikaanse militaire industrie

Alles in Amerika is groter. Dat geldt voor auto's, voor hamburgers en ook voor de defensie-industrie. De belangrijkste verklaring hiervoor is dat de industrie in de Verenigde Staten over een relatief stabiele en gigantisch grote thuismarkt beschikt: één land, één overheid en één munteenheid.

Als de industrie om veiligheidspolitieke redenen dan ook nog bescherming geniet van de eigen overheid, is het logisch dat die industrie groot in omvang en diversiteit is.

Overigens is dit fenomeen niet uniek voor de defensiesector. Kijk maar naar de automobiellandbouw: de thuismarkt is groot; het publiek wil uit overwegend patriotische overwegingen toch vooral Amerikaanse waar kopen, en de enige manier om als bui-

tenlander die markt te betreden, is ter plaatse te gaan produceren. Dat ondervonden zowel het Japanse Toyota als de Duitse autoproducenten Mercedes en BMW.

### Concurrentie

Hoewel de Amerikaanse defensiesector zwaar leunt op de eigen overheid voor de ontwikkeling en productie van wapensystemen, zijn al deze ondernemingen van oudsher geworteld in de private sector. En op die markt heerst wel een concurrerend ondernemingsklimaat voor de eigen Amerikaanse industrie.

Toch is het niet allemaal rozengeur en maneschijn op de Amerikaanse defensiemarkt. Het is waar dat de industrie zich medio jaren negentig – daartoe gestimuleerd door de toenmalige *Defense Secretary* Perry – al in een vroeg stadium ging reorganiseren en consolideren. Vóór de inmiddels legendarisch geworden *Last Supper*<sup>1</sup> bijeenkomst in 1993 zouden megamergers van Boeing en McDonnell Douglas, Lockheed en Martin Marietta, Raytheon en Hughes ondenkbaar zijn geacht. →

<sup>1</sup> Vlak voordat Bill Perry in 1993 het minister-schap van Les Aspin overnam, nodigde hij als staatssecretaris de *chief executive officers* van de twaalf grootste bedrijven uit de luchtvaartsector uit voor een diner op het Pentagon. Hij deelde hen mede dat binnen vijf jaar nog slechts de helft van hen over zou zijn, en dat de Amerikaanse overheid passief toe zou kijken hoe de afvalrace gestalte zou krijgen. Deze bijeenkomst werd later aangeduid als *the Last Supper*.

\* Beide auteurs zijn werkzaam bij het ministerie van Economische Zaken.

Drs. Goos is commissaris voor Militaire Productie en drs. Van der Staij is adviseur Internationale Zaken van het Cluster Militaire Productie.

### Reorganisatieperikelen

Met de typische kenmerken van de Amerikaanse markt aan vraag- en aanbodzijde was het niet meer dan logisch dat de industrie zich ging herschikken volgens nationale lijnen. En omdat men medio jaren negentig te druk was met de binnenlandse reorganisatieperikelen (het was opeten of opgegeten worden) was er weinig of geen oog voor de Europese, Aziatische of Zuid-Amerikaanse markt en de aldaar aanwezige potentie voor samenwerking.

De interesse die er was beperkte zich tot de oude vertrouwde manier van zakendoen: export van in de Verenigde Staten ontwikkelde en geproduceerde wapensystemen.

### De Europese defensie-industrie

Alles in Europa is ouder. Dat geldt voor steden, landsgrenzen en dus ook voor de defensie-industrie.

Die industrie is van oudsher opgezet en beschermd volgens nationale lijnen op grond van nationale veiligheidsbelangen. Dat verklaart de fragmentatie van deze industrietak en de vele doublures: elk zichzelf respecterend land had een eigen pantserindustrie, een eigen munitie-industrie, eigen scheepsbouwcapaciteit, en een eigen vliegtuigindustrie.

Zo werden – en worden – in een straal van enkele honderden kilometers tanks geproduceerd bij Krauss Maffei in Duitsland, bij Vickers in het Verenigd Koninkrijk en bij Giat in Frankrijk. Veel van de Europese defensie-industrieën waren staats eigendom – of zijn dat nog steeds – en transnationale samenwerking werd altijd met argwaan bekeken. Immers, technologie of productie delen met een indus-

trie uit een ander land zou op termijn wel eens kunnen leiden tot een sterke concurrent.

De nationale afzetmarkt was weliswaar kleiner dan in de Verenigde Staten, maar daar tegenover stond een goede uitgangspositie voor de export.

Hoewel de overheden van de West-Europese landen vanaf de jaren tachtig met de mond meer defensiematerieelsamenwerking beleden, kwamen echte internationale samenwerkingsprogramma's slechts mondjesmaat tot stand. Daarnaast werden die programma's vaak gekweld door overschrijdingen in budget en tijd, en kreeg de gebruiker toch net niet datgene wat hij graag had willen hebben.

### Gekrompen budgetten

De val van de Muur en de daarop volgende uitkering van het vredesdividend door drastisch gekrompen

defensiebudgetten konden ook niet verhinderen dat initiatieven als de *Code of Conduct* in NAVO-verband en de oprichting van een *European Armaments Agency* in de West-Europese Unie (WEU) in de eerste helft van de jaren negentig in de kiem werden gesmoord. En dat terwijl de Amerikaanse industrie zich tezelfdertijd in sneltreinvaart reorganiseerde.

Toch is het niet allemaal kommer en kwel op het Europese toneel. De consolidatie in de Amerikaanse defensie-industrie heeft zich weliswaar sneller voltrokken dan in Europa, maar de Amerikaanse industrie heeft trager gereageerd op de internationalisering van de defensiemarkt.

### Thuismarkt

Dit wordt verklaard door de focus op de relatief grote en stabiele thuismarkt; export was geen *must*, maar een *nice to have*.



Toch zou de achilleshiel van de Amerikaanse grootmachten op defensiegebied weleens gelegen kunnen zijn in het trage tempo waarin zij zich richten op strategische samenwerkingsverbanden, *mergers* en overnames op de Europese markt.

Vanuit Europa valt duidelijk een tendens waar te nemen van firma's die zich met behulp van overnames richten op de Amerikaanse markt. Zo is BAE Systems in enkele jaren tijd uitgegroeid tot de vierde grootste defensie-industrie van de Verenigde Staten. Achtentwintig procent van de orders die bij BAE Systems worden geplaatst komt tegenwoordig nog uit het Verenigd Koninkrijk, 26 procent komt uit de Verenigde Staten en 46 procent van de orderportefeuille wordt door de rest van de wereld bij BAE geplaatst.

### Budgettaire verschillen tussen Europa en de VS

De verschillen tussen de Europese en de Amerikaanse defensiemarkt gaan, behalve verschillen in grootte, vooral over verschillen in omvang van het budget. De defensiemarkt in de Verenigde Staten groeit nog steeds. Het defensiebudget voor 2003 is vastgesteld op \$ 334 miljard. Met een stijging van dertien procent ten opzichte van 2002 betekent dit de hoogste toename in het budget van de laatste 21 jaar.

Verwacht wordt zelfs dat het budget in 2007 verder zal stijgen naar \$ 451 miljard. Het is algemeen bekend dat deze imposante stijging van het defensiebudget vooral het gevolg is van de terroristische aanslagen van 11

september vorig jaar. Behalve het toenemende budget dat voornamelijk gericht is op veelbelovende technologische programma's in het kader van precisiegeleide wapens, onbemande vliegtuigen en het raketschild, valt ook een geleidelijke stijging waar te nemen van het *Research and Development* (R&D-)budget tot \$ 54 miljard in 2003 en \$ 58 miljard in 2007.

In vergelijking brengen de Europese NAVO-bondgenoten gezamenlijk ongeveer veertig procent van het Amerikaanse defensiebudget op. Met in het achterhoofd het toenemende



belang van technologieontwikkeling staat de Europese besteding aan R&D van in totaal zes procent van hun gezamenlijke budget in schril contrast tot de Amerikaanse uitgaven. Deze uitgaven bedragen ongeveer slechts \$ 9 miljard, die in het algemeen ook nog ongecoördineerd worden uitgegeven, en dus een lager effectiviteitsgehalte hebben.<sup>2</sup>

Wil Europa dus meesurfen op de hoge golf die de Verenigde Staten opwerpen dan is een efficiëntieslag voor Europa noodzakelijk. Toegang tot de Amerikaanse markt en dus het Amerikaanse defensiebudget kan deze efficiëntieslag in termen van R&D versnellen.

### Politieke belemmeringen

De politieke ontwikkelingen op de internationale defensiemarkt lopen niet recht evenredig gelijk met de ontwikkelingen in de industrie. Daar waar de militair-industriële ontwikkelingen steeds meer gevoed worden door internationalisering, wordt de politiek nog steeds bepaald door nationale belangen en grote terughoudendheid ten aanzien van marktliberalisering.

De markt voor defensiegoederen is immers nooit geliberaliseerd. Dit gegeven is beslissend geweest voor de

wijze waarop de markt hedentendage is georganiseerd. De markt is doortrokken van overheidsbemoedening.

### Nationale belangen

De situatie van de Europese defensiemarkt is min of meer gecodificeerd in artikel 296 van het Verdrag van de Europese Unie.<sup>3</sup> Met een beroep op dit artikel is de productie van en handel in militaire producten uitgezonderd van de interne markt. Oorspronkelijk is het artikel bedoeld als uitweg om militaire aanschaffingen buiten de (openbaarheid van de) interne markt te houden.

Met een beroep op de veiligheidsbelangen legitimeert het procedures

<sup>2</sup> Dit laat onverlet de kleinschalige initiatieven in de WEU met de oprichting van de *WEAG Research Cell* en het *Euclid*-programma.

<sup>3</sup> Voorheen artikel 223 van het Verdrag van Rome uit 1957.

voor de aanschaf van militair materieel die meer mogelijkheden bieden om met (nationale) industriële belangen rekening te houden dan de openbare aanbestedingsregels van de EU.

#### Gesloten markt

Hoewel in NAVO- en WEU-verband schoorvoetend kleine aanpassingen op dit uitzonderingsregime zijn overeengekomen, is de huidige geslotenheid van de markt grosso modo gelijk aan de situatie in 1957. De praktijk wijst uit dat een geliberaliseerde Europese defensiemarkt nog wel even op zich laat wachten.

Kansen om te ontsnappen uit de impasse van de Europese marktsitu-

LOI is in 2000 omgezet in een meer concreet *Framework Agreement* dat een kader biedt voor overleg. Het *Framework Agreement* vertegenwoordigt echter nog steeds een te beperkt gemeenschappelijk standpunt, in het bijzonder wat de uitvoering van gemeenschappelijke R&D-programma's betreft.

#### 'Buy American'

De Amerikaanse marktsituatie kenmerkt zich door geslotenheid voor industrieën van buitenaf. *Buy American* regelgeving heeft in het verleden menig Europees industrieel initiatief om de Amerikaanse defensiemarkt te penetreren, laten mislukken. Door het steeds geringer wordende animo van

Als aardig neveneffect zou internationalisering daarnaast op welhaast natuurlijke wijze kunnen bijdragen aan het vergroten van interoperabiliteit met de Europese NAVO-partners. De internationale operaties op de Balkan hadden immers wederom voldoende zwakke schakels blootgelegd. Ten slotte voegden de aanslagen van 11 september vorig jaar nog twee extra dimensies toe: de internationale strijd tegen het terrorisme en *homeland security*.

#### Nieuw Amerikaans beleid

Het *Defense Trade Security Initiative* (DTSI) van het *State Department* uit 2000 was het eerste zichtbare teken van een verandering van het Amerikaanse beleid om de *capability gap* met Europa te verkleinen.

Hier moet echter wel een kanttekening bij geplaatst worden omdat deze initiatieven niet zijn bedoeld voor Europese projecten met een Europese hoofdaannemer. En omdat er enkele juridische haken en ogen aan vastzitten met het oog op extraterritoriale toepassing van Amerikaanse wetgeving. Sommige critici beschouwen het DTSI-initiatief dan ook louter als een reactie op de Amerikaanse angst voor een 'Fort Europa'.

#### Intentieverklaring

Op grond van de bovengenoemde interoperabiliteitsproblemen wenste het Amerikaanse *Department of Defense* echter een stap verder te gaan door het aanbieden van een bilaterale *Declaration of Principles* (DOP) aan een aantal geselecteerde Europese partners en Australië. Met deze DOP wordt beoogd de wederzijdse banden te versterken en de bestaande hindernissen weg te nemen die samenwerking in de weg staan.

Zo'n intentieverklaring moet uiteindelijk leiden tot juridisch bindende overeenkomsten op onder meer de volgende gemeenschappelijke gebieden: toeleveringsgaranties, wederzijdse markttoegang,



atie worden gezocht in internationale materieelsamenwerking. Met het vierlanden wapenagentschap OCCAR hebben de deelnemende landen op het gebied van materieelontwikkeling en -verwerving een pragmatische weg ingeslagen.

In 1998 besloten Frankrijk, Duitsland, Italië, Spanje, Zweden en het Verenigd Koninkrijk bovendien een *Letter of Intent* (LOI) te ondertekenen. Beoogde doelstelling hiervan was het beter op elkaar afstemmen van hun militair-industriële regelgeving. Deze

Europese bedrijven voor de Amerikaanse markt werd de kloof tussen beide steeds groter.

Na de eerste overnameperikelen van Europese bedrijven op de Amerikaanse markt drong ook langzaam het belang van internationale militair-industriële samenwerking door tot de Amerikaanse politiek. Aan het einde van de jaren negentig groeide het besef bij de overheid dat zij als enig overgebleven *superpower* de almaar stijgende kosten voor de ontwikkeling van nieuwe wapensystemen niet meer zelfstandig kon opbrengen.

geharmoniseerde regelgeving op het gebied van wapen-export en intensievere samenwerking in R&D.

#### Toegang tot elkaars markt

Inmiddels zijn in Europa het Verenigd Koninkrijk, Nederland, Zweden en Noorwegen zo'n intentieverklaring met de Verenigde Staten overeengekomen.

Ook uit de daarop volgende onderhandelingen blijkt dat het bewerkstelligen van toegang tot elkaars defensie-markten nog steeds het belangrijkste te tackelen probleem voor Europa en de Verenigde Staten is.

#### Participatieprojecten

Problemen in de transatlantische, militair-industriële samenwerking zijn dus; toegang verkrijgen tot elkaars markten, een meer concurrerende inschakeling van industrieën, het verlagen van de kosten bij de ontwikke-

ling en productie van wapensystemen en het optimaler gebruiken van elkaars specifieke capaciteiten en kwaliteiten.

Met in het achterhoofd de verschillen tussen Europa en de Verenigde Staten en de politieke impasse op de defensiemarkt biedt internationale materiële samenwerking, en in bijzonder participatie in de ontwikkeling en productie van wapensystemen, vooralsnog de beste mogelijkheden te anticiperen op de internationale militair-industriële ontwikkelingen.

#### Kostenreductie

De internationalisering van de defensiemarkt heeft in eerste aanleg vooral betrekking op gecompliceerde wapensystemen. In *high-tech* sectoren zoals defensie-elektronica, militaire vliegtuigbouw en raketsystemen is niet langer sprake van een mondiaal gefragmenteerde markt. De toenemende kosten die met de ontwikkeling van deze systemen gepaard gaan, hebben geleid tot een schaalvergroting bij defensiebedrijven die zich

daarom niet meer alleen kunnen richten op een nationale of regionale bedrijfsstrategie. Dit geldt zowel voor de Amerikaanse als de Europese producenten.

De ontwikkelingen op de defensie-markt hebben bijvoorbeeld Lockheed Martin en Boeing aangezet tot het ontwerpen van een nieuwe opzet voor de leverantie van componenten en subsystemen. Beide bedrijven gaan werken met internationale teams van toeleveranciers. Om de kosten van hun programma's zo laag mogelijk te houden werken beide firma's met toeleveranciers die gekozen worden op basis van hun kwalificaties.

Deze nieuwe ontwikkeling heeft ook de houding ten aanzien van toeleveranciers bij andere vliegtuigbouwers beïnvloed. Europese bedrijven zoals EADS, Saab en Dassault realiseren zich inmiddels tevens dat participatie in de ontwikkeling van wapensystemen voor alle partijen voordelen oplevert. →





#### Andere voordelen

Naast het kostenreducerende effect hebben participatieprojecten tevens een groot aantal andere voordelen voor de deelnemende partijen. Participatie vergemakkelijkt de toegang tot de gesloten defensiemarkten en bevordert uitruil van technologie. Voor de deelnemende toeleveranciers betekent participatie dat het bedrijf op die anders gesloten markt een eerlijke kans krijgt om te laten zien wat het waard is.

De vroegtijdige inschakeling van toeleveranciers in de ontwikkelingsfase sterkt het innovatieve vermogen en het vergroot de voorsprong wanneer serieopdrachten moeten worden gegeven.

Voor de verwervende krijgsmacht zijn eveneens aanzienlijke voordelen gemoeid met participatieprojecten: er wordt directer informatie opgedaan over het programma en de invloed op het ontwerp van het systeem en aan-

verwante subsystemen neemt toe. De militair-operationele eisen van een krijgsmachtdeel zijn daarbij natuurlijk doorslaggevend, maar ook zaken als emissies, geluid en toegepaste materialen zijn beïnvloedbaar. Bovendien biedt het krijgsmachtdeel een betere voorbereiding op de introductie van het nieuwe systeem, en kan prioriteit bij levering worden afgedwongen.

Participatie in de ontwikkeling van een wapensysteem leidt op termijn tot meer efficiëntie en concurrentie (dus kwaliteit) op de defensiemarkt, de realisatie van hoogwaardigere producten, en kan tevens een goed alternatief zijn voor de eerder genoemde politieke en budgettaire problemen.

In dit soort projecten kan derhalve winst geboekt worden voor zowel de Amerikaanse als Europese industrie, en voor de Amerikaanse en Europese overheden: een echte *win-win* situatie dus.

#### De Nederlandse positie

De Nederlandse defensiegerelateerde industrie is een relatief kleine sector. Afhankelijk van de definitie van 'defensiegerelateerd' betreft het hier ongeveer tweehonderd bedrijven uit de private sector, die in tegenstelling tot de situatie in veel andere landen zonder staatssteun moeten opereren op de internationale markt.

De Nederlandse industrie bestaat hoofdzakelijk uit toeleveranciers, een aantal uitzonderingen daargelaten. Gespecialiseerd in bepaalde technologisch hoogwaardige niches van de markt, leveren Nederlandse bedrijven voornamelijk componenten en sub-

systemen voor de grote buitenlandse bedrijven, zowel in Europa als de Verenigde Staten. Als productontwerpers zijn het voornamelijk co-ontwikkelaars en worden producten veelal afgestemd op de defensie-innovatoren van compleet geïntegreerde, geavanceerde militaire systemen.

#### **Uiteenlopende specialismen**

De specialisaties van de Nederlandse defensiegerelateerde industrie lopen ver uiteen. Hierdoor maken ze deels gebruik van gescheiden kennis- en technologiegebieden. Toch valt de laatste jaren een tendens waar te nemen van clustervorming. Ook kenmerken de Nederlandse bedrijven zich door een hoogwaardig technologische productie en innovatiekracht. Hierdoor kunnen Nederlandse bedrijven aantrekkelijke partners voor buitenlandse ondernemingen zijn.

Kenmerkend voor de industrie is dan ook dat ze opereert in internationale netwerken en toeleveranciers, met de



daarbij passende internationale kennisoverdracht.

#### **Gesloten defensiemarkt**

Het Nederlandse defensiegerelateerde bedrijfsleven wordt op verschillende wijzen ingeschakeld op de gesloten defensiemarkt. Vijfzestig procent van de opdrachten die het ministerie

van Defensie jaarlijks verstrekt komt rechtstreeks bij Nederlandse bedrijven terecht.

Alle opdrachten voor specifiek militair materieel die in het buitenland worden geplaatst, dienen in principe te worden gecompenseerd. Dit vanaf medio jaren zestig gevoerde beleid is gestoeld op het gegeven dat in de defensiesector geen sprake is van een *level playing field*: de open markt. Het compensatie-instrument zou dus kunnen worden gezien als een noodzakelijk kwaad, zeker voor een klein land als Nederland, met een thuismarkt van geringe omvang.

Het geldt als het enige instrument om te reageren op protectionisme en om markttoegang te verkrijgen. Bovendien zijn technologieoverdracht en werkgelegenheid bijkomende voordelen van dit instrument. Compensatie moet dan ook gehanteerd blijven worden om de Nederlandse industrie een eerlijke kans te geven op de defensiemarkt, totdat de door Nederland beoogde marktliberalisering een feit is. →





#### Compensatieopdrachten

Jaarlijks worden voor gemiddeld € 350 miljoen compensatieopdrachten bij de Nederlandse industrie geplaatst. Deels betreft het hier coproductie en licentiebouw van militaire systemen, deels civiele opdrachten.

Maar ook voor Nederland geldt dat meer waarde moet worden gehecht aan participatie in de puurste zin van het woord; dus niet alleen coproductie, maar deelname in een programma vanaf de ontwikkelingsfase.

Met andere woorden:  
Nederland moet van  
compensatie  
naar participatie.

Op zich is dat geen groot nieuws, maar het veronderstelt wel dat tijdig kansen moeten worden onderkend en verzilverd. Dat vereist van Defensie dat zij zich nog meer dan voorheen gaat richten op internationale materiële samenwerking, en dat vereist van

het bedrijfsleven risicovolle investeringen.

#### Kansen door JSF-participatie

Voor Nederland is er op dit moment geen beter voorbeeld van participatie dan het JSF-programma. Gelet op het bovenstaande is het Nederlandse besluit deel te nemen aan de ontwikkeling van de JSF dan ook een logische keuze. De industrie en instituten wordt daarmee een kans geboden om innovatief en technologisch hoogwaardig werk te verwerven met mogelijke *spin off* en *spill over* naar andere sectoren. Zo krijgt het luchtvaartcluster de kans om zich te consolideren en haar positie internationaal te versterken.

Het verwachte aantal te produceren JSF-toestellen biedt de Nederlandse industrie een omvangrijke afzetmarkt, ook tijdens de instandhoudingsfase. Niet alleen de toegang tot de Amerikaanse markt wordt vereenvoudigd, maar ook de potentie voor samenwerking met de Europese industrieën uit de deelnemende landen (Verenigd Koninkrijk, Italië, Noorwegen, Dene-

marken en Turkije) wordt hiermee vergroot.

Saillant detail is namelijk dat het JSF-project meer Europese partners kent dan de meeste Europese projecten. De keuze mee te doen aan de JSF was dan ook niet een keuze vóór Amerika ten koste van Europa, maar een keuze voor een participatieproject dat de beste voorwaarden biedt voor de Nederlandse industrie om mee te doen op de evoluerende internationale defensiemarkt.

#### Literatuur

- Adviesraad Internationale Vraagstukken, *Europees Militair-Industriële Samenwerking* (nr. 20), Den Haag 2001.
- Stephen Martin, red., *The Economics of Offsets: Defence Procurement and Countertrade*, York 1996.
- Ministerie van Financiën, *Interdepartementaal Beleidsonderzoek Verwerving Defensiematerieel voor de Nederlandse Krijgsmacht*, Den Haag 2002.
- The Royal Institute of International Affairs, 'Europe and America: a New Strategic Partnership', Chatham House conferentie, Londen 2002.