

## **Bijlage 2 bij brief OI/ID/LR/ 5060406**

### **Ontwikkelingen sinds de evaluatie.**

In de eerste helft van 2005 vielen twee nieuwe ontwikkelingen op, die van groot belang zijn voor de internationale positie en de vooruitzichten van het civiele deel van het Nederlandse luchtvaartcluster en die bovendien goed aansluiten bij de in bijlage 1 genoemde uitgangspunten.

#### ***1. Een sterke oriëntatie op Europa***

Het luchtvaartcluster ondertekende op 6 april 2005 een Memorandum of Understanding (MoU) met Airbus. Nederlandse ondertekenaars zijn Stork en de NAG (Netherlands Aerospace Group), samen representatief voor het luchtvaartcluster (zie bijlage 3). De minister van Economische Zaken en diens toenmalige Franse collega, de heer Devedjian, gedelegeerd minister voor Industrie, waren bij de ondertekening aanwezig.

Dit MoU is een logische uitwerking van de strategische visie van het luchtvaartcluster op de eigen toekomst. Het cluster ziet die toekomst op het gebied van de civiele vliegtuigbouw vooral ingebed binnen de Europese luchtvaart. Het Nederlandse luchtvaartcluster wil zich ontwikkelen tot topspeler op 'leading edge'-niveau op nichegebieden. Dan mag het cluster de aansluiting bij de Europese luchtvaartontwikkeling niet missen. Airbus is een dominante partij binnen en buiten Europa. Daarom ziet het luchtvaartcluster in een strategisch partnerschap met Airbus de beste waarborg voor het bereiken van zo'n toppositie.

Gemeenschappelijk doel van het MoU is een langdurig strategisch partnerschap op het gebied van onderzoek en technologieontwikkeling, dat uitmondt in deelname van Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen in Airbus-programma's. Het feit dat Airbus dit partnerschap aangaat wordt in het luchtvaartcluster beschouwd als erkenning van de positie van het cluster als toeleverancier van hoogwaardige kennis en technologie in de vorm van innovatieve en concurrerende producten.

Ook de concurrentiekracht maakt het Nederlandse luchtvaartcluster een aantrekkelijke partner voor Airbus. Deze kracht is gebaseerd op een 'multi-client-concept': het cluster levert toe aan meerdere klanten. Dat levert schaal- en kostenvoordelen op, waardoor het luchtvaartcluster een sterke positie heeft ten opzichte van Airbus. Airbus is voorstander van zo'n benadering, omdat je op deze manier een afhankelijke – en dus kwetsbare – positie bij toeleveranciers voorkomt.

Tegen deze achtergrond is ook de deelname aan de ontwikkeling en productie van de JSF van belang. Het Nederlandse luchtvaartcluster is daarmee actief in twee grote, los van elkaar staande programma's.

Eén van de aandachtspunten uit de evaluatie was dat meer focus aangebracht moet worden in de kennisgebieden waarop het luchtvaartcluster wil excelleren. Het MoU speelt hier op in. Het bevat vijf thematische gebieden waarop de Nederlandse onderzoek- en ontwikkelingsactiviteiten zich vanaf nu zullen concentreren. Deze thema's zijn meer gespecificeerd aangegeven in de bijlage van het MoU.

## **2. Maintenance Valley**

Het luchtvaartcluster is zich in 2005, naast vliegtuignieuwbouw, ook meer gaan richten op innovaties in vliegtuigonderhoud, -reparatie en modificatie (MRO). Onder de naam 'Maintenance Valley' (MV) startten private en publieke organisaties samen een grootschalig initiatief, dat door een unieke combinatie van innovatie, technologische ontwikkeling, logistiek, ICT en educatie moet leiden tot een groter aandeel van Nederland in de Europese en mondiale MRO-markt. Het Innovatieplatform heeft 'Maintenance Valley' aangemerkt als onderdeel van het sleutelgebied<sup>1</sup> Hightech Systemen en Materialen<sup>2</sup>.

Directe aanleiding voor MV is de verwachting dat het toekomstig gebruik van de JSF binnen Europa veel mogelijkheden oplevert op het gebied van onderhoud. Het luchtvaartcluster beschouwt de JSF als een belangrijke aanjager van 'Maintenance Valley' en als bron voor verdere Europese samenwerking. De JSF-partnerlanden ontwikkelen samen een 'Europese JSF-footprint'. Het zorgen voor regionale onderhoudscapaciteit is daar een belangrijk onderdeel in.

### **Maintenance Valley: ook kansrijk vanuit civiele luchtvaart**

Naast het toekomstig gebruik van de JSF bieden ook de groeiende allianties en de verwachte expansie in de civiele luchtvaart mogelijkheden op het gebied van onderhoud. In de civiele luchtvaart lijkt het komende decennium een groei van 35% van het aantal verkeersvliegtuigen haalbaar. Daarbij worden steeds meer werkzaamheden uitbesteed. Nu is dat nog gemiddeld 50%, over tien jaar verwacht men dat dat 70%<sup>3</sup> zal zijn. Nederland biedt internationaal gezien een kansrijke omgeving en veel expertise op MRO-gebied. Ook vanuit de optiek van de civiele luchtvaart is Maintenance Valley dus een potentieel succesvol initiatief.

Het MV-initiatief moet leiden tot een sterke rol voor Nederland in de vliegtuiginstandhouding ('sustainment') op civiel en militair gebied. Om dat te bereiken moet er meer samenhang en interactie komen tussen fysieke MRO-activiteiten en kennisintensieve gebieden. Op die manier moet Nederland duidelijke meerwaarde gaan bieden ten opzichte van concurrenten. Het gaat dan bijvoorbeeld om combinaties van onderhoudsengineering met ICT, mobiele datacommunicatie, logistieke dienstverlening, wettelijke kaders, certificering, opleidingsfaciliteiten, e-learning, etc.

Met MV wordt niet één specifieke locatie in Nederland bedoeld. Voorlopig gaat het voor de luchtvaartsector om Schiphol en Woensdrecht. Dat sluit aan bij een in opdracht van het ministerie van Economische Zaken door Booz, Allen & Hamilton in 2002 uitgevoerd onderzoek naar een mogelijke rol van Nederland in een regionale Europese onderhoudscapaciteit voor de JSF.

<sup>1</sup> Een sleutelgebied geldt als een veelbelovend gebied voor innovatie in Nederland, dat zich kenmerkt door sterke combinaties van kennis en bedrijvigheid.

<sup>2</sup> Het IP acht dit één van de sterkste en meest innovatieve combinaties van bedrijvigheid en kennis.

<sup>3</sup> Bron: MRO-verkenning Capgemini.