

Steeff 0

INHOUDSOPGAVE

- Voorwoord

1 Inleiding

2. Werkgelegenheid

3.

3. Philips 3.1. geschiedenis

 3.2. organisatie

 3.3. buitenland

4. DAF 4.1. geschiedenis

 4.2. werkzaamheden

5. Recente Ontwikkelingen

5.1. F-16

5.2. Leopard

6. Nawoordje

7. Begrippenlijst

8. Adressenlijst

Voorwoord.

Voor u ligt een brochure, samengesteld en uitgebracht door de AWG, de Anti-militaristische Werkgroep Eindhoven. Deze werkgroep heeft zich ten doel gesteld om onderzoek te verrichten en actie te ondernemen tegen het militair-industrieel-complex (M.I.C.) zoals dat in Eindhoven vertegenwoordigd is. Zij is een van de vele groepen in Nederland die op het gebied van het M.I.C. bezig zijn, zoals de werkgroepen Eurometaal, Kruithoorn, Holland Signaal, Oude Delft, Inter Kerkelijk Vredesberaad e.d.

De AWG neemt duidelijk stelling tegen het militair apparaat, zoals wij dat kennen in Nederland. Dat Nederlands militair apparaat moet bekeken worden in het kader van de NAVO. Dagelijks kunnen we in de kranten lezen dat de NAVO een grote achterstand heeft op Rusland en haar bondgenoten, later blijken die berichten steeds weer onjuist, maar intussen zijn er een aantal aanschaffingen door de NAVO doorgedrukt. Dat doordrukken wordt vooral gedaan omdat een groot deel van de kapitalistische economie van de bewapeningswedloop afhankelijk is. De verstrengeling van topambtenaren op defensie met de bovenste figuren uit de bewapenings industrie is door president Eisenhower eens in een vlag van ~~ver~~lijkhed het militair-industrieel-complex genoemd.

De Nederlandse defensie-industrie is bescheiden van omvang, maar kwalitatief een van de beste van de wereld. Over deze industrie komt nagenoeg weinig naar buiten toe, zoals informatie over de producten die er gemaakt worden, de omvang van de productie, de afnemers etc.

Deze brochure probeert wat meer informatie over deze tak van industrie naar buiten te brengen. In de hierna volgende inleiding zullen we wat dieper ingaan op de achtergronden van het militair-industrieel-complex. Een wezenlijke factor bij het M.I.C. (en een graag bereden stokpaardje van voorstanders) is het werkgelegenheidsvraagstuk dat er aan vast zit. Hierover gaat hoofdstuk ²...?.

De twee belangrijkste militaire producenten in Eindhoven, zijn de N.V. Philips en DAF Trucks. De laatste met zo'n 450 werknemers en de eerste met zo'n (minimale schatting) 5.000 werknemers in Nederland, die direct betrokken zijn bij de militaire productie. Naast een historische beschouwing van de beide bedrijven hopen we een aantal vragen te beantwoorden die de militaire productie van beide bedrijven oproepen.

Wij hopen dat deze brochure een aanzet zal zijn tot een kritische stellingname tegen de militaire productie, en de handelwijze van de producenten Philips en DAF Trucks.

Tot slot danken wij allen die ons op vele gebieden behulpzaam zijn geweest met de samenstelling en productie van deze brochure.

Inleiding.

De geschiedenis heeft vele bewapeningswedlopen gekend waarvan er vele uitgelopen zijn tot een oorlog zoals Wereldoorlog I en II, maar de bewapeningswedloop die na de tweede Wereldoorlog op gang is gekomen kent zijn weerga niet in de geschiedenis. Zij leidde tot de waanzinnige overbewapening waarin wij ons nu bevinden. De mensheid is al in staat om zich vele malen te vernietigen (overkill). Ondanks alle vormen van "ontspanning" tussen Oost en West blijven we opgescheept zitten met een haast niet in te denken overbewapening; terwijl het onderzoek naar nog perfectere vernietigings-systemen ongestoord verder gaat en zich steeds meer gaat richten op trefzekerheid en precisie, en niet ~~zoals~~ voorheen ^{voornamenlijk} op de vernietigingskracht (zie bv. de ontwikkeling naar wapens als de cruise-missell, neutronenbom e.d.).

Een beangsigend voorbeeld hiervan werd onlangs in de BBC-VARA-coproductie "De echte oorlog in de ruimte" gegeven. In deze uitzending werd gepraat over de ontwikkeling van een deeltjeskanon, waarvan de uitwerking vele malen erger als die van een atoombom zou zijn.

Dr. Ray Kline, ex-hoofd van de Inlichtingendienst Buitenlandse Zaken V.S. zegt hierover: "De oorlog van de toekomst zal waarschijnlijk geen oorlog zijn van overal exploderende kernbommen en vernietigde steden. Het zal een strijd van de geest zijn. De ene supermacht zal de andere trachten te overtuigen dat hij ertoe in staat is de absolute macht te krijgen over een voor hem belangrijk gebied, zonder dat de andere partij iets durft te doen".

De veronderstelde voorsprong van de Russen heeft, als zo vaak, ook in dit geval de bewapeningswedloop behoorlijk opgepept. De Amerikaanse studies op het gebied van gerichte energie wapens, lasers en atoomdeeltjes-bundels draaien op volle toeren.

↑ (deze alinea cursief drukken) ↑

De bewapeningswedloop ontwikkeld een eigen dynamiek, min of meer onafhankelijk van de oorspronkelijke oorzaak, en zij zet zich voort, ook wanneer de , al dan niet reële, dreiging afneemt.

Bewapening is een doel op zichzelf geworden, en de bewapeningswedloop is een daaruit voortvloeiend proces. (cursief) ↑

Doorgronden van al de hierbij onderliggende krachten en processen is wellicht onmogelijk. Er kan echter wel gesteld worden dat het militair-industrieel-complex, de wetenschappelijke research, de hoogstaande techniek en de schijnbare werkgelegenheids eisen motoren achter de bewapeningswedloop geworden zijn.

Het Militair Industrieel Complex.

Het MIC staat sinds de zestiger jaren sterk in de belangstelling, aanvankelijk in Amerika, later ook in de andere landen. Het opschroeven van de bewapenings-spiraal en de uitbreiding van de internationale wapenhandel, ondermijning van de democratische bestuursvorming en de buitensporige winsten in de wapenindustrie, kunnen in verband gebracht worden met het MIC.

Algemeen gesteld kun je onder het MIC een samengaan van maatschappelijk, politieke en militaire groepen verstaan, die economisch, politiek of psychologisch profiteren van de na-oorlogse bewapeningsniveau's. Zij gebruiken hun machtsposities om deze hoge niveau's van bewapening te handhaven o.a. door het propageren van een "koude oorlog" ideologie. De term complex duidt op 't bestaan van een netwerk van vervlechtingen tussen de verschillende groepen. Als voorbeeld kunnen we hier noemen de NATO-industrial advise group, een adviesgroep bestaande uit vertegenwoordigers van de NAVO-top en de bewapeningsindustrie; bv. voor Philips zit er dhr. Le Noble in.

Ontstaan en groei van het MIC.

Gemeten aan de defensie opdrachten is het naoorlogse MIC het omvangrijkste en heeft waarschijnlijk meer invloed op de bewapeningsprocessen elders in de wereld, dan enig ander MIC in de geschiedenis heeft gehad. Daarom willen we even stilstaan bij 't ontstaan van het naoorlogse MIC, in de VS, na eerst opgemerkt te hebben dat het MIC geen uniek naoorlogs verschijnsel is. Bekend zijn de hechte samenwerkingsverbanden tussen de industrieële monopolies en de militaire elites in Duitsland, Japan en Italië in de jaren dertig en veertig.

De grote vlucht van 't MIC in de VS na de oorlog (de historische wortels gaan terug tot in de eerste wereldoorlog) kan gezien worden als een van de symptomen van de na-oorlogse politieke, technologische en economische ontwikkeling in de wereld en dan de VS met name.

Tijdens de tweede wereldoorlog waren in de VS defensie en industrie nauw ~~verbonden~~ gaan samenwerken. Na afloop van de oorlog bleven deze samenwerkingsverbanden bestaan en werden zelfs nog intensiever.

Het produceren van oorlogstuig werd, zowel technisch als economisch gezien, een steeds ingewikkelder bezigheid. Dat vroeg een grootscheepse organisatie en steeds hechtere samenwerking tussen industrieële, universitaire en overheidslaboratoria. Deze onderzoeks instellingen zijn voor hun voortbestaan afhankelijk van defensie-opdrachten

van het Pentagon geworden, dat contracten toekent op basis van het succes dat de onderzoeks-instellingen behanlen aan het technologisch front. De hoge prioriteit die de overheid geeft aan de militaire technologie en het systeem van defensie contracten, zijn een stimulans gaan vormen voor een steeds vernuftigere wapentechnologie.

In de koude oorlog werd de vrees voor het wereldcommunisme tot grote hoogte opgevoerd en leidde tot een algemene paniekstemming. Deze koude oorlog stemming wordt heden ten dagen nog steeds te pas en te onpas gebruikt.

In dit klimaat was het logisch dat de burgermaatschappij, als reactie veel macht aan het militaire apparaat toevertrouwde, zonder dat er veel controle hierop werd uitgeoefend. Tegelijkertijd werd de oppositie de mond gesnoerd.

Na 1945 werd door de industrie een zekere mate van overheidsingrijpen in de economie, door middel van het defensie-budget verwelkomd. De ervaringen in de tweede Wereldoorlog hadden al geleerd dat met name de grote bedrijven daarvan het meest voordeel hadden. (Zie hoofdstuk Philips en DAF Trucks)

Dit alles heeft geleid tot min of meer bekende Amerikaanse toestanden van honderden generaals die in dienst zijn van grote defensie-leveranciers, het ontstaan van lobbies (het met lovende argumenten, zoete beloftes en harde munt bewerken van invloedrijke personen, om orders van het bedrijfsleven los te krijgen), maar vooral tot de sterke afhankelijkheid van diverse sectoren van de industrie van militaire uitgaven.

Vooraf direct na de tweede Wereldoorlog was de VS erg bevreesd voor uitbreiding van het communisme over een groot deel van de wereld. Uitbreiding van het communisme had voor de Amerikaanse machthebbers alleen maar nadeel. Investerings zouden verloren gaan en een communistische machtsovername zou een voorbeeld kunnen zijn voor revolutionairen in andere landen. Het communistische gevaar moest ingedamd worden; dit gold met name voor West-europese landen. Het probleem was dat de West-europese landen langzamer van de oorlog herstelden dan verwacht werd. Ze hadden geen geld om de broodnodige importgoederen te kopen en Amerika was afhankelijk van zijn handel met het buitenland. De Marshall-hulp was hierop het Amerikaanse antwoord. De portefeuille werd opengetrokken en de dollarbiljetten overspoelden Europa. De economieën van de West-europese landen werden opgebouwd en zo ook hun legers. De Amerikaanse belangen werden gered.

Met de opkomst van de NAVO werden tevens de belangen van de wapenproducenten veiliggesteld. Kortom; na de dollarstroom komt de wapenstroom en het militair-industrieel-complex zocht zijn duistere weg in Europa.

Controle.

Een van de grootste problemen is de controleerbaarheid van het MIC.

Een parlement kan bijvoorbeeld onvoldoende inzicht krijgen in de noodzaak van wapensystemen. Voorzover die noodzaak beargumenteerd wordt door een toegemomen sterkte van de een of andere vijand, dan nog zijn die gegevens afkomstig van nagenoeg oncontroleerbare

inlichtingendiensten. De keuze van de diverse systemen is afhankelijk van de gebruikte techniek en de geplande tactiek; kortom afhankelijk van geheimen. Geheimen die nauwelijks en zeker niet gedetailleerd worden besproken in besloten vergaderingen van defensie-commissies, laat staan in een openbare vergadering van het voltallige parlement. Deze situatie houdt een mogelijkheid in van beïnvloeding door de industrie van mensen die de diverse ministers adviseren op technisch en tactisch gebied; en kan ertoe leiden dat de beslissingsmacht in de bewapeningspolitiek in toenemende mate terechtkomt bij een wetenschappelijk-technologische elite.

De meeste orders zijn miljarden orders en die worden op onregelmatige tijden en op beperkte schaal uitgegeven. (Piet van Doorne zegt hierover in het Eindhovens Dagblad van 24-3-1979 "Een betrekkelijk nadeel van militaire orders is echter dat ze maar zelden op elkaar aansluiten. Het is daarom erg moeilijk in een bedrijfsdeel dat geheel op militaire produktie draait voortdurend voldoende werkbezetting te hebben.")

Als men min of meer van zulke defensie orders afhankelijk is, betekent dat een sterk wisselende orderportefeuille. Men houdt liever de produktie-capaciteit constant, het lijkt niet verstandig als een bedrijf voor meer dan 20 à 30 percent van zijn capaciteit afhankelijk is van defensie. Tenzij men min of meer de garantie heeft van een constante productie zoals dat bijvoorbeeld bij de munitie fabrikanten het geval is.

Daarom wordt er om orders gelobbied bij de diverse personen. Waar een potentiële auto-koper een kopje koffie krijgt aangeboden, levert een mogelijke vliegtuigaankoop tenminste koffie met een schaal vol gebak op.

Vliegtuigen worden echter meestal niet op eigen kosten gekocht. Dit resulteerde in de nodige verdachtmakingen van omkoppingen, steekpenningen e.d. Dat soort praktijken doen zich ook voort in Nederland.

Voor defensie wordt veel geld ter beschikking gesteld, zodat het bedrijfsleven de volledige ontwikkelingskosten van hun militair product in de prijs kunnen doorberekenen. Dit maakt militaire opdrachten voor de industrie erg interessant. Op grond van de gedane ervaringen in de militaire sector worden dan ook civiele producten ontwikkeld, waarbij dan nog slechts een relatief klein gedeelte aan specifieke ontwikkelingskosten hoeft worden doorberekend in de prijs.

DAF is na de oorlog groot geworden met de productie van legertrucks, bij Holland Signaal (onderdeel van Philips telecommunicatie) werd apparatuur ontwikkeld voor de digitale verwerking van radargegevens. Met de hiermee verkregen gegevens werd in Apeldoorn een fabriek begonnen in tafelcomputers.

Eind 1976 heeft P. Holthuisen (DAF) de directies van de VMF, RSV, Oude Delft, Holland Signaal, Philips Usfa, Philips machinefabriek en Hollandia in Keizersveer bijeengeroepen met oog op de mogelijke compensatie-orders voor de huidige Leopard-tank.

Deze stuurgroep blijft, mede op advies van staats-secretaris van defensie Van Eekelen, in de toekomst voortbestaan. Bij nieuwe initiatieven kan het aantal industrieële bedrijven zelfs worden uitgebreid. Het is beslist geen industrieël onderonsje, aldus de heer Holthuisen.

Het wetenschappelijk research en de hoogstaande techniek.

Het is de technologie die een grote rol speelt in de wapenproductie en de overbewapening. Zij schied voortdurend de mogelijkheid van nog effectievere wapens. En in een tijd van koude oorlogangst is het vanzelfsprekend dat men gretig gebruik maakt van primeurs wat betreft vernietigingswapens; zij stellen immers nieuwe machtsposities in het vooruitzicht. Daarbij speelde ook de angst een rol, dat de tegenpartij eerder tot de ontwikkeling van nieuwe wapens zou komen. Die verontrusting brengt wetenschappers ertoe hun intelligentie en kennis in dienst te stellen van de vernietigingstechniek. Men zoekt en speurt in het wilde weg naar betere precisiewapens. Heeft men ze eenmaal gevonden dan vinden de militairen al spoedig het probleem waarbij het nieuwe wapentuig een onmisbaar antwoord is op de gesuggereerde problemen (een recent voorbeeld: de neutronenbom).

Toen de productiemethoden tengevolge van wetenschappelijke en technische vindingen steeds ingewikkelder en kostbaarder werden, werd het bedrijfsleven steeds meer geconfronteerd met de noodzaak tot planning. Immers de benodigde investeringen in onderzoek, ontwikkeling en productie-installaties worden alleen gedaan als de risico's naar mening van het bedrijfsleven (de investeerders) klein genoeg zijn. Welnu; een mogelijkheid om die investeringen veilig te stellen vormen de staatsopdrachten voor het leger. Door middel van militaire orders kan nu op staatskosten de kennis ontwikkeld worden die ook in de niet-militaire sectoren van het bedrijf bruikbaar zijn.

Gezien het vooraf gaande kun je stellen dat de westerse economieën (en ook de oost-europese) vergroeid zijn met de wapenproductie. Afgezien van de juistheid van deze stelling, is het van belang te weten hoe intens Nederland betrokken is bij de wapenproductie en of die betrokkenheid toeneemt.

Daarover bestaat nog weinig informatie. De meest gehoorde opvatting is dat het nogal meevalt. Maar is dat in werkelijkheid zo??

- I. Deze tabel toont aan de bedragen die door Nederland in enkele naoorlogse jaren zijn uitgegeven aan militaire materiële uitgaven:

| <u>jaar.</u> | <u>materiële uitgaven in mlj.</u> |
|--------------|-----------------------------------|
| 1955 | 1.052 |
| 1960 | 760 |
| 1965 | 1.306 |
| 1970 | 1.445 |
| 1975 | 2.115 |

Militaire productie in Nederland.

De grootste militaire producenten van ons land zijn Philips, Rijn-Schelde-Verolme, Fokker-VFW, en DAF Trucks. Reeds eerder hebt u kunnen lezen dat deze bedrijven vertegenwoordigd zijn in een "militair-industrieel overleg".

Naast bovengenoemde bedrijven bestaan er ook enkele gespecialiseerde bedrijven die zich op één bepaalde sector concentreren, zoals bijvoorbeeld het Nederlands-Duits bedrijf "De Kruithoorn" in Den Bosch en Oude Delft in Delft. Legio zijn de verbindingen tussen de bedrijven onderling en met de buitenlandse militaire industrieën, het is dan ook moeilijk de bedrijven los van elkaar te zien.

Bij eerder genoemde grote vier wapenproducenten in Nederland zijn de militaire werkzaamheden gemiddeld winstgevender dan de civiele sectoren van de bedrijven en bij alle vier wordt de wapenproductie uitgebreid.

Het zou te ver voeren alles wat in Nederland voor militair gebruik geproduceerd wordt op te noemen, toch is het nuttig te weten dat er geproduceerd wordt en waar het geproduceerd wordt, zover het een en ander bekend is.

De munitie-industrie.

De Nederlandse munitie-industrie in Nederland wordt gevormd door het Nederlands-Duitse bedrijf "De Kruithoorn", Eurometaal, en Muiden Chemie.

Het bedrijf de Kruithoorn in Den Bosch waar ca. 500 mensen werkzaam zijn worden o.a. munitie en handgranaten geproduceerd. De afnemers zijn voornamelijk de Westduitse strijdkrachten, de Nederlandse defensie en andere NAVO-strijdkrachten. In totaal nemen de NAVO-landen 95% van de produktie af.

Eurometaal in Zaandam met zijn 875 werknemers is gespecialiseerd in midden en zwaar kaliber munitie voor tanks en artillerie.

Het bedrijf is voor 30 % in handen van de Duitse Dynamit Nobel AG.

Muiden Chemie is bekend geworden door de ontploffingen van 1972 en 1974. Wat daar geproduceerd wordt laat zich raden: buskruit. Bij Muiden Chemie werken 225 mensen.

Scheepsbouw

Rijn-Schelde-Verolme bouwen al vanuit een zeer lange traditie oorlogsbodems. Naar schatting wordt er voor 10 à 20 % aan militaire produkten geproduceerd, waarbij het voornamelijk gaat om fregatten voor de Nederlandse marine (Het standaardfregat is ook door andere landen ontdekt en zo levert RSV ook aan landen als Indonesie en Iran). Binnen het RSV-concern is de werf de Schelde in Vlissingen gespecialiseerd in militaire produktie. RSV is ook in staat om wapensystemen te maken.

In de hele scheepsbouw zijn naar schatting 8000 mensen werkzaam. Veel apparatuur voor de oorlogsschepen wordt geleverd door "Holland Signaal", een onderdeel van Philips.

Vliegtuigen

De enige vliegtuigfabriek in Nederland, Fokker VFW, produceert voor ongeveer 20 % aan militaire produktie. Het gaat hierbij om produktie en onderhoud van vliegtuigen, onderdelen van vliegtuigen en geleide projektielen zoals de HAWK-raket en de NIKE-raket. De orders voor Fokker komen voor meer dan 90 % uit het buitenland. In 1971 was Fokker nog verantwoordelijk voor de levering van transportvliegtuigen aan Zuid-afrika. Nu is Fokker weer in het nieuws omdat zij meewerkt aan de "order van de eeuw", namelijk de levering van de F-16 aan een aantal West-europese landen. Fokker is zich, in samenwerking met haar West-duitse partner VFW, aan het voorbereiden op het ontwerpen van nieuwe gevechtsvliegtuigen, dit met het oog op de toekomst. Om de export te versterken van o.a. haar militaire produkten, werkt Fokker nauw samen met de al eerder genoemde "HollandSignaal" fabrieken in Hengelo. De Fokkerfabrieken zijn gevestigd in Zestienhoven en op Schiphol. Er zijn zo'n 2000 mensen in dienst die werken aan militaire produktie.

Elektronische en optische industrie.

Deze industriesektor vormt verreweg het grootste en meest gespecialiseerde onderdeel van de Nederlandse militaire industrie. In deze sektor zijn de bedrijven "Holland Signaal" apparatenfabrieken (92 % eigendom van Philips en 8 % van de Nederlandse staat), Philips USFA en Van der Heem volledig of bijna volledig gericht op militaire produktie.

De Oude-Delft is voor 40 % gericht op militaire produktie en PTI (Philips Telecommunicatie Industrie) voor %.

De orders in deze tak van industrie zijn voor 2/3 afkomstig uit het buitenland. Holland Signaal is Philips' belangrijkste wapen-elektronica-fabrikant inde wereld. Tegelijkertijd is HSA (Holland Signaal) de belangrijkste en waarschijnlijk de grootste wapenproducent in Nederland. Over het HSA-bedrijf, waar zo'n 3300 mensen werken, komen we in hoofdstuk nog terug, evenals op de andere hierboven genoemde bedrijven uit de elektronische sektor, die voor het grootste deel voor rekening van Philips komt.

Legervoortuigen

DAF-Trucks, gevestigd in Eindhoven, is Nederlands enige producent van legervoertuigen. Met name de divisie Speciale Produkten houdt zich bezig met militaire ~~produktie~~ orders. In totaal gaat het bij DAF momenteel om slechts 10 à 20 % van de produktie. De personeelssterkte bij DAF, belast met militaire produktie, bedraagt naar schatting 450 mensen. Over de militaire produktie van DAF komen we in hoofdstuk nog uitgebreid terug.

Tenslotte:

De militaire produktie in Nederland bedraagt momenteel ongeveer 3 miljard gulden per jaar, oftewel 1,6 % van het bruto nationaal produkt. Er zijn dan ook veel meer bedrijven dan die we nu genoemd hebben, die belang hebben bij militaire produktie.

Denk maar aan de bedrijven die de grondstoffen leveren voor de produktie van wapens, de bedrijven die andere produkten leveren aan het leger dan wapens. Zoals kleding, schoeisel, voedsel, brandstoffen, bouwmaterialen. Op deze manier berekend komt het percentage van het B.N.P. dat met het bewapeningsproces te maken heeft op 3,5 % te liggen.

De defensie-begroting maakt de laatste jaren zo'n 10 à 12 % uit van de totale begroting. De werkgelegenheid bij de Nederlandse industrie die voor defensie produceert is groter en groter geworden. De wapenproducenten worden gesteund door de overheid, dat hebben we meerdere malen kunnen zien. Wat moeten we met die werkgelegenheid aan? We zijn tégen wapenproduktie en vóór wekgelegenheid. Op deze vraag hopen we in het volgend hoofdstuk een antwoord te krijgen.

PHILIPS.

De opkomst van de militaire elektronica in Nederland loopt bijna geheel parallel met de opkomst van de militaire elektronica bij Philips.

Echter, de militaire produktie bij Philips in Nederland is moeilijk af te bakenen: als echte multinationale onderneming heeft Philips het militaire werk over verschillende ondernemingen in binnen- en buitenland verspreid. Daar komt bij dat er weinig specialisatie plaats vindt op militaire produktie; meestal worden binnen één bedrijf zowel civiele als militaire opdrachten uitgevoerd.

Het is dan ook niet bekend hoe groot Philips' militaire produktie in totaal is. Het merendeel vindt plaats binnen de hoofdindustriegroep Telekommunikatie en Defensie Systemen (TDS), maar ook daarbuiten zijn er aanzienlijke militaire activiteiten. Daarentegen vindt er binnen TDS ook civiel werk plaats. Toch kunnen de cijfers voor TDS in onderstaande tabel als globale graadmeters dienen voor de militaire activiteiten van Philips (mondiaal).

Omzetontwikkeling per hoofdindustriegroep 1970-1975*

In miljarden gulden en procenten.

| | 1970 | | 1975 | | toename | |
|------------------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|-----------|
| | f | % | f | % | f | % |
| <i>Consumentenartikelen</i> | | | | | | |
| 1. Licht | 1,9 | 13 | 2,7 | 10 | 8,8 | 42 |
| 2. Grote huish. app. | 0,5 | 3 | 1,5 | 6 | 1,0 | 200 |
| 3. Kleine huish. app. | 0,7 | 5 | 1,3 | 5 | 0,5 | 71 |
| 4. Audio | 1,3 | 9 | 2,5 | 9 | 1,2 | 92 |
| 5. Video | 1,7 | 11 | 4,6 | 17 | 2,9 | 170 |
| Subtotaal | 6,1 | 41 | 12,6 | 46 | 6,5 | 106 |
| <i>Bedrijfsapparatuur</i> | | | | | | |
| 6. Elektro-akoestiek | 1,0 | 7 | 0,8 | 3 | — 0,2 | — 20 |
| 7. <i>Telecomm. & defensie</i> | 1,1 | 7 | 2,0 | 7 | 0,8 | 72 |
| 8. Sc. & Ind. Equipm. | 0,8 | 5 | 1,0 | 4 | 0,2 | 25 |
| 9. Data Systems | 0,4 | 3 | 0,9 | 3 | 0,5 | 125 |
| 10. Medical Systems | 0,5 | 3 | 1,0 | 4 | 0,5 | 100 |
| Subtotaal | 3,8 | 25 | 5,7 | 21 | 1,9 | 50 |
| <i>Bouwelementen</i> | | | | | | |
| 11. Elcoma | 2,4 | 16 | 2,5 | 9 | 0,1 | 4 |
| <i>Diversen</i> | | | | | | |
| 12. Farmacie-chemie | 1,0 | 7 | 1,0 | 4 | 0,0 | 0 |
| 13. Aanverw./glas | 0,4 | 3 | 0,5 | 2 | 0,1 | 25 |
| 14. Polygram | 0,7 | 5 | 1,7 | 6 | 1,0 | 145 |
| Subtotaal | 2,1 | 14 | 3,2 | 12 | 1,1 | 52 |
| Totaal | 15,0 | 100 | 27,1 | 100 | 12,1 | 80 |

* Verschillen in subtotaal ontstaan door afronding. Ontleend aan Teulings, 1976, blz. 276.

TDS, dat bijna geheel aan overheidsopdrachten werkt (zowel militair als civiel), is zonder enige twijfel belangrijker voor Philips als haar omvang en haar groei doen vermoeden, hetgeen met het volgende samenhangt:

1. De militaire elektronica is van een wetenschappelijk en technologisch zeer hoogstaand peil en vaak kunnen vindingen daarbinnen eenvoudig een toepassing vinden in de civiele produktie, die daardoor dikwijls verder geautomatiseerd kan worden.

Dat heeft weer tot gevolg dat de meerwaarde die door een enkele arbeider wordt geproduceerd vergroot wordt. Deze meerwaarde is de hoeveelheid (geld) wat een produkt meer waard is als de som van de produktiekosten (arbeidskosten, afschrijvingen, grondstoffen enz.), omdat dit produkt door de arbeiders geassembleerd is. De meerwaarde wordt door de ondernemer toegeëigend.

2. Militaire produktie speelt een grote rol bij het handhaven en de versteviging van het kapitalistisch produktie-systeem.

In een krisis, zoals die ook momenteel in het kapitalisme heerst, is er namelijk sprake van de aanwezigheid van grote hoeveelheden "overtollig" kapitaal, wat niet winstgevend te investeren is in de produktie van verbruiksgoederen en produktiemiddelen.

Door dat overtollig kapitaal te investeren in de bewapeningsindustrie, kan de totale waarde van de produktie, van het nationaal inkomen dus, toenemen (evenals de meerwaarde-
produktie).

De wapenindustrie verbruikt, net zoals de produktiemiddelen- en verbruikgoederensector, arbeidskrachten en kapitaalgoederen. En zolang er een overschot bestaat aan kapitaal en aan arbeidskracht, kan dit leiden tot economische groei in de bewapeningsindustrie, evenals in de twee eerdergenoemde produktiesectoren (vanwege het feit dat de lonen die in de bewapeningsindustrie uitbetaald worden, in die andere sectoren besteed worden).

Echter, terwijl de andere 2 sectoren produkten leveren die weer terugkeren in het economisch proces en deze een steeds bredere basis geven, blijven wapens opgeslagen ~~liggen~~ in depôts of vliegen de lucht in, m.a.w. er ontstaat een verspillingssector. De economische functie van deze sector is: een deel van het tengevolge van de structurele krisis van het laatkapitalisme, braakliggend kapitaal opnieuw een aantrekkelijke beleggingsmogelijkheid te bieden. Hierdoor wordt de omvang van de krisis en van de economische schommelingen beperkt. De periodieke recessies zelf worden niet voorkomen, maar wel wordt verhinderd dat ze een catastrofale omvang aannemen. De prijs hiervoor is echter een permanente inflatie.

3. In het kader van de hiervoor genoemde beperking van de krisis in het kapitalisme, is het de overheid die de meeste militaire opdrachten stelt en financiert. Bij dergelijke opdrachten is het meestal gebruikelijk dat reeds van te voren met betalingen wordt begonnen, zodat de dure, vervoerende en uitgebreide onderzoeken in die financiering betrokken kan worden en op overheidsgelden verhaald wordt. Dit geeft weer stimulansen aan de civiele produktie, die gebruik kan maken van ontdekkingen van het militair-gerichte onderzoek. Een duidelijk voorbeeld hiervan zijn de radarinstallaties die in eerste instantie enkel een militaire functie hadden en die later ook van betekenis werden voor de burgerlucht- en scheepvaart. Ook vele toepassingen op computer-gebied zijn uit de militaire ontwikkeling afkomstig.

De argeloze lezer zou hieruit konkluderen, dat het hierom het beste zou zijn om maar door te gaan met militaire produktie. Wij echter, zijn van mening dat het nut van militaire produktie niet mag worden afgemeten aan toevallige nuttige uitvindingen die enkel en alleen maar "meegenomen" zijn. Wij vinden dat die uitvindingen, zelfs al zijn het er vele, niet kunnen goedpraten dat er produkten geleverd worden die de belastingbetaler vreselijk veel geld kosten en die louter bedoeld zijn om mensen te vermoorden.

4. Men kan in de militaire industrie makkelijk de continuïteit van de produktie waarborgen door de gedachte te ondersteunen dat de "vijand" een technologisch en een kwantitatieve voorsprong op militair gebied zou hebben; een gedachte die steeds grotere defensie uitgaven zou rechtvaardigen. Het is dan ook zeker niet toevallig dat in de VS iedere keer grote krante-artikelen over de vermeende sterkte van Rusland verschijnen tegen de tijd dat het Amerikaans congres de defensie-begroting moet behandelen.

De kern van de hoofdindustriegroep TDS wordt gevormd door Philips Telekommunikatie Industrie (PTI) en de Hollandse Signaal Apparatenfabriek BV (HSA).

HSA maakt radarapparatuur en vuurleidingssystemen, met daarnaast hulpapparatuur en onderdelen voor dergelijke systemen (digitale computers, beeldschermapparatuur enz.). Deze apparatuur, gemaakt om kanonnen automatisch hun doel te laten vinden, wordt meestal los van de wapens verkocht, waarop ze worden gemonteerd. Er is een zekere concurrentie op dit gebied, maar de vuurleidingssystemen van HSA worden door 27 marines over de gehele wereld gebruikt, o.a. die van Argentinië, de BRD, Canada, Colombia, Griekenland, Israël, Peru, de VS, Venezuela enz; ook de door Nederland aan Indonesië te leveren korvetten bevatten HSA-vuurleidingssystemen. Hoewel marine-systemen de sterkste kant zijn van HSA, hebben ze ook heel wat ervaring op het gebied van landradar en artillerievuurleiding.

PTI heeft het Nederlandse leger in de loop der jaren voorzien van de modernste communicatie-apparatuur ter wereld en daarnaast ook vele systemen geëxporteerd, zoals mobiele telegraafcentrales, die door praktisch alle NAVO-landen worden gebruikt. Heel erg bekend is ook de grote Argentijnse order die PTI kreeg in het midden van de 60-er jaren, voor de levering van een compleet militair en civiel telefoon- en telegraafnet (mede door toedoen van onze teerbemide Prins).

15

USFA Schouwbroekseweg Eindhoven 280 werknemers

USFA is een vitaal onderdeel van het militair-industrieel komplex van Nederland. Hier wordt defensie-apparatuur gemaakt en gelden de strengste regels ten aanzien van het personeel.

USFA is een bedrijf dat een onderdeel vormt van het Philips-koncern. Het is een centrum voor het testen van uiterst geheime elektronische apparatuur.

○ Maar nu eerst iets over de positie van het personeel binnen dit bedrijf.

Het personeel van de USFA moet bij indiensttreding een belofte ondertekenen dat het geen geheimen rond verteld.

Het personeel mag niet op vakantie naar de oostbloklanden (uitgezonderd Joegoslavië).

Bovendien worden ze bedreigd met ontslag en zelfs gevangenisstraf als ze toch iets naar buiten brengen.

In ruil voor dit zwijgen ontvangen ze per maand ongeveer 25 gulden meer loon.

○ Ton van Lieshout (bestuurder van het NKV):

"De angst om hun baan te verliezen, in de gevangenis te belanden, of voor spion te worden uitgemaakt, drijft legio USFA (Philips) mensen in angst en onzekerheid en maakt van hen timide en onderdanige mensen".

Daarbij komt nog dat de werknemers zelf nog niet eens weten wat ze maken. Alleen weten ze dat wat ze doen "geheim" is.

USFA is een fabriek voor ultra-sonore apparaten en nachtzicht-apparatuur.

Hieronder valt ook de zogenaamde "krypto-apparatuur". Dat zijn spraakvervormers. Op de ene plaats spreekt men een bandje in wat door de spraakvervormers vervormd wordt tot een soort gebrabbel wat voor anderen niet meer te verstaan is.

Op de plaats van bestemming wordt het bandje dan weer omgevormd en krijgt het zijn normale boodschap terug.

Deze apparaten worden door de Nederlandse en Navo-defensie gebruikt om de vijand te misleiden.

Deze apparatuur wordt ook in andere landen door andere bedrijven gemaakt. De bedrijven die er in Nederland mee bezig zijn, willen uit konkurrentie-overwe-gingen hun fabrieksgeheimen niet kwijt. De regering wil de defensie-geheimen niet kwijt en schakelt daarom de hulp van de Binnenlandse VeiligheidsDienst (BVD) in. Aldus is het cirkeltje weer rond.

Eén keer dreigde het zwijgen van het personeel doorbroken te worden. In April 1974 bezetten 40 vrouwen het USfa atelier in Helmond. Philips had namelijk aangekondigd dat Usfa Helmond wordt opgeheven en zou overgaan in USFA Eindhoven. De vrouwen waren het daar niet mee eens en bezetten de fabriek.

De BVD en Philips raakten enigszins in paniek: De geheimen mochten eens op straat komen. De BVD greep in. De bezetting mocht doorgaan als de vrouwen maar voldeden aan enkele voorwaarden.

- journalisten en andere belangstellenden mochten alleen in de kantine komen.
- alle andere vertrekken moesten afgesloten worden en kregen waarschuwingsborden op de deur met als opschrift: "alleen voor defensie-personeel".

De bezetters beloofden er op toe te zien dat niemand die deuren ook maar zou benaderen.

De zaak was weer onder controle.

Zelfs zodanig dat de bezetting na een maand, zonder gewenst resultaat, werd opgeheven. Usfa Helmond ging op in Usfa Eindhoven.

Het personeel verhuisde mee. Met haar zwijgplicht en haar voortdurende angst voor ontslag en gevangenisstraf.



7

Philips en haar buitenlandse ondernemingen.

Uit het nu volgende stuk zal blijken dat de ondernemingen van Philips ook in het buitenland sterk bij de militaire produktie betrokken zijn. Om hiervan een beeld te geven, sommen we de belangrijkste bedrijven nu op:

*Manufacture Belge de lampes et de Materiel Electronique SA, Brussel.
Dit is een partnerbedrijf van Philips en hier worden onbemande spionage vliegtuigen en onderdelen voor luchtdoelraketten gemaakt.

*Elektro-Spezial GmbH, Hamburg.
Hier worden elektro-optiek en radarsystemen geproduceerd.

*Radarleit GmbH, Hamburg.
Onder leiding van Signaal Hengelo wordt hier de installatie en onderhoud van marine radar- en vuurleidingssystemen gedaan.

*Valvo GmbH (BRD), werk aan luchtdoelraketten.

*Telecommunications Radioeleques et Telephoniques Sa, Paris .
vliegtuigelektronika

*The MEL Equipment Company Ltd., Sussex.
radar en elektronika voor vliegtuigen en tanks.

*The Magnavox Company, Fort Wayne, USA.
sonar en militaire communicatie-apparatuur.

*Philips elektronikindustri AB & Philips Tele industrie AB, Jarfalla 1
radar, radar vuurleiding en communicatie apparatuur.

Op deze laatste twee ondernemingen gaan we wat dieper in.

Allereerst Magnavox, USA.

Deze in 1974 door Philips overgenomen onderneming heeft een defensiedivisie die voor ongeveer 20% van de omzet verantwoordelijk is. Ze heeft vliegtuig-radio's aan leger en luchtmacht van de VS geleverd. De VS marine kocht bij Magnavox een radiosysteem dat vliegtuigbemanningen tegen raket-aanvallen waarschuwt, geavanceerde boordcomputers voor haar PC3 vliegtuigen (#9,5 miljoen), elektronische vliegtuigapparatuur voor onderzeeboot bestrijding (#4,8 miljoen) en sonarboeien van het type AN/SSQ-41a (#9,8 miljoen), AN/SSQ-53 (7,8 miljoen) en SSQ-53 (9,6 miljoen).

De genoemde orderbedragen hebben betrekking op de jaren 1975 en 1976, dus na de overname door Philips.

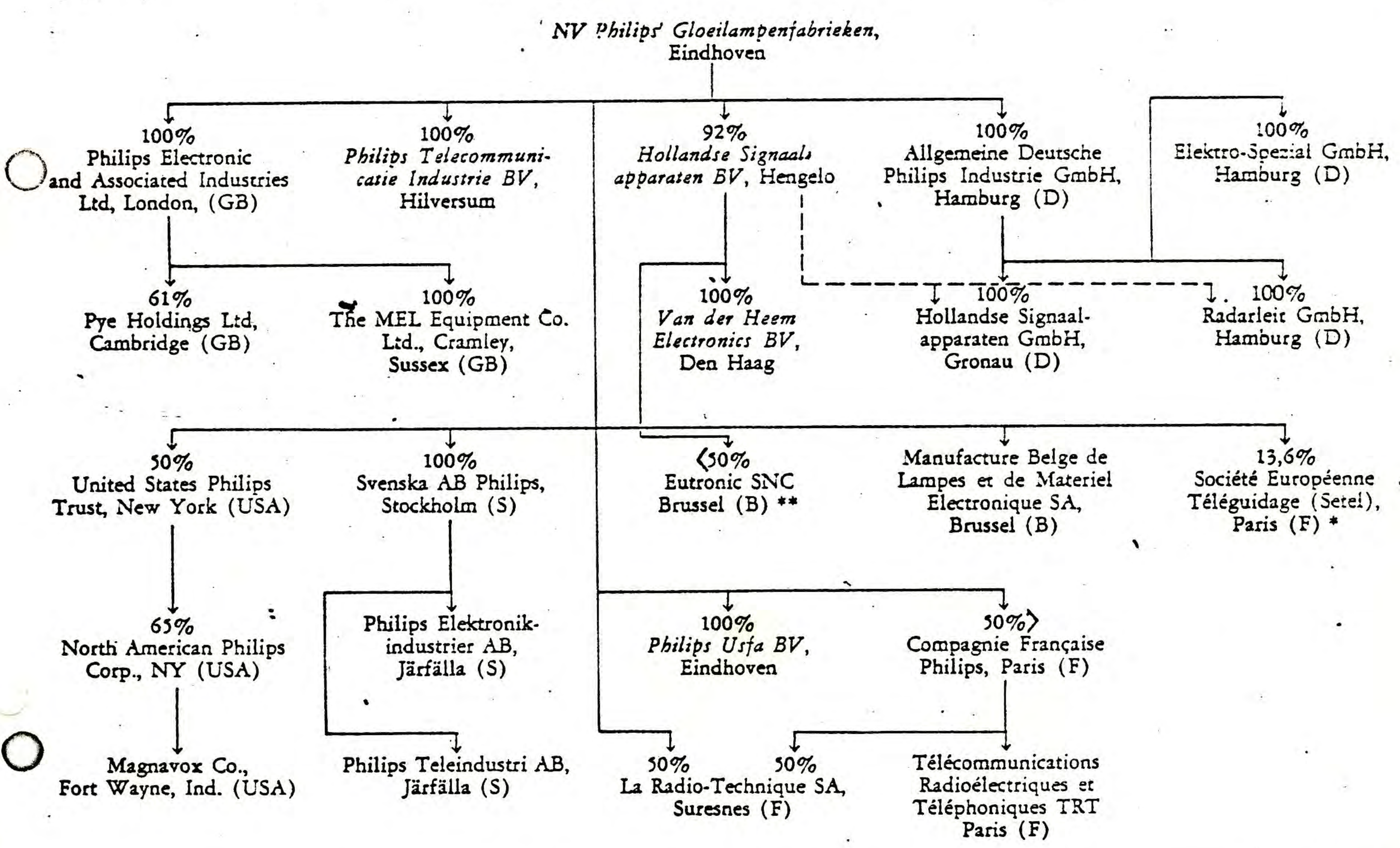
In Zweden ~~zaten~~ zetelen Philips elektronik~~er~~-industri AB en Philips Teleindustrie AB. Samen vormen zij een indrukwekkende industrie van leger- en marinesystemen voor de Zweedse strijdkrachten en voor de export.

Er wordt intensief gebruik gemaakt van de nieuwste technieken op het gebied van de elektro-optiek, laser, radar en tv. Trots wijst men op eigen

18

vindingen, zoals de "spin-tuned magnetron" en de "hydraulic motor-bearing", die tot de goede naam van Philips Zweden bijdragen.
 In Zweden behoort Philips zonder meer tot de belangrijkste militaire bedrijven.

Om aan te geven hoe al deze bedrijven met Philips zelf verweven zijn, plaatsen we onderstaand schematisch overzicht:



* Navo-consortium voor Hawk-raketten. Andere deelnemers zijn ACEC (B), CFTH en Thomson-CSF (F), Finmeccanica (I) en AEG-Telefunken (D).
 ** Navo-consortium voor luchtwaarschuwingssysteem Nadge, opvolger van Nadgeco. Andere deelnemers: Hughes Aircraft (USA), Marconi (GB), AEG-Telefunken (D) en Selenia (I).

———— = eigendom
 - - - - = directie

De geschiedenis van DAF.

In 1928 richt Huub van Doorne een machinefabriekje op dat o.a. metalen kasten en ladders produceert. Vier jaar later komt zijn broer Wim erbij, en ze besluiten zich te gaan richten op het maken van aanhangwagens en opleggers. "Van Doorne's Aanhangwagenfabriek" is een feit.

De broers bedenken een lichte constructie voor een oplegger en in 1932 is hun bedrijf al uitgegroeid tot 250 mensen. De van Doorne's kunnen dankzij de crisis de beste vaklieden uitkiezen voor hun bedrijf.

Door de toenemende oorlogsdreiging weet DAF met hulp van Philips opdrachten van de regering Colijn voor het Nederlandse leger te krijgen.

Samen met de militaire specialist kolonel van der Trappen bedenkt Hub van Doorne een constructie om gewone vrachtwagens om te bouwen tot op vier achterwielen aangedreven terreinwagens. Verder ontwikkelt men amfibievoertuigen en onderstellen voor zoeklichten en vuurleidingsapparaten. Deze onderstellen worden vervolgens geproduceerd door de firma's Hazemeijer in Hengelo en Nedale in Enschede, die toen nota bene eigendom waren van ~~het~~ het Duitse Siemens-concern.

Een nieuwe constructie voor een pantserwagen verschaft DAF nog meer orders van de Nederlandse regering, zodat in de laatste jaren voor de oorlog 90% van de opdrachten bestaat uit het maken van oorlogstuig.

Tijdens de duitse bezetting bloeit DAF als tevoren. Voor de Wehrmacht maakt men aanhangwagens, opleggers en geschutsonderstellen. Voor de Luftwaffe tankwagens. Op die manier heeft DAF eind 1942 al voor 7½ miljoen gulden aan Duitse opdrachten binnen. Eind 1943 wordt het de van Doorne's duidelijk dat de bezetting niet van eeuwige duur kan zijn en men besluit zich van twee kanten in te dekken:

Aan de ene kant houdt men de beste kontakten met de bezetters en werpt men zich op het bouwen van overvalwagens voor de Gestapo. Honderd Ford-Mercury chassis, afkomstig van de Duitse Ford-Fabrieken, heeft DAF in opdracht van de Gestapo in Nijmegen omgebouwd om ze geschikt te maken als overvalwagens. Deze opdracht werd uitgevoerd, alleen konden niet alle chassis tijdig naar carroseriebouwer Verheul in Waddinxveen worden gebracht voordat de geallieerden Eindhoven binnenvielen. 28 Wagens bereikten nog wel het westen en hebben daar de hele hongerwinter trouwe dienst gedaan.

Aan de andere kant verzekert men zich van de steun van het kabinet in London via de Raad van Industriële Opbouw en krijgt DAF de opdracht om het bedrijf beschikbaar te houden voor de toekomstige wederopbouw van Nederland.

In oktober 1945 laat Hub van Doorne zich benoemen tot lid van de Zuiveringsraad voor de metallurgische Industrie. Hier heeft hij ingezet tot het proces diende, dat de van Doorne's de schrijver Anton Coolen hebben aangespannen (Anton Coolen hield zijn mond niet in de Deurnese Courant over DAF in de oorlogsjaren). Tegen de tijd dat DAF aan de beurt was om gezuiverd te worden (eind 1946) was de zuivering door het, door de KVP uitgeroepen, tijdperk van barmhartigheid allang een wassen neus. Sprekend hiervoor is dat de Centrale Zuiveringsraad (dat is de controle over de zuiveringsraden per bedrijfstak) gemiddeld wel 3 minuten en 45 seconden per dossier nodig had!

Na de oorlog is er een grote behoefte aan transportmiddelen, die nu in serie door DAF gemaakt worden. Direkt na de oorlog krijgt DAF dan ook een order voor 400 autobussen. In 1950 wordt met regeringssteun een nieuwe fabriek van vrachtwagens geopend. In 1951 krijgt DAF de opdracht om met geld uit het Marshall-fonds gepantserde legertrucks te maken ter waarde van fl. 175. 626.000,-- (de YA 328 en de YA 314).

Door veel militaire orders (van 1953 tot 1958 is meer dan de helft van de orderportefeuille hiermee gevuld) en door een regeringsverbod op het importeren van vrachtwagens in de gewichtsklasse van 3 tot 7 ton, weet DAF de omzet van 25 miljoen in 1950 tot een omzet van 200 miljoen in 1960 te vergroten .

In 1958 gaat de DAF personenwagen in productie. Deze moet de groei van het bedrijf veilig stellen nu de militaire orders teruglopen. Vier jaar later wordt het bedrijf gereorganiseerd . Er komt een raad van bestuur met Huub van Doorne als president-directeur, Wim van Doorne als vicepresident en twee zonen en een zwager zijn de overige leden. Verschillende adjunct-direkteuren krijgen de uitvoerende leiding over de afdelingen.

In 1967 vestigt de personenwagen productie zich in Born. Hier zijn immers veel werkloze mijnwerkers zodat DAF een flinke overheidssubsidie krijgt. De bouwgrond wordt geruild tegen 25% van het aandelenkapitaal dat naar DSM gaat. Er wordt een raad van commissarissen ingesteld die bestaat uit Huub van Doorne; Rottier, de president-directeur van DSM; prof. Karsten, die president-directeur van de Amro-bank en natuurlijk oud minister-president de Quay, voor wie dit niets anders als de lang verwachtte wederdienst is.

Verder opent DAF een nieuwe fabriek voor cabines en achterassen in het belgische Oevel. (1200 arbeidsplaatsen) en een fabriek voor aanhangswagens in Madrid waar 250 mensen komen te werken. In Portugal, Marokko en Zuid-Afrika worden assemblagefabrieken geopend. Ook wordt nog de Brabantse spuitgieterij in Oss opgekocht waar 60 mensen werken.

In 1971 neemt Martien van Doorne de taak van voorzitter van de raad van bestuur over. Het bedrijf wordt gesplitst in:

DAF CAR dat de personenauto's maakt en
DAF TRUCKS dat de bedrijfswagens maakt.

Onder DAF Trucks valt ook de afdeling Speciale Produkten, die zich bezig houdt met opleggers en speciale legeropdrachten.

In 1972 gaat DAF CAR samenwerken met VOLVO. Tot DAF CAR behoort de fabriek in Born (3.500 man), een fabriek in Truiden (1.000 man) en de Spuitgieterij Brabant in Oss (60 man). Door een verslechterde concurrentiepositie gaat het slecht met DAF CAR. Eind '73 wordt voor Born werktijdverkorting aangevraagd dat ook in '74 van kracht blijft. Het verlies over 1974 bedraagt 54 miljoen gulden. Zelfs de vriendjes van de Amro-bank weigeren nu geld te lenen. Op 1 januari 1975 neemt VOLVO de rest van de aandelen van de van Doorne's over en komt daarmee op 75%. De andere 25% blijven bij DSM.

Het familie-kapitaal van de van Doorne's wordt nu ondergebracht in een nieuwe houdstermaatschappij: DAF - HOLDING. Deze holding neemt voor 67% deel in DAF-Trucks. Verder ~~kan~~ ^{bezit} deze holding voor 100% de Automatische Transmissie fabriek in Tilburg waar, met een regeringssteun van 60 miljoen gulden, de transmatic wordt ontwikkeld. De transmatic mag in 1976 door Fiat in licentie worden vervaardigd. Een mooi voorbeeld dus van overheidssteun die niet voor werkgelegenheid zorgt maar in de portemonnee van de van Doorne's verdwijnt. In de raad van commissarissen van DAF-HOLDING zijn de heren de Quay en Rottier vervangen door oud minister-president de Jong en door de heer Bogers, president-direkteur van DSM.

DAF Trucks omvat de productiebedrijven in Eindhoven (6500 man), Oevel (1300 man) en Madrid (300 man). Verder nog garagebedrijven en verkoopkantoren in heel West-europa (1.000 man). In 1974 is de winst van DAF Trucks omgeslagen in een verlies van 12 miljoen gulden. International Harvester doet naar aanleiding hiervan een organisatieonderzoek. In 1975 betekent het voor de arbeiders een werktijdverkorting van 2 dagen per week. In de zomer lekt het plan uit om met behulp van Mc Kinsey geruisloos 1.000 man te ontslaan. Een slecht directie-beleid, niet aangepast aan productie op grote schaal is door de crisis boven water gekomen. Na de publikatie van de plannen in het vakbondsblad W.I.K. kan van de voorgenomen besluiten niets komen. De nederlandse overheid en International Harvester willen financieel bijspringen op voorwaarde van reorganisatie van het bedrijf en sanering in de bedrijfsleiding.

Overeen gekomen wordt dat de regering een krediet van 100 miljoen gulden en dat International Harvester en DAF-Holding samen 50 miljoen gulden opbrengen.

De eigendomsverhoudingen zijn echter gewijzigd in: DAF-HOLDING 42%, International Harvester 33% en DSM 25% van de aandelen. De aandeelhouders kiezen een nieuwe raad van bestuur met vice-president de amerikaan Piehlsticker. Drs. Piet van Doorne vervangt de ingestorte Martien van Doorne als president-direkteur van DAF Trucks.

De regering stelt DAF Trucks een belangrijke legeropdracht in het vooruitzicht. De afdeling Speciale Produkten krijgt de opdracht om het langsgestel voor de F-16 straaljager te vervaardigen. De vakbonden dringen bij de regering aan op vervroegde legeropdrachten en DAF Truck krijgt dan ook een opdracht voor het leveren van 4.000 vrachtwagens voor het leger (342 miljoen).

Via Piehlsticker in de raad van bestuur van DAF Trucks wint International Harvester aan invloed binnen het bedrijf. Zes Amerikaanse managers en een Amerikaans organisatiebureau zijn al over gekomen met geen ander doel als het bedrijf te reorganiseren en het in te passen in haar eigen concern.

Waar Piehlsticker nog meer voor zorgde is een proefcontract in 1976 voor het revideren van vrachtwagen-motoren van het V.S.-leger in Europa.

Na blz. 4: stuk van Steef.

1. 23

Men is bij DAF van oudsher enigszins bekend met militaire productie (YA 328 en YA 314). Bij DAF is ondertussen een forse militaire divisie gegroeid, bestaande uit o.a. een grote produktielijn van 4-tons legervrachtwagens, een motor-revisieafdeling voor duizenden Amerikaanse legertrucks en een "Special Products"-divisie. Waren DAF's militaire werkzaamheden in 1975 nog te verwaarlozen, in 1976 stroomden er zoveel orders binnen, dat men voor de eerstvolgende jaren vooruit kan. Gezien de binnengekomen orders zou het militaire werk in de komende tijd tussen de 10 en 20 percent van de concern-omzet kunnen gaan vormen.

Door bezuinigingen op het openbaar vervoer, bv. de interlokale busverbindingen, kwam DAF, een grote leverancier van lijnbussen, in de moeilijkheden (verlies, schulden bij de bank etc.).

Door de eerste betaling van ruim 100 miljoen gulden op de grote legerorder voor vrachtwagens, werd het mogelijk voor DAF om een groot deel van de bankschulden (en dus ook van de moeilijkheden) op te lossen.

Tegelijkertijd helpt de regering DAF om over te schakelen op het (lucratieve) militaire werk. Dit wordt gemotiveerd met de bescherming van arbeidsplaatsen rond Eindhoven.

Inmiddels hebben de overheidsmaatregelen hun invloed uitgeoefend op de resultaten van DAF. Het verlies van fl. 35,7 miljoen in 1975 werd in 1975 omgebogen in een winst van fl. 10,7 miljoen, een winst die geheel werd ingehouden. De commissarissen kregen hun bezoldiging.

Legervoertuigen.

Aan het begin van de vijftiger jaren ontwikkelde DAF de drietons legervrachtwagens YA 328 en YA 314 en ontving van de Koninklijke Landmacht een order ter waarde van fl. 175 miljoen om de parate eenheden van het leger met deze trucks uit te rusten.

Tussen 1956 en 1958 ontwikkelde DAF op basis van de legertruck YA 328 het pantservoertuig YP 408, waarvan 750 aan de Koninklijke Landmacht werden geleverd. Deze productie eindigde in 1968.

Daarna duurde het een paar jaar, voordat de militaire werkzaamheden van DAF opnieuw erg belangrijk werden.

Viertons legertrucks van DAF.

In 1975 werd gesteld dat de landmacht over een paar jaar zo'n 6000 twee- en viertonsvrachtwagens nodig zou hebben om de één- en drietonners te vervangen.

En weer gold DAF, inmiddels geheel in bedrijfswagens en militaire voertuigen gespecialiseerd, als de grootste kanshebber.

De zaak was echter nog niet in kannen en kruiken, Ten eerste bleef het gevaar bestaan, dat de order toch nog aan DAF voorbij zou gaan, evenals de opdracht voor 3000 terreinjeeps, die enkele jaren eerder aan British Leyland was gegeven.

DAF kreeg toen alleen een order voor een reeks takelwagens op basis van het DAF-66 onderstel.

Een tweede gevaar waren de plannen van het kabinet Den Uyl om de parate eenheden van de landmacht te kortwieken, in overeenstemming met MBFR-besprekingen in Wenen, die tot een wederzijdse, evenwichtige vermindering van de troepensterkte in Midden-Europa moeten leiden. Maar beide klippen werden omzeild.

Naar aanleiding van sombere berichten van de DAF-leiding over overcapaciteit en dreigende ontslagen in Eindhoven, vroeg de regering DAF-trucks om vervroegd met een offerte voor viertons-legertrucks te komen, acht maanden eerder dan volgens schema was voorzien.

Overigens duurde het toekennen van de order nog een jaar nadat de offerte was uitgebracht.

In de tussentijd werden de MBFR-besprekingen, die moeizaam verliepen, als een dusdanige mislukking aangemerkt, dat van enige ~~XXXX~~ vermindering van de parate eenheden van de landmacht geen sprake kon zijn. Aldus de conclusie van de nederlandse regering op grond van de in de Navo gemaakte afspraken.

DAF-trucks maakte van meet af aan duidelijk dat de legerorder niet gemist kon worden, omdat deze de telaurstellende afzet van civiele bedrijfswagens moest compenseren, totdat deze weer bijtrok en de DAF de tijd had gehad om aan "afslanking" te doen.

De beslissing van de regering in november 1976 om 4000 viertons legervrachtwagens bij DAF te bestellen kwam dan ook niet als een verrassing.

Alles bij elkaar is de order zo'n fl. 342 miljoen waard, oftewel fl. 85.000,- per truck. Het werk zal 350 man gedurende 4 jaar bezighouden. Het is de grootste order uit de geschiedenis van DAF-Trucks.

Deze nieuwe YA-4440 legervrachtwagens worden tussen 1978 en 1982 geleverd, hebben een zes cilinder dieselmotor en hebben een grotere wendbaarheid, doordat zij zonder aanhangwagen worden gebruikt.

YA-4440 is in opdracht van de kwartiermeester-generaal van de Landmacht ontwikkeld. Gedurende de ontwikkeling was er intens overleg tussen de DAF constructeurs en de specialisten van Defensie.

DAF heeft in totaal zes prototypes gemaakt, waarvan vijf met suk-

25 3.24

Eind 1977 besluit de overheid nog een 2500 viertons vrachtwagens bij DAF Trucks te bestellen. Met die order was een bedrag van meer dan fl. 200 miljoen gemoeid en leverde voor enkele honderden manjaren werk.

Aanvankelijk had het ministerie tweetonnars willen kopen als vervanging van verouderde ééntonnars. De legerleiding was echter tot de slotsom gekomen dat kleinere en grotere wagens geschikter zouden zijn voor de gestelde ~~max~~ taken, dan de tussenliggende 2-tonnars. De lichter types (3/4 tonnars) worden geleverd door British Leyland.

Compensatieorders uit de VS.

DAF heeft andere defensieorders van de laatste tijd vooral te danken aan zijn goede konnekties met de Verenigde Staten, via International Harvester Company, die in 1978 33 percent van de aandelen van DAF Trucks heeft opgekocht.

International Harvester maakt bedrijfsmachines en bedrijfswagens en is, na General Motors en Ford, de derde fabrikant van vrachtwagens op de Amerikaanse markt.

Toen het ministerie van defensie in '76 889 YPR 765 pantservoertuigen voor de landmacht bestelde (ter vervanging van de franse AMX) van in totaal 570 miljoen, werd in het kader van tegenorders aan DAF de opdracht gegeven om 277 aluminium geschutskoepels, voorzien van een 25 mm. snelvuurkanon, te leveren.

DAF zal voor de Amerikaanse leverancier, Food Machines Corporation, ook een deel van de inrichting van de wagens verzorgen, evenals ODA (889 stoeltjes) uit Geldrop.

Philips leverde de verbindingsapparatuur voor de YPR 765.

De aanschaf van de infanteristenwagens kostte de overheid zo'n slordige 700 miljoen. Met de order aan DAF, die eind '78 gereed kwam, was ong. 50 miljoen gemoeid.

Een deel van deze fondsen is niet uit de defensiebegroting voortgekomen, maar uit de 'werkloosheidspot' om de werkgelegenheid in Eindhoven te bevorderen.

De afdeling S.P. van DAF heeft zo'n twee jaar gewerkt aan de order. Vooral met de vervaardiging van aluminium geschutskoepels heeft 't bedrijf een ervaring opgedaan die mogelijkheden schept voor andere opdrachten op het gebied van technisch hooggekwalificeerde produkten.

F-16.

De Nederlandse overheid plaatste in '76 een order van 102 F-16 gevechtsvliegtuigen bij General Dynamics.

België, Denemarken en Noorwegen waren tesamen goed voor 246 vliegtuigen.

Compensatie voor de plaatsing van de militaire order in de VS betekende voor de afdeling S.P. van DAF een opdracht tot 't bouwen van minstens ~~4x20~~ 480 landingsgestellen, licentiebouw wel te verstaan. Met de order was een bedrag van ongeveer 77 miljoen gemoeid, wat een aantal jaren werkgelegenheid voor 100 mensen dient op te leveren. **D**r dient hierbij opgemerkt te worden dat de helft daarvan opgevuld wordt door interne omscholing, terwijl de overige 50 een groot aantal buitenlandse specialisten omvat.

Het handeltje van de F-16 en de belangen van de Nederlandse Industrie daarbij.

De keus van een gevechtsvliegtuig of anderssoortig wapentuig is niet louter en alleen een afwegen van een prijs en de gewenste kwaliteiten, maar wordt gemaakt in het kader van internationale politieke en economische ontwikkelingen.

Hiermee hangt samen dat het verkrijgen van een grote order voor wapentuig met zich mee brengt dat er veel onderzoek plaats kan vinden, zodat de technische kennis in het land waar de order geplaatst wordt een vlucht kan maken. Dit hangt natuurlijk ~~samen~~ ook af van de mate van geavanceerdheid van het betreffende wapentuig.

Zo kon het gebeuren dat de VS geen enkele moeite deden om te concurreren voor het verkrijgen van een tank-order, zodat de Leopard-tank geen concurrentie van betekenis te duchten had. De redenen hiervoor waren eerstens dat Amerika wilde voorkomen dat haar, reeds vertraagde, grote tankaanschafprogramma nog meer in de war gestuurd zou worden, tweedens om de wrevel te verzachten die in Europa leeft over Amerika's onwil om de gigantische Europese wapenimport te honoreren met tegenaankopen: in Amerikaanse ogen mag Europa zich specialiseren in tanks, om het "leed" van het Amerikaanse overwicht in meer geavanceerde wapens te verzachten.

Ten derde sluit grootschalige Europese tankbouw mooi aan bij de Amerikaanse schrik voor de kwetsbaarheid van tanks (de kostenverhouding van tanks en effectieve anti-tankwapens ligt in de orde van grotte van 30:1 !!).

Bij het ontwikkelen van een gevechtsvliegtuig daarentegen vindt er veel meer onderzoek plaats, zodat bij een eventuele order het technologisch peil sterk kan stijgen. Dit is iets waar de VS groot belang aan hechten.

Bovendien zijn bij de F-16 transactie zulke gigantische bedragen gemoeid, dat het Pentagon bereid was om zijn ontwikkelings- en produktieprogramma eventueel te forceren ten behoeve van de "order van de eeuw".

Voor het verkopen van de ~~order~~ F-16 moest de producent, General Dynamics, samen met de Amerikaanse regering een concurrentieslag voeren met Frankrijk (Mirage F-1) en Zweden (Saab-Viggen), die zij ~~wonnen~~ dankzij beloften aan de Europese industrie van duizenden banen, vaste prijsafspraken en de toezegging dat veel hoogwaardige technologie aan de Europese industrie zou worden overgedragen.

Een team van de Engelse tv-maatschappij Granada heeft bijna een jaar gewerkt aan een programma over deze "Big Deal" en zijn gekomen tot een aantal vernietigende conclusies:

1. De 4 landen die de F-16 gekocht hebben (België, Denemarken, Nederland en Noorwegen) krijgen lang niet al het werk dat aan de industrie beloofd is. Dit hangt ~~samen~~ ondermeer samen met het feit dat in de motivatie voor de keus van de F-16 uitgegaan is van een produktie van 2.000 toestellen, terwijl dat er nu slechts 1.000 worden.

2. De overdracht van technologie is beperkt. Ex-Fokkerdirekteur Klapwijk daarover: "De verkregen technologie voor ons bedrijf is te verwaarlozen".
3. De belofte dat Europa een fortuin zou kunnen verdienen aan de verkoop van de F-16 aan andere landen is nog niet ingelost en zal waarschijnlijk ook wel niet ~~plaats~~ ~~vind~~ ingelost worden omdat de nieuwe machthebbers in Iran een order van 160 stuks die door de sjah was gemaakt hebben afgezegd.
4. Er zijn ernstige twijfels of het vliegtuig berekend is voor de taken waarvoor het is aangeschaft, zonder dat er dure aanpassingen en veranderingen aan het toestel worden aangebracht.
5. Europa zal meer moeten betalen dan de overeengekomen ~~prijs~~, vaste prijs van 6,09 miljoen dollar per toestel (tegen de waarde van de dollar in 1975: Fl. 2,51).
Vanuit de Amerikaanse rekenkamer is gesteld dat deze "not to exceed" prijs een getal is dat was bedoeld om naar te streven. Als uitgangspunt gold het vliegtuig zoals het bestond voor het ontwikkelingsprogramma ervan begon.
Veranderingen, die in die periode worden aangebracht werken kostenverhogend.
; En hoewel de prijs is afgesproken op de waarde van de dollar in 1975, blijft die prijs in werkelijkheid niet vaststaan omdat wel de inflatie verschillen met andere landen worden doorberekend op de bedragen die Nederland ieder kwartaal naar Amerika overmaakt.

Daarbij komt, volgens Colijn en Husman, dat de in het koopkontraat genoemde "not to exceed" prijs; de door de Amerikaanse regering, als verkopen van de F-16 gegarandeerde maximumprijs niet als rechtsgeldig bestempeld kan worden, omdat alleen het Amerikaanse congres gerechtigd is zo'n garantie van een toekomstige prijs aan overzeese klanten te geven.

Wordt de "not to exceed" prijs reeds overschreden, tevens mag de aandacht voor de veel grotere kostenverhogingen buiten de "not to exceed" prijs om, niet verslappen.

Niet daarin opgenomen zijn met name:

- kosten voor reserve-onderdelen, gronduitrusting enz., door ondermeer de Nederlandse regering begroot op 25% van de kale vliegtuigprijs. De Amerikaanse onderminister Shronz kwam echter met de mededeling dat men daar beter 35% voor uit kan trekken.
- kosten voor allerlei "verbeteringen" en nevenapparatuur, zonder welke de luchtmacht de F-16's slechts als niet opgetuigde kerstbomen zal beschouwen, zoals stoorzenders tegen radardetectie, antistoor-stoorzenders, geleide gronddoelraketten met de bijbehorende geleidingsapparatuur, betere radio, zwaarder boordkanon enz.

Wie nu meent te hebben begrepen waarom de F-16 een duur vliegtuig wordt, is het volgende nog vergeten:

- De Nederlandse regering verstrekt een directe subsidie van een vijfde van de produktiekosten aan de meebouwende Nederlandse industrieën. Deze ontvangen nl. Fl. 2,51 voor de dollars waarin hun kontrakten luiden, terwijl de huidige dollarkoers rond de Fl. 2,-- ligt (maart '79).

- De toekomstige inflatie in de VS wordt door de Amerikanen voortdurend te laag geschat. Als gevolg daarvan wordt jaarlijks ruim een miljard dollar aan het Amerikaanse F-16 programma toegevoegd. Aangezien de Europese F-16's voor meer dan de helft in Amerika gemaakt worden, verhoogd dit jaarlijks de geraamde prijs van de Nederlandse F-16's (in lopende guldens).
- De Amerikaanse kostenkalkulaties zijn gebaseerd op een veel groter aantal vliegtuigen dan de USA-airforce in 1975 zei te gaan kopen. Mocht dit programma alsnog worden ingekrompen, dan stijgen de Nederlandse F-16's terstond in prijs.

Wat houdt de F-16 transaktie in aan orders voor de Eindhovense Industrie?

Met de afdeling Special Products van DAF-Trucks is een kontrakt afgesloten voor de levering van 480 landingsgestellen voor de F-16. Met deze order is een bedrag gemoeid van ruim Fl. 170 miljoen. Bovendien is het vrijwel zeker dat deze order later met nog eens 253 stuks zal worden uitgebreid, aldus de heer P. Holthuisen, directeur van de afdeling S.P.

Ook is een kontrakt afgesloten, met een looptijd van 10 jaar, voor de levering van reserve-onderdelen, waarmee ook nog een een bedrag van Fl. 70 miljoen is gemoeid.

Met Philips is een kontrakt gesloten voor de levering voor delen van de F-100 motoren van de F-16. Deze order betreft 1063 gemonteerde naverbranders en losse onderdelen voor nog eens 396 naverbranders voor genoemde motoren.

Het gaat hier om het eerste deel van een order die in totaal 380 miljoen gulden zal omvatten. Dit eerste deel heeft een waarde van 325 miljoen gulden, waarvan Philips zelf een aandeel van 140 miljoen gulden voor zijn rekening zal nemen. De rest zal worden uitbesteed.

De Leopard II order.

Sinds de leiding van de NAVO bedacht had dat Rusland een overwicht zou hebben op het gebied van een tankoorlog, woedde binnen de NAVO de "tankslag van de eeuw". Dit is niet zozeer een belangrijke order omdat Nederland zoveel tanks wil kopen, maar omdat de keus van Nederland, in verband met standarisatie binnen de NAVO, waarschijnlijk gevolgd gaat worden door Engeland en Frankrijk. De tankslag ging voornamelijk en uiteindelijk tussen Duitsland met de Leopard II van Kraus-Maffei en Amerika met de XM-1 van Chrysler.

nieuw alinea >

Aanvankelijk betrof het een order van rond de 1½ miljard gulden voor 500 tanks.

Al twee jaar voordat de regering in Den Haag zou beslissen, was een nederlandse industriële stuurgroep, onder leiding van DAF-direkteur Piet Holthuysen, aan het onderhandelen met de kandidaat-leveranciers over compensatieorders voor de nederlandse industrie. Er waren met de Duitsers al afspraken over compensatieorders in de vorm van 70% direct meeproduceren en 30% andere orders van hoogwaardig technisch niveau. De Amerikanen kunnen 20% goedkoper leveren, maar Nederland heeft al meer ervaring in coproductie met de Duitsers met de productie van de Leopard I.

nieuw alinea >

9 Maanden later, als in Den Haag de keus op de Leopard II valt, is er wel wat veranderd. Het aantal te bestellen tanks is afgenomen tot 455 (daarentegen komen er nu meer anti-tankwapens), terwijl de prijs is opgelopen tot 2,44 miljard gulden. Het onderling touwtrekken tussen de Duitsers en Amerikanen heeft de prijs met 30% opgedreven(?) terwijl de verkregen coproductie een verhoging met 270 miljoen gulden had veroorzaakt. Deze laatste meerkosten worden betaald door Economische Zaken, Sociale Zaken en Defensie. Het instand houden van deze kwalijke tak van werkgelegenheid wordt dus niet alleen door Defensie betaald.

De levering van de Leopard II moet van 1982 tot 1986 lopen, terwijl men in 1979 nog met de coproductie wil beginnen.

Aan de coproductie nemen de volgende bedrijven deel:

| | |
|-----------|-------------|
| VMF/Stork | 300 miljoen |
| DAF | 215 miljoen |
| RSV | 200 miljoen |
| Philips | 110 miljoen |
| O/Delft | 50 miljoen |
| Hollandia | 37 miljoen |

Later mag Eurometaal nog voor enkele honderden miljoenen guldens aan onderdelen voor granaten van het 120 mm. kanon maken.

NAWOORDJE

Beste Lezer,

Achter je ligt een brochure over militaire produktie in Eindhoven en eigenlijk in de hele wereld.

Het is noodzakelijk dat dit bestreden wordt in het kader van het streven naar een werkelijk vreedzame wereld.

Het is belangrijk om er aan mee te werken en te beseffen dat alleen het lezen erover weinig kan veranderen.

Groetjes,

A W G Eindhoven.