

**Vragen gesteld door de leden der Kamer, met de daarop door de regering gegeven antwoorden**

## 2271

Vragen van de leden **Jetten** en **Paternotte** (beiden D66) aan de Ministers van Infrastructuur en Milieu en van Economische Zaken over *het grote aantal gunningen van infrastructuurprojecten aan buitenlandse bouwers* (ingezonden 14 juni 2017).

Antwoord van Minister **Schultz van Haegen-Maas Geesteranus** (Infrastructuur en Milieu), mede namens de Minister van Economische Zaken (ontvangen 7 juli 2017).

Vraag 1

Bent u bekend met het bericht «Buitenlandse bouwers kapen grootste infraprojecten weg»?<sup>1</sup>

Antwoord 1

Ja.

Vraag 2

Hoe beoordeelt u het jaarlijkse Grote Gunningenonderzoek van Cobouw?

Antwoord 2

Het gebruik en toegankelijk maken van openbare informatie over de gunningen van Grond Weg en Waterbouw (GWW) projecten beoordeel ik als positief. Rijkswaterstaat (RWS) publiceert jaarlijks een overzicht van de gegunde GWW opdrachten om tegemoet te komen aan de wens van marktpartijen en andere belanghebbenden om meer inzicht te hebben in de gegunde projecten. Cobouw analyseert deze openbare informatie en trekt daar eigen conclusies uit, onder meer over de opdrachtsommen voor specifieke ondernemingen. Bij projecten die in combinatie zijn aangenomen hanteert Cobouw in de meeste gevallen een evenredige verdeling over de deelnemende bouwbedrijven. Hierdoor kan enige vertekening plaatsvinden ten opzichte van het werkelijke aandeel in de opdrachtsom van deelnemende bedrijven in de betreffende combinatie.

Bij grote projecten is veelal sprake van consortiavorming waarbij Nederlandse bouwbedrijven de samenwerking zoeken met buitenlandse partijen. Voor specifieke vraagstukken is soms specifieke buitenlandse deskundigheid

<sup>1</sup> <https://www.cobouw.nl/infra/nieuws/2017/5/buitenlandse-bouwers-kapen-grootste-infraprojecten-weg-101249036>

noodzakelijk. Op dezelfde manier zijn Nederlandse bouwbedrijven succesvol bij het bemachtigen van projecten in het buitenland. Deze internationale uitwisseling kan leiden tot meer kennis, kwaliteit en innovatie. In 2016 heeft RWS enkele grote opdrachten gegund aan consortia, waaraan ook buitenlandse partijen deelnemen. In het verleden is dat vaker voorgekomen. Verschillende buitenlandse partijen zijn al langer actief op de Nederlandse markt, bijvoorbeeld bij de Tweede Coentunnel, de renovatie van de Velsertunnel en verschillende deelprojecten van Schiphol-Amsterdam-Almere. Ook in de eerste maanden van 2017 zijn er grote opdrachten gegund aan consortia met buitenlandse partijen. Het overgrote deel van de opdrachten is naar Nederlandse bouwbedrijven gegaan: 49 van de 53 GWW opdrachten uit het onderzoek zijn gegund aan (combinaties van) bedrijven waar geen sprake is van buitenlandse inbreng.

### Vraag 3

Hoe verhoudt het hoge aantal gunningen aan buitenlandse partijen zich tot de Marktvisie uit 2016?

### Antwoord 3

RWS streeft naar het faciliteren van duurzame concurrentie op de GWW-markt. Voor een duurzaam concurrerende markt is het van belang dat sprake is van transparantie en dat een juiste prijs wordt betaald voor een kwalitatief goed en passend product. De GWW-projecten (boven de Europese aanbestedingsdrempel) worden Europees aanbesteed, conform de aanbestedingswetgeving. RWS selecteert daarbij in de regel op basis van Beste Prijs Kwaliteit Verhouding (BPKV, voorheen EMVI). Dat wil zeggen dat de opdracht wordt gegund aan het consortium of de individuele partij met de beste prijs/kwaliteit verhouding.

Daar waar een opdracht is gegund aan een consortium met een buitenlandse partner, bood die partij de beste prijs/kwaliteitverhouding voor de uitvoering van het project. Uit gesprekken die RWS voert met leveranciers blijkt dat – afhankelijk van de projectspecifieke opgave – de inbreng van de buitenlandse bedrijven op verschillende manieren tot een betere prijs/kwaliteitverhouding, en daarmee concurrentievoordeel, kan leiden. Bijvoorbeeld door de inbreng van specifieke technische kennis, ervaring met vergelijkbare projecten in het buitenland en/of toepassing van innovaties of het managen van complexe integrale projecten.

Met de Marktvisie hebben (publieke) opdrachtgevers en opdrachtnemers afgesproken op welke manier samen te werken aan een vitale en duurzame bouwsector. De ambitie van de Marktvisie is: «Als «bouwers van Nederland» excelleren we door betrouwbaar, aanspreekbaar en inspirerend te zijn. We werken samen voor burgers en bedrijven aan een veilig, leefbaar en bereikbaar Nederland.» Deze ambitie wordt ook door verschillende buitenlandse partijen onderschreven.

Voor Nederlandse bedrijven geldt deze ambitie ongeacht de plaats waar zij hun opdrachten uitvoeren. Europese aanbestedingsregels maken het voor Nederlandse bedrijven immers ook mogelijk om in andere Europese lidstaten mee te dingen naar opdrachten. Het beeld in de algemene aanbestedingspraktijk is dat Nederland relatief weinig publieke goederen of diensten importeert ten opzichte van andere kleinere EU-landen. Tegelijkertijd zijn Nederlandse bedrijven bovengemiddeld succesvol in het verwerven van aanbestedingsopdrachten uit andere EU-landen. Dit beeld wordt bevestigd in een recent verschenen rapport van de Europese Commissie over aanbesteden over de grens.<sup>2</sup>

### Vraag 4

Hoe denkt u verder invulling te geven aan het beloofde nieuw elan voor de Nederlandse infrastructuurbouwsector nu blijkt dat meer aanbestedingen gegund worden aan buitenlandse partijen?

---

<sup>2</sup> <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/5c148423-39e2-11e7-a08e-01aa75ed71a1>

#### Antwoord 4

Op basis van de Marktvisie zorgen we gezamenlijk, overheid en marktpartijen, voor dat nieuwe elan. Met de Marktvisie wordt versterkt dat we gezamenlijk leren en ontwikkelen in en tussen de ketens. Dit versterkt de concurrentiepositie van het Nederlandse bedrijfsleven in het buitenland, het verlaagt de faalkosten in de keten en leidt tot meer innovatie. Zo zal de bouwsector in kunnen spelen op toekomstige ontwikkelingen en in staat zijn complexe maatschappelijke opgaven duurzaam en naar tevredenheid van de gebruiker te realiseren. Zo ontstaat meerwaarde voor de Burger, de Bouwer en de BV Nederland.