

**RAPPORTAGE COMPENSATIEBELEID 2009-2010: ALGEMEEN**

**1. Europese ontwikkelingen**

**a. Binnen de Europese Unie (EU)**

Het implementatietraject van twee richtlijnen op defensie- en veiligheidsterrein is momenteel nog in volle gang.

***Aanbestedingsrichtlijn***

De specifieke aanbestedingsrichtlijn nr. 2009/81/EG op het vlak van defensie en veiligheid is inmiddels omgezet in nationale wetgeving. Deze aparte zogenaamde Aanbestedingswet op defensie en veiligheidsgebied dient na het verstrijken van de implementatietermijn van 2 jaar formeel op 21 augustus a.s. van kracht te worden. Het daartoe strekkende wetsontwerp is begin mei jl. aan de Staten-Generaal toegezonden voor behandeling.

Richtlijn nr. 2009/81/EG beoogt bij te dragen aan de verwezenlijking van een open en transparante Europese markt voor defensie – en veiligheidsmateriaal waarin sprake is van meer concurrentie en gelijke concurrentievoorwaarden. Door implementatie van de richtlijn ontstaat binnen de Europese Unie een geharmoniseerd wettelijk kader dat is toegesneden op het aanbesteden van opdrachten op het gebied van defensie en veiligheid. Daarnaast heeft de richtlijn als doel meer concurrentie in de toeleveringsketen van de Europese defensie- en veiligheidsmarkt te bewerkstelligen. Op de Europese defensie- en veiligheidsmarkt is sprake van een beperkt aantal grote bedrijven dat veelal de grote defensie- en veiligheidsopdrachten verwerft en bij de uitvoering van de opdracht gebruik maakt van andere –vaak nationale- bedrijven, die als toeleveranciers de leveringen, diensten en werken in onderaanneming leveren. Aangezien de richtlijn is toegespitst op defensie- en veiligheidsopdrachten zou dit moeten betekenen dat lidstaten zich minder genoodzaakt zien een beroep te doen op artikel 346 VWEU (voorheen artikel 296 Verdrag).

De richtlijn is uitsluitend van toepassing op opdrachten waarvan de geraamde waarde, exclusief omzetbelasting, gelijk is aan of hoger ligt dan de volgens de richtlijn geldende drempelbedragen (voor leveringen en diensten is dat € 387.000 en voor werken is dat € 4.845.000 per 1 januari 2010).

De richtlijn is gericht op het tot stand brengen van een Europese markt voor defensie- en veiligheidsmateriaal. Daarnaast beogen bepalingen voor onderaanneming in de richtlijn bij te dragen aan meer concurrentie in de toeleveringsketen van de Europese defensie- en veiligheidsmarkt. De Nederlandse defensiegerelateerde industrie bestaat voor het merendeel uit middelgrote en kleine ondernemingen die actief zijn in de markt voor onderaanneming. Als gevolg van de richtlijn zal het Nederlandse bedrijfsleven meer nadrukkelijk in een Europees krachtenveld worden geplaatst. Voor de Nederlandse defensiegerelateerde industrie komt het aan op het verwerven van een volwaardige positie in internationale netwerken ("supply chains") voor de ontwikkeling, productie en instandhouding van defensiemateriaal in de eerste plaats in Europa.

In de Defensie Industrie Strategie (DIS; Kamerstukken II 2006/07, 31 125 nr. 1) is geconstateerd dat de Nederlandse defensiegerelateerde industrie concurrerend is. De richtlijn biedt kansen voor de Nederlandse defensiegerelateerde industrie als gevolg van een verdere openstelling van de Europese defensiemarkt. Met de publicatieplicht uit de richtlijn wordt duidelijk welke opdrachten in de markt worden gezet en zullen

bedrijven vaker in concurrentie kunnen meedingen naar opdrachten. Specifiek voor de toeleveranciers wordt het mogelijk om mee te dingen naar opdrachten daar waar hoofdaannemers door aanbestedende diensten verplicht worden tot concurrentiestelling van (een deel van) de opdrachten in onderaanneming. Dit biedt de Nederlandse defensiegerelateerde industrie de gelegenheid een plaats te verwerven in de leveringsketens van de grote defensieondernemingen. De mate waarin een meer open en concurrerende Europese defensiemarkt kan ontstaan is afhankelijk van een aantal factoren. Dit wordt ten eerste bepaald door de mate waarin lidstaten de richtlijn gaan gebruiken en minder een beroep doen op artikel 346 VWEU. Een tweede bepalende factor hierin is de wijze waarop de lidstaten de bepalingen van de richtlijn ten aanzien van onderaanneming gaan implementeren en toepassen. Lidstaten zijn namelijk vrij om te eisen of een deel van de opdracht al dan niet openbaar in onderaanneming moet worden aanbesteed.

#### *Richtlijn stroomlijning vergunningsprocedures*

De op 10 juni 2009 gepubliceerde richtlijn nr. 2009/43/EG inzake de vereenvoudiging van de voorwaarden voor de intracommunautaire leveranties van defensiegoederen wordt eveneens geïmplementeerd en dient op uiterlijk 30 juni 2012 in werking te treden. Deze richtlijn schrijft de introductie in de lidstaten van ten minste vier algemene overdrachtsvergunningen voor. Een algemene vergunning voor rechtstreekse leveranties aan de strijdkrachten van andere lidstaten, een algemene vergunning voor toeleveranties aan gecertificeerde defensiebedrijven in andere lidstaten, een algemene vergunning voor demonstratie, evaluatie en tentoonstelling in andere lidstaten en ten slotte een algemene vergunning voor retourzendingen naar de oorspronkelijke leverancier in andere lidstaten ten behoeve van onderhoud of herstel. Het bepalen van de reikwijdte van en de voorwaarden voor het gebruik van deze algemene vergunningen laat de richtlijn aan de lidstaten over, dus zal het vooral van de keuzes van de afzonderlijke lidstaten afhangen of deze richtlijn daadwerkelijk tot vereenvoudiging van het EU-intraverkeer in defensiegoederen zal leiden. Tot op heden heeft hierover nog geen afstemming plaatsgevonden. Wel vindt inmiddels afstemming plaats over de wijze waarop defensiebedrijven gecertificeerd zouden kunnen worden en welke criteria daarbij een rol zouden moeten spelen. Uiteindelijk beoogt de richtlijn met de introductie van genoemde algemene vergunningen vooral de onderlinge Europese toeleveringen op defensievak te bevorderen. Hierin ligt de verbinding met de eerder genoemde specifieke aanbestedingsrichtlijn voor defensie en veiligheid.

#### *Effecten van implementatie*

De gevolgen van de implementatie van beide richtlijnen op het bereiken van een gelijk speelveld op de Europese defensiemarkt zijn nog niet in te schatten. Ook nadat deze in 2011 en 2012 zijn omgezet in nationale wet- en regelgeving in de afzonderlijke lidstaten, zal er nog geruime tijd overheen gaan voordat de precieze uitwerking in Europa en in de Nederlandse context kan worden beoordeeld.

Met de implementatie van de nieuwe Aanbestedingsrichtlijn Defensie en Veiligheid heeft de Europese Commissie aangegeven scherper te gaan letten op het oneigenlijk invoeren van Artikel 346 door de lidstaten en de daarbij door de lidstaten gehanteerde maatregelen (zoals bijvoorbeeld het eisen van compensatie). De Commissie heeft reeds in de interpretatieve mededeling (COM(2006) 779 dd 7-12-2006) over de voorloper van Artikel 346 (Artikel 296 Verdrag) haar standpunt hierover kenbaar gemaakt. Daarnaast heeft de Commissie door middel van het uitbrengen van de "Guidance note on offsets" bij de Richtlijn 2009/81/EG haar visie op compensatie gegeven. Bij verwerving onder deze nieuwe richtlijn kan geen compensatie meer worden geëist.

Als gevolg hiervan zal het Nederlandse compensatiebeleid de komende tijd wijzigingen ondergaan, welke naar verwachting invloed zullen hebben op de wijze van invulling en ook de hoogte ervan.

***b. Binnen het Europees Defensie Agentschap (EDA)***

Als belangrijke ontwikkelingen in het kader van het Europees Defensie Agentschap (EDA) op het vlak van defensie industrie en markt kunnen de volgende ontwikkelingen worden genoemd:

De EDA ***gedragscode voor defensieverwerving*** (sinds 1 juli 2006 van kracht) begint na ruim vier jaar van functioneren zijn vruchten af te werpen. Deze vrijwillige gedragscode heeft als doel een geleidelijke realisatie van een transparante en open defensiemarkt in Europa door middel van het aanmelden bij het EDA van de voornemens tot verwerving van defensiematerieel waarop artikel 346 VWEU van toepassing is.

De ontwikkelingen uit de laatste EDA-rapportage over 2010 zijn positief. Het aantal gepubliceerde voornemens tot verwerving nam toe met 21% (van 120 in 2009 naar 145 in 2010). Ook het aantal verleende opdrachten in concurrentie nam toe met meer dan 4 % (van 70 in 2009 naar 73 in 2010). Het percentage van verleende, grensoverschrijdende opdrachten liep iets terug van 42 naar 41 %, maar het percentage van het aantal offertes voor grensoverschrijdende opdrachten onder concurrentie groeide naar 41 in 2010 vergeleken met 39,5 in 2009. Signalen dat de markt opener en competitiever is geworden.

Het gebruik van het '*industry-to-industry portal*' van het EDA *Electronic Bulletin Board* stagneert evenwel. Hiervoor kunnen een aantal oorzaken worden aangevoerd, zoals een zekere terughoudendheid t.a.v. het publiceren van commercieel gevoelige informatie op een open internet-site, de niet verplichtende aard van deze publicaties en het feit dat de industrie ook andere procedures hanteert om zijn toeleveranciers te kiezen. De toekomst van dit instrument zal worden bekeken in de context van de analyse van de complementariteit tussen de gedragscode defensieverwerving en de nieuwe EU-aanbestedingsrichtlijn 2009/81/EG op defensie- en veiligheidsgebied.

De vrijwillige EDA ***gedragscode voor compensatie*** die per 1 juli 2009 in werking is getreden is er op gericht om de transparantie en het vertrouwen tussen de deelnemende lidstaten te vergroten door informatie over en ervaringen met het gehanteerde compensatie instrument uit te wisselen. Langs deze weg zal er tevens worden onderzocht hoe dit instrument in verschillende vormen de ontwikkeling van de Europese defensietechnologische en -industriële basis, EDTIB, zou kunnen stimuleren, waarbij de mogelijke negatieve invloed op de concurrentie over de grenzen heen kan worden beperkt. Het uiteindelijke doel op de langere termijn is het bereiken van een gelijk speelveld op de Europese en mondiale defensiemarkt.

Een belangrijk onderdeel van de gedragscode vormt het '*Reporting and Monitoring System*' dat onlangs de eerste resultaten heeft getoond. Van de 26 landen die de gedragscode hebben onderschreven zijn er 20 die een formeel compensatie instrument hebben ontwikkeld. Over de afgelopen anderhalf jaar hebben 12 daarvan gerapporteerd over nieuwe compensatie overeenkomsten. Het betreft 45 verwervingscontracten voor defensiematerieel (20 in 2009 en 25 in 2010) voor in totaal € 1,9 miljard. De hieraan gekoppelde compensatie overeenkomsten hadden een totale waarde van € 1,6 miljard (ruim € 300 miljoen in 2009 en € 1,3 miljard in 2010). Deze compensatiecontracten zijn gesloten met zowel Europese ondernemingen (50 %) als met ondernemingen buiten Europa (50 %), het merendeel daarvan uit de VS, maar ook uit Canada en Israël. Nederland is één van de landen die rapporteren.

## **2. Resultaten van het compensatiebeleid over 2009-2010**

### *a. Invulling van de verplichtingen*

Om compensatieverplichtingen tijdig in te vullen moet gemiddeld € 450 mln per jaar aan ingediende 'compensatieclaims' worden goedgekeurd. Deze operationele doelstelling (bepaald door de openstaande verplichtingen en de gemiddelde looptijd van de overeenkomsten) is opgenomen als VBTB-prestatie indicator in de begroting van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie (voortschrijdend 5-jaarsgemiddelde). De resultaten van compensatie, zoals weergegeven in tabel 1, zijn in 2009 en 2010 wederom goed te noemen. De gerealiseerde compensatie (waarde van de goedgekeurde claims) bedroeg in 2009 € 552 mln en in 2010 € 482 mln en ligt in beide jaren ruim boven deze prestatie indicator, maar onder het gemiddelde van wat de afgelopen 5 jaar is gerealiseerd.

*Tabel 1: Gerealiseerde compensatie per jaar 2006 – 2010 (stroom-grootheden)*

	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>Gemiddeld</b>
Aantal claims	760	910	463	728	659	704
Goedgekeurd	€ 466	€ 678	€ 557	€ 552	€ 482	€ 547
Afgekeurd	€ 105	€ 180	€ 231	€ 185	€ 144	€ 169

*Afgeronde bedragen in miljoenen €*

### *b. Defensiegerelateerde industrie*

Van de gerealiseerde compensatie in 2009 en 2010 is respectievelijk 58,4% en 54,6% ingevuld met defensiegerelateerde activiteiten, een daling t.o.v. 2008: 66,3% (in 2007 was dit percentage: 69,4% en in 2006: 51,3%). Hiermee komt het gemiddelde over de afgelopen 5 jaar op 60,0 %, (vorig jaar was dit gemiddelde 60,5%). Er is dus sprake is van een enigszins dalende trend, kennelijk lag de piek in 2007. Omdat bij de invulling van compensatie de inschakeling en versterking van de Nederlandse defensiegerelateerde industrie voorop staat is het streven erop gericht dit aandeel in de komende jaren te handhaven rond de 60 %.

### *c. Inschakeling van het MKB*

Eén van de doelstellingen van het compensatiebeleid is een evenwichtige inschakeling van het Midden- en Klein Bedrijf (MKB). In dit verband werd tot en met 2009 het MKB gedefinieerd als ondernemingen met een personeelsaantal tot 100 werkzame personen. Met ingang van 2010 wordt in de jaarrapportage de definitie van het MKB gelijkgetrokken met de in de EU gangbare definitie (tot 250 werkzame personen). In tabel 2 vindt u de totale gerealiseerde compensatie naar bedrijfsgrootte in de periode 2006-2010 zowel volgens de oude als de nieuwe indeling.

Tabel 2: Percentages gerealiseerde compensatie naar bedrijfsgrootte

Werkzame personen	2006	2007	2008	2009	2010	Gem.
<i>Oude indeling</i>						
< 100	46,4	32,2	32,3	31,5	20,8	32,6
100 – 500	19,0	30,4	23,2	37,7	33,8	28,8
> 500	34,6	37,5	44,5	30,8	45,4	38,6
<i>Nieuwe indeling</i>						
<250					39,7	39,7*
250-500					14,9	14,9*
>500	34,6	37,5	44,5	30,8	45,4	38,6

\* omdat deze categorieën pas sinds 2010 worden aangehouden is dit het gemiddelde over 1 jaar en tellen de 3 getallen niet op tot 100%

Na een stabilisatie in 2008 is er in 2010 sprake van een flinke daling van de compensatie die neerdaalt bij de bedrijven in de bedrijfsgrootte van onder de 100 werkzame personen: van 32,3 % naar 20,8 %. Rekening houdend met het feit dat naar schatting ca. 15 % van de opdrachten geplaatst bij bedrijven met meer dan 500 personeelsleden, door deze bedrijven weer wordt uitbesteed aan kleine bedrijven tot 100 personeelsleden, wordt het reële percentage van de compensatie dat terecht is gekomen bij de kleine bedrijven in 2009 geschat op 36,1 % (31,5 % + 15 % van 30,8 %) en in 2010 op 27,6 %. Een daling t.o.v. 2008: 39,0 %. Overigens vertonen de percentages over de afgelopen 5 jaar in de bedrijfsgroottes 100-500 en >500 personeelsleden nogal een grillig verloop, waarvoor geen eenduidige verklaring voorhanden is.

Tabel 3: Percentages directe en indirecte compensatie naar bedrijfsgrootte in 2008, 2009 en 2010

Werkzame personen	2008		2009		2010	
	direct	indirect	direct	indirect	direct	indirect
< 100	18,3	38,4	9,4	40,5	15,2	22,3
100-250					30,7	15,6
250-500					6,5	17,2
100 – 500	18,6	25,3	45,9	34,4	37,2	32,8
> 500	63,1	36,3	44,7	25,1	47,5	44,9

Tabel 3 geeft de verdeling tussen directe en indirecte compensatie in de verschillende bedrijfsgrootteklassen weer. Directe compensatie bestaat uit leveringen van onderdelen t.b.v. de (soort) systemen die Defensie aanschaft. Indirecte compensatie heeft betrekking op andere activiteiten. Deze kunnen zowel militair als civiel van aard zijn.

*d. Categorieën activiteiten waarmee compensatie is ingevuld*

In tabel 4 is aangegeven met welke categorieën activiteiten de invulling van de compensatie in 2009 en 2010 is gerealiseerd.

Tabel 4: Categorieën van activiteiten bij invulling compensatie

Categorie van activiteiten	% 2009	% 2010
Uitbesteding, 'build to print': opdrachten voor bewerkingen vanaf tekening	39,7	30,6
Inkoop van standaardproducten, civiel en 'dual use'	11,9	14,0
Complexe uitbesteding, licentiebouw en coproductie: componenten en subsystemen waarvoor NL bedrijf een deel ontwikkeling en/of veel 'engineering' doet	15,4	17,3
Engineering (incl. Software)	8,0	6,2
Investerings ('Venture capital')	11,4	1,1
Marketingassistentie	1,8	16,0
Overdracht van kennis, licenties en technologie	2,6	0,9
Uitruil tussen overheden van wederzijdse compensatieverplichtingen	5,1	0,8
Overig: o.a. onderhoud/repairatie, R&D, vestiging	4,1	13,1
Totaal	100,0	100,0

Uit de tabel blijkt dat de uitbesteding van onderdelen en 'build to print' (bewerkingen vanaf tekening) alsmede de complexe uitbesteding, licentiebouw en co-productie in 2009 en 2010 het leeuwendeel van de gerealiseerde compensatie uitmaken. Marketingassistentie en categorie Overig zijn in 2010 toegenomen, terwijl de investeringen met *Venture Capital* duidelijk zijn afgenomen. Dit laatste heeft te maken met het beperken van de maximale *multiplier* op deze investeringen tot een factor 10 waarover ik u in de rapportage van 2007/2008 berichtte (Kamerstuk 26 231 nr. 17). Een aantal compensatieplichtige bedrijven heeft aangegeven dat deze categorie daardoor voor hen minder interessant wordt voor de invulling van een deel van hun verplichting.

#### e. Toepassing van 'multipliers'

'Multipliers' worden toegepast om te stimuleren dat:

- een groter deel van de compensatie wordt ingevuld met militaire activiteiten;
- het overblijvende civiele deel meer wordt ingevuld met kennisoverdracht en investeringen omdat deze economisch interessanter zijn dan additionele civiele opdrachten.

In tabel 5 is weergegeven wat de effecten in 2009 en 2010 zijn van het toepassen van 'multipliers'. Het verlenen van de 'multiplier' van 1-5 is in 2010 verder afgenomen. De toepassing van de 'multiplier' van 5-10 is in 2009 in bescheiden mate aanwezig en neemt in 2010 wederom toe. In 2009 komen nog investeringen met een waarde van € 3,7 mln in jonge en innovatieve bedrijven voor, met de daarbij horende hoge 'multipliers', maar deze categorie daalt in 2010 in flinke mate naar € 0,4 mln.

Tabel 5: Effecten van 'multipliers' in 2009 en 2010

Toegepaste 'multiplier'	2009	2010	2009	2010
	Zonder 'multiplier'		Met 'multiplier'	
1 (geen 'multiplier')	€ 402,6	€ 383,5	€ 402,6	€ 383,5
> 1 tot en met 5	€ 40,1	€ 37,8	€ 80,3	€ 73,3
> 5 tot en met 10	€ 0,9	€ 2,6	€ 6,6	€ 19,9
<b>Totaal opdrachten</b>	<b>€ 443,6</b>	<b>€ 424,0</b>	<b>€ 489,5</b>	<b>€ 476,7</b>
Investerings: >10 <sup>1</sup>	€ 3,7	€ 0,4	€ 62,8	€ 5,3
<b>Totaal</b>	<b>€ 447,3</b>	<b>€ 424,4</b>	<b>€ 552,3</b>	<b>€ 482,0</b>

In miljoenen €

Het onderzoek van PwC naar de effecten van multipliers in compensatieprogramma's in de periode 2000-2009 (Kamerstuk 26 231 nr. 19) dat ik u recentelijk heb toegezonden, geeft als één van de belangrijkste conclusies dat de effecten van multipliers het grootst waren met name voor de categorieën *Marketing & Sales Support*, *Venture Capital* en *R&D/Engineering*. Voorts was een belangrijke algemene bevinding dat het Nederlands bedrijfsleven onverdeeld positief is over het belang van compensatiebeleid voor haar activiteiten. Het compensatiebeleid is volgens de meesten cruciaal voor het verkrijgen van opdrachten in de defensie- en aanverwante sectoren.

#### f. Stand van zaken lopende overeenkomsten

Tabel 6 geeft aan wat de wijzigingen in de totale voorraad lopende overeenkomsten zijn ten opzichte van de vorige rapportages. Omdat compensatieovereenkomsten in de regel een looptijd hebben van 5 tot 10 jaar, is er altijd een 'voorraad' overeenkomsten die op het rapportagemoment maar ten dele zijn ingevuld. Nam in het jaar 2009 het aantal overeenkomsten per saldo toe naar 87 stuks, in 2010 nam het aantal per saldo af naar 81 overeenkomsten. De nog openstaande verplichtingen aan het slot van 2009 van ruim € 1,4 miljard zijn in de loop van 2010 verder afgenomen naar € 1,1 miljard. Deze zullen de komende jaren door compensatieactiviteiten worden ingevuld. De in 2009 en 2010 gerealiseerde compensatie van respectievelijk € 552 mln en € 482 mln (zie tabel 1) zijn stroomgrootheden die niet zichtbaar terugkeren in tabel 6. Een deel van deze gerealiseerde bedragen is verwerkt in de afgedane overeenkomsten en het resterende bedrag in de overeenkomsten die na 2010 nog doorlopen.

<sup>1</sup> Zoals hierboven gemeld is in 2007 besloten om de maximale 'multiplier' die wordt toegepast, te verlagen en vast te stellen op 10. Verplichtingen met bedrijven die zijn aangegaan vóór dit besluit en waarbij een hogere 'multiplier' is toegepast zijn in dit overzicht verwerkt.

Tabel 6: Aansluiting huidige met vorige rapportage (voorraad-grootheden)

Aantal ovk.	2009	Mln €
86	Initiële compensatieverplichting lopende compensatie-overeenkomsten per 31 december 2008	4.149
15	Nieuwe overeenkomsten 2009	268
	Wijzigingen op bestaande overeenkomsten	65
14	Afgedane (in 2009 volledig ingevulde) overeenkomsten	-/-897
<b>87</b>	<b>Initiële compensatieverplichting lopende compensatie-overeenkomsten per 31 december 2009</b>	<b>3.585</b>
	Realisatie lopende overeenkomsten t/m 31 december 2009	-/-2.135
	<b>Nog in te vullen verplichtingen per 31 december 2009</b>	<b>1.450</b>

Afgeronde bedragen in miljoenen €

Aantal ovk.	2010	Mln €
87	Initiële compensatieverplichting lopende compensatie-overeenkomsten per 31 december 2009	3.585
5 <sup>2</sup>	Nieuwe overeenkomsten 2010	81
	Wijzigingen op bestaande overeenkomsten	51
11	Afgedane (in 2010 volledig ingevulde) overeenkomsten	-/-212
<b>81</b>	<b>Initiële compensatieverplichting lopende compensatie-overeenkomsten per 31 december 2010</b>	<b>3.505</b>
	Realisatie lopende overeenkomsten t/m 31 december 2010	-/-2.414
	<b>Nog in te vullen verplichtingen per 31 december 2010</b>	<b>1.091</b>

Afgeronde bedragen in miljoenen €

<sup>2</sup> Het lage aantal van 5 nieuwe overeenkomsten in 2010 heeft o.a. te maken met de lange verplichtingenstop bij Defensie waardoor minder nieuwe compensatieplichtige projecten zijn gestart. Ook de bezuinigingsmaatregelen die door de minister van Defensie zijn aangekondigd in zijn beleidsbrief d.d. 8 april 2011 (Kamerstuk 32 733 nr. 1) en de nieuwe Aanbestedingswet Defensie en Veiligheid zullen de komende jaren van invloed zijn op het aantal nieuw af te sluiten compensatieovereenkomsten.