

DE BELGISCHE DEFENSIE-INDUSTRIE: EEN WAARDIGE TROEF IN ONVEILIGE TIJDEN?

Stéphane BURTON



*Precisie-onderhoud van F16-vliegtuigen in de werkplaatsen van Sabena Engineering.
© SNAE*

Depuis la nuit des temps, l'industrie et l'appareil de défense militaire sont indissociables. Une force armée crédible a en effet besoin du meilleur équipement, de plateformes performantes et d'une large gamme d'armements. Quel rôle l'industrie belge de la défense joue-t-elle aujourd'hui en tant que facilitateur pour notre Défense belge ? Quels sont ses atouts et ses défis sur le marché de la défense au niveau européen ou mondial ? Quelles opportunités offre l'accord de gouvernement fédéral, qui contient en germe de nombreuses initiatives pour les cinq prochaines années ? L'industrie de la défense belge pourra-t-elle profiter de l'augmentation sans précédent des budgets de défense et contribuer ainsi à garantir la paix en cette période d'instabilité géopolitique ?

Stéphane BURTON is CEO van de Orizio Groep en Sabena Aerospace Engineering. Hij is tevens voorzitter van de bedrijvengroep Belgian Security & Defence Industry (BSDI). Met een verleden in de advocatuur heeft Stéphane Burton zich de voorbije twee decennia als een zeer dynamische ondernemer met succes geïnvesteerd in de ontwikkeling van een Belgisch ecosysteem voor de lucht- en ruimtevaart. Hij doet er ook alles aan om, met de onderhoudsactiviteiten vanuit Sabena Aerospace Engineering, een betrouwbare bijdrage te leveren aan de operationele paraatheid van de Belgische Luchtmacht.

DE BELGISCHE DEFENSIE-INDUSTRIE: HET LANDSCHAP

Vooraleer we ons aan een weergave van de Belgische defensie-industrie wagen, is het nuttig om deze sector trachten te definiëren. Volgens GRIP¹ behoort een Belgisch bedrijf tot de sector indien het goederen produceert of diensten aanbiedt die gelinkt zijn aan de ontwikkeling, bouw, ontplooiing

¹ GRIP: Groupe de recherche et d'information sur la paix et de la sécurité (<https://www.grip.org/a-propos/>)

of onderhoud van wapensystemen en waarvoor de export ervan gewoonlijk onderworpen is aan de regelgeving van exportvergunning. Al naargelang de strikte interpretatie van het juridische “Belgische” karakter van een bedrijf of het aandeel van defensiegerelateerde activiteiten in de totale omzet, krijgt men vrij uiteenlopende cijfers. De onderstaande weergave baseert zich op de meest recent uitgevoerde oefening van de studiedienst Agoria, op basis van gegevens van Agoria-BSDI², BEPIDS³ en NACE⁴.

FACTS & FIGURES

Wanneer alle bedrijven en organisaties (onderzoekscentra, enz.) die zichzelf beschrijven als “een organisatie met defensieactiviteiten” in beschouwing worden genomen, beslaat het Belgische landschap vandaag meer dan 800 bedrijven, goed voor een omzet van 5 miljard euro en 16 000 jobs.

De Belgische defensie-en veiligheidssector is zeer divers. Bedrijven verschillen zowel in grootte als in hun activiteiten. Een verdeling op basis van het aantal jobs leidt naar de drie grootste clusters: wapensystemen, munitie en landvoertuigen (goed voor 28% van de arbeidsplaatsen), digitale diensten en cyberveiligheid (20%) en luchtvaartindustrie (16%). Daarrond zitten nog tal van andere niches zoals elektronica, ruimtevaarttechnologieën, mechanica en drones, materialen, uitrusting, enz.

De regionale spreiding van de industriële defensieactiviteiten is vrij evenwichtig: het aantal werkplaatsen in Vlaanderen en Wallonië is nagenoeg identiek en vertegenwoordigt elk 44% van het totaal, ook

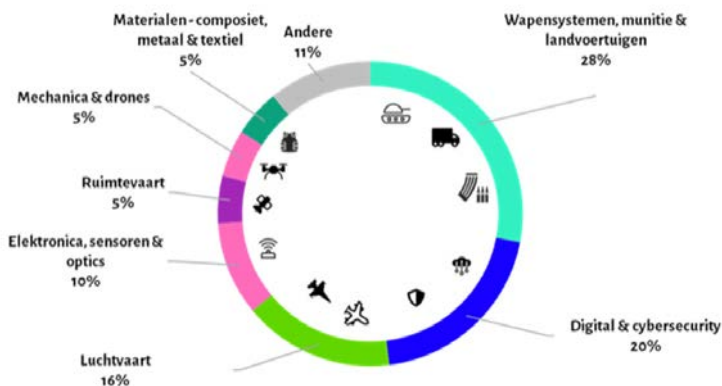
² Agoria-BSDI: Belgian Security & Defense Industry, bedrijvengroep binnen Agoria, de Belgische multi-sectorale bedrijvenorganisatie voor technologische ondernemingen

³ BEPIDS: Belgian Economic Potential in the Industry of Defense & Security, studie van VUB, KMS, Belspo & KHID

⁴ NACE: Nomenclature statistique des activités économiques dans l'UE, een Europees statistisch classificatiesysteem voor economische activiteiten

al ligt het aantal bedrijven in Vlaanderen (53%) gevoelig hoger dan in Wallonië (36%). De Waalse defensiebedrijven zijn dus gemiddeld een stuk groter dan de Vlaamse. Hiervoor zijn ongetwijfeld reuzen als John Cockerill Defense (o.a. pantservoertuigen), FN Browning (wapens en munitie) en SONACA (luchtvaart) verantwoordelijk. De Vlaamse bedrijven richten zich eerder op een brede reeks van technologische niches. In de omgeving van Brussel zijn de lucht- en ruimtevaart dan weer dominant (SABCA, ASCO, Sabena Engineering).

Jobs in de Belgische defensie- en veiligheidsindustrie



Volgens Agoria kan de Belgische defensie-industrie – indien het de wereldwijd verwachte groeitrend volgt – in de komende acht jaar verdubbelen in omvang.

Belgische specificiteit

Hoewel België mee aan de basis lag van bondgenootschappen als de NAVO en de EU, blijft het in termen van bevolking en gewicht een relatief kleine speler. Dat vertaalt zich ook in het economische bedrijvenlandschap.

Met uitzondering van John Cockerill en FN Browning huisvest België geen enkele *original equipment manufacturer* (OEM). Slechts 4% van onze bedrijven stellen meer dan 250 mensen tewerk. Bovendien zijn 75% van onze bedrijven kmo's (met minder dan 50 werknemers). Hoewel veel van deze pareltjes hoogtechnologische activiteiten herbergen, worstelen ze vaak met complexe aanbestedingsprocedures, veiligheidsmachtigingen en exportvergunningen bij gebrek aan middelen en financiële armslag. Daarom is het belangrijk dat deze kmo's een beroep kunnen doen op een effectieve dienstverlening (in de vorm van informatiestroom, vorming, begeleiding, enz.) door de verschillende bedrijvenorganisaties op federaal (BSDI) en regionaal niveau (EWA, Skywin, GIWAS, FLAG, BAG, enz).

Mede door de afwezigheid van OEM's in ons land, is twee derde van wat de Belgische bedrijven produceren bestemd voor **export**. Het grootste deel (70%) wordt uitgevoerd binnen Europa, waarbij Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk goed zijn voor ongeveer 50% van onze export. Deze specificiteit onderstreept het vitale belang van een technologisch maar ook economisch competitieve Belgische industriële basis om toegang te verzekeren tot de internationale markt.

DE BELGISCHE DEFENSIE-INDUSTRIE: TROEVEN EN UITDAGINGEN

We hebben de voorbije maanden voldoende *triggers* gekregen: de veiligheidsomgeving is ongezien veranderd. Het is onwezenlijk vast te moeten stellen dat één persoonlijkheid ertoe in staat is om strategische bondgenootschappen die decennialang een evidentie waren, op de helling te zetten.

De geopolitieke realiteit is er een van onzekerheid en van een onstabiele, volatiele veiligheid. Deze realiteit vereist een alomvattende veerkracht en aangepaste actie, zowel op het politieke niveau, binnen Defensie als bij de industrie.

De rol en uitdagingen voor de defensie-industrie in de huidige geopolitieke realiteit

Vanuit een trans-Atlantisch perspectief speculeren optimisten dat – ondanks de gekke sprongen van het huidige Amerikaanse politieke leiderschap – de fundamenteën van het trans-Atlantische bondgenootschap overeind zullen blijven. Toch blijkt een zoveelste wake-upcall dit keer zijn effect niet gemist te hebben bij de Europese leiders. In de verdere ontwikkeling van een Europees defensiebeleid dat zijn naam waardig is, zal de **strategische autonomie** de *driver* zijn voor het besteden van de torenhoge budgetten. Deze autonomie behelst domeinen als energie, primaire grondstoffen, maar vooral ook alle kritieke militaire capaciteiten en systemen die ons moeten toelaten om onze Europese veiligheidsbelangen daadkrachtig te kunnen verdedigen, zonder daarvoor een beroep te moeten doen op de Verenigde Staten. Bij afwezigheid van een stevig Europees beleid waaraan gestalte wordt gegeven door een supranationale Europese strijdmacht, zal er evenwel steeds een reflex zijn voor nationale autonomie, om de operationele paraatheid van de soevereine middelen te verzekeren.

Hoe vertaalt dit alles zich in de bijdrage die de defensie-industrie kan leveren tot een gedegen Belgisch defensiebeleid?

België heeft er alle belang bij zich te positioneren als een kwalitatief geloofwaardige partner in EU-, NAVO- (en VN-)verband. Hiertoe moet het kunnen beschikken over een hoogtechnologisch uitgeruste,

geloofwaardige defensiecapaciteit. Bovendien zal de strijdmacht in de nieuwe setting in staat moeten zijn de inspanning langer en intensiever vol te houden dan in het voorbije tijdperk van expeditionaire vredesoperaties. Hiertoe is een volgehouden en gegarandeerde bevoorrading van munitie, reserveonderdelen, enz. onontbeerlijk. Om die reden zal de nationale defensie-industrie haar **productiecapaciteit** gevoelig dienen te **verhogen**. Dit gaat ongetwijfeld gepaard met aanzienlijke investeringen. De industrie zal enkel bereid zijn deze te maken als er voldoende zekerheid wordt geboden voor return. Het is in deze context dat de recent afgesloten langetermijncontracten tussen Defensie en bedrijven als Sioen en FN Browning dienen gezien te worden.

Teneinde een voldoende operationele paraatheid (*readiness*) te kunnen verzekeren, dienen de *component commanders* te kunnen terugvallen op betrouwbaar en degelijk **onderhoud** van de hen toegewezen gesofisticeerde wapensystemen. In deze context speelt de nationale autonomie evenzeer. *In concreto* wil men vermijden afhankelijk te zijn van buitenlandse constructeurs van kritieke platforms (type F-35, A400M, enz.). Voeg hierbij het huidige nijpende tekort aan organiek technisch personeel bij Defensie en je komt onvermijdelijk tot het belang voor het uitbouwen van een betrouwbare nationale **industriële onderhoudscapaciteit**.

Naast deze eerder vanuit operationaliteit ingegeven uitdagingen dient de defensie-industrie ook voldoende waarborgen op de langere termijn te voorzien. Investeren in de **ontwikkeling van innovatieve technologieën** is essentieel, niet enkel om het meest performante materieel te kunnen aanbieden, maar ook om onze bedrijven toe te laten zich binnen welbepaalde hoogtechnologische niches internationaal competitief te positioneren. Hiertoe is de *Defence, Industry and Research Strategy* (DIRS) een uitermate geschikt instrument. Met meer dan aanzienlijke budgetten ondersteunt

Defensie gerichte ontwikkelingsinspanningen van de industrie, enerzijds met het oog op het invullen van toekomstige capacitaire behoeften binnen Defensie, maar anderzijds evenzeer ter versterking van een competitieve technologische en industriële basis (*Defence Technological Industrial Base*, DTIB). Los van de geopolitieke realiteit geldt voor de Belgische defensie-industrie vanzelfsprekend ook een economisch aspect. De “duurzame leefbaarheid” van de bedrijven dient gegarandeerd te worden, in de context van een zeer beperkte interne defensiemarkt en de afwezigheid van belangrijke OEM’s in ons land. Hiervoor zullen bedrijven, vertrekkende vanuit militaire technologieën, trachten een ***spillover te realiseren voor toepassing in andere markten***, zoals commerciële koopvaardij, luchtvaart en ruimtevaart.

DE BELGISCHE DEFENSIE-INDUSTRIE IN DE ARIZONA-LEGISLATUUR

De ambities van de Arizona-coalitie, zoals ze zijn opgenomen in het regeerakkoord zijn uitgesproken hoog, zowel wat betreft budget, personeel als de aankoop van belangrijke platformen. Ondertussen zijn de vooropgestelde budgetten (2% van het bnp in 2029) al achterhaald door de politieke gebeurtenissen van de voorbije weken en maanden. Op nationaal niveau wordt er een versnelling hoger geschakeld, Europa maakt ongeziene bijkomende budgetten (tot 800 miljard euro) vrij voor het *ReArm Europe*-plan. Dit alles biedt ongetwijfeld ook opportuniteiten voor de Belgische defensie-industrie. Toch willen we de aandacht vestigen op een aantal aspecten die essentieel zijn voor de groei en de weerbaarheid van het nationale industriële weefsel, en die best tijdens deze legislatuur worden aangepakt.

Vooreerst is er het belang van een **continue en structurele dialoog** tussen Defensie en de industrie.

Op die manier kunnen beide partijen elkaars behoeften, mogelijkheden en beperkingen begrijpen, maar ook hun strategische plannen afstemmen en alzo technologische innovatie in de sector gericht stimuleren. Deze structurele dialoog kan gefaciliteerd worden door een interdepartementaal en interfederaal overlegorgaan, waarin het federale niveau – voogdijverantwoordelijke voor veiligheid en defensie – de leiding heeft met ondersteuning vanuit het regionale niveau. Deze laatste is immers verantwoordelijk voor onderzoek, ontwikkeling en innovatie en is het best geplaatst om de technologische kennis van de verschillende ondernemingen binnen de regio's naar waarde te kunnen schatten.

Om voor de Belgische industrie in internationale programma's (A400M, FCAS⁵, enz.) *work packages* te kunnen bedingen met een hoge technologische en dus ook economische meerwaarde, is sterke politieke steun van groot belang. Om deze reden is het opportuun het overleg uit te breiden naar andere departementen zoals Economie, Wetenschapsbeleid, Tewerkstelling e.a.

Een tweede aandachtspunt is het “meer creatieve” invoeren van **artikel 346** van het EU-Werkingsverdrag. Dit laat toe af te wijken van de regelgeving inzake aankopen voor het vrijwaren van de essentiële veiligheidsbelangen van het land. Op die manier kan Defensie bij de aankoop van grote militaire capaciteiten, maar ook voor het onderhoud ervan, meer Belgische industriële bedrijven inschakelen. Dit resulteert niet alleen in een grotere operationele en technologische autonomie, maar heeft tevens een positief effect op de economie en tewerkstelling.

⁵ *Future Combat Air System*: Europees project voor de ontwikkeling van het toekomstige luchtgevechtssysteem. Het is een samengesteld systeem (*system of systems*) van wapensystemen (*next generation weapon systems*, NGWS) waaronder onbemande systemen (*remote carriers*) en een gevechtsvliegtuig (*next generation fighter*).

Een volgende bekommernis situeert zich in het domein van het **exportbeleid**. Dit is in ons land een bevoegdheid van de regio's en is momenteel niet echt een toonbeeld van coherentie en gelijke behandeling. In Vlaanderen wordt de huidige regelgeving als té complex en te weinig flexibel ervaren. Bovendien heeft ze de reputatie van erg streng te zijn voor alles wat ook maar iets naar militair ruikt. En dit heeft ook zo zijn gevolgen op de appetijt van bedrijven om te investeren in de ontwikkeling van nieuwe technologieën. In een land dat voor 70% van de omzet van militaire producten afhangt van de export zullen bedrijven pas deelnemen aan ontwikkelingsprogramma's voor zover ze voldoende garanties hebben dat ze hun producten kunnen slijten op de internationale markt. Ook op Europees niveau zou een versoepeling van de exportregels meer dan welkom zijn, in het bijzonder voor intra-Europees verkeer van strategische goederen.

Ten slotte is er de problematiek van de **financiering** in de sector. Op basis van een strikte toepassing van de ESG-criteria (*environment-societal-governance*), van ethische en risicogebonden argumenten was het tot nog toe voor vele bedrijven, actief in de defensiesector, zeer moeilijk om financieringen of verzekeringen vast te krijgen van de banken. Deze financiering is echter levensnoodzakelijk voor de deelname aan ontwikkelingsprogramma's en de investeringen in hoogtechnologische apparatuur om de producten competitief te maken, en dit met vaak lange terugverdienterminen. Een strategisch dialoog tussen de defensie- en financiële sector dringt zich dus op. Toch is het mijn aanvoelen dat, in het licht van de recente gebeurtenissen, de perceptie ten overstaan van de defensiesector ten goede evolueert, wat dan ook zou moeten resulteren in een betere toegankelijkheid tot het benodigde kapitaal.

CONCLUSIE: DE DAAD MOET BIJ HET WOORD GEVOEGD WORDEN

Na meerdere decennia geprofitteerd te hebben van het vredesdividend na de Koude Oorlog, hebben de geopolitieke realiteit en een veranderende wereldorde Europa – en dus ook België – bij de les geroepen. Meer dan ooit is het Romeinse parool “si vis pacem, para bellum” actueel. We keren terug naar de logica van collectieve verdediging, waarbij Europa meer gewicht – en middelen – in de schaal zal moeten werpen, gezien de onzekere steun vanuit de Verenigde Staten.

Op politiek niveau is het resultaat een drastische verhoging van defensie-inspanningen in versneld tempo en op alle niveaus. Deze zullen zich vertalen in raamwerken als *ReArm Europe*, een federale strategische beleidsnota of een defensieplan op Vlaams niveau. De uitdaging zal erin bestaan om deze politieke intenties en bijbehorende budgetten om te slaan in effectieve acties die zullen resulteren in een robuustere en autonomere Europese gevechtscapaciteit.

Vanuit operationeel oogpunt zal de harmonisatie van de behoeftestelling en interoperabiliteit noodzakelijk zijn voor de efficiënte aankoop van de nodige capaciteiten in een sfeer van meer internationale samenwerking, en dit ondanks het intergouvernementele karakter van de Europese defensie.

De Belgische defensie-industriebedrijven – met hun gekende eigenheid – zullen in deze internationalere context hun plaats moeten verdienen tussen de gevestigde industriële OEM zwaargewichten, zoals Airbus D&S, Dassault, Leonardo, Rheinmetall, enz. Hiervoor zal het belangrijk zijn dat via het Belgische beleid een *level playing field*

gecreëerd kan worden voor onze bedrijven om hun onmiskenbare troeven uit de verf te laten komen en ze nog competitiever te maken. De afschaffing van de omzendbrief Muyters inzake ondersteuning van militaire innovatieprojecten en een flexibelere exportregeling zijn op Vlaams niveau alvast concrete stappen in de goede richting.

Onder deze voorwaarden – en met behulp van een sterke, competitieve industriële en technologische basis – zullen onze Belgische bedrijven, groot of klein, uit het noorden of het zuiden, een onmiskenbare troef zijn om de operationele paraatheid van onze geloofwaardige krijgsmacht mee te garanderen in deze onzekere tijden.

Trefwoorden: defensie-industrie, Arizona-legislatuur



Productie van geschutskoepels in de werkplaatsen van John Cockerill Defense.
© John Cockerill Defense