Position paper NIDV – Rondetafelgesprek Wapenexportbeleid

Hoofdpunten:

- *Nederland exporteert vooral kennis, componenten en materialen die onderdeel zijn van Europese defensiesystemen.*
- *Voor een Europese defensie-industrie moeten Nederlandse bedrijven betrouwbare partners zijn voor Europese systeembouwers.*
- *Dat vraagt om een exportregime dat zorgvuldig is, maar ook tijdig werkt en is afgestemd met onze Europese partners.*
- *Toetreding tot het Verdrag van Aken inzake exportcontrole in het defensiedomein is een belangrijke eerste stap.*

De stichting NIDV, opgericht mede door de overheid en met inmiddels meer dan 400 bedrijven en kennisinstellingen, werkt al meer dan 40 jaar aan het versterken van de samenwerking tussen Defensie, de defensie- en veiligheidsindustrie en kennisinstellingen. Onze deelnemers lopen uiteen van grote systeembouwers tot mkb-bedrijven en start-ups.

De NIDV onderschrijft een zorgvuldige exportcontrole. De Nederlandse defensie-industrie heeft er zelf groot belang bij dat militaire goederen niet terechtkomen waar ze niet horen. Wij waarderen dat de commissie het onderwerp breed agendeert, met het onderzoek van de Algemene Rekenkamer en de geplande beleidsevaluatie. In dit paper vragen wij aandacht voor een kant van het exportbeleid die in het debat vaak onderbelicht blijft: als we op defensieterrein meer Europees willen samenwerken, moeten Nederland en Nederlandse bedrijven betrouwbaar zijn qua wapenexportbeleid.

Meer dan het eindproduct

Exportcontrole gaat over veel meer dan het uiteindelijke wapensysteem. Wat Nederlandse bedrijven exporteren, zijn niet alleen complete wapensystemen, maar vaak juist ook kennis, componenten, materialen en ontwerpen. Die worden onderdeel van grotere systemen die vooral door Europese bedrijven worden gebouwd. Zo leveren Nederlandse toeleveranciers bijvoorbeeld onderdelen aan een Duitse systeembouwer als Rheinmetal, die daar weer een groter systeem van maakt. Ook die componenten vallen terecht onder exportcontrole. Maar het betekent wel dat het Nederlandse exportbeleid in de praktijk vooral bepaalt welke plek Nederlandse bedrijven in die Europese keten kunnen innemen.

Betrouwbaarheid: daar gaat het om

Een Europese systeembouwer die Nederlandse onderdelen in zijn ontwerp opneemt, moet erop kunnen rekenen dat de levering doorgaat en dat Nederland de latere export van het eindproduct niet onverwacht blokkeert of vertraagt. Hanteert Nederland een ander of minder voorspelbaar regime dan zijn Europese partners, dan wordt een Nederlandse leverancier een risico en geldt hij als minder betrouwbare partner. De gevolgen zijn niet altijd zichtbaar. De keuze voor een andere leverancier wordt vaak al in de ontwerpfase gemaakt, lang voordat er een vergunning wordt aangevraagd. Dat zie je in geen enkele vergunningsstatistiek terug, maar het kost Nederlandse bedrijven wel hun plek in Europese programma's.

Dat raakt direct aan de ambities uit de Defensienota 2026. Het kabinet kiest terecht voor opschaling van de Nederlandse defensie-industrie en daarnaast ook voor nauwere Europese samenwerking. Wil je een sterke Europese defensie-industrie, dan moeten Nederlandse bedrijven betrouwbare partners zijn voor de grote Europese systeembouwers. Exportbeleid en industriebeleid zijn daarom geen aparte sporen. Een exportregime dat niet aansluit op dat van onze partners, zet juist de ambitie onder druk die kabinet en Kamer delen.

Bezuidenhoutseweg 161 • 2594 AG Den Haag • T: +31 (0)70 364 48 07 • info@nidv.eu • www.nidv.eu

IBAN: NL18 ABNA 0844 0986 98 • Chamber of Commerce The Hague: 41153334 • VAT: NL 006175272 B 01

Wat daarvoor nodig is

Allereerst een exportregime dat goed en tijdig functioneert. Wij zien dat de doorlooptijden de laatste tijd teruglopen en waarderen de inzet van het ministerie van Buitenlandse Zaken om aanvragen te bespoedigen. Toch wordt de formele termijn van acht weken nog vaak ruim overschreden, vooral bij aanvragen voor landen buiten de EU en de NAVO, en ook bij verlengingen van bestaande vergunningen. Bedrijven hebben in die periode vaak geen aanspreekpunt en geen zicht op de status van hun aanvraag. Voldoende capaciteit bij de vergunningverlening, ook in het licht van de voorgenomen besparingen op de rijksoverheid, en een duidelijk contact- en escalatiepunt kunnen hier veel verschil maken.

Bovendien willen klanten juist aan het begin van een aankooptraject weten of een Nederlandse leverancier kan leveren. Bedrijven kunnen dat via een zogeheten sondage vooraf laten toetsen, maar ook die procedure duurt soms langer dan een half jaar. En de uitleg van de regels is niet altijd meegegroeid met hoe technologie nu werkt, bijvoorbeeld bij software en de digitale overdracht van kennis. Een actuele toelichting op de regels helpt vooral kleinere en nieuwe bedrijven, en is ook in het belang van de controle zelf: duidelijke regels leiden tot betere naleving en betere aanvragen.

Daarnaast moet het Nederlandse regime zijn afgestemd op dat van onze Europese partners. Alle EU-lidstaten toetsen aan dezelfde acht criteria van het Gemeenschappelijk Standpunt. Het gaat er niet om dat Nederland minder streng toetst, maar dat het die criteria eenduidig en voorspelbaar toepast, en dat Europese samenwerkingsprojecten niet vastlopen op nationale verschillen en onnodige administratieve lasten.

Toetreding tot het Verdrag inzake exportcontrole in het defensiedomein, het zogeheten Verdrag van Aken, met Duitsland, Frankrijk en Spanje is daarbij een belangrijke eerste stap. Nederland moet op zijn minst een betrouwbare leverancier kunnen zijn voor de landen die dit Verdrag hebben gesloten. Het Verdrag biedt bovendien kansen voor kleinere toeleveranciers, vaak mkb-bedrijven, om mee te doen in grote Europese projecten. Een gezamenlijke toelichting op de criteria tussen de verdragslanden zou Europese convergentie verder versterken.

Zorgvuldig én betrouwbaar

Betrouwbaarheid en zorgvuldigheid gaan goed samen. Ook onder het Verdrag toetsen alle partijen aan dezelfde Europese criteria, inclusief het mensenrechtencriterium. Nederland blijft vergunningen afgeven voor de levering van componenten en daarover rapporteren, en het Verdrag biedt ruimte voor overleg als partners van inzicht verschillen. Bedrijven doen daarnaast zelf onderzoek naar hun klanten en het beoogde eindgebruik. Zij kunnen daarbij echter alleen putten uit openbare bronnen, terwijl de overheid over informatie beschikt die bedrijven niet hebben. Juist daarom is de toets door de overheid het sluitstuk, en is een goede uitwisseling tussen overheid en industrie over risico's waardevol. Over een betere informatievoorziening aan de Kamer denken wij graag mee, zolang bedrijfsvertrouwelijke informatie beschermd blijft en de vergunningverlening er niet door vertraagt.

Afsluitend

Een Europese defensie-industrie bouw je niet met Nederlandse bedrijven aan de zijlijn. Graag gaan wij met uw commissie in gesprek over hoe het exportregime tijdig en voorspelbaar kan werken, hoe Nederland zijn praktijk beter afstemt op die van zijn Europese partners en hoe de toetreding tot het Verdrag snel kan worden afgerond. Ook stellen wij de ervaringen van onze deelnemers graag beschikbaar voor de beleidsevaluatie en het onderzoek van de Algemene Rekenkamer.

Zorgvuldig én betrouwbaar: daar kan Nederland het verschil maken.

Bezuidenhoutseweg 161 • 2594 AG Den Haag • T: +31 (0)70 364 48 07 • info@nidv.eu • www.nidv.eu

IBAN: NL18 ABNA 0844 0986 98 • Chamber of Commerce The Hague: 41153334 • VAT: NL 006175272 B 01