Defensie en de Nederlandse industrie

Bij het verschijnen van de Defensienota „Herstructurering en verkleining" in maart 1991, ging bij de pers en binnen de krijgsmacht de aandacht in eerste instantie vooral uit naar onderwerpen als: de nieuwe veiligheidssituatie, de nieuwe structuur van de krijgsmachtdelen en de financiën. Op zich is de interesse voor deze onderwerpen niet zo verwonderlijk; ze zijn politiek interessant en ze raken het eigen personeel ook het meest. De herziening van het materieelbeleid en met name de gevolgen daarvan voor de Nederlandse industrie kregen aanmerkelijk minder aandacht.

Reeds in de jaren '80 bestond in Europa een overcapaciteit op het gebied van ontwikkeling en produktie van militair materieel. Die wordt thans nog versterkt door een verminderde vraag naar defensiegoederen als gevolg van de afnemende dreiging in Europa. Bovendien moet rekening worden gehouden met een toenemende concurrentie, niet alleen door de verminderde vraag, maar ook omdat zich nieuwe producenten aandienen, o.a. in Zuid-Amerika en Zuid- en Oost-Azië. Het is daarom niet uit te sluiten, dat een deel van de overcapaciteit zal moeten verdwijnen.

Vanuit deze optiek was het noodzakelijk het eerder vastgelegde beleid ten aanzien van de Nederlandse defensie-industrie te heroverwegen. Dit beleid was vastgelegd in de nota's „Defensie en de Nederlandse industrie" (1985), „Defensietechnologie" (1986) en „Internationale Defensiematerieelbetrekkingen" (1988). Daarin werd aangegeven hoe de overheid en de nationale industrie elkaar maximaal konden ondersteunen om de Nederlandse positie te versterken. Overeenkomstig het regeringsbeleid waren de ministers van economische zaken en defensie gezamenlijk verantwoordelijk voor een optimale inschakeling van de Nederlandse industrie bij defensieopdrachten. Daarmee werd, door innovatie en technologieontwikkeling, een modernisering van de industriële structuur beoogd. Met name voor defensiematerieel verwachtte men op middellange termijn goede kansen. Zo vroeg mogelijk in het defensiematerieelkeuzeproces diende te worden onderzocht of onderzoek en ontwikkeling door het Nederlandse bedrijfsleven mogelijk waren. Nadrukkelijk werd gesteld, dat

. . . de defensieorganisatie er belang bij had, dat de in aanmerking komende ondernemingen tijdig de benodigde kennis en deskundigheid bezitten.

In de praktijk leidde dat ertoe, dat Defensie zich nogal eens wilde manifesteren als mede-formuleerder van het industriebeleid.

Reeds in de nota van het ministerie van economische zaken, „De Nederlandse defensie-industrie", van november 1990 is sprake van een aanpassing van het overheidsbeleid. De meest in het oog springende uitspraak hierin is dat

. . . de verantwoordelijke bewindsman van het ministerie van defensie geen argumenten van strikt militair-strategische aard ziet, die het in stand houden van specifieke produktiecapaciteit voor defensiematerieel in Nederland rechtvaardigen.

Ontwikkelingen als een krimpende markt voor defensiegoederen werden in deze nota gezien als een soort „ondernemersrisico", waarop de bedrijven zo goed mogelijk dienden te anticiperen en ook tijdig en alert moesten reageren. Economische zaken was daarom ook niet bereid bedrijven met publieke middelen te ondersteunen bij een omschakeling van

de produktie van militaire naar civiele goederen. Voor de oplossing van het conversieprobleem onderkent de overheid twee sporen. In het eerste spoor wordt voorlopig zoveel mogelijk het huidige beleid voortgezet, waarbij de Nederlandse bedrijven zo goed mogelijk bij — ook in het buitenland geplaatste — defensieopdrachten zullen worden ingeschakeld. De bedrijven zullen zelf initiatieven moeten ontplooien om hun civiele activiteiten te vergroten. Bij het te voeren nieuwe beleid dient het accent vooral te liggen op de economische betekenis van de industriële defensieactiviteiten. Daarbij wordt dan bv. gedacht aan de mogelijkheden voor export, de technologische uitstraling en de toepasbaarheid van nieuwe ontwikkelingen in de civiele sector.

De industriële paragrafen van de Defensienota sluiten geheel aan bij de visie van de minister van economische zaken. Nadrukkelijk wordt gesteld, dat „de minister van economische zaken het industriebeleid formuleert en uitvoert". Het defensiematerieelbeleid kan hieraan wel een bijdrage leveren, maar alleen als die past binnen de operationele behoeftestelling. Industrieën doen er daarom goed aan hun voortbestaan niet alleen op Defensie te richten. Ook wordt aangegeven, dat de voorkeur bij Defensie uitgaat naar het kopen van een bestaand produkt, het zg. „kopen van de plank", waarbij de mogelijkheden voor standaardisatie en interoperabiliteit en voor logistieke samenwerking worden bevorderd.

Wanneer aan de hand van de hier aangehaalde passages een vergelijking wordt getrokken tussen het materieelverwervingsbeleid uit de jaren '80 en dat van 1991, is het niet zo verwonderlijk dat de Nederlandse industrie nogal verontrust reageerde. Vooral in de richting van het parlement en tijdens industriële symposia werd van deze verontrusting blijk gegeven. Zeer extreem werd dit, overigens bewust chargerend, aangegeven door dr. R. J. van Duinen, lid van de raad van bestuur van Fokker. Hij stelde dat

... de bezuinigingstactiek boven de defensiestrategie is gesteld, de final blow, waardoor de in tientallen jaren opgebouwde samenhang tussen defensietechnologiebeleid, aanschaffingsbeleid en industriebeleid wordt ondergewalst en afgebroken.

Is de beleidswijziging van de overheid nu werkelijk zo dramatisch? Wanneer de Defensienota en de daarop gegeven toelichtingen goed worden bestudeerd, blijkt het nogal mee te vallen.
Dat kan worden geadstrueerd met de volgende voorbeelden. Een eigen defensie-industrie wordt vanuit de nationale militair-strategische optiek niet noodzakelijk geacht. Er is echter wel behoefte aan in het kader van de internationale oriëntatie van het veiligheidsbeleid op bondgenootschappelijk niveau. Een eigen defensie-industrie maakt het mogelijk daaraan een bijdrage te leveren, betrokken te blijven bij de ontwikkelingen en mee te beslissen.

Bij de verwerving van nieuw materieel gaat thans de voorkeur uit naar het kopen van bestaand materieel. In veel gevallen zal dat echter niet mogelijk zijn, vooral wanneer het een nieuwe behoefte op wat langere termijn betreft. In die gevallen zal Defensie streven naar een actieve Nederlandse bijdrage aan de nieuwe materieelontwikkelingen, mogelijk in samenwerking met andere landen. In dat kader past het opzetten van een databank voor toekomstige projecten, waarmee de industrie in een zo vroeg mogelijk stadium kan worden geïnformeerd over toekomstige materieelbehoeften. Ook informatiedagen, zoals recent nog gehouden voor de toekomstige command- en control-systemen, passen in dit beeld.
Omdat Nederland een kleine markt is voor defensiematerieel zal door Defensie ook, overigens in beperkte mate, ondersteuning bij de export worden verleend.

Samenvattend kan worden geconcludeerd, dat slechts sprake is van een accentverschuiving in het beleid. Waar eerder een innige, en soms te veel verweven, samenwerking was tussen de Nederlandse industrie en de ministeries van defensie en economische zaken, zijn nu zakelijker relaties geschetst. De industrie is zelf verantwoordelijk voor haar presteren en de daaruit voortvloeiende resultaten, Economische zaken bepaalt het industriebeleid en Defensie ten slotte voert haar eigen materieelbeleid, waarbij zo mogelijk het industriebeleid wordt ondersteund. Het meest treffend wordt deze nieuwe relatie beschreven met de woorden van de staatssecretaris van defensie: *intiem maar zakelijk.*