

Vragen gesteld door de leden der Kamer, met de daarop door de regering gegeven antwoorden

158

Vragen van het lid **Kortenhorst** (CDA) aan de staatssecretarissen van Defensie en van Economische Zaken over de overheid, het bedrijfsleven en JSF-orders. (Ingezonden 6 oktober 2003)

1

Kent u het bericht over een tekortschietende ambtelijke ondersteuning door de overheid aan het bedrijfsleven bij het binnenhalen van orders voor de JSF?¹

2

In hoeverre is de strekking van dit artikel ten aanzien van te weinig en niet in de juiste vorm georganiseerde ondersteuning/ begeleiding vanuit het ambtelijke apparaat correct? Zo ja, in welke opzichten? Zo neen, waarom niet? In hoeverre is het «Canadese model» voor ambtelijke ondersteuning, in vorm en in grootte succesvol? Waar wijkt deze af van de Nederlandse?

3

Hoe beoordeelt u de vorming van ambtenaren van EZ resp. Defensie tot één team dat adequaat is gericht op het behalen van een maximaal resultaat voor het Nederlands bedrijfsleven? Genereert deze ambtelijke ondersteuning voldoende afdekking van de, gelet op eerdere beantwoording van Kamervragen erkende, complexiteit van de

exportregelgeving t.a.v. technologie-overdracht? Welke mogelijkheden ziet u, al dan niet in overleg met het bedrijfsleven, om de ambtelijke ondersteuning eventueel verder te verbeteren dan wel te versterken?

4

In hoeverre is er sprake van een «level playing field» voor de Nederlandse industrie? In hoeverre gaat het hierbij om faciliteiten en/of ondersteuning door overheden, dan wel om industriële verwevenheden van aanbieders met Amerikaanse opdrachtgevers? In hoeverre biedt de Nederlandse overheid een tegenwicht hieraan? Zo ja, hoe? Zo neen, waarom niet?

5

In hoeverre wordt vormgegeven aan de ondersteuning van de processen voor het verkrijgen van de status Regional Support Centre» voor het JSF-onderhoud voor Nederland? In hoeverre is het «Regional Support Centre» van belang voor de Nederlandse (ICT-)industrie die een in de internationale luchtvaart leidende kennis-positie heeft op het terrein van logistiek? Welke mogelijkheden heeft u om die industrie in haar positionering te versterken?

6

Bent u bereid, gelet op het nota-overleg van 20 oktober a.s. waar het onderwerp ter sprake komt,

bereid deze vragen vóór 16 oktober a.s. te beantwoorden?

¹ Financieel Dagblad, 1 oktober jl.

Antwoord

Antwoord van staatssecretaris **Van Gennip** (Economische Zaken), mede namens de staatssecretaris van Defensie. (Ontvangen 17 oktober 2003)

1

Ja.

2

In het artikel vergelijkt de directeur van de Netherlands Aerospace Group (NAG) de Canadese en Nederlandse resultaten door de gerealiseerde orderwaarde af te zetten tegen de financiële bijdrage aan de SDD-fase van de JSF («return on investment»). Op basis hiervan concludeert hij dat Canada het relatief beter doet dan Nederland.

Vervolgens stelt hij op basis van een analyse van het «Canadese model», dat de ondersteuning van de overheid het Canadese succes bij het winnen van de orders verklaart en dat de steun van de Nederlandse overheid te kort schiet. Ik plaats hierbij enkele kanttekeningen. Ik heb in antwoord op vragen van 10 juli 2003 (Aanhangsel Handelingen nr. 1647, vergaderjaar 2002–2003) aangegeven dat het Canadese succes ook is te danken aan een aantal

andere factoren. Canada is buurland van de Verenigde Staten en maakt door middel van een statuut deel uit van de defensie-industriële basis van de Verenigde Staten. Het kent daardoor minder restricties op het gebied van wapenexport en informatie-uitwisseling over (defensie)technologie. Daarnaast hebben veel Canadese bedrijven die opdrachten hebben verworven een Amerikaans moederbedrijf. De directeur van het NAG geeft in het artikel aan dat de Canadese luchtvaartindustrie qua omzet ruim zes keer zo groot is als de Nederlandse. Ook die factor kan deels het Canadese succes verklaren. Dit neemt echter niet weg dat de Canadese overheid en industrie beschikken over een interessante strategie voor de acquisitie. Vanaf het begin van het project heeft de overheid 8 mensen vrijgemaakt om actief orders voor de Canadese industrie te verwerven. Daarnaast levert de Canadese overheid via de Canadian Commercial Corporation (CCC) structurele ondersteuning bij het schrijven van aanbiedingen en bij het voeren van contractonderhandelingen voor met name het midden- en kleinbedrijf. Tenslotte heeft de Canadese overheid geld beschikbaar gesteld voor twee vormen van voorfinanciering via haar organisaties Technology Partners Canada (TPC) en Export Development Canada (EDC). Het Nederlandse model voorziet niet in verdere financiële ondersteuning van de overheid. De Nederlandse overheid ondersteunt de acquisitie waar mogelijk, maar heeft hierin geen uitvoerende rol. Daarentegen heeft de Nederlandse overheid in de «Concept Demonstration Phase» (CDP) meer aandacht besteed aan de positionering van de Nederlandse industrie in het programma. In dit zogenoemde Nationaal Voorbereidingsprogramma JSF heeft de Nederlandse overheid een financiële bijdrage geleverd van € 91 miljoen (Hfl 200 miljoen). Voorts is de Nederlandse overheid actiever dan de Canadese in de positionering van de Nederlandse industrie voor de instandhoudingsfase van de JSF. Zie hiervoor ook het antwoord op vraag 5.

3 en 4

In de onlangs verschenen jaarrapportage (Kamerstuk 26 488,

nr. 17) is onder meer aandacht besteed aan de instelling van de interdepartementale coördinatiegroep in 2002. In deze groep zijn de overheid en de industrie als partners in het JSF-project vertegenwoordigd. De groep is belast met de interdepartementale regie en met de coördinatie tussen de betrokken instanties bij de overheid en de Nederlandse industrie. De groep volgt de ontwikkelingen, bevordert de informatie-uitwisseling tussen betrokken departementen en vertegenwoordigers van het bedrijfsleven en stemt de activiteiten onderling af. Op deze manier wordt onder meer bereikt dat Nederland met één stem naar buiten treedt in de contacten met de Amerikaanse regering en industrie, alsmede met de internationale partners. Zoals gezegd beschikken de Canadezen over een interessante verwervingsstrategie. De wijze van acquisitieondersteuning van de Canadese overheid zal daarom nader worden bestudeerd. Hierbij zal worden gezien in hoeverre delen van het Canadese model kunnen worden overgenomen. Overigens is reeds onderkend dat de middelgrote en kleine Nederlandse bedrijven over het algemeen niet over voldoende personele en financiële middelen beschikken om door intensieve contacten op hoog niveau een goed netwerk met Amerikaanse bedrijven op te bouwen en te onderhouden. Daarom is inmiddels voormalig Staatssecretaris van Defensie, de heer Van Hoof als speciale vertegenwoordiger voor industriële aangelegenheden aangetrokken. Hij ondersteunt juist deze bedrijven bij hun acquisitieactiviteiten in de Verenigde Staten. Bedrijven kunnen via het ministerie van Economische Zaken de hulp inroepen van de speciale vertegenwoordiger. De complexiteit van de exportregelgeving ten aanzien van technologieoverdracht is en blijft een probleem voor de Nederlandse bedrijven. Het al dan niet overnemen van delen van het Canadese model zal hierin geen verandering brengen. In antwoord op uw vragen van 15 juli 2003 (Aanhangsel Handelingen nr. 1646, vergaderjaar 2002–2003) is gemeld dat de Nederlandse regering regelmatig overleg voert met, en druk

uitoefent op, de Amerikaanse overheid om tot versoepeling van deze exportrestricties te komen. Voorts wordt tijdens alle bilaterale en multilaterale besprekingen in het JSF-programma aandacht gevraagd voor deze kwestie. Daarnaast wordt per geval er op toegezien dat de Nederlandse bedrijven een eerlijke kans krijgen bij het verwerven van orders. Indien aantoonbaar is dat hiervan geen sprake is, wordt politieke druk uitgeoefend op de Amerikaanse overheid en industrie.

5

Gezien het aantal Europese partners in het project zet de Nederlandse regering zich voor de instandhoudingsfase van de JSF in voor de vestiging van een ondersteuningscentrum in Europa met nog nader te bepalen taken. Hierbij worden de mogelijkheden voor de Nederlandse industrie grondig in kaart gebracht. Inmiddels heeft het onderzoeksbureau Booz Allen & Hamilton in opdracht van het ministerie van Economische Zaken onderzocht welke deskundigheid en infrastructurele voorzieningen in Nederland al aanwezig zijn die een bijdrage leveren aan een Europees ondersteuningscentrum. Booz Allen & Hamilton concludeert in zijn rapport dat met name op het gebied van «supply chain management» en internationale samenwerking Nederland een niet door andere landen te evenaren positie heeft, zowel militair als civiel. Daarnaast heeft Nederland een sterke tot zeer sterke positie op het gebied van kennis & informatietechnologie, training en onderhoud. Op militair gebied valt natuurlijk de samenwerking in het F16-programma op; op civiel gebied de geografische positie in Europa, de bestaande communicatie-infrastructuur en kennis en kunde op logistiek gebied. In het rapport zijn ook de Nederlandse ICT bedrijven opgenomen die vanwege hun bewezen capaciteiten een belangrijke rol kunnen spelen bij de totstandkoming van een Europees «Regional Support Center». Het onderzoeksrapport is inmiddels aangeboden aan de Amerikaanse overheid en de hoofdaannemer

Lockheed Martin, en zal steeds onderwerp van gesprek zijn in de bilaterale contacten. Dit rapport is u op 13 oktober jongstleden ter informatie toegestuurd.

6

De antwoorden zullen u vóór het nota-overleg van 20 oktober a.s. worden toegezonden.