

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

700

Vragen van de leden **Timmermans** en **Blom** (beiden PvdA) aan de staatssecretarissen van Economische Zaken en van Defensie over *mogelijke verandering in het verlenen van contracten aan internationale partners in het JSF-programma*. (Ingezonden 5 december 2003)

1

Kent u het artikel¹ over de verandering in de wijze waarop Lockheed Martin contracten verleent aan internationale partners in het JSF-programma?

2

Is het uitgangspunt van «best value» bij het verlenen van contracten aan de internationale partners van het JSF-programma verlaten? Zo ja, betekent dit dat er niet meer uitsluitend gekeken zal worden naar de verhouding tussen prijs en kwaliteit, zodat er geen sprake meer is van eerlijke, non-discriminatoire concurrentie tussen de partnerlanden?

3

Betekent het nieuwe beleid van «strategic best value» dat er een aantal subcontracten voor partnerlanden als het ware wordt gereserveerd, zodat deze landen een contractwaarde kunnen binnenhalen die ongeveer overeenkomt met de betaling gedaan voor de ontwikkelingsfase (SDD)? Zo ja, waar

staat in het contract dat er een relatie is tussen de investering en de hoogte van de contracten? Is dat niet appels met peren vergelijken, omdat de betaling bestaat uit belastinggeld dat naar Lockheed Martin wordt overgemaakt, terwijl er voor de orders gewoon producten en diensten moeten worden geleverd? Zo ja, dan is er toch absoluut geen sprake van het «terughalen» van de overheidsinvestering?

4

Is inderdaad reeds 85% van de contracten vergeven, met name aan Amerikaanse, Britse en Canadese bedrijven, waardoor er voor andere partnerlanden bijna geen kansen meer zijn om in eerlijke concurrentie orders binnen te slepen? Zijn de reeds verstrekte contracten allemaal via «best value» verleend? Zo ja, hoe valt dat te controleren? Zo nee, hebben de genoemde landen een streepje voor?

5

Betekent «strategic best value» dat een Amerikaans bedrijf een bedrijf kiest uit een partnerland dat nog orders tekort komt, om tegen vooraf vastgestelde prijs, tijdspad en kwaliteit producten en diensten te verlenen? Gaat het daarbij om werk waarmee het Amerikaanse bedrijf geen risico loopt, dus van geringe toegevoegde waarde, met name zogenaamde built-to-print productie? Is dit niet gewoon klassieke compensatie? Een van de

belangrijkste redenen voor Nederland om mee te doen aan de ontwikkeling van de JSF was toch juist dat geen sprake zou zijn van klassieke compensatie?

6

Hoeveel contracten zijn er inmiddels gesloten volgens het «strategic best value» principe? Hoeveel Nederlandse bedrijven zijn hierbij betrokken? Hoe beoordeelt u de stelling van de heer Haskell van Lockheed Martin dat het maar om een klein gedeelte van de contracten gaat, bijna niet de moeite waard, maar politiek van groot belang?

7

Hoe beoordeelt u de stelling van Lockheed Martin dat zij vooral een rol zien voor internationale partners als tijdens de productiefase blijkt dat Amerikaanse bedrijven het werk niet aankunnen en er productiewerk moet worden uitbesteed? Wat is de toegevoegde waarde voor de kenniseconomie als in Nederland vooral producten mogen worden gemaakt die elders zijn ontwikkeld? Is hier niet wederom gewoon sprake van klassieke compensatie?

8

Is het waar dat 95% van het hoogwaardige werk in de ontwikkelfase aan Amerikaanse en Britse bedrijven is gegund en dat voor andere partners feitelijk alleen maar «machining» en «built-to-print» werk overblijft? Zo ja, wat is dan de

toegevoegde waarde voor de Nederlandse kenniseconomie? Heeft Nederland geen hoogwaardig werk kunnen binnenhalen omdat de Amerikaanse autoriteiten weigeren hoogwaardige kennis te delen met internationale partners? Is inderdaad 2/3 van alle contracten daardoor afgeschermd van de internationale partners? Acht u de risicovolle investering van Nederlands belastinggeld in de SDD-fase onder deze omstandigheden nog verantwoord?

¹ Flight International, 25 november jl.

Antwoord

Antwoord van staatssecretaris **Van Gennip** (Economische Zaken), mede namens de staatssecretaris van Defensie. (Ontvangen 26 januari 2004)

1

Ja.

2, 3, 5 en 6

Voor Lockheed Martin blijft «best value» het uitgangspunt bij het verlenen van contracten. Het blijft een belangrijke leidraad voor het programma, zeker gezien de hoge eisen die de Amerikaanse overheid stelt aan kostenbeheersing. Internationale participatie zou binnen het concept van «best value» voldoende moeten zijn gewaarborgd. Echter, partnerlanden hebben hun ontevredenheid geuit over het aantal en de omvang van de binnengehaalde orders. In reactie daarop heeft hoofdaannemer Lockheed Martin het «Strategic Best Value Sourcing Plan» in 2003 geïntroduceerd dat internationale partners voor sommige opdrachten een voorsprong geeft op Amerikaanse aanbieders. Het gaat bij het JSF-programma niet om klassieke compensatie. In het MoU tussen de Amerikaanse en Nederlandse overheid inzake SDD-participatie is geen relatie gelegd tussen de investering en de hoogte van de contracten. Uiteraard hebben partnerlanden wel verwachtingen ten aanzien van de industriële participatie. Hiermee krijgt het «Strategic Best Value Sourcing Plan» een politieke lading. «Best value» betekent overigens niet dat alle contracten in open concurrentie worden verworven. Nederlandse bedrijven hebben zich

bijvoorbeeld voor sommige SDD-opdrachten geprekwalificeerd. Volgens Lockheed Martin is tot op heden één contract volgens het «Strategic Best Value Sourcing Plan» aanbesteed. Op dit moment wordt ook een aantal Nederlandse bedrijven in de gelegenheid gesteld gezamenlijk een aanbidding te doen op een project dat volgens dit principe aan Nederland kan worden gegund.

4

Lockheed Martin heeft aangegeven reeds het grootste deel van haar contracten te hebben afgesloten met haar belangrijkste partners Northrop Grumman en British Aerospace, en met eerstelijns onderaannemers. Volgens Lockheed Martin zijn deze contracten op basis van «best value» verleend. Nederlandse bedrijven en instituten hebben op grond hiervan tot op heden voor ongeveer \$ 200 miljoen aan opdrachten binnengehaald. Zie voorts het antwoord op de vragen 2, 3, 5 en 6. Nederlandse inspanningen om interessante werkpakketten te verwerven liggen vooral bij de partners en onderaannemers van Lockheed Martin en de motorenfabrikanten. Lockheed Martin heeft mij laten weten alles in het werk te stellen om onderaannemers te doordringen van het belang van internationale participatie.

7

In een programma als JSF is het gebruikelijk dat bepaalde delen niet op «single source»-basis bij één bedrijf worden geproduceerd. Met het inschakelen van meer bedrijven kunnen het productierisico en -volume worden gespreid. Dit schept kansen voor Nederlandse bedrijven in de productiefase, ook als het gaat om onderdelen waarbij ze in de ontwikkelingsfase niet zijn betrokken. De toegevoegde waarde van ontwikkelingswerk in Nederland dat leidt tot productiewerk is evident. Gezien de inmiddels getekende en nog te verwachten ontwikkelingscontracten, zal naar verwachting een groot gedeelte van het toekomstige productiewerk voor Nederland op eigen ontwikkelingswerk zijn gebaseerd. Maar ook productiewerk van hoogwaardige componenten dat niet voortvloeit uit eigen ontwikkelingswerk, zal een impuls

geven aan de Nederlandse kenniseconomie.

8

Het merendeel van de binnengehaalde contracten betreft hoogwaardig ontwikkelingswerk. Een aantal van de lopende contracten betreft «build-to-print» opdrachten waarvan de «production engineering» bij de Nederlandse bedrijven ligt. Dit werk wordt ook als hoogwaardig geëvalueerd. Er zijn nog voldoende mogelijkheden voor de Nederlandse bedrijven om contracten af te sluiten voor zowel ontwikkelings- als «build-to-print»werk met een hoge waarde voor de Nederlandse kenniseconomie. Voor dit werk delen Amerikaanse bedrijven hoogwaardige kennis met Nederlandse bedrijven. De benodigde exportlicenties zijn hiervoor reeds afgegeven dan wel in behandeling. Ik acht de investering in de SDD-fase dan ook nog steeds verantwoord.