

## Hefboom Defensie

dr. M.F.J. Houben – luitenant-kolonel der mariniers\*

In de financiële wereld zijn ze er dol op: de hefboom. Meestal heeft het met geleend geld te maken. Klein voorbeeld: als je duizend euro wilt beleggen, dan kun je die 1.000 euro in een fonds stoppen en hopen op een goed rendement. Je kunt echter ook voor 1.000 euro geld lenen – stel: je leent 10.000 euro tegen 10 procent rente – en stopt dat geleende geld, nu 10.000 euro, in hetzelfde fonds. Zo creëer je een hefboom en rendeert je oorspronkelijke 1.000 euro, zolang het goed gaat, aanzienlijk beter. Een *leveraged buy out* is het met geleend geld overnemen van een bedrijf (dat vervolgens met een enorme schuld wordt opgezadeld). *Leveraged* producten zijn producten die als het ware een extra zetje krijgen. Zolang het goed gaat, valt er met deze aanpak veel geld te verdienen. Gaat het mis, dan gaat het ook meteen flink mis. Want een hefboom zorgt voor een grotere *swing: up* maar ook *down*.

Dit hefboomprincipe is universeel toepasbaar. Archimedes formuleerde het algemene principe: ‘geef me een plek om te staan en ik beweeg de aarde’. Met een hefboom en een plek om te staan, krijg je zelfs de aarde van zijn plaats. In deze bijdrage een korte bespiegeling op dit fenomeen en de vraag of Defensie in het buitenlandbeleid van Nederland een hefboomfunctie kan vervullen.

### **Force multipliers en effect multipliers**

Het idee van een hefboom is niet nieuw. In gewoon Nederlands: de kracht van de som is bij voorkeur groter dan de som van de (afzonderlijke) krachten. Een bekende hefboom in militaire kringen is het idee van de *force multiplier*. Door een infanterie-eenheid van trucks of heli-

kopters te voorzien, vergroot je de inzetbaarheid van die eenheid. De trucks of helikopters zijn in dit geval de *force multiplier*. Door te werken met tankervliegtuigen wordt het bereik en daarmee de bruikbaarheid van andere vliegtuigen, bijvoorbeeld bommenwerpers, sterk vergroot. In dit geval zijn de tankervliegtuigen de *force multiplier*. Slimme munitie en genetwerkt optreden zijn ook bekende *force multipliers*. Maar niet alleen hardware heeft dat effect: ‘voortdurend optimisme is ook een *force multiplier*’, aldus generaal Colin Powell.

Investeren in nog meer infanterie of nog meer bommenwerpers levert dus relatief weinig extra op. Het is slimmer om *force multipliers* te identificeren en daarin te investeren, want over het geheel genomen neemt daarmee de hoeveelheid gevechtskracht meer dan proportioneel toe: de hefboom in actie. Kortom: door kritisch en slim na te gaan hoe de aanwezige *punch* van een krijgsmacht kan worden vergroot, kan een relatief kleine krijgsmacht een aanzienlijke hoeveelheid gevechtskracht op de mat brengen. *Force multipliers* stellen je in staat om, wat de Britten noemen, *to punch above your weight*.

Denkend in effecten is de vraag: hoe vergroot je het effect? Kleine analogie uit de keuken: de smaakversterker. Het effect van zout of zoet wordt versterkt. Wij zijn op zoek naar een militaire smaak- of effectversterker: de *effect multiplier*. Ik noem er enkele: massacommunicatie is een *effect multiplier*. Niet alleen kinetisch optreden maar ook ‘groot-kaliber communicatie’. Eenheden en operators zijn weliswaar ‘actoren’, gericht op het uitvoeren van bepaalde acties, maar zeker ook ‘effectoren’, die worden ingezet om een specifiek effect te bewerken.

\* Op deze plaats vindt u afwisselend een bijdrage van kolonel (KL) Frans Matser en luitenant-kolonel der mariniers Marc Houben.

### **Tactische combinatie, strategisch effect**

Een variant op deze manier van denken waarbij  $1 + 1 = 3$ , is wat ik zal noemen: tactische combinatie, strategisch effect. Recente operaties laten zien dat de partij die het best in staat is om de verschillende operationele capaciteiten gedurende een operatie te combineren – wint! Door slim te combineren op tactisch/operationeel niveau, kan een strategisch effect worden bereikt. Een combinatie die in Irak en Afghanistan steeds vaker wordt gebruikt, is die van *Special Forces* en reguliere eenheden. Dit concept – dat *twinning* of *Hydra* wordt genoemd – is weliswaar in ontwikkeling maar zet in op de combinatie van unieke kenmerken en vermogens van verschillende typen eenheden. Het SF-team levert hoog gekwalificeerd personeel met speciale apparatuur die – als ik mij zo mag uitdrukken – een speciaal ‘kunstje’ kunnen uitvoeren. Hierdoor neemt de effectiviteit van de reguliere eenheid – die niet in staat is om dat kunstje uit te voeren maar dat kunstje wel nodig heeft om operationeel succes te boeken – enorm toe, hetgeen missiesucces dichterbij brengt.

Twee andere voorbeelden. De Amerikaanse landmacht gebruikt al jaren kleine SF-teams om grote(re) guerrilla-eenheden op te leiden. Zo kan een SF-team dat uit twaalf man bestaat een compagnie(+) opleiden, trainen en aansturen in een operatie. En het was kolonel John Boyd die de *high/low* mix bedacht: door een grote hoeveelheid aan goedkope vliegtuigen te combineren met enkele zeer capabele *silver bullet* vliegtuigen, had de eenheid het effect van een veel grotere eenheid. De crux voor het grondoptreden is het identificeren van die *silver bullets* en de slimme combinatie die dat hefboomeffect teweegbrengt. Dit is veelal situationeel bepaald en wellicht zullen we ook moeten accepteren dat voor sommige situaties geen *silver bullets* bestaan.

### **Hard power en soft power**

De derde variant waar een hefboomeffect mogelijk is, is de combinatie van *hard* en *soft power*. Harvard-professor Joseph Nye heeft het begrip *soft power* gepopulariseerd. *Soft power* is het vermogen om op een indirecte manier het gedrag of de belangen van anderen te beïnvloeden

via bepaalde culturele of ideologische kenmerken van de eigen organisatie. Denk bijvoorbeeld aan de aantrekkingskracht van de Europese Unie op staten in Midden- en Oost-Europa. Deze landen voelden zich zo sterk aangetrokken tot de EU dat dit voldoende motivatie was om vergaande veranderingen in de maatschappelijke structuur en de werking van de democratie door te voeren.

Duidelijk is dat, als gevolg van globalisering en de informatierevolutie de invloed van *soft power* toeneemt. Groeiende internationale verbondenheid stelt groepen en individuen in staat zich, zonder aan fysieke of nationale grenzen gebonden zijn, te organiseren rondom gezamenlijke thema's en belangen. De aantrekkingskracht van ideeën, culturen en *life styles* wordt vooral gemeten naar de mate waarin ze individuele belangen en interesses dienen. Opvallend is dat een steeds grotere diversiteit aan spelers *soft power* gebruikt. Ook criminelen en terroristen hebben het ontdekt als een belangrijke manier om invloed, loyaliteit en populistische instemming te verkrijgen. Daartoe worden liefdadigheidsorganisaties opgezet, ziekenhuizen en scholen gefinancierd. Duidelijk is dat een mix van *hard* en *soft power* effectiever blijkt dan alleen *soft* of *hard power*.

Defensie levert *hard power*. Het motto van onze Amerikaanse collega's – *marines carry a big stick* – is daar een mooie illustratie van. Ongetwijfeld bedoeld om mee te slaan maar in toenemende mate ook als hefboom gebruikt. Niet alleen voor eigen operaties, maar ook in de *comprehensive approach*, waarbij Defensie, diplomatie en ontwikkelingssamenwerking samengaan en elkaar versterken. Het succes van de *comprehensive approach* – waarvan de essentie de combinatie van *hard* en *soft power* is – is die combinaties zo te kiezen dat de bijdrage van Defensie een hefboomeffect heeft. Waarmee we, met een knipoog naar de collega's van BZ, kunnen spreken van *leveraged* buitenlands beleid. Soberheid is echter geboden. Want een hefboom in verkeerde handen is een gevaarlijk instrument: de negatieve gevolgen van een verkeerd gekozen tactische combinatie, worden immers ook aanzienlijk vergroot. ■