

Vergaderjaar 2007–2008

31 125

Defensie Industrie Strategie

Nr. 2

LIJST VAN VRAGEN EN ANTWOORDEN

Vastgesteld 22 oktober 2007

De vaste commissie voor Defensie¹ heeft een aantal vragen voorgelegd aan de staatssecretaris van Defensie en de minister van Economische Zaken over de brief van 27 augustus 2007 inzake de Defensie Industrie Strategie (Kamerstuk 31 125, nr. 1).

De staatssecretaris en de minister hebben deze vragen beantwoord bij brief van 19 oktober 2007. Vragen en antwoorden zijn hierna afgedrukt.

De voorzitter van de commissie,
Van Baalen

De griffier van de commissie,
De Lange

¹ Samenstelling:

Leden: Van Bommel (SP), Van der Staaij (SGP), Poppe (SP), Van Baalen (VVD), voorzitter, Ferrier (CDA), R. Kortenhorst (CDA), Van Velzen (SP), Haverkamp (CDA), Blom (PvdA), ondervoorzitter, Eijssink (PvdA), Van Dam (PvdA), Kraneveldt-van der Veen (PvdA), Griffith (VVD), Irrgang (SP), Knops (CDA), Willemsse-van der Ploeg (CDA), Jacobi (PvdA), Boekestijn (VVD), Brinkman (PVV), Voorde-wind (CU), Pechtold (D66), Van Gennip (CDA), Ten Broeke (VVD), Peters (GL) en Thieme (PvdD).

Plv. leden: Lempens (SP), Van der Vlies (SGP), Polderman (SP), Van Beek (VVD), Ormel (CDA), Jonker (CDA), De Wit (SP), De Vries (CDA), Roefs (PvdA), Wolbert (PvdA), Smeets (PvdA), Arib (PvdA), Blok (VVD), Roemer (SP), Vacature (CDA), De Nerée tot Babberich (CDA), Samsom (PvdA), Van der Burg (VVD), Wilders (PVV), Wiegman-van Meppelen Scheppink (CU), Van der Ham (D66), Omtzigt (CDA), Teeven (VVD), Heerts (PvdA) en Ouwehand (PvdD).

1

In hoeverre zien Nederlandse autoriteiten toe op correcte toepassing van artikel 296 EU-verdrag? Kunt u voorbeelden geven waaruit blijkt waar en hoe actief is opgetreden bij vermoedelijke overtreding?

Defensie verricht een interne toetsing bij ieder beroep op artikel 296 EU-verdrag. Deze toetsing wordt verricht in het kader van het voorafgaand financieel toezicht en eventueel bij de controle van de jaarrekening. Naast de civiele rechter is er in Nederland geen bijzondere autoriteit die toeziet op de correcte toepassing van dit artikel. In Nederland zijn er nauwelijks rechtszaken geweest waarin de correcte toepassing van artikel 296 is getoetst. Een voorbeeld betreft de rechtszaak uit 1993 die door het Spaanse CASA is aangespannen vanwege de verwerving van een aantal Fokker-transportvliegtuigen.

2 en 38

Welke activiteiten ontplooit u om de Smart-L Radar maximaal te positioneren op de Amerikaanse markt nu dit systeem zich in de ogen van de Amerikanen als uitstekend heeft bewezen?

Bent u bereid voort te borduren op de lancering van succesvolle innovatie met de SMART-L radartechnologie als «launching customer», door aanschaf van de Extended Long Range module te overwegen, in het kader van de al in de Marinestudie aangekondigde Maritime Theatre Ballistic Missile Defence? Deelt u de mening dat het hier een technologie betreft met een hoog innovatief karakter, die zich uitstekend leent voor «launching customerschap», en bovendien past binnen de prioritaire technologiegebieden zoals door het Kabinet gedefinieerd?

Een aangepaste SMART-L Radar zal niet alleen een belangrijke maritieme bijdrage leveren aan de verdediging tegen ballistische raketten, maar ook de effectiviteit van landgebonden onderscheppingsystemen sterk verbeteren. De aanpassing van de SMART-L Radar is daarmee een voorbeeld van hoogwaardige innovatie en past binnen de genoemde prioritaire technologiegebieden. Er moeten nog enkele stappen worden gezet voordat een productierijp systeem beschikbaar zal zijn. Dit is uitstekend geschikt voor internationale samenwerking. In eerste instantie wordt gedacht aan de Europese landen waar de SMART-L in gebruik is of zal zijn. Deze landen hebben belangstelling getoond en de mogelijkheden van een gezamenlijk traject worden thans onderzocht. Wellicht is ook samenwerking mogelijk met Europese landen die beschikken over de S1850 radar, die is afgeleid van de SMART-L.

Met de Amerikaanse marine en het Amerikaanse *Missile Defense Agency* wordt regelmatig informatie uitgewisseld over ontwikkelingen op het gebied van de verdediging tegen tactische ballistische raketten (TBMD). Deze informatie-uitwisseling wordt op korte termijn door het sluiten van een Memorandum of Understanding geïntensiveerd.

3

Hoe definieert u «Nederlandse» Defensiegerelateerde Industrie (DGI)? Houdt een DGI na een overname door buitenlandse investeerders op een Nederlandse DGI te zijn? Zo neen, waarom niet? Zo ja, wat heeft dit voor gevolgen voor de positie van een dergelijk bedrijf in de Defensie Industrie Strategie (DIS) en bij het ministerie van Defensie als «Launching Customer»?

Het begrip Nederlandse defensiegerelateerde industrie (DGI) omvat alle bedrijven die in Nederland activiteiten ontplooiën gericht op het ontwikkelen, produceren en onderhouden van defensiematerieel en het leveren van gerelateerde diensten. Het criterium is daarbij de vestigingsplaats.

Een bedrijf dat wordt overgenomen door een buitenlandse partij, maar Nederland als vestigingsplaats behoudt, blijft onderdeel van de Nederlandse DGI.

4

Deelt u de mening dat er in Nederland niet of nauwelijks sprake is van «pure» DGI, maar dat de meeste DGI-bedrijven ook, meestal zelfs overwegend, op de civiele markt actief zijn? Wie bepaalt in dit geval of een bedrijf DGI is, of niet? Kunnen bedrijven die overwegen de DGI-markt te betreden ook een beroep doen op de DIS?

De meeste bedrijven die in het kader van de Defensie Industrie Strategie (DIS) door de overheid tot de Nederlandse DGI gerekend worden, zijn ook actief op de civiele markt. Deze bedrijven beschikken over kennis en kunde waarmee ze op beide markten kunnen concurreren. Dit is gunstig omdat het synergie mogelijk maakt en de afhankelijkheid van slechts één markt minder groot is. Bedrijven horen tot de DGI, en behoren daarmee tot de doelgroep van de DIS, indien zij activiteiten ontplooiën die gericht zijn op de defensiemarkt of daartoe voorbereidingen treffen. Er is overigens geen formeel lidmaatschap van de DGI.

5

Is het waar dat een succesvolle DIS – evenals een meer generieke technologie en innovatiestrategie – gebaat is bij een uitstekende kennisinfrastructuur? Zo nee, waarom niet? Zo ja, kan op grond van het DIS ook niet-Nederlandse DGI, als onderdeel van een aantrekkelijk investeringsklimaat, van deze kennisinfrastructuur gebruik maken?

Een succesvolle DIS is, evenals een meer generieke technologie en innovatiestrategie, inderdaad gebaat bij een uitstekende kennisinfrastructuur. De Nederlandse kennisinfrastructuur kenmerkt zich door een internationale uitstraling en oriëntatie. In het kader van Europese onderzoeksprogramma's wordt de Nederlandse kennisinfrastructuur vaak ingeschakeld door niet-Nederlandse defensiebedrijven.

6

Zijn de afdelingen Wapenbeheersing en wapenexportbeleid van het ministerie van Buitenlandse Zaken en de afdeling Handelspolitieke Instrumenten & Exportcontrole van het ministerie van Economische Zaken om advies gevraagd over de DIS?

De DIS is opgesteld door de ministeries van Defensie en van Economische Zaken en is binnen die departementen afgestemd. De betreffende afdeling van het ministerie van Buitenlandse Zaken is om advies gevraagd en heeft geparticipeerd in de voorbereidingsfase van de DIS.

7

Zijn er ook andere middelgrote NAVO en EU partnerlanden die overwegen om een DIS op te stellen? Zo ja, welke landen zijn dit?

Finland heeft onlangs een DIS vastgesteld en Zweden overweegt het opstellen van een DIS.

8 en 29

Welke rol spelen de Nederlandse industriële capaciteiten op het gebied van marinebouw binnen de DIS?

Welke initiatieven neemt het kabinet ten aanzien van de marinescheepsbouw, nu gesteld wordt dat deze tot de «meest kansrijke van de DGI» behoort? Hoe beoordeelt u de positie van deze industrie, die een cluster in economische zin vormt en succesvol producten exporteert?

De DGI is in de eerste plaats zelf verantwoordelijk voor de eigen marktpositie. Dat geldt derhalve ook voor de marinebouw. Daarbij kan ook voor marinebouwactiviteiten gebruik gemaakt worden van het Maritieme Innovatieprogramma (MIP) dat EZ in 2007 heeft gelanceerd. Meer specifiek is de DIS erop gericht om de Nederlandse DGI zo goed mogelijk in staat te stellen een positie te verwerven in internationale netwerken voor de ontwikkeling, productie en instandhouding van defensiematerieel. Bij het marinebouwcluster dient onderscheid te worden gemaakt tussen enerzijds het platform (het schip) en anderzijds de specifiek militaire subsystemen (wapens, sensoren en commandosystemen) en de integratie van deze systemen in het platform. Voor het platform wordt overwegend gebruik gemaakt van civiele technologie en slechts in beperkte mate van militaire technologie. Er is dan ook sprake van een sterke verwevenheid met de civiele industrie. Het voortbestaan van de productiecapaciteit voor marineplatforms is daarom vooral gebaat bij een gezond civiel maritiem cluster. De activiteiten van de Nederlandse DGI betreffen vooral de clusters geïntegreerd platformontwerp, sensoren en commandosystemen. Deze clusters nemen een prominente plaats in de DIS in.

9

Is er recent onderzoek gedaan naar de spin-off en spillover van onderzoek, ontwikkeling, productie en export door de DGI's? Zo ja, door wie en wanneer? Zo neen, waarom niet en overweegt u een dergelijk onderzoek uit te laten voeren?

Een onderzoek naar spin-off en spillover effecten over de hele breedte van de defensiegerelateerde industrie zou kostbaar zijn en veel inspanning vergen. Zie in dit verband ook de in vraag 12 genoemde voorbeelden; defensietechnologie varieert van kleding tot radartechnologie. De te verwachten baten uit een dergelijk onderzoek wegen niet op tegen de inspanning en tijd die dit met zich meebrengt. Voor de onderbouwing van het beleid is informatie met een dergelijk niveau van detaillering niet nodig. Daar komt bij dat het specifieke beleid voor de defensiegerelateerde industrie, met name het compensatiebeleid, niet is gebaseerd op innovatiebevordering, maar op het ontbreken van een gelijk speelveld op de internationale markt. Voor innovatiebevordering maakt de defensiegerelateerde industrie gebruik van niet specifieke instrumenten, zoals de WBSO. Er is dan ook geen voornemen een dergelijk onderzoek te laten uitvoeren.

10

Is er een welvaartseconomische analyse uitgevoerd die de steun aan de DGI's onderbouwd? Zo ja, door wie en wanneer? Zo neen, waarom niet en overweegt u een dergelijke analyse uit te laten voeren?

Ook voor een onderzoek naar de welvaartseconomische aspecten van de steun aan de DGI bestaat geen aanleiding. De defensiegerelateerde industrie ontvangt geen financiële ondersteuning die andere economische sectoren niet krijgen. De aandacht die door de overheid wordt besteed aan deze industriesector komt voort uit het gegeven dat er op defensiegebied internationaal onvoldoende marktwerking bestaat waardoor het voor Nederlandse bedrijven moeilijk is markttoegang te krijgen. De DIS is erop gericht de bestaande instrumenten gecoördineerd in te zetten opdat de sterkte kanten van de Nederlandse DGI zo goed mogelijk tot hun recht komen.

11

Kunt u aangeven aan welke typen platforms wordt gedacht bij het genoemde geïntegreerde platformontwerp, -ontwikkeling en fabricage? Kunt u dit antwoord specificeren tot op type voertuig, type vaartuig of type vliegtuig? Zo neen, waarom niet?

De toekomstige aanschaffingen van Defensie zullen voor een belangrijk deel technologisch complexe systemen betreffen. Daarnaast vraagt de instandhouding van dergelijke systemen in toenemende mate om technologisch hoogwaardige expertise.

Daarbij kan in eerste instantie worden gedacht aan grote platforms zoals vliegtuigen, tanks, en fregatten, waarin wapensystemen, sensoren en commandosystemen geïntegreerd moeten worden. Tegenwoordig is dit ook bij de kleinere platforms van belang. Bij het verder toepassen van de DIS zal dit aspect verder worden uitgewerkt.

12

Kunt u een overzicht geven van voor de militaire markt ontwikkelde producten die een civiele toepassing hebben gekregen in de afgelopen tien jaar?

Militaire technologie-ontwikkelingen van de afgelopen tien jaar krijgen vermoedelijk pas in het volgende decennium een civiele toepassing. De praktijk leert dat dit een langdurig proces is. Een voorbeeld hiervan is de FM-CW radartechnologie voor niet-detecteerbare radarsystemen. Deze technologie kreeg in 1985 een eerste toepassing in de Scout-radar voor de Koninklijke marine. In de jaren negentig van de vorige eeuw werd hieruit de Squire-radar voor de Koninklijke landmacht ontwikkeld. Deze radar kreeg rond de eeuwwisseling civiele toepassingen voor onder meer grensbewaking. De laatste jaren wordt op basis van deze technologie gewerkt aan waarnemen door muren heen (*through-the-wall-sensing*) voor civiele calamiteitenbestrijding. Daarnaast wordt er gedacht aan een toekomstige toepassing voor hartbewaking.

Andere voorbeelden van voor de militaire markt ontwikkelde kennis of producten die een civiele toepassing hebben gekregen, of naar verwachting gaan krijgen, zijn de volgende:

- De over een lange periode door TNO in opdracht van Defensie opgebouwde en voortdurend bijgehouden kennis over explosieve stoffen. Deze werd na de vuurwerkcramp van 2000 in Enschede intensief gebruikt om het Vuurwerkbesluit van de regering te formuleren. Ook werd door het ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu met behulp van deze kennis een circulaire over de externe veiligheid van ontplofbare stoffen voor civiel gebruik opgesteld;
- Een iets kortere spin-off periode heeft de sinds eind vorige eeuw stapsgewijs ontwikkelde radartechnologie voor het opsporen van kleine oppervlakte-doelen. Na een ontwikkelingstraject voor militaire doeleinden van ruim tien jaar kunnen nu bijvoorbeeld onderzeebootperiscopen in hoge golven worden ontdekt. Er lijkt zich reeds een spin-off voor te doen bij het opsporen van snelle drugsboten in hoge zee, alsmede olie, drijfijs en drenkelingen. Het zal echter nog zeker vijf jaar duren voordat deze technologie brede civiele toepassingen heeft;
- De ontwikkelingen voor de nieuwe soldaatuitrusting (*Soldier Modernization Program*, SMP) hebben gezorgd voor een soortgelijke ontwikkeling van een moderne en op de taken toegesneden uitrusting voor de personen die eerste hulp verlenen (*First Responders*). Op dit moment hebben vooral in Europees verband studies plaats naar de ideale uitrusting van politie, brandweer en geneeskundige hulpdiensten;
- De over een lange periode door TNO in opdracht van Defensie opge-

bouwde en voortdurend bijgehouden kennis op het gebied van spraaktechnologie en verstaanbaarheid van militaire communicatiesystemen heeft geleid tot de ontwikkeling van de *Speech Transmission Index* (STI). De STI is een wereldstandaard waarmee de verstaanbaarheid van geluidsversterkende systemen bepaald kan worden. Deze STI wordt regelmatig gebruikt door opdrachtgevers van omroepsystemen om eisen te stellen aan de te leveren systemen. Een voorbeeld hiervan is Rijkswaterstaat dat de geluidsinstallatie in tunnels aanbesteedt. De gestandaardiseerde tests worden meestal uitgevoerd door civiele ingenieursbureaus;

- In opdracht van Defensie is door TNO wetenschappelijk onderzoek uitgevoerd naar de inrichting en de ondersteuning van de besluitvorming in de commandocentrales van de schepen van de Koninklijke marine. De kennis en ervaring die hiermee is opgedaan vindt ruime toepassing in de civiele wereld;
- TNO streeft een multidisciplinaire aanpak na bij de inrichting van operationele ruimtes en loopt daarmee internationaal gezien voorop. Bij deze aanpak wordt aandacht besteed aan ergonomie, maar ook aan inzichten in het functioneren van een team, in besluitvorming en in adaptieve automatisering. De hiermee voor Defensie ontwikkelde methode om de werklast te meten wordt elders in aangepaste vorm gebruikt bij vraagstukken over de benodigde personele omvang. Deze civiele vorm van bemanningsmodellen wordt onder andere toegepast bij de servicecentrale van de Nederlandse Spoorwegen en bij de centrale bediening van sluitcomplexen van Rijkswaterstaat.

13

Kunt u de nieuwe EU-aanbestedingsrichtlijn voor defensiematerieel die nog in 2007 door de Europese Commissie wordt opgesteld, zo spoedig mogelijk naar de Kamer sturen?

Ja.

14

Welke effecten worden verwacht van de inzet van middelen door het ministerie van Defensie bij het ontwikkelen van prioritaire technologiegebieden? Kunt u aangeven op welk onderzoek deze aanname is gebaseerd? Zo neen, waarom wordt hier dan toch voor gekozen?

In de DIS zijn zes internationaal kansrijke technologiegebieden benoemd. De keuze voor deze prioritaire technologiegebieden is gebaseerd op onderzoek dat is uitgevoerd door de TNO Innovation Policy Group. Het onderzoek betrof de toekomstige behoeften van Defensie, de sterke punten van de Nederlandse industrie en de kansen op de civiele en internationale markt. Het versterken van de prioritaire technologiegebieden moet, naast het stimuleren van een innovatieve economie, leiden tot de aanschaf en instandhouding van defensiematerieel tegen de beste prijs-kwaliteitverhouding.

15

Op basis van welke criteria wordt bepaald of sprake is van «best value for money»?

«Best value for money» betekent het verkrijgen van de beste prijs-kwaliteitverhouding gedurende de gehele levensduur van het materieel. Factoren die hierbij een rol spelen zijn doeltreffendheid, dat wil zeggen gegarandeerde operationele inzetbaarheid, en doelmatigheid, dat wil zeggen zo laag mogelijke levensduurkosten.

16

Zal bij het aangaan van strategische allianties ook rekening worden gehouden met positieve en negatieve ervaringen die in het verleden zijn opgedaan bij de aanschaf van Defensiematerieel vanuit bepaalde landen of van bepaalde bedrijven? Zo ja, op welke wijze?

Ja. Bij het aangaan van strategische allianties wordt rekening gehouden met lessen die in het verleden zijn geleerd. Daarbij wordt onder meer gebruik gemaakt van evaluaties van eerdere internationale samenwerkingsvormen en -projecten.

17

Wordt door participatie in de ontwikkeling van de Joint Strike Fighter (JSF) en het bijdragen in de kosten daarvan internationale concurrentie bij het aanbieden van een alternatief gevechtsvliegtuig niet de wind uit de zeilen genomen?

Voor de vervanging van de F-16 is in de periode 1999–2002 een uitgebreide kandidatenevaluatie uitgevoerd waarin producenten de kans hebben gekregen een toestel aan te bieden dat vanaf 2010 leverbaar zal zijn. Uit die kandidatenevaluatie kwam de JSF naar voren als het beste toestel voor de beste prijs. In deze vergelijking is overigens bij alle kandidaten rekening gehouden met ontwikkelingskosten, hetzij in de vorm van een rechtstreekse bijdrage zoals bij de JSF, dan wel in de vorm van een toeslag op de productiekosten. In het coalitieakkoord is het besluit over de vervanging van de JSF voorzien in 2010. Deze besluitvorming zal worden voorafgegaan door een vergelijking op de aspecten prijs, kwaliteit en levertijd met andere toestellen (Rafale, Eurofighter en Advanced F-16).

Na de kandidatenevaluatie is in 2002 besloten deel te nemen aan de ontwikkeling van de JSF waarbij afspraken zijn gemaakt met de Nederlandse industrie. Volgens deze afspraken wordt het verschil tussen de Nederlandse financiële bijdrage aan de JSF-ontwikkeling en de voordelen voor Nederland van deelname, zoals een korting op de prijs en de afdracht van royalties bij verkopen aan derde landen, gecompenseerd door de industrie door middel van een afdracht aan de Staat van een percentage van de JSF-omzet.

Het eind 2006 met de Verenigde Staten gesloten Memorandum of Understanding over de productie, instandhouding en doorontwikkeling van de JSF (PSFD MoU) is een goed voorbeeld van de wijze waarop de DIS in de praktijk gestalte krijgt. De Nederlandse defensiegerelateerde industrie krijgt daardoor immers de gelegenheid om een rol van betekenis te spelen in de ontwikkeling, productie en instandhouding van defensiematerieel.

18

In hoeverre bent u bereid om naast het ministeries van Economische Zaken, van Defensie en van Binnenlandse Zaken, ook het ministerie van Buitenlandse Zaken actief te laten acteren om de Nederlandse industrie te positioneren? Waarom eist Nederland, omdat bijvoorbeeld de Amerikaanse defensiewereld erg gesloten is, niet gewoon meer en betere benutting van de Nederlandse industrie als voorwaarde voor de vele internationale participatie die veelal ook op expliciet Amerikaans verzoek plaatsvindt? Kan een concreet actieschema worden gegeven voor de positionering van Nederland in de internationale materieel programma's?

De DGI kan evenals andere bedrijven gebruik maken van de diensten van de Nederlandse ambassades en consulaten. In geval van aanschaffingen van defensiematerieel van meer dan € 5 miljoen in andere landen wordt door Nederland altijd, ook bij de VS, compensatie als een harde voor-

waarde gesteld. Bij materieelsamenwerkingsprogramma's is participatie ook altijd een vereiste. Het succes van deze benadering en het tot stand komen van een gelijk speelveld hangen in de VS af van de mogelijkheden voor niet-Amerikaanse bedrijven in sectoren van de Amerikaanse defensietechnologische basis die niet worden afgeschermd door wetgeving. Daarnaast dienen Nederlandse en Amerikaanse bedrijven tot overeenstemming te komen. De Nederlandse overheid faciliteert dit proces en ziet toe op het correct toepassen van de spelregels door Amerikaanse bedrijven en de Amerikaanse overheid.

De Nederlandse overheid ontplooit samen met andere landen en het bedrijfsleven activiteiten om Amerikaanse protectionistische wetgeving te voorkomen of aan te passen. Verder is de Nederlandse overheid samen met andere landen actief in het toelichten van het belang van compensatie en participatie zolang de VS de eigen defensiemarkt afschermen en er geen sprake is van een gelijk speelveld. Ten slotte is Nederland een actief deelnemer aan het debat over de noodzaak van verandering van de huidige Amerikaanse wet- en regelgeving op het gebied van wapenexportcontrole.

Bij het uitvoeren van de DIS zal aandacht worden besteed aan de positionering van Nederland in internationale materieelprogramma's.

19 en 20

Bent u in overleg met de Verenigde Staten over het vergunningstelsel in de Verenigde Staten? Zo ja, welke verbeteringen worden voorzien? Indien geen verbeteringen worden voorzien, worden andere maatregelen voorbereid om deze situatie tussen Nederland en de Verenigde Staten te verbeteren?

Welke schade lopen Nederlandse bedrijven op door de belemmeringen in de trans-Atlantische samenwerking die door het Amerikaanse vergunningstelsel worden opgeworpen? Indien geen sprake is van schade, waarom wordt dan toch gesproken over «een ernstig probleem in de trans-Atlantische verhoudingen»?

In hoeverre Nederlandse bedrijven schade oplopen door de belemmeringen in de transatlantische samenwerking is niet te kwantificeren. Wel is duidelijk dat het Amerikaanse vergunningstelsel op het gebied van wapenexport leidt tot vertragingen in de afhandeling van aanvragen voor licenties. Gemiddeld duurt een aanvraag minimaal zes maanden, maar een doorlooptijd van jaar of langer is geen uitzondering. Dit kan leiden tot het missen van exportkansen doordat er niet tijdig gereageerd kan worden op inschrijvingen voor opdrachten van het Amerikaanse ministerie van Defensie. Daarnaast wordt ook het delen van informatie met industriële samenwerkingspartners door het vergunningstelsel bemoeilijkt. Ten slotte leidt het Amerikaanse stelsel tot terughoudendheid aan de zijde van Amerikaanse bedrijven bij het inschakelen van buitenlandse toeleveranciers.

Nederland voert hierover bilateraal overleg met het Department of State, onder meer in het kader van de *Export Control Working Group* onder de bilaterale *US-NL Declaration of Principles* van 2002. Het doel is te bezien welke verbeteringen mogelijk zijn en welke inspanningen daarvoor door de Amerikaanse en Nederlandse overheid, respectievelijk de Amerikaanse en Nederlandse industrie geleverd moeten worden.

21

Waarom is, gezien de centrale rol die de Nederlandse kennisinstututen vervullen binnen de ontwikkeling van de Nederlandse defensie-industrie en de betrokkenheid van de DGI, niet gekozen voor een onafhankelijke

partij bij het uitvoeren van het onderzoek naar sterkten en kansen, in plaats van voor TNO dat als kennisinstituut een centrale rol in deze sector vervult?

De opdracht voor het onderzoek is op basis van concurrentie aan TNO verstrekt omdat de offerte van TNO de beste was. De kennis van de sector die TNO heeft, was hierbij een voordeel. Gezien de betrokkenheid van de TNO-divisie «Defensie en Veiligheid» bij de DGI zijn met TNO afspraken gemaakt om de opdracht te laten uitvoeren door een niet bij de DGI betrokken afdeling van TNO. Daardoor kon een onafhankelijke analyse worden gemaakt terwijl de onderzoekers toch toegang hadden tot de bij TNO aanwezige kennis.

22

Hoe is het projectteam dat zich richt op de patrouilleschepen samengesteld? Hoe continu zal die samenstelling blijven? Is er een relatie te leggen tussen het functioneren van dit team en de vertraging die dit project nu al kent? Wat is, mede in het licht van «Lessons Learned» bij andere projecten, de verklaring van deze vertragingen?

Het Projectteam Patrouilleschepen is op 9 juni 2006 ingesteld en bestaat uit een projectleider, een manager *Integrated Logistic Support* (ILS), een manager Systeemintegratie en een projectcontroller, met hun teams. In principe zal deze samenstelling gedurende het project ongewijzigd blijven. De vertraging die het project kent heeft meerdere oorzaken, zoals de ontwikkelingen op de scheepsbouwmarkt. De Kamerbrief over de verwervingsvoorbereiding van de patrouilleschepen zal de Kamer naar verwachting binnen enkele weken worden aangeboden.

23

Kunt u een overzicht geven van de 250 DGI bedrijven die in de afgelopen tien jaar financiële ondersteuning kregen voor de ontwikkeling van nieuwe producten? Kunt u eveneens aangeven welk percentage van de steun gaat naar de grootste vijf, tien, 25 en 100 bedrijven? Zo nee, waarom niet? Als uw weigering gelegen is bedrijfsvertrouwelijke overwegingen, kunt u dan precies omschrijven welke dit zijn?

Een lijst met bedrijven die de afgelopen tien jaar financiële ondersteuning hebben gekregen voor de ontwikkeling van nieuwe producten kan niet worden verstrekt omdat het bedrijfsvertrouwelijke informatie betreft. Voor de Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO) geldt daarbij dat het fiscale informatie is. De wet verbiedt ons de namen of andere gegevens van de aanvragers van WBSO of de informatie die zij verstreken openbaar te maken. De WBSO is geregeld in Hoofdstuk VIII van de Wet vermindering afdracht loonbelasting en premie voor de volksverzekeringen. In artikel 30 van deze wet staat dat artikel 67 Algemene wet inzake de rijksbelastingen van toepassing is. Artikel 67 bevat een zeer strikte geheimhoudingsplicht.

Het is niet mogelijk om percentages te geven van de totale financiële ondersteuning die is verleend aan de categorieën bedrijven die in de vraag zijn genoemd. Wel geven wij hierbij een indicatie per instrument dat van toepassing is.

In 2004 heeft het ministerie van Economische Zaken voor 110 bedrijven met substantiële activiteiten op het gebied van defensiematerieel onderzocht in welke mate zij gebruik maakten van het innovatie-instrumentarium. De financiële ondersteuning die deze bedrijven ontvingen voor de ontwikkeling van nieuwe producten kwam vrijwel geheel voort uit de WBSO. Uit het onderzoek bleek dat in veel gevallen in de steunaanvraag

geen exacte eindtoepassing van ontwikkelactiviteiten wordt opgegeven. Bij 34 van de 110 bedrijven uit de DGI werden expliciet defensiegerelateerde activiteiten vermeld. Van deze 110 bedrijven is de top-vijf verantwoordelijk voor 48% van de totale toegekende loonkosten voor speuren ontwikkelingswerk, de top-tien voor 55% en de top-25 voor 61%.

Ongeveer twintig bedrijven hebben de afgelopen tien jaar financiële ondersteuning gehad van de ministeries van Defensie en Economische Zaken in het kader van de regelingen die specifiek gericht zijn op de ontwikkeling van defensiematerieel, te weten de Nationale Technologieprogramma's en Codema. Ongeveer 90% van deze technologieopdrachten is uitgevoerd door de twee grootste bedrijven. In een aantal gevallen is daarbij samengewerkt met kleinere DGI-bedrijven en kennisinstituten. In het kader van het Nederlands Voorbereidingprogramma JSF zijn vanaf 1998 51 projecten ondersteund die zijn uitgevoerd door 23 bedrijven, twee Grote Technologische Instituten en drie universiteiten. In veel gevallen betrof het samenwerkingsverbanden. Van de 23 bedrijven zijn er zes aan te merken als grootbedrijf.

Tenslotte draagt het ministerie van Defensie bij aan de positionering van de Nederlandse DGI bij internationale materieelsamenwerkingsprogramma's. Voorbeelden daarvan zijn de JSF, de NH-90 helikopter, het Boxer-pantservoertuig en de Luchtverdedigings- en Commandofregatten (LCF).

24

Gaat het bij de 800 onderzoekers die betrokken zijn bij defensieonderzoek om onderzoekers die fulltime defensie-industrie gerelateerd onderzoek doen? Zijn deze onderzoekers werkzaam in de industrie, op universiteiten, bij kennisinstituten of is dit het totaal van alle defensie-industrie onderzoekers in de drie genoemde typen instellingen en bedrijven? Zo neen, hoe ligt deze verdeling dan?

Er zijn in totaal meer dan 800 onderzoekers bij de kennisinstellingen en universiteiten die zich bezighouden met defensie-industrie gerelateerd onderzoek. Een deel van deze groep onderzoekers verricht ook onderzoek met een civiel karakter.

25

Hoe wordt er actief beleid vormgegeven om, op het brede terrein van Defensie én nationale veiligheidsbehoeften zeker te stellen, waar en hoe de Nederlandse industrie en kenniscentra de gelegenheid hebben gehad na te gaan in hoeverre zij een rol kunnen spelen? Kan dit zeker stellen vorm gegeven worden in «harde procedures» zoals de DMP-procedure?

Met de instrumenten die in de DIS worden beschreven kunnen de Nederlandse industrie en kenniscentra nagaan of zij een rol kunnen spelen bij de vervulling van behoeften van Defensie. In de DMP-procedure is reeds voorzien in contacten met de Nederlandse industrie. Daarnaast zullen de Nederlandse industrie en de kenniscentra een prominente rol spelen binnen het innovatieprogramma «Veiligheid» en de arena «Maatschappelijke Veiligheid».

26

Kunt u aangeven wat de reden is dat juist het defensiedeel van bedrijven vaak voor de Research en Development (R&D) basis zorgt?

Op basis van informatie uit diverse openbare bronnen, zoals jaarverslagen en andere onderzoeksrapporten, en interviews met relevante personen heeft TNO vastgesteld dat het defensiedeel van de bedrijven in de DGI

vaak voor de R&D-basis zorgt. Er is geen onderzoek verricht naar de redenen daarvoor. Overigens investeert Defensie in R&D bij zowel de kennisinstellingen als de bedrijven en levert hiermee direct en indirect een bijdrage aan de financiering van de R&D-basis van die bedrijven.

27

Kunt u een overzicht verstrekken van de 250 bedrijven in de DGI, de totale omzet, de omzet uit defensie gerelateerde activiteiten, de omvang van export gescheiden in militair en civiel en de omvang van het R&D budget en de verdeling over militair en civiel aan de Kamer te verstrekken? Zo nee, waarom niet?

De DGI is geen statische groep bedrijven. Het getal van 250 is een schatting van het aantal bedrijven dat defensiegerelateerde activiteiten ontplooit. De meest recente kwantitatieve gegevens staan in het rapport «Sectoranalyse defensiegerelateerde industrie» dat het bureau Research voor Beleid in opdracht van het ministerie van Economische Zaken heeft opgesteld. Dit rapport is op 16 juli 2004 naar de Kamer gezonden (Kamerstuk 26 231 nr. 10). De belangrijkste gegevens van de DGI zijn:

- Arbeidsplaatsen ongeveer 11 000;
- Defensiegerelateerde omzet ongeveer € 1,72 miljard;
- Export ongeveer € 0,77 miljard;
- Een beperkt aantal grote bedrijven en veel midden- en kleinbedrijf (MKB);
- Van de bedrijven heeft 91% naast defensiegerelateerde ook civiele activiteiten;
- Hoge R&D-intensiteit: ongeveer één derde van de werknemers;
- Defensiegerelateerde omzet is ongeveer 4% van de totale omzet.

28

Heeft de constatering dat de vernieuwende impuls van de defensie-industrie relatief zal verminderen gevolgen voor het DGI-beleid van de regering?

Eén van de uitgangspunten van de DIS is dat steeds meer technologie zowel civiele als militaire toepassingen zal krijgen. Bedrijven die deze combinatie goed weten te benutten hebben de beste kansen op de internationale markt. Deze factor is dan ook meegewogen bij het bepalen van de prioritaire technologiegebieden die in de DIS worden onderscheiden.

30

Kunt u inzicht geven in de marktontwikkeling van nationale veiligheidsproducten ten opzichte van defensieproducten?

Defensietechnologie krijgt steeds meer toepassingen op andere gebieden, zoals veiligheid. Er wordt ook meer samengewerkt tussen de departementen en er ontstaan meer gemeenschappelijke innovatieprogramma's. Die samenwerking lijkt zich ook door te zetten in de markt van veiligheidsproducten.

31

Heeft de vestiging van buitenlandse ondernemingen, zoals de European Aeronautic Defense and Space Company N.V. (EADS) een positieve invloed op de activiteiten van de Nederlandse DGI? Zo ja, welke? Zo nee, welke plannen zijn er om dit te verbeteren?

In het algemeen heeft de vestiging van buitenlandse defensiegerelateerde ondernemingen in Nederland een positieve invloed op de Nederlandse DGI omdat hiermee de mogelijkheden voor zowel nationale als internationale samenwerking vergroot worden. Het gaat hierbij overigens vooral

om vestigingen van bedrijven die zich bezig houden met ontwikkeling en productie. EADS NV is in dat opzicht geen representatief voorbeeld, omdat het hier gaat om een hoofdkantoor.

32

Als het proces van behoeftestelling en afstoting van materieel onderdeel is van de DIS zou dit dan niet kunnen leiden tot verstrengeling van belangen? Zo neen, waarom niet? Zo ja, welke maatregelen zijn er binnen en tussen de departementen om hier op toe te zien?

Een verstrengeling van belangen is niet aan de orde. Voor Defensie blijven de hoofdtaken en de daaruit voortvloeiende operationele behoeften altijd leidend. Het proces van behoeftestelling tot afstoting van materieel is erop ingericht deze behoeften zo goed mogelijk te vervullen. Belangrijke instrumenten en randvoorwaarden zijn onder meer het Defensie Materieelproces en de wettelijke regels over aanbesteden. De industrie heeft geen zeggenschap in dat proces, maar wordt wel tijdig geïnformeerd om zo goed mogelijk in te kunnen spelen op deze behoeften.

33

Kunt u in een tabel aangeven hoe en waar betrokken regelingen worden aangepast om ze beter toegankelijk voor de defensie industrie te maken, en meer worden gepromoot richting de brede defensie-industrie?

In afwachting van de ontwikkeling van een Europees gelijk speelveld zullen Defensie en EZ de activiteiten in het positioneren van de Nederlandse DGI intensiveren en daarmee bijdragen aan het tot stand komen van een gezonde, innovatieve en concurrerende Nederlandse Defensie Technologische en Industriële Basis (DTIB). Hierbij worden instrumenten ingezet die aansluiten bij het R&D- en materieelbeleid van Defensie en het innovatiebeleid van EZ. Bij het uitvoeren van de DIS zal aandacht worden besteed aan de synergie tussen de genoemde instrumenten.

De bestaande regelingen op het gebied van innovatie zijn reeds toegankelijk voor deze bedrijven. Wel wordt een maatschappelijk innovatieprogramma ontwikkeld op het gebied van Veiligheid waar de defensiegerelateerde industrie een rol in zal spelen.

34

Welke maatschappelijke organisaties spelen een rol in de kennisarena's «Defensie» en «Maatschappelijke Veiligheid»? Kunt u ons regelmatig op de hoogte stellen van de deelnemers indien de samenstelling hiervan is gewijzigd?

TNO en Grote Technologische Instituten als MARIN en NLR spelen een belangrijke rol in de zeventien kennisnetwerken die Defensie voor de uitvoering van de kennisarena «Defensie» heeft gevormd. Getracht wordt andere departementen, het bedrijfsleven en universiteiten zoveel mogelijk te betrekken bij de Defensie-kennisarena. Een onlangs opgerichte interdepartementale werkgroep onder ambtelijk voorzitterschap van EZ zal de betrokkenheid van het bedrijfsleven bij de kennisarena's stimuleren en intensiveren.

De regie over de arena «Maatschappelijke Veiligheid» wordt gevoerd door het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. De Kamer wordt regelmatig door de minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap geïnformeerd over de voortgang van de implementatie Brugfunctie TNO/GTI's. De laatste rapportage is van 12 december 2006 (Kamerstuk 29 338, nr. 56). Eind 2007 wordt weer een rapportage verwacht.

35

Bestaat er binnen het Nationaal Technologie Project (NPT) een terugbetalingsregeling? Zo ja, hoe ziet die er uit? Zo nee, waarom niet?

Indien bij het instrument Nationaal Technologie Project een project gevorderd is tot een zodanig ontwikkelingsniveau (*Technology Readiness Level*, TRL) dat er effectief sprake is van product- of materieelontwikkeling, is – op het moment dat het bedrijf daadwerkelijk een product gaat afzetten – de toepassing van een terugbetalingsregeling mogelijk. Dit wordt per project bezien.

36

Kunt u voorbeelden geven van projecten of producties waarbij het «Small Business Innovation Research» (SBIR) is ingezet?

Defensie is in 2007 gestart met het project «Maritiem opereren onder zware weersomstandigheden» als een pilot voor het instrument SBIR. Voorbeelden van deelprojecten van deze eerste SBIR-pilot van Defensie zijn:

- Voorspellen van de beweging van schepen om helikopters veilig te laten landen;
- Ontwikkelen van snelle onderscheppingsvaartuigen die veilig en comfortabel zijn voor het personeel;
- Veilig te water laten en weer binnen halen van onderscheppingsvaartuigen vanaf grotere schepen.

37

Op grond van welk onderzoek wordt gesteld dat nationaal specifieke eisen moeten worden beperkt bij internationale materieelsamenwerking omdat deze leiden tot extra kosten, zowel bij de ontwikkeling als instandhouding van een product?

Dit blijkt onder meer uit interne evaluatieonderzoeken van Defensie naar de succes- en faalfactoren bij internationale materieelprojecten.

39

Kunt u een overzicht geven van de projecten waarin de Nederlandse industrie mogelijk een rol als «launching customer» zou kunnen spelen?

Bij het toepassen van de DIS zal aandacht worden besteed aan de rol van Defensie als «launching customer». Projecten waarvan het denkbaar is dat ze hiervoor in aanmerking komen zijn de aangepaste SMART-L Radar voor verdediging tegen ballistische raketten, en de diverse sensoren van de nieuwe patrouilleschepen, zoals de zeewaarschuwingsradar (Seastar), de luchtbeeldopbouwradar (Smile), en de sensor voor visueel omgevingsbeeld (Gatekeeper). Het is ook mogelijk de scheepsmast inclusief deze sensoren als complete module in de markt te zetten. Een ander voorbeeld is het DISCUS-sensorsysteem (*Demonstration of Integrated Sensors for CompoUnd Security*) ter verbetering van de veiligheid van militaire bases. Vanzelfsprekend zijn deze voorbeelden slechts indicatief.

40

Wordt bij het vestigen van een markt voor defensieproducten of het uitbreiden daarvan meegewogen welke consequenties dit heeft voor wapenexporten?

Indien de Nederlandse defensiegerelateerde industrie goed defensiematerieel levert zullen de exporten kunnen toenemen. Dit laat onverlet dat wapenuitvoer altijd getoetst zal worden aan het wapenexportbeleid.

41

Hoe groot is bij de inzet van de Wet Vermindering afdracht loonbelasting en premie volksverzekeringen onderdeel speur- en ontwikkelingswerk (WBSO) het aandeel voor de DGI, en hoe groot is het aandeel Defensie R&D dat hiervan geniet ten opzichte van andere economische sectoren?

In 2006 was het aandeel van de DGI in de WBSO ongeveer 3,5%. Dit aandeel is relatief hoog als het wordt vergeleken met het aandeel van de DGI in het BBP (ongeveer 0,5%). Dit hoge aandeel hangt samen met de kennisintensiteit van de DGI. Zie ook het antwoord op vraag 27.

42

Hoe groot is het deel van het Kapitaalmarktpakket dat wordt ingezet voor DGI en hoe groot is het aandeel Defensie R&D dat hiermee bevorderd wordt?

Er zijn voor zover bekend geen grote financieringen met het kapitaalmarktpakket in de defensiegerelateerde industrie. Het is mogelijk dat kleine bedrijven in de DGI via hun bank gebruik maken van het meest gebruikte instrument, de regeling voor borgstellingkredieten voor het MKB. Hierbij wordt echter niet bijgehouden of een bedrijf tot de defensiegerelateerde industrie hoort. Omdat bovendien de meeste kapitaalmarktpakketinstrumenten breed inzetbaar zijn en niet alleen gericht zijn op innovatie, is het aandeel van de defensiegerelateerde R&D dat specifiek met het kapitaalmarktpakket bevorderd wordt, vermoedelijk laag.

43

Kunt een overzicht geven van samenwerking die specifiek van belang is voor de ontwikkeling van defensiematerieel en die tot stand is gekomen door inzet van de regeling «innovatievouchers voor het MKB»?

Van de vouchers wordt niet bijgehouden of ze specifiek worden ingezet voor de ontwikkeling van defensiematerieel. Wel is bekend dat tot nu toe ruim 1% van de gedeclareerde vouchers van 2006 is ingeleverd bij aanbieders van defensietechnologie. In verband met de bedrijfsvertrouwelijkheid kunnen geen gegevens worden verstrekt over de bedrijven die hun voucher hebben ingewisseld.

44

Welke materiële voordelen voor Nederlandse ondernemingen zijn verbonden aan het «innovatie prestatiecontract» (IPC)?

De materiële voordelen verbonden aan het innovatieprestatiecontract staan genoemd in de Subsidieregeling Innovatieprestatiecontracten. Groepen van 15 tot 35 bedrijven kunnen bij de uitvoering van hun innovatieplan een subsidie krijgen van maximaal € 50 000 gedurende drie jaar. Samenwerking en kennisoverdracht zijn hierbij verplichte elementen.

45, 46 en 47

Hoe wordt het «Programma Samenwerking Opkomende Markten» (PSOM) ingezet om de belangen van de defensie-industrie in de landen met opkomende markten te versterken? Zijn hier beperkingen aan verbonden? Zo ja, welke? Zo neen, waarom niet?

Welke bedrijven hebben gebruik gemaakt van de regeling «Programma Starters Buitenlandse Markten» (PSB) en/of het «Programma Economische Samenwerkings Projecten» (PESP) bij het betreden van een nieuwe markt of bij export?

Zijn bij de programmatische aanpak exportbevorderingen uitzonderingen voor de Nederlandse defensie-industrie bepaald? Zo ja, welke? Zo neen, hoe verhoudt dit zich tot een restrictief wapenexportbeleid?

De genoemde financiële beleidsinstrumenten zijn in de DIS opgenomen aangezien alle bedrijven gebruik kunnen maken van deze generieke instrumenten, dus ook de defensiegerelateerde ondernemingen. Hierbij zijn in beginsel geen beperkingen of uitzonderingen voorzien. Het spreekt vanzelf dat in voorkomende gevallen specifieke overwegingen met betrekking tot het wapenexportbeleid een rol zullen spelen.

48

Is er sprake van concrete inspanningen om toe te treden tot de Letter of Intent (LoI) groep en/of de Organisation Conjointe de Coopération en matière d'Armement (OCCAR)? Zo ja, welke?

Ja. Bij het toepassen van de DIS wordt door Defensie bezien of toetreding tot LoI en Occar opportuun is.

49

Kunt u aangeven hoeveel functionarissen bij het ministerie van Buitenlandse Zaken zich als hoofdtaak richten op promotie en/of uitonderhandelen van de positie van de Nederlandse defensie industrie?

Geen.

50

Aan welke omvang wordt gedacht bij een Venture Capital Fonds voor de Nederlandse DGI? Aan welke voorwaarden zouden deelnemende bedrijven moeten voldoen om hiervan gebruik te kunnen maken? Indien dit nog niet bekend is, kunt u ons dan informeren zodra een eventueel onderzoek naar een mogelijk Venture Capital Fonds is afgerond?

Op dit moment wordt slechts de haalbaarheid van een dergelijk fonds onderzocht. Over de omvang en voorwaarden hiervan is in dit stadium nog niets bekend. De eerste indicaties zijn dat investeringen door compensatieplichtige bedrijven in jonge en innovatieve defensiegerelateerde bedrijven in zeer beperkte mate mogelijk zijn. Het is derhalve niet waarschijnlijk dat een specifiek fonds levensvatbaar zal zijn. De Kamer zal via de vertrouwelijke bijlage bij de Jaarrapportage over het compensatiebeleid worden geïnformeerd over investeringen die in het kader van het compensatiebeleid worden gedaan.

51

Is er sprake van onderzoek naar middelen om te voorkomen dat de proliferatie van Nederlandse strategische goederen die leiden tot verdere proliferatie, in handen komt van terroristen of falende staten?

De proliferatie van strategische goederen wordt op vele verschillende manieren bestreden. Het kan daarbij gaan om de inzet van uiteenlopende instrumenten, zoals voorlichting aan het bedrijfsleven en wetenschappelijke instellingen over risico's, rubricering van gevoelige technologieën en bijvoorbeeld het aanwijzen van functies die uitsluitend na een veiligheidsonderzoek vervuld mogen worden.

Het belangrijkste instrumentarium is echter dat van de exportcontrole op goederen voor tweërlei gebruik, de zogenaamde «dual use» goederen. In dat kader wordt in de verschillende multilaterale exportcontroleregimes waar Nederland aan deel neemt, zoals de *Nuclear Suppliers Group*, de *Australia Group*, het *Missile Technology Control Regime* en het *Wassenaar Arrangement*, bij voortduring onderzocht of de lijsten van te controleren goederen en technologieën waar proliferatierisico's aan zijn verbonden nog actueel zijn. Verder worden in deze exportcontroleregimes ervaringen over de toepassing van het instrumentarium uitgewisseld. Ook

wordt informatie gedeeld uit onderzoek van de exportcontrole-autoriteiten en de inlichtingendiensten van de deelnemende landen naar zorgwekkende projecten en programma's in en verwervingspogingen vanuit derde landen.

De wijzigingen in de controlelijsten van de regimes en de eventueel over-eengekomen aanpassingen in het controle-instrumentarium worden – waar het de Europese Unie betreft – vervolgens geïmplementeerd via amendering van de Europese Dual Use Verordening, Vo. (EG) nr. 1334/2000. Binnen de multilaterale exportcontroleregimes wordt ook informatie uitgewisseld over secundaire proliferatie: de levering van goederen en technologieën vanuit landen die al eerder een eigen programma voor de ontwikkeling en productie van massavernietigingswapens dan wel hun overbrengingsmiddelen hebben opgezet. Omdat het daarbij gaat om transacties tussen derde landen zijn de mogelijkheden voor inzet van het exportcontrole-instrumentarium van de regimepartners beperkt.

Dat is ook de reden dat er meer aandacht is ontstaan voor de mogelijke inzet van alternatieve instrumenten, zoals bijvoorbeeld in het kader van het *Proliferation Security Initiative* (PSI), waarover de Kamer in september 2003 is geïnformeerd (Kamerstuk 28 600 V, nr. 70). Ook neemt Nederland sinds april 2007 deel aan het *Global Initiative to Combat Nuclear Terrorism*, een Amerikaans-Russisch initiatief dat zich richt op versterking van de wereldwijde capaciteit om terroristische aanslagen met nucleaire wapens te voorkomen. Daarbij wordt onder meer gekeken naar verbetering van bescherming van nucleaire faciliteiten, verbeterde detectiemogelijkheden, een adequate reactie op crises, en onderzoek naar incidenten.

52

Welke kosten zijn gemoeid met het onderzoek naar de mogelijkheid van een innovatieprogramma op het gebied van «Security»? Welke reikwijdte heeft dit onderzoek? Wie betaalt dit marktonderzoek? Indien dit een of meer van de genoemde ministeries is, betaalt de industrie deze kosten terug aan de overheid?

Door de ministeries van Economische Zaken, van Defensie, van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties en van Justitie is een verkennend onderzoek uitgevoerd naar de mogelijkheden van een innovatieprogramma «Veiligheid». De kosten van het onderzoek bestaan uit een uitgave van € 2 745,- en personele inzet door de betrokken departementen (ca. 135 mensdagen). De kosten hebben een beperkte omvang en horen tot de reguliere rol van de overheid bij het ontwikkelen van innovatieprogramma's. Derhalve is er geen sprake van kosten die door de industrie zouden moeten worden terugbetaald aan de overheid. Het verkennend onderzoek dat tot op heden is verricht betreft een analyse van de aanbodzijde, te weten de technologische sterkten van de bedrijven en kennisinstellingen in Nederland.

In het beleidsprogramma van het kabinet Balkenende-IV is gemeld dat er een Maatschappelijk Innovatieprogramma Veiligheid zal worden ontwikkeld. Onder coördinatie van de Interdepartementale Programmadirectie Kennis en Innovatie zijn de meest betrokken vakinhoudelijke departementen Defensie, Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties en Justitie begonnen met een analyse van de vraagzijde, zoals de gezamenlijke behoeften naar veiligheidstechnologie. Voor het tot stand brengen van een maatschappelijke innovatieagenda zullen vraag en aanbod met elkaar worden vergeleken. Daarbij zullen ook andere relevante departementen worden betrokken.