

– 1 –

## Overheidssteun voor Nederlandse wapenexporten

Al in de zeventiende eeuw waren de Nederlandse kooplieden belangrijke exporteurs van wapens. Vooral de aan de Keizersgracht in Amsterdam woonachtige Louis de Geer verstaat dan de kunst om wapens aan de man te brengen. Hij vestigt een militair-industrieel complex *avant la lettre*. Begin zeventiende eeuw verkoopt hij 400 stuks geschut aan de Staten Generaal. Zijn eerste grote verkoop is een levering aan Zweden in 1618. Voor het voor die tijd formidabele bedrag van 160.000 gulden koopt de Zweedse koning wapens. Tussen 1637 en 1640 verkopen alleen al De Geers' Zweedse vestigingen in Nyköping bijna zesduizend stuks geschut. De Dertigjarige Oorlog (1618-1648) tussen staatjes in het huidige Duitsland en Denemarken en Zweden wordt zijn doorbraak als handelaar, financier, krijgsman en wapenproducent. Hij rust zelf een vloot uit om in 1644 tegen de Denen en de Hanzesteden ten strijde te trekken. De Geer legt niet alleen de basis voor de Zweedse industrialisatie, hij is tevens de belangrijkste wapenproducent in Zweden tijdens de Dertigjarige Oorlog. Al snel is zijn wapenproductie zo groot dat zijn tweede vaderland Zweden niet meer in staat is alles af te nemen. De Geer exporteert wapens naar Venetië, Frankrijk, Engeland en de Republiek der Zeven Provinciën. Hij wordt als beloning voor zijn inspanningen beloond met het kwijtschelden van een tolverplichting voor vervoer van vracht door de Sont – dat zijn concurrenten niet kregen. Aangezien de handel in producten vanuit de Oostzee lange tijd een belangrijk deel van de Nederlandse handel in de Gouden Eeuw is, legt dat hem daarom geen wind-eieren. Zonder de wapens van De Geer zou Zweden vermoedelijk nederlagen en geen overwinningen hebben behaald tijdens belangrijkste slagen, aldus de Nederlandse historici Jan en Annie Romein, die De Geer 'de eerste moderne Nederlandse ondernemer' noemen.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Deze inleiding is grotendeels gebaseerd op: Jan Romein en A.H.M. Romein-Verschoor, *Erfletters van onze beschaving*. (deel II: zeventiende eeuw), Querido's Uitgevers-Maatschappij, Amsterdam 1938, p. 114.

De Nederlandse vestiging van de Zweedse Kamer van Koophandel noemt De Geer als grondlegger van de Zweedse industrialisering. Niet alleen op basis van het door hem opgebouwde wapenimperium, maar die speelt wel een belangrijke rol. Voor Zweden is deze Nederlandse bijdrage belangrijk tijdens de Dertigjarige Oorlog. De Nederlandse toegang tot de Oostzee legt de basis voor de rijkdom van de Gouden Eeuw. Wapenleveranties zijn meer dan een economische activiteit, ze smeden banden tussen landen die soms de eeuwen blijken te trotseren. Nederland speelt nu nog steeds een belangrijke rol op de wereldwapenmarkt. De houten zeilschepen van destijds zijn vervangen door schepen van staal, voortgedreven door gasturbines en onzichtbaar voor de radar door de toegepaste Stealth-technologie. De kanonnen zijn gedeeltelijk ingeruild voor geleide raketten en lasergestuurde bommen. Net als in de zeventiende eeuw zijn wapenproductie en -handel verbonden met de machtsverhoudingen tussen staten in de wereld. Hoewel de wereldmacht uit de zeventiende eeuw nu niet meer gehele oorlogen kan beïnvloeden, is Nederland volgens het Stockholmse Vredesonderzoeksinstituut SIPRI – dat de recentste cijfers geeft – in de periode 1997-2001 de op zes na belangrijkste wapenleverancier ter wereld. Het moet de Verenigde Staten, Rusland, Frankrijk, Engeland, Duitsland en Oekraïne voor zich dulden. Landen die het leeuwendeel van de exporten voor hun rekening nemen. Anderen plaatsen Nederland lager of hoger op de wereldranglijst dan het SIPRI.

Tenminste behoort Nederland tot de tien grootste wapenexporteurs ter wereld (zie tabel 1.1). In dit hoofdstuk wordt beschreven welke middelen de Nederlandse overheid inzet om die positie te handhaven en uit te breiden.

Tabel 1.1 De belangrijkste wapenleveranciers 1997-2001 (in miljoenen dollars)

Land	1997	1998	1999	2000	2001	1997-2001
VS	11.277	12.930	9.957	6.095	4.562	44.821
Rusland	2.837	1.885	3.874	3.779	4.979	17.354
Frankrijk	2.963	3.340	1.474	743	1.288	9.808
Groot Brittannië	2.441	1.040	990	1.103	1.125	6.699
Duitsland	542	1.147	1.261	1.196	675	4.821
Oekraïne	671	765	568	193	430	2.627
Nederland	548	545	340	204	225	1.862
Italië	368	345	404	196	358	1.671
China	323	292	192	160	588	1.555
Wit-Rusland	401	57	474	253	333	1.518

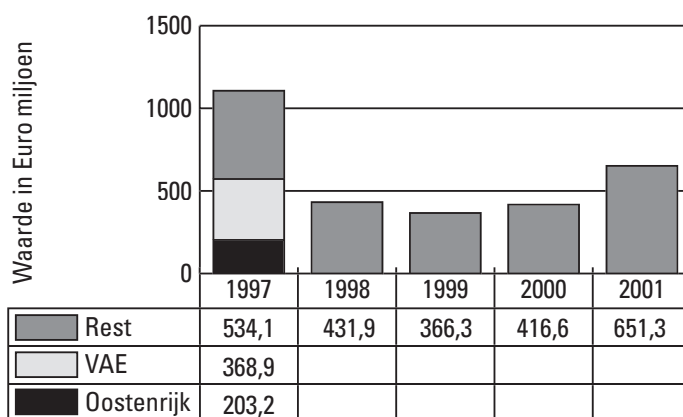
Table 8A.2. The suppliers of major conventional weapons, SIPRI Yearbook 2002, p. 407.

De val van de Muur en de ontspanning tussen Oost en West eind jaren tachtig leidden tot een inkrimping van militaire budgetten en de wapenhandel.

In de twee helft van de jaren negentig zijn deze weer aan het stijgen. De Nederlandse wapenhandel is daarmee bijna terug op het Koude-Oorlogsniveau, toen de Nederlandse wapenhandel boven een half miljard euro lag.<sup>2</sup> Maar in de jaren tachtig is ook de waarde van de wereldwijde wapenexporten ruimschoots hoger dan in de jaren negentig. Het deel van de wereldwijde markt voor wapens dat Nederland in handen heeft is daardoor gelijk gebleven. In de jaren tachtig gaat van iedere vijftig gulden die in de wereld met wapenexport verdiend wordt, één gulden naar Nederland, en dat is nog steeds zo. Al zijn het nu euro's.

In 1997 verkoopt Nederland voor ruim 1 miljard euro aan wapens, waardoor van iedere 25 euro verdiend met wapenhandel er één naar Nederland gaat. Deze uitschieter heeft te maken met twee grote verkopen van tweedehandswapens: fregatten naar de Verenigde Arabische Emiraten en Leopard-tanks naar Oostenrijk (zie figuur 1.1).<sup>3</sup>

Figuur 1.1 Nederlandse wapenexporten 1997-2001



Het ministerie van Economische Zaken meldt in 1998 in een persbericht dat de Nederlandse wapenexporten met 60% zijn gedaald ten opzichte van het jaar ervoor.<sup>4</sup> De laatste jaren heeft het ministerie een actief persbeleid rond

2 Ko Colijn en Paul Rusman, *Het Nederlandse Wapenexportbeleid 1963-1988*, Nijgh & Van Ditmar Universitair, Den Haag 1989, p. 32.

3 Dergelijke uitschieters zijn dan ook de reden dat doorgaans over een langere periode wordt bekeken hoe wapenexporten zich ontwikkelen, omdat dit een reëler beeld geeft van de ontwikkelingen.

4 Ministerie van Economische Zaken, 'Wapenexport met ruim 60% gedaald', persbericht 31-08-1999.

wapenexporten, dat voornamelijk gericht is op het bagatelliseren ervan. Deze berichten worden stevast overgenomen in de media. Over de laatste periodes waarover cijfers bekend zijn heeft het ministerie nagelaten een persbericht naar buiten te brengen, mogelijk omdat er weer sprake is van een stijging. CDA-Kamerlid Van Ardenne-van der Hoeven merkt dan ook een daling in de wapenexporten op – nadat de cijfers voor de waarde van verstrekte vergunningen over 1998 en de eerste helft van 1999 bekend zijn gemaakt – waardoor Nederland in 2010 geen wapens meer zal leveren.<sup>5</sup> De stijgingen in 2000, 2001 en 2002 laten zien dat dit onzin is.

### **Nederland een agressief exporteur van wapens**

De Nederlandse defensie-industrie is niet zo groot als op grond van voorgaande alinea's verwacht kan worden. In de gehele industrie werken slechts 12.000 tot 18.000 personen. Nederland heeft slechts één bedrijf dat zich bevindt onder de honderd grootste wapenfabrikanten in de wereld, Thales Nederland (voorheen Hollandse Signaal Apparaten).<sup>6</sup> Volgens consultant PriceWaterhouseCoopers zijn er vijf 'grote' militaire bedrijven die samen een fors deel (60%) van de Nederlandse militaire omzet voor hun rekening nemen. Naast Thales NL zijn dit de scheepswerf De Schelde (onderdeel van Damen), de RDM (eigenaar van een heel conglomeraat van wapenfabrieken), Stork (eigenaar van veel voormalige Fokker-vestigingen) en Ballast Nedam.<sup>7</sup> Gezien de geringe omvang van de wapenproductie levert Nederland een buitensporige bijdrage aan de wereldwapenhandel.

Nederland is geen natie waar het defensiebudget tientallen miljarden euro's bedraagt, maar het bevindt zich wel onder de twintig militaire grootbesteders in de wereld. Dat is niet gering voor een klein land. Nederland is daarmee trendvolger binnen de NAVO, waar bij alle landen de uitgaven voor defensie in absolute cijfers exorbitant hoog liggen<sup>8</sup>, zowel voor de rijke landen als voor een arme lidstaat als Turkije. Gemeten naar het Bruto Nationaal Product zijn de uitgaven in Nederland niet buitensporig hoog. Nederland doet wat er verwacht wordt van een rijk land dat NAVO-lid is.

5 Verslag van het Algemeen Overleg Wapenexportbeleid 23-11-1999.

6 Dit heeft waarschijnlijk meer te maken met het gebrek aan gegevens dan met de wapenproductie van de Nederlandse bedrijven. In de top-100 van het Amerikaanse weekblad Defense News heeft het kleinste bedrijf in 2000 een resultaat van 2,3 miljoen dollar. Er is een aantal Nederlandse bedrijven dat een grotere omzet behaalt uit de verkoop van wapens (Defense News 30-07-2001, p. 50-56). In 2000 is de omzet van Thales Nederland 424,7 euro. Jaarverslag 2000 Thales Nederland.

7 PriceWaterhouseCoopers (in opdracht van het Commissariaat Militaire Productie), 'De Nederlandse defensiegerelateerde industrie; een inventarisatie van omvang en kenmerken', NIID, Den Haag 18-03-1999.

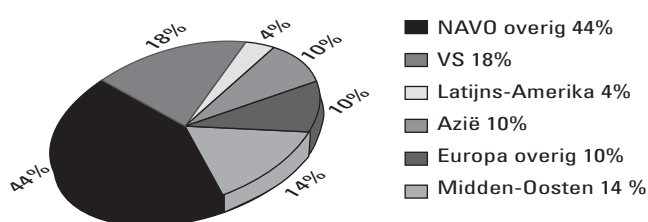
8 Herbert Wulf en Michael Brzoska, 'De NAVO moet praten over wapenvermindering', *NRC Handelsblad* 08-08-2001.

Aangezien de meeste landen nog steeds het grootste deel van hun wapens op de thuismarkt kopen – voor Nederland gaat het in de periode 1994-1999 om 63%<sup>9</sup> – heeft dit hoge defensiebudget, invloed op de grootte van de Nederlandse wapenindustrie. Een industrie, die gezien de hoge kosten voor onderzoek en ontwikkeling die voor moderne wapensystemen moeten worden gemaakt, alleen kan voortbestaan door exporten, om deze kosten te spreiden. De ontwikkelingskosten voor een personenauto waarvan er honderdduizenden of zelfs miljoenen van de band lopen liggen aanzienlijk lager dan voor bijvoorbeeld een tank of jachtvliegtuig. In het gunstigste geval worden daarvan enkele duizenden exemplaren verkocht. Export spreidt deze hoge kosten over een groter aantal systemen. Dit principe gaat zeker op voor kostbare wapensystemen zoals die in Nederland worden ontwikkeld.

Daarnaast heeft het kleine Nederlandse leger bijna net zoveel te besteden als het dubbel zo grote leger van Spanje. Nederland geeft daarvan een fors deel uit voor wapenaankopen.<sup>10</sup> Wapenproductie voor het Nederlandse leger leidt vervolgens weer tot meer wapentypen en technologie die geëxporteerd kan worden. Na het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten liggen de Nederlandse uitgaven voor nieuwe wapens, als percentage van het defensiebudget, binnen de NAVO het hoogst.<sup>11</sup>

Toch kunnen uitsluitend deze achtergronden niet de gehele verklaring zijn voor de hoge ogen die Nederland gooit op de wereldwapenmarkt. Er zijn een aantal redenen waarom het kleine Nederland zo succesvol is op de exportmarkt.

Figuur 1.2 Verdeling Nederlandse wapenexporten per regio, 1997-2001



9 Directeur-generaal Materieel mr. J. Fledderus, 'Jaaroverzicht materieelbeleid', juli 2000, p. 25.

10 'World Military Expenditures and Arms Transfers, 1997', U.S. Arms Control and Disarmament Agency, Washington 1998.

11 Robert P. Grant, 'The RMA Europe can keep in step', West-Europese Unie Occasional Paper 15, juni 2000.

De verhouding tussen geëxporteerde wapens en de totale Nederlandse wapenproductie is opvallend. Nederland vervaardigt per jaar ongeveer voor 1,4 miljard euro aan wapens en technologie daarvoor.<sup>12</sup> Van deze militaire productie gaat sinds 1996 jaarlijks voor ongeveer 450 miljoen euro de grens over. Deze exporten zijn min of meer gelijk verdeeld over NAVO- en niet-NAVO-lidstaten, waarbij vooral rijkere regio's in de wereld de afnemers zijn van de kostbare Nederlandse wapensystemen.<sup>13</sup> Opvallend is dat de wapenexporten in verhouding tot de totale wapenproductie bijzonder groot zijn; ruim 30% wordt geëxporteerd. Voor de meeste geïndustrialiseerde landen ligt dit tussen de 10 en 20%.<sup>14</sup>

De onevenredig grote bijdrage van Nederland aan de wereldwijde handel in wapens blijkt ook uit het gegeven dat het zich bevindt tussen landen waar de wapenexporten groter zijn dan de -importen. De andere landen waar dit voor geldt zijn grote landen (zoals de Verenigde Staten, Rusland, Frankrijk, Groot Brittannië en Duitsland) die voor eigen gebruik een grote defensie-industrie hebben opgezet en daardoor minder afhankelijk zijn van aankopen in het buitenland en wel veel te bieden hebben op de internationale wapenmarkt. Ook voor de landen van het voormalig Oostblok geldt dit. In deze landen is tot in de jaren tachtig de binnenlandse vraag groot, maar nu verkopen ze deze kennis aan het buitenland, terwijl de binnenlandse afname stagneert wegens het ontbreken van financiële middelen. Nederland behoort tot geen van beide groepen en is niettemin een netto wapenexporteur.

Ook de onderzoekers Colijn en Rusman constateren dat Nederland krachtadig aanwezig is op de wapenmarkt en dat het meer wapens exporteert dan importeert: 'Als ieder land op de wereld precies hetzelfde zou doen als Nederland dan zou er een enorm overschot op de wereldmarkt ontstaan. (...) Dat leidt tot uitverkoop, waar kieskeurigheid en veiligheid de eerste slachtoffers van zijn.'<sup>15</sup> Deze opmerking geldt voor veel producten die Nederland verlaten. Nederland is niet alleen een belangrijk exporteur van chipmachines, tomaten en melk, maar ook van wapens.

De verbazing over de omvang van de Nederlandse wapenexporten berust op het beeld dat Nederland gidsland is op het gebied van mensenrechten,

12. Cijfers over productie van strategische wapens zijn niet voorhanden, wel over militaire activiteiten van bedrijven die in 1998 3,4 miljard gulden bedroegen. In dit cijfer is ook 600 miljoen gulden voor bouwactiviteiten opgenomen. Jaaroverzicht Materieelbeleid juli 2000.
13. De verhouding tussen exporten naar NAVO- en niet-NAVO-landen verschuift de laatste jaren. Steeds meer wapens worden aan NAVO-landen geleverd.
14. Tabel 10.1, 'Regional-national shares of arms sales for the top 100 arms producing companies in the OECD and in the developing countries in 1997' en Tabel 11.1, 'The leading suppliers of major conventional weapons, 1994-98', in SIPRI Yearbook 1999.
15. Colijn en Rusman, 'De wapenexport uit Nederland: Wie is van wie afhankelijk', *Vrij Nederland* 13-11-1999. Overigens heeft de wereldwapenmarkt allang met een overschot te kampen.

milieu en ontwikkeling. Een land van vrede met tal van wapenbeheersingsinstituten binnen zijn grenzen. Voormalig Staatssecretaris voor Europese Zaken Benschop wil kennelijk door deze beeldvorming heen prikken als hij aan de vooravond van de top van de zeven grootste economieën en Rusland (G-8) in Genua in juli 2001 opmerkt: 'Vergis je trouwens niet, Nederland is een heel liberaal land, niet een progressief buitenbeentje in Europa of zo.'<sup>16</sup> Nederland is een op export georiënteerd land met een liberaal handelsklimaat, en van deze handelsgeest profiteert ook de defensie-industrie, waar de overheid een belangrijke bijdrage aan levert.

Nederland is in staat op succesvolle wijze tweedehandswapens van het leger op de wereldmarkt te verkopen. Nederlandse wapenfabrikanten zijn voor het grootste deel toeleveranciers van technologie voor grotere wapensystemen. De Nederlandse overheid weet tegenorders voor aankopen door het Nederlandse leger van wapensystemen in het buitenland te bedingen, het zogenaamde compensatiebeleid. Daarnaast bestaat een uitgebreid pakket exportbevorderingsmaatregelen en subsidies om de defensie-industrie en wapenexporten te steunen.

#### Waterputten of tanks, de verkoop van tweedehandswapens

De belangrijke rol van de Nederlandse regering bij wapenexporten blijkt uit de verkoop van tweedehandswapens. De grootste wapenexporten vanuit Nederland van de afgelopen jaren bestaan uit de verkoop van afgestoten materieel van de Nederlandse krijgsmacht: fregatten naar Griekenland en de Verenigde Arabische Emiraten; Leopardtanks naar Chili, Griekenland, Noorwegen en Oostenrijk en pantservoertuigen naar Egypte en Qatar. Het gaat hier om grote wapensystemen, die door de wapenindustrie zelf nauwelijks worden verkocht.

Tabel 1.2 **Belangrijkste leveringen tweedehands wapens na 1997**<sup>17</sup>

Land	Wapensysteem	Jaar	Waarde in Euro's	Bron
Chili	200 Leopard tanks	1998	54 miljoen	Openbaar jaarrapport 1998
	11 Leopard Bergingstanks	2001/2	?	Webpage RDM technology
Griekenland	1 Fregat	2001	43 miljoen	Brief Van Hoof 31/05/01
	10 Leopard Bergingstanks	2001	5,5 miljoen	Brief Van Hoof 12/06/01
	1 Fregat	2002	38,5 miljoen	P. Rijnvis, 01/08/02
Groot Britannië	2 F-27M vliegtuigen	2002	?	Tweede Kamer 2002-2003, 28 600 hoofdstuk X nr. 2
Noorwegen	57 Tanks	2000	71 miljoen	AFP 20/12/00

16 Jeroen van der Kris, Floris van Straaten, 'Tophoppers; Wat hebben de reischoppers van Seattle en Gotenburg teweeggebracht?', *NRC Handelsblad* 21-07-2001.

17 Zie voor de periode 1990-1997 *Nederlandse wapenhandel in de jaren '90*.

Met name zakenman in overheidsdienst en staatssecretaris van Defensie onder Paars I, Gmelich Meijling, blijkt een succesvol handelsreiziger in oorlogstuig. Niet belemmerd door te veel ethische bagage verkoopt hij Nederlandse wapens elders in de wereld, waarbij vooral het Midden-Oosten en Griekenland afnemers zijn. Er moet worden 'ingespeeld op markt wensen. Zo kan materiaal in de door de klant gewenste staat van onderhoud worden gebracht, en kunnen opleidingen worden verzorgd. Zo nodig worden soepele betalingschema's gehanteerd', aldus de Defensienota van 2000.<sup>18</sup> Na iedere belangrijke levering van tweedehandswapens gaan ook nieuwe onderdelen de grens over, zoals patroonbanden voor pantservoertuigen, vuurleiding en nachtzichtapparatuur. Tweedehandsleveringen zijn daarom niet alleen gunstig voor het ministerie van Defensie, maar ook voor de defensie-industrie.

Een van de spraakmakendste orders voor tweedehandswapens is de in 1996 geplande verkoop van Duitse Leopardtanks aan Botswana. Voor Gmelich Meijling maakt het niet uit of Botswana nu waterputten of wapens koopt. Jan Pronk, destijds minister van Ontwikkelingssamenwerking, spreekt zich wel duidelijk uit tegen de levering, maar krijgt geen steun binnen het kabinet. Uiteindelijk valt de levering toch in het water omdat Duitsland tegen de verkoop protesteert. De Bondsrepubliek neemt het op voor voormalig kolonie Namibië, dat zich verzet tegen de verkoop aan het buurland.<sup>19</sup> Wel verkoopt Nederland andere onderdelen voor wapens aan Botswana, zoals patroonbanden, ontstekingsmechanismen en delen van radarsystemen. Botswana koopt uiteindelijke nieuwe tanks in Oostenrijk bij de Weense vestiging van SteyrDaimler-Puch.<sup>20</sup> Naast deze levering wil het Oostenrijkse leger ook tweedehandstanks aan Botswana verkopen en ook dit ketst af op politieke bezwaren. Het Oostenrijkse ministerie van Buitenlandse Zaken vindt het onverstandig te leveren aan een land in deze regio omdat toekomstig betrokkenheid bij conflicten niet uitgesloten kan worden.<sup>21</sup> Zo volgt ook Wenen de lijn die minister Pronk en de Bondsrepubliek voorstaan. De leverantie van nieuwe lichte Oostenrijkse tanks struikelde opmerkelijk genoeg niet over die strategische afwegingen.

Het overgrote deel van de opbrengsten van de verkopen gaat naar het ministerie van Defensie die dit als inkomsten post op de begroting heeft staan. Defensie draagt 13,6 miljoen euro af aan het ministerie van Financiën en mag

18 Defensienota 2000.

19 Frank Slijper, 'Viertonners en geschut voor Botswana', in Platform tegen Wapenhandel, *Nederlandse wapenhandel in de jaren '90*, Papieren Tijger, Breda 1998, pp. 94-95.

20 'Botswana reportedly buys 20 army tanks from Austria', *Vienna Format* (internet version) 13-08-2001. Jane's Information Group meldt dat Botswana 34 van dergelijke lichte tanks heeft. 'Light Armoured Vehicles - Jane's land Forces; SK-105', 18-01-2001.

21 *Vienna Format* 13-08-2001.



de rest van de opbrengst houden. Als de verkopen uitgaan boven het in de begroting van Defensie opgenomen bedrag gaat hiervan ook een deel naar het ministerie van Financiën. Deze afspraak geldt tot 2004. In 1999 is afgesproken dat maximaal 9 miljoen van de inkomsten boven de begrote 109 miljoen euro is.<sup>22</sup> Zowel Defensie als Financiën heeft dus een direct belang bij deze verkopen. Het gaat daarbij niet alleen om strategische goederen, maar ook niet-strategische goederen en zelfs kazernes worden verkocht. In 1999 belopen de totale inkomsten 138 miljoen euro. Voor de periode 2001-2003 is de raming gemiddeld 75 miljoen euro per jaar.

Tabel 1.3 Waarde afgestoten materieel van Defensie<sup>23</sup> (in miljoen euro's)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2001	2002	2003	Totaal
• Contractwaarde strategisch materieel*	125,7	35,4	323,1	44,0	24,5	1,4				554,1
• Inkomsten strategisch materieel	33,6	47,2	115,3	125,7	111,6	68,5				501,9
• Totaal inkomsten** afgestoten roerende en onroerende goederen Defensie	75,3	78,1	167,9	194,7	164,7	138,4	91,5	62,3	93,8	1.066,7

\* waarde van in het vermeldde jaar afgesloten contracten.

\*\* In dit bedrag zijn ook de termijn betalingen van eerder gesloten contracten opgenomen.

### De overheid controleert haar eigen handel

De verkoop van tweedehandswapens is een apart deel van de Nederlandse wapenhandel. De overheid is aan de ene kant controleur van het wapenexportbeleid en aan de andere kant een handelaar in wapensystemen. Hierdoor ontstaat een onwenselijke belangenverstremming. Controle op dit deel van de wapenverkopen is dan ook beter geregeld dan de wapenexporten door het bedrijfsleven. Dat wil zeggen dat de leden van Kamercommissie Defensie gewaarschuwd worden als de overheid iets gaat verkopen. Ze hebben dan twee weken de tijd te reageren, anders is de verkoop een uitgemakte zaak. De Kamer krijgt daarover vertrouwelijke informatie. Deze informatie is steeds vaker ook openbaar. Officieel zijn er wel beperkingen bij de export van tweedehandswapens. Met Buitenlandse Zaken wordt overlegd of de leveringen wel voldoen aan het Nederlandse wapenexportbeleid. In de praktijk blijkt het met de controle daarop tegen te vallen.

22 Jaaroverzicht Materieelbeleid 1999. In P. Rijnvis, 'De defensieorganisatie bestaat uit zes grote organisatiedelen', 18-08-2002, wordt een hogere afdracht aan Financiën genoemd, nl. maximaal 25 miljoen euro.

23 Jaaroverzicht Materieelbeleid 1999, juli 2000; financiële verantwoording ministerie van Financiën (IXB) over het jaar 2001, Tweede kamer 2001-2002, 28 380, nr. 19; 2002-2003, 28 600 IXB, nr. 2; en P. Rijnvis, 01-08-2002, 'de defensieorganisatie bestaat uit zes grote organisatiedelen'.

Voor de meeste politieke partijen in de Tweede Kamer geldt dat de portefeuille voor wapenexportbeleid en defensie in verschillende handen zijn, waardoor de voor wapenexportbeleid verantwoordelijke en op het onderwerp gespitste Kamerleden de stukken niet krijgen. Mogelijk is dat ook de reden dat een vertrouwelijke brief over de verkoop van wapens aan Bahrein door bijna geen enkel Kamerlid is gezien. Ook wij kregen deze brief in handen en kaartten de levering aan. Leoni Sipkes, voormalig Kamerlid van GroenLinks, stelt in een reactie op de uitgelekte brief: 'Die brief ken ik niet en dat verbaast me, want brieven waar "vertrouwelijk" boven staat, lees ik altijd.'<sup>24</sup> Bob van der Bos van D66 vermoedde dat er iets mis is gegaan met de distributie. Duidelijk wordt dat de controle niet efficiënt werkt. Het resultaat is dat niemand de tweewekentermijn gebruikt om deze levering aan de orde te stellen. In het geval van Bahrein is dat een ernstige lacune. De oppositie in Bahrein wordt door veiligheidstroepen met harde hand onderdrukt, het land is in conflict met buurland Iran en ligt in het Midden-Oosten, het spreekwoordelijke kruitvat. De Nederlandse regering ziet Bahrein in beginsel als aanvaardbare bestemming.<sup>25</sup> De Kamer controleert niet en zo gaan de pantservoertuigen in 1997 naar de Golfstaat. Het is een gevolg van het feit dat wapenexportbeleid tijdens de portefeuillevreiding doorgaans gekoppeld wordt aan mensenrechtenbeleid. Dit is slechts één voorbeeld uit een serie vergelijkbare gevallen.

De koppeling van wapenexportbeleid aan mensenrechten heeft nog een ander nadeel. Voor het beoordelen van wapenhandel is kennis van buitenlands beleid en de bestemmingen, de aard van de wapens en hun mogelijke inzet, en inzicht in de mensenrechtensituatie in het afnemende land van belang. Worden deze zaken niet bijeengebracht, dan valt het ook met de controle op dit deel van de wapenexporten nogal tegen. Ook hier is Bahrein weer een sprekend voorbeeld. CDA-lid Van Ardenne-van der Hoeven schreef dat de Tweede-Kamerfractie van het CDA de brief wel degelijk heeft opgemerkt. De fractie 'zag in de voorgenomen verkoop echter niet voldoende reden om de minister naar de Kamer te roepen. Het gaat hier immers niet om wapensystemen, maar om gepantserde personeelsvoertuigen, waarbij het CDA ervan uitgaat dat deze, zoals gebruikelijk is bij deze transacties, van bewapening zijn ontdaan.'<sup>26</sup> Opgemerkt is de brief binnen het CDA wel, maar gelezen nauwelijks. Staatssecretaris van Defensie Gmelich Meijling heeft in de betreffende brief niets verhullend en keurig beschreven

24 Stan Termeer, 'Nederland levert wapens aan spanningsgebied Bahrein', *Onze Wereld* mei 1997, pp. 94-95.

25 Minister van Buitenlandse zaken in antwoord op Kamervragen van Kamerlid Sipkes, 15-05-1997. Tweede Kamer 1996-1997, nr. 1205.

26 Brief CDA-Kamerlid A.M.A. van Ardenne - Van der Hoeven aan Werkgroep Wapenhandel 12-05-1997.

waar het om gaat: 'Met de Bahreinse regering is een principeakkoord bereikt over de verkoop van 35 overtollige M-113 commando- en verkenningvoertuigen, reservedelen en munitie. Van deze voertuigen zijn 30 stuks voorzien van een 25-mm-kanon.<sup>27</sup> De M-113 voertuigen zijn ideaal voor de hardhandige onderdrukking van demonstraties. Niet voor niets is Nederland bij leveranties van onderdelen voor dergelijke voertuigen aan Turkije de laatste jaren terughoudend. In dezelfde brief beschrijft de regering de levering van 155-mm-tankmunitie. In dit geval faalt de controle op alle mogelijke wijzen, laat staan dat een oordeel op basis van verschillende beoordelingscriteria plaatsvindt.

Juist met betrekking tot de export van tweedehandwapens zijn goede mogelijkheden voor controle: de wapens zijn in het bezit van de Nederlandse staat waardoor kennis over de mogelijke inzet binnen het ministerie van Defensie bestaat. Een restrictief beleid schaadt de bedrijfsbelangen nauwelijks. Dergelijke controle is van groot belang, aangezien de export van tweedehandwapens een fors deel uitmaakt van de Nederlandse wapenexporten. Er is gemiddeld 100 miljoen euro overheidsinkomsten mee gemoeid. De Nederlandse overheid beschikt over grote hoeveelheden tweedehandwapens, omdat het leger reorganiseert en inkrimpt. Verder verouderen wapens steeds sneller. Verouderd is daarbij wel een relatief begrip; met wat voor Nederland kneusjes zijn, kan menig land zijn leger nog versterken.

Nadat Gmelich Meijling vertrekt zijn er veel minder tweedehandwapens verkocht. De belangrijkste tegenvaller is het niet doorgaan van de verkoop van F-16-vliegtuigen aan de Verenigde Arabische Emiraten (VAE). Het lijkt zo mooi: in 2004 krijgt de VAE de eerste van de in totaal 80 in de Verenigde Staten bestelde nieuwe F-16's, en tot dan kunnen de Nederlandse oudjes dienstdoen om de piloten van het Golfstaatje op te leiden. De order wordt echter afgezegd.

Inmiddels is een groot deel van de afgestoten wapens verkocht en tot 1999 lopen de inkomsten uit de verkoop van tweedehandsmaterieel sterk terug. In de begroting is voor 2000 een opbrengst geraamd van 60 miljoen euro voor de totale verkoop van roerende en onroerende goederen door Defensie. Voor de periode 1999-2005 is met een opbrengst rekening gehouden van in totaal 450 miljoen euro. Dit moet uit de verkoop van Leopard 2-tanks, pantservoertuigen en -wielvoertuigen, fregatten, Orion- en F-27M-patrouillevliegtuigen en F-16-jachtvliegtuigen komen.<sup>28</sup>

In 2001 vertoont dit deel van de wapenverkopen weer een stijgende lijn. Griekenland koopt wederom een fregat in Nederland en Chili bestelt in

27 Vertrouwelijke brief staatssecretaris van Defensie Gmelich Meijling 27-01-1997. Cursivering auteur.

28 Nieuwsbericht 'Defensiebegroting 2000: krijgsmacht verder toesnijden op hoofdtaken', 17-09-1999.

2001 extra tanks. De Rotterdamse Droogdok Maatschappij (RDM) kondigt dit op zijn website aan, ruim zeven maanden voor het parlement op de hoogte wordt gesteld. Dit gebeurt bovendien vlak voor het kerstreces, waardoor twee weken reactietermijn wel heel krap wordt. 'RDM Technology heeft een contract met het Chileense leger getekend om 11 gespecialiseerde Leopard 1-tanks te leveren. Ze zijn afkomstig uit het Nederlandse leger en worden opgeknaapt door de RDM voordat ze [in het eerste kwartaal van 2002] worden geleverd aan het Chileense leger. Het contract volgt een order in 1998 voor de levering van 200 Leopard 1V-gevechtstanks.'<sup>29</sup> Zo is een bezoeker van de RDM-website beter en eerder geïnformeerd dan de Kamerleden.

#### **Exportpromotie een belangrijk middel**

De betrokkenheid van de overheid bij wapenhandel is het duidelijkst bij de export van tweedehandswapens, maar ze blijft daar niet toe beperkt. De overheid heeft een uitgebreid pakket steunmaatregelen, zowel voor de productie van wapens als de export daarvan. Ze geeft subsidies aan de defensie-industrie, verstrekt gunstige exportkredietverzekeringen, wisselt inlichtingen over concurrenten met het bedrijfsleven uit, organiseert promotiereisjes en neemt deel aan wapenbeurzen. Zonder deze steun zou Nederland geen wapenindustrie hebben. Wapens zijn geen product als andere, waarvoor op de vrije markt klanten kunnen worden gezocht. De industrie verkoopt de wapens vrijwel uitsluitend aan (de eigen) overheid. Dat heeft er vooral mee te maken dat landen ervoor kiezen zo veel mogelijk onafhankelijk te zijn van buitenlandse toeleveranciers om een soevereine defensiepolitiek gestalte te geven. Daarom wordt de branche zwaar gesteund met subsidies en promotieactiviteiten. Het uitbrengen van een offerte voor export van defensietechnologie naar het Midden-Oosten, Zuidoost-Azië of Zuid-Amerika is onmogelijk zonder deze steun, zo stelt Economische Zaken in een vertrouwelijk plan van aanpak dat ons werd toegespeeld. Bovendien is er een directe relatie met het ministerie van Defensie, betreffende opleiding en training van personeel van het land dat de wapens koopt, want dat is 'veelal een vereiste om in aanmerking te komen voor levering van systemen en producten', aldus het plan van aanpak.<sup>30</sup>

De overheid (met name Economische Zaken) heeft een groot aantal mogelijkheden ter beschikking om steun te verlenen aan deze relatief bescheiden, maar exportafhankelijke industriële sector. Een regelmatig verschijnende publicatie van Economische Zaken, waarin het ministerie de details verza-

<sup>29</sup> Persbericht op RDM-webpage 15-05-2001.

<sup>30</sup> E-mail van Commissariaat Militaire Productie, 11 augustus 2000, opgenomen in 'EZ Plan van aanpak 2001 en 2002', waarin een actief wapenexportbeleid wordt beschreven.

melt van 250 Nederlandse bedrijven die zich met productie voor legers bezighouden, stelt dat '...exportpromotie in toenemende mate een belangrijk instrument wordt. Zowel met betrekking tot bezoeken aan Nederland als bezoeken aan het buitenland, zoals wapenbeurzen. Nederlandse bedrijven krijgen ondersteuning om deel te nemen aan dergelijke activiteiten om toegang te krijgen tot opkomende markten.'<sup>31</sup>

Het bedrijfsleven heeft daardoor aan twee kanten profijt van het Nederlandse overheidsbeleid: de Nederlandse overheid koopt wapens en financiert gedeeltelijk de ontwikkeling ervan. De krijgsmacht is er van verzekerd dat de wapens die ze in Nederland koopt voorzien zijn van de modernste technologie. Vervolgens gaat een deel van deze wapens weer naar het buitenland. Kortom, een vorm van actieve overheidssteun met grote invloed op de wapenexporten.

#### **Subsidies voor de ontwikkeling en productie van wapens**

Subsidies zijn er in soorten en maten. Allereerst is er subsidiëring voor het ontwikkelen van wapens en deelname aan internationale materieelprojecten. De overheid stelt voor een nieuw wapensysteem geld beschikbaar. Volgens de Directeur Materieel van de marine zijn bedrijven niet meer bereid deze onderzoekskosten voor hun rekening te nemen<sup>32</sup> en doen ze als vanzelfsprekend een beroep op de overheid. Voor de Nederlandse deelname aan het raketschild tegen ballistische raketten is bijvoorbeeld 146,4 miljoen euro beschikbaar voor soft- en hardware.<sup>33</sup> Het is aannemelijk dat een groot deel daarvan wordt geïnvesteerd in het onderzoek dat een samenwerkingsverband tussen de Duitse en Nederlandse marine en de John Hopkins Universiteit in de VS momenteel doet. Het gaat hier om een belangrijk deel van de Nederlandse betrokkenheid bij de ontwikkeling van het raketschild, namelijk de softwareontwikkeling die raketten die in de Verenigde Staten worden ontwikkeld, in staat stelt aangestuurd te worden door een maritiem gevechtssysteem van Thales Nederland. Eind 2001 blijkt dat Thales Nederland deze technologie alweer aan Zuid-Korea probeert te verkopen.<sup>34</sup>

31 Ministerie van Economische Zaken, 'Catalogue of Netherlands Defence Related Industries 2001', p. 10.

32 J. Huisman, 'Maritieme Techniek, ontstaan uit een fusie en reorganisatie van de afdeling platformsystemen en Scheepsbouw van de Directie Materieel', *Marineblad* oktober 1997.

33 Defensiebegroting 2000, p. 117. Dat geldt in ieder geval de uitgaven die al gedaan zijn in de jaren 1999-2001 24 miljoen gulden.

34 Thales legde het af tegen de Amerikaanse concurrent Lockheed Martin. De VS zet alle middelen in om hun systeem te slijten. Volgens de Nederlandse ambassadeur in Korea wordt Thales onheus behandeld. Hwang Il-to, 'Next-Generation Destroyer KDX-III Radar: War of Defense Sparked Over Aegis or APAR', 15-08-2002, pp. 246-257. Vertaling uit het Koreaans door Foreign Broadcasting Information Service (FBIS).

Voor de Joint Strike Fighter (JSF) heeft de overheid, verdeeld over vier jaar, ruim 90 miljoen euro gespendeerd om de defensie-industrie te steunen in deelname aan de productie van dit wapensysteem.<sup>35</sup> Financiën verstrekt daartoe 45 miljoen euro aan Defensie en eenzelfde bedrag aan Economische Zaken. Nog voordat een besluit over aankoop of participatie in de productie is genomen verbindt de overheid zich dus al nadrukkelijk aan dit Amerikaanse jachtvliegtuig. Uiteindelijk steekt de overheid nog eens 800 miljoen dollar in ontwikkelingsfase van de Joint Strike Fighter, waarmee Nederland tot de vier belangrijkste deelnemers in het project behoort.<sup>36</sup> Financiële bijdragen aan militaire programma's zijn mogelijk, omdat de defensie-industrie is uitgesloten van de marktverdragen die nationale steun aan de industrie geheel of gedeeltelijk verbiedt. Voor civiele vliegtuigbouw moet de industrie bijvoorbeeld zelf minimaal 66% van het risicodragend kapitaal bijdragen. Anders is de steun concurrentie vervalsend en verboden conform regelgeving van de Europese Unie en Wereldhandelsorganisatie (WTO). Voor militaire productie is 'meer speelruimte' stelt het directoraat-generaal Materieel van het ministerie van Defensie nogal eufemistisch in een interne notitie. Er is namelijk geen enkele beperking binnen de Unie en WTO voor steun aan de defensie-industrie.<sup>37</sup>

Een andere subsidie is die aan Damen Shipyards. Scheepswerf Damen krijgt een fors pakket aan steun mee bij de overname van Koninklijke Schelde Groep in Vlissingen.<sup>38</sup> De Schelde is dan nog in handen van de overheid

35 1997 20 miljoen, 1998 60 miljoen, 1999 60 miljoen en 2000 wederom 60 miljoen gulden.

36 Amy Svitak en Gail Kaufman, 'DoD Balks at Air Force JSF Cut', *Defence News* No. 38, 30-09-2002. Zie ook hoofdstuk 6 over het compensatiebeleid.

37 GATT-akkoord Veiligheidsbeleidsuitzonderingen: 'Nothing in this agreement shall be construed to prevent any contracting party from taking any action which it considers necessary for the protection of its essential security interests relating to the traffic in arms, ammunition and implements of war and to such traffic in other goods and materials as is carried on directly or indirectly for the purpose of supplying a military establishment.' [GATT 47 Article XXI (b) (ii)] Zie ook het Trips-akkoord op het gebied van handelsaspecten van intellectuele eigendomsrechten, deel VII, art. 73 en het dienstenaakkoord art. XIV voor vergelijkbare teksten.

Artikel 296 (ex Artikel 223) van het oprichtingsverdrag van de Europese Gemeenschap luidt: '(1b) any Member State may take such measures as it considers necessary for the protection of the essential interests of its security which are connected with the production of or trade in arms, munitions and war material; such measures shall not adversely affect the conditions of competition in the common market regarding products which are not intended for specifically military purposes.

2. The Council may, acting unanimously on a proposal from the Commission, make changes to the list, which it drew up on 15 April 1958, of the products to which the provisions of paragraph 1(b) apply.'

38 Deze overname staat overigens niet op zichzelf. In mei 2000 wordt ook besloten de staatsdeelneming in Eurometaal van de hand te doen. Ministerie van Defensie, 'Verkoop staatsbelang in Eurometaal N.V.', 11-05-2000.

(90%) en de provincie Zeeland (10%) en draait al langere tijd erg slecht. In 1999 leidt ze een verlies van 62,2 miljoen euro,<sup>39</sup> wordt geconfronteerd met schadeclaims ter waarde van 90 miljoen euro en is voor 75% van de orderportefeuille afhankelijk van militaire orders, voornamelijk van de Nederlandse overheid. In november 1998 krijgt De Schelde, na de noodoproep 'het water staat ons aan de lippen', al een kapitaalinjectie van 22,6 miljoen euro (voor de helft van Economische Zaken en de andere helft van Defensie<sup>40</sup>). In mei 2000 blijkt uit een vertrouwelijke brief van minister Jorritsma aan de Kamer dat de werf nog eens 48 miljoen euro krijgt. De overheid verstrekt een nieuwe lening van 31 miljoen euro, versoepelt de voorwaarden van een eerdere lening van 16 miljoen en verstrekt 20 miljoen euro als renteloze lening met een looptijd van 15 jaar.<sup>41</sup> Daarnaast kunnen schadeclaims worden herverzekerd bij de Nederlandse Credietverzekerings Maatschappij (NCM). Gezien de claims op de werf, ter waarde van 90 miljoen euro, een belangrijk onderdeel van de steun. Verder spreken beide partijen af dat Damen een voorkeurspositie krijgt bij aanbesteding van schepen voor de Nederlandse Marine, dat de Koninklijke Marine lopende orders beter zal spreiden, en dat Defensie ook nog extra werk voor de werf zoekt. Voor De Schelde zelf betaalt Damen maar een halve euro. Al met al een privatisering met voor Damen een gouden randje.

Damen heeft tijdens de onderhandelingsgesprekken een uitstekende positie en kan zijn eisen flink opschroeven. De overheid is aan De Schelde gebonden, als aandeelhouder, maar ook omdat de werf huisleverancier van grote marineschepen voor de Nederlandse marine is. Als De Schelde de op stapel staande schepen namelijk niet afbouwt, gaan ze 68 tot 90 miljoen extra kosten. Dit betekent een strop voor de overheid (maar wel een overzichtelijke). De nu gekozen werkwijze is dat de overheid weer een infuus geeft om het bedrijf op langere termijn voort te laten bestaan. Het beleid richt zich op de onzekere toekomst, terwijl bij een blik over de schouder het RSV-debacle en het failliet van Fokker weer in beeld komen. Vooral voor de Nederlandse marine een gunstige ontwikkeling, want die houdt zijn leverancier op Nederlandse bodem en wordt niet afhankelijk van buitenlandse schepen. Militaire overwegingen winnen het hier blijkbaar van economische argumenten. Het gehele steunpakket had ook gebruikt kunnen worden voor het opzetten van alternatieve werkgelegenheid in de Schelderegio. Nederland

39 Steunmaatregelen van de staten: Uitnodiging overeenkomst artikel 88, lid 2, van het EG-verdrag om opmerkingen te maken betreffende steunmaatregel C64/01 (ex NN 57/01) – Privatisering en herstructurering van Koninklijke Schelde Groep, (2001/C 254/03).

40 Achtergestelde leningen 11,3 miljoen euro (25 mil) EZ 10 miljoen Defensie (4,5 euro) en 15 miljoen vooruitbetaling op fregatten (6,8 euro).

41 Vertrouwelijke brief Economische Zaken, 'Koninklijke Schelde Groep', 30-05-2000. Zie ook 2001-C254-03, p. 7, noot 39.

moet zijn schepen dan in het buitenland kopen, maar is wel een slecht renderende bedrijfstak kwijt.<sup>42</sup>

In Gorinchem, waar Damen is gevestigd, wuift men deze kritiek weg. De Damen Groep is een goed lopend bedrijf. Het verkoopt vooral kleinere schepen voor civiele en militaire toepassingen en heeft op dit gebied een bewezen exportreputatie, in tegenstelling tot De Schelde. Damen houdt in het vervolg de eigen broek op en klopt niet meer voor steun bij de overheid aan, zo stelt directeur Kommer Damen op de VPRO-radio.<sup>43</sup> De financiële steun die de werf krijgt, biedt hiervoor een goede uitgangspositie en problemen bij De Schelde kunnen door de steun gladgestreken worden.

Kommer ziet mogelijkheden het bedrijf vervolgens op gewone commerciële wijze te leiden en financiële injecties van de overheid zijn dan niet langer noodzakelijk. Damen weet door de verkoop van kleine schepen aan tal van landen inmiddels de weg op evenzoveel ministeries van Defensie en heeft daarnaast een goed verkoop apparaat. Dit is de basis voor het optimisme in Gorinchem. Mogelijk dat exportvergunningen gezien de voorgeschiedenis tijdens de overname bij de overheid op weinig weerstand zullen stuiten. Als die weigert een vergunning te geven voor export van marineschepen naar een onwelgevallige bestemming ligt het argument dat de Nederland het met een restrictief beleid onmogelijk maakt zonder overheidssteun op de markt te opereren voor de hand. Deze druk zal leiden tot meer wapenexporten of anders tenminste financiële compensatie bij het niet doorgaan van orders. Een restrictief beleid is overigens nauwelijks te verwachten. Exporten van wapens voor marines liggen in Nederland niet problematisch, specifieke uitzonderingen daargelaten. Daarvan is ook directeur Kommer Damen overtuigd: 'De marine is aan alle kanten bereid om medewerking aan export te verlenen.'<sup>44</sup>

De overname is in september 2000 in kannen en kruiken, maar moet nog aan de Europese Commissie voorgelegd worden. Zowel De Schelde als Damen is namelijk een militair/civiel bedrijf. Het is dan ook goed mogelijk overheidssteun voor het overeind houden van militaire scheepsbouwcapaciteit in Nederland tevens voordelen biedt aan de civiele delen van de Damen Groep. De Europese Commissie besluit in september 2001 eerst onderzoek te doen naar de overname. Nederland heeft volgens de Europese Commissie nagelaten een 'open oproep tot het laten blijken van belangstel-

42 Katia Vlachos-Dengler stelt dat het de situatie van de militaire scheepsbouw in Europa weinig rooskleurig is, zie RAND-report: From National Champions to European Heavyweights: The Development of European Defense Industrial Capabilities Across Market Segments, 12-09-2002, p. 92.

43 Argos, VPRO Radio 1 08-09-2000, over de overname van KMS De Schelde door scheepswerf Damen.

44 Jan Bom, 'Exclusief gesprek met scheepsbouwer Damen; hofleverancier', *FNV Magazine* 23-03-2000, pp. 15-17.



ling' uit te laten gaan 'waardoor alle concurrenten op voet van gelijkheid kunnen optreden'.<sup>45</sup> Waarom is er geen informatie verstrekt aan belangstellenden over mogelijke overname van De Schelde? De Commissie heeft het vermoeden dat er sprake is van ongeoorloofde overheidssteun, en ze betwijfelt of de herstructurering resulteert in het herstel en de levensvatbaarheid van de onderneming.<sup>46</sup> Zonder toestemming van de Commissie staat de hele overname op losse schroeven.<sup>47</sup>

Op het ministerie van Economische Zaken liggen ze hiervan niet wakker en persberichten over de overname worden al verstuurd, met de opmerking: 'Voor de Staat geldt tevens het voorbehoud dat de Europese Commissie geen bezwaren uit tegen het sluiten van overeenkomsten.'<sup>48</sup> De toestemming komt in 2002. De overheid moest wel vier miljoen euro terugvorderen van Damen. Van dit deel vindt de Commissie dat ze concurrentievervalsing is.

De steun voor de Joint Strike Fighter en aan Damen zijn de meest in het oog springende Nederlandse subsidies voor de defensie-industrie in de late jaren negentig. Er is echter een groot aantal andere Nederlandse bijdragen. Standaard gaat ruim 1 procent van de defensiebegroting naar subsidie voor onderzoek en ontwikkeling, vooral naar TNO. Hierbij gaat het jaarlijks om 73 miljoen euro.<sup>49</sup> Over de gehele jaren negentig is het vooral de steun aan Fokker die het op zijn minst twijfelachtig maakt of steun aan wapenproducenten die niet renderen wel wenselijk is, dit ook gezien het overaanbod op de markt voor wapens.<sup>50</sup>

#### Smeermiddel voor risicovolle transacties

'Wapenverkopen aan Indonesië kunnen niet zonder een flexibel financieringsprogramma en lagerentelingen', volgens een Amerikaanse ambtenaar.<sup>51</sup> Dat financieringsprogramma's van wezenlijk belang zijn voor wapenexporten, wordt ook in Nederland onderkend, en de Nederlandse overheid heeft hier dan ook een financieringsregeling voor. Een voorbeeld uit de Nederlandse praktijk toont het doorslaggevende belang aan van een dergelijk financieringsprogramma. In 1986 ketst een Pakistaanse order voor twee

45 Zie 2001/C254/03, p. 7.

46 Idem.

47 Van belang is artikel 296, lid 1, onder b, zie noot 37 voor de tekst.

48 Vertrouwelijke brief Economische Zaken, 'Koninklijke Schelde Groep', 30-05-2000.

49 Bijlage 10 van Defensie Begroting 2000, 'Activiteiten op het gebied van wetenschappelijk onderzoek en ontwikkeling', p. 40.

50 Zie voor de details van het falende beleid: Ben Greif en Marc Serné, 'Fokkers onvermijdelijke glijvlucht naar de ondergang', *NRC Handelsblad* 27-06-1996 en Jannetje Koelewijn, 'De aanloop naar de ongewilde duikvlucht van Fokker', *Vrij Nederland* 12-07-1997.

51 Philip Finnegan, 'Indonesia may Explore Weapons Buys from China', *Defense News* 15-05-2001, p. 1.

fregatten af, omdat de minister van Financiën weigert een exportkredietverzekering voor de order te verstrekken. Hij komt daarmee tegemoet aan kritiek vanuit de Tweede Kamer, die de financiële risico's te hoog vindt.<sup>52</sup>

'Exporttransacties komen vaak alleen tot stand als de leverancier of de bank bereid is aan de koper krediet te verlenen', aldus consultant PriceWaterhouseCoopers in een evaluatie over de exportkredietverzekering van de Nederlandse overheid.<sup>53</sup> Dit geldt des te meer voor de handel in wapens.<sup>54</sup> Aangezien de markt voor wapens klein is en de kosten voor ontwikkeling van wapensystemen steeds hoger worden, is een agressieve verkooptactiek noodzakelijk en herverzekering bij de staat is hier een onderdeel van.

Schematisch gaat het om het volgende. Een wapenfabrikant wil een wapensysteem verkopen aan een buitenlandse overheid. Deze wil geen boter bij de vis doen, maar op krediet kopen.<sup>55</sup> De wapenfabrikant vindt dat een hachelijke onderneming en wil zich kunnen verzekeren als de betaling achterwege blijft. Op de vrije markt kan hij voor dit risico geen verzekeraar vinden. In zulke gevallen biedt de kredietverzekering van de overheid die de Nederlandse Credietverzekerings Maatschappij (NCM) voor de Staat beheert uitkomst. De wapenfabrikant vraagt bij de NCM een kredietverzekering aan, waarvoor de overheid garant staat. Het bedrijf kan het krediet ook regelen via haar eigen bank, die dit dan herverzekert bij de NCM. Zo verzekert ABN-AMRO regelmatig militaire transacties voor bedrijven.<sup>56</sup> Als de overheid akkoord gaat, kan de levering plaatsvinden. Vervolgens weigert de afnemer te betalen. De leverancier krijgt zijn geld dan uit de schatkist en leidt geen schade. De overheid draait voor de geleden schade op, en moet proberen dit terug te krijgen van het land van afname. Wat lang niet altijd mogelijk is. Vooral in de jaren tachtig is fors verlies geleden op de kredietverzekeringen.<sup>57</sup> Voor wapenhandelaren en particuliere banken is dit natuurlijk een prachtige regeling: 'Voordat we geld verstrekken aan een bedrijf, staan we er altijd op dat de risico's worden gedekt door het Britse Ex-

52 Colijn en Rusman, *Het Nederlandse Wapenexportbeleid 1963-1988*, p. 126.

53 PriceWaterhouseCoopers, 'Evaluatie Exportkredietverzekeringfaciliteit', mei 2000, deel 1, p. 9

54 Hoewel van dit financieringsmechanisme in de Verenigde Staten (de grootste wapenexporteur) nauwelijks gebruik wordt gemaakt. De VS heeft echter een ruim assortiment andere gunstige financieringsmogelijkheden.

55 Overigens vertelde T. Masduki van Indonesia Corruption Watch dat de aanschaf van wapens in Indonesië niet geregeld wordt via de regering, maar in direct contact met de krijgsmacht, vaak via YAMABRI (een stichting van de krijgsmacht). Gesprek 11-10-2002.

56 Voor een levering van Thales-HSA-vuurleidingsapparatuur aan Indonesië, schakelde Thales-HSA ABN-AMRO in, die dit weer herverzekerde bij de NCM. Overigens vinden dergelijke transacties ook in het buitenland plaats. Een levering van wapens aan Roemenië wordt door ABN-AMRO herverzekerd bij het Defense Export Loan Guarantee program in de Verenigde Staten (Defense News 01-03-1999, p. 3).

57 Zie PriceWaterhouseCoopers deel 1, noot 53, pp. 32-33.

portkredietverzekeringdepartement (ECGD). We kunnen niet verliezen, het is prachtig', aldus een medewerker belast met wapenexporten bij een Britse bank.<sup>58</sup> Ook het Nederlandse bedrijfsleven is er tevreden over.

In 2000 bestond acht tot negen procent van de omzet van de NCM (die ruim 5 miljard euro bedroeg) uit herverzekeringen bij de Staat. 'Kredieten in verre landen met een lange duur', aldus het hoofd van de afdeling die deze kredieten verstrekt.<sup>59</sup> Bij transacties onder de 4,5 miljoen euro heeft de NCM geen toestemming van de overheid nodig. Voorstellen tot 11,3 miljoen euro behandelt de Nederlandse Bank en daarboven het ministerie van Financiën in samenwerking met het ministerie van Economische zaken.<sup>60</sup>

De wapenindustrie maakt gebruik van exportkredietverzekeringen, maar informatie rond kredieten voor wapenexporten is in Nederland schaars. Frankrijk, een land dat niet bepaald bekendstaat als voorvechter van transparant overheidsbeleid, geeft veel meer informatie, evenals Groot-Brittannië. Daaruit blijkt dat een fors deel van de wapenexporten de grens overgaat met een exportkredietverzekering. Het gaat om bedragen die tweemaal zo hoog liggen als de door de overheid van beide landen vrijgegeven waarde van de wapenexporten. Het ministerie van Economische Zaken weigert tot nu toe medewerking bij het vrijgeven van deze informatie. Ook in Nederland profiteert de wapenhandel fors van de kredietverzekering. Van alle uitgereikte polissen gaat het in negentien procent van de gevallen om leveringen van wapensystemen. Dit terwijl wapenexporten maar een zeer klein deel zijn (0,2%) van alle exporten. Exportkredietverzekeringen worden tijdens het Algemeen Overleg Wapenexportbeleid 2000 in de Tweede Kamer aan de orde gesteld. GroenLinks vraagt om meer informatie en de SP is van mening dat de inzet van deze financieringsmethode bij wapenhandel gestopt moet worden. Tot nu toe heeft deze aandacht nog niet tot concrete stappen geleid.

### Vuurleiding en beleidsruimte

De inzet van de exportfinancieringsverzekering voor leveranties aan Indonesië maakt duidelijk hoe dit onbekende deel van de Nederlandse wapenexportpromotie werkt.<sup>61</sup> Allereerst de kwestie van de levering van vuurlei-

58 Nicholas Hildyard (CornerHouse), *'Export Credit Agencies, Corporate Welfare and Policy Incoherence'*, juni 1999.

59 Michel van Nieuwstadt, 'NCM wordt onder druk duurzaam', *NRC Handelsblad* 01-06-2001.

60 Zie voor een duidelijk overzicht: 'Uitvoering van de faciliteit', hoofdstuk 2 uit 'Evaluatie Exportkredietverzekeringfaciliteit, deel 1', pp. 34-43.

61 Zie voor een beschrijving van dit deel van de wapenexportpromotie en de geschiedenis hiervan: Komitee Indonesië, *Handel in onderdrukking*, Amsterdam 1982. Zie voor een overzicht van het internationale gebruik van exportkredietverzekeringen voor wapenexporten: Martin Broek, 'Paper on export credit Agencies and arms trade', updated version maart 2003, [www.stopwapenhandel.org](http://www.stopwapenhandel.org).

dingapparatuur naar Indonesië. In 1994 maakt Hollandse Signaal Apparaten bekend dat het een omvangrijke order van ongeveer 36 miljoen euro met Indonesië heeft gesloten. De levering betreft vuurleidings- en radarapparatuur en overdracht van technologische kennis aan Indonesische bedrijven. Een jaar later spreekt minister van Ontwikkelingssamenwerking Pronk zich uit tegen de levering. In 1999 zorgt dezelfde levering aan Indonesië wederom voor rumoer. PvdA-Kamerlid Bert Koenders en Jan Hoekema van D66 stellen vragen. In zijn antwoord maakt de minister van Buitenlandse Zaken Van Aartsen, bekend dat de levering voor 55 miljoen euro is herverzekerd bij de staat.<sup>62</sup> De Twentse krant *Tubantia* spreekt over herverzekering bij een bankconsortium onder leiding van ABN-AMRO,<sup>63</sup> een financiële regeling volgens de hierboven beschreven constructie.

Zo wordt ook de overheid belanghebbende bij het doorgaan van een levering. Ze heeft zich niet alleen politiek, maar ook financieel gecommitteerd. Dat is in gang is gezet doordat minister van Buitenlandse Zaken Van Mierlo, in 1996 een rebus sic stantibus-verklaring voor de leverantie heeft gegeven.<sup>64</sup> Die houdt in dat alleen 'gewichtige' en 'onvoorzienbare' wijzigingen in de veiligheids- en mensenrechtensituatie het verstrekken van een exportvergunning nog kunnen tegenhouden.<sup>65</sup> Dit is een stap in de wapenexportprocedure die in de praktijk belangrijker is dan de uiteindelijke formele exportvergunning. Bij het niet doorgaan van de levering draait de staat op voor de financiële gevolgen. Als de overheid belemmeringen opwerpt tegen de levering dan kan dit tot een schadeclaim leiden als de 'gewichtige' en 'onvoorzienbare veranderingen' niet kunnen worden aangetoond. HSA dreigt met het verhalen van de schade op de overheid als de exportvergunning in 1999 nog steeds niet is verstrekt. De landsadvocaat had zich in een lastige en politiek ongewenste bocht moeten wringen bij het aantonen dat de mensenrechten en veiligheidssituatie onder de presidenten Habibie en Wahid is verslechterd. Dat is niet onmogelijk gezien de situatie in verschillende delen van de Indonesische archipel, maar het strookt niet met de Nederlandse buitenlandse politiek die gericht is op het verstevigen van de banden met de Indonesische overheid en samenwerking met de 'goede' delen van het leger. Zo manoeuvreert Nederland zich opnieuw in een positie waarin het al eerder zat bij een levering aan Bolivia. Voor dit land is voor de levering van F-27-vliegtuigen begin jaren tachtig een rebus sic stantibus uitgesproken,

62 Antwoorden op vragen van Tweede-Kamerleden Koenders en Hoekema, ingezonden 14-06-1999. Tweede Kamer 1998-1999, nr. 1605.

63 'Opluchting bij Signaal over order Indonesië, ministerie akkoord', *Tubantia* 18-05-1999.

64 Brief van minister Van Mierlo aan Tweede Kamer, 02-02-1996.

65 Zie voor een uitgebreide bespreking van dit onderdeel van het wapenexportbeleid 'Het Nederlandse Wapenexportbeleid, 1963-1988', pp. 93-94.

voordat uiteindelijk een exportvergunning werd afgegeven, met een exportkredietverzekering bij de NCM. Daarna vond een militaire staatsgreep plaats en besloot Nederland de vliegtuigen niet te leveren. De overheid dekte de schade voor Bolivia en Fokker. 'De les is dat voorfinanciering en financiële betrokkenheid van de Staat via herverzekering van exportkredieten de beleidsruimte van de regering, afhankelijk van de contractinhoud waar zij buiten staat, aanzienlijk kan reduceren', zo stellen de vorsers naar wapenleveranties Colijn en Rusman destijds.<sup>66</sup> Twintig jaar later blijkt opnieuw dat de beleidsruimte voor de overheid door financiële betrokkenheid beperkt is.

Ook bij een andere levering aan Indonesië, halverwege de jaren negentig, is de NCM betrokken. Dit keer gaat het om onderzeeërs van de Rotterdamse Droogdok Maatschappij (RDM). Hiervoor is een exportkrediet van de overheid noodzakelijk niet alleen voor de prijs van de onderzeeërs, maar ook een extraatje voor de 'bemiddeling' in Indonesië door Soeharto en naaste kringen. Het gaat hier om een kwart van de totale order ter waarde van 363 miljoen euro. Dit absurd hoge bedrag aan smeergeld haalt het in Nederland niet. Om de verkoop van de onderzeeërs aan Indonesië toch niet te laten stranden maken de RDM en de overheid de aankoop voor Indonesië aantrekkelijker door in plaats van meer geld twee oude onderzeeërs aan te bieden, die de RDM met een forse korting van de overheid kan overnemen.<sup>67</sup> Indonesië kan die twee onderzeeërs voor opleiding gebruiken. Het percentage smeergeld daalt naar tien procent. Nog altijd een slordige 36,3 miljoen euro. De drie met de deal bekende bewindslieden – minister-president Kok, minister van Economische Zaken Wijers en minister van Financiën Zalm – zijn het vervolgens niet eens of een dergelijke regeling wel gepast is. Zalm is bang dat het kabinet over de zaak valt. Volgens een medewerker van de RDM heeft Kok geen bezwaar, maar Wijers wel en twijfelt Zalm. Een gering bedrag van 2% 'commissie' (ofwel smeergeld) vinden de drie wel acceptabel.<sup>68</sup> Niet dat er principiële bezwaren bestaan tegen smeergeld en duistere financiële praktijken; de gevraagde premie is hier eenvoudigweg te hoog. Bovendien is het alle ingewijden duidelijk dat RDM Submarines een slechte marktpositie heeft. Jarenlang is het bedrijf financieel gesteund door de overheid om onderzeeërs te ontwikkelen, maar zonder er één aan het buitenland te verkopen. Mogelijk zal de onderzeebootafdeling van de RDM het loodje leggen en dan is de Nederlandse regering haar geld kwijt, zo laat een ambtenaar

66 *Het Nederlandse Wapenexportbeleid 1963-1988*, pp. 93-94.

67 Ko Colijn en Paul Rusman, 'Onderzeeboten verkopen met onderzeeboten', *Vrij Nederland* 03-08-1996.

68 Gijs Herdershè en Raymond Vermeulen, 'Kabinet dreigt verkoop drie duikboten te blokkeren', *de Volkskrant* 27-07-1996 en Stan de Jong, 'Zalm was bang voor uitlekken RDM-smeergeld Soeharto', *FEM/De Week*, 17-10-1998, p. 22-23.

*Vrij Nederland* weten.<sup>69</sup> Uiteindelijk gaat de order niet door en Duitsland loopt met de buit weg: 'Die hebben nu eenmaal een gemakkelijke hand van in subsidiepotjes grijpen.'<sup>70</sup>

Gek genoeg stelt niemand in de Kamer vragen bij een beleid waarin smeergeld een gewoon deel van het handelsbeleid is, en waarover in de pers uitgebreid is gerapporteerd. Het tijdschrift *FEM/De Week* stelt dat voor de regering tien procent acceptabel is. In *Vrij Nederland* zegt een woordvoerder van de kedietverzekeraar dat commissies nu eenmaal een deel van de waarde van een contract uitmaken die exporteurs bij de NCM kunnen verzekeren.<sup>71</sup> Ook bij de oogluikend toegestane tweeprocentregeling gaat het in dit geval nog steeds om 7,3 miljoen euro. Het schijnt dat alle partijen in Den Haag zich neerleggen bij dergelijke praktijken. 'Herfkens [destijds minister van Ontwikkelingssamenwerking] maakt ernst met de bestrijding van corruptie', liet een fractiemedewerkster van een politieke partij weten na een vraag van ons om hier werk van te maken. In de wereld van de wapenhandel zijn dergelijke schandalen zeker geen uitzondering, zeker als het om grote orders gaat. Enkele voorbeelden uit de recente geschiedenis waarbij topfiguren in de Europese politiek betrokken zijn, onderstrepen dit: Willy Claes verliest zijn positie als secretaris-generaal van de NAVO vanwege zijn betrokkenheid bij een smeergeldaffaire rond de aankoop van helikopters voor de Belgische luchtmacht; Kohl is verwickeld in malversaties bij de verkoop van tanks aan Saoedi-Arabië; en Mitterand heeft zich in een smeergeldaffaire in Taiwan verstrikt, waarbij zelfs mensen worden omgebracht. Het Departement van Handel van de Verenigde Staten vermoedt dat de helft van alle corruptie in de wereld met de aanschaf van wapens te maken heeft.<sup>72</sup> Nederland is geen buitenbeentje met dergelijke praktijken.

### Maatschappelijk verantwoord beleid

In Nederland zijn het vooral de milieubeweging en ontwikkelingsorganisaties die de Exportkredietfaciliteit op de agenda hebben gezet. Voor kredieten van boven de vijftig miljoen euro zal voortaan toetsing plaatsvinden naar milieueffecten van de gefinancierde projecten.<sup>73</sup> Dat is een stap vooruit. Tot nu toe stond Nederland altijd op de rem binnen het platform dat zich bij

69 *Vrij Nederland* 03-08-1996.

70 Stan de Jong, 'Help, de bedrijvendokter is terug', *FEM/De Week*, 17-10-1998, p. 20-23. Ook Andrea Kolling van de Duitse organisatie BUKO *Stoppt den Rüstung export* stelt dat alle exporten van Duitse onderzeeërs gesteund worden met exportkredietverzekeringen van Hermes, de Duitse exportverzekeraar. Colijn en Rusman noemen deze Duitse gulheid in *Het Nederlandse Wapenexportbeleid 1963-1988*, pp. 117-118.

71 Paul Rusman en Ko Colijn, *Vrij Nederland* 04-03-1995.

72 Laurence Cockcroft and David Murray (red.) 'Corruption in the Official Arms Trade', *Transparency International Policy Research Paper 1*, april 2002.

73 *NRC Handelsblad* 01-06-2001.

de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) bezighoudt met exportkredieten. Volgens Financiën past deze verbetering in het streven van het kabinet naar maatschappelijk verantwoord ondernemen. Ook de vergrote transparantie rond exportkredietverzekering vloeit hieruit voort. Minister Zalm wil voortaan wel bekendmaken hoe hoog de NCM-bijdrage is aan bedrijven die zijn betrokken bij de bouw van dammen, (lucht)havens en energiecentrales, en in welk land deze werkzaamheden plaatsvinden. Door die openheid kan meer inzicht ontstaan in de exportpromotie van militaire technologie, zoals militaire zee- en luchthavens. De werkgeversorganisatie VNO/NCW vindt echter dat bedrijfsbelangen met de openheid schade oplopen.<sup>74</sup> Toch is de openheid fors toegenomen, waardoor ook inzicht bestaat in programma's voor wapentransacties (zie tabel 1.4).

Tabel 1.4 **Uitgereikte polissen (vanaf 1 juli 2002) exportkredietverzekering Gerling NCM**<sup>75</sup>

Datum	Land	Exporteur van	Garantie van	Financier	Omschrijving	Max. schadevergoeding (in euro's)
02/12/02	Turkije (Min. van Def.)	Thales NI.	n.v.t.	n.v.t.	Ontwerp, bouw en levering van 1 Fast Patrol Boat en levering van materiaalpakketten van 3 FBPs	58.492.000
02/12/02	Turkije (Min. van Def.)	Thales NI.	n.v.t.	n.v.t.	Levering van materiaalpakketten voor de bouw van 2 Fast Patrol Boats	38.020.000
07/03/03	Indonesië (Min. van Def.)	Thales NI.	Min. van Fin.	ING	Levering van materiaal en onderdelen en onderhoud van SEWACO aanboord van KRI Malayathi	3.556.800
11/03/03	Indonesië (Min. van Def.)	Fokker Services	Min. van Fin.	Fortis	Levering van onderdelen voor en onderhoud van aan 2 Fokker vliegtuigen.	6.058.480
14/05/03	Zuid-Korea (Regering en Min. van Def.)	Thales NI.	n.v.t.	n.v.t.	2 Goalkeeper systemen en het monteren en testen.	12.483.200

Deze toegenomen aandacht voor de exportverzekeringsprogramma's bij de staat heeft voor controle op wapenexporten nauwelijks gevolgen. Alle wapenhandel valt immers al onder Europese en Nederlandse wapenexportrichtlijnen, en voldoet aan politieke en ethische voorwaarden die de regering stelt. De juistheid van deze beoordeling kan betwijfeld worden, maar voor een serieus beleid rond wapenexporten moet de hele betrokkenheid van de NCM verdwijnen, aangezien zeker het stimuleren van de wapenexport uit ethisch oogpunt ongewenst is. Het leidt er toe dat landen met grote sociale problemen in staat zijn om peperdure wapensystemen aan te

74 Michel van Nieuwstadt, 'Eis: exportkrediet openbaar', *NRC Handelsblad* 17-08-2001.75 [http://www.gerlingncm.com/nl/mtb\\_nl/Overheid/tranekv.pdf](http://www.gerlingncm.com/nl/mtb_nl/Overheid/tranekv.pdf), 23-06-2003.

kopen, die uiteindelijk wel betaald moeten worden. Dit is ook opgemerkt door de G-8, die tijdens hun bijeenkomst in Japan in 2000 stellen dat aan landen met een laag inkomen geen exportkredieten meer moet worden verstrekt voor onproductieve importen, zoals wapens.

‘Dat de Nederlandse overheid geen actief wapenexportbeleid voert is een holle frase. Door de financiële risico’s van wapenleveranties op zich te nemen, biedt de overheid faciliteiten voor de handel in onderdrukking,’ stelde het Komitee Indonesië twintig jaar geleden.<sup>76</sup> Tot op heden is daar niets aan veranderd.

#### **Inlichtingen: voor wat hoort wat**

Ook de inlichtingendiensten leveren, als het zo uitkomt, een bijdrage aan de marktpositie van het vaderland. Antennes plukken niet-kabelgebonden communicatie uit de ether, waarna die ontcijferd wordt door het wiskundig centrum op de marinekazerne in Amsterdam.<sup>77</sup> Zo is er regelmatig voorkennis over internationale aanbestedingen. Daarnaast stuurt Den Haag inlichtingenagenten naar andere delen van de wereld om onderzoek te doen naar veiligheidsrisico’s en voor het verzamelen van algemene economische inlichtingen. In het verleden kwam men op deze manier regelmatig belangrijke informatie tegen voor het Nederlandse bedrijfsleven.

Een ex-agent van de Inlichtingendienst Buitenland (IDB) verklaarde dat via ‘de grote oren’ van Nederland onder andere geheime informatie binnenkwam over de geplande aanleg van een vliegveld ergens in het Midden-Oosten, waarmee een aannemer zijn voordeel kon doen.<sup>78</sup> De pikante details blijven achterwege: helaas worden bedrijf en land niet met name genoemd. Zo weten we niet of de ex-agent doelt op de activiteiten in Saoedi-Arabië van Hollandia Kloos, het bedrijf van de familie Lubbers. Het kan ook om Ballast Nedam gaan, dat in Saoedi-Arabië betrokken is bij de bouw van militaire vliegvelden en andere militaire infrastructuur.

Trouw meldt dat de IDB de Vlissingse scheepsbouwer De Schelde voorziet van de offertes van concurrenten bij de strijd om een order voor de levering van fregatten aan Australië eind jaren tachtig.<sup>79</sup> Deze informatie mocht niet

76 Handel in onderdrukking, p. 110.

77 Strategisch Verbindingen Inlichtingen Centrum (SVIC), voorheen Technisch Informatie Verwerkings Centrum (TIVC). Zie ook Kees Kalkman, ‘Inlichtingen zonder grenzen’ in Buro Jansen & Janssen, *De snuffelstaat; Nederland en de BVD*. Fagel, Amsterdam 2002, p. 120.

78 Jos Slats, ‘Nederland te klein voor BVD’, *Vrij Nederland* 26-05-2001.

79 Frank Kools, ‘Nieuwe BVD geen spion voor bedrijf’, *Trouw* 11-06-2001. In B. de Graaff en C. Wiebes, *Villa Maarheze; de geschiedenis van de inlichtingendienst buitenland* (SDU, Den Haag 1998) wordt meer gemeld over de relaties tussen de IDB en het bedrijfsleven.



baten; uiteindelijk haalt de werf Blohm & Voss uit Duitsland de order binnen.

Eventueel speelt de IDB de informatie die ze binnenkrijgt via Economische Zaken door aan het bedrijfsleven, maar dat krijgt niets voor niets. 'De halve buitendienst van Fokker werkte voor ons. Dus als wij iets interessants te pakken kregen, dan ging die informatie naar Fokker. (...) Denk maar niet dat wij zoiets in een la lieten liggen', zo vertelde een ex-IDB'er aan Jos Slats van *Vrij Nederland*. Een andere voormalig medewerker van de dienst stelt: 'Wij hadden veel informanten in het bedrijfsleven. Logisch, want die gingen vaak de hele wereld over en hoorden nog eens wat. De IDB betaalde nooit voor hun informatie, juist om de verhoudingen zo zuiver mogelijk te houden. Maar als ik een van mijn bronnen een dienst kon bewijzen met nuttige gegevens over een buitenlandse concurrent dan had ik daar geen enkele moeite mee. Dat zag ik als wisselgeld.'<sup>80</sup>

Sinds 1994 heeft Nederland officieel geen inlichtingendienst buitenland meer, maar in die leemte wordt momenteel voorzien. De BVD, tegenwoordig Algemene Inlichtingen en Veiligheidsdienst (AIVD) krijgt er een inlichtingenafdeling voor het buitenland bij. De nieuwe dienst gaat niet spioneren voor het bedrijfsleven, zegt de BVD, maar dat gelooft de Europese Commissie niet. Die verzoekt Nederland dringend om de clause dat de AIVD over de vitale economische belangen gaat waken, te schrappen. Spionage voor bedrijven is dan officieel verleden tijd. De oud-IDB'ers geloven er weinig van. Informatie wordt nog steeds uit de ether gehaald en in Amsterdam ontcijferd. 'Ik kan me niet voorstellen dat de AIVD die informatie zomaar in de prullenbak gooit', zegt de een. 'Ze zouden wel gek zijn', zegt een ander. Bovendien gaat daarmee een belangrijke bron van informatie verloren. Mensen uit het bedrijfsleven zijn eerder te bewegen tot het verstrekken van informatie, als daar ook iets tegenover staat. 'Daar houd je de informatiestroom mee op gang', aldus een oud-agent van de IDB.

Het verstrekken van informatie heeft nog meer voordelen voor de industrie. Sommige leveranties, die strikt genomen niet kunnen plaatsvinden, worden oogluikend toegestaan om informatie te krijgen over buitenlandse legeronderdelen. Zo kunnen bedrijven leveren en krijgt Nederland bovendien waardevolle inlichtingen. Optimaal is als de leverancier een klein defect inbouwt, waardoor regelmatig servicebeurten moeten worden gegeven. Dit gebeurde bijvoorbeeld met leveringen van nachtzichtkijkers door Delft Instruments aan Irak in 1988 en 1990.<sup>81</sup> Leveringen die tot veel commotie leidden toen tijdens de Golfoorlog (1990-1991) bleek dat Irak de apparatuur (met Amerikaanse onderdelen) gebruikte. De Amerikaanse en Nederlandse over-

80 *Vrij Nederland* 26-05-2001.

81 Jos Slats, 'Iraakse kijkers', *Vrij Nederland* 26-05-2001.

heid bestraffen Delft Instruments. De strafmaatregelen veroorzaken een schadepost van tientallen miljoenen guldens in Delft. Zowel het Pentagon als IDB is echter op de hoogte van de leveringen en zijn blij met de informatie die eruit voortkomt. Om hun bronnen te beschermen sluiten ze deze informatie niet door naar de openbare aanklager in de Verenigde Staten en Justitie in Nederland. Uiteindelijk komt het Pentagon tussenbeide en wordt een financiële schikking geregeld. Informatie over dit soort operaties komt vrijwel nooit in het nieuws. Delft Instruments komt van een koude kermis thuis wegens de rol die het speelde in een wel bekend geworden inlichtingenoperatie.

### Promotiereisjes en wapenbeurzen

Eind 2002 is de dreigende oorlog met Irak dagelijks in het nieuws. Half oktober vindt in Jordanië, niet ver van het toekomstige slagveld, de wapenbeurs Sofex plaats. Met wapens voor speciale troepen, geavanceerde munitie en operaties met helikopters. Een paar honderd bedrijven geven *acte de présence*, waaronder het Nederlandse RDM Technology. De volgende scène zou zo uit een aflevering van *Monty Python* afkomstig kunnen zijn. Regeeringsvertegenwoordigers van de landen die op een conflict aansturen, de Verenigde Staten en Groot-Brittannië, lopen op de wapenbeurs collega's uit Irak tegen het lijf en kunnen bovendien de hand schudden van de officiële delegaties van Iran, Jemen, Libië en Soedan. Allen komen ze kijken naar de producten van de Arabische, Chinese en westerse wapenindustrie.<sup>82</sup> Een hoge functionaris van een Britse wapenfabrikant vraagt zich verbaasd af: 'Zijn we daar om de Iraki's te laten zien waarmee we hen gaan bestoken?'<sup>83</sup> Niet iedere wapenbeurs is zo absurdistisch als Sofex.

Wapenbeurzen zijn het opvallendste fenomeen in de internationale wapenhandel. Grote bedrijven huren op wapenbeurzen in het oog springende stands en kleden die aan met alles wat de klant moet trekken. Kleinere bedrijven leggen een stapeltje folders op een tafeltje, showen een model van een product en vertonen soms ook nog een video. Ze gaan onder in het geweld van de grote wapenproducenten en vallen nauwelijks op.

Toeleveranciers hebben daarbij nog een ander nadeel. Op de naast de grote beurzen gelegen terreinen, brullen de tanks en scheuren de pantservoertuigen over speciaal aangelegde banen. In nabijgelegen havens liggen marineschepen te pronken klaar voor een tochtje met genodigden.

Spektakel dat toeleveranciers niet kunnen bieden. De Nederlandse wapenindustrie is een industrie van (kleinere) toeleveranciers die samen met de overheid het adagium 'wie niet sterk is, moet slim zijn' hanteren. Nederland

82 [www.sofex.com.jo](http://www.sofex.com.jo), op 17-10-2002.

83 Jason Burke, 'Outrage as Iraq views UK arms', *The Observer* 13-10-2002.

produceert geen tanks, geen gevechtsvliegtuigen, maar is een belangrijke toeleverancier van wapenonderdelen, zoals systemen voor de marine. Hoogwaardige wapentechnologie is minstens zo belangrijk als het kruit en de granaten in de moderne oorlogvoering. Ook op de internationale wapenbeurzen steekt de Nederlandse overheid het bedrijfsleven weer een helpende hand toe. Dat blijkt ook uit een interne memo van TNO na een wapenbeurs in Parijs voor maritieme wapentechnologie, waar Nederlandse bedrijven aan deelnamen. 'Kabelfabrikant JDR viel een beetje weg in het geweld van de grote jongens op de Euronaval-wapenbeurs in Parijs 2000', aldus de memo. 'Het is hen duidelijk dat ze de volgende keer aan de Nederlandse stand deel zullen moeten nemen.'<sup>84</sup> De Nederlandse overheid is bij een aantal wapenbeurzen betrokken. De Nederlandse bedrijven huren gewoonlijk samen een ruimte (vaak minus Thales Nederland, dat zich bij voorkeur aansluit bij het Franse moederbedrijf) waar bezoekers de Nederlandse wapentechnologie kunnen bekijken, het zogenaamde Holland Lounge+ concept. Plus staat voor: de recepties die worden georganiseerd, bezoekende bewindslieden of hoge militairen die de Nederlandse deelname extra luister bijzetten, en het sturen van militaire schepen of vliegtuigen voor het marketingtechnisch broodnodige spektakel. Kosten 70.000 euro per beurs als douceurtje aan de defensie-industrie. Er moeten dan wel minimaal tien bedrijven deelnemen, anders loont de investering van de overheid niet de moeite. De ministeries van Defensie en Economische Zaken regelen de deelname aan beurzen. De officiële delegatie (hoge militairen, regeringsvertegenwoordigers en vertegenwoordigers van bedrijven) start de bijdrage met een 'informal get together', aan de vooravond van de beurs. Op een grote beurs als de Franse voor landsystemen, EuroSatory, zijn er vijftien Nederlandse bedrijven. In Maleisië zijn dat er op DSA 2000 vier. Deelname van de Nederlandse overheid is belangrijk voor de verkoopmogelijkheden en geldt bovendien als een soort keurmerk: als de overheid er achter staat, biedt dit ook garanties dat training en opleiding bij de Nederlandse krijgsmacht geregeld kunnen worden. Een aspect dat van groot belang is bij wapenverkopen.

Verschillende ministeries leveren een bijdrage aan de deelname van Nederlandse bedrijven op wapenbeurzen. Het Commissariaat Militaire Productie (CMP) van Economische Zaken speelt een coördinerende rol voor overheidsondersteuning bij grote defensie exportprojecten. Binnen het ministerie van Defensie is het directoraat-generaal Materieel belast met het behartigen van internationale relaties en het ondersteunen van de Nederlandse industrie door onder meer binnen- en buitenlandse bezoeken. Het ministerie probeert uit te vinden op welke landen de Nederlandse defensie-industrie

84 Korte evaluatieverslag Euronaval 2000 door een medewerker van TNO, e-mail 29-10-2000.

zijn pijlen vooral gaat richten. Met die kennis bekijkt het ministerie welke mogelijkheden voor promotie bestaan. In 2001/02 regelde de Economische Voorlichtingsdienst vooral deelname aan beurzen in Azië (zie tabel 1.5).<sup>85</sup>

Wapenbeurzen zijn belangrijk voor het exporteren van wapens. De beurzen van belangrijke klanten moeten bezocht worden. De overheid verleent financiële steun voor deelname aan de tweejaarlijkse wapenbeurzen in Chili (Exponaval) en de Verenigde Arabische Emiraten (IDEX). Chili neemt in 1998 en 2001 Nederlandse tanks af. De oranje Abu Khaled bin Mohamad al Nahyan-tulp, die naar de zoon van de chef-defensiestaf van de Verenigde Arabische Emiraten is genoemd,<sup>86</sup> zal nog wel enige tijd met stip op 1 staan van buitenissige pogingen om wapens te slijten. Nederland geeft een tulp cadeau en de VAE bestelt voor 368 miljoen euro fregatten in Nederland. De Verenigde Arabische Emiraten zijn door de aankoop van tweedehandsfregatten de belangrijkste klant voor Nederlandse wapens in de afgelopen vijf jaar. Het CMP wijdt in het 'Plan van aanpak 2001 en 2002', dat wij in handen kregen, dan ook uitgebreid aandacht aan de wapenbeurs die de Emiraten organiseren: 'Het is mij bekend dat de EVD [Economische Voorlichtingsdienst] geen middelen ter beschikking stelt ten behoeve van de IDEX-tentoonstelling. Echter, gezien de overheidsbetrokkenheid bij lopende en potentiële projecten zal het CMP deze tentoonstelling financieel ondersteunen. De Nederlandse overheid heeft een zeer nauwe relatie opgebouwd met de VAE-autoriteiten en zal deze relatie ook in de toekomst koesteren. Hierbij het verzoek om d.m.v. overheveling van deze middelen naar de EVD, deze in te schakelen voor logistieke uitvoering. IDEX; de meest succesvolle exportprojecten hebben met de VAE plaatsgevonden, potentiële projecten liggen in het verschiet: daarom aanwezigheid verplicht.' Over de 'rommelige beurs' in Maleisië wordt opgemerkt: 'geen aanwezigheid = geen export'.

Er wordt op beurzen fors zaken gedaan. TNO verwerft er bijvoorbeeld deelname in materieelprojecten in Turkije en Chili. Op Euronaval 2000 maken hoge ambtenaren van Defensie en vertegenwoordigers van de defensie-industrie de afspraak dat ze een bezoekje aan Chili brengen, zo blijkt uit een interne memo van een TNO-medewerker. 'Aanleiding voor dit alles is dat Chili het contract met Duitsland voor zes fregatten nog niet heeft getekend. Juist omdat Nederland bij toewijzingen van de betreffende tender tweede werd, wordt door de staatssecretaris voor Defensie Van Hoof een bijdrage geleverd aan deze handelsmissie.'<sup>87</sup>

Soms is overheidssteun voor deelname aan wapenbeurzen niet te verkopen. Nederland ziet in de periode juni 1998 – december 2001 af van wapenexporten naar India en Pakistan. In dat geval moeten bedrijven zelf de

85 Idem.

86 *NRC Handelsblad* 18-03-1997.

87 E-mail TNO-medewerker 29-10-2000.

deelname aan beurzen in die landen organiseren. Hetzelfde geldt voor beurzen in China en Taiwan. Nederlandse bedrijven nemen wel deel aan beurzen in deze landen, maar krijgen daarbij geen steun van de overheid.

Tabel 1.5 Door de overheid georganiseerde deelname aan wapenbeurzen 2001-2002

Beurs	Karakter	Frequentie	Periode
IDEX, VAE	Marine, Landmacht, Luchtmacht	Tweejaarlijks	18-22 maart 2001
LAD, Brazilië	Mar, LaM, LuM	Tweejaarlijks	24-27 april 2001
IMDEX Asia, Singapore	Mar	Tweejaarlijks	8-11 mei 2001
DSEI, Londen	Mar, LaM, LuM	Tweejaarlijks	11-15 september 2001
Tevens bezoek NL. onderzeeër			
IDEF, Ankara	Mar, LuM, LaM	Tweejaarlijks	27-30 september 2001
LIMA, Maleisië	Mar, LuM, civiel en militair	Tweejaarlijks	9-14 oktober 2001
Madex/Koramarine, Zuid-Korea	Mar, civiel en militair	Jaarlijks	23-26 oktober 2001
Defence Asia, Thailand	Mar, LuM, LaM	Tweejaarlijks	3-5 november 2001
Tridex, VAE	Defensie electronica	Tweejaarlijks	17-21 maart 2002
DSA, Maleisië	Mar, LuM, LaM	Tweejaarlijks	8-11 april 2002
EuroSatory, Parijs	LaM	Tweejaarlijks	17-21 juni 2002
MSP0, Polen	LaM	Jaarlijks	September 2002
Defendory, Griekenland	LaM	Tweejaarlijks	1-5 oktober 2002
Euronaval, Parijs	Mar	Tweejaarlijks	21-25 oktober 2002
Defence Asia, Filippijnen	LaM	Jaarlijks	November 2002
ExpoNaval, Chili	Mar	Tweejaarlijks	3-6 december 2002

### Promotiereisjes

'Landsverdediging en commercie: het lijken niet de meest voor de hand liggende bondgenoten. Dat de activiteiten van het zakenleven en die van de marine echter gelijk op kunnen gaan, wordt iedere keer bewezen door de regelmatig terugkerende Fairwind-reizen. Deze voeren de schepen van de marine veelal naar verre oorden om daar in samenwerking met het bedrijfsleven de Nederlandse industrie te promoten', aldus *Alle Hens*, het blad van de Koninklijke Marine.<sup>88</sup> Defensie organiseert sinds 1988 deze Fairwind-promotiereizen voor de Nederlandse industrie. En passant gaan de schepen op reizen naar het Verre Oosten meestal naar een aantal havens in het Midden-Oosten, waarmee de twee belangrijkste niet-westerse gebieden voor Nederlandse wapenexporten aangedaan worden. Bij die promotie activiteiten gaat het niet in de laatste plaats om de defensie-industrie. Doorgaans krijgt het bezoek een historisch tintje geënt op het roemruchte verleden van Nederland als wereldmacht in de Gouden Eeuw.

In 1995 begeleidde een Nederlands marine-eskader de visite van Koningin Beatrix aan Indonesië. Een jaar later doet Gmelich Meijling een wapenbeurs in Jakarta aan om tweedehandswapens te slijten. De organisatoren schrap-

<sup>88</sup> Bert van Elk, 'Vlagvertoon en koopmansgeest; Marine en bedrijven bundelen krachten in Fairwind', *Alle Hens* nr. 10 1995, p. 23-24.

pen een diner tijdens de beurs wegens onenigheid in het Indonesische leger. Deze meningsverschillen zijn ontstaan wegens het harde optreden tegen de Democratische Partij van Indonesië (PDI).<sup>89</sup> Zo wordt de staatssecretaris direct geconfronteerd met de actualiteit in het land waar hij afnemers voor wapens zoekt.

In 2000 loopt een Nederlands fregat de haven van Hongkong binnen, de stadstaat is enige tijd daarvoor door de Britten overdragen aan China. Tegen China is een wapenembargo van kracht. Heel strikt is de bestaande richtlijn dat geen medewerking wordt verleend aan promotie activiteiten in landen waartegen een embargo loopt dus niet. In Hongkong stellen abLIPS, Ballast Nedam en Imtech hun waar tentoon. Naast China vaart het Belgisch-Nederlandse eskader naar de uiterst repressieve stadstaat Singapore, het in een wapenwedloop en conflict verwikkelde Zuid-Korea, de met binnenlandse conflicten kampende Filippijnen en tenslotte Indonesië.<sup>90</sup> Hiermee lopen Nederland en België voorop bij het herstellen van de militaire banden met Jakarta. Minister van Defensie Frank de Grave maakt bekend dat Nederland weer met Jakarta gaat samenwerken en materieel zal leveren aan de Indonesische marine en luchtmacht.<sup>91</sup> Vanzelfsprekend zouden eventuele orders worden getoetst aan de criteria van het Nederlandse wapenexportbeleid.<sup>92</sup>

Een groot aantal Nederlandse hoogwaardigheidsbekleders neemt in 2000 deel aan de Fairwind-reis, van de minister van Defensie tot kroonprins Willem-Alexander. Ook deze reis krijgt een historisch kader: 400 jaar Nederlands Japanse relaties. Op hoog niveau gaan deuren open die voor veel andere handelsactiviteiten gesloten blijven. Niet lang na Fairwind vertrekken onderzeeërs van de Rotterdamse Droogdok Maatschappij naar Maleisië. De RDM heeft blijkbaar goede contacten gelegd. Een jaar later reist RDM-directeur Joep van de Nieuwenhuysen wederom naar Maleisië. 'We praten over tanks, artillerie, helikopters, alles. Maar ik kan daar dus niks over zeggen', aldus Van de Nieuwenhuysen in een interview met *FEM/De Week*.<sup>93</sup> In Ko-

89 Martin Broek, 'Wapenhandel en mensenrechten', in *Wapenhandel met Indonesië*. Rode Emma/Vrije Socialist, Amsterdam 1997.

90 Zie voor verdere details over Fairwind 2000: vraag van de Belgische parlementariër Peter Vanhoutte aan de minister van Landsverdediging over 'de zending Fairwind 2000' (nr. 1675) en de zeer uitvoerige beantwoording vragen over Fairwind 2000, 12-05-2000 door het ministerie van Economische Zaken. Tweede Kamer 1999-2000, nr. 1247.

91 Nina Eberlijn, 'Nederland en Indonesië werken militair samen', *Algemeen Dagblad* 06-06-2000

92 Defensiebedrijven die deelnamen zijn: abCLIPS (S, Z-K, HK); Ballast Nedam (S, HK, F, I); Eurometaal (Z-K, F); HSA (S, Z-K, F, I); Imtech Marine Technology (S, Z-K, HK, I); RDM Submarines (S, I); RDM Technology (F); Koninklijke Schelde Groep (S, I), Van Halteren Metaal (S, Z-K, I); Wartsila NSD Nederland (S, Z-K, HK, F).

93 Arjen van der Ziel, 'Het geheim van de Maagdeneilanden', *FEM/De Week* 08-09-2001, pp. 29-34.

rea bestaan die goede contacten al langer. Een jaar voor deze reis sluit de Nederlandse overheid een overeenkomst met de Zuid-Korea, over de samenwerking tussen de defensie-industrie van beide landen, de uitwisseling van informatie over ontwerp, en productie van wapens en militaire uitrusting en samenwerking bij de export naar derde landen.<sup>94</sup>

Voor 2002 staat weer een Fairwind-reis op stapel. Ditmaal in het kader van 400 jaar Verenigde Oost-Indische Compagnie, maar dat is niet het beste verkoopverhaal. De VOC controleerde immers met harde hand lange tijd heel Zuidoost- en Oost-Azië en het handelsverkeer rond de Zuid-Chinese Zee.<sup>95</sup> In Indonesië staat de compagnie nog steeds voor eeuwen koloniale uitbuiting en onderdrukking. De Indonesische schrijver en historicus Mughtar Lubis vat de rol van de VOC als volgt samen: ‘Zo er al, om met Coens woorden te spreken, “daer in Indien wat groots verricht is”, dan is dat onder meer gepaard gegaan met het uitmoorden van dorpen, het ontvolken van gebieden en het verwoesten van bouwgronden.’<sup>96</sup> De festiviteiten in Nederland kunnen niet op instemming rekenen in de Gordel van Smaragd en de Indonesische ambassadeur in Nederland wil de herdenking van de VOC dan ook niet opluisteren. Het ministerie geeft de promotie van het Nederlandse bedrijven niet altijd even effectief en verstandig vorm, maar van terughoudendheid bij wapenexporten is in geen geval sprake. De Fairwind-reizen zijn daar het zichtbaarste voorbeeld van.

94 Jenny Franco, Martin Broek, *Up in Arms: Europe's Arming of South Korea and its implications for Peace in East Asia*, TNI, Amsterdam 2000, p. 15. Met hoeveel landen de Nederlandse overheid dergelijke overeenkomsten heeft gesloten is onduidelijk.

95 In Jef Last, *Strijd handel en zeeroverij; De Hollandse tijd op Formosa* (Van Gorcum & Comp. N.V., Assen 1968) staan een aantal beschrijvingen van het Nederlandse optreden tijdens de Nederlandse kolonialisatie van Taiwan.

96 Mughtar Lubis (met een voorwoord van Mohammad Hatta), *Het land onder de regenboog. De geschiedenis van Indonesië*, A.W. Sijthoff, Alphen a/d Rijn 1979, p. 85.