

Vergaderjaar 2016–2017

**27 830**

**Materieelprojecten**

**Nr. 203**

**LIJST VAN VRAGEN EN ANTWOORDEN**

Vastgesteld 28 juni 2017

De vaste commissie voor Defensie heeft een aantal vragen voorgelegd aan de Minister van Defensie over de brief van 9 juni 2017 inzake de resultaten van de verwervingsvoorbereiding (D-fase) van het project «Voertuigen 50kN, 100kN, 150kN» (Kamerstuk 27 830, nr. 201).

De Minister heeft deze vragen beantwoord bij brief van 26 juni 2017. Vragen en antwoorden zijn hierna afgedrukt.

De fungerend voorzitter van de commissie,  
Ten Broeke

De griffier van de commissie,  
De Lange

## 1

### Hoe zat de aanbesteding in elkaar?

De aanbesteding is uitgevoerd in de vorm van een concurrentiegericht dialogo in het kader van de Aanbestedingswet Defensie en Veiligheid (ADV). De hierbij horende procedure bestaat uit drie fasen:

- 1) de selectiefase: In deze fase hebben zes partijen zich aangemeld. Van deze zes partijen zijn vijf geschikt bevonden en geselecteerd voor deelname aan de dialoofase.
- 2) de dialoofase: In deze fase is met de vijf partijen een dialoog gevoerd over technische en logistieke aspecten en onderwerpen zoals de leverings- en (meerjarige) onderhoudsvoorwaarden. Tijdens deze dialoofase heeft een partij zich teruggetrokken in verband met een interne reorganisatie.
- 3) de inschrijvingsfase: In deze fase hebben de vier resterende partijen een geldige inschrijving uitgebracht. Nadat de geldigheid van de aanbiedingen is vastgesteld, is op grond van vooraf vastgestelde kwalitatieve en kwantitatieve criteria de leverancier bepaald.

## 2

### Aan welke criteria heeft u getoetst en wat waren de wegingsfactoren per criterium? Welk element heeft uiteindelijk de doorslag gegeven?

In de inschrijvingsfase is op grond van EMVI-criteria (Economisch Meest Voordelige Inschrijving) de leverancier bepaald. De EMVI-criteria hebben betrekking op prijzen (levensduurkosten) en de kwaliteit. De levensduurkosten bestaan uit gewogen investeringskosten en gewogen onderhoudskosten. Voor deze kostensoorten bestaan criteria met wegingspercentages van 75 of 100 procent. Bovendien geldt een bovengrens voor het investeringsbudget en het onderhoudsbudget. De kwaliteitscriteria hebben betrekking op ecologische duurzaamheid, strategische mobiliteit, de netwerkdekking van de onderhoudslocaties, het protocol voor missieondersteuning en de beschikbaarheid van de voertuigen. Dit betekent dat zowel de prijs als de kwaliteit van belang is geweest voor het vaststellen van de winnende partij. Er was niet een doorslaggevend criterium; een weging op grond van de criteria heeft de keuze bepaald.

## 3

### Wat is de looptijd van het onderhoudscontract?

De onderhoudsovereenkomst heeft een looptijd van tien jaar, gerekend vanaf de levering van het laatste voertuig. In deze onderhoudsovereenkomst is een optie opgenomen om de overeenkomst twee keer te verlengen met een periode van telkens vijf jaar.

## 4

### Is het contract opgesteld conform het principe van Performance-based Logistics? Zo nee, hoe dan wel?

Ja, er is sprake van een *performance based* contract.

## 5

### Hoeveel banen levert deze order in Nederland op? Waren er andere bedrijven die met offertes kwamen die tot meer banen zouden leiden? Zo ja, waarom heeft u daar niet voor gekozen?

## 6

### In hoeverre heeft werkgelegenheid die deze order op zou kunnen leveren in Nederland een rol gespeeld in het aanbestedingsproces en de keuze voor de leverancier?

**7**

**Kunt u uiteenzetten hoeveel werkgelegenheid er voor welke periode gemoeid is in Nederland met de aanbesteding van de 50kN, 100kN, 150kN voertuigen? Kunt u daarbij onderscheid maken tussen de productie en het onderhoud?**

**14**

**Hoeveel banen creëert deze order ongeveer in Zweden? Hoe verhoudt zich dit kwalitatief en kwantitatief tot het aantal banen in Nederland, waar vooral de assemblage zal plaatsvinden?**

**23**

**Hoe beoordeelt u de berichtgeving dat deze mega-order slechts 25 tot 30 extra banen in de regio Zwolle oplevert: <http://www.rtvoost.nl/nieuws/270623/grote-order-aan-legertrucks-scania-levert-regio-tientallen-extra-banen-op>?**

In overeenstemming met de Aanbestedingswet Defensie en Veiligheid (ADV) zijn de levering van de voertuigen en het onderhoud voor de komende tien jaar als een geheel aanbesteed. De offertes van de vier inschrijvers zijn beoordeeld op grond van de economisch meest voordelige inschrijving (EMVI). Daarbij is gelet op de levensduurkosten, de ecologische duurzaamheid, de strategische mobiliteit, de netwerkdekking van de onderhoudslocaties, het protocol voor missieondersteuning en eisen voor de beschikbaarheid van de voertuigen. Dit betekent dat er in het selectieproces geen rekening is gehouden met werkgelegenheidsaspecten.

Dit neemt niet weg dat het project zorgt voor werkgelegenheid in Nederland. De vestiging van Scania in Zwolle produceert de vrachtauto's. Daarnaast wordt een groot deel van het onderhoud uitgevoerd bij Scania-werkplaatsen in het hele land. Om hoeveel banen het exact gaat, is niet met zekerheid te zeggen. Dit is onder meer afhankelijk van de manier waarop Scania het productieproces en het onderhoud in de werkplaatsen inricht.

**8**

**Waarom vervat u een verwervingsbesluit in een D-brief over zo'n grote order in iets meer dan twee A4? Vindt u deze wijze van informatievoorziening aan de Kamer adequaat?**

Ook de voorgaande brieven over dit project bevatten informatie. In deze D-brief is getracht alle essentiële informatie zo duidelijk mogelijk weer te geven.

**9**

**Welke bij het contract behorende werkzaamheden worden in Nederland uitgevoerd?**

**15**

**Klopt het dat de productie van de vrachtwagens hoofdzakelijk in Zweden zal plaatsvinden? Waarom niet in Nederland?**

**16**

**Heeft Scania de kennis en kunde voor de opbouw van de vrachtwagens zelf in huis of moet zij deze uitbesteden aan buitenlandse bedrijven? Zo ja, bent u bereid te bedingen dat deze uitbesteding plaatsvindt aan een in Nederland gevestigd bedrijf?**

De productie van een deel van de componenten van de voertuigen, waaronder het chassis, gebeurt in Nederland, evenals de assemblage van alle componenten tot een werkend systeem. De productie van andere componenten, zoals de laadkranen, wordt gedaan door buitenlandse toeleveranciers. In de acceptatiefase zal Scania Nederland een aanzienlijk

deel van de testen uitvoeren. Na de levering van de voertuigen worden alle preventieve, correctieve, schadeherstel- en modificatieactiviteiten in Nederland uitgevoerd. Dit betekent dat de productie gebeurt in verschillende landen, maar dat het overgrote deel van de werkzaamheden in Nederland zal worden uitgevoerd.

**10**

**Is er sprake van tweede en derde orde effecten op de Nederlandse economie?**

Dit is moeilijk te schatten. Het hangt af van de manier waarop Scania het productieproces en het onderhoud in de werkplaatsen inricht.

**11**

**Waarom is de keuze voor ongeveer 2000 voertuigen van leverancier Scania in de openbare D-brief niet kwantitatief, niet kwalitatief en ook niet in een breder economisch perspectief onderbouwd? Bent u bereid dit alsnog te doen?**

Defensie heeft dit project in overeenstemming met het Defensie Materieel Proces (DMP) uitgevoerd. Met de A-brief van 18 augustus 2008 (Kamerstuk 26 396, nr. 72) is uw Kamer geïnformeerd over het nut en de noodzaak van de behoefte. Die behoeftestelling vormde het uitgangspunt van de (voor)studiefase<sup>1</sup>. Over de resultaten van de studiefase heb ik u geïnformeerd met de C-brief van 3 juli 2015 (Kamerstuk 26 396, nr. 105), waarin voorts de kwantitatieve behoefte is onderbouwd. Tijdens het verloop van het DMP is onderzocht wat de mogelijkheden voor sourcing en participatie van de Nederlandse industrie zijn. Daarover heb ik u geïnformeerd in de C-brief en de D-brief.

Scania is weliswaar Zweeds, maar heeft ook op Nederlandse bodem een productievestiging in Zwolle. Deze vestiging levert vrijwel alle vrachtauto's. Daarnaast wordt een groot deel van het onderhoud uitgevoerd in Scania-werkplaatsen in het hele land. Het project levert daarmee een bijdrage aan werkgelegenheid in Nederland.

**12**

**Zijn de feitelijke ervaringen met voertuigen van de verschillende aanbieders in woestijn-uitzendinggebieden, zoals Mali, Afghanistan, maar ook ervaringen in zeer vochtige en arctische gebieden, meegenomen bij de keuze? Welk gewicht hebben deze ervaringen gehad bij de keuze voor Scania?**

**29**

**Zijn de feitelijke ervaringen met voertuigen van de verschillende aanbieders in woestijn-uitzendinggebieden zoals Mali, Afghanistan, maar ook ervaringen in zeer vochtige en arctische gebieden, meegenomen bij de keuze?**

De gebruiksomstandigheden kunnen inderdaad hoge eisen stellen aan het materieel. Defensie heeft de ervaringen in de uitzendinggebieden daarom gebruikt bij het formuleren van de eisen. De vrachtauto's van de geselecteerde leverancier voldoen aan deze eisen.

**13**

**Waarom heeft u gekozen voor een buitenlandse leverancier, die slechts een assemblage vestiging in Nederland heeft? Kunt u dit toelichten, in het licht van de analyse dat assembleren van een product technologisch gezien van een lagere complexiteit is dan**

<sup>1</sup> In het huidige DMP heet dit de onderzoeksfase.

**ontwikkelen en bouwen, en veel minder technisch-wetenschappelijke kennis van *automotive* technologie, specifieke defensie-eisen en systeemintegratie vergt?**

Zoals gesteld in het antwoord op de vragen 9, 15 en 16, zal het overgrote deel van de werkzaamheden in Nederland worden uitgevoerd, inclusief een aanzienlijk deel van de complexe integratie (interactie tussen basisvoertuig en opbouw). Voorts beschikt de leverancier in Nederland onmiskenbaar over de nodige kennis en deskundigheid voor het ontwikkelen en bouwen van geïntegreerde voertuigoplossingen, vooral voor militaire toepassingen.

**14**

**Hoeveel banen creëert deze order ongeveer in Zweden? Hoe verhoudt zich dit kwalitatief en kwantitatief tot het aantal banen in Nederland, waar vooral de assemblage zal plaatsvinden?**

Zie het antwoord op vraag 5.

**15**

**Klopt het dat de productie van de vrachtwagens hoofdzakelijk in Zweden zal plaatsvinden? Waarom niet in Nederland?**

**16**

**Heeft Scania de kennis en kunde voor de opbouw van de vrachtwagens zelf in huis of moet zij deze uitbesteden aan buitenlandse bedrijven? Zo ja, bent u bereid te bedingen dat deze uitbesteding plaatsvindt aan een in Nederland gevestigd bedrijf?**

Zie het antwoord op vraag 9.

**17**

**Hoe verhoudt de gevolgde aanbestedingsprocedure en de keuze voor de (buitenlandse) leverancier zich volgens u tot de aangenomen motie van de leden Knops en Van den Bosch over het verruimen van uitzonderingsgronden op het verplicht internationaal aanbesteden (Kamerstuk 34 725 X, nr. 6)? Bent u bereid tot heroverweging? Zo nee, waarom niet?**

Tijdens de voorbereiding van het project is bezien of een beroep op artikel 346 VWEU mogelijk was. Dit was echter niet het geval. Het betreft geen opdracht waarbij de openbaarmaking van informatie strijdig is met een essentieel veiligheidsbelang. De op 14 juni jl. ingediende motie-Knops/Van den Bosch heeft betrekking op vitale infrastructuur, waaronder IT. Een heroverweging is dan ook niet aan de orde en zou bovendien leiden tot onwenselijke vertraging van het project. In het antwoord op vraag 20 ga ik hier nader op in.

**18**

**Bent u bereid de Auditdienst Rijk en/of de Algemene Rekenkamer te laten controleren of er fouten in de aanbestedingsprocedure zijn gemaakt, gezien de toename van het aantal fouten en het feit dat de Algemene Rekenkamer het inkoopbeheer daarom als onvolkomenheid aanmerkt? Zo nee, waarom niet?**

Bij de verwerving van deze vrachtwagens zijn verscheidene interne toetsingen uitgevoerd, waarbij ook de aanbestedingsprocedure is bezien. Het risico van een fout in de aanbestedingsprocedure is daarmee in belangrijke mate verminderd. Daarnaast controleert de Auditdienst Rijk de dossiers achteraf via zijn reguliere controlemethodiek.

**19**

**Bent u bereid tot extern onderzoek naar de meerwaarde van de offertes van verschillende leveranciers voor de Nederlandse economie? Bent u bereid hierbij de spin-off en spill-over effecten te betrekken? Zo nee, waarom niet?**

Bij Europese aanbestedingen, zoals bij dit project, is het gebruikelijk te gunnen op basis van de Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI). De meerwaarde voor de Nederlandse economie is daarbij geen criterium. Een onderzoek daarnaar is dan ook niet aan de orde.

**20**

**Bent u bereid, gezien uw demissionaire status, de order en de keuze voor de leverancier uit te stellen tot na het aantreden van een nieuw kabinet? Zo nee, waarom niet?**

De aanschaf van deze vrachtwagens is nodig. Het contract moet midden 2017 worden getekend om de eerste vrachtwagens in het vierde kwartaal van 2018 geleverd te krijgen. Uitstel zou betekenen dat Defensie nog langer zou moeten doorrijden met reeds verouderde vrachtwagens. De gevolgen daarvan, namelijk oplopende exploitatiekosten en vooral een steeds lagere inzetbaarheid, zijn in de dagelijkse praktijk ruimschoots merkbaar.

**21**

**Waarom gaat u niet in op de projectrisico's, waar u dat wel deed in de C-brief (Kamerstuk 26 396, nr. 105)? Bent u bereid dit alsnog te doen en daarbij in te gaan op de in de C-brief genoemde risico's en hoe deze zich ontwikkeld hebben?**

De C-brief betrof het gehele DVOW-programma dat bestaat uit acht deelprojecten. De grootste risico's die in de C-brief zijn genoemd, betreffen hogere kosten als gevolg van industriële participatie (IP) en het risico van kennisverlies in de projectorganisatie. IP is op het deelproject van de vrachtauto's niet van toepassing en daarom heeft het contract met Scania geen effect op dit risico. Het risico van kennisverlies is verminderd door de uitbreiding van het DVOW-projectteam. Het verminderen van de risico's voor het DVOW-programma heeft constant de aandacht. De financiële risicoreservering is van toepassing op het DVOW-programma als geheel.

**22**

**Waarom heeft u de D-brief pas op 9 juni jl. naar de Kamer gestuurd, vlak vóór het zomerreces, waar u in de C-brief (Kamerstuk 26 396, nr. 105) nog beloofde de Kamer «begin 2017» te informeren over de resultaten van de D-fase? Kunt u deze vertraging en timing toelichten?**

In de D-fase van het project heeft de zorgvuldigheid van de aanbesteding de hoogste prioriteit. Defensie heeft daarom voldoende tijd genomen om de kwaliteit van de aanbestedingstukken te toetsen alvorens het project te publiceren. Ook in de dialoofase, tijdens de inschrijvingstermijn en bij het evalueren van de offertes heeft Defensie de tijd genomen om de vereiste zorgvuldigheid te betrachten. In totaal heeft dit ongeveer twee maanden extra tijd gekost. De reden om de D-brief nog voor het zomerreces aan te bieden, is dat de conceptovereenkomst uitgaat van de levering van voertuigen vanaf eind 2018. Daarvoor is het nodig het contract nog deze zomer te sluiten. Urgentie is tevens geboden met het oog op de verouderde staat van de huidige vrachtwagens.

**23**

**Hoe beoordeelt u de berichtgeving dat deze mega-order slechts 25 tot 30 extra banen in de regio Zwolle oplevert: [http://www.rtvoost.nl/nieuws/270623/grote-order-aan-legertrucks-scania-levert-regio-tientallen-extra-banen-op?](http://www.rtvoost.nl/nieuws/270623/grote-order-aan-legertrucks-scania-levert-regio-tientallen-extra-banen-op)**

Zie het antwoord op vraag 5.

**24**

**Hoe beoordeelt u de uitspraak van een Scania woordvoerder dat de bespreking van het gunnen van de opdracht aan Scania in de Tweede Kamer «in principe een formaliteit» is (<http://www.rtvoost.nl/nieuws/270623/grote-order-aan-legertrucks-scania-levert-regio-tientallen-extra-banen-op>)? Erkent u dat de Kamer instemmingsrecht heeft in de D-fase en dus ook het recht om niet akkoord te gaan?**

De uitspraak van de Scania-woordvoerder zijn voor eigen rekening. Zoals gesteld in de op 3 februari jl. verzonden DMP-brochure (Kamerstuk 27 830, nr. 197), neemt de Minister van Defensie aan het einde van een DMP-fase een besluit en informeert zij de Kamer daarover in een DMP-brief. Vervolgens heeft de Kamer de gelegenheid zich over het besluit uit te spreken.

**25**

**Klopt het dat u bij de keuze voor de leverancier vooral gekeken heeft naar de prijs, gezien de preciaire financiële situatie bij Defensie en het feit dat het projectbudget in de C-fase verhoogd moest worden, terwijl bovendien de behoefte neerwaarts moest worden bijgesteld? In hoeverre hebben deze factoren uw keuze bepaald?**

**26**

**Waren er andere leveranciers die op het gebied van kwaliteit beter scoorden in vergelijking met de door u gekozen leverancier? Zo ja, waarom heeft u daar dan niet voor gekozen?**

In een Europese aanbestedingsprocedure, zoals die ook bij dit project is gevolgd, wordt van tevoren een gunningsmethodiek vastgesteld. Deze gunningsmethodiek berust op een weloverwogen balans tussen prijs en kwaliteit. Bij de beoordeling van de aanbiedingen is deze balans, en niet de financiële situatie bij Defensie, leidend geweest. Op grond van het aanbestedingsrecht is het niet mogelijk af te wijken van de vooraf gekozen gunningsmethodiek.

**27**

**Waarom is standaardisatie van dit soort voertuigen binnen de EU of NAVO niet overwogen, waardoor onder meer onderhoud en reservedelen met partners gedeeld kunnen worden?**

**33**

**Waarom is internationale samenwerking niet mogelijk? Is de keuze voor de betreffende voertuigen zo uniek, dat geen van de ons omringende landen en andere landen waarmee wij intensief samenwerken dezelfde «van de plank» koopt of heeft gekocht?**

**34**

**In de C-brief (Kamerstuk 26 396, nr. 105) stond dat bij «van de plank» kopen schaalvoordelen bij internationale samenwerking niet aan de orde zijn. Waren schaalvoordelen en samenwerkingsmogelijkheden bij gezamenlijke aankoop nu juist niet de hoofdreden voor het kopen-van-de-plank beleid?**

**35**

**Waarom is standaardisatie van dit soort voertuigen binnen de EU of NAVO niet overwogen, waardoor onder meer onderhoud en reservedelen met partners gedeeld kunnen worden?**

Op dit project zijn EU en Navo-normen van toepassing. Deze hebben echter nog niet geresulteerd in de internationale standaardisatie voor vrachtauto's. De specifieke militaire eisen voor aanpassingen van voertuigen die «van de plank» worden gekocht, lopen per land sterk uiteen. Daarnaast lopen de verwervingsschema's van de verschillende landen niet synchroon.

De commerciële markt voor deze voertuigen wordt gekenmerkt door concurrentie en een gezonde spanning. Het vergroten van het volume, bijvoorbeeld door internationale samenwerking, zal daarom in dit project weinig tot geen effect hebben op de aanschaf- en onderhoudsprijs.

**28**

**Overdracht van personeel uit Defensie naar de industrie lijkt strijdig met de grote tekorten aan militairen met een technische opleiding. Is het door de leverancier over te nemen personeel inzetbaar in uitzendgebieden en andere ernst-omstandigheden? Zo niet, hoe gaat u voorzien in voldoende technisch personeel in uitzendgebieden voor het daar noodzakelijk onderhoud en reparaties?**

**36**

**Hoe verhoudt de overdracht van personeel uit Defensie naar de industrie zich met de grote tekorten aan militairen met een technische opleiding? Is het door de leverancier over te nemen personeel inzetbaar in uitzendgebieden en andere ernst-omstandigheden? Zo niet, hoe gaat u voorzien in voldoende technisch personeel in uitzendgebieden voor het daar noodzakelijk onderhoud en reparaties?**

De verschuiving van een deel van het onderhoud naar de industrie gaat gepaard met een reductie van arbeidsplaatsen bij het CZSK, het CLAS, en het CLSK. Vanwege de tekorten aan technisch personeel en door natuurlijk verloop zal die reductie naar verwachting echter niet leiden tot overtolligheid.

Er is in beginsel geen sprake van de overdracht van defensiepersoneel naar de leverancier. Het contract voorziet wel in die mogelijkheid. In overeenstemming met de regelgeving voor sourcing bespreekt Defensie in voorkomend geval met de Centrales van Overheidspersoneel de voorwaarden waaronder defensiepersoneel op eigen verzoek overgaat naar de marktpartij. Bij het bepalen van het benodigde aantal monteurs in vaste dienst houdt Defensie rekening met de inzetbaarheidsdoelstellingen. In beginsel opereert de leverancier niet in uitzendgebieden.

**29**

**Zijn de feitelijke ervaringen met voertuigen van de verschillende aanbieders in woestijn-uitzendgebieden zoals Mali, Afghanistan, maar ook ervaringen in zeer vochtige en arctische gebieden, meegenomen bij de keuze?**

Zie het antwoord op vraag 12.

**30**

**Hoe heeft u bij de leverancierskeuze de Defensie Industrie Strategie (DIS) laten meewegen, gelet op het doel van de DIS om**



**de kansen voor de Nederlandse Defensie en Veiligheidsgerelateerde Industrie (DVI) op een aantal prioritaire gebieden te stimuleren en dat juist het ontwerp, de ontwikkeling, de productie en de inzet van geïntegreerde militaire systemen daarin als prioritair technologiegebied wordt aangemerkt?**

**37**

**U stelt dat met het Ministerie van Economische Zaken vastgesteld is dat industriële participatie «niet vereist» is. Heeft u het wel overwogen? Zo nee, waarom niet?**

Het Ministerie van Economische Zaken weegt per geval af of industriële participatie (IP) moet worden geëist. Het gaat in gesprek met de potentiële leveranciers om hun bijdrage aan de prioritaire technologiegebieden uit de Defensie Industrie Strategie (DIS) te optimaliseren.

In dit geval heeft het Ministerie van Economische Zaken afgezien van een IP-eis, omdat alle vrachtwagenproducenten grotendeels binnen hun bestaande (modulaire) productielijnen aan de specifieke eisen van Defensie voor de 50-100-150kN vrachtauto's kunnen voldoen. Daardoor was er onvoldoende aanleiding om op grond van het DIS IP te eisen.

**31**

**Welke onderhouds- en herstelwerkzaamheden vallen onder de exploitatie-uitgaven en welke niet? Zitten hier ook alle reservedelen in, benodigd voor de instandhouding van de voertuigen? Zo nee, welke niet en welke wel?**

**32**

**Zijn de kosten voor reservedelen inbegrepen bij de exploitatiekosten, benodigd voor de instandhouding van de voertuigen? Zo nee, welke niet en welke wel? Wat zijn dan nog de additionele kosten voor instandhouding?**

Alle onderhouds- en herstelwerkzaamheden, inclusief de reservedelen, vallen onder de geraamde exploitatiekosten. Ook met schadegevallen wordt rekening gehouden in het exploitatiebudget.

**33**

**Waarom is internationale samenwerking niet mogelijk? Is de keuze voor de betreffende voertuigen zo uniek, dat geen van de ons omringende landen en andere landen waarmee wij intensief samenwerken dezelfde «van de plank» koopt of heeft gekocht?**

**34**

**In de C-brief (Kamerstuk 26 396, nr. 105) stond dat bij «van de plank» kopen schaalvoordelen bij internationale samenwerking niet aan de orde zijn. Waren schaalvoordelen en samenwerkingsmogelijkheden bij gezamenlijke aankoop nu juist niet de hoofdreden voor het kopen-van-de-plank beleid?**

**35**

**Waarom is standaardisatie van dit soort voertuigen binnen de EU of NAVO niet overwogen, waardoor onder meer onderhoud en reservedelen met partners gedeeld kunnen worden?**

Zie het antwoord op vraag 27.

**36**

**Hoe verhoudt de overdracht van personeel uit Defensie naar de industrie zich met de grote tekorten aan militairen met een technische opleiding? Is het door de leverancier over te nemen personeel inzetbaar in uitzendgebieden en andere ernstomstandigheden? Zo niet, hoe gaat u voorzien in voldoende**

**technisch personeel in uitzendgebieden voor het daar noodzakelijk onderhoud en reparaties?**

Zie het antwoord op vraag 28.

**37**

**U stelt dat met het Ministerie van Economische Zaken vastgesteld is dat industriële participatie «niet vereist» is. Heeft u het wel overwogen? Zo nee, waarom niet?**

Zie het antwoord op vraag 30.