

Vergaderjaar 2013–2014

26 231

Compensatiebeleid aanschaf defensiematerieel in het buitenland

Nr. 24

LIJST VAN VRAGEN EN ANTWOORDEN

Vastgesteld 3 april 2014

De vaste commissie voor Defensie heeft een aantal vragen voorgelegd aan de Minister Economische Zaken over de brief van 13 december 2013 over de rapportage over de resultaten die in 2011 en 2012 met het compensatiebeleid zijn behaald (Kamerstuk 26 231, nr. 22).

De Minister heeft deze vragen beantwoord bij brief van 2 april 2014. Vragen en antwoorden zijn hierna afgedrukt.

De voorzitter van de commissie,
Ten Broeke

De adjunct-griffier van de commissie,
Mittendorf

1

Op welke wijze wordt er ingespeeld op de trend dat door de wijziging van compensatie naar industriële participatie de gedaalde budgetten bij Defensie de komende jaren verder zal doorzetten?

Antwoord

De dalende trend van gerealiseerde compensatie bij Nederlandse industrie en kennisinstellingen zal zich naar verwachting de komende jaren verder doorzetten. Dit is een gevolg van dalende defensiebudgetten en de verwachting dat er bij minder aankopen Industriële Participatie kan worden geëist. Bovendien ligt het percentage waarover Industriële Participatie wordt gevraagd lager dan de 100% die bij compensatie gebruikelijk was. Het kabinet speelt hier, in samenspraak met de Nederlandse Defensie en Veiligheidsgerelateerde Industrie (DVI), op in door met de inhoud van de te realiseren IP nadrukkelijk de prioritaire technologiegebieden uit de Defensie Industrie Strategie (DIS) te versterken. De omvang van de IP wordt dus wel kleiner, maar de effecten zullen meer nadrukkelijk neerslaan bij de DVI.

2

Wat zijn, naast de directe financiële gevolgen, de consequenties van de afname van de jaarlijkse realisatie van het compensatiebeleid en daaraan gekoppelde verlaagde doelstelling voor de uitvoering van beleid door Defensie?

Antwoord

Defensie zal vanwege de kleinere organisatie en daarmee gepaard gaande beperktere ondersteunende capaciteit en smallere kennisbasis naar verwachting een groter beroep doen op het bedrijfsleven en de kennisinstellingen.

De belangrijkste de methode om dit te realiseren is intensievere samenwerking in de gouden driehoek.

Omdat compensatieorders of IP een deel van de omzet vormen van de betreffende bedrijven, kan het wegvallen daarvan de bedrijfseconomische basis verminderen voor investeringen in defensiegerelateerde kennis en kunde. Consequentie kan dan zijn dat de mogelijkheden voor Defensie om samen te werken met industrie ook afnemen.

3

Zijn er financiële gevolgen voor Nederland als gevolg van het – in de ogen van de Europese Commissie – foutief gehanteerde compensatiebeleid. Zo ja, welke?

Antwoord

Nee, de Europese Commissie heeft in haar brief van 11 maart 2011 aangegeven dat het toen vigerende compensatiebeleid gewijzigd zou moeten worden om niet in strijd met het Verdrag voor de Werking van de Europese Unie (VWEU) te handelen, maar dat heeft geen financiële consequenties gehad. De Europese Commissie monitort of de wijzigingen die lidstaten doorvoeren in hun optiek voldoen aan het VWEU.

4

Kunt u aangeven waarom er de afgelopen twee jaar slechts één Nederlands bedrijf is gecertificeerd? Ligt hier ruimte voor verbetering?

Antwoord

Richtlijn 2009/43/EG is bedoeld om het interne Europese Verkeer van militaire goederen te vereenvoudigen. In 2012 is één Nederlands bedrijf gecertificeerd in het kader van de richtlijn 2009/43/EG. Een tweede bedrijf

heeft de aanvraag tot certificering in gang gezet maar deze aanvraag is nog niet afgerond. Binnen Europa zijn op dit moment 25 bedrijven gecertificeerd. Nederland wijst de doelgroep via de geëigende voorlichtingskanalen op de richtlijn en de mogelijkheden die daarvoor in de Nederlandse regelgeving zijn gecreëerd. Naast certificering en algemene vergunningen zijn er meer mogelijkheden om militair intracommunautair verkeer te faciliteren, zoals het verschaffen van globale vergunningen. Ook langs deze weg faciliteert Nederland, in lijn met de richtlijn, intracommunautair verkeer waar mogelijk. De Europese Commissie en de lidstaten zetten zich in voor verdere vereenvoudiging van het interne Europese verkeer van militaire goederen.

5

Kunt u aangeven welke landen er nog meer in de categorie smart-follower kunnen worden geplaatst? Welke landen nemen het voortouw met betrekking tot het creëren van een open speelveld?

Antwoord

De term «smart follower» wordt voor zover mij bekend alleen door Nederland gebruikt. Het beleid van diverse lidstaten is wel als zodanig te kenschetsen, zeker van lidstaten met een vergelijkbare positie als Nederland. Te denken valt aan vergelijkbare lidstaten uit Noord-west Europa die veel bedrijven hebben die als toeleverancier opereren. Deze lidstaten hebben de behoefte om in Europa een gelijk speelveld voor de DVI te bereiken met gelijke kansen voor industrie uit alle lidstaten. Ook lidstaten zoals Polen, die veel meer gericht zijn op het opbouwen of moderniseren van eigen industriële capaciteiten hebben een vergelijkbare benadering. Nederland probeert gezamenlijk op te trekken met een aantal van deze lidstaten teneinde door coalitievorming, informatie- en kennisuitwisseling een betere markttoegang te bewerkstelligen. Voor de grotere lidstaten met eigen systeembouwers ligt de situatie anders.

In veel gevallen kunnen zij via het toepassen van richtlijn 2009/81 de eigen systeembouwers inschakelen, of kunnen eenvoudiger dan kleinere lidstaten artikel 346 toepassen omdat nationale systeembouwers makkelijk als essentieel veiligheidsbelang aangemerkt kunnen worden. Resultaat is dat door deze lidstaten nauwelijks opdrachten buiten het eigen land worden geplaatst. Dit is de reden dat Nederland tijdens de Europese Raad in december 2013 heeft aangedrongen op aanvullende maatregelen om de leveringsketens op het niveau van toeleveranciers open te breken.

6

Wanneer verwacht u duidelijkheid over de wijze waarop andere EU-lidstaten met Richtlijn 81 omgaan?

11

Wanneer verwacht u duidelijkheid te kunnen geven over de precieze uitwerking van richtlijn 81 in Europa en de gevolgen voor (de situatie in) Nederland?

Antwoord

De Europese Commissie zal in 2016 de toepassing van Richtlijn 2009/81 evalueren. Tijdens de Europese Raad van december 2013 is al wel de conclusie getrokken dat de richtlijn tot op heden nog niet in voldoende mate heeft geleid tot een meer open markt vooral op het niveau van toeleveranciers. Op basis hiervan is de Europese Commissie opgeroepen maatregelen te onderzoeken om leveringsketens beter toegankelijk te maken voor middelgrote en kleine bedrijven uit alle lidstaten. Uit de analyse in de jaarrapportage compensatiebeleid blijkt verder dat de transparantie over de Europese defensie aanbestedingen is vergroot.

Het percentage van aanbestedingen die zijn gegund aan een buitenlandse partij, een belangrijke indicator voor het openen van de markt, is echter bescheiden.

7

Uit welke landen zijn de tien bedrijven die zich geregistreerd hebben voor het gebruik van de algemene vergunning afkomstig?

Antwoord

De in de rapportage genoemde 10 bedrijven hebben een zodanige vestigingsvorm in Nederland dat zij in aanmerking komen voor registratie voor (één van) de Nederlandse algemene vergunningen. Soms maken zij deel uit van een groep met een moederonderneming uit een ander land. Voor zendingen uit andere EU-landen kunnen zij zich registreren voor één van de algemene vergunningen in dat land.

8

Uit welke sectoren (kleding, wapens, vizieren, onderdelen en dergelijke) zijn de tien bedrijven die zich geregistreerd hebben voor het gebruik van de algemene vergunning afkomstig?

Antwoord

De in de rapportage genoemde 10 bedrijven zijn afkomstig uit de defensie (toeleverende) sector, de metaalsector, de high tech sector (onderdelen, instrumenten, motoren en communicatiesystemen), en de luchtvaart- en transportsector.

9

Bent u van plan maatregelen te nemen die de negatieve invloed van de wijzigingen en de budgettaire ontwikkelingen bij Defensie voor de Nederlandse defensie- en veiligheidsgerelateerde industrie op enige wijze te compenseren? Zo ja, hoe dan? Zo nee, waarom niet gezien het belang voor Nederland van deze kennisintensieve en innovatiebedrijven voor het Nederlandse bedrijfsleven?

Antwoord

In de Defensie Industrie Strategie (DIS) wordt beschreven welk belang de overheid hecht aan een gezonde Nederlandse DVI. De DIS beschrijft welke instrumenten de overheid ter beschikking heeft om de DVI te ondersteunen om succesvol in te kunnen spelen op de gewijzigde omstandigheden. Het verwerven van opdrachten op de nationale en internationale markt blijft een verantwoordelijkheid van de bedrijven zelf.

10

Wat zijn de concrete gevolgen voor de samenwerking tussen de Ministeries van Defensie en Economische Zaken dat er per geval wordt vastgesteld of er een relatie is tussen industriële participatie en een wezenlijk veiligheidsbelang? Hoe worden de gevolgen opgevangen?

Antwoord

De informatie-uitwisseling tussen de Ministerie van Defensie en Economische Zaken over nieuwe projecten wordt verder geïntensiveerd. Deze samenwerking is gericht op het vinden van de optimale combinatie tussen de behoeften van Defensie en de mogelijkheden van de Nederlandse DVI. Zoals toegezegd aan uw Kamer consulteert het Ministerie van Defensie voor alle projecten groter dan 25 miljoen Euro het Ministerie van Economische Zaken en de stichting NIDV voordat de verwervingsstrategie wordt vastgesteld. Voor alle voorgenomen defensieaankopen vanaf € 5 miljoen wordt door Economische Zaken, in overleg met Defensie, per geval bekeken of Economische Zaken Industriële Participatie eist.

Indien Industriële Participatie wordt geëist, geschiedt dit op basis van Artikel 346 VWEU.

12

Hoeveel geld halen kennisinstellingen op via het 7e kader programma Security?

Antwoord

In het 7^e kaderprogramma hebben de kennisinstellingen en universiteiten/hogescholen tezamen ruim € 53 miljoen ontvangen voor projecten in het hoofdstuk Security (2008–2013). Dat is 63,3% van het totaal dat alle Nederlandse partijen in het kader van het hoofdstuk Security in die periode ontvingen.

13

Wat zijn de oorzaken dat bedrijven uit kleinere landen moeilijk toegang hebben tot de leveringsketens van defensiesystemen?

Antwoord

Er is een aantal oorzaken hiervoor aan te wijzen die in combinatie of zelfstandig er voor zorgen dat bedrijven uit kleinere lidstaten moeilijk toegang hebben tot toeleveringsketens. Een deel van deze oorzaken is ook benoemd in de mededeling van de Europese Commissie, van juli 2013.

Het betreft:

- Nationale preferentie vanuit een combinatie van veiligheids- en industriële overwegingen;
- Ontbreken van (Europese) standaarden;
- Taal en cultuurbarrières;
- Het beperkte aantal aanbieders op systeemniveau en de hoge toetredingsdrempels van de defensiemarkt beperken de prikkel om de toeleveringsketens te optimaliseren;
- Op de groeiemarkten (Midden-Oosten, Azië, Zuid-Amerika) worden hoge eisen gesteld aan industriële inschakeling en kennisoverdracht;
- Nationale en regionale financiële steun (staatssteun);
- Slechte beschikbaarheid van informatie voor buitenlandse bedrijven over toekomstige opdrachten.

14

Hoe verhoudt het aandringen op aanvullende maatregelen op de richtlijn, die ervoor moeten zorgen dat kleinere landen toegang krijgen tot de leveringsketens van defensiesystemen, zich met een concurrerende Nederlandse defensie en veiligheidsindustrie?

Antwoord

Vanwege het gesloten karakter van de defensiemarkt is het hebben van een concurrerend aanbod alleen vaak niet voldoende voor het verkrijgen van opdrachten. Het is noodzakelijk om via aanvullende maatregelen de uitbesteders te motiveren aandacht te besteden aan het kwalificeren en inschakelen van nieuwe toeleveranciers. Als de toeleveringsketens toegankelijker worden, krijgt de concurrerende Nederlandse DVI grotere kansen op opdrachten.

15

In hoeverre is de hoofdregel dat «Bij de invulling wordt per geval een zo hoog mogelijk niveau nagestreefd van het materieel bij Defensie mits dat niet tot ongewenste prijsopdrijving van het materieel voor Defensie leidt» ook van toepassing op de keuze voor de kleding? Valt kleding ook onder het «materieel bij Defensie»? Hoe verklaart u op basis van genoemde hoofdregel de keuze voor een andere kledingfabrikant, zelfs niet een Europees, dan wel een innovatief Nederland bedrijf?

Antwoord

De materieelbehoefte wordt gespecificeerd in een programma van eisen. Dit programma van eisen beschrijft de eisen die Defensie stelt aan het materieel. Meestal kunnen meerdere (onder)leveranciers voldoen aan deze eisen. De mate waarin deze leveranciers concurrerend zijn op product, tijd en geld bepaalt mede de keuze van Defensie. Dat geldt ook voor kleding. Bij de prioritare technologiegebieden uit de DIS kunnen bij de verwervingsstrategie de mogelijkheden worden bekeken om de Nederlandse DVI te positioneren. Hierbij moet echter worden voldaan aan een aantal voorwaarden. Voorbeelden van voorwaarden zijn te vinden in het DIS-uitgangspunt «kwalitatieve producten zonder ongewenst prijsopdrijvend effect en vrij van nadelen van concurrentiebeperking». Dit betekent dat Defensie bij de verwerving niet in alle gevallen uitkomt bij een Nederlandse leverancier.

16

Kunt u een geactualiseerd overzicht geven van de bijdragen die de Nederlandse industrie bereid is te betalen aan de kennisinstellingen?

Antwoord

De meest recente cijfers over de financiering van R&D in de R&D-statistiek van het CBS hebben betrekking op het jaar 2011. Bedrijven gaven in 2011 € 547 miljoen uit aan financiering van R&D bij kennisinstellingen. Het betrof hier € 221 miljoen financiering van R&D bij onderzoeksinstituten en € 326 financiering van R&D bij hoger onderwijsinstellingen (universiteiten en hogescholen).

Dit betreft al het onderzoek dat bedrijven in 2011 financierden bij researchinstellingen en hoger onderwijsinstellingen.

Uit de recente opgave van bedrijven in het kader van de TKI-toeslag 2013 blijkt dat bedrijven in 2013 voor ruim € 200 miljoen in cash hebben bijgedragen aan publiek gefinancierd onderzoek binnen de TKI's. Dit betreft alleen private bijdragen aan publiekprivaat gefinancierd onderzoek binnen de TKI's.

17

Kunt u aangeven hoe het percentage orders gegund aan Nederlandse midden en klein bedrijven zich verhoudt tot dat van andere Europese landen?

Antwoord

Uit een rondgang langs een aantal lidstaten komt naar voren dat hierover bij slechts een enkel Europees land wordt gerapporteerd. Voor die lidstaten die wel iets daarover vastleggen is het percentage vergelijkbaar met dat van Nederland.

18

In hoeveel gevallen zijn in de periode 2008–2013 multipliers verstrekt en met welke factor en met welk bedrag als grondslag?

Antwoord

In het compensatiebeleid worden soms multipliers toegepast om te stimuleren dat een groter deel van de compensatie met militaire activiteiten wordt ingevuld of om te stimuleren dat het overblijvende civiele deel wordt ingevuld met kennisoverdracht en investeringen omdat deze economisch interessanter zijn dan additionele civiele opdrachten. In de periode 2008 tot 2013 is een multiplier toegekend bij iets meer dan 300 van de ruim 3.000 verwerkte compensatieclaims. Deze multipliers varieerden in waarde van een factor 1,25 tot 10. Het bedrag van de gerealiseerde compensatie in een rapportagejaar waarbij een multiplier van toepassing was is hieronder vermeld.

De daarbij toegekende compensatiewaarde in- en exclusief multiplier zoals vermeld in de jaarrapportages* bedroeg (in miljoen Euro).

2008	69,9	107,2
2009	41,0	86,9
2010	40,4	93,2
2011	68,5	113,0
2012	29,2	68,8

*bron: jaarrapportages compensatiebeleid 2007/2008 [Kamerstuk 26 231, nr. 17 d.d. 09-07-2009], 2009/2010 [Kamerstuk 26 231, nr. 20 d.d. 05-07-2011], 2011/2012 [Kamerstuk 26 231, nr. 22 d.d. 16-12-2013]