



COMPENSATIEORDERS

Wanneer sprake van compensatieverplichting ?

Wanneer het ministerie van Defensie een opdracht plaatst bij een buitenlands bedrijf voor de levering van militaire goederen met een opdrachtwaarde van 5 miljoen Euro of hoger, dan is dit bedrijf verplicht een tegenprestatie te leveren ten behoeve van het Nederlands bedrijfsleven en/of kennisinstituten. Het bedrijf is hiermee compensatieplichtig. De waarde van deze tegenprestatie moet tenminste gelijk zijn aan de waarde van de eerdergenoemde defensieopdracht. De tegenprestatie kan ondermeer bestaan uit het plaatsen van opdrachten bij de Nederlandse industrie, het overdragen van technologie, het ondersteunen van Nederlandse bedrijven bij het penetreren van nieuwe (afzet)markten en het doen van investeringen in Nederland. De traditioneel meest voorkomende vorm is het plaatsen van opdrachten. De tegenprestatie wordt compensatie genoemd en vormt een wezenlijk onderdeel van het Nederlands industriebeleid.

Twee soorten compensatie

Er wordt onderscheid gemaakt tussen twee soorten compensatie: directe compensatie en indirecte compensatie.

Bij directe compensatie wordt de Nederlandse industrie direct betrokken bij de ontwikkeling, productie en/of het onderhoud van de goederen/systemen waar de compensatieplicht door ontstaat. Nederlandse bedrijven treden op als leverancier van kennis, capaciteit of onderdelen die ingezet worden ten behoeve van de te leveren goederen/systemen van het compensatieplichtige bedrijf, i.c. de uitbesteder. Indirecte compensatie bestaat uit opdrachten en andere activiteiten zoals investeringen of kennisoverdracht, die geen relatie hebben met de goederen/systemen waar de compensatieplicht door is ontstaan. Indirecte compensatie kan zowel militair als civiel van aard zijn. De compensatieplichtige bedrijven kunnen in ruil voor hun bijdrage compensatiecredits kunnen verwerven. De projecten die hiervoor in aanmerking komen hebben echter een meer incidenteel karakter en tevens moet het MinEZ hierbij nadrukkelijk betrokken worden zodat het compensatieplichtige bedrijf ook daadwerkelijk compensatiecredits kan krijgen. De ervaring is dat de meeste compensatie terechtkomt bij de maakindustrie (directe compensatie). De primaire markt voor indirecte compensatie is veel breder omdat deze markt in principe niet begrensd wordt door de gevraagde technologie en kennis.

Kansen voor het Flevolandse MKB

- Het verkrijgen van nieuwe orders (businessontwikkeling);
- Door het voldoen aan gewenste eisen, op een hoger niveau gaan functioneren, waarbij het bedrijf ook technologisch opgewaardeerd wordt;
- Door de toegang tot deze markt te vergroten, zullen de betrokken bedrijven uiteindelijk ook toegang krijgen tot (markt)technische innovaties die anders niet toegankelijk zijn;
- Kans te penetreren in de bijbehorende nieuwe (buitenlandse) markten en niches;
- Mogelijkheden voor individuele bedrijven om te upgraden en deel te nemen aan clustervorming;
- De leveringsmogelijkheden van bedrijven kunnen verhoogd worden door cluster vorming aan de toeleverancierskant en door in de toeleverketen van de uitbesteder die schakels te zoeken waar bedrijven een betere entree hebben dan bij de grote uitbesteder zelf.

Barrières compensatiemarkt

Gebleken is dat slechts een klein deel van met name het Midden- en Kleinbedrijf (MKB) op gestructureerde wijze met compensatieactiviteiten bezig is. Tevens blijkt dat het voor het mkb-bedrijfsleven niet altijd even gemakkelijk is om toegang te krijgen tot het netwerk waaruit opdrachten kunnen voortvloeien. Resultaten op de compensatiemarkt zijn sterk afhankelijk van:

- de aard van het bedrijf haar kwaliteiten;
- de tijd die het bedrijf bereid is te investeren in het opbouwen en onderhouden van relaties actief op deze markt;
- daarnaast over zeer lange adem te beschikken alvorens resultaten mogen worden verwacht. Twee tot drie jaar is hierbij geen uitzondering.

Bedrijven moeten de bereidheid hebben tot het doen van grote investeringen, in voornamelijk tijd, noodzakelijk voor het opbouwen en onderhouden van relaties; hierbij hoort het maken van reizen in binnen- en buitenland. De defensie- c.q. compensatiemarkt is bij uitstek een markt waarbij een uitgebreid relatienetwerk een absolute voorwaarde is.

- De opdrachtgevers zijn grote uitbesteders die hoge kwalificatiecriteria stellen aan hun toeleveranciers;
- De compensatiemarkt deel uit maakt van de defensiemarkt die sterk politiek bepaald wordt. Niet zelden worden beslissingen soms voor jaren uitgesteld, en worden deals gesloten waar de betreffende leveringen deel van uit maken;
- De betrokken bedrijven zich te realiseren, dat hier gaat om intensieve en veelal langdurige commerciële trajecten. Het commerciële netwerk moet opgebouwd en langdurig onderhouden worden.



Voor zowel de directe als de indirecte compensatie geldt dat de mate van succes bepaald wordt door een aantal factoren. Het maken van bewuste, welhaast strategische keuzes, gecombineerd met het opzetten van samenwerkingsverbanden, kan ook voor kleinere bedrijven leiden tot succes in deze sector. Facilitering vanuit de ontwikkelingsmaatschappij hierbij, kan dit proces vergemakkelijken.

Meer informatie:

René Zijlstra

T 0320 286794

E zijlstra@omfl.nl

W www.omfl.nl

ONDERNEMINGEN IN FLEVOLAND MET ERVARING COMPENSATIE-ORDERS

Van Campen Aluminium Productie B.V. te Lelystad

Het familiebedrijf Van Campen is opgericht in 1982 en is zeer specialistisch in haar activiteiten en gevoerde productenreeks. Het bruisende team van mensen dat Van Campen Aluminium gezicht geeft, verlegt steeds haar grenzen in het belang van het bedrijf en in aansluiting op de behoefte van de afnemers. Continu innoveren en noviteiten ontwikkelen zit in de genen van alle medewerkers welke met hun attitude naar onze afnemers letterlijk toegevoegde waarde leveren. De productiefaciliteit bestaat uit ca. 7500 m2 vloeroppervlakte en is gelegen op 12000 m2 bewaakt eigen terrein waardoor opslag van grote partijen geen problemen oplevert.

Voor meer informatie:

T 0320 277888

M info@campen.nl

W www.campen.nl

Brandt Fijnmechanische Industrie BV te Almere

Voor de productie van hoogwaardige fijnmechanische producten beschikt Brandt FMI over first class faciliteiten, zoals een volledig geconditioneerde productiefaciliteit, een modern machinepark, waarvan een deel vergaand geautomatiseerd, een up-to-date kwaliteitsborgingsysteem, 3D meetfaciliteiten en mogelijkheden voor sub-assembly tot moduleniveau.

Voor meer informatie:

T 036 523 1398

M [Info brandtfmi.nl](mailto:Info.brandtfmi.nl)

W www.brandtfmi.nl

Dutch Thermoplastics Composites (DTC) te Lelystad

Is een producent van vezelversterkende thermoplastische producten voor Aerospace toepassingen. Ze produceren kosten efficiënt, hoge volumes van kleine composieten onderdelen.

Meer informatie:

T 0320 413 308

M info@composites.nl

W www.composites.nl

Commissariaat Militaire Productie

Het Commissariaat Militaire Productie (CMP) onderdeel van het ministerie van Economische Zaken heeft als doelstelling het bevorderen van een concurrerende inschakeling van de Nederlandse industrie- en dienstensector bij de ontwikkeling, productie en aanschaf van materieel en diensten op de (inter)nationale defensiemarkt.

CMP streeft ernaar door zijn activiteiten de nationale uitgaven op het gebied van defensiematerieel, zoveel mogelijk ten goede te laten komen aan de nationale economie. Ook treft u op deze pagina informatie aan over recente Europese ontwikkelingen, de Defensie Industrie Strategie, Security en de inschakeling van het Nederlands bedrijfsleven in het Joint Strike Fighter-programma. Dit programma voor de opvolger van het F-16 gevechtsvliegtuig vormt een specifieke activiteit van het CMP.

Compensatie

Wanneer het Ministerie van Defensie zijn materieel in het buitenland koopt, onderhandelt het Ministerie van Economische Zaken gelijktijdig met de potentiële leveranciers over een contract. Dit contract verplicht de leverancier om voor het orderbedrag opdrachten te plaatsen bij het Nederlandse bedrijfsleven. Deze opdrachten noemen we compensatie.

In principe is de buitenlandse leverancier verplicht compensatie te leveren voor 100 procent van de waarde van het contract dat met Defensie wordt afgesloten. CMP onderzoekt mogelijkheden voor compensatie-opdrachten voor de Nederlandse industrie, van alle mogelijke leveranciers die op de 'shortlist' staan.

Voordat het Ministerie van Defensie zijn verwervingscontract tekent, hebben onderhandelingen tussen CMP en de mogelijke leverancier geleid tot een compensatie-overeenkomst. Hierin staat met welke Nederlandse bedrijven projecten zullen worden uitgevoerd. In sommige gevallen kunnen ook andere activiteiten zoals overdracht van kennis en investeringen voor compensatie in aanmerking komen.

Voor meer informatie:

www.cmp.ez.nl

Rol regiocoördinator

De primaire taak van de Regiocoördinator zal bestaan uit het coördineren van activiteiten die nodig zijn om de regionale industrie beter te laten profiteren van compensatieprogramma's. Dit betekent een brugfunctie tussen regionale industrie en MinEZ, regionale industrie en buitenlands compensatieplichtige bedrijven en tussen regionale industrie en andere bij de compensatie betrokken partijen zoals MinDef en NIDV. Bij de activiteiten die moeten worden verricht in het matchingproces staan centraal gesprekken met compensatieplichtige bedrijven, regionale bedrijven en MinEZ (scheidsrechter). Activiteiten gericht op het tot stand brengen van compensatieprojecten zullen met name door de Regiocoördinator van MinEZ uitgevoerd worden.

Voor meer informatie:

Ko van Amerongen

Regiocoördinator Ministerie Economische Zaken

T 050 521 4455

M j.g.vanamerongen@minez.nl

Finca Defence Marketing

De compensatie gerelateerde defensiemarkt is een complexe maar interessante markt. Complex door de vele omgevingsfactoren en het internationale karakter en interessant vanwege de hoog technologische producten en lange termijn projecten. Actief zijn in deze markt betekent dat u de ontwikkelingen van Nederlandse defensie aanbestedingen en een internationaal netwerk moet bijhouden. Hierbij komt nog dat aanbestedingstrajecten van defensie over het algemeen veel tijd kosten, vele jaren is geen uitzondering, dit vraagt nogal wat van uw organisatie. Finca Defence Marketing helpt Nederlandse bedrijven om gericht actief te zijn in de compensatie gerelateerde defensiemarkt. Hierbij voert Finca Consulting het grootste deel van het marketingtraject uit en kunt u zich concentreren op het kansrijke verkooptraject. FDM biedt het volgende:

Promotie

Actieve promotie van haar leden richting buitenlandse defensiebedrijven met huidige, toekomstige of doorgeschoven compensatieverplichtingen. Hierbij worden tevens de meest relevante defensiebeurzen bezocht, en bij voldoende interesse van leden wordt een gezamenlijke beursstand georganiseerd. Richting buitenlandse defensiebedrijven worden de leden gepresenteerd als "Dutch Defence Cluster", met bedrijfsprofielen op www.dutchdefencecluster.com. Tevens worden de bedrijfsprofielen van de leden met een volledige webpagina opgenomen op het internationale Aerospace & Defence Network (www.ASD-Network.com / www.ASDSource.com).

Analyse & Leads

Het analyseren van huidige compensatieverplichtingen en toekomstige defensieaanbestedingen. Hierbij wordt ook gekeken naar betrokken eerste- of tweedelaag toeleveranciers die compensatie verplichtingen doorgeschoven krijgen van de buitenlandse hoofdcontractant. De mogelijkheden worden afgestemd met de buitenlandse bedrijven, en het Ministerie van Economische Zaken, waarna de individuele leden geïnformeerd worden over hun concrete kansen.

Informatie & Contacten

Een gedeeltelijk besloten website (www.fdm.nl) met achtergrondinformatie.

Zoals: toekomstige defensieprojecten en de mogelijke kanshebbers; lopende defensieprojecten en de status van hun compensatieverplichtingen; details van contactpersonen en een overzicht van alle gepubliceerde documenten per defensieproject. En natuurlijk de projectanalyse en concrete kansen en mogelijkheden voor de leden.

Netwerken

Twee maal per jaar een netwerkbijeenkomst met binnenlandse en buitenlandse sprekers over relevante onderwerpen en gelegenheid tot netwerken. FDM streeft ernaar om koppelingen tussen leden te realiseren waardoor de positie versterkt wordt richting potentiële buitenlandse opdrachtgevers. Voor meer informatie zie op de website: www.fdm.nl

Stichting Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid (NIDV)

NIDV in de markt!

De NIDV bevordert een optimale inschakeling van de Nederlandse industrie bij opdrachten van het Ministerie van Defensie. De NIDV zoekt niet alleen in Nederland naar goede zakelijke mogelijkheden, maar ook daarbuiten. We spreken dan over de markt die ontstaat door samenwerking tussen overheden en de markt die voortvloeit uit compensatieovereenkomsten. De Nederlandse defensiemarkt is goed voor jaarlijks 2 miljard euro.

NIDV, voor wie?

De NIDV staat open voor elke onderneming die in Nederland is gevestigd en die voor de defensiemarkt producten ontwikkelt, produceert of onderhoudt, dan wel diensten levert. Ook Nederlandse instituten die zich bezighouden met defensie gerelateerd onderzoek en ontwikkeling, behoren tot de doelgroep. De NIDV is een non-profit organisatie die gefinancierd wordt door een jaarlijkse bijdrage van haar deelnemers. Voor meer informatie zie de website: www.nidv.nl