

Vergaderjaar 2013–2014

31 125

Defensie Industrie Strategie

Nr. 24

LIJST VAN VRAGEN EN ANTWOORDEN

Vastgesteld 3 april 2014

De vaste commissie voor Defensie heeft een aantal vragen voorgelegd aan de minister van Defensie over de brief van 13 december 2013 over de geactualiseerde Defensie Industrie Strategie (DIS) (Kamerstuk 31 125, nr. 20).

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,
Mittendorff

1

Wat is de door u gehanteerde definitie van een gezonde industriële basis? Aan welke voorwaarden moet daarvoor zijn voldaan voor er sprake is van een gezonde industriële basis?

Een gezonde Defensie en Veiligheidsgerelateerde Industrie (DVI) levert een hoogwaardige bijdrage aan de Nederlandse veiligheid. Zij opereren daarmee competitief op de Europese en internationale markt en in toeleveringsketens.

Een belangrijke voorwaarde om zo'n gezonde industriële basis te hebben en te houden is het zogenaamde gelijke speelveld. Dat gelijke speelveld kan Nederland niet alleen bewerkstelligen, maar moet eerst op Europees niveau worden bevorderd om vervolgens concurrerend op de wereldmarkt te kunnen zijn. Nederland zet zich in om een technologisch hoogwaardige, innovatieve, concurrerende industrie op Europees niveau te laten ontstaan, waarin plaats is voor bedrijven uit alle Europese landen.

2

Wat is de door u gehanteerde definitie van veiligheid? Wat is de door u gehanteerde definitie van nationale veiligheid?

De begrippen veiligheid en nationale veiligheid zoals gebruikt in de Defensie Industrie Strategie (DIS) worden afgebakend in de Internationale Veiligheidsstrategie (Kamerstuk 33 694, nr. 1 van 21 juni 2013), in de Strategie Nationale Veiligheid (Kamerstuk 30 821, nr. 3 van 21 mei 2007) en door de grondwettelijke taken van de krijgsmacht daarbinnen. Het betreft zowel externe als interne veiligheid.

3

Hoe wordt de positie van het Midden- en Kleinbedrijf (MKB) geborgd binnen de Defensie Industrie Strategie (DIS)?

De Nederlandse DVI bestaat voor een groot deel uit middelgrote en kleine bedrijven. Naast het algemene bedrijvenbeleid waarvoor natuurlijk ook MKB-bedrijven uit de DVI zich kwalificeren, zijn er instrumenten uit de DIS die meer geëigend zijn voor het MKB dan voor het grootbedrijf. Te denken valt aan instrumenten als CODEMO, de Defensie Innovatie Competitie, de *Innovation Game* van Defensie en *Small Business Innovation Research* (SBIR). Dit betekent niet, dat grote industrieën geen gebruik kunnen maken van deze instrumenten. Ook bij Industriële Participatie wordt nadrukkelijk aandacht besteed aan het inschakelen van het MKB voor het vervullen van opdrachten. Hiervoor verwijzen wij naar de rapportage compensatiebeleid 2011/2012 van 13 december 2013 (Kamerstuk 26 231, nr. 22).

4

Kunt u concrete voorbeelden geven van de wijze waarop samenwerking binnen de gouden driehoek wordt verbeterd?

Defensie zal nog nadrukkelijker regie gaan voeren op de samenwerking in de driehoek. Informatie-uitwisseling speelt daarbij een belangrijke rol. Momenteel wordt onderzocht hoe het platform van de Gouden Driehoek kan worden betrokken voor de doorontwikkeling van het instrument «*Concept Development & Experimentation*», waarbij ontwikkelde kennis en technologie getransformeerd worden naar concreet inzetbare capaciteiten. In de pre-behoeftestellingsfase is het mogelijk een open en vrijblijvende consultatie te houden binnen de Gouden Driehoek, om enerzijds te leren van de mogelijkheden die de markt biedt en anderzijds operationele ervaringen uit te wisselen.

Mijn ambtsvoorganger heeft in 2012 een convenant afgesloten met het Nederlands Marinebouw Cluster gericht op het gezamenlijk borgen van alle benodigde kennis voor het ontwikkelen en bouwen van militaire oppervlakteschepen. Voor luchtvaartsystemen heeft de Defensie Materieel Organisatie (DMO) een intentieverklaring getekend met Fokker Services, ADSE, KLM en het NLR om zich in te spannen voor het behoud van kennis ten aanzien van ontwerpverantwoordelijkheden van militaire luchtvaartuigen. Voorts vindt samenwerking plaats binnen het *Land Maintenance Initiative* en binnen Aviolanda Woensdrecht.

5

Op welke beoordelingscriteria wordt de geactualiseerde DIS geëvalueerd bij een volgende herziening van de DIS?

De volgende aspecten zijn belangrijk bij een volgende herziening van de DIS:

1. de effectiviteit van de instrumenten.
2. de relevantie van de prioritaire technologiegebieden en industriële capaciteiten.
3. de ontwikkeling in de relevante omgevingsfactoren, zoals de internationale defensiemarkt.

Er wordt geëvalueerd in hoeverre de instrumenten uit de DIS bijdragen aan de doelstelling van de DIS.

6

Wat is de door u gehanteerde definitie van een «hoogwaardige bijdrage» kunnen leveren aan de Nederlandse Veiligheid door de Nederlandse defensie- en veiligheidsgerelateerde industrie?

De Nederlandse DVI kan een belangrijke bijdrage leveren aan het innovatieve vermogen van Defensie, zodat Defensie ondanks de schaarser wordende kennis en kunde toch kan beschikken over hoogwaardig materieel. Door deze kennis en kunde te betrekken van de industrie en kennisinstellingen vult Defensie de ontstane schaarste zoveel mogelijk op. De DVI wordt in staat gesteld concrete capaciteiten te ontwikkelen die aansluiten op de operationele behoeften van Defensie. De thuismarkt voor de Nederlandse DVI wordt hiermee geoptimaliseerd.

Daarnaast draagt de DVI bij aan de positie van Nederland bij internationale samenwerking. De industriële capaciteiten maken Nederland een aantrekkelijke samenwerkingspartner.

7

Kunt u aangeven op welke gebieden er op dit moment in Europees verband de grootste duplicatie van middelen optreedt? Is Nederland hierop gelet concurrerend mocht er in de komende jaren een vrijere markt ontstaan?

8

Kunt u een aantal concrete voorbeelden geven van duplicatie van industriële capaciteiten binnen de EU?

Vanuit het perspectief van inzetbare militaire eenheden, zien we dat binnen Europa niet zozeer sprake is van duplicatie maar van tekorten. Vanuit het perspectief van de Europese defensie-industrie is er nog steeds sprake van overcapaciteit op het gebied van de ontwikkeling en productie van marinescheepsbouw, lucht- en landsystemen. Dit ondanks het proces van herstructurering van de grote defensieondernemingen in Europa in de afgelopen twintig jaar. Ook is er sprake van duplicatie in toeleveranciers en bedrijven die de nationale defensie organisaties ondersteunen tijdens de levensduurfase van systemen. Een deel van deze duplicatie is

onvermijdelijk vanwege de wens van overheden om onafhankelijk te zijn en dus daarmee samenhangende nationale capaciteiten te behouden.

Indien de markt voor defensiematerieel echt een vrije markt wordt is de Nederlandse DVI vooral in de genoemde prioritaire technologiegebieden naar verwachting zeker concurrerend.

9

Welke maatregelen zou u concreet willen zien op Europees niveau met betrekking tot het openbreken van toeleveringsketens?

Nederland heeft in aanloop naar de Europese Raad van december 2013 succesvol gepleit voor nader onderzoek naar aanvullende maatregelen om de toeleveringsketens in Europa open te breken. Dit is opgenomen in de Raadsconclusies. Het actief stimuleren bij aanbestedende diensten van de mogelijkheid om tot 30% onderaanneming te eisen bij verwerving via Richtlijn 2009/81 is een belangrijke stap maar niet voldoende. Daarnaast zal in een dialoog tussen systeembouwers, bedrijven uit kleinere lidstaten en overheden moeten worden vastgesteld op welke wijze systeembouwers te bewegen zijn om internationaal uit te besteden. Als hierdoor een meer gelijk speelveld ontstaat dan kunnen ook de andere maatregelen, zoals voorgesteld in de mededeling van de Europese Commissie over de defensie en veiligheidsindustrie, succes hebben (zie ook het antwoord op vraag 10).

10

Kunt u uw verwachtingen aangeven over de gevolgen voor de Defensie en veiligheidsgerelateerde Industrie (DVI) van de in juli 2013 uitgebrachte mededeling over de versterking van de concurrentiekracht? Verwacht u directe gevolgen voor Nederland?

De mededeling bevat een aantal positieve punten voor de DVI, zoals het stimuleren van onderaanneming, het verbeteren van toegang tot financiering, het vergroten van standaardisering en certificering, het stimuleren van de ontwikkeling van *dual-use* technologieën en de mogelijkheid tot gebruik van structuurfondsen. Dit zijn positieve ontwikkelingen, maar het effect staat of valt met uitvoering van de maatregelen en de snelheid waarmee dat gebeurt. Het is nog te vroeg om daarover een uitspraak te doen.

11

Op welke opkomende markten liggen er voor Nederlandse DVI-bedrijven specifiek kansen?

Diverse markten buiten Europa zijn interessant en bieden potentieel kansen voor Nederlandse DVI-bedrijven. Daarbij gaat het op dit moment onder andere om landen in Zuidoost-Azië, het Midden-Oosten en Zuid-Amerika.

12

Welke mogelijkheden zijn er in het kader van het Transatlantic Trade and Investment Partnership voor de Nederlandse en de Europese defensie-industrie om toe te treden tot de defensie- en veiligheidsmarkt van de Verenigde Staten (VS)?

13

Wordt met het Transatlantic Trade and Investment Partnership de defensie- en veiligheidsmarkt in de VS opener?

In TTIP zetten de EU en de VS in op een ambitieuze overeenkomst, die een scala aan handels- en investeringsissues dekt en een bijdrage levert aan de ontwikkeling van mondiale afspraken. De Raad (EU) heeft de Europese Commissie een ruim mandaat meegegeven om een ambitieuze deal te kunnen sluiten met de VS. Het mandaat sluit – op de audiovisuele sector na – geen sectoren op voorhand uit. In hoeverre TTIP zal leiden tot een opener defensie- en veiligheidsmarkt zal moeten blijken gedurende de onderhandelingen, gelet op de gevoeligheden omtrent deze sector in zowel de EU als de VS.

14

Welke mogelijkheden zijn er om grote Amerikaanse defensiebedrijven van de Europese, en de Nederlandse, defensie- en veiligheidsmarkt te weren?

De doelstelling van de DIS is om, vanuit de (operationele) belangen van Defensie, de Nederlandse DVI te helpen zich te positioneren op de internationale defensiemarkt. Dit zijn voor een substantieel deel de toeleveringsketens van zowel Europese als Amerikaanse systeem-bouwers. Vanuit deze doelstelling wordt niet de insteek gehanteerd om Amerikaanse bedrijven van die markt te weren.

15

Op welke wijze ondersteunt u het MKB bij de toegang tot de Europese defensiemarkt, zoals ondersteuning bij de aanbesteding op het gebied van defensie en veiligheid en toegang tot grote Europese defensie en veiligheidsbedrijven?

Nederland pleit herhaaldelijk in diverse Europese fora voor het verbeteren van de toegang tot de Europese toeleveringsketens, met name voor het MKB.

Daarnaast wordt tijdens diverse bijeenkomsten voorlichting gegeven aan de Nederlandse DVI over de Europese veranderingen op dit gebied van aanbestedingen. Het verwijzen naar informatiebronnen over actuele aanbestedingen maakt daarvan deel uit. In individuele gevallen kan via economische diplomatie ondersteuning worden geboden. Ook wordt dit thema opgebracht tijdens gesprekken over industriële participatie met grote Europese en niet-Europese defensie- en veiligheidsbedrijven. Ten slotte wordt in samenspraak met de Nederlandse DVI jaarlijks een aantal defensiebeurzen ondersteund en wordt onderzocht of er behoefte bestaat aan deelname aan gerichte missies naar grote Europese defensie- en veiligheidsbedrijven.

Wanneer Nederland als *launching customer* optreedt, is dit in deze markt ook een middel om de Nederlandse industrie te positioneren.

16

Kunt u aangeven wat de lange termijn gevolgen zijn van het wegvloeien van kennis binnen defensie?

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. Daarnaast zal Defensie meer gebruik gaan maken van inhuur en inzet van reservisten.

Waar dit allemaal niet mogelijk is, verliest Defensie op termijn waarschijnlijk het vermogen om *smart buyer*, *smart user* en *smart maintainer* te zijn. Hierdoor is Defensie dan, op onderdelen, mogelijk minder goed in staat om het benodigde materieel te verwerven en vervolgens op kosteneffectieve wijze in stand te houden.

17

Kunt u aangeven welke vergroenings- en verduurzamingsprojecten er momenteel lopen? Zijn er op dit gebied in de nabije toekomst verdere kostenbesparingen te realiseren?

Op het gebied van infrastructuur doen zich in de nabijheid van defensie-objecten regelmatig mogelijkheden voor om aan te sluiten op duurzame energieprojecten van derden. Voorbeelden daarvan zijn een biomassa-project in Zwolle, een stadsverwarmingsproject nabij de Van Ghentkazerne in Rotterdam en ontwikkelingen op het gebied van stadsverwarming nabij de Frederikkazerne in Den Haag. Defensie staat positief tegenover participatie in dit soort projecten en zal met de ontwikkelaar daarvan in gesprek gaan. Randvoorwaarde blijft altijd dat de energievoorziening verzekerd moet zijn en dat de extra kosten beperkt blijven.

Andere voorbeelden van vergroenings- en duurzaamheidsprojecten zijn het energieneutraal bouwen van de nieuwe Michiel Adriaanszoon de Ruyterkazerne in Vlissingen en het met zonnepanelen voorzien van het Nationaal Militair Museum in Soesterberg. Ook worden verwarmingsketels vervangen om aan de nieuwe normen voor uitstoot te voorzien, zijn er energiebesparingsprogramma's voor gebouwen van meer dan 1.000 m² en wordt de verlichting van start- en rolbaanverlichting uitgevoerd met LED-verlichting. Tevens participeert Defensie in het programma «Opwekking duurzame energie op Rijksvastgoed» van BZK. Hierin wordt onder andere dak- en grondoppervlak door het Rijk ter beschikking gesteld aan derden voor de opwekking van duurzame energie. Vanaf 2018 moeten, op basis van Europese richtlijnen, alle nieuwe rijksgebouwen energieneutraal worden gerealiseerd. Defensie is zich hierop aan het voorbereiden.

Defensie streeft komende de jaren naar het verminderen van de energie afhankelijkheid bij het operationele optreden, om zodoende de afhankelijkheid van beschikbare brandstof te beperken. Zij doet dit onder meer in samenwerking met de Navo (*Smart Energy Team*) en het Europees Defensie Agentschap (*Military Green*). Voor het operationele domein speelt onder andere duurzaamheid in de volgende DMP-projecten een belangrijke rol: mobiele energievoorziening, vervanging operationele wielvoertuigen en hybride sleepboten. Daarnaast lopen de CODEMO-projecten *fuel cell* en *waste energy recovery generator* (WER).

18

Welke oorzaken liggen er aan ten grondslag dat er sprake is van toenemende materiaalverwerving «van de plank»?

Naar aanleiding van de opgedane ervaring in ontwikkelprojecten wordt materieel sinds de beleidsbrief van 2011 zo veel mogelijk van de plank gekocht. Het kan daarbij gaan om civiele producten (*commercial off the shelf, COTS*) of militaire producten (*military off the shelf, MOTS*). Bij het kopen van de plank bestaat op voorhand meer zekerheid over de kosten en de looptijd dan bij de ontwikkeling van een product. Uiteraard zijn er bij verwerving van de plank minder mogelijkheden voor innovatie. In uitzonderingsgevallen moet in DMP-documenten, op grond van een strikt toetsingskader (Kamerstuk 32 733, nr. 77), overtuigend worden aangetoond dat het benodigde materieel alleen of aanzienlijk goedkoper kan worden verkregen door deel te nemen aan een ontwikkeling of door de systeemontwikkeling en -integratie gedeeltelijk in eigen beheer uit te voeren.

19

In hoeverre is «mogelijkheid tot internationale samenwerking» een voorwaarde bij de verwerving van materieel?

De mogelijkheid tot internationale samenwerking is in algemene zin geen voorwaarde, maar wel wenselijk bij de verwerving van nieuw materieel. Militaire samenwerking moet leiden tot meer doelmatigheid en meer effectiviteit. Door samen met partners schaalgrootte te creëren, kan de krijgsmacht de *teeth-to-tail* ratio verbeteren en voldoende basiscapaciteiten aanhouden. Hiermee wordt het militaire handelingsvermogen vergroot. Op nichegebieden biedt samenwerking de mogelijkheid om bepaalde capaciteiten juist af te stoten als partnerlanden die op hun beurt in stand houden en vice versa. Samenwerking kan ook andere voordelen bieden, zoals het vergroten van de interoperabiliteit.

20

Hoe verhoudt het percentage van 32% investeringen in Research and Development van de Nederlandse DVI zich tot zulke investeringen in andere landen als Zweden, Denemarken, Duitsland, België, Frankrijk, Groot-Brittannië en de VS?

Dit percentage betreft het percentage arbeidsplaatsen in R&D en is gebaseerd op onderzoek dat is gedaan naar cijfermateriaal voor de Nederlandse industrie (Triarii, «De Nederlandse Defensie- en Veiligheid gerelateerde industrie 2012», mei 2012). In die studie is geen onderzoek gedaan naar het percentage investeringen in R&D. Vergelijkbare studies voor industrieën uit andere landen zijn niet bekend.

21

Welk specifiek beleid zorgt er voor dat de Nederlandse DVI en de DIS adequaat en effectief is ingebed in de Topsectorenaanpak?

Het ministerie van Defensie en de DVI zijn direct betrokken bij de topsectorenaanpak. De bijdrage van Defensie heeft zich tot nu toe geconcentreerd op de *roadmap «security»* binnen de topsector HTSM (sensoren en *cybersecurity*) en de *roadmap «het slimme schip»* binnen de topsector Water (sensor- en platformtechnologie). Daarnaast wordt telkens bekeken of er andere mogelijkheden zijn die nog niet worden benut. Te denken valt bijvoorbeeld aan de topsector Creatieve Industrie, die een belangrijke accent legt op het gebied van *Serious Gaming*, een onderwerp waarin Defensie ook interesse heeft.

22

Welke oorzaken liggen er aan ten grondslag dat de Nederlandse DVI geen aparte topsector is?

De Nederlandse DVI is geen aparte topsector omdat de DVI in feite over veel sectoren verspreid is. DVI bedrijven bevinden zich vooral in de topsectoren HTSM (inclusief ICT), Water, Creatieve Industrie, Logistiek en Chemie. Een eigenstandige topsector DVI zou teveel doublures kennen met bestaande topsectoren. Voor de DVI is het juist belangrijk de synergie tussen militaire en civiele ontwikkelingen te benutten.

23

Welke overwegingen liggen er aan ten grondslag om een technologie tot prioritair technologiebeleid te benoemen?

Eenzijds zijn gebieden geïdentificeerd waarop de belangrijkste (toekomstige) behoeften van Defensie aan capaciteiten worden voorzien (vraagzijde). Anderzijds zijn de gebieden bepaald waarop met de technologische sterkten van de DVI op deze behoefte ingespeeld en geanticipeerd kan worden (aanbodzijde). De overlap tussen vraag- en aanbodzijde leidt tot de keuze van prioritair technologiegebieden. Dit leidt er tevens toe dat vraag en aanbod dichter bij elkaar gebracht kunnen worden.

24

Op basis van welke criteria wordt case-by-case beoordeeld of en welke maatregelen worden ingezet of noodzakelijk zijn ter bescherming van het wezenlijk belang van nationale veiligheid?

42

Op basis van welke criteria wordt bepaald of er wezenlijke belangen van nationale veiligheid in het geding zijn en artikel 346 VWEU dus van toepassing is?

Uitgangspunt is dat de prioritaire technologiegebieden met daaraan gekoppelde industriële capaciteiten op hoofdlijnen aangeven waaraan Nederland in het kader van deze strategie zijn wezenlijke belangen van nationale veiligheid koppelt. Bij het beoordelen of er sprake is van wezenlijke belangen van nationale veiligheid worden verder geen vaste criteria gehanteerd. Vaste criteria impliceren dat sprake is van generieke, vaststaande toetsstenen. Wezenlijke belangen van nationale veiligheid zijn doorgaans gestoeld op omstandigheden en unieke factoren die telkens op hun merites moeten worden beoordeeld. Dit wordt steeds zorgvuldig beschouwd.

25

Hoe vaak is er sprake geweest van vergroening en verduurzaming van energiesystemen?

Het aantal malen is niet te kwantificeren. In het operationele domein wordt in missies invulling gegeven aan vergroening/verduurzaming door gebruik te maken van een energiemanagementsysteem van zonnecellen. Hiermee wordt een deel van de benodigde energie duurzaam verkregen en wordt de energievraag efficiënt beheerst. Daarnaast wordt op verschillende plaatsen LED-verlichting toegepast op bases. Binnen verwervingsprojecten wordt, conform het Rijksbrede beleid voor duurzaam inkopen, rekening gehouden met duurzaamheid. Zo wordt duurzaamheid meegewogen bij de vervanging van operationele wielvoertuigen en bij de vervanging van mobiele aggregaten.

Binnen de vredesbedrijfsvoering koopt Defensie Rijksbreed elektriciteit en gas in. Vanaf 2010 is, conform de Rijksdoelstelling uit het programma duurzaam inkopen, 100% van de ingekochte elektriciteit duurzaam opgewekt. Defensie wekt daarvan 5% zelf op met de warmtekrachtkoppeling-centrale in Den Helder en een aantal kleinere installaties. In 2011 was 95% van het totale elektriciteitsgebruik van Defensie als duurzaam te bestempelen. Warmtekrachtkoppeling-centrales produceren naast elektriciteit ook warm water voor het verwarmen van gebouwen. In november 2011 opende minister Hillen het windturbineproject op het opslagcomplex in Coevorden. In 2012 produceerden de turbines 17,8 miljoen kilowattuur elektriciteit, dit is 5% van het totale elektriciteitsverbruik van Defensie.

26

Kunt u aangeven of de in de DIS omschreven beleidsinstrumenten ter ondersteuning voldoende van de DVI voldoende zijn om de gestelde doelstellingen te bereiken? Zijn er voldoende financiële middelen beschikbaar?

De doelstelling van het beleidsinstrumentarium is om vanuit de operationele belangen en behoeften van Defensie een bijdrage te leveren aan het positioneren van de DVI op de internationale markt. In de (pre-) behoefte-stellingsfase wordt door de beschikbare instrumenten het hele gebied vanaf fundamenteel onderzoek tot aan het ontwikkelen van prototypen

afgedekt. Met behulp van deze instrumenten kan de DVI zich in deze fase daarmee positioneren in innovatietrajecten.

De meest effectieve instrumenten kosten overigens geen geld, ze betreffen de bevordering van de informatie-uitwisseling tussen de partijen.

27

Kunt u aangeven hoe het Nederlandse instrumentarium ter bevordering van de DVI zich verhoudt tot dat van andere landen?

Er zijn weinig landen die een met ons vergelijkbare Defensie Industrie Strategie hebben en lang niet altijd is informatie hierover openbaar beschikbaar. Daarnaast is iedere nationale situatie uniek qua industriële, technologische en financiële capaciteiten en qua regelgeving. Dit maakt een gedegen en exacte vergelijking onmogelijk. Een globale vergelijking tussen diverse Europese landen toont dat het VK, Frankrijk en Noorwegen ook prioritaire technologiegebieden hebben benoemd. Voor zover bekend blijkt dat instrumenten ter bevordering van R&D en innovatie vergelijkbaar zijn met het Nederlandse instrumentarium. Duitsland werkt al langer in de «gouden driehoek»-constructie, waarbij zo vroeg mogelijk coördinatie plaatsvindt aangaande de ontwikkeling van toekomstige technologieën. Het VK werkt met kennistransfer-centra, SBIR en technologische instituten. Het VK en Finland reserveren een deel van het verweringsbudget voor investeringen in R&D. Ook andere EU-lidstaten, de Europese Commissie en de het EDA erkennen en ondersteunen in toenemende mate het belang en de essentiële rol van het MKB bij het stimuleren van innovatie.

28

Hoeveel ondernemingen uit de DVI hebben de afgelopen periode 2008–2013 gebruik gemaakt van de diensten van het AgentschapNL?

Een precies antwoord is niet mogelijk aangezien een duidelijke afbakening van de DVI-sector in SBI-codes (Standaard Bedrijfs Indeling) ontbreekt en veel bedrijven binnen deze sector zich ook op de civiele markt richten. Wel blijkt dat ongeveer driekwart van de bedrijven die zijn opgenomen in de defensiecatalogus gebruik hebben gemaakt van het generieke bedrijvenbeleid en daarmee ook van de diensten van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO).

29

Hoeveel bedrijven hebben gebruik gemaakt van de instrumenten binnen het generieke bedrijvenbeleid en hoe vaak?

Bedrijven die gebruik maken van het generieke bedrijvenbeleid zullen vrijwel altijd een beroep doen op de Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO) en daarom geldt de WBSO als goede indicator. Uit de RVO-publicatie «Focus op speur- en ontwikkelingswerk – Het gebruik van de WBSO/RDA in 2012» blijkt dat in totaal 22.220 ondernemingen, zelfstandig ondernemers en kennisinstellingen gebruik hebben gemaakt van de WBSO.

30

Wat zijn de bezwaren om niet bij steun voor productontwikkeling (zoals via CODEMO) bij voorbaat uit te gaan van daadwerkelijke verwerving van het product, gezien het product wel aan de behoeften moet voldoen als voorwaarde voor dergelijke steun?

Die bezwaren liggen in het verlengde van het risicomanagement dat Defensie toepast. Hierbij wil Defensie risico's zoveel mogelijk beperken. Bij CODEMO wordt mede op kosten van Defensie een prototype ontwikkeld. Defensie beslist daarna of dit prototype voldoet aan haar eisen en of de prijs aanvaardbaar is. Als dit niet zo is, kan Defensie een alternatief product verwerven.

31

Kan deelname aan de Commissie Defensie Materieel Ontwikkeling (CODEMO) of het Nationaal Technologie Project (NTP) leiden tot uitsluiting in de verwerving van het ontwikkelde CODEMO of NTP product? Zo ja, hoe kan dit worden voorkomen?

In beginsel worden CODEMO en NTP-projecten uitgezonderd van toepassing van de Europese aanbestedingsregels, en daarmee wordt dit voorkomen.

32

Hoe wordt geborgd dat de innovatie-instrumenten logisch en tijdig op elkaar aansluiten en in samenhang worden uitgevoerd?

Het DIS-instrumentarium voor de (pre) behoeftebepalingsfase bevat zelfstandige instrumenten die niet noodzakelijkerwijs in een keten moeten worden beschouwd. Afhankelijk van de (technologie)positie van het betreffende DVI-bedrijf, kan het gebruik maken van de verschillende instrumenten. De grotere bedrijven maken vaak gebruik van het technologieontwikkelingsinstrument terwijl het MKB meer geïnteresseerd is in de inzet van bestaande technologie voor een innovatieve toepassing. De meest geschikte instrumenten hiervoor zijn de *Small Business Innovation Research* (SBIR), de Defensie Innovatie Competitie (DIC) en de CODEMO. Het is overigens wel mogelijk dat innovaties een traject over de verschillende instrumenten kunnen afleggen. Het bewaken van de logische en tijdige samenhang hierin is gewaarborgd doordat de coördinatie en inzet van het hele instrumentarium centraal binnen Defensie is belegd.

33

Welke maatregelen treft u om Nederlandse innovatieve oplossingen voldoende aan bod te laten komen bij kopen van de plank?

In de behoeftebepalingsfase en de (voor)studiefase van een project wordt onderzoek gedaan naar de (innovatieve) oplossingen, die de markt biedt. De industrie wordt daarbij betrokken door middel van marktonderzoek, themadagen of een dialoog. Vervolgens wordt de behoefte (waar mogelijk functioneel) gespecificeerd en de verwervingsstrategie vastgesteld. Op deze

wijze vindt volop overdracht van kennis en informatie plaats en krijgt het bedrijfsleven voldoende mogelijkheden om innovatieve producten onder de aandacht van Defensie te brengen. Via industriële participatie kunnen daarbij in sommige gevallen ook mogelijkheden worden gecreëerd voor het introduceren van innovaties.

34

Hoe ziet u het concept time to market, het verkrijgen van critical mass en het hebben van een referentie in de thuismarkt als succesfactoren voor innovatie?

Hoe worden deze succesfactoren vertaald in beleid bij het Commissariaat Militaire Productie en bij u?

In de defensiemarkt is het hebben van een referentie in de thuismarkt, meer dan in andere markten, van groot belang voor het verkrijgen van

exportopdrachten, zeker waar het innovaties betreft. Het versterkt het vertrouwen als de Nederlandse overheid het nieuwe product of de nieuwe dienst zelf toepast. Het binnenhalen van exportopdrachten kan vervolgens als vliegwielen werken voor verdere innovatie. In die gevallen waarin Defensie een behoefte heeft die door middel van een Nederlandse innovatie kan worden ingevuld, kan zij besluiten als *launching customer* op te treden. Het Commissariaat Militaire Productie kan in voorkomend geval bemiddelend optreden in de Gouden Driehoek richting andere onderdelen van de Nederlandse overheid.

35

Kunt u een overzicht geven, in tabelvorm, van de kosten en baten van CODEMO voor Defensie per jaar, in de jaren 2010–2013 (uitgedrukt in euro's)?

36

Kunt u een overzicht geven, in tabelvorm, van het aantal ingediende voorstellen per jaar voor innovatieve productontwikkeling via de CODEMO bij Defensie, in de jaren 2010–2013, hoeveel van deze voorstellen zijn gehonoreerd en het bijbehorend bedrag (uitgedrukt in euro's)?

| | |
|---|---------------|
| Ingediende voorstellen | 54 |
| Gehonoreerde voorstellen | 17 |
| Afgewezen voorstellen | 37 |
| Afgeronde voorstellen | 2 |
| Toegewezen budget | € 10 miljoen |
| Beslag geaccordeerde projectvoorstellen | € 6,9 miljoen |
| Nog beschikbaar budget | € 3,1 miljoen |
| Ontvangen royalties | 0 |

37

In hoeverre is het mogelijk een CODEMO-contract te standaardiseren?

38

Wat zijn de eventuele voor- en nadelen van het standaardiseren van een CODEMO-contract?

Voor CODEMO-projecten heeft Defensie een standaardcontract ontwikkeld. Dit contract wordt indien noodzakelijk aangepast aan de omstandigheden van het desbetreffende project.

39

Welke innovatieve oplossingen heeft de Defensie Innovatie Competitie tot nu toe opgeleverd?

De Defensie Innovatie Competitie (DIC) leidt jaarlijks tot de identificatie van veelbelovende innovatieve oplossingen. Uiteindelijk stelt een jury een winnaar vast, die met Defensie een contract sluit voor de doorontwikkeling van de oplossing. De spin-off van de DIC beperkt zich niet alleen tot de winnaar, omdat ook andere projecten regelmatig tot contracten met Defensie leiden. Voorbeelden van innovatieve oplossingen zijn een lichtgewicht helm, opleidings- en trainingshulpmiddelen, een nieuwe radar/sensor, *augmented reality* en een vuilverbrander voor op een compound. De *cultural awareness trainer*, die in het laatste jaar tot de eindronde van de DIC doordrong, wordt momenteel via de CODEMO-regeling gecontracteerd.

40

Hoe vaak worden de prioritaire technologiegebieden geëvalueerd en geactualiseerd?

Evaluatie en actualisatie gebeurt wanneer daarvoor aanleiding is door (markt-) ontwikkelingen aan de zijde van de DVI of bij Defensie.

41

Kunt u voorbeelden geven van de wijze waarop en in welke gevallen Artikel 346 en Richtlijn 81 kan worden toegepast?

Bij militaire aankopen wordt van geval tot geval gezien of respectievelijk een beroep op de uitzonderingsgrond van artikel 346 VWEU kan worden gedaan, een uitzonderingsgrond van de Aanbestedingswet op het gebied van Defensie en Veiligheid (ADV) van toepassing is of dat de ADV moet worden gevolgd. Hierbij wordt rekening gehouden met de motie ten Broeke. Het bezien van de mogelijkheden om artikel 346 VWEU toe te passen is maatwerk en de centrale vraag hierbij is of met de betreffende aankoop wezenlijke belangen van nationale veiligheid gemoeid zijn, die het afwijken van de ADV voldoende onderbouwen. Het is de verwachting dat indien de betreffende aankoop gekoppeld kan worden aan de prioritaire technologiegebieden en industriële capaciteiten uit de DIS, er meer gronden zijn om een beroep op artikel 346 VWEU te doen.

42

Op basis van welke criteria wordt bepaald of er wezenlijke belangen van nationale veiligheid in het geding zijn en artikel 346 VWEU dus van toepassing is?

Zie het antwoord op vraag 24.

43

In hoeveel gevallen is er bij steun vanuit de Minister van Defensie via het beleidsinstrumentarium van de DIS van productontwikkeling overgegaan tot verwerving van het product?

Het beleidsinstrumentarium van de DIS is zeer breed. Het instrumentarium varieert van informatieoverdracht, via doelfinanciering en technologie ontwikkelingsprojecten tot innovatie-instrumenten als Defensie Innovatie Competitie en CODEMO. De output van al die instrumenten komt uiteindelijk op korte dan wel op langere termijn ten goede aan het operationele product van Defensie. Nagenoeg elke grote verwerving is begonnen met het opbouwen, uitbouwen en onderhouden van kennis en het door ontwikkelen van technieken die vervolgens hun toepassing vonden in capaciteiten. Zo is kennis van sensoren en geavanceerde materialen gebruikt voor de verwerving van capaciteiten aan boord van fregatten, binnen *counter IED*-concepten, op voertuigen, in helikopters en in simulatoren. Investerings in onderzoek naar menselijk gedrag heeft geresulteerd in aanpassing van trainingsconcepten of wijzen van optreden. Het is niet mogelijk al deze voorbeelden te kwantificeren.

44

Hoe ziet u de rol van de minister van Defensie als «launching customer» bij producten die niet het resultaat zijn van een CODEMO-project?

Dat is zeker mogelijk, CODEMO is geen voorwaarde voor het optreden als *launching customer*. Ik zal mij altijd inzetten voor de belangen van de DVI. Zowel in mijn visie als binnen mijn netwerk onderstreep ik het nut en het belang van goede samenwerking tussen Defensie, de industrie en kennisinstellingen. Daarbij bespreek ik voorbeelden van succesvolle producten die het gevolg zijn van die samenwerking.

45

Wie en hoe wordt beslist of artikel 346 wordt toegepast bij het aanbestedingsbesluit en of er al dan niet industriële participatie wordt geëist?

Defensie bepaalt de voorgenomen verwervingsstrategie voor een defensieaankoop en stelt deze na overleg vast. Bij defensieaankopen vanaf € 25 miljoen vindt aan het begin van de DMP-voorstudiefase overleg plaats tussen Defensie, Economische Zaken en het Nederlandse bedrijfsleven om te bezien of (en zo ja hoe) er mogelijkheden zijn om het Nederlandse bedrijfsleven te betrekken. Bij een defensieaankoop vanaf € 5 miljoen (die plaatsvindt via de uitzonderingsgronden van artikel 346 VWEU, een uitzonderingsclausule van de ADV of op grond van de ADV) wordt door Economische Zaken, in overleg met Defensie, per geval bekeken of EZ industriële participatie eist. Indien industriële participatie wordt geëist, geschiedt dit op basis van het inroepen van artikel 346 VWEU.

46

Hoe bevordert u dat het Europese en Nederlandse industriebelang wordt geborgd als bedrijven buiten Europa een order winnen bij Europese aanbesteding?

Indien een order door een niet-Europese leverancier wordt gewonnen zijn er diverse mogelijkheden tot inschakeling van de Europese industrie, inclusief de Nederlandse, zoals het stellen van een eis van 30% onderaanneming door aanbestedende diensten. Hierbij zij opgemerkt dat in dat geval Europese partijen kunnen reageren op zo'n onderaanneming en niet uitsluitend Nederlandse. Het stellen van eisen aan leveringszekerheid (Security of Supply) in de instandhoudingsfase biedt ook kansen voor de Nederlandse DVI. Nederlandse industriebelangen op de gebieden uit de DIS kunnen ook worden geborgd door het eisen van industriële participatie met een beroep op artikel 346 VWEU.

47

Kunt u de volledige enquête zoals gehouden onder deelnemers van de Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid (NIDV) en de resultaten hiervan aan de Kamer toesturen?

De resultaten van deze enquête zijn als vertrouwelijke bijlage bij deze brief opgenomen¹.

48

Hoe verhoudt de concurrentiepositie van de kennisinstellingen zoals het TNO zich met die van het MKB?

In de beleidsvisie op het toegepast onderzoek (Kamerstuk 32 637, nr. 68 van 5 juli 2013) zijn gedragsregels voor de kennisinstellingen (TO2-instituten) geformuleerd. De kern van deze gedragsregels is dat de instituten met de overheidssubsidie pre-competitief onderzoek uitvoeren en geen onderzoek doen dat door marktpartijen al met voldoende diepgang wordt gedaan. De brief van 6 maart 2014 (Kamerstuk 32 637, nr. 123) gaat verder in op de uitwerking van de visie en gedragsregels. Belangrijke noties in deze brief zijn dat er naast gedragsregels ook commissies moeten komen die toetsen op het pre-competitieve en vernieuwende karakter van het gesubsidieerde onderzoeken, en klachten

¹ Ter vertrouwelijke inzage gelegd, alleen voor de leden, bij het Centraal Informatiepunt Tweede Kamer.

kunnen behandelen over oneerlijke concurrentie. Voor het overige verwijs ik naar deze brief.

49

Hoe wordt gewaarborgd dat bij de geactualiseerde DIS geen discrepantie tussen beleid en praktijk kan worden geconstateerd?

De DIS zal als beleidsdocument leidend zijn in de werkwijze van Defensie om de mogelijkheden van de Nederlandse industrie op de prioritaire technologiegebieden te incorporeren. Zo wordt het beleid in praktijk gebracht. Dit wordt versterkt door het in voorkomend geval eisen van industriële participatie bij het aankopen «van de plank» omdat hier ook de prioritaire technologiegebieden uitgangspunt zijn. Defensie en EZ zullen gezamenlijk de uitvoering van het beleid in de praktijk bewaken.