

Vergaderjaar 2013–2014

**31 125**

**Defensie Industrie Strategie**

**Nr. 37**

## **VERSLAG VAN EEN ALGEMEEN OVERLEG**

Vastgesteld 14 augustus 2014

De vaste commissie voor Defensie, de vaste commissie voor Economische Zaken en de vaste commissie voor Europese Zaken hebben op 11 juni 2014 overleg gevoerd met Minister Hennis-Plasschaert van Defensie en Minister Kamp van Economische Zaken over:

- **de brief van de Minister van Defensie d.d. 13 december 2013 inzake de aanbieding van de Defensie Industrie Strategie (DIS) (Kamerstuk 31 125, nr. 20);**
- **de brief van de Minister van Defensie d.d. 2 april 2014 met de antwoorden op vragen van de commissie over de Defensie Industrie Strategie (Kamerstuk 31 125, nr. 24);**
- **de brief van de Minister van Defensie d.d. 29 januari 2014 inzake de bronstukken voor actualisering van de Defensie Industrie Strategie (Kamerstuk 31 125, nr. 22);**
- **de brief van de Minister van Economische Zaken d.d. 13 december 2013 houdende de rapportage van het compensatiebeleid 2011–2012 (Kamerstuk 26 231, nr. 22);**
- **de brief van de Minister van Economische Zaken d.d. 2 april 2014 met de beantwoording van vragen van de commissie over de rapportage over de resultaten die in 2011 en 2012 met het compensatiebeleid zijn behaald (Kamerstuk 26 231, nr. 24);**
- **de brief van de Minister van Economische Zaken d.d. 13 december 2013 inzake de aanbieding van een vertrouwelijke bijlage bij de rapportage Compensatiebeleid 2011 en 2012 (Kamerstuk 26 231, nr. 23).**

Van dit overleg brengen de commissies bijgaand geredigeerd woordelijk verslag uit.

De voorzitter van de vaste commissie voor Defensie,  
Ten Broeke

De voorzitter van de vaste commissie voor Economische Zaken,  
Hamer

De voorzitter van de vaste commissie voor Europese Zaken,  
Knops

De griffier van de vaste commissie voor Defensie,  
Van Leiden

**Voorzitter: Ten Broeke**  
**Griffier: Mittendorff**

Aanwezig zijn drie leden der Kamer, te weten: Ten Broeke, Günal-Gezer en Vuijk,

en Minister Hennis-Plasschaert van Defensie en Minister Kamp van Economische Zaken, die vergezeld zijn van enkele ambtenaren van hun ministeries.

Aanvang 19.00 uur.

De **voorzitter**: Ik open de vergadering en heet alle aanwezigen welkom. Er is een spreektijd van maximaal zes minuten per fractie afgesproken.

Mevrouw **Günal-Gezer** (PvdA): Voorzitter. Voordat ik aan mijn inbreng begin, geef ik aan dat ik die mede namens de CDA-fractie lever. Dan zijn wij met drie fracties.

Eindelijk is het zo ver. Wij spreken vandaag over de langverwachte Defensie Industrie Strategie (DIS) en het compensatiebeleid. In 2007 hebben wij de eerste DIS gehad. Inmiddels zijn wij halverwege 2014. De PvdA hecht heel veel belang aan de DIS, omdat het wat ons betreft in de eerste plaats om mensen gaat. Het belang van onze militairen staat voorop en de DIS is een instrument om hen van het beste materieel te voorzien. Wij hebben voorafgaand aan dit algemeen overleg een aantal zeer informatieve rondetafelgesprekken gevoerd met een grote groep van bedrijven, kennisinstellingen en de Stichting Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid (NIDV). Een aantal mensen daarvan zit vanavond op de tribune. Omdat ik niemand tekort wil doen en omwille van de tijd ga ik ze niet noemen. Ik wil wel van de gelegenheid gebruikmaken om ze te complimenteren met hun open en transparante houding en waardevolle en kritische inbreng tijdens de rondetafelgesprekken.

De DIS heeft voor de PvdA twee belangrijke functies. Het gaat ons om het belang van de militairen die afhankelijk zijn van het beste materieel en om het internationaal versterken en uitbouwen van de operationele belangen van Defensie en de positie van de Nederlandse defensie-industrie, die tot de beste van de wereld behoort. De rondetafelgesprekken hebben waardevolle informatie, maar ook een aantal zorgpunten opgeleverd. Met name mkb-bedrijven waren zeer kritisch over de geactualiseerde DIS. Bedrijven als Microflown en RE-IION zien de nieuwe DIS als een voortzetting van de huidige situatie en als te weinig innovatiegericht. Men uit met name de kritiek dat de nieuwe DIS de mkb-bedrijven onvoldoende instrumenten biedt om innovatie snel naar de markt te brengen, schaal-grootte te bereiken en snel te beschikken over een referentie van de thuismarkt. Dat laatste is essentieel voor de afzet op de exportmarkt. Daarbij richt de kritiek zich op het punt dat de nieuwe DIS onvoldoende gaat bijdragen aan het ontstaan van nieuwe, innovatieve bedrijven. Als het goed is zijn de Ministers op de hoogte van deze kritiekpunten. Medewerkers van beide departementen zaten op de tribune. Graag een reactie op de kritiekpunten van deze belangrijke sector binnen de defensie-industrie. Hoe willen de Ministers de innovatiekracht van het mkb verder stimuleren?

Er zijn bij de industrie veel zorgen over de werking van richtlijn 81 en uitzonderingsregel 346. De PvdA hecht zeer aan richtlijn 81, omdat die een belangrijk instrument is voor onze manschappen en het beste materieel. Nederland heeft in september 2012 als een van de laatste lidstaten deze richtlijn aangenomen. Dat de richtlijn nog niet in alle lidstaten op dezelfde manier geïnterpreteerd en uitgevoerd wordt, is geen argument om er afstand van te nemen of achterover te leunen. Het kabinet moet zich met Minister Kamp als voormalig Minister van Defensie en Minister Hennis als

huidig Minister van Defensie, maximaal inspanssen om er in Europa gezamenlijk voor te zorgen dat richtlijn 81 goed gaat functioneren en dat wij er voor Nederland het beste uit halen. Hoe zorgen de Ministers daarvoor? Het CDA wil wat betreft de implementatie van richtlijn 81 liever een smart follower zijn dan er actief mee aan de slag gaan.

De PvdA-fractie vindt de belangen van de Nederlandse industrie heel belangrijk. Daar waar kan, moet maximaal gebruik worden gemaakt van artikel 346. Daarbij moet helder en inzichtelijk zijn op basis van welke criteria door wie welke besluiten worden genomen over het toepassen van artikel 346. Graag een reactie.

De geactualiseerde DIS richt zich vooral op de Europese markt, terwijl met name grote bedrijven zoals de Thales Group, Damen Shipyard, Fokker en Ten Cate binnen de defensie-industrie in sommige gevallen voor 80% afhankelijk zijn van de exportmarkt buiten Europa. In de DIS vindt men geen internationale strategie. Hoe kijkt de Minister hier tegenaan?

Voor mkb-bedrijven blijkt het lastig te zijn om door te groeien naar een robuust mkb-bedrijf. Wij verwachten van Defensie dat het hen daarin via bestaande en nieuwe instrumenten heel goed ondersteunt. De Commissie Defensie Materieel Ontwikkeling (CODEMO) is een heel belangrijk instrument waarover veel enthousiasme is. Tegelijkertijd is er veel kritiek op de structuur, de doorlooptijden en de financieringssysteem. Hoe kijken de Ministers aan tegen de kritiekpunten? Hoe willen zij zorgen voor betere aansluiting bij de behoefte van het mkb? Het zijn van launching customer is ook een punt. Wil het mkb producten op de internationale markt brengen, dan heeft het een referentie van Defensie nodig. Heel vaak worden de producten die tot ontwikkeling worden gebracht niet gekocht. Daarmee worden de kansen voor verdere afzet heel erg beperkt.

Men is sceptisch over de vertaling van het beleid naar de praktijk. Graag een reactie. Hoe wordt dat geborgd, met name tussen de departementen? Ik heb veel vertrouwen in de samenwerking tussen de Ministers, maar het is bekend dat de departementen niet altijd even soepel samenwerken.

De heer **Vuijk** (VVD): Voorzitter. De VVD erkent het belang van een effectieve Defensie Industrie Strategie. Ruim 450 defensiebedrijven zetten samen ruim 3 miljard euro om en bieden werk aan 12.000 mensen. Het belang van banen voor deze mensen is een eigen strategie waard. Liberalen hechten aan de tucht van de markt. Waarom dan een strategie voor ondernemers? Dat is eenvoudig. Als het kabinet niets doet, wordt defensiebedrijven het werken door toedoen van overheden van andere landen volledig onmogelijk gemaakt. Er is geen Europese en mondiale markt voor defensiematerieel. Praktisch alle nationale overheden ter wereld schermen de eigen nationale defensie-industrie af. De VVD ziet dat het nodig is de defensie-industrie te beschermen en van een basis te voorzien. Die basis ontstaat door de eis van compensatie als in het buitenland defensiematerieel moet worden aangekocht. De Nederlandse defensie-industrie kan zonder de beschermende hand van de Staat niet bestaan.

Er ligt nog een taak voor de Staat. De DIS wordt nog sterker als naast het economisch belang ook het nationaal veiligheidsbelang sterker naar voren komt, bijvoorbeeld het strategische belang van Nederland om in eigen land essentiële reserveonderdelen voor defensiematerieel te kunnen maken. In tijden van oplopende internationale spanning zal immers ieder land voorrang geven aan de eigen krijgsmacht en dan komen wij zonder reserveonderdelen te zitten. Het maken van reserveonderdelen zou ons helpen om ons eigen materieel inzetbaar te houden. Het zou ook erkenning opleveren voor de merendeels familiebedrijven die naast ondernemers ook loyale Nederlanders zijn en die zich medeverantwoordelijk voelen voor de veiligheid en zelfstandigheid van ons land. Juist als vrije ondernemers voelen zij dat. De Minister van Defensie kan daarop rekenen, ook in moeilijke tijden. Graag een reactie van de Minister.

Tijdens de werkbezoeken aan de krijgsmacht en het bedrijfsleven heb ik mooie voorbeelden van gouden driehoeken gezien, bijvoorbeeld van Fokker, Ten Cate, Damen Shipyard, Van Halteren Metaal BV en de Thales Group met kennisinstellingen TNO, TU Delft, NLR en MARIN. Ik weet dat er veel meer zijn. De defensie-industrie opereert in meerdere topsectoren en bouwt eigen gouden driehoeken van samenwerking tussen bedrijven, kennisinstellingen en overheid. De DIS zou aan kracht kunnen winnen door scherper in te gaan op de rol van de Minister van Defensie als klant van de defensie-industrie en op die van de Minister van Economische Zaken als de scheidsrechter op de markt. Defensie is een klant met heel bijzondere wensen. Soms koopt Defensie van de plank, vaker nog wil Defensie materieel kopen dat nog niet bestaat. Defensie ontwikkelt dan samen met de industrie een complex wapensysteem, een kledingsysteem, een schip of een vliegtuig. Samenwerking in de gouden driehoek stelt ons land in staat hoogwaardige technologie te ontwikkelen, te gebruiken en daarna te exporteren in civiele producten. Dat stelt bijzondere eisen aan Defensie als smart buyer en aan Economische Zaken als hoeder van de topsectoren. CODEMO is een mooi voorbeeld van de manier waarop zo'n samenwerking kan verlopen, maar is wel erg kleinschalig. Welke aanknopingspunten zien de Ministers om de samenwerking in de gouden driehoeken structureel te versterken en verder aan te jagen?

Een merkwaardige figuur in het liberale denken over defensie-industrie is het «gekke Henkie»-criterium. Dit gaat niet over Minister Kamp. Anders dan de Kamp-norm van 20% voor defensie-investeringen, gaat dit over richtlijn 81 die aanbestedingen voor defensie en veiligheid op de open Europese markt regelt. De VVD is voorstander van die open markt omdat de Nederlandse defensie-ondernemers in Europa en op een markt van zo'n 40 miljard euro goed kunnen concurreren. Er is echter geen open markt. Artikel 346 geeft namelijk nationale overheden de mogelijkheden om uitzonderingen te maken. Als je voor een open markt bent, ben je dus tegen het gebruik van artikel 346. Hier komt dat «gekke Henkie»-criterium van pas. Wij hoeven niet het braafste meisje of jongetje van de klas te zijn. Wij laten ons niet de kaas van het brood eten door andere landen. Zolang er geen open markt is, moet artikel 346 door Nederland ruimhartig gebruikt worden. De Tweede Kamer heeft dat destijds vastgelegd in een motie. In hoeverre wordt de motie-Ten Broeke/Knops over artikel 346 uitgevoerd? Welke afwegingen worden gemaakt bij het al dan niet toepassen van artikel 346?

De VVD ziet dat compensatieorders een belangrijke bron van werk en banen zijn. Jaarlijks wordt zo'n 400 miljoen euro aan werk internationaal uitonderhandeld en binnengehaald. Het onderhandelen is één, het binnenhalen is twee. Voor het binnenhalen van miljardenorders in ruil voor de aanschaf van de F-35, is door het kabinet een bijzondere vertegenwoordiger aangesteld. In een gesprek met deze vertegenwoordiger werd mij duidelijk dat hij zijn taak met enthousiasme heeft opgepakt. Ik heb daar vertrouwen in. Nu weet ik dat ook voor andere verwervingen, zoals de NH90, nog tientallen miljoenen aan compensatieorders binnengehaald moeten worden. De VVD ziet kansen om de taken van de bijzondere vertegenwoordiger voor de F-35 uit te breiden of meerdere bijzondere vertegenwoordigers te benoemen. Graag een reactie van de Ministers hierop.

**Minister Hennis-Plasschaert:** Voorzitter. Over de DIS zijn wij het snel met elkaar eens. Het is voor de krijgsmacht van belang om voortdurend te blijven innoveren. De technologie heeft een enorme vlucht genomen en dat heeft zijn weerslag gehad op de manier waarop de krijgsmacht is opgebouwd. Het is daarom logisch en noodzakelijk dat Defensie openstaat voor nauwe samenwerking binnen de gouden driehoek. Die innovatie is van levensbelang voor het vergroten van de slagkracht en het versterken van het militaire handelingsvermogen. Wij blijven dan ook met de Kamer

zoeken naar mogelijkheden om nog beter te worden. Het is voor mij als bewindspersoon belangrijk om de aanwezige kennis binnen Nederland zo goed mogelijk te ontsluiten. Daartoe is de samenwerking binnen de gouden driehoek absoluut noodzakelijk. Ik heb toevallig vanmiddag een bijeenkomst op het departement gehad. Wij weten elkaar echt te vinden. De Kamer heeft dat tijdens de vele werkbezoeken ook kunnen ervaren. Er is veel gezegd over de toepassing van artikel 346. Mijn collega van Economische Zaken komt daarop uitgebreid terug, maar ik wil duidelijk zeggen dat per geval gezocht moet worden naar de juiste balans. Wij hebben duidelijk gesteld dat het om een «case by case»-benadering gaat. Iedere zaak is uniek en moet ook zodanig beoordeeld worden. Dit kabinet onderschrijft het streven naar een meer open en transparante markt. Dat is ook precies de input die wij hebben geleverd in aanloop naar de Europese Raad van afgelopen december. Als wij een open en transparante markt willen, dan moet de gehele keten van toeleveranciers opengebroken worden. Dat is op dit moment geenszins het geval. Het kabinet zal zich daarvoor blijven inzetten. Wij realiseren ons heel goed dat, hoewel het streven naar een transparante en open markt er is, er tegelijkertijd van zo'n markt geen of onvoldoende sprake is. Wij moeten onze stinkende best blijven doen om onze eigen bedrijven en industrie zo goed mogelijk te positioneren. Wij zoeken voortdurend naar de juiste balans, zoals uiteengezet wordt in de DIS.

Mevrouw Günal-Gezer merkte op dat tijdens de rondetafelgesprekken kritiek kwam vanuit het mkb. Er werd veel gesproken over de innovatiekracht van het mkb, maar ook over de innovatiekracht in brede zin. Ik beperk mij nu tot het mkb in relatie tot Defensie. Er zitten wel degelijk voldoende mogelijkheden binnen de DIS. Het spectrum van instrumenten laat dit ook zien en loopt uiteen van informatie-uitwisseling tot doelfinanciering tot technologie-ontwikkelingsprojecten tot innovatie-instrumenten, zoals CODEMO en de Defensie Innovatie Competitie (DIC). Als je die instrumenten doorloopt, zie je dat er een breed instrumentarium is waarvan men gebruik kan maken. Wij zullen dat ook onder de aandacht brengen.

Mevrouw **Günal-Gezer** (PvdA): De mkb-bedrijven hebben kennis genomen van de geactualiseerde DIS en alle instrumenten daarin. Desondanks blijven zij de kritiek hebben dat de DIS veelal gericht is op het behouden van de huidige situatie en te weinig mogelijkheden biedt om innovatieve bedrijven te stimuleren en te faciliteren waardoor een bijdrage geleverd kan worden aan het ontstaan van nieuwe bedrijven. Hoe kan het dat de kritiek op dat punt blijft?

Minister **Hennis-Plasschaert**: Ik neem kennis van de opmerking van mevrouw Günal-Gezer. Ik heb al eerder met mevrouw Günal-Gezer besproken dat het risicovol is om Defensie meerdere petten te geven en daarmee bijvoorbeeld verantwoordelijk te maken voor nieuwe start-ups. Het instrumentarium biedt voldoende mogelijkheden. Wij aarzelen niet om naar nieuwe mogelijkheden te kijken en die eventueel toe te voegen als dat noodzakelijk blijkt. Wij staan wel degelijk open voor de kritische noten die gekraakt worden vanuit het midden- en kleinbedrijf, maar laten wij het bestaande instrumentarium benutten en niet doorschieten in het opereren van nieuwe mogelijkheden. Als die mogelijkheden zich wel aandienen, dan krijg ik graag concrete voorstellen. Het is heel moeilijk om de wensen daadwerkelijk in te vullen met de containerbegrippen die in dit debat vaak gebruikt worden.

Ook over CODEMO zijn er kritische noten. Wij hebben ook tijdens de begrotingsbehandeling daarover gesproken. Ik blijf daar, net als mevrouw Günal-Gezer, op letten. In het kader van CODEMO vindt ieder kwartaal besluitvorming over de ingediende voorstellen plaats. Natuurlijk heb je incidenteel weleens langere looptijden voor de besluitvorming. Dat zit

hem vaak in de onvolledigheid van de voorstellen, waardoor het tijd kost om een voorstel helemaal helder te krijgen. De praktijk van alledag laat ons dat zien. Na een besluit worden contractbesprekingen gevoerd en is de verwervingstijd maatgevend. Versnelling van de besluitvorming is geen doel op zich. Zorgvuldigheid in combinatie met de beschikbare capaciteit is dat wel. Nogmaals, ook hier geldt dat ik de kritische noten zeer ter harte neem en mij daarvoor niet afsluit, maar dat wij naar de alledaagse praktijk moeten kijken. Ik stel vast dat elk kwartaal besluitvorming over de ingediende voorstellen plaatsvindt.

Mevrouw **GünaI-Gezer** (PvdA): Ik ben heel blij te horen dat de Minister zich openstelt voor de kritiek van de bedrijven en die wil meenemen in verdere verbeteringen. Dat neemt niet weg dat er een discrepantie is met wat Defensie naar voren brengt over aanvraag, toetsing, beoordeling en doorlooptermijnen. Meerdere bedrijven laten weten dat het vaak een halfjaar duurt voordat een aanvraagproces afgerond wordt. De consequentie is dat zaken door de tijd ingehaald worden, vooral de innovatietrajecten. Er is concreet aangegeven dat als je de doorlooptijd kunt terugbrengen naar drie maanden, je enorm veel wint. Is de Minister bereid om daar goed naar te kijken?

Minister **Hennis-Plasschaert**: Ik gaf net aan dat de besluitvorming eenmaal per kwartaal plaatsvindt. In principe zouden drie maanden volstaan. Tegelijkertijd moet een aanvraag dan wel compleet zijn ingediend. Wij hebben hierover, op aandringen van mevrouw GünaI-Gezer, ook tijdens de begrotingsbehandeling gesproken. Daarom zeg ik toe dat ik dit in de aanloop naar de eerstvolgende begrotingsbehandeling naloop en de Kamer informeer over waar de crux precies zit. Zit die in de doorlooptijd of in de volledigheid van bepaalde voorstellen? Wij komen hier tijdens de begrotingsbehandeling nader over te spreken. Mevrouw GünaI-Gezer vroeg ook naar de thuisreferentie. Er zijn diverse productvoorstellen van kleinere bedrijven die Defensie heeft omarmd. Daarmee is Defensie als launching customer een prima referentie voor het mkb. Uiteindelijk blijft de mate waarin een ontwikkeld product kwalitatief hoogwaardig is en past in de operationele behoefte van Defensie maatgevend. Hoe graag ik ook samenwerk met het mkb, voor mij staan de operationele belangen van Defensie voorop. Daar kan ik niet ingewikkeld over doen, want dan maak ik het voor Defensie heel erg complex. Mevrouw GünaI-Gezer vroeg ook naar de internationale samenwerking in de DIS. Zij beperkt die erg tot de Europese markt. Laat ik duidelijk zijn: de internationale samenwerking, dus ook in DIS-verband, richt zich vanuit mondiaal perspectief in den brede op samenwerkingsmogelijkheden met de NAVO en de EU, op bi-multinationaal niveau en ga zo maar door. Dat de nationale samenwerking zich beperkt tot de Europese markt is een misvatting. Ook de internationale samenwerkingsmogelijkheden in brede zin maken onderdeel uit van die «case by case»-benadering die ik net heb toegelicht. Ik begrijp waar de opmerking vandaan komt. Wij hebben naar aanleiding van de Raad in december 2013 veel gesproken over de inzet van Nederland met betrekking tot het verder openen van de markt en de keten van toeleveranciers. Nogmaals, het betreft internationale samenwerking in een zo breed mogelijke zin.

Mevrouw **GünaI-Gezer** (PvdA): De misvatting waarover de Minister spreekt, is er niet alleen bij de Kamer. Dit was een belangrijk punt dat tijdens de rondetafelgesprekken door met name de grotere bedrijven ter tafel werd gebracht. Zij zien in de geactualiseerde DIS weinig terug van wat deze betekent voor internationale samenwerking buiten het Europese verband.

Minister **Hennis-Plasschaert**: Nogmaals, het gaat om internationale samenwerking in zo breed mogelijke zin. Wij zullen dit nog eens onder de aandacht brengen van alle belanghebbenden.

De heer **Vuijk** vroeg naar de gehanteerde definitie van hoogwaardige industrie. De Nederlandse Defensie- en Veiligheidsgerelateerde Industrie (DVI) kan een belangrijke bijdrage leveren aan het innovatieve vermogen van Defensie. Ik begon daar mijn betoog mee. Wij zijn tot elkaar veroord, zeg ik weleens met een glimlach. Defensie heeft de afgelopen jaren behoorlijk moeten inleveren en heeft daarmee te maken gekregen met schaarser wordende kennis en kunde in de organisatie. Wij hebben de industrie- en kennisinstututen keihard nodig om te blijven beschikken over hoogwaardig materieel. Door die kennis en kunde vanuit de industrie en de kennisinstututen te betrekken, vult Defensie de ontstane schaarste zo veel mogelijk op. De DVI wordt in staat gesteld om concrete capaciteit te ontwikkelen, die aansluit op de operationele behoeften van Defensie. Die zijn voor mij leidend en blijven dat ook. Daarmee proberen wij de thuismarkt voor de Nederlandse DVI waar mogelijk te optimaliseren. Daarnaast heeft de DVI een belangrijke rol in de positionering van Nederland in geval van internationale samenwerking, omdat de aanwezige industriële capaciteiten de krijgsmacht, maar ook de bv Nederland, een aantrekkelijke samenwerkingspartner maken. Ik zie dat als een hoogwaardige bijdrage.

De heer **Vuijk** (VVD): Als ik de DIS goed lees, zijn er twee routes. De eerste loopt via het Ministerie van Economische Zaken, dat de ondernemers moet beschermen en de tweede loopt via het Ministerie van Defensie, dat klant is en dingen wil kopen. De Minister stelt terecht dat de behoeftestelling van Defensie leidend is. Ik mis in de DIS dat de defensie-industrie een partner is van Defensie, die je in stand moeten houden vanuit een veiligheidsperspectief. Dus niet vanuit het economisch perspectief van EZ, maar vanuit het defensieperspectief van Defensie, omdat je de capaciteit om dingen als reserveonderdelen te maken in Nederland wilt houden. Deelt de Minister dat perspectief en heb ik de nota niet goed gelezen? Of ziet zij dit anders?

Minister **Hennis-Plasschaert**: Ik begrijp de vraag heel goed. Dat is de discussie die wij hebben omtrent artikel 346. Ik verwijs daarbij naar pagina 14 van de DIS en de beleidsinstrumenten met de prioritaire gebieden die zijn aangewezen. Ik verwijs naar de verkeerde pagina, mijn excuses daarvoor. Ik kom zo met de goede. Natuurlijk zijn er bepaalde belangen die je niet per se door een thuismarkt hoeft te laten invullen. Die kunnen wel degelijk op «case by case»-basis worden gesteld. Dit staat verwoord in de DIS. Wat wil de heer **Vuijk** precies van mij horen?

De heer **Vuijk** (VVD): Ik begrijp waar mijn vraag onduidelijk is. In welke zin geeft de DIS antwoord op de vraag hoe de Minister aan reserveonderdelen komt in tijden van oplopende spanning, wanneer buitenlandse bedrijven de voorkeur geven aan levering aan de eigen markt? Frankrijk zal bijvoorbeeld eerst zelf zijn reserveonderdelen binnenhalen en andere landen zullen dat ook doen.

Minister **Hennis-Plasschaert**: Dat is een contractuele kwestie. Als wij een contract voor een helikopter aangaan, ga je niet alleen over tot de aanschaf van een helikopter, maar ook van een heel systeem voor onderhoud en reserveonderdelen dat daaraan vastzit. Dat is contractueel vastgelegd. Uiteraard kunnen er door amendementen wijzigingen plaatsvinden, maar een fabrikant die meent onder druk van andere belangen eerst aan de eigen staat te moeten leveren, heb ik niet eerder meegemaakt. Daarmee zou sprake zijn van contractbreuk. De gevolgen daarvan zijn aanzienlijk.

De heer **Vuijk** zei dat de DIS aan kracht kan winnen door koppeling aan civiele producten. Het toenemende belang van dual-usetecnologie is in de DIS wel degelijk benoemd als een relevante en belangrijke ontwikkeling die wij in de dagelijkse praktijk terugzien. Wij hebben daarover bij herhaling van gedachten gewisseld, bijvoorbeeld in de voorbereiding op de bijeenkomst van de Europese Defensie ministers. De instrumenten in de DIS zijn daarvoor geschikt. Er zijn op dit moment geen afzonderlijke instrumenten voor nodig, maar wij laten niet na om, als dat wel het geval is, die instrumenten te creëren en de Kamer daarover te informeren. Ik zie op dit moment geen noodzaak om nieuwe instrumenten te koppelen aan civiele producten.

Minister **Kamp**: Voorzitter. Laat ik beginnen met het geruststellen van mevrouw Günal. Er is geen stammenstrijd gaande tussen de mensen van Defensie en Economische Zaken. Als die strijd er zou zijn, zouden wij die sowieso verliezen. Daar kan geen twijfel over bestaan. Er is wel een gezond spanningsveld. Dat is bewust ingebouwd. Defensie moet ervoor zorgen dat de belangrijke taken van Defensie uitgevoerd worden en moet dat voor het personeel dat ingezet wordt op een verantwoorde manier doen. Defensie moet kijken naar de kwaliteit van het materiaal en ervoor zorgen dat het de beste spullen voor de beste prijs beschikbaar krijgt voor de organisatie en de mensen van Defensie. Dat ben ik helemaal met mevrouw Günal eens. Ik ben het ook eens met de heer Vuijk dat Nederland een defensie-industrie heeft waar 12.000 mensen werkzaam zijn en dat wij een groot belang hebben om die overeind te houden, om meerdere redenen. Ik kom daar zo op terug. Het is de taak van Economische Zaken om de belangen van de defensie-industrie, de werkgelegenheid, de bijdrage aan onze economie en het beschikbaar houden van de industrie voor defensiedoeleinden, te behartigen. Dat doen wij in overleg met Defensie. Het Ministerie van Defensie heeft zijn invalshoek en wij hebben de onze. Daar komen wij uit. Defensie is uiteindelijk leidend, want die moet ervoor zorgen dat men zijn taak kan vervullen en de goede spullen van de goede kwaliteit voor de goede prijs krijgt. Voordat die besluiten genomen worden, hebben wij overleg. Dat overleg verloopt op een goede manier en wij stellen het erg op prijs. Om dat te structureren hebben wij een protocol. Op grond van onze ervaringen actualiseren wij dat protocol. Het is een heel goede manier om met Defensie te blijven werken, dus er is wat ons betreft geen enkel probleem. Ik heb ook nooit een signaal van mijn gewaardeerde collega gekregen dat het wat haar betreft wel een probleem is.

De heer **Vuijk** (VVD): De Minister gebruikt een interessante frase. Mijn vraag is eigenlijk heel specifiek. De Minister van Economische Zaken behartigt het belang van de ondernemers door ze te beschermen tegen de afwezigheid van een open markt. De Minister zegt dat hij ervoor zorgt dat er capaciteit in de defensie-industrie is. Begrijp ik goed dat hij zich verantwoordelijk voelt voor het levend houden van de defensie-industrie, omdat wij vanuit veiligheidsperspectief een industrie op dat vlak nodig hebben? Of heb ik de zin verkeerd begrepen?

Minister **Kamp**: De eerste verantwoordelijkheid ligt natuurlijk bij de bedrijven zelf en kan het best door hen worden waargemaakt. De heer Vuijk moet zich niet vergissen in de samenstelling van de industrie. Hij had het over 450 bedrijven. Het defensiedeel van die bedrijven maakt gemiddeld 7% van hun totale omzet uit. 93% bestaat niet uit defensie-omzet. Slechts enkele bedrijven leunen voornamelijk op de defensieopdrachten. De heer Vuijk moet zich dat goed realiseren. De bedrijven die voornamelijk op defensieopdrachten leunen, zijn zo goed en kunnen zo'n goed product leveren, dat ze op eigen kracht van belang zijn in de markt, zowel voor de Nederlandse Defensieorganisatie als voor klanten in het

buitenland. Een bekend voorbeeld is Thales dat in tientallen landen in de gehele wereld producten van hoog niveau levert. Defensie is dus maar een klein onderdeel. Bovendien is het garanderen van het voortbestaan en de winstgevendheid van een bedrijf bij de bedrijven zelf in de beste handen.

Dat neemt niet weg dat wij daarin graag willen ondersteunen. Wij doen dat op de manier die de leden net aangaven: door het organiseren van samenwerking tussen de universiteiten, kennisinstellingen, regionale overheden, de nationale overheid en het bedrijfsleven voor de ontwikkeling van nieuwe producten, door het doen van onderzoek en het gezamenlijk optrekken bij het inrichten van het onderzoek en door het verdelen van de beschikbare middelen om dat onderzoek te ondersteunen. Dat is het bekende topsectorenbeleid dat wij in Nederland hebben en waaronder ook sectoren vallen waartoe de defensie-industrie behoort. Zowel de bedrijven waarvan de defensieomzet maar een klein onderdeel is, als de bedrijven waarvan de defensieomzet een groot deel is, draaien daarin volop mee. Dat zal ook zo blijven. Ik denk dat daar zeer geprofiteerd wordt van het algemene beleid dat wij op de topsectoren loslaten. Wij willen namelijk dat de betrokkenheid van het mkb sterk is. In iedere topsector, ook de topsectoren die de defensie-industrie betreffen, zit een mkb'er in het zogenaamde topteam.

Wij hebben tevens een aparte regeling om het mkb te betrekken. Voor die regeling is dit jaar een bedrag van 32 miljoen euro beschikbaar op een totaal bedrag van 130 miljoen, dat over een aantal jaren bereikt gaat worden en dat bestaat uit bijdragen aan het bedrijfsleven. Wij laten dus een substantieel deel van dat geld specifiek ten goede komen aan het midden- en kleinbedrijf. Het lukt om in een hoog tempo de betrokkenheid van het midden- en kleinbedrijf te versterken. Twee jaar geleden draaiden 1.800 mkb-bedrijven mee in de topsectoren en vorig jaar waren het er al 3.100. Dat gaat echt snel vooruit. Voor de mkb-bedrijven geldt dat Defensie een gewone klant is. Defensie heeft een beperkt budget, stelt eisen, moet ervoor zorgen dat het geld zo goed mogelijk uitgegeven wordt en redeneert vanuit de eigen behoefte. Dat niet iedere ondernemer daarmee tevreden is, is onvermijdelijk. Ondernemers zijn pas tevreden als zij de opdracht voor hun prijs binnenkrijgen. Niet iedere ondernemer kan alle opdrachten binnenkrijgen. Er moet geconcurrereerd worden. 100% tevredenheid over Defensie zal er bij de ondernemers nooit zijn. Wij moeten de zaak zo organiseren dat de bedrijven die wij in Nederland graag hebben en die wij van belang vinden voor Nederland en voor Defensie in het bijzonder, fair behandeld worden. Ik heb de overtuiging dat dat het geval is. Hoe wij het ook doen, er zullen altijd bedrijven zijn die niet tevreden zijn en zich tot de Kamer wenden.

Mevrouw **Günel-Gezer** (PvdA): Ik had nog een vraag over de samenwerking tussen de departementen. Ik heb al uitgesproken dat ik het volste vertrouwen heb in de samenwerking tussen de Ministers. Wij hebben echter straks een geactualiseerde strategie op papier. Straks gaan verschillende mensen op twee departementen en in verschillende lagen zich bezighouden met de uitvoering van die nieuwe strategie. Hoe zorgen de Ministers ervoor dat de implementatie snel ter hand wordt genomen en dat de DIS door beide departementen op dezelfde manier geïnterpreteerd wordt, zodat wij tot een resultaatgerichte uitwerking kunnen komen? Is er een regisseur die op beide departementen het proces bewaakt?

Minister **Kamp**: Daar hoeft ik niets voor te doen. Ik weet niet hoe mevrouw Günel zich voorstelt dat het op een ministerie gaat. Onze mensen op Defensie en Economische Zaken zijn net zo toegewijd als wij. Zij willen graag hun werk goed en snel doen. Zij proberen dat zodanig te doen dat de bewindspersoon dat voor zijn verantwoordelijkheid kan nemen. Dus als ik tegen mijn mensen zeg dat zij met scheve ogen moeten kijken naar

mevrouw Hennis en een beetje moeten dwarsliggen, vinden zij dat heel vervelend. Dan ontstaat een moeizame sfeer. Dat is wel de laatste opdracht die ik zou geven. Ik geef ze het voorbeeld door zo goed mogelijk met Defensie samen te werken, met respect voor de positie van Defensie, en te zorgen dat wij ons werk in het belang van het Nederlandse bedrijfsleven goed en snel doen. Dat is mijn intentie en ook die van mijn mensen. Daar is geen enkel misverstand over. Voor de zekerheid worden die samenwerkingsrelaties en het protocol nog eens vastgelegd, zodat je op die tekst kan terugvallen als je in de praktijk op dingen stuit waarvan je niet weet hoe je ze precies moet doen. De houding van de mensen bij Defensie en Economische Zaken is net zoals die van de bewindspersonen en net zoals de houding van mevrouw Günal. Wij proberen in het belang van Defensie en de defensie-industrie ons werk zo goed en zo snel mogelijk te doen. Er is absoluut geen probleem.

Wij hebben groot belang bij een volkomen open Europese defensiemarkt. Wij weten hoe de kwaliteit van de Nederlandse bedrijven, de Nederlandse maakindustrie, is. Dat geldt niet alleen voor de defensiegerelateerde industrie, die voor een klein stukje defensiegerelateerd is en voor de rest andere producten maakt. De Nederlandse maakindustrie staat ijersterk in de wereld en slaagt erin om hofleverancier te zijn voor de beste autofabrikanten van de wereld in Duitsland. De Nederlandse maakindustrie maakt 80% van de chipsproducerende machines in de gehele wereld, levert alle bagagebanden bij de grote vliegvelden in de gehele wereld en voor alle bagageafhandelingssystemen. Je kunt het zo gek niet bedenken of Nederlandse bedrijven doen het heel goed op de wereldmarkt. Dat geldt ook voor de defensie-industrie. Als er open concurrentie op de Europese markt is, vinden wij dat prachtig. Dan halen wij in Nederland een heleboel opdrachten binnen.

Zolang die open markt er niet is, moeten wij bekijken wat de overheid kan doen om de defensie-industrie in staat te stellen om haar werk zo goed mogelijk te doen. Dat is in haar, maar ook in ons economisch en defensiebelang. Wij waarderen het dat de Europese Commissie probeert om de markt open te breken met richtlijnen, aanbevelingen en mededelingen. Dat vinden wij allemaal erg interessant. Wij hopen dat het gaat werken, maar het is nog niet zo.

Voorlopig moet er toch wat extra gedaan worden. Eerst noemden wij dat compensatiebeleid en nu noemen wij het industrieel participatiebeleid. Als Defensie opdrachten geeft, willen wij graag dat degene die de opdracht krijgt een redelijk deel van het werk in Nederland laat doen en dat er op een of andere manier vanuit de Nederlandse defensie-industrie industriële participatie is in het werk dat gedaan moet worden. Wij bekijken het van geval tot geval, zoals Minister Hennis al zei, maar de richtlijn, gebaseerd op ervaringscijfers, is ongeveer 60%. Iedere keer als een opdracht gegeven wordt, bekijken wij hoe wij die precies kunnen invullen en ervoor kunnen zorgen dat, hoewel er geen open Europese markt is, de Nederlandse industrie toch de gelegenheid krijgt om een redelijk deel van het werk te doen en op die manier blijft bestaan. Het is goed dat de Europese Commissie heeft gezegd dat de grote zelfstandige bedrijven in Europa, die ook uit Nederland opdrachten krijgen, 30% van het werk zouden moeten laten doen door toeleveranciers. Dat is zeer in het belang van Nederland, omdat onze bedrijven in de regel als toeleverancier kunnen worden aangemerkt. In de praktijk is dat nog niet het geval; er wordt bijna niets vrijwillig aan toeleveranciers gegeven. In die situatie zien wij reden om, binnen de bestaande mogelijkheden op grond van artikel 346, om industriële participatie te vragen. Wij hebben daar een goede redenering voor, die volkomen met de werkelijkheid overeenkomt. Het is voor Nederland van belang om de Defensie- en Veiligheidsgerelateerde Industrie te houden. Wij hebben die industrie en die willen wij houden. Wij hebben aangegeven welke vijf sectoren wij cruciaal achten voor de Nederlandse Defensie- en Veiligheidsgerelateerde

Industrie en het behoud daarvan. Als er een opdracht in een van die vijf sectoren wordt verleend, denken wij dat artikel 346 moet worden toegepast en handelen wij zoals ik heb aangegeven.

De heer **Vuijk** (VVD): Ik begrijp goed dat het de Minister gaat om het beschermen van de belangen van de werkgelegenheid van de mensen in de sector en van de bedrijvigheid, omdat er geen open markt is. Waar zit het defensiebelang? De Minister kan ook zeggen dat dat er niet is. Hoe belangrijk vinden wij het dat wij in Nederland in staat zijn om een fregat te kunnen bouwen? Speelt die afweging mee? Als bijvoorbeeld Damen zegt: wij hebben het gezien, wij doen het niet meer, zijn wij dan in staat om bij een andere werf in Europa of de Verenigde Staten een oorlogsschip te bestellen?

Minister **Kamp**: Wij formuleren die vijf sectoren niet in de zin van fregatten en helikopters. Er wordt omschreven om welk soort product het gaat. Dat zijn die producten waar de Nederlandse defensie-industrie sterk in is. Die industrie willen wij graag in Nederland behouden. Het is ons belang dat die blijft. Het is overigens ook een Europees belang dat die blijft, omdat die bedrijven in staat zijn om heel goede producten aan andere landen te leveren. Voor ons land en de positie van onze krijgsmacht vinden wij het van belang dat die positie blijft bestaan. Als er in die sfeer opdrachten gegeven worden, willen wij graag dat onze bedrijven daaraan meedoen en dat de Defensie- en Veiligheidsgerelateerde Industrie als geheel omzet krijgt en in stand kan blijven. Hoe pakt dat uit voor bestellingen? Als Defensie een fregat wil kopen, zijn er twee mogelijkheden. Zij kan het in het buitenland of in het binnenland kopen. Als Defensie het in het binnenland koopt, kan zij een rechtstreeks beroep doen op artikel 346. In dat geval is er geen probleem. Dan wordt de Nederlandse industrie voor 100% ingeschakeld. Koopt Defensie in het buitenland, dan bekijken wij of die aankoop onder een van de vijf sectoren valt. In dat geval roepen wij artikel 346 in, bekijken wij het geval en hebben wij de richtlijn van 60% in ons achterhoofd. Zo wordt dat in de praktijk gedaan.

De heer **Vuijk** (VVD): Dat is helder. In die zin heeft de Minister mij geholpen. Waar wordt de afweging op basis van artikel 346 gemaakt? Op het Ministerie van Economische Zaken of ook op het Ministerie van Defensie?

Minister **Kamp**: Bij alle afwegingen is Defensie betrokken. Defensie is geen willoos slachtoffer, maar in the lead. Defensie heeft materiaal nodig en weet het beste welk materiaal het nodig heeft en waarom. Defensie weet ook heel goed wat het belang is van de Nederlandse defensie-industrie en respecteert dat zeer. Dit soort beslissingen is altijd een coproductie van ons en Defensie. Ik kan mij moeilijk voorstellen dat een ministerie daarin eenzijdig handelt. Defensie respecteert dat wij opkomen voor het belang van de defensie-industrie, ook omdat zij daar zelf belang bij heeft. Wij respecteren zeer dat Defensie in the lead is, omdat hun mensen de belangrijke opdrachten moeten uitvoeren en daartoe met goed materieel uitgerust moeten worden en veilig moeten kunnen werken. De heer Vuijk vroeg hoe het zit met de bijzondere vertegenwoordiger. Wij moeten ons werk kunnen doen zonder bijzondere vertegenwoordigers. Bij Defensie zitten bijzonder goede mensen op het materieelbeleid en wij hebben daar ook goede mensen op gezet, met een aparte commissaris die zich hiermee bezighoudt. Op een gegeven moment kom je met heel grote projecten in zo'n politiek complexe omgeving, zodat het nuttig kan zijn om daar een aparte bijzondere vertegenwoordiger op te zetten. Dat hebben wij in het geval van de F-35 gedaan. Dat wil niet zeggen dat wij dat iedere keer moeten doen. Wij moeten ons werk goed doen en ervoor zorgen dat

wij zelf de kennis en de goede mensen in huis hebben. Die laatsten zitten er de gehele dag op. Het is niet zo dat die een andere baan hebben en dit werk erbij doen. Ik wil daar niets negatiefs mee zeggen. Hetzelfde geldt voor Defensie. Wij hebben professionals die in staat zijn om dat werk goed te doen. Het kan in de toekomst vaker voorkomen dat wij een bijzondere vertegenwoordiger vragen, maar ik voorzie dat niet. Ik ben overigens zeer tevreden met de bijzondere vertegenwoordiger en zijn inzet. Wij doen zeer ons best om optimaal van zijn capaciteiten gebruik te maken om onze doelen te bereiken.

De heer **Vuijk** (VVD): Ik heb aangegeven dat ik ook zeer geraakt werd door het enthousiasme waarmee de bijzondere vertegenwoordiger aan de slag is gegaan en zijn taken oppakt, helemaal toen ik door zijn inbreng in de gaten kreeg dat hij zijn taak niet alleen ziet in de zin van compensatie, maar ook als het bij elkaar houden van die 70 bedrijven die de overeenkomst voor de royalty's hebben getekend. Kan de Minister toelichten hoe dat werkt? De bijzondere vertegenwoordiger heeft ook een rol om het bedrijfsleven bij elkaar te houden. Op het moment dat de F-35 een zakelijk succes wordt en het bedrijfsleven gaat verdienen, kun je verdienen aan de industriële participatie, zoals aan de opdrachten die er liggen. Als er straks meer F-35's verkocht worden dan werd gedacht, ligt er neem ik aan ook een rol voor deze bijzondere vertegenwoordiger om die royalty's binnen te halen. Kan de Minister aangeven hoe hij dat ziet? Dat zal waarschijnlijk de duur van de rol van de commissaris wel overstijgen, want dit is een langlopend project. Kan de Minister een beeld schetsen van de manier waarop die samenwerking zich voltrekt, zowel op het gebied van de royalty's als dat van de industriële participatie?

Minister **Kamp**: We hebben die bijzondere vertegenwoordiger aangesteld om drie redenen. Allereerst kent hij de industrie heel goed vanuit zijn functie als Minister van Economische Zaken, in welke hoedanigheid hij zich met deze materie heeft bemoeid. Hij is ook Minister van Buitenlandse Zaken geweest waardoor hij veel met Defensie te maken heeft gehad en daarvan kennis heeft. Het is iemand die de internationale diplomatie en het bedrijfsleven heel goed kent. Daarnaast is hij een uitstekende onderhandelaar. Op basis van die kwaliteiten hebben wij hem gevraagd en is hij aan het werk. Zolang hij binnen zijn taakopdracht aan het werk is, laten wij hem graag de dingen doen die hij goed kan en waarvan wij met z'n allen kunnen profiteren. Ik sluit geen dingen uit, maar wij hebben wel een taakopdracht geformuleerd waaraan wij ons willen houden. Binnen die taakopdracht ga ik niet moeilijk doen.

De **voorzitter**: Ik stel voor om in de tweede termijn te volstaan met een spreektijd van twee minuten.

Mevrouw **Günal-Gezer** (PvdA): Voorzitter. Ik had nog een vraag over de thuisreferentie van mkb-bedrijven bij innovatieve producten. De Minister gaf aan dat er wel degelijk producten door Defensie omarmd worden, die tot ontwikkeling worden gebracht en gekocht worden. Tegelijkertijd blijft het een knelpunt dat niet bij alle aanvragen de ontwikkelde producten door Defensie afgenomen worden. Ik heb de criteria voor CODEMO voor mij liggen. Daarin staat heel duidelijk dat iedere aanvraag een duidelijke relatie moet hebben met een operationele behoefte van Defensie, want anders wordt deze niet in behandeling genomen. Een ander criterium is dat er een reëel perspectief moet zijn op internationale verkoop van het ontwikkelde product. Daar bijten de twee criteria elkaar. Bedrijven gaan aan de slag met de ontwikkeling van een product dat voldoet aan de behoefte van Defensie en tegelijkertijd verwacht Defensie dat het product afgezet wordt op de markt. Daar knelt het, want om het product af te

kunnen zetten op de internationale markt, heeft het bedrijf een thuisreferentie van Defensie nodig. Ik ben benieuwd hoe de Minister daartegenaan kijkt.

Wij hebben een nieuwe DIS. De vorige dateerde uit 2007. Mijn fractie vindt het van belang dat de Kamer de voortgang kan volgen. Is de Minister bereid om over bijvoorbeeld een jaar een kleine voortgangsrapportage naar de Kamer te sturen, waarin wij kunnen zien of de verwachte effecten behaald worden? Is de Minister bereid om over een jaar of vier een evaluatie naar de nieuwe strategie te verrichten?

De heer **Vuijk** (VVD): Voorzitter. Ik zei in mijn eerste termijn al dat liberalen hechten aan de tucht van de markt. Minister Kamp zei dat ook: wat bedrijven zelf kunnen, moeten bedrijven vooral ook zelf doen. Wij moeten ze dat ook laten doen. Er ligt echter een bijzondere rol voor de overheid vanwege het ontbreken van een open markt. Ik ben in die zin overtuigd van de overwegingen van de Minister.

Ik ben nog niet overtuigd van wat de Minister van Defensie aangaf over de contractuele relatie. Ik ben wat pessimistischer dan de Minister, omdat ik denk dat in tijden van oplopende spanning de contractuele verhouding verbroken zal worden. Dit hoeft van mij nu niet uitgediept te worden, omdat het gaat om mijn overtuiging en pessimisme. Wellicht kunnen wij daar later nog eens naar kijken. Het heeft in ieder geval mijn aandacht. De Minister heeft mij wel overtuigd van het beleid van de topsectoren. Hij zei dat het maar om een klein deel van de omzet van de bedrijven gaat die aan Defensie leveren en dat ze verder heel veel voor de civiele markt produceren. Dat begrijp ik heel goed. Ik blijf wel zoeken naar het antwoord op de vraag wie wat beschermt. Die hoeven wij nu niet uit te diepen. Het is een fundamentele vraag en wij hebben gedurende de kabinetsperiode genoeg tijd om daarover na te denken.

Welk belang beschermt welk ministerie? Ik heb de uitleg van de Minister goed gehoord. Met name in de percentages van de omzet en in de manier waarop dit werkt, zal ik mij tijdens een volgend werkbezoek meer verdiepen. Ik ben ervan overtuigd dat de belangen goed bij beide Ministers op het netvlies staan.

Ook artikel 346 zal regelmatig terugkomen, met name de toepassing daarvan. Hoe gaat dat precies? Wie maakt de afweging of het wel of niet artikel 346 is? Ik begrijp dat dit gevoelige beslissingen zijn, die de ministeries samen nemen. De vraag of artikel 346 goed uitgevoerd wordt, blijft echter terugkomen. Vanuit het bedrijfsleven ontvangen wij andere signalen dan in de AO's. Wij gaan verder met het antwoord van de Minister van Economische Zaken en komen elkaar daar ongetwijfeld verder over te spreken.

Wij delen het enthousiasme over de bijzondere vertegenwoordiger. Wij zullen de komende jaren de resultaten zien. Ik verwacht dat het cynisme waarmee de afgelopen jaren naar het F-35-project is gekeken, volkomen gelogenstraft wordt door het zakelijke succes van dit project.

Minister **Hennis-Plasschaert**: Voorzitter. Ter geruststelling en in aansluiting op de woorden van de Minister van Economische Zaken: er wordt goed overlegd tussen de ministeries. Ieder speelt zijn rol, maar er wordt heel open en duidelijk gecommuniceerd. Dit komt de samenwerking en de helderheid voor het bedrijfsleven en de Nederlandse industrie zeer ten goede.

De heer Vuijk sprak over zijn pessimisme en verwees naar oplopende spanningen. Ik begrijp waaraan hij refereert, gezien een artikel in de krant van vanmorgen. Ter geruststelling wil ik zeggen dat wij vooral zaken doen met bedrijven in betrouwbare landen en dat wij er vertrouwen in hebben dat de contractuele verplichtingen worden nagekomen. In het AO Materieel hebben wij vastgesteld dat van de wijze waarop een en ander

contractueel wordt vastgelegd, nog wel wat lessen te leren zijn, maar dat is van een andere orde.

Nog even over de thuisreferentie. CODEMO is geen garantie voor verwerving. Wij hebben te maken met de gewone aanbestedingsregels. CODEMO kan wel leiden tot verwerving, maar conform de aanbestedingsregels. Zo werkt dat. Op dit moment hebben wij een operationeel systeem aangeschaft waarbij Defensie als launching customer optreedt. Dat is goed nieuws. Ik heb aangegeven dat ik de Kamer voorafgaand aan de begrotingsbehandeling nadere informatie over CODEMO doe toekomen, om te bekijken waar de knelpunten zitten. Het gaat ons allemaal aan het hart. Wij willen allemaal dat het werkt. Ik zeg het de Minister van Economische Zaken echter na: je kunt nooit iedereen 100% tevreden stellen. Wij doen echter ons uiterste best. Het is een vergissing als wij stellen dat CODEMO automatisch leidt tot verwerving van het product.

**Minister Kamp:** Voorzitter. Ik licht toe hoe de verhouding tussen Defensie en Economische Zaken precies in elkaar zit. Defensie kan besluiten om met een beroep op artikel 346 een bepaalde opdracht rechtstreeks aan de Nederlandse industrie te geven. Het zal dan in de regel gaan om een opdracht groter dan 5 miljoen. Dat is ongeveer de grens die wij uit praktisch oogpunt gesteld hebben, omdat Defensie voor kleinere opdrachten snel moet kunnen handelen en er niet te veel bureaucratie omheen moet zitten. Voor een grotere opdracht die rechtstreeks door Defensie aan de Nederlandse industrie gegeven wordt, neemt Defensie het initiatief, maar vindt overleg met ons plaats. Dat stellen wij op prijs. Wij spreken ook over opdrachten die buiten Nederland gegeven worden. Formeel neemt de Minister van Economische Zaken het besluit om industriële participatie te eisen op basis van artikel 346. Als er maar het geringste teken van onenigheid tussen de Ministers van Economische Zaken en Defensie zou zijn, tillen wij dat meteen naar het kabinet en wordt een kabinetsbesluit genomen.

De vijf prioritaire technologiegebieden die benoemd zijn als van wezenlijk belang voor de veiligheid, worden door Defensie vastgesteld. Zo is het georganiseerd en in een protocol vastgelegd en het loopt allemaal goed. De heer Vuijk vroeg hoe je in de praktijk artikel 346 toepast. Hij zei dat hij zich verder gaat verdiepen in wie nou precies welk belang beschermt. Het belang van de Defensieorganisatie, het kunnen vervullen van de defensieopdrachten en het verantwoord omgaan met het Defensiepersoneel is sowieso de eerste verantwoordelijkheid van Defensie. Daarnaast voelt Defensie ook verantwoordelijkheid voor het in stand houden van de Nederlandse Defensie- en Veiligheidsgerelateerde Industrie. Die verantwoordelijkheid voel ik ook en daarover hebben wij samen overleg. Wij hebben de rollen goed verdeeld. Mochten wij er zelf niet uitkomen, maar ik heb dat nog niet meegemaakt met de Minister van Defensie, dan is het goed om via een onderraad of de ministerraad snel tot een besluit te komen.

**De voorzitter:** Ik dank de leden der Kamer voor hun inbreng en de Ministers voor de beantwoording en de toelichting op de diverse onderwerpen. Ik heb de volgende toezeggingen genoteerd:

- De Minister van Defensie zal in de aanloop naar de nieuwe begroting in beeld brengen of onderzoeken hoe het met de doorlooptijden van de CODEMO-aanvragen staat.

**Minister Hennis-Plasschaert:** Dit wordt geen 50 pagina's tellend document, maar er wordt snel in kaart gebracht of de knelpunten die zojuist aan de orde zijn geweest daadwerkelijk de praktijk zijn.

Mevrouw **Günel-Gezer** (PvdA): Volgens mij heeft de Minister nog geen antwoord gegeven op mijn vraag over een eventuele voortgangsrapportage over een jaar en een eventuele evaluatie.

Minister **Kamp**: Dat is mijn schuld. Ik zei tegen de Minister van Defensie dat het goed zou zijn als ik daarover wat zou zeggen. Mijn verontschuldigingen. Het is niet verstandig om te snel met een evaluatie te komen. Ik heb weleens meegemaakt dat wij begonnen te evalueren voordat wij met de uitvoering van het beleid waren begonnen. Dat is totaal zinloos. Als wij vijf jaar hebben, dan vragen wij om drie jaar en hebben wij drie jaar dan vragen wij om één jaar. Dat is niet goed. Wij moeten twee dingen doen: wij moeten zorgen dat er over vijf jaar een volledige evaluatie komt, waarbij wij de evaluatie die Europa van de richtlijn maakt meenemen en wij moeten bekijken hoe de aanvullende maatregelen om de toeleveringsindustrie voor 30% te betrekken uitpakt. Ik denk dat het goed is om de Kamer over een jaar te informeren over de wijze waarop het in de praktijk loopt. Dat is geen evaluatie, maar het bieden van inzicht in de gang van zaken en onze waardering daarvan. Mocht er tussentijds naar de mening van de Kamer of van ons sprake zijn van een bijzondere omstandigheid die extra informatie aan de Kamer rechtvaardigt, dan staan wij daarvoor open.

De **voorzitter**: Ik probeer dit in een toezegging te vatten:

- De Minister van Economische Zaken zal over vijf jaar een volledige evaluatie aanbieden waarin ook de Europese evaluatie wordt meegenomen. Daarbij wordt in het bijzonder gelet op de toeleverende industrie. Over een jaar komt een stand-van-zakenbrief.

Sluiting 20.07 uur.