

Betreft: positionpaper t.a.v. Vaste Commissie voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking

t.b.v. het exportbeleid van militaire en dual-use goederen.

25 oktober 2021

Geachte Kamerleden,

1. De Nederlandse defensie- en veiligheidssector (DVS) is in grote mate afhankelijk van export naar bondgenoten en bevriende overheden. De DVI typeert zich door de hoogtechnologische en specialistische producten en diensten die het levert aan overheden en internationale Original Equipment Manufacturers (OEM's). Nederland heeft echter een relatief kleine afzetmarkt; de industrie exporteert voor 2/3^e van haar omzet. De sector levert 20.000 banen op waarvan 180.000 banen indirect.¹ Daarnaast is 32% van de banen in de DVS gericht op R&D wat leidt tot veel kennisontwikkeling en productinnovaties. Hieruit volgen nieuwe economische activiteiten voor zowel de militaire als civiele sector.²
2. Eén van de centrale problemen waar de sector onder lijdt, is de strenge uitleg van het Gemeenschappelijke Standpunt Inzake Wapenexport, die tot de meest restrictieve van de EU behoort.³ Ondanks dat de spelregels op papier gelijk zijn voor alle Lidstaten, ervaart de sector grote verschillen in exportmogelijkheden tussen de verschillende lidstaten van de EU. Dit leidt in de praktijk vaak tot frustratie, gemiste kansen en verlies bij de sector.
3. Om een beter inzicht te krijgen in de effecten en problemen van het huidige beleid, heeft de NIDV in april en mei 2019 een enquête gehouden onder haar deelnemers. Hieronder vindt u een samenvatting van de conclusies en de adviezen die de industrie aan de commissie geeft:⁴

a. Belang van export:

- Buitenlandse overheden zijn van levensbelang voor de Nederlandse DVS. Driekwart van bedrijven die de enquête hebben ingevuld hebben aangegeven internationaal actief te zijn, waarvan ruim de helft meerdere keren per jaar vergunning daartoe aanvraagt.
- Veel bedrijven zijn van export afhankelijk om te kunnen bestaan. De Nederlandse markt is relatief klein en te onregelmatig om koploper te blijven op technologisch vlak en om productielijnen open te houden. Daarnaast kunnen ontwikkelkosten beter worden gespreid worden over meerdere afnemers.

Advies: geef de NL'se DVS de ruimte en actieve ondersteuning om zaken te doen in het buitenland om kennis in Nederland te behouden en ontwikkelingskosten voor onze krijgsmacht te spreiden.

b. Impact van het huidige beleid:

- De huidige houding van het ministerie van Buitenlandse Zaken levert op verschillende manieren problemen op voor de DVS. Ruim eenderde van de respondenten heeft sinds 2016 meegemaakt dat een vergunning werd geweigerd. In veel gevallen betroffen dit onderdelen van civiele producten die voor een militaire toepassingen waren bedoeld en die uiteindelijk alsnog door een andere EU-lidstaat zijn geleverd.

¹ Triarii 2016

² Rapport Het Nederlandse wapenexportbeleid in 2017.

³ 2008/944/GBVB

⁴ Vanwege commerciële vertrouwelijkheid kunnen er in deze position paper geen bedrijfsnamen en/of specifieke casussen worden vermeld.

- Verschillende bedrijven ervaren dat geweigerde vergunningen of het risico daarop resulteerden in het (uit voorzorg) verplaatsen van productie naar andere EU-landen.
- Verschillende bedrijven hebben aangegeven te vrezen voor het verliezen van hun status als *preferred supplier* binnen Europese en internationale samenwerkingsprojecten vanwege de onzekerheid of NL'se bedrijven componenten mogen exporteren die in grotere wapensystemen worden ingebracht. Daarmee komt de levering van het gehele systeem in het geding (een vergunning weigeren voor een radio in een helikopter, kan de export van de helikopter dwarsbomen).

Advies: Maak van exportvergunningen geen symboolpolitiek. Laat Nederland een duidelijke rol spelen in het Europese exportbeleid, maar zet de Nederlandse industrie niet buitenspel als de grote Europese lidstaten de Nederlandse lijn niet volgen.

c. **Vergunningsstelsel**

- Veel bedrijven ervaren het vergunningsbeleid als subjectief en casuïstisch. Bij sommige bedrijven met gespecialiseerde diensten en data technologie heerst het gevoel dat de BuZa en CDIU soms de deskundigheid, de kennis van terminologie en de technische kennis ontbreken en daardoor de aanvraag verkeerd wordt geïnterpreteerd.
- MKB'ers ervaren dat vergunningsaanvragen vaak lastig verlopen. Grotere organisaties onderhouden langdurige relaties met de agentschappen en ministeries, maar kleinere organisaties hebben deze capaciteit niet.

Advies: Blijf werk maken van expertise, kunde en toegankelijkheid van de CDIU en denk actief mee met vergunningsaanvragen voor het MKB.

- Meerdere bedrijven bleven na het intrekken van eerder verkregen exportvergunningen achter met gespecificeerde producten als directe schadepost.

Advies: Draag zorg voor een betrouwbare overheid. Garandeer, met voorbehoud, de aanvraag van vergunningen voor onderhoud en nalevering van al geleverde producten en kijk naar de mogelijkheid voor nieuwe constructies van vergunningen naar niet-EU landen.

4. Nederland neemt deel in verschillende multinationale (wapen)systeemprogramma's. Vaak wordt op basis van zo'n programma met de industrie overeengekomen de (wapen)systemen te ontwikkelen, produceren en in stand te houden. Bijzondere aandacht is vereist voor Nederlandse bedrijven die als toeleverancier daarin meedoen, vaak als uitvloeisel van het Industrieel Participatiebeleid. Het gaat veelal om programma's die decennia in beslag nemen. Als dan in de productiefase een NL bedrijf wordt geconfronteerd met weigering van afgifte van een Nederlandse vergunning voor een component, kan de export voor het gehele wapensysteem in het geding komen. Dat slaat terug op het Nederlandse bedrijf in dat programma, niet alleen voor dat programma zelf, maar ook op andere programma's. Dat bedrijf komt namelijk onbetrouwbaar over. Buitenlandse opdrachtgevers en OEM's bedenken zich dan om geen tweede keer een NL bedrijf toe te laten.

Advies: Beschouw bij de aanvraag voor de export van een component ook de gevolgen voor het totale programma.

5. Het is van belang dat Nederlandse bedrijven zich goed kunnen positioneren voor het Europees Defensie Fonds en haar voorlopers. Het volgende is daarbij van belang:
 - **Buitensluiting van Europese projecten.** Ondanks de Nederlandse inzet vanuit de DIS om mee te doen aan Europese projecten, merken bedrijven dat ze worden buitengesloten door andere Europese bedrijven vanwege de risico's van het weigeren van de exportvergunning.

- Meerdere bedrijven geven aan dat **relaties met distributeurs en internationale consortia onder druk staan** omdat zij een risico zien in het zakendoen met Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen.

In de Kabinetsreactie op AIV-briefadvies "Europese veiligheid: tijd voor nieuwe stappen" van 5 okt. 2020 (21 501-28, nr. 211) geeft het kabinet aan dat een algemene exportvergunning ook zou kunnen worden ingezet voor de goederen die gezamenlijk zijn ontwikkeld onder het Europees Defensiefonds en/of PESCO.

Advies: Vraag het kabinet waarom in de reactie zo voorzichtig wordt verwezen naar een Algemene Vergunning voor het EDF. Het is essentieel dat deze vergunning er komt voor zowel een NL bedrijf dat toelevert aan een buitenlands bedrijf, maar ook als een NL bedrijf een consortium leidt voor een EDF-project.

Naar aanleiding van deze brief gaan wij graag met u in gesprek,

Ron Nulkes, directeur NIDV