

Debat: Europese defensiesamenwerking: een kwestie van overleven?

De Atlantische Commissie organiseerde op 23 juni een middagsymposium over Europese defensiesamenwerking. In twee achtereenvolgende paneldiscussies gingen leden van de Tweede Kamer in discussie met vertegenwoordigers van de defensie-industrie. In het kader van het zich ontwikkelend Europees Veiligheids- en Defensiebeleid werd uitgebreid gesproken over de toekomst van de Nederlandse en Europese defensie-industrie. De discussie, die plaatsvond in Hotel Sofitel te Den Haag, werd geleid door Kees Homan (Instituut Clingendael).

De Europese defensie-industrie is goed voor een jaarlijkse omzet van 72 miljard euro, en heeft maar liefst 770.000 mensen in dienst. De nationale defensiebedrijven worden echter sinds jaar en dag beschermd tegen grensoverschrijdende concurrentie door middel van artikel 296 van het EG-verdrag, dat de lidstaten de mogelijkheid geeft uit overwegingen van nationale veiligheid hun eigen defensie-industrie te beschermen. De EU-lidstaten besloten in 2004 de aanschaf van defensiematerieel evenwel te coördineren door het Europees Defensie Agentschap (EDA) in het leven te roepen.

Dick Zandee, Hoofd *Policy & Planning Unit* van het Europees Defensie Agentschap, schetste als inleider de toestand van 'defensiemacht Europa' en de stand van zaken in de Europese defensie-industrie. Het beeld is niet rooskleurig: de Europese landen kunnen inclusief rotaties slechts 16 procent van het totale troepenaantal op de been brengen, terwijl de NAVO 40 procent als stelregel hanteert. Meer dan 80 procent van de Europese militairen is niet inzetbaar voor crisisbeheersingsoperaties, terwijl er vanwege tal van regionale conflicten juist behoefte is aan dergelijke operaties. De Europese landen doen op materieelgebied nog altijd te weinig samen: Europa kent alleen al 23 verschillende pantservoertuigen. Zandee verklaarde dat de nationale weg op termijn een doodlopende straat is. Er is geen industriële basis in Europa om dit vol te houden. De regeringen zullen ten eerste in een vroeger stadium tot harmonisatie van de nationale behoeften moeten komen. Ten tweede moet de technologie interoperabel worden, zodat de verschillende krijgsmachten in Europa beter in staat zijn gezamenlijk te opereren. Zandee pleitte voor een coherente aanpak van planning en behoeftestelling, door als politiek verantwoordelijken om de tafel te gaan zitten met de militaire planners en vertegenwoordigers van de defensie-industrie. Van wezenlijk belang is het dat deze geïntegreerde benadering 'capability-driven' is en niet 'industry-driven'. Dit heeft potentieel ingrijpende gevolgen voor de defensie-industrie.

Zandee sprak vervolgens over de ongewenste gevolgen van artikel 296 EG-verdrag. Het gebrek aan marktwerking belemmert het ontstaan van een defensie-industrie die de wereldwijde concurrentie aankan. Opheffing van het artikel voert veel lidstaten echter nog te ver. Daarom hebben bijna alle landen die deelnemen aan het EDA een vrijwillige gedragscode opgesteld, waarmee ze onder voorwaarden marktwerking toestaan op dit terrein. Orders vanaf 1 miljoen euro dienen Europees te worden aanbesteed via een openbare website. Hoewel het EDA zelf de naleving van de gedragscode controleert, kan het de naleving niet afdwingen. Zandee wees erop dat fundamentele veranderingen alleen door politieke wil tot stand kunnen komen. De voordelen van een verdergaand Europees defensiebeleid en het daarbij horende materieelbeleid zijn talrijk: grotere militaire capaciteiten zorgen ervoor dat Europa in de wereld diplomatiek meer gewicht in de schaal legt. Een gestroomlijnde Europese defensie-industrie levert door grotere efficiëntie kostenbesparing op, verkort de levertijd van militair materieel, en geeft impulsen aan de werkgelegenheid.

Bert Koenders, Kamerlid voor de PvdA, onderschreef dat de ontwikkelingen binnen het EDA een stap in de goede richting zijn. Europa zal namelijk steeds vaker gevraagd worden

bij te dragen aan het handhaven van de internationale veiligheid en stabiliteit. Wanneer het Europees defensiebeleid zich verder ontwikkelt, pleit Koenders voor taakspecialisatie in Europa: de landen ontwikkelen dan specifieke militaire capaciteiten en vullen elkaar zo aan in plaats van elkaar te overlappen. Daarnaast gaf Koenders aan voorstander te zijn van 'pooling' van militair materieel, zodat de lasten onderling gedeeld worden en er betere afstemming op elkaars behoeften plaatsvindt. Vooralnog is de vooruitgang van de Europese defensiesamenwerking echter zeer bescheiden. In de praktijk blijkt de NAVO de organisatie die de hiaten opvult en in staat is handelend op te treden.

VVD-kamerlid **Zsolt Szabó** plaatste vraagtekens bij vérgaande Europese defensiesamenwerking. Hij vond het onwenselijk als dit zou betekenen dat Europa een machtsblok zou vormen tegenover bijvoorbeeld de Verenigde Staten. Szabó vroeg zich af of er niet betere kwaliteit defensiematerieel te koop is in de VS. Daarnaast gaf hij aan dat er elders veel goedkoper geproduceerd wordt dan in West-Europa. Het zou daarom nuttig zijn dat men zich niet blindstaart op het behoud van de Europese defensie-industrie binnen de grenzen van West-Europa.

Hein van Ameijden, directeur van Schelde Marinebouw, verklaarde allereerst dat hij er vooralsnog niet in slaagt EU-buitenlandcoördinator Javier Solana en zijn beleid serieus te nemen. Volgens hem is er dringend behoefte aan een unitair Europees veiligheids- en defensiebeleid. Dit zou als vanzelf leiden tot een eenvormig materieelbeleid. Er zou dan vérgaande specialisatie op dit gebied plaats kunnen vinden. Vooralnog overleven de nationale defensiebedrijven alleen door fusies en overnames, voor zover die zijn toegestaan. Van Ameijden gaf aan dat de consolidatie in Europa nog lang niet beëindigd is, en zei op termijn een nieuwe fusiegolf te verwachten.

De bestuursvoorzitter van Thales Nederland, dr. **Arno Peels**, gaf aan dat Thales weliswaar een florerende multinational is, maar dat het graag zou toetreden tot de Amerikaanse defensiemarkt, de grootste ter wereld. Dit is vooralsnog niet mogelijk, omdat deze markt zeer gesloten is. Peels pleitte voor concurrentie met de VS op voet van gelijkwaardigheid: als de VS toegang geven tot hun defensiemarkt, moet Europa de hare opstellen voor Amerikaanse producenten, zodat een 'level playing field' ontstaat. Peels vreesde dat het EDA vooral een 'papieren tijger' is, zonder dat het veel zal kunnen bereiken. Hij stelde dat een eenvormig Europees veiligheids- en defensiebeleid pas bereikt kan worden als Europa beseft dat veiligheidsdreigingen veelal een grensoverschrijdend karakter hebben. Hij was tenslotte van mening dat Nederland voor defensiematerieel eerst binnenslands zou moeten kijken voordat het Europees aanbesteedt.

Wim van Eekelen pleitte in een interventie voor Europees pragmatisme: we kunnen in Europa niet wachten op een echt uniform veiligheids- en defensiebeleid, dus we kunnen beter kijken met wie Nederland in de praktijk operaties uitvoert. Hierdoor zullen we op materieelgebied slechts met enkele landen nauw samenwerken.

Bob Reedijk, inleider van het tweede gedeelte, belichtte het onderwerp vanuit NAVO-gezichtspunt. Reedijk, die werkzaam is bij de *Defence Investment Division* van de NAVO, maakte duidelijk dat het de verdragsorganisatie niet uitmaakt of er nu Europees of Amerikaans wordt gekocht, als de vereiste capaciteiten er maar komen. Aan Europese zijde bestaan er nog steeds tekorten. Reedijk zei dat de NAVO al langer bezig is met de geïntegreerde aanpak waar het EDA nu ook mee begint. Het *Allied Command Transformation* betreft de industrie bij het planningsproces. Er is overigens een 'NATO-EU Capability Group', maar Reedijk constateerde dat de EU de boot enigszins afhoudt.

LPF-buitenland- en defensiewoordvoerder **Mat Herben** is warm voorstander van 'ontschotting' (meer samenwerking) tussen de krijgsmacht delen en de verschillende

betrokken departementen. Aangezien dit al niet erg voorspoedig verloopt, zei hij te vrezen voor de haalbaarheid van 'ontschotting' op Europees niveau. Herben onderstreepte het belang van het in stand houden van een Nederlandse defensie-industrie. Zolang er Nederlandse militaire producten gekocht worden, houdt de Nederlandse defensie-industrie naamsbekendheid en weet men haar te vinden. Het is voor defensiebedrijven heel nuttig om ook een civiele tak te hebben, omdat de defensiepoot kan profiteren van de voortdurende ontwikkelingen in de civiele sector. Mat Herben zag de toekomst van de defensie-industrie niet in consolidatie, maar stelde dat er een 'prime contractor' aangewezen zou moeten worden, zoals het Pentagon dat voor de Amerikaanse defensiebedrijven is.

Roland Kortenhorst, defensiewoordvoerder voor het CDA in de Tweede Kamer, wees erop dat we in Nederland en Europa scherp moeten blijven. Zijn er eigenlijk klanten die vragen wat onze defensie-industrie maakt? In reactie op Arno Peels' verwijt dat de Amerikaanse defensiemarkt gesloten is, stelde Kortenhorst dat zijns inziens "alles onderhandelbaar" is. De Verenigde Staten hebben volgens hem echter geen belangstelling voor de aanschaf van Europees militair materieel, omdat de kwaliteit gewoon lager ligt. En zogauw de kwaliteit goed is, houdt de politiek de aanschaf tegen.

Evenals Kamerlid Herben wees **Michel Peters** op de *spin off* van civiele ontwikkelingen voor militaire producten. Peters, Divisiemanager Aerospace Systemen & Applicaties bij het Nationaal Lucht- en Ruimtevaartlaboratorium (NLR) in Amsterdam, maakte duidelijk dat militaire producten een veel langere productietijd hebben omdat de eisen aan de veiligheid en betrouwbaarheid veel hoger zijn.

Joris Vos, *President for EU and NATO Relations* van Boeing en voormalig Nederlands ambassadeur in Washington, vermoedde dat het EDA een grotere kans van slagen heeft dan zijn voorgangers. Er is inmiddels de nodige ervaring opgedaan. Vos denkt dat Nederland in de praktijk vooral zal opereren samen met de Verenigde Staten. De defensie-industrie zal zich dus meer transatlantisch dan Europees oriënteren. Deze ontwikkeling is ook waar te nemen bij het Britse BAE Systems, dat zijn aandeel in Airbus heeft verkocht om toe te kunnen slaan op de Amerikaanse markt. Washington stelt de defensiemarkt overigens al voorzichtig open voor buitenlandse aanbieders. Zo komt voor het op handen zijnde omvangrijke tankercontract voor de Amerikaanse luchtmacht ook een Europees bedrijf in aanmerking.

Kees Homan gaf in zijn afsluiting aan dat het debat een voorbeeld was van de 'geïntegreerde benadering' van het Nederlands en Europees veiligheids- en defensiebeleid: vertegenwoordigers van het bedrijfsleven wisselden op open wijze van gedachten met de politiek.

David den Dunnen