

**Toespraak van de staatssecretaris van Defensie,**

**drs. J.G. de Vries,**

**tijdens het 20<sup>ste</sup> NIDV-symposium, 6 november 2008**

Dames en heren,

Defensie is een organisatie waar tradities in ere worden gehouden. Een van die tradities is dat de staatssecretaris van Defensie een toespraak houdt op het symposium van de Nederlandse defensie-industrie. Het doet mij groot genoegen dat ik deze traditie vandaag bij de NIDV mag voortzetten.

Het thema van vandaag 'Veiligheid bedrijven' geeft goed weer wat Defensie en het bedrijfsleven bindt. Veiligheid is het belangrijkste product van Defensie. De krijgsmacht is dagelijks bezig met veiligheid, of zo u wilt het bedrijven van veiligheid, in binnen- en buitenland. Bij het bedrijven van veiligheid komen risico's op ons pad. De missie in Uruzgan bewijst helaas regelmatig op tragische wijze dat die risico's reëel zijn.

**Defensie en het bedrijfsleven werken intensief samen om in binnen- en buitenland de risico's het hoofd te bieden, en de veiligheid te vergroten. Ik zal het vandaag hebben over de kansen voor die samenwerking, maar ook over de beperkingen die we in het oog moeten houden.**

### **Cijfers**

**Wat is nu eigenlijk de defensiegerelateerde industrie? Daar is de afgelopen jaren regelmatig onderzoek naar gedaan. Eerder dit jaar is dat onderzoek nog geactualiseerd. Ik noem een paar cijfers:**

- **Er zijn in Nederland ongeveer 290 bedrijven die zich met defensie bezighouden. Het overgrote deel van die bedrijven (meer dan 90 procent) maakt ook civiele producten. Van de 290 bedrijven heeft ruim de helft meer dan 50 werknemers. Anders gezegd: er zitten flink wat grote bedrijven bij.**
- **De defensiegerelateerde omzet van die bedrijven is ruim 3,5 miljard euro. Dat is slechts een klein deel van de totale omzet van die bedrijven, namelijk ongeveer 4 procent,.**
- **Bij de 290 bedrijven zijn omgerekend ongeveer 16.000 voltijds banen gemoeid met defensieproducten. Dat is eveneens slechts een beperkt deel: het is zo'n 7 procent van de totale**

**werkgelegenheid van die bedrijven, die ruim 230.000 voltijds banen omvat**

- **Opvallend is verder het hoge opleidingsniveau, en het hoge aandeel van onderzoek en ontwikkeling in de defensiesector. Een relevant gegeven. Gezien de dreiging van een economische crisis. Meer dan de helft van de werknemers die zich met defensieproducten bezighouden, heeft hbo of universitair niveau.**
- **Van de 16.000 voltijdsbanen bij defensieproductie houdt ruim 20 procent zich bezig met onderzoek en ontwikkeling, oftewel 3.400 banen. Daarmee is de defensieproductie buitengewoon kennisintensief. Bij defensieproductie wordt relatief veel meer onderzoek verricht dan bij civiele producten.**
- **Bijna de helft van de defensieproductie wordt geëxporteerd. Het beeld bij export is echter zeer divers. Eenderde van de bedrijven exporteert in het geheel niet, terwijl bij een kwart van de bedrijven de export minstens 75 procent van de defensieproductie betreft. Er wordt vooral geëxporteerd naar Duitsland, de Verenigde Staten en Groot-Brittannië.**

**Een vergelijking van deze gegevens met een onderzoek uitgevoerd in 2002 duidt op een groei van de Defensiegerelateerde industrie in**

**Nederland. Graag zeg ik iets over hoe Defensie zich inzet voor een verdere versterking van deze sector.**

### **Positie defensie-industrie**

**De defensie-industrie in Europa heeft zich tot nu toe grotendeels onttrokken aan het openstellen van de Europese markt. Het roemruchte artikel 296 van het EU-verdrag staat toe dat landen hun strategische militaire goederen naar eigen inzicht aanschaffen, zonder dat er sprake is van vrije concurrentie.**

**Langzaam maar zeker zien we echter dat zaken veranderen. Binnen het Europese Defensie Agentschap is afgesproken dat landen hun defensieopdrachten publiceren, ook als ze een beroep doen op artikel 296. De Europese Commissie heeft richtlijnen in de maak die het aanbesteden van defensieopdrachten moeten stimuleren. Naar verwachting zal er door dit soort maatregelen steeds meer sprake zijn van concurrentie. Maar nogmaals: het gaat langzaam. Of wij nog zullen meemaken dat er echte concurrentie zal zijn, durf ik slechts te hopen. U kunt daar wel iets aan doen. Er worden meer en meer defensiecontracten gepubliceerd op bijvoorbeeld de EDA-website. U kunt die kansen pakken.**

## **Defensie Industrie Strategie**

**Om ervoor te zorgen dat de Nederlandse defensie-industrie ook in de toekomst goed voor de dag kan komen, hebben de ministeries van Economische Zaken en Defensie een jaar geleden de Defensie Industrie Strategie opgesteld. Met deze strategie, in de wandeling de DIS genoemd, hoopt de overheid meerdere doelen te bereiken. Zo willen we in Europa de concurrentie en een gelijk speelveld bij defensiematerieel stimuleren. Zolang dat nog niet is bereikt, willen we ervoor zorgen dat Nederlandse bedrijven kansen krijgen om mee te doen aan de ontwikkeling, productie en instandhouding van defensiematerieel. En bovendien willen we de concurrentiekracht van Nederlandse bedrijven op een aantal belangrijke gebieden versterken. Een belangrijke randvoorwaarde is uiteraard dat het vervullen van de behoeften van Defensie voorop staat.**

**In de DIS is een aantal methodes uitgewerkt om de strategie concreet te maken. We zijn daar inmiddels verder mee gevorderd dan u misschien denkt. Het is zeker niet zo dat de DIS blijft steken in mooie woorden. Ik wil de methodes voor concretisering achtereenvolgens langslopen.**

In de *eerste plaats* zullen we de bestaande R&D-instrumenten nadrukkelijker inzetten op de zes technologiegebieden waaraan we in de DIS prioriteit geven. Het gaat hierbij om het Nationaal Technologie Project, het Internationaal Technologie Project en het SBIR-instrument. SBIR staat voor 'Small Business Innovation Research' en is in het bijzonder gericht op het midden- en kleinbedrijf. De minister en ik hebben overigens onlangs een Adviseur Kennis en Strategie benoemd om de R&D-behoefte van Defensie nog beter te formuleren, zodat het budget werkelijk de prioriteiten weerspiegelt.

### Maatschappelijke Innovatie Agenda Veiligheid

*Ten tweede* heeft het kabinet veel geld uitgetrokken voor de Maatschappelijke Innovatie Agenda Veiligheid. De komende vijf jaar is daar in totaal 54 miljoen euro mee gemoeid en er zijn vier ministeries bij betrokken: Binnenlandse Zaken, Justitie, Economische Zaken en Defensie. Het gaat daarbij om veiligheid in de brede zin van het woord, dus niet alleen internationale vrede en veiligheid, maar ook om nationale veiligheid. Hierbij valt te denken aan bescherming tegen bijvoorbeeld terrorisme, georganiseerde misdaad, en dreigingen van natuurrampen. Het DIS-gedachtengoed

**is in deze Maatschappelijke Innovatie Agenda verwerkt. De zes technologiegebieden krijgen met deze Agenda een steun in de rug.**

**De eerste drie projecten in het kader van de Maatschappelijke Innovatie Agenda Veiligheid worden zo snel mogelijk aanbesteed, als het kan zelfs nog dit jaar.**

**Het eerste project gaat over het verbeteren van de communicatie tussen civiele hulpverleners onderling en tussen deze hulpverleners en Defensie. In plaats van dat wordt geprobeerd alle communicatiemiddelen stuk voor stuk aan elkaar te knopen, wordt nu geprobeerd een platform te maken van de verschillende communicatiemiddelen. Als het goed is moet dat nieuwe mogelijkheden voor communicatie opleveren.**

**Het tweede project gaat over betere beschermingsuitrusting van hulpverleners zoals brandweerlieden.**

**En het derde project gaat over het controleren van de echtheid van legitimatiebewijzen. Dat gebeurt met behulp van een documentscanner en een database die de echtheidskenmerken van deze documenten bevat.**

Voor de wat langere termijn worden drie verschillende thema's verder uitgewerkt. Het gaat daarbij om achtereenvolgens 'Opereren in ketens en netwerken', 'Simulatie, training en opleiding' en 'Fysieke bescherming'. Binnen een paar jaar zal dit een veelheid aan concrete projecten gaan opleveren. Het bedrijfsleven zal bij het uitwerken van deze thema's intensief worden betrokken. Speciale aandacht zal hierbij uitgaan naar het MKB.

### Launching customership

Naast de gerichte inzet van R&D-instrumenten en participatie in het maatschappelijk innovatieprogramma Veiligheid wil ik als derde uitwerking het *launching customership* noemen. *Launching customership*, dat staat voor: Defensie is de eerste afnemer van een bepaald product dat daarmee meer kansen op de markt krijgt. In het verleden heeft Defensie dat al met succes gedaan. Ik noem bijvoorbeeld voor de marinesector de SMART-L radar, de Squire-radar en het Goalkeeper-systeem.

Vooraf met de Smart-L radar tinnert Nederland nu aan de weg. Dit radarsysteem is geplaatst op onze Luchtverdedigings- en Commandofregatten van de "Zeven Provinciën"-klasse, maar ook



op fregatten van Duitsland en Denemarken. Een variant wordt gebruikt door andere Europese landen. Het systeem is in staat zeer kleine doelen op te sporen. Dat doet het zelfs zo goed dat het nodig was zeemeeuwen eruit te filteren met geavanceerde technieken voor signaalverwerking. Die technieken zijn ook weer toe te passen op radars op het land die last hebben van verstoringen door windturbines. Verder is de Smart-L mogelijk van belang bij de verdediging tegen ballistische raketten. Twee jaar geleden heeft een Nederlands fregat al met groot succes meegedaan aan een proef bij Hawaii. Wij onderzoeken nu de concrete behoefte aan deze verdedigingscapaciteit.

Wij zijn druk bezig het *launching customership* concreet inhoud te geven. Hierbij moet onderscheid worden gemaakt tussen twee sporen.

Het kan enerzijds gaan om een product dat in de eindfase van ontwikkeling en door de industrie wordt aangedragen. Daarbij neemt dus de industrie, en niet Defensie het initiatief. Daarnaast is er nog een tweede spoor waarbij gaat het om initiatieven die Defensie zelf neemt om een systeem of subsysteem verder te laten ontwikkelen.

**Ik wil in het bijzonder ingaan op het eerste spoor. De industrie heeft zo'n 75 voorstellen aangedragen die mogelijk daarbij passen. Op dit moment worden deze voorstellen beschouwd en nog deze maand zal Defensie kunnen melden welke voorstellen kansrijk zijn en welke niet.**

**Dit is geen eenvoudig proces omdat Defensie rekening moet houden met de Europese aanbestedingsregels. Ook kan Defensie niet vooruitlopen op het normale behoeftestellings- en verwervingsproces. Wel vinden we dat er in het kader van de DIS structureel aandacht moet zijn voor innovatieve voorstellen vanuit de industrie. De mogelijkheid voor de industrie om dit soort voorstellen onder de aandacht te brengen wordt in de toekomst gewaarborgd door dit op te nemen in het vaste overleg tussen Defensie, Economische Zaken en het NIDV.**

**Met betrekking tot het tweede spoor onderzoekt Defensie op dit moment de mogelijkheden het proces dat leidt *tot launching customership* te verbeteren. Ik wil hier wel waarschuwen voor te hoog gespannen verwachtingen. Defensie kan zeker niet alle mooie ideeën van het bedrijfsleven gaan omzetten in projecten.**

Laat ik nog eens beklemtonen dat de behoeften van Defensie altijd voorop staan. Vaak kunnen we die behoeften vervullen met een product dat ‘van de plank’ kan worden gekocht. Maar in die gevallen waar we mogelijk een behoefte beter en goedkoper kunnen vervullen met een nieuw product, hebben we zeker interesse.

Overigens is *launching customership* niet alleen maar rozengeur en maneschijn. Er kleven wel degelijk risico's aan. Het kan blijken dat een product kinderziektes heeft die zorgen voor hoge kosten.

Verder kan het natuurlijk gebeuren dat het product niet het verkoopsucces blijkt waarop werd gehoopt. Dat is niet alleen voor de producent, maar ook voor Defensie ongunstig, want de instandhouding van een kleine serie producten wordt dan waarschijnlijk een dure zaak. Als we het *launching customership* verder uitwerken, moeten we er goed over nadenken hoe we met deze risico's omgaan. Het ligt dan niet voor de hand dat alleen Defensie die risico's draagt.

### Uitwisselen van informatie tussen Defensie en Industrie

Een vierde belangrijke pijler van de uitwerking van de DIS is het intensiveren van overleg over mogelijkheden voor de Nederlandse

industrie bij toekomstige verwervingstrajecten. De Nederlandse industrie wordt door middel van contactdagen jaarlijks op de hoogte gehouden van de lopende en toekomstige materieelprojecten. Dit gebeurde vroeger alleen voor zeeprojecten en het is dit jaar ook voor het eerst georganiseerd voor land- en luchtprojecten. Daarnaast zullen er op specifiek projectniveau zogenaamde responsmiddagen worden georganiseerd. Dit is al gebeurd voor bijvoorbeeld:

- Het project Counter IED;
- Het project Defensiebrede vervanging wielvoertuigen.

### Navo-expert

Een *vijfde* uitwerking van de Defensie Industrie Strategie is het benoemen van een Nederlandse functionaris die bij de Navo het materieelspeelveld in de gaten houdt. Deze Nederlandse vertegenwoordiger houdt bij de Navo zijn ogen en oren open, en kan vroegtijdig aan de bel trekken als er een project wordt opgezet dat kansen biedt voor de Nederlandse industrie. Vervolgens kan hij ervoor zorgen dat Nederlandse bedrijven in een positie worden gebracht om opdrachten binnen te slepen. Binnen afzienbare tijd zullen wij zo'n functionaris bij de Navo benoemen.

## Instandhouding

Een zesde methode om de DIS uit te werken is het ontwikkelen van nieuwe samenwerkingsvormen bij de instandhouding van het defensiematerieel. Op de langere termijn kunnen modellen worden ontwikkeld waarin marktpartijen ervoor zorgen dat een wapensysteem gegarandeerd beschikbaar is tegen een vastgestelde prijs.

Voor landsystemen zijn op dit vlak al 'pilots' in voorbereiding voor de Fenek en het infanteriegevechtsvoertuig CV-90. Voor beide voertuigen wordt een *business case* opgesteld waarbij het bedrijfsleven door middel van '*performance based logistics*' een bijdrage kan leveren aan de instandhouding van deze systemen.

Defensie zal het onderhoud om strategische redenen ten dele zelf blijven uitvoeren bij het Instandhoudingbedrijf Landsystemen, het Marinebedrijf en het Logistiek Centrum Woensdrecht. Maar ook hierbij is ondersteuning van de industrie mogelijk en soms zelfs noodzakelijk. Het uitgangspunt moet zijn militair waar nodig en civiel waar het kan.

Als ik de landsystemen noem, ben ik natuurlijk moreel verplicht ook de luchtvaart- en de marine-industrie te noemen. Met de Nederlandse luchtvaartindustrie gaat het goed. De vaderlandse luchtvaartindustrie leek ruim tien jaar geleden, met het omvallen van Fokker, aan het eind van de rit. Mede door een flinke stimulans van de overheid timmeren de Nederlandse luchtvaartbedrijven nu flink aan de weg. Nederlandse bedrijven zijn onder meer toeleverancier van Airbus, de NH-90 helikopter en de *Joint Strike Fighter* en zij leveren internationale topkwaliteit. Wat de JSF betreft zijn de overheid en het bedrijfsleven op dit moment in gesprek over de uitwerking van de medefinancieringsovereenkomst, ofwel de herijking van de *business case*. U zult begrijpen dat ik een goede afloop van dat gesprek niet bevorder door hierover in het openbaar uitspraken te doen. Het doet echter niet af aan het succes van de deelname van de Nederlandse industrie aan de ontwikkeling van de JSF, want de orderportefeuille van de industrie is buitengewoon goed gevuld ondanks geluiden die op het tegendeel wijzen.

Ook de marine-industrie in Nederland staat er goed voor. Nadat een jaar of vier geleden de marine-industrie nadrukkelijk aandacht had gevraagd voor de slechte economische positie, heeft - mede op aandringen van de Tweede Kamer - Defensie een behoefte gesteld

**aan vier patrouilleschepen. Inmiddels zijn de orderportefeuilles van de marinebedrijven weer goed gevuld.**

.

**Ook al is het nog lang niet zover, dat sprake is van een level playingfield de Nederlandse industrie moet daarvoor goed worden gepositioneerd, en de overheid wil daarbij helpen door middel van de Defensie Industrie Strategie. Ik heb de indruk dat de Nederlandse maritieme industrie goed op weg is om zich in de nieuwe omstandigheden staande te houden.**

**Dames en heren,**

**Nederland heeft een relatief kleine, maar zeer hoogwaardige defensie-industrie. Sinds mijn aantreden heb ik al veel bedrijven bezocht en ik was steeds onder de indruk. Ook heb ik bij mijn buitenlandse bezoeken kunnen constateren dat Nederlandse bedrijven over de grens hun mannetje staan. Ik hoop dat ik heb aangetoond dat Defensie de vaderlandse defensie-industrie serieus neemt. Dat is niet alleen voor Defensie van belang, maar ook voor Nederland van belang. Wij zijn onze mensen die grote risico's lopen, immers verplicht de best mogelijke uitrusting te geven.**

**Defensie kan het echter niet alleen, ook de industrie zal haar steentje moeten bijdragen.**

**Ik dank u voor uw aandacht.**