



COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 5.12.2007
COM(2007) 764 definitief

**MEDEDELING VAN DE COMMISSIE AAN HET EUROPEES PARLEMENT, DE
RAAD, HET EUROPEES ECONOMISCH EN SOCIAAL COMITÉ EN HET COMITÉ
VAN DE REGIO'S**

**EEN STRATEGIE VOOR EEN STERKERE EN MEER CONCURRERENDE
EUROPESE DEFENSIE-INDUSTRIE**

{SEC(2007) 1596}
{SEC(2007) 1597}

**MEDEDELING VAN DE COMMISSIE AAN HET EUROPEES PARLEMENT, DE
RAAD, HET EUROPEES ECONOMISCH EN SOCIAAL COMITÉ EN HET COMITÉ
VAN DE REGIO'S**

**EEN STRATEGIE VOOR EEN STERKERE EN MEER CONCURRERENDE
EUROPESE DEFENSIE-INDUSTRIE**

1. INLEIDING

De Europese defensie-industrie heeft een jaaromzet van meer dan 55 miljard euro. De sector vertegenwoordigt ongeveer 30% van de wereldproductie en heeft meer dan 300 000 werknemers. Twintig jaar geleden waren de reële omzet en het aantal werknemers bijna tweemaal zo hoog. Sinds het einde van de koude oorlog zijn de defensiestrategieën herzien, zijn de Europese strijdkrachten geherstructureerd en zijn de defensie-uitgaven gereduceerd.

Een sterke technologische en industriële basis voor defensie (Defence Technological and Industrial Basis, DTIB) in Europa blijft een fundamentele bouwsteen van het Europese veiligheids- en defensiebeleid (EVDB). Het doel van het EVDB is de EU het vermogen tot autonome actie te verlenen, teneinde op internationale crises te kunnen reageren, onverminderd eventuele acties van de NAVO. De DTIB verschaft de mogelijkheden om de uitdagingen het hoofd te kunnen bieden, niet alleen wereldwijde defensietaken, maar ook nieuwe bedreigingen van de veiligheid. Alleen een concurrerende DTIB kan ervoor zorgen dat Europa autonoom blijft op defensiegebied, dat de defensie van Europa betaalbaar blijft, en dat internationale samenwerking bij de ontwikkeling en productie van defensie-uitrusting mogelijk blijft.

Er zijn verschillende Europese ondernemingen die zowel op EU- als op wereldniveau concurrerend zijn en in hun marktsegmenten de meest geavanceerde producten aanbieden. Ook is de Europese defensie-industrie in staat om alle benodigde typen producten aan te bieden om de wereldwijde uitdagingen aan te gaan en om de militairen die in naam van de EU overal ter wereld in actie komen te voorzien van de hoogwaardige uitrusting en (wapen)systemen die zij nodig hebben. Het is van belang dat duidelijk wordt vastgesteld over welke capaciteiten de Europese strijdkrachten moeten kunnen beschikken om aan het hoofd te bieden aan deze uitdagingen, en het Europees Defensieagentschap (European Defense Agency, EDA) stelt momenteel in samenwerking met het EU Military Committee een Capability Development Plan op om te bepalen wat de prioriteiten zijn ten aanzien van de behoeften aan bepaalde capaciteiten en de ontwikkeling daarvan.

De defensiesector is een technologie-intensieve sector en de daar verrichte baanbrekende onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten zijn ook nuttig op andere gebieden. De defensie-industrie is nauw verweven met elektronica, informatie- en communicatietechnologie, vervoer, biotechnologie en nanotechnologie. Samen vormen deze industrietakken een bron van mogelijkheden, innovatie en knowhow die ontwikkeling en groei in de economie als geheel aandrijft.

Bovendien hebben veel voor defensiedoeleinden ontwikkelde nieuwe technologieën, zoals bijvoorbeeld GPS, internet en satellietwaarneming, ook bijgedragen tot economische groei in civiele sectoren. Dit proces verloopt steeds meer in twee richtingen, naarmate de civiele sector een grotere bijdrage aan defensie levert (bv. ontwikkeling van software). Deze toenemende kruisbestuiving is belangrijk in de context van de Lissabonstrategie voor groei en werkgelegenheid.

Verder wordt het moeilijker de sector af te grenzen, aangezien de scheidslijnen tussen defensie, de beveiligingsindustrie en civiele technologieën steeds vager worden (bv. elektronica, telecommunicatie). Peacekeeping/peacemaking-missies en het internationale terrorisme hebben geleid tot vervaging van het onderscheid tussen interne en externe veiligheid en tot een behoefte aan betere beleidscoördinatie daartussen.

Er zijn echter duidelijke tekenen dat de ontwikkeling van de Europese defensie-industrie wordt afgeremd door een inadequaat beleids- en wettelijk kader. Een recent onderzoek in opdracht van het Europees Parlement¹ wees op de hoge kosten van "non-Europa", met uiteenlopende nationale voorschriften, vergunningsprocedures, uitvoercontrolelijsten, het niet uitwisselen van informatie, enz. Dit leidt tot bureaucratie en dubbel werk, belemmert innovatie, drijft de prijzen op en is schadelijk voor het concurrentievermogen.

In deze mededeling wordt een "Strategie voor een sterkere en meer concurrerende Europese defensie-industrie" gepresenteerd. De mededeling erkent het bijzondere karakter van deze bedrijfstak en de unieke relatie met regeringen, maar betoogt dat er veel gedaan kan worden om het volledige potentieel ervan te benutten, om ervoor te zorgen dat de bedrijfstak de lidstaten waar voor hun geld kan bieden en de voor het EVDB benodigde capaciteiten op efficiënte en doelmatige wijze kan verschaffen.

2. ONTWIKKELINGEN OP DE MARKT VAN DE DEFENSIE-INDUSTRIE

De regeringen spelen een bepalende rol in deze sector, in verschillende rollen zoals regelgevers/toezichhouders, eigenaars, meerderheidsaandeelhouders, financiers van O&O en voornaamste klanten. Er zijn echter veel andere partijen betrokken bij het bepalen van het beleids- en regelgevend kader waarbinnen de defensie-industrie moet opereren. Het defensie- en veiligheidsbeleid wordt bepaald door de Europese Unie, de NAVO en de afzonderlijke lidstaten. Het regelgevend kader wordt bepaald door bepalingen van het Verdrag en het beleid van de Gemeenschap en de lidstaten. Het EDA, waarin de lidstaten en de Commissie samenwerken, wil de Raad en de lidstaten ondersteunen bij hun inspanningen om de Europese defensiecapaciteiten te verbeteren en de ontwikkeling van de Europese DTIB te stimuleren.

2.1. Financiële voorwaarden

De nationale defensiebegrotingen vormen de voornaamste bepalende factor wat de vooruitzichten van de defensie-industrie betreft. Deze begrotingen weerspiegelen nationaal beleid en nationale prioriteiten en zijn in de afgelopen 20 jaar na het einde van de koude oorlog gehalveerd, bij wijze van "vredesdividend" (van 3,5% van het BBP in de jaren tachtig tot een huidig gemiddelde van 1,75%), waardoor de omzet en de werkgelegenheid zijn

¹ "The Cost of Non-Europe in the Area of Security and Defence".

teruggelopen. Volgens het EDA², **is het niet waarschijnlijk dat de totale uitgaven voor defensie in Europa zullen toenemen.** Investerings in onderzoek en technologie, ontwikkeling en aankoop vertegenwoordigen in Europa een veel kleiner deel van de totale defensiebegroting dan in de Verenigde Staten. Tegelijkertijd zijn de **kosten van militaire uitrusting gestegen en zijn de strijdkrachten geherstructureerd, waardoor het verbeteren van het concurrentievermogen en het streven naar "value for money" nog belangrijker worden.**

In het verleden konden enkele lidstaten zich nog veroorloven een technologische en industriële basis te onderhouden die in vrijwel al hun defensiebehoeften voorzorg, maar tegenwoordig is geen enkele nationale defensiebegroting meer toereikend om de ontwikkeling van een compleet scala van kwaliteitsproducten te financieren, en nieuwe nationale defensieprogramma's zijn minder frequent geworden.

De afnemende uitgaven voor defensie in Europa hebben ook gevolgen gehad voor de investeringen in onderzoek en technologie. Het defensiebudget van de VS bedraagt ongeveer het dubbele van alle Europese defensiebudgetten bij elkaar; ongeveer 35% van dit budget wordt aan investeringen besteed, tegen slechts ongeveer 20% in Europa, en de VS besteden zes maal meer geld dan Europa aan O&O voor defensiedoeleinden. Daar komt bij dat de investeringen in O&O in Europa gefragmenteerd zijn, wat leidt tot dubbel werk en verspilling van schaarse middelen.

2.2. Fragmentering van de markt

De defensieproductie is geconcentreerd in zes lidstaten (Duitsland, Spanje, Frankrijk, Italië, Zweden en het Verenigd Koninkrijk), maar er zijn overal in Europa ondernemingen die (minder gecompliceerde) defensie-uitrusting en -systemen produceren. De lidstaten geven echter bijna 85% van hun budget voor uitrusting uit in eigen land .

De Europese regeringen hebben een duidelijke **voorkeur voor hun eigen nationale defensie-industrie**, niet alleen omdat zij de werkgelegenheid willen beschermen en investeringen willen stimuleren, maar ook om de toelevering veilig te stellen en gevoelige informatie binnen de grenzen te houden. Wederzijdse afhankelijkheid is voor de lidstaten moeilijk te accepteren. Het gevolg is dat producenten uit andere lidstaten beperkte of zelfs helemaal geen toegang hebben tot de nationale defensiemarkten. En dat leidt weer tot veel overlapping en dubbel werk, zoals wel blijkt uit het feit dat er momenteel in de EU 89 verschillende programma's voor de ontwikkeling van wapensystemen lopen, tegen slechts 27 in de VS.

Bovendien staat artikel 296 van het Verdrag de lidstaten toe om de regels van de interne markt niet toe te passen wanneer de nationale veiligheid in het geding is. De lidstaten zijn met name niet verplicht om inlichtingen te verstrekken waarvan de verbreiding naar hun mening strijdig zou zijn met de wezenlijke belangen van hun veiligheid, en zij kunnen met betrekking tot "de productie van of de handel in wapens, munitie en oorlogsmateriaal" de maatregelen nemen die zij noodzakelijk achten voor de bescherming van de wezenlijke belangen van hun veiligheid. Dergelijke maatregelen mogen echter "de mededingingsverhoudingen op de gemeenschappelijke markt niet wijzigen voor producten die niet bestemd zijn voor specifiek militaire doeleinden".

² Long-Term Vision Report – een verslag over de perspectieven voor de defensie-industrie, goedgekeurd door de EDA Steering Board in september 2006.

De fragmentering van de Europese markt voor defensiegoederen is te wijten aan de volgende oorzaken:

- De lidstaten maken uitgebreid gebruik van artikel 296 om bij **defensiecontracten uitzonderingen te maken op de EU-regels voor overheidsopdrachten**, ondanks het feit dat het Hof van Justitie van de EG duidelijk verklaard heeft dat dergelijke uitzonderingen beperkt dienen te blijven tot uitzonderlijke, duidelijk omschreven en afzonderlijk gemotiveerde gevallen.
- Nationale regelingen voor het **controleren van de overdracht van defensie-uitrusting** binnen de EU die geen onderscheid maken tussen uitvoer naar derde landen en overdracht tussen lidstaten. Dit leidt tot onnodige bureaucratie die het bedrijfsleven meer dan 400 miljoen euro per jaar kost. Dergelijke hoge kosten vormen een aanvullende beperking van de kansen van concurrerende KMO-subcontractanten in andere lidstaten.
- Wetgeving betreffende de **controle van strategische defensiemiddelen**, die sommige lidstaten in het recente verleden nader uitgewerkt hebben (bv. het VK in 2002, Duitsland in 2004 en Frankrijk in 2005), die vaak geen rekening houdt met de Europese dimensie.
- Infrequente en ad hoc samenwerking en coördinatie tussen lidstaten met betrekking tot het vaststellen van de behoeften, O&O of gezamenlijke productieprogramma's. De negatieve gevolgen van het bepalen van **defensiebehoeften** vanuit een louter nationaal perspectief worden nog verergerd door het gebruik van niet geharmoniseerde **normen** die de samenwerking bij O&O en productieprogramma's belemmeren.
- De marktverstoring die veroorzaakt wordt door **offset requirements** (compensatieopdrachten) die veel lidstaten nog steeds opleggen in verband met defensieopdrachten. Vaak wordt beweerd dat dergelijke compenserende bestellingen helpen de defensie-uitgaven op peil te houden, en in zekere mate weerspiegelen zij ook zwakke punten in de huidige structuur van de Europese defensie-industrie en -markten, maar het gevaar bestaat dat kopende landen zich minder afvragen of het aangekochte product wel concurrerend is dan of de aangeboden compensatieopdrachten aantrekkelijk genoeg zijn.

2.3. Externe markten

De Europese regeringen zijn niet beperkt in hun keuze van handelspartners op defensiegebied. Ondanks de duidelijke voorkeur voor nationale producenten wordt dan ook een aanzienlijk deel van de Europese defensie-uitrusting geïmporteerd, vooral vanuit de VS. De meeste Europese markten staan open voor Amerikaanse producenten, maar Europese producenten staan vaak voor een gesloten deur wanneer zij proberen hun defensieproducten naar de VS uit te voeren. Dit maakt het voor de ondernemingen van de Europese defensiesector moeilijker de kosten te spreiden en hun knowhow te handhaven en te ontwikkelen.

2.4. Conclusie

Het verbeteren van het concurrentievermogen op lange termijn is van cruciaal belang voor de Europese defensie-industrie en voor het verwezenlijken van de Europese ambities op het gebied van veiligheid en defensie. Verdere industriële aanpassing dient gericht te zijn op meer specialisering, die moet leiden tot een meer geïntegreerde toeleveringsketen en een concurrerende Europese DTIB.

Tot nu toe heeft de aanpassing van de defensie-industrie hoofdzakelijk op nationale basis plaatsgevonden. Hoewel er binnen de EU enkele succesvolle grensoverschrijdende fusies hebben plaatsgevonden, vindt Europese samenwerking meestal plaats in de vorm van gezamenlijke programma's of projecten die weinig invloed hebben op het verbeteren van het concurrentievermogen. Dit heeft de consolidering, specialisatie, modernisering en herstructurering van de Europese defensie-industrie belemmerd en verhinderd dat er kapitaal vrijkwam dat elders in de economie productiever ingezet had kunnen worden.

Zolang de industrie zich blijft aanpassen aan zelden en onregelmatig voorkomende nieuwe defensieprogramma's en relatief geringe uitgaven voor onderzoek en investeringen, zal het steeds kostbaarder worden om productiecapaciteit en – wat strategisch gezien belangrijker is – O&O-faciliteiten te handhaven in Europa. Er is al een migratie gaande van kapitaal dat op zoek is naar een beter rendement in de VS of elders.

Deze benadering is niet langer houdbaar als Europa een dynamische en substantiële DTIB in stand wil houden. Bij ongewijzigd beleid riskeert de Europese defensie-industrie een "niche player" te worden, die alleen in kleine marktsegmenten een rol speelt en hoofdzakelijk levert aan niet-Europese hoofdcontractanten, waardoor de benodigde industriële capaciteit om autonoom de voor het EVDB benodigde capaciteiten te ontwikkelen, in gevaar zou komen.

Er is een dynamische strategie nodig om de huidige onsamenhangende benadering van de defensie-industrie te verbeteren. Een strategie die het concurrentievermogen van de defensie-industrie verbetert, de industrie voorbereidt op toekomstige uitdagingen, het vermogen tot innovatie stimuleert, banen van hoge kwaliteit in stand houdt en nieuwe banen creëert, en de sterke kanten van de industrie verder ontwikkelt.

3. BELEIDSMAATREGELEN TER VERSTERKING VAN DE EUROPESE DEFENSIEMARKT

In dit hoofdstuk wordt een **breed scala van beleidsmaatregelen** gepresenteerd, ten aanzien waarvan de Commissie nauw en effectief zal blijven samenwerken met haar partners, met name het EDA, om optimale resultaten te waarborgen. Deze maatregelen zijn bedoeld om de algemene coördinatie te verbeteren, de interne markt voor defensiegoederen te versterken, en het noodzakelijke aanpassings- en moderniseringsproces te ondersteunen.

3.1. Beleid ter verbetering van het functioneren van de interne markt voor defensieproducten

3.1.1. Nieuwe wetgeving

Verbetering van het functioneren van de interne markt voor defensieproducten is een prioriteit voor de Commissie. Deze mededeling gaat daarom vergezeld van voorstellen voor een richtlijn betreffende de overdracht van defensieproducten binnen de EU en een richtlijn betreffende defensieopdrachten. Het doel van deze voorstellen is bij te dragen tot de geleidelijke totstandkoming van een Europese markt voor defensie-uitrusting (European Defence Equipment Market, EDEM), waar producenten/aanbieders in een bepaalde lidstaat hun diensten en producten in alle andere lidstaten kunnen aanbieden, zonder enige beperking. Deze voorstellen bieden een essentieel kader voor het tot stand brengen van een meer concurrerende en sterkere defensie-industrie en dienen zo snel mogelijk ten uitvoer gelegd te worden.

Het voorstel voor een **richtlijn betreffende de overdracht van defensieproducten binnen de EU** zal dergelijke overdrachten vergemakkelijken door onnodige administratieve lasten te elimineren. EU-regeringen die bestellingen plaatsen bij leveranciers in een andere lidstaat zullen meer zekerheid krijgen wat de betrouwbaarheid van de leveringen betreft. De nieuwe regels zullen de kosten van het aanvragen van licenties aanzienlijk drukken en zullen system integrators in staat stellen hun toeleveringsketens onder meer voorspelbare voorwaarden open te stellen, en zullen daardoor meer mogelijkheden creëren voor concurrerende kleine en middelgrote ondernemingen (KMO's) om componenten of subsystemen te leveren, waardoor de Europese markt dynamischer zal worden.

De voorgestelde **richtlijn betreffende defensieopdrachten** zal de openheid en het concurrentievermogen van defensiemarkten in de EU stimuleren, rekening houdende met bepaalde specifieke kenmerken van deze markten, zoals de noodzaak om de toelevering veilig te stellen en de informatie te beveiligen. De richtlijn zal ook de onoverzichtelijke lappendeken van regelgeving op dit terrein vereenvoudigen. Concurrentie en transparantie zullen bevorderd worden en het zal gemakkelijker worden voor kmo's om onderaanbestedingen te vinden en erop in te schrijven. Door nieuwe regels in te voeren voor de aanschaf van wapens, munitie en oorlogsmateriaal en bepaalde gevoelige niet-militaire beveiligingsuitrusting zal dit initiatief er naar verwachting toe bijdragen dat het gebruik van artikel 296 verder beperkt wordt tot uitzonderlijke gevallen, zoals bepaald door het Hof van Justitie, en zal het voortbouwen op eerder door de Commissie³ en het EDA genomen stappen om meer openheid van de defensiemarkten aan te moedigen.

3.1.2. Overige maatregelen

Het functioneren van de EDEM kan verder verbeterd worden door andere **obstakels voor de integratie van de defensie-industriemarkt** tot een minimum te beperken.

De Commissie zal **het gebruik van gemeenschappelijke normen bevorderen** om de openstelling van defensiemarkten te vergemakkelijken. De Commissie heeft een aantal betrokkenen bijeengebracht om een "Defence Standardisation Handbook" op te stellen en moedigt het gebruik daarvan aan, in samenwerking met het EDA. **Zij roept de lidstaten op om volledig gebruik te maken van dit handboek bij het verlenen van defensieopdrachten.**

De doelmatigheid van de nieuwe richtlijn betreffende overdracht binnen de EU en van de richtlijn betreffende defensieopdrachten zou verbeterd worden door **meer wederzijds vertrouwen tussen lidstaten**. Daartoe is een gemeenschappelijk stelsel van passende garanties nodig, met de nodige mogelijkheden tot verificatie, zowel wat de financiering van technologie als wat de levering betreft. Een dergelijk stelsel voor het waarborgen van levering en de beveiliging van bedrijfsgeheimen zal waarschijnlijk geleidelijk opgebouwd moeten worden, te beginnen met de lidstaten die al bereid zijn om wederzijdse afhankelijkheid te accepteren, maar met het doel uiteindelijk alle lidstaten te bestrijken. Te beginnen in 2008 zal de Commissie **in nauwe samenwerking met de lidstaten onderzoeken of het mogelijk is een EU-systeem voor de beveiliging van informatie te ontwikkelen** dat uitwisseling van gevoelige informatie tussen lidstaten en Europese ondernemingen mogelijk maakt. Daarbij zullen ook de potentiële reikwijdte, inhoud en vorm van een dergelijk systeem onderzocht worden.

³ COM(2006) 779.

De huidige **lappendeken van nationale wetgeving betreffende de controle van strategische defensiemiddelen** maakt consolidering, het voorkomen van dubbel werk en de ontwikkeling van efficiëntere bedrijfstakken onmogelijk. Deze regelgeving zal waarschijnlijk ook in de toekomst niet geëigend blijken te zijn voor **het veiligstellen van de controle van faciliteiten en middelen in een meer Europese toeleveringsketen**. Er moet natuurlijk een evenwicht gevonden worden tussen de vrijheid van investeren en de bescherming van veiligheidsbelangen betreffende de controle van als essentieel beschouwde materiële en andere middelen. De Commissie zal in 2008 een begin maken met een **onderzoek om vast te stellen hoe de controle van defensiemiddelen in de toekomst geregeld zou kunnen worden** om een concurrerend aanbod op Europees niveau te waarborgen. In dit verband zullen de verschillende opties worden overwogen waarover Europa beschikt om zijn vitale defensie- en veiligheidsbelangen te beschermen.

De Commissie zal waar nodig gebruik blijven maken van de relevante bepalingen van het Verdrag en van de wettelijke instrumenten waarover zij beschikt om **eerlijke concurrentie te waarborgen** wat defensiegoederen betreft en verstoringen van de concurrentie op niet-militaire markten te verhinderen.

- Vanuit economisch perspectief gezien, kunnen alle **offsets** (compensatieopdrachten) het functioneren van markten verstoren en de integratie van de Europese defensiemarkten belemmeren. Het uiteindelijke doel moet dus zijn marktvoorwaarden te creëren – en een Europese DTIB-structuur – waaronder deze praktijk niet langer nodig is, waarbij er echter wel voor gezorgd moet worden dat de concurrentiepositie van Europese ondernemingen ten opzichte van leveranciers uit derde landen niet geschaad wordt.
- Een geleidelijke openstelling van de markt, met meer zekerheid inzake de levering tussen lidstaten en passende, in de gehele EU geldende regels voor overheidsopdrachten, zal de transparantie verhogen en het minder noodzakelijk maken zich op artikel 296 te beroepen. In de context van de totstandbrenging van open markten is het echter **nog belangrijker dat voor gelijke mededingingsvoorwaarden (een "level playing field") wordt gezorgd**. Het noodzakelijke wederzijdse vertrouwen kan dan ook alleen groeien als staatssteun voor de defensie-industrie volledig transparant wordt.

3.2. Beleid ter verbetering van de algemene coördinatie

De lidstaten moeten de verantwoordelijkheid op zich nemen om gezamenlijk de voor het EVDB benodigde industriële en technologische instrumenten te verschaffen. Over welke militaire capaciteiten zij wensen te beschikken, is een zaak van de lidstaten, maar zij zouden naar optimale efficiëntie kunnen streven door de voor Europese civiele en militaire programma's beschikbare middelen te bundelen, met gebruikmaking van technologieën met zowel civiele als militaire toepassingen en gemeenschappelijke normen, om kosteneffectievere oplossingen mogelijk te maken.

3.2.1. *Bundeling van de vraag*

Een **permanente uitwisseling van ideeën over defensieplanning en investeringen daarin** is dan ook vereist. Dit betekent dat de lidstaten onderling meer openheid moeten betrachten en bereid moeten zijn zich te beperken tot minder activiteiten dan nu en zich te concentreren op "centres of excellence", die zich zouden moeten manifesteren als resultaat van een hoofdzakelijk door de markt aangedreven proces. Gezien het langetermijnperspectief van O&O, de lange levensduur van producten en de upgrades van defensiemateriaal, **is het op één lijn brengen van de tijdsplanning voor opdrachten en bestellingen door de lidstaten een noodzakelijke eerste stap** op weg naar het coördineren van de vraag. Het EDA werkt momenteel aan mogelijke benaderingen om deze kwestie aan te pakken. Daarnaast zou het bij wederzijdse transparantie tussen lidstaten wat hun defensieplanning op de middellange en lange termijn betreft mogelijk worden mogelijkheden voor gezamenlijke investeringsprojecten, gezamenlijke aankopen en coherente specialisering te identificeren. Het EDA is al begonnen met het **verzamenen van informatie over de defensie-uitgaven van lidstaten om na te gaan of er meer mogelijkheden zijn voor het coördineren van investeringen en het poolen van de vraag**. Deze ontwikkeling zou ook kunnen leiden tot Europese samenwerkingsprogramma's, zoals die nu al uitgevoerd worden door het "Organisme Conjoint de Coopération en matière d'Armement" (OCCAR).

3.2.2. *Pooling van investeringen in O&O*

Europa besteedt momenteel minder dan 5% van zijn defensiebudgetten aan O&O⁴. Een **verhoging van het percentage van de defensie-uitgaven dat aan O&O wordt besteed zou het concurrentievermogen versterken** door het innovatieve vermogen van de Europese defensie-industrie aan te wakkeren. Tegelijkertijd is het zinvol naar manieren te zoeken om op alle niveaus van defensie – de politiek, het bedrijfsleven en de wetenschap – **onderzoek en middelen te combineren en netwerken op te zetten**. Dit is met name belangrijk gezien het effect van gemeenschappelijk onderzoek op latere convergentie op de markten.

Onderzoekers op het terrein van defensie ontwikkelen technologieën die vaak vergelijkbaar zijn met hun civiele pendanten, althans in de fasen die voorafgaan aan de ontwikkeling van specifieke toepassingen. Om onnodige overlappingsen te voorkomen, en rekening houdende met eventueel uiteenlopende vereisten en beleidsprioriteiten inzake civiele beveiliging en defensie, zou het nuttig zijn om systematisch **potentiële synergieën tussen O&O-programma's te identificeren**, bijvoorbeeld tussen het veiligheidsonderzoekprogramma van het zevende kaderprogramma en de defensiegerelateerde onderzoeksactiviteiten die door het EDA gepland of gecoördineerd worden.

Daarnaast is september 2007 een **European Security Research and Innovation Forum** (ESRIF) gelanceerd. Dit forum zal in 2009 een Joint Security Research Agenda presenteren die richtsnoeren aangeeft voor het programmeren, op Europees en nationaal niveau, van onderzoek inzake veiligheid. Het ESRIF zal ook de publiek-private communicatiekanalen op het gebied van het Europees veiligheidsonderzoek versterken en de transparantie en coördinatie tussen de verschillende lopende programma's en initiatieven verbeteren.

⁴ Ongeveer 9 miljard euro van een totale begroting van 193 miljard in 2005 (EU-24).

3.2.3. *Het versterken van de positie van KMO's*

De onder punt 3.1.1 genoemde acties **zullen op zichzelf al de positie van KMO's versterken**. Er zijn ook specifieke bepalingen ingevoerd om de deelname van KMO's aan het Zevende Kaderprogramma voor onderzoek aan te moedigen, op het thematische onderzoekerrein veiligheid, en ook door middel van het initiatief "Onderzoek ten behoeve van KMO's"; onder andere is de maximale vergoeding voor KMO's verhoogd van 50% tot 75% en zijn de regels voor deelname vereenvoudigd. Om KMO's te helpen bij het vinden en benutten van mogelijkheden op de markt **heeft het EDA een praktijkcode voor de toeleveringsketen (Code of Best Practice in the Supply Chain, CoBPSC) ontwikkeld, plus een "e-portal"** als aanvulling op de gedragscode voor defensieopdrachten⁵. De Commissie zal de tenuitvoerlegging van de CoBPSC en van de richtlijn betreffende defensieopdrachten, zodra die goedgekeurd is, nauwlettend volgen.

3.3. **Begeleidende maatregelen**

Bovengenoemde maatregelen zullen bijdragen tot verbetering van het concurrentievermogen van de Europese defensie-industrie en tot meer samenwerking, specialisatie en innovatie. Meer concurrentie op de markten zal leiden tot sterkere ondernemingen die meer hoogwaardige banen zullen creëren.

3.3.1. *Openstelling van buitenlandse markten*

Een sterke en concurrerende Europese defensie-industrie zou ook moeten profiteren van **economische mogelijkheden buiten de EU**. Uiteenlopend nationaal exportbeleid zou daarbij een zeker beperkend effect kunnen hebben, maar meer verkoop aan derde landen zou de winstgevendheid en het rendement van investeringen in O&O, productiefaciliteiten en menselijk kapitaal verbeteren. Momenteel heeft de Europese defensie-industrie feitelijk geen toegang tot de markt van de VS, behalve dan via vestigingen in de VS, als gevolg van regelgeving ter bescherming van de nationale veiligheid, "Buy American"-bepalingen inzake defensie en andere maatregelen. De **Europese defensie-industrie kan daardoor nauwelijks profiteren van economische mogelijkheden in de VS** terwijl anderzijds Amerikaanse ondernemingen relatief gemakkelijk toegang hebben tot Europese markten.

Als Europa zijn toegang tot de markt in de VS wil verbeteren, **dan moet ervoor gezorgd worden dat de Europese defensie-industrie niet achterblijft bij de concurrentie in de VS in termen van innovatie en kwaliteit**. Een meer Europese benadering van de samenwerking aan het thuisfront is de eerste stap voor het terugdringen van de technologische afhankelijkheid van Europa. Gezamenlijk optreden bij het **identificeren en ontwikkelen van essentiële technologieën en industriële capaciteiten en het veiligstellen daarvan** voor de EU zou de geloofwaardigheid van de ITAR-bepalingen (International Traffic in Arms Regulations) sterk verbeteren en ook de administratieve lasten als gevolg daarvan verminderen.

⁵ <http://www.eda.europa.eu/ebbweb/>

Het belang van de markt van de VS is echter geen reden om de potentiële nieuwe uitdagingen en mogelijkheden van de zich snel ontwikkelende economieën van andere landen, en evenmin de mogelijke terugkeer op de markt van andere belangrijke concurrenten, over het hoofd te zien. Om ervoor te zorgen dat Europese ondernemingen, binnen het kader van de EU-gedragscode voor de export van wapens, van deze economische kansen kunnen profiteren, heeft de Commissie **onlangs een nieuwe strategie voor markttoegang in opkomende economieën gepresenteerd**⁶. In het kader van dit initiatief zal de Commissie zich buigen over de belangrijkste met behulp van de markttoegangsdatabank (Market Access Database) geïdentificeerde obstakels voor de toegang tot buitenlandse defensiemarkten.

3.3.2. *Het beheren van verandering*

Het anticiperen op en beheren van verandering en herstructurering vormen een integraal onderdeel van industriebeleid. Een bedrijfstak die de uitdagingen van de markt kan beantwoorden, zal nieuwe mogelijkheden en voordelen creëren, maar er kunnen bepaalde **aanpassingskosten zijn, waaronder banenverlies in specifieke regio's en/of onder bepaalde categorieën werknemers**.

De potentiële economische en sociale gevolgen van verdere marktintegratie in de defensiesector dienen te worden besproken in het kader van een actieve sociale dialoog die het managen van verandering en herstructurering vergemakkelijkt. Verschillende van de onder het Actieplan voor staatssteun van 2005 goedgekeurde hervormingen met betrekking tot onder andere regionale en opleidingssteun kunnen ook nuttig zijn bij het anticiperen op en aanpakken van structurele veranderingen; ook de Structuurfondsen, met name het Europees Sociaal Fonds, kunnen daarbij een rol spelen.

3.3.3. *Het verbeteren van de Europese governance met betrekking tot de defensie-industriemarkt*

De oprichting van **het EDA** vormde een bevestiging van de intentie van Europa een effectief kader te bieden voor het bevorderen en verbeteren van samenwerking op het gebied van bewapening en de ontwikkeling van defensiecapaciteiten.

Het feit dat de Commissie lid is van de EDA Steering Board is een erkenning van haar rol op dit gevoelige terrein en biedt een solide basis voor regelingen voor coördinatie van verschillende acties. Bovendien zijn het EDA en de Commissie het eens wat hun beoordeling van de situatie betreft: de EU dient een concurrerende defensie-industrie te hebben, die op haar beurt weer een Europese markt nodig heeft.

Het **potentieel van de EU kan alleen volledig benut worden als alle belanghebbenden doelmatig samenwerken**. Daartoe is een gestructureerde dialoog nodig met de bevoegde organen van de lidstaten, binnen de tweede pijler van de EU en binnen het EDA, in het kader van de bestaande verdeling van bevoegdheden, om de synergieën tussen alle aspecten van het beleid die van invloed zijn op het concurrentievermogen van de defensie-industrie te optimaliseren.

⁶ COM(2007) 183.

De EU dient te kunnen beschikken over een passend mechanisme om op Europees niveau te zorgen voor bezinning op **uitdagingen en centrale thema's op het terrein van veiligheid en defensie, waaronder het concurrentievermogen van de sector, met gebruikmaking van de beschikbare nationale deskundigheid, bv. "think tanks"**. De Commissie zal in overleg met alle belanghebbenden nagaan hoe dit het beste verwezenlijkt kan worden.

4. CONCLUSIE

Het is tijd om energieke actie te ondernemen om het concurrentievermogen van de Europese defensie-industrie te verbeteren. Om het eenvoudig te stellen: als we op de huidige weg voortgaan, zullen Europese burgers te veel blijven te betalen voor te weinig, in termen van hun defensie en veiligheid, en de Europese defensie-industrie zal haar concurrentievoordelen verliezen.

De in deze mededeling gepresenteerde strategie zal betere voorwaarden creëren voor de Europese defensie-industrie om zich voor te bereiden op toekomstige uitdagingen, door het concurrentievermogen te verhogen, innovatie te bevorderen, en voort te bouwen op bestaande sterke kanten, waardoor een eerlijker markt zal ontstaan en banen van hoge kwaliteit gehandhaafd en gecreëerd zullen kunnen worden. Het doel van deze strategie is ervoor te zorgen dat de Europese defensie-industrie de best mogelijke capaciteiten voor het EVDB kan leveren.

De lidstaten, het EDA en de Commissie dienen de noodzakelijke acties te ondernemen, zowel afzonderlijk als collectief, om de coördinatie van een algemeen beleid ter versterking van de interne markt voor de Europese defensie-industrie te bevorderen. Deze mededeling geeft aan wat de bijdrage van de Commissie aan de verwezenlijking van deze gemeenschappelijke doelstelling zal zijn.