

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire enquêtecommissie Woningcorporaties op 5 juni 2014 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag.

Gehoord wordt: de heer Martien Kromwijk

Aanvang: 9.30 uur

Voorzitter: Van Vliet

Griffier: Esmeijer

Verder zijn aanwezig de commissieleden Bashir, Groot, Hachchi, Mulder en Oskam.

De **voorzitter**: Goedemorgen iedereen, ook op de publieke tribune. Ik open de vergadering. Aan de orde is het openbaar verhoor van de heer Kromwijk. Goedemorgen, mijnheer Kromwijk. Ik heet u welkom namens onze parlementaire enquêtecommissie Woningcorporaties. Onze commissie doet onderzoek naar opzet en werking van het stelsel van woningcorporaties en ook naar de incidenten die daar hebben plaatsgevonden. We onderzoeken daarbij wat er is gebeurd, hoe dat heeft kunnen gebeuren en wie daarvoor verantwoordelijk zijn. Vandaag zullen we ons vooral concentreren op de casus van Woonbron in Rotterdam. We richten ons daarbij dus op de vraag wat er nou precies is gebeurd. Hoe kon dat gebeuren en wie is daarvoor verantwoordelijk? Die vraag speelt vandaag.

U wordt gehoord als getuige. Dit verhoor vindt plaats onder ede. Ik heb begrepen dat u ervoor hebt gekozen om de belofte af te leggen, namelijk dat u de gehele waarheid en niets dan de waarheid zult zeggen.

Ik verzoek u, even te gaan staan. Zegt u mij alstublieft na: dat belooft ik.

De heer **Kromwijk**: Dat belooft ik.

De **voorzitter**: Dan staat u nu onder ede.

Ik verzoek u de microfoon gedurende het gehele verhoor aan te laten staan. Ik stel voor dat we beginnen. Een aantal leden van de commissie wil u vragen stellen. Ik geef daartoe als eerste het woord aan collega Hachchi.

Mevrouw **Hachchi**: Goedemorgen, mijnheer Kromwijk.

De enquêtecommissie kijkt naar de hele corporatiesector, maar ook naar een aantal specifieke corporaties. We staan in ons onderzoek bij in totaal vijftien corporaties uitgebreid stil. Dat zijn de vijftien corporaties die onder verscherpt toezicht van de minister terecht zijn gekomen. U zit hier natuurlijk niet namens maar vanuit uw betrokkenheid als oud-bestuurder bij Woonbron. Woonbron heeft in december 2008 een externe toezichthouder aangesteld gekregen vanwege de kosten die het project de ss Rotterdam, het stoomschip Rotterdam, met zich meebracht. Ik kan u vertellen dat ik met een aantal collega's het schip ook bezocht heb.

Vandaag zullen we met name bij dat project stilstaan. Dat zal u niet verbazen, want er is in de pers veel aandacht voor geweest, maar niet alleen daar, ook in de Tweede Kamer. Toen het schip in 2010 werd opgeleverd, waren de renovatiekosten opgelopen tot een bedrag van ruim 257 miljoen euro. Uiteindelijk is het schip verkocht voor 30 miljoen euro en we spreken dus over een verlies van bijna 230 miljoen. We hebben hierover een aantal vragen. Ik begin met de aankoop van het stoomschip en uw rol als bestuursvoorzitter daarbij.

In 2004 nodigt de gemeente Rotterdam een aantal woningcorporaties uit Rotterdam uit om onderzoek te doen naar de aankoop van de Rotterdam. Klopt het dat dit per brief is gebeurd?

De heer **Kromwijk**: Ja, dat klopt. We hebben ergens in 2004 een brief ontvangen. Het was een ambtelijke brief met het verzoek om na te denken over de mogelijkheid dat wij zouden meedoen aan het naar Rotterdam brengen van de ss Rotterdam.

Mevrouw **Hachchi**: Wij hebben hier als commissie onderzoek naar gedaan, maar die brief hebben wij niet boven water kunnen krijgen. Kunt u dat verklaren?

De heer **Kromwijk**: Nee, dat kan ik niet verklaren.

Wij hebben ook niets gedaan met die brief. Ik heb hem wel gemeld in de raad van bestuur. Hij had ook een heel andere aanleiding dan waarvoor het schip later is gekocht. Die aanleiding was namelijk echt de ruimtelijke ontwikkeling van de stad Rotterdam. Daar hebben we niet positief op gereageerd. Op dat moment was het voor Woonbron dus geen belangrijke brief.

Mevrouw **Hachchi**: Wat was de reden dat Woonbron besloot om onderzoek te doen naar de aankoop van de Rotterdam?

De heer **Kromwijk**: Ik gaf net aan dat die brief van de gemeente niet de aanleiding was. Die brief hebben we uiteindelijk voor kennisgeving aangenomen door er niet op te reageren.

Mevrouw **Hachchi**: Dat begrijp ik.

De heer **Kromwijk**: Later ontstond er een andere aanleiding en dat was een maatschappelijke vraag. Die vraag kwam vanuit een onderwijsinstituut, het Albeda College, en een partner van dat instituut. Toen was er een heel andere context om naar dat schip te kijken.

Mevrouw **Hachchi**: Dat is in hetzelfde jaar geweest, namelijk in 2004.

De heer **Kromwijk**: Ja.

Mevrouw **Hachchi**: Oké.

U geeft nu aan dat uw reden om dit te doen was dat er kennelijk behoefte aan bestond.

De heer **Kromwijk**: Ja, het was een maatschappelijke vraag. Woonbron kende het thema "maatschappelijke agendering". Dat was heel belangrijk. Dat was ons antwoord, onze visie, op hoe wij in de samenleving staan. Het wil zeggen: dingen minder doen vanuit onze eigen agenda of vanuit een

eigen aanleiding, maar in dialoog met de samenleving. Dat was ook bekend. Zo kwam ook het initiatief bij ons terecht van het Albeda College met een aantal partners of wij zouden willen kijken naar de aankoop van het schip.

Mevrouw **Hachchi**: Daar kom ik zo meteen op terug. Er is dus een brief geweest van de gemeente met het verzoek om die aankoop te onderzoeken. Waarom hebben andere corporaties dat onderzoek naar de aankoop van dat schip niet gedaan?

De heer **Kromwijk**: Net zo goed als wij dat op dat moment niet deden. Ik heb er toen niet over gesproken met collega-corporaties en ik weet dus niet wat hen gemotiveerd heeft om het niet te doen. Dat zou zomaar dezelfde afweging kunnen zijn als die wij zelf hadden om met die brief van de gemeente op dat moment niks te doen.

Mevrouw **Hachchi**: Wat was dan het verschil? Waarom dacht u bij de brief van de gemeente "dat ga ik niet doen" en waarom besloot u een paar maanden later om het wel te gaan doen?

De heer **Kromwijk**: De brief van de gemeente had alleen een ruimtelijke context. Het zou voor de ruimtelijke ordening van de stad mooi zijn als de ss Rotterdam weer ergens in het havengebied zou liggen. Dat was voor ons onvoldoende motief om ernaar te kijken. Het verzoek van het Albeda College lag anders, want het was een partner van ons. Verder speelde ook de Münchhausenbeweging een rol. Daarin keken veel maatschappelijke partijen en de gemeente naar mogelijkheden om onze verantwoordelijkheid in de stad waar te maken en dan in het bijzonder in Rotterdam-Zuid voor de achterstandsposities die daar zijn. Er was ook een aanmoediging vanuit de visitatiecommissie naar Woonbron om meer te doen, ook buiten onze taak, en om ons te verbinden met andere partners. Die maatschappelijke agendering, die aanmoediging en het verzoek van het Albeda Collega als onderwijspartij waren bij elkaar genoeg reden om te zeggen: naar die vraag moeten we serieus kijken.

Mevrouw **Hachchi**: U hebt de maatschappelijke kant benadrukt. Er was ook sprake van dat er commerciële functies op het schip zouden komen. Ik denk aan horeca en hotelvoorzieningen. Vond u, ook gezien die commerciële taken, de aankoop van het schip passen bij een woningcorporatie?

De heer **Kromwijk**: Dat zou kunnen; dat is niet op voorhand uitgesloten. Ik gaf u zojuist antwoord op uw vraag waarom we in tweede instantie een verzoek om naar de ss Rotterdam te kijken wel in behandeling hebben genomen. Daarna komt de vraag: onder welke condities dan? Als raad van bestuur hebben we toen gezegd dat er in ieder geval aan drie condities moest zijn voldaan, want het was best een ingewikkeld verhaal. Je kon op voorhand wel zien dat het een bijzonder project was. Tegen de projectgroep die het verder ging uitwerken -- in die werkgroep zaten het Albeda College en een externe private partij; zij hadden gezamenlijk het initiatief bij ons aangedragen -- hebben wij gezegd dat het in ieder geval moest leiden tot een financieel solide positie. Anders wilden wij niet overgaan tot serieuze besluitvorming. Verder moest aan het nautische aspect van het schip op een goede manier zijn voldaan. Ten slotte moest de maatschappelijke functie met onder andere in ieder geval iets van short-stayhuisvesting en een onderwijstaak er goed in worden ondergebracht. Dat waren de drie condities die we toen hebben meegegeven.

Mevrouw **Hachchi**: U noemde de conditie dat er een commerciële partner bij betrokken zou moeten zijn. Was dat een harde randvoorwaarde?

De heer **Kromwijk**: Ja, dat is wel essentieel geweest. Toen wisten we nog niet welke vorm van invulling eraan gegeven zou worden. De referenties waren een beetje The College Hotel in Amsterdam en het restaurant Fifteen van Jamie Oliver dat net in Amsterdam was gestart. Wij dachten dus aan een vorm van normale commerciële bedrijfsvoering waarbij de onderwijstaak, het leerlandschap -- "contextrijk leren" noemde het Albeda College dat -- goed verweven kon worden. Evident daarbij was dat als er zulke commerciële functies in zouden komen -- de ss Rotterdam zou daardoor een soort

bedrijfsverzamelgebouw worden waarvan de functies verhuurd worden aan private partijen -- zo'n partij er ook in zou moeten investeren.

Mevrouw **Hachchi**: Maar uiteindelijk is die commerciële partner in februari 2006 afgehaakt.

De heer **Kromwijk**: Ja, maar we maken nu wel een sprong van anderhalf jaar. Uiteindelijk is die partij afgehaakt, zeker.

Mevrouw **Hachchi**: Maar u gaf net aan dat het een essentiële voorwaarde was dat er een commerciële partner betrokken zou zijn bij dit project.

De heer **Kromwijk**: Jazeker, maar op het moment van de voorbereiding van de besluitvorming om wel of niet aan te kopen was die commerciële partner aanwezig. Er was ook geen enkele indicatie dat die in de loop van 2006, dus een jaar later, zou afhaken. Het was dus geen factor die meewoog in de afweging om het wel of niet aan te kopen. Er was een partner die ook meedeed met het oprichten van een dochter-bv waarin de ss Rotterdam kon worden ondergebracht.

Mevrouw **Hachchi**: U gaf aan dat er geen enkele indicatie was dat die commerciële partner zou afhaken.

De heer **Kromwijk**: Dat is juist.

Mevrouw **Hachchi**: Waarop baseerde u dat? Hoe overtuigd was u daarvan?

De heer **Kromwijk**: Omdat die partner vol meedeed aan de voorbereiding, de aankoop en het vormgeven van de aanpak om de ss Rotterdam geschikt te maken voor zijn functie. Tot het moment van afhaken hebben ze vol in het proces gezeten en meegedaan.

Mevrouw **Hachchi**: Waarom zijn ze dan afgehaakt?

De heer **Kromwijk**: Die commerciële partner had twee eigenaren. Begin 2006 moest het aandelenkapitaal van de kant van die partner gestort worden. Daarover werd binnen die andere club geen overeenstemming bereikt.

Mevrouw **Hachchi**: Ik kan u niet helemaal volgen. U geeft aan dat er iets speelde binnen de organisatie van die commerciële partner, maar u hield net het verhaal dat ze betrokken waren bij het project en meedachten en dat u echt geen enkele indicatie had dat ze zouden afhaken.

De heer **Kromwijk**: De ene partner heeft tot voorjaar 2006 vol meegedaan in het project. Op grond daarvan hadden wij geen enkele aanleiding te veronderstellen dat zij in het voorjaar van 2006 toch niet hun aandelenkapitaal zouden storten.

Mevrouw **Hachchi**: En de reden waarom ze ...

De heer **Kromwijk**: Sterker nog, de partner die niet actief meedeed, was wel commissaris in de dochter-bv en heeft in de vergaderingen daarvan ook geen enkel signaal afgegeven dat ze uiteindelijk het aandelenkapitaal niet zouden storten.

Mevrouw **Hachchi**: De reden daarvan, zo geeft u aan, is dat er een wijziging is geweest bij Eurobalance -- dat is de naam van die commerciële partner -- waardoor ze uiteindelijk hebben gezegd "we stoppen ermee; we gaan het niet doen".

De heer **Kromwijk**: Zo is het.

Mevrouw **Hachchi**: Ik kan me voorstellen dat u als partner in dat project vragen hebt gesteld.

De heer **Kromwijk**: Vanzelfsprekend.

Mevrouw **Hachchi**: Wat is dan de reden waarom zij, ondanks dat u er samen over had nagedacht, toch tegen u zeiden "wij gaan er niet mee door"? Wat was de concrete reden?

De heer **Kromwijk**: Die is nooit bevredigend gegeven.

Mevrouw **Hachchi**: Dat is toch gek.

De heer **Kromwijk**: Zeker, en dan geldt in mooi Engels "I'm not amused". Maar dat verandert natuurlijk niets aan de feiten.

Mevrouw **Hachchi**: U hebt dus ook niet gevraagd om een duidelijke reden.

De heer **Kromwijk**: Jazeker. Het gebeurt soms dat je ergens naar vraagt en toch geen tevredenstellend antwoord krijgt. That's life. Dat is soms niet leuk, maar ...

Mevrouw **Hachchi**: Wat betekende het voor u en Woonbron dat zij afhaakten?

De heer **Kromwijk**: Dat de 50% commerciële partner in de dochter-bv wegviel en dat we op zoek moesten naar een vervangende private partij om deel te nemen aan die investering.

Mevrouw **Hachchi**: U maakte zich geen zorgen?

De heer **Kromwijk**: Wij waren optimistisch en dachten dat we die zouden vinden. We zijn daar ook heel ver mee gekomen.

Mevrouw **Hachchi**: Waarop hebt u dat optimisme gebaseerd?

De heer **Kromwijk**: Op het feit dat wij vrij snel daarna contacten hebben gelegd met partners om te sonderen of er interesse was. Dat heeft geleid tot een aantal gesprekken. Vrij snel richtten die zich op één partner, een partner

waarmee wij heel ver zijn gekomen met de voorbereiding om te gaan deelnemen in de bv waarin de ss Rotterdam was ondergebracht.

Mevrouw **Hachchi**: We komen daar in onze chronologische volgorde nog wel op terug. U was er in ieder geval van overtuigd dat die commerciële partner er zou komen. Daar was u in ieder geval optimistisch over. U had daar alle vertrouwen in. U zag het niet als een risico dat Eurobalance, die eerste commerciële partner, afhaakte?

De heer **Kromwijk**: Het was een risico, maar we waren erg optimistisch over de mogelijkheden om dat weer dicht te leggen doordat er een nieuwe partner zou aantreden.

Mevrouw **Hachchi**: Met "we" bedoelt u ...?

De heer **Kromwijk**: De raad van bestuur en de raad van commissarissen.

Mevrouw **Hachchi**: Ik kom zo terug op de raad van commissarissen. Het plan voor de aankoop en de renovatie van het stoomschip was niet nieuw. We spraken zojuist over de periode vanaf 2004, maar de gemeente Rotterdam heeft in 1997 ook zelf onderzoek gedaan naar de aankoop en de renovatie van dat schip. Ze hebben hiervan afgezien, omdat het een te grote investering zou zijn. Ook Woonbron heeft in 2001 zelf onderzoek gedaan waaruit bleek dat de plannen niet haalbaar waren. Was u op de hoogte van de redenen van voor uw tijd?

De heer **Kromwijk**: Van het onderzoek van de gemeente Rotterdam ben ik zijdelings op de hoogte. De overweging die Woonbron in 2001 heeft gehad -- ik denk eigenlijk dat het 2002/2003 is geweest -- zou ik niet een onderzoek willen noemen. De suggestie is toen op enig moment geponeerd dat de ss Rotterdam tijdelijk op Heijplaat zou kunnen worden afgemeerd om daar als tijdelijke huisvesting te dienen gedurende de renovatie van het havendorp. Die suggestie is toen wel gedaan. Ik ben daarvoor ook wel bij de directeur van het Havenbedrijf geweest. Verder heb ik hierover ook een gesprek

gehad met de voorzitter van de Stichting Behoud Stoomschip Rotterdam. We zijn heel snel in twee gesprekken tot de conclusie gekomen dat het verre van realistisch was om het schip voor die functie tijdelijk op Heijplaat neer te leggen. Ik zou het niet een onderzoek noemen, maar een eerste verkenning die heel snel tot de conclusie leidde dat het totaal onzinnig was om het daarvoor te gebruiken.

Mevrouw **Hachchi**: Ook in dat geval ging het om het renoveren van een schip en dat het niet haalbaar zou zijn.

De heer **Kromwijk**: Nee, er was geen sprake van renovatie. De gedachte was dat het schip zoals het was, tijdelijk op Heijplaat zou worden afgemeerd. Het zou niet worden gerenoveerd, maar het zou simpel zoals het was tijdelijk huisvesting moeten bieden met zijn cabines. Het is bijna de praat niet waard, omdat we heel snel inzagen dat het een irrealistische optie was.

Mevrouw **Hachchi**: Met "irrealistisch" bedoelt u ...?

De heer **Kromwijk**: ... dat het schip niet kon dienen voor tijdelijke huisvesting van de gezinnen die op Heijplaat woonden.

Mevrouw **Hachchi**: De gemeente keek in 1997 wel naar de aankoop en de renovatie van het schip en dacht toen: het is een te grote investering. Wist u daarvan?

De heer **Kromwijk**: Ik wist dat dat ooit aan de orde was geweest.

Mevrouw **Hachchi**: In hoeverre onderscheidden uw plannen zich van de plannen van de gemeente, die er uiteindelijk niet in is gestapt? Wat was het verschil?

De heer **Kromwijk**: Dat kan ik u niet aangeven.

Mevrouw **Hachchi**: U kiest ervoor om het project wel te starten en de gemeente Rotterdam kiest daar in 1997 niet voor.

De heer **Kromwijk**: We waren net zover in de besluitvorming dat, omdat de maatschappelijke vraag er was, ik met het bestuur ermee heb ingestemd dat een projectgroep, waar ook het Albeda College en die externe partij in zaten, zou gaan verkennen of er een businesscase te maken was met een maatschappelijke functie om de ss Rotterdam aan te kopen. Dat is een heel proces van verkenning en onderzoek geweest, ook met externe partijen. Daarbij heeft die groep ongetwijfeld gekeken naar wat de voornemens van andere partijen waren en wellicht ook naar wat de gemeente Rotterdam in de vorige eeuw had bedacht. Er heeft dus een aparte verkenning plaatsgevonden in die projectgroep en de uitkomsten daarvan hebben we op hun merites gewogen.

Mevrouw **Hachchi**: De gemeente Rotterdam heeft, weliswaar in de vorige eeuw, overwogen om het schip aan te kopen en te renoveren. Daarvan heeft zij afgezien vanwege de hoge investeringen. Ik zet dat nu neer naast het feit dat u er wel voor hebt gekozen om het te renoveren en dus ook om het aan te kopen. Een simpele vraag: waarin verschilden dan uw plannen van de plannen van de gemeente? De gemeente zei "ik doe het niet" en u zei "ik doe het wel".

De heer **Kromwijk**: Ik kan alleen de verschillen in conclusies zien. De uitkomst van de bestuurlijk-politieke besluitvorming van de gemeente Rotterdam was dat men er op dat moment van afzag. Ik kan verder constateren dat ons een businesscase werd aangedragen die ons voldoende aanleiding gaf om te denken dat we dit wel aankonden.

Mevrouw **Hachchi**: Ik ga met u door naar 2004. Ook toen is er een andere partij dan Woonbron geweest die de aankoop heeft overwogen. Ook zij vonden dat er te grote risico's kleefden aan de renovatie en de exploitatie van het schip. Als ik dat neerleg naast de andere voorbeelden die ik heb

aangehaald, dan rijst toch de vraag of dat ook niet een signaal was dat er toch wel risico's gemoeid waren met de aanschaf en de renovatie van de ss.

De heer **Kromwijk**: Zeker. Nou zit er een heel verschil tussen onze plannen en de plannen van het andere consortium, een consortium dat eerder in 2004 een bod bij de curator had uitgebracht op de ss Rotterdam. Dat was zo'n groot verschil in aanpak dat dat op zichzelf ook aannemelijk maakte dat de andere partij het niet zou halen en wij het mogelijk wel zouden halen. Het waren namelijk geen vergelijkbare plannen.

Het andere consortium wilde het schip aan de binnenkant ongeveer leeghalen en er een nieuw hotel in bouwen. Wij gingen ervan uit dat wij het schip aan de binnenkant ongeveer helemaal intact zouden laten, althans dat we het alleen asbestveilig zouden hoeven te maken.

Mevrouw **Hachchi**: Daar ging u van uit. We zullen later zien dat het toch iets anders is gelopen. Maar dat is de reden waarom u zegt ...

De heer **Kromwijk**: Ja, en daarom waren het onvergelijkbare plannen. Daarom was het signaal dat die andere partij uiteindelijk afhaakte, ook niet een direct signaal dat ons plan niet beheersbaar zou zijn.

Mevrouw **Hachchi**: Laat ik het u maar op de man af vragen: had u toen het idee dat er toch wel wat risico's aan het project kleefden of had u daar op dat moment geen oog voor?

De heer **Kromwijk**: Dat er forse risico's aan zaten, is absoluut waar. Die hadden we ook in beeld. Om het beeldend te vertellen: voordat we aan de besluitvorming hierover toekwamen, zijn we op initiatief van de bestuurder van het Albeda College naar Gibraltar gegaan om het schip te bekijken. Je moet toch ook oog hebben voor hoe het schip in elkaar zit en wat dat gaat betekenen. De staat waarin dat schip in Gibraltar verkeerde -- er werd daar intussen gewerkt aan de asbestsanering en de roestvorming -- was zodanig dat ...

Mevrouw **Hachchi**: Welk jaar was dat? Was dat nog voor de aankoop.

De heer **Kromwijk**: Eind 2004 zijn we in Gibraltar gaan kijken. Het beeld was alarmerend.

Mevrouw **Hachchi**: Toen al?

De heer **Kromwijk**: Absoluut.

Het betekende ook dat wij bij de beoordeling van de plannen een gewaarschuwd man waren: op geen enkel moment hebben we het schip als een risicoloos project beschouwd.

Mevrouw **Hachchi**: Wat hebt u daarmee gedaan? Als u al voor de aankoop beseft dat er risico's aan zaten -- u haalt zelf het bezoek aan dat u aan dit schip heeft gebracht in 2004 -- wat hebt u dan met die wetenschap gedaan?

De heer **Kromwijk**: Die risico's heeft de projectgroep laten verkennen door deskundigen. Er is een second opinion op de asbestrapportage gevraagd en gekregen. Er is met scheepsbouwkundigen over de staat van het schip gesproken en die externe deskundige opinies zijn naast het businessplan gelegd.

Mevrouw **Hachchi**: Nog vóór de aankoop?

De heer **Kromwijk**: Voor de aankoop.

Mevrouw **Hachchi**: U hebt in het businessplan een rekensommetje gemaakt van hoeveel het zou gaan kosten. U hebt gerekend met een bedrag tot 24 miljoen. U was zich terdege bewust van de risico's en ik vraag me daarom af welke maatregelen u hebt genomen om ervoor te zorgen dat de kosten binnen die 24 miljoen zouden blijven.

De heer **Kromwijk**: We hebben er een nette projectorganisatie op gezet. Laat ik simpel zijn: met alle kennis van vandaag is het ook mijn conclusie dat

we op dat moment een onvoldoende inschatting van de risico's hebben gemaakt, maar ...

Mevrouw **Hachchi**: U zegt "met de kennis van vandaag", terwijl we zojuist bespraken dat u wel degelijk al voor de aankoop kennis had van de grote risico's die met dit project gemoeid waren.

De heer **Kromwijk**: Zeker, maar met de kennis van vandaag zouden wij de signalen van dat moment anders hebben gewogen. Wat wij absoluut in de loop van het project hebben geleerd -- dat is een van de leerervaringen van dit project -- is dat je het risicomanagement en de risico-inschatting steviger ter hand moet nemen.

Mevrouw **Hachchi**: Over de loop van het project gaan we het nog hebben. Mij gaat het om het moment van de aankoop. U schetste zojuist het beeld dat u zich ten volle bewust was van de risico's die dit project met zich mee bracht. Mijn vraag is dan wat u met dat "bewustzijn" hebt gedaan.

De heer **Kromwijk**: Mag ik een verschil maken tussen wat we er op dat moment mee hebben gedaan en wat ik er nu, erop terugkijkend, van vind? Natuurlijk ben ik hier vandaag niet om mijn verantwoordelijkheid te ontlopen. Ik was hiervoor verantwoordelijk en ik ben uiteraard niet tevreden over hoe het is gegaan. Er zijn dingen in dit project misgegaan en het is uiteindelijk een heel erg moeilijk beheersbaar project geworden. Daar heb ik spijt van. Ik heb daar ook al eerder, namelijk in 2009, mijn excuses voor aangeboden en die excuses wil ik hier vandaag graag herhalen.

Ik kan ingaan op de vraag wat we in de loop van het project hebben geleerd. Ik zeg daar eerlijk bij dat we dat in de loop van het traject hebben geleerd. Daar kunnen we ons voordeel mee doen bij andere projecten en bij de conclusies van uw enquêtecommissie. Ik moet eerlijk zijn in de beantwoording van de wijze waarop we toen, in 2004, de risico's hebben gewogen. Dat hebben we gedaan op de manier die ik u zojuist aangaf. Wij waren ervan overtuigd dat het andere consortium afhaakte omdat zij een heel ander plan hadden. Wij dachten, omdat wij een scheepsbouwkundige

en een asbestdeskundige om second opinions hadden gevraagd, dat de risico's beheersbaar waren. Ik ben het er vandaag met u over eens dat we dat onvoldoende hebben ingeschat.

Mevrouw **Hachchi**: Dan is in ieder geval duidelijk dat in de periode voor de aanschaf de risico's onvoldoende zijn ingeschat. Dat is toch waar ik graag met u naartoe wil.

De heer **Kromwijk**: Ja, het zou goed zijn geweest als we die beter hadden ingeschat. Misschien mag ik dat nog wat aankleden, want ik merk dat u op zoek bent naar conclusies. Ik denk ook dat we in de risicobeheersing later in het project -- we komen vast nog over twee crisismomenten te spreken waarop we totaal andere afwegingen hebben gemaakt -- een afweging bleven maken op cijfers en feiten. Terugkijkend kan ik als raad meegeven dat je daaromheen altijd net wat meer beschouwingen moet ophalen. Ik zou bijna zeggen: de soft controls in de risicobeheersing.

Mevrouw **Hachchi**: We staan stil bij alle cruciale momenten in die hele periode van het project; dus dat komt aan de orde. Het ging mij nu om de periode van de aankoop van het schip en om de vraag hoe u terugblijkt vanuit uw positie. U hebt nu al het een en ander gezegd, maar ook daar kom ik nog op terug.

Ik wil het met u hebben over de raad van commissarissen in de periode van de aankoop, want wij zijn op zoek naar de feiten. Hoe zijn dingen gelopen? Op 30 maart 2005 hebt u de raad van commissarissen per e-mail op de hoogte gebracht van de plannen om het stoomschip op te kopen. Wat was de reactie van de raad van commissarissen op uw e-mail?

De heer **Kromwijk**: Er werden geen bedenkingen geuit in die schriftelijke procedure die overigens daarna terugkomt in de plenaire raad van commissarissen om te bevestigen dat via de procedure een ordentelijk mandaat is gegeven om eventueel tot aankoop van de ss Rotterdam over te gaan.

Mevrouw **Hachchi**: U hebt ze dus per mail op de hoogte gebracht en pas later is er in een vergadering van de raad van commissarissen gesproken over het wel of niet steunen van het besluit. Of is dat ook per mail gebeurd?

De heer **Kromwijk**: Het is meer dan op de hoogte brengen, omdat het een bijzonder project was dat afweek van het mandaat op de investeringen die in het jaarplan stonden. Dat mandaat is het reguliere kader waarbinnen een raad van bestuur kan opereren. Dit was zodanig bijzonder en afwijkend dat wij de raad van commissarissen niet per e-mail hebben geïnformeerd. We hebben in die e-mail tegen de achtergrond van onze motieven en afwegingen om een mandaat gevraagd om eventueel tot de aankoop van het schip over te kunnen gaan als de curator ons dat zou toestaan.

Mevrouw **Hachchi**: Dat hebt u dus per mail gedaan. Is het een gebruikelijke weg om dit soort mandaten via de mail te regelen?

De heer **Kromwijk**: Het gebeurt niet vaak, maar het is wel een aangewezen instrument om tussen vergaderingen door procedures en zo te kunnen peilen. Als een van de leden van de raad van commissarissen zijn vinger opsteekt en zegt behoefte te hebben om dit toch te bespreken, dan kan de besluitvorming niet op die manier schriftelijk tussentijds. Maar die aantekening is niet gemaakt en daarmee hebben we in mijn beleving op een ordentelijke manier het mandaat verkregen van de raad van commissarissen om tot aankoop van het schip over te gaan.

Mevrouw **Hachchi**: Er is dus wel degelijk naar aanleiding van die mail ...

De heer **Kromwijk**: ... een mandaat verleend.

Mevrouw **Hachchi**: Oké. "Een mandaat verleend": kan ik dat ook zien als een formeel besluit? Er was dus geen enkele discussie binnen de raad van commissarissen naar aanleiding van die mail van u?

De heer **Kromwijk**: Op dat moment niet.

Mevrouw **Hachchi**: Kon de raad van commissarissen toen hij die mail had ontvangen, überhaupt nog tegen de aankoop zijn? Als zij wel hadden gereageerd van "dit willen wij niet", was het dan ook afgeblazen?

De heer **Kromwijk**: Ja, daar ben ik van overtuigd.

Mevrouw **Hachchi**: Helder.

In de mail die u naar de raad van commissarissen stuurt, verzekert u de commissarissen dat de inbreng van Woonbron beperkt zal blijven tot 6 miljoen. Hoe kon u die verzekering geven aan de raad van commissarissen?

De heer **Kromwijk**: Omdat er een businessplan lag dat uitging van een investering van 24 miljoen. We dachten dat de helft daarvan met eigen aandelenkapitaal gedekt zou worden. Dat is twaalf miljoen met twee partners en daardoor kwamen we uit op zes miljoen.

Mevrouw **Hachchi**: Dat rekensommetje heb ik inderdaad ook kunnen maken uit de businesscase. U verzekerde de raad van commissarissen echter dat het beperkt zou blijven tot dat bedrag. Waarop baseerde u die toezegging?

De heer **Kromwijk**: Omdat we dachten dat het businessplan daarvoor voldoende basis gaf. Dat laat zien dat we op dat moment niet in het vizier hadden dat het heel anders zou kunnen gaan lopen. Overigens moet ik erbij zeggen dat er op dat moment van een makelaar een getaxeerde waarde van 38 miljoen lag na het uitvoeren van de beperkte werkzaamheden die we toen op het oog hadden. Dus ook in termen van risico-inschatting liep het proces ordentelijk. Maar dat gaf ook de ruimte aan: het is weliswaar een bijzonder project, maar ook weer niet bijzonder. Als u kijkt naar het jaarlijkse totale investeringsvolume van Woonbron, ziet u dat het in financiële termen geen opmerkelijke was.

Mevrouw **Hachchi**: U hebt ook het ministerie benaderd voor toestemming voor de aankoop van het schip.

De heer **Kromwijk**: Daarvoor geldt hetzelfde als voor wat ik zei over de raad van commissarissen. Als de raad van commissarissen geen goedkeuring had willen geven, dan was het zeker niet doorgedaan. Als het ministerie van VROM er niet vooraf mee had ingestemd, was het zeker niet doorgedaan. Misschien mag ik de context schetsen. Woonbron was een corporatie die vanuit haar maatschappelijke agendering vaak gevraagd werd om bijzondere dingen te doen. Het was overigens ook onze eigen missie om in co-producentschap bij te dragen aan een sterke stad. Het is een stad waar gewoon een hoop moet gebeuren. Wat onderweg was op dat moment, was bijvoorbeeld een grootschalige herstructurering van Hoogvliet, waarbij vooral ook de mensen het beter moesten krijgen. Daarvoor werd onder andere de Campus Hoogvliet gebouwd, een campus die recent door koningin Maxima is geopend. We waren mede-initiatiefnemer van een warmtebedrijf in Rotterdam, een bedrijf dat nu nog belangrijk is voor de energie. Ik wil dat vertellen, omdat we meer ... We hadden Te Woon. Dat was een belangrijke vernieuwing in de sector waardoor er keuzevrijheid ontstaat tussen huren en kopen.

Dat waren allemaal heel belangrijke ontwikkelingen waardoor we ook nauw contact hadden met het ministerie. Woonbron had geen behoefte aan een extra project dat de ruimte, het vertrouwen en de verbinding om die vernieuwingen te doen in de waagschaal zou stellen. Vandaar dat we zo nadrukkelijk van tevoren bij het ministerie hebben gecheckt of er wel goedkeuring voor was.

Mevrouw **Hachchi**: Oké. U hebt uiteindelijk mondeling toestemming gekregen van het ministerie en wel van de directeur-generaal, mevrouw Bertram. Was het een gebruikelijke gang van zaken dat er mondeling toestemming gegeven werd voor nevenactiviteiten?

De heer **Kromwijk**: Ja, de nevenactiviteit is daarna uiteraard via de normale procedure gemeld in de jaarverslaggeving. Daarmee is het een onderdeel geworden van de beoordeling door het ministerie. Het vooraf op deze manier

verbinden was meer dan zorgvuldig. Ik heb u net uitgelegd waarom wij daarin meer dan zorgvuldig wilden zijn.

Mevrouw **Hachchi**: Feit is wel dat u telefonisch toestemming kreeg van het ministerie.

De heer **Kromwijk**: Dat klopt.

Mevrouw **Hachchi**: Niet schriftelijk. Mijn vraag is of het ongebruikelijk is om de toestemming voor dit soort projecten mondeling te verkrijgen. Het was een bijzonder project waarmee wel wat geld was gemoeid. Verder was het een nevenproject van de corporatie. Had u als corporatie niet liever gezien dat u op papier toestemming had gekregen van het ministerie?

De heer **Kromwijk**: Dat is wel een factor van veranderende panelen. Op dat moment was het niet gek om op basis van mondelinge instemming van de directeur-generaal ... Ik heb haar daarna ook nog gevraagd of ik kon rekenen op de instemming van de minister en dat is door haar bevestigd. Daarmee was het voor mij voldoende zwaar. Overigens is dit later ook nooit betwist, want u weet dat in het jaar daarna in de oordeelsbrief van de minister van VROM de aantekening stond dat hij complimenten gaf voor de aanschaf van het schip en de voorbeeldstellende wijze waarop we daarmee onze maatschappelijke taak hadden uitgeoefend. Nog weer later heb ik een brief van het ministerie ontvangen waarin die complimenten van de minister werden aangehaald. Ook het eerdere gesprek met mevrouw de directeur-generaal werd aangehaald. Ook werd aangetekend dat we in de tussenliggende periode het ministerie op goede wijze van informatie over de voortgang van het project hadden voorzien. Er bestaat dus geen misverstand over dat die instemming en die betrokkenheid van het departement er waren.

Mevrouw **Hachchi**: We hebben het nu over het schriftelijk bevestigen van projecten die worden gestart en dan specifiek het stoomschip. In een brief van minister Vogelaar uit 2008 staat letterlijk dat dit soort toestemmingen

schriftelijk dient te gebeuren. Is dat een regel die u toen niet kende of niet nodig achtte?

De heer **Kromwijk**: Nee. Er werd ook niet heel zwaar naar geleefd. Dit is voortschrijdend inzicht, een voortschrijdende ontwikkeling. Soms wordt er later strakker aan zulke vormvoorschriften gehecht dan op het moment zelf, zo heb ik dat althans ervaren.

Mevrouw **Hachchi**: Zo hebt u dat ervaren.

In uw mail aan de raad van commissarissen geeft u, nog voordat u de toestemming van de topambtenaar van het ministerie kreeg, aan dat in ieder geval het ministerie dit zal steunen. U wist het dus eigenlijk al van tevoren. Waarop baseerde u dat? Ik vraag dat, omdat u dat kennelijk tegen uw raad van commissarissen kon zeggen.

De heer **Kromwijk**: Volgens mij draait u de volgorde om. Ik heb eerst de instemming van het ministerie gekregen en daarna heb ik het voorgelegd aan de raad van commissarissen. Als ik me daarin vergis, is het een voorwaardelijke conditie geweest en zou er ook nog van afgezien zijn als die instemming niet was gekregen.

Mevrouw **Hachchi**: Uit de stukken blijkt iets anders. De mail is namelijk op 30 maart verstuurd en in april hebt u pas mondelinge toestemming gekregen van de topambtenaar van het ministerie.

De heer **Kromwijk**: Dan blijft het materieel hetzelfde, want voor beide gold de conditie dat het project niet doorgaan was als een van de twee geen groen licht had opgeleverd. Als dat de volgorde was, was het mijn inschatting naar de raad van commissarissen dat die instemming waarschijnlijk wel zou worden verkregen. Dat is een juiste inschatting gebleken, want die is later ook verkregen. Hadden we die niet gekregen, dan zou, ondanks de goedkeuring van de raad van commissarissen, het niet verkrijgen van toestemming door het ministerie echt hebben betekend dat we niet tot aanschaf waren overgegaan.

Mevrouw **Hachchi**: Daar zit toch een verschil in? U benadert eerst uw raad van commissarissen om dit project te steunen. U geeft dan aan dat u verwacht dat het ministerie dit steunt. Ik kan u dan niet helemaal meer volgen als u zegt: ik heb die toestemming pas later gekregen. Die volgordelijkheid is wel een belangrijke. De raad van commissarissen stemt ergens mee in en het ministerie ... Het is natuurlijk een beetje gek als uw raad van commissarissen nog geen uitsluitsel heeft gekregen en het ministerie zegt "u kunt beginnen".

De heer **Kromwijk**: Ik ervaar dat niet zo. Het waren beide voorwaardelijke condities. Ik zou zeker zijn teruggegaan nadat de raad van commissarissen het mandaat had verleend. Als het ministerie daarna mijn verwachting niet had ingelost en ook geen goedkeuring had gegeven, dan was ik daarna teruggegaan naar de raad van commissarissen: anders dan ik had verwacht is de goedkeuring van het ministerie niet verkregen, daardoor zullen we geen gebruik maken van het aanbod om het schip aan te kopen, want we vinden het in deze context niet verantwoord.

Mevrouw **Hachchi**: Als ik dan kijk naar hoe het gegaan is, dan had u dus de verwachting dat het ministerie dit zou steunen.

De heer **Kromwijk**: Zeker.

Mevrouw **Hachchi**: En waarop baseerde u dat vertrouwen, dat optimisme?

De heer **Kromwijk**: Ik gaf net aan dat wij in die tijd heel frequent contact hadden met het ministerie over de positie van Woonbron, over de maatschappelijke agendering en de wijze waarop werd geacteerd. Dat deden we juist om elkaar niet voor verrassingen te plaatsen en daarmee tegemoet te komen aan de verwachtingen van het departement over wat corporaties doen. Later werd het: de corporaties moeten de prachtwijken gaan redden. Het is zelfs nog wel verder verheven. Er was dus een duidelijk verwachtingenmanagement aan die kant. Wij wilden daar wel invulling aan

geven. Zoals ik al zei hadden we een hele reeks van maatschappelijk zware trajecten lopen en ik wilde dicht bij die verbinding zitten. Dan kun je redelijk taxeren hoe een ander gaat reageren. Desondanks was er -- terecht -- de zorgvuldigheid om ook dit project vooraf bij het ministerie te toetsen.

Mevrouw **Hachchi**: U hebt net uitgebreid stilgestaan bij de maatschappelijke projecten die u deed. Feit blijft wel dat u inzake dit specifieke project -- we hebben het over een stoomschip, een project waartoe niet elke woningcorporatie vaak besluit -- echt vol vertrouwen was. U communiceerde richting uw raad van commissarissen dat het ministerie dit wel zou steunen.

De heer **Kromwijk**: Dat ik die verwachting had, ja.

Mevrouw **Hachchi**: Voor mij is nog niet helder waarop u die verwachting baseerde. Het ene project is het andere project niet. Zo'n stoomschip is ook voor het ministerie een nieuw project. En u had toch dat vertrouwen?

De heer **Kromwijk**: Zeker, en dat baseerde ik op al die gesprekken eerder en op het verwachtingenmanagement. U hebt technisch gelijk dat er de ruimte was dat het ministerie "nee" gezegd had.

Mevrouw **Hachchi**: Maar u ging daar niet van uit; dat is mijn punt.

De heer **Kromwijk**: Zeker. En dat is ook niet gebeurd, want dan was de historie anders gelopen.

Mevrouw **Hachchi**: Maar u begrijpt mijn vraag toch wel?

De heer **Kromwijk**: Zeker!

Mevrouw **Hachchi**: Het feit dat u gewoon bijna 100% zeker wist dat het ministerie dit project zou steunen ...

De heer **Kromwijk**: Zeker. U vraagt echt naar mijn inschattingsvermogen op dat moment.

Mevrouw **Hachchi**: Dat was dus feilloos, want u kreeg die toestemming. Is dat wat u zegt?

De heer **Kromwijk**: De conclusie is dat het ministerie zo gereageerd heeft als ik had verwacht.

Mevrouw **Hachchi**: Heeft het ministerie vervolgens, nadat het toestemming heeft gegeven, in de periode 2005-2007, dus de eerste twee jaar, nog gevraagd naar het verloop van het project? Of hebt u het op de hoogte gehouden van het verloop van het project?

De heer **Kromwijk**: Ja. Zij zijn op de hoogte gehouden. Ten eerste via de reguliere verantwoordingsdocumenten, bijvoorbeeld het jaarverslag dat naar het ministerie gaat. Ten tweede onder andere door de accounthouder van het ministerie met enige regelmaat te informeren over hoe het project liep.

Mevrouw **Hachchi**: Waren er in die periode vanuit het ministerie zorgen over de ontwikkelingen van het project?

De heer **Kromwijk**: Geen specifieke die onze zorgen overstegen.

Mevrouw **Hachchi**: En daar bedoelt u mee?

De heer **Kromwijk**: Dat wij ook wel zorgen hadden, en die zorgen heb ik ook wel kenbaar gemaakt. Het is al vrij snel zo gegaan dat we, ook met de raad van commissarissen, behoorlijk hebben moeten delibereren over het hogere investeringsvolume en het hogere risicoprofiel van het project. Daarvan heb ik het ministerie wel op de hoogte gebracht. Daarmee kenden ze onze zorgen, maar ook ons acteren daarop.

Mevrouw **Hachchi**: Dus u zegt eigenlijk dat er in de periode 2005-2007 al zaken speelden als kostenplaatjes die hoger opliepen. U had zorgen binnen Woonbron. U deelde die ook met het ministerie. Vervolgens hebt u daar vanuit het ministerie niet over terug gehoord dat zij zich ook zorgen zijn gaan maken over dat project.

De heer **Kromwijk**: Geen formele reacties.

De **voorzitter**: Mijnheer Oskam, u kunt nog wat aanvullende vragen stellen en daarna doorgaan met het verhoor.

De heer **Oskam**: Mijnheer Kromwijk, ik wil toch nog even terug naar Eurobalance. Het was natuurlijk een grote domper voor Woonbron dat Eurobalance op een gegeven moment afhaakte. U kent niet de exacte reden daarvoor. Ik kan me zo voorstellen dat u, als u die boodschap krijgt, met de raad van bestuur of met de raad van commissarissen in combinatie met de raad van bestuur, toch even taxeert waarom zo'n partij afhaakt. Is daar de risico-inschatting aan de orde gekomen? U wist dat er risico's waren en dan haakt Eurobalance af. Ik kan me voorstellen dat je je dan met de raad van bestuur afvraagt waarom ze afhaken en of de risico's niet te groot zijn, ook al omdat de gemeente en andere woningcorporaties ook niet meededen.

De heer **Kromwijk**: Nee. De factor die belangrijk was, was dat onze private medeaandeelhouder was uitgestapt. Ik was toen not amused, zei ik net al. Ik heb dat direct gemeld aan de raad van commissarissen en dat heeft ook geleid tot een gesprek met de raad van commissarissen. In de motivatie, hoe gebrekkig die ook was, zat geen enkele indicatie dat het lag aan het feit dat zij het risicoprofiel te groot vonden of nieuwe omstandigheden zagen die tot een nieuwe wegging zouden moeten leiden.

De heer **Oskam**: Maar goed, dat is uw conclusie. Wij willen die graag kunnen toetsen. Wat zeiden ze dan tegen u toen ze afhaakten? Waarom stopten ze ermee?

De heer **Kromwijk**: Omdat de tweede partner, de partner die niet betrokken was in het project zelf, uiteindelijk vond dat hij niet ging instemmen met het overmaken van de 6 miljoen aandelenkapitaal.

De heer **Oskam**: Maar daar is dan een reden voor, denk ik.

De heer **Kromwijk**: Ja, maar die is nooit bevredigend tot mij gekomen.

De heer **Oskam**: De vervolgstap is dat u op zoek gaat naar een vervangende partner voor Eurobalance. U zei dat er wel optimisme was bij de raad van bestuur en de raad van commissarissen om een vervanger te vinden. Tegen de commissie hebt u gezegd dat u goede gesprekken hebt gehad. Maar dat is natuurlijk vrij algemeen. Kunt u ons eens meenemen in die gesprekken waarop dat optimisme gebaseerd zou zijn?

De heer **Kromwijk**: Dan noem ik er twee. We zijn vrij snel in gesprek gekomen met TCN, een grote projectontwikkelaar in Nederland die ook in vernieuwende concepten denkt. Daarmee hebben we een aantal gesprekken gehad die niet tot voortgang leidden. Parallel daaraan zijn we in gesprek gekomen met de BNG, die ook een ontwikkelingstak heeft. Daarmee hebben we vanaf zomer/najaar 2006 steeds meer in een gezamenlijk uitwerkingstraject gezeten om de besluitvorming voor te bereiden voor een deelname in dat traject. Dus vanaf de nazomer van 2006 hadden wij vanuit de aard van de gesprekken die wij met de BNG daarover voerden een steeds beter gevoel van "zij zijn de nieuwe partij die instapt en die de gedeelde aandeelpositie overneemt".

De heer **Oskam**: Uiteindelijk hebben ze dat niet gedaan. Waarom dan niet?

De heer **Kromwijk**: Dan zitten we inmiddels in eind 2007. Toen hadden zij in mijn herinnering nagenoeg alle stappen doorlopen om tot besluitvorming over te gaan, inclusief een investeringscommissie. Op dat moment kwam bij ons vanuit de projectorganisatie het signaal dat hoewel wij dachten ... Op dat moment zaten wij er heel comfortabel in; dat is een moment geweest waarop

we dachten "hè, nu hebben we eindelijk alles beheerst en op orde", namelijk in de zomer/nazomer van 2007. Maar in het najaar van 2007, in november, kwam bij ons het signaal dat het niet meer waarschijnlijk was dat de kosten binnen de 100 miljoen zouden blijven, en daar zelfs waarschijnlijk fors overheen zouden gaan. Op dat moment hebben wij onmiddellijk de BNG daarover geïnformeerd en gezegd dat de veronderstellingen waarop zij de besluitvorming hadden doorlopen mogelijk niet meer de juiste waren. We hebben hen gevraagd om hun positie te bevriezen tot we zelf daar überhaupt ook meer zicht op zouden hebben.

De heer **Oskam**: Oké. Dan is dat duidelijk. Een ander punt dat u net noemde is het feit dat u wel wist welke risico's er waren en dat u met de kennis van vandaag misschien wel een andere inschatting had gemaakt. Welke kennis hebt u dan opgedaan vanaf het moment van de aankoop tot 5 juni 2014? Wat is het voortschrijdende inzicht waardoor u misschien tot andere keuzes was gekomen?

De heer **Kromwijk**: We hebben in ieder geval de feitelijkheid die we nu kunnen constateren. Er was een zodanige kostenoverschrijding dat je daar niet blij om kunt zijn. Als je aan de hand daarvan terugkijkt, is een van de belangrijke factoren dat we bij de start geen vast ontwerp en geen vast bestek van de werkzaamheden hadden. Dat die er niet waren, heeft ons enorm opgebroken. Op uw vraag wat ik ervan heb geleerd als ik terugkijk, is een van de antwoorden dat zo'n vast bestek heel erg belangrijk is omdat het enorme risico's met zich meebrengt. Het tweede heb ik u net al aangegeven. Dat is dat er erg op cijfers en feiten wordt gestuurd -- volgens mij werkt het meestal zo in modellen van risicomanagement -- en die hebben voor ons tot tweemaal toe aanleiding gegeven om er toch voor te kiezen om door te gaan met het project. Zelfs toen het gevoel was dat het misschien wel fijner en prettiger was om ermee te kunnen stoppen. Het economische offer bij stoppen zou echter groter zijn. Daarom lag het niet in de rede om te stoppen. Dat is ook bij gebrek, denk ik, aan het meewegen van een cirkeltje dat je daaromheen maakt van "soft controls", dus inschattingen van derden die er

nog eens van buiten naar kijken, maar niet gericht zijn op de cijfers en feiten, maar veel meer op de context van zo'n project.

De heer **Oskam**: Die tegenvallers, waarover we straks nog komen te spreken, zaten met name in de asbestsanering en in het uitblijven van daadwerkelijke interesse van commerciële partners. Woonbron is een woningcorporatie. Hadden jullie voldoende expertise om die risico's van het asbest en van de commerciële plannen echt goed in te kunnen schatten?

De heer **Kromwijk**: Op ieder moment dat ik daaraan twijfelde, hebben we dat nog weer eens laten checken. Er zijn twee belangrijke momenten geweest waarop we het hele project nog eens hebben laten doorlichten.

De heer **Oskam**: Kunt u ook gelijk aangeven door wie?

De heer **Kromwijk**: Dat is medio 2006 gebeurd door Deloitte Real Estate. Die hebben wij gekozen omdat zij in de sfeer van projectontwikkeling de expertise hebben om juist de projectorganisatie en risicobeheersing te kunnen taxeren. In de winter van 2007 op 2008 is het gebeurd door de forensische tak van Deloitte, omdat we toen ook heel andere aspecten wilden laten meewegen. Beide keren was het een total body scan die moest uitwijzen of er voldoende expertise aan boord was, of er voldoende projectmanagement was et cetera, kortom, of het project wat dat betreft op orde was. Beide keren hebben we ervan geleerd en hebben we de projectorganisatie verzwaaard.

De heer **Oskam**: Oké. Was Deloitte ook de huisaccountant?

De heer **Kromwijk**: Ja.

De heer **Oskam**: Toch nog even terug naar wat u zojuist zei. U zei dat u te maken hebt gehad met enorme kostenoverschrijdingen; we komen daar straks wel gedetailleerder over te praten. In dit dossier valt mij op dat u steeds wist dat die kosten stegen, maar dat u ook steeds kwam, ook bij de

raad van commissarissen, met nieuwe plannen en uitbreidingen waardoor de opbrengsten meestegen met de kosten. Het klinkt misschien wat tegenstrijdig, maar de kosten namen toe en doordat er meer exploitatieruimte was, kon u ook meer binnenhalen. U zegt nu dat u vanwege die tegenvallende kosten misschien een andere keuze zou hebben gemaakt. Hoe zit dat nou precies? Want eigenlijk wist u het wel.

De heer **Kromwijk**: Nee, als je kijkt naar wat er met name in het jaar 2006 is gebeurd, met een doorloopje naar begin 2007, dan speelden er een aantal factoren. De belangrijkste was dat er in het technisch ontwerp aanleidingen waren om het ingewikkelder te maken. Je had te maken met een andere asbestnormering waartegen we in de tussentijd aanliepen. Er werden andere bouwvoorschriften toegepast op het schip. De eigen inzichten onderweg leidden tot een intensievere aanpak op het schip. Dat is één. Dat zijn dus technische dingen die ik ook ...

De heer **Oskam**: Even voor de techniek van dit gesprek: u zegt "eigen inzichten", maar dat zijn uw inzichten. Wij weten natuurlijk niet wat u toen dacht. Dus misschien ...

De heer **Kromwijk**: Ja, sorry. Geen inzichten van mezelf, maar vanuit het projectteam dat op het schip bezig was om het aanbestedingsbestek op orde te maken. Ik zei zojuist al tegen uw collega dat wij aanvankelijk dachten nagenoeg niets op het schip te hoeven aanraken en alleen de asbestveiligheid te hoeven regelen. Gaandeweg bleek dat je voor het realiseren van die asbestveiligheid toch heel veel objecten uit het schip moest weghalen. Dat is een technisch iets dat onderweg ontstond. Ik zei al dat dit gecombineerd werd met een zwaardere asbestnormering en andere bouwvoorschriften. Daardoor ontstond technisch een aanleiding om veel meer te doen en kreeg je hogere kosten.

Parallel daaraan was een ander team binnen de organisatie bezig om met externe partijen de commerciële uitbating van het schip voor te bereiden; de pachtcontracten van dat bedrijfsverzamelgebouw te organiseren. Van hen kregen zij het signaal dat, waar wij aanvankelijk dachten maar een aantal

dekken van het schip te gaan gebruiken -- ongeveer 10.000 m² te saneren -- en de rest gewoon te laten zitten, we een veel hogere exploitatieopbrengst zouden hebben en een veel hogere attractiviteit van het schip zouden bereiken als we het schip helemaal asbestveilig zouden maken en de andere dekken ook in gebruik zouden nemen. Dat was de tweede factor. Dat is ongeveer wat u zegt: er lopen twee dingen parallel; de kosten nemen toe, maar de opbrengsten ook. Dat heeft geleid tot een keuze om niet 10.000 m² maar 40.000 m² geschikt te maken. Dat is dus een kleine relativering wat betreft de kostenoverschrijding. Hiervoor hebben we bewust gekozen. Toen we die keuze gemaakt hadden, gingen we dus ook ingrijpender op het schip aan de slag. Toen ontstond bij het kaal schrapen van de vloeren het beeld dat de staalconditie aanzienlijk slechter was dan we dachten. Dat leidde weer tot een kostenstijging. Omgekeerd, omdat je dat weer aanpakt, leidde dat weer tot de mogelijkheid om niet uit te gaan van een exploitatie van 15 jaar, maar van langer, namelijk 25, 30 jaar. Dat is de combinatie van afwegingen die in de loop van 2006 is gemaakt. De hardheid daarvan hebben we laten onderzoeken door Deloitte Real Estate. We dachten immers: dat kan allemaal wel en het komt nu zo bij elkaar, maar we willen wel zeker weten dat we het daarmee helemaal hebben. Die bevestiging hebben we gekregen. Daarop hebben we de projectorganisatie verzwaaard omdat het daarmee wel een groter project werd. Daarmee dachten we begin 2007: met die combinatie zijn we aardig boven Jan, we hebben het eindelijk voor mekaar zodat het op deze manier gaat lukken. Dat was de gedachte van begin 2007.

De heer **Oskam**: Oké. Het leek een beetje een successtory. U was erg enthousiast over uw plan. Er zat ook een visie achter over de maatschappij en op de rol van de woningcorporaties. De gemeente was enthousiast, het Albeda College was enthousiast en de minister was enthousiast. Toch waren er flink wat tegenvallers en daar willen we nu even bij stilstaan. De eerste tegenvaller kwam in december 2005. Het saneren van het asbest kostte ruim 10 miljoen meer. De totaal geraamde investeringskosten gingen van 24 naar 40 tot 45 miljoen; eigenlijk zo'n beetje het dubbele van het businessplan

waarop de aankoop gebaseerd was. Wat vond u dat er moest gebeuren, toen u hoorde dat het flink omhoogging?

De heer **Kromwijk**: Op dat moment nog niet zo veel. We dachten dat dit het verschil was tussen een businesscase vooraf en het omwerken van bestekken waarmee je kunt gaan aanbesteden en het werk kunt laten uitvoeren. Dat zal dus het verschil zijn om echt operationeel te kunnen worden. De achtergrond daarbij was de taxatie bij aankoop door een makelaar: het schip is 38 miljoen waard als het eenmaal asbestgereinigd is. Ondertussen lagen er de aanlopen voor een businesscase voor de exploitatie die al snel in de richting van 80 à 100 miljoen aan opbrengsten ging. Tegen die achtergrond was de stijging van kosten naar 45 of 56 miljoen dus nog niet zo heel verontrustend.

De heer **Oskam**: Is er toen nog een expert ingeschakeld om te bekijken of die kosten reëel waren of misschien nog hoger zouden worden?

De heer **Kromwijk**: Nee, op dat moment niet specifiek.

De heer **Oskam**: Wat vond de raad van commissarissen?

De heer **Kromwijk**: Die heeft op dat moment deze conclusie gevolgd. Daarover zijn ze geïnformeerd. De raad van commissarissen is intensief betrokken geweest bij de slag die daarna kwam, zoals ik al aangaf, toen de kosten gingen oplopen naar 70 miljoen. Bij de vergroting van de oppervlakte die in gebruik werd genomen en de aanpassing van de technische werkzaamheden is de raad van commissarissen intensief betrokken geweest. In die periode hadden we ook die second opinion van Deloitte Real Estate. De raad van commissarissen heeft er in die periode dus dicht bovenop gezeten. De raad heeft ook in een aantal extra vergaderingen die weging van factoren meegemaakt die ik net noemde.

De heer **Oskam**: Oké. Het ging dus eigenlijk vrij makkelijk in de raad van commissarissen, die eerste extra verhoging naar 40 miljoen?

De heer **Kromwijk**: Die wel.

De heer **Oskam**: Die wel. Oké.

Is tussentijds weleens overwogen om te stoppen met het project, ook omdat Eurobalance was uitgestapt en omdat BNG later niet meer meedeed, naar aanleiding van uw eerlijke gesprekken waarin u zei dat het tegenviel, dat ze maar moesten overwegen wat ze deden en dat het in de ijskast werd gezet? Hebt u op dat moment overwogen om te zeggen "het wordt wel link nu"?

De heer **Kromwijk**: Ja. Er zijn zeker drie momenten geweest waarop expliciet de vraag op tafel heeft gelegen of het wel verstandig was om hiermee door te gaan en om technische "go/no go"-momenten of stop- of doorstartmomenten te kiezen. Dat was onder andere halverwege 2006. Ik vertelde net over de mix van factoren die bovenkwam waardoor we zeiden: hoe moeten we dit wegen en hoe gaat dit goedkomen? Een tweede moment was in de winter van 2007 op 2008. Ik gaf die grens van 100 miljoen al aan. Toen hadden we voor het eerst niet meer het idee dat het een investering was die zich geheel zou terugverdienen. Later in 2008 is dat opnieuw nog een keer aan de orde geweest toen de doorrekening met de nieuwe externe projectleiding opnieuw een overschrijding liet zien. Ook dat is weer een moment geweest van expliciete afweging. Toen hadden we inmiddels een nieuwe raad van commissarissen. Er zijn dus meerdere momenten geweest waarop heel expliciet de vraag aan de orde was of we het project moesten stoppen en het verlies van de tot dan toe gemaakte kosten moesten nemen, of dat we verder moesten gaan. Maar zelfs op het laatste moment, dat moment in 2008 dus, lag er het volgende financiële plaatje: doorgaan met het project zou, afhankelijk van welk scenario je woog, 38 of 58 miljoen negatief resultaat opleveren, terwijl op dat moment stoppen en alle gemaakte kosten voor lief nemen rond de 90 miljoen zou kosten. Zo'n financiële afweging, gebaseerd op inmiddels echt heel zware jongens van het projectmanagement die we aan boord hadden, en die ook gebruik konden maken van de scan die de forensische accountants van Deloitte hadden gemaakt, is een economische weging. Boeken we 97 miljoen af of gaan we

door, wat 38 of maximaal 58 miljoen kost? Om 40 miljoen extra af te boeken, moet je op zo'n moment echt de enorme overtuiging hebben dat je moet stoppen. Dat hebben we niet gedaan, omdat we het economisch offer van stoppen op dat moment groter vonden dan het risico bij doorgaan.

De heer **Oskam**: Op een volgend moment was de raad van commissarissen toch enigszins kritisch en zei dat ze beter voorgelicht wilden worden. Toen werd er besloten om een second opinion te vragen, aan Deloitte zoals u net hebt gezegd. Waarom aan Deloitte? Dat was ook uw huisaccountant. Kunnen zij wel een onafhankelijk advies geven?

De heer **Kromwijk**: De veronderstelling was van wel. Het is ook een aparte tak van Deloitte die dat doet. Ik ken het debat dat rond die tijd en daarna ontstond over de vraag hoe je daarmee moet omgaan. Mag ik dat plaatsen in de categorie voortschrijdend inzicht en voortschrijdende scherpheid die we in deze samenleving met elkaar opbrengen?

De heer **Oskam**: Dat mag u. Wij zijn even benieuwd met wie de onderzoekers van Deloitte allemaal hebben gesproken om hun rapport te kunnen maken. Weet u dat?

De heer **Kromwijk**: Niet precies, maar in ieder geval met de projectleiding, de betrokken bestuursleden, de concerncontroller en nog een aantal mensen die inzicht hadden in de stand van zaken van het project.

De heer **Oskam**: Criticasters zeggen namelijk dat er vooral met de raad van bestuur is gesproken, en als die de opdracht heeft gegeven, dan weet je wel wat er uitkomt.

De heer **Kromwijk**: Ja, dat kunnen ze zeggen. Dat is niet mijn beleving geweest. Ik weet niet precies met wie er allemaal gesproken is, maar het was een lijst van tien, twaalf mensen, onder wie twee bestuursleden. Woonbron had een ongelooflijk open cultuur, ver van een angstcultuur waarbij anderen niets zouden kunnen zeggen tegen een onderzoeker omdat het bestuur ...

De heer **Oskam**: ... daar op zit?

De heer **Kromwijk**: ... in een andere positie zou zitten. We hadden zelf bovendien ernstig de behoefte -- dat was de derde factor -- om gewoon scherper inzicht te hebben. Naarmate het project vorderde, zagen wij namelijk ook wel dat het financieel omvangrijker en risicovoller werd. We hadden er als bestuur dus geen enkel belang bij om een gekleurd rapport te krijgen dat ons comfort zou bieden. We waren meer op zoek naar leerpunten. Hoe kunnen we de organisatie versterken? Of moeten we misschien zelfs besluiten het project helemaal te stoppen?

De heer **Oskam**: Weet u nog wat de opdracht aan Deloitte was?

De heer **Kromwijk**: Ik denk een totale scan maken van de beheersbaarheid van het project, maar ook het realiteitsgehalte bekijken van zowel de investeringsbegroting als de opbrengstenkant.

De heer **Oskam**: Was u uiteindelijk blij met de conclusies in het rapport?

De heer **Kromwijk**: Nee. Ik zou het woord "blij" niet willen gebruiken. Ik heb dat in die periode niet verbonden aan mijn emoties omtrent de vraag of het wel of niet door moest gaan. Het was inmiddels een lastig project, dus als de conclusies hadden geleid tot de aanbeveling om ermee te stoppen omdat het onverantwoord was, dan was mij dat net zo lief geweest als de conclusie dat de projectorganisatie beheerst was en dat de risicomarges in de investerings- en opbrengstenprognoses inmiddels beperkt waren; want dat was de conclusie op grond waarvan we konden doorgaan. Er zit geen specifieke blijheid in. Er zit een techniek in die gaat over het besturen van zo'n proces.

De heer **Oskam**: Ik kijk even naar de managementsamenvatting. Het zijn heel kleine lettertjes, dus ik zet even mijn bril op. Het rapport roept nog wel wat vragen op, hoor. Er wordt namelijk gezegd dat de meest recent

gemaakte onderbouwing van de parkeeropbrengsten -- dat was onderdeel van het hele gebeuren -- nog niet opgenomen was in het exploitatiebudget. Verder wordt er gezegd dat alleen van de post personeelskosten een specificatie beschikbaar was, verder niet. In hoeverre de totale kosten aansluiten op de complexe toekomstige exploitatie is niet duidelijk, zegt de accountant. Verder zegt de accountant: voor een complexe projectbeheersing tijdens de exploitatiefase zijn er nogal verschillende mogelijkheden. Daarbij moet rekening gehouden worden met tegengestelde belangen, onderlinge afhankelijkheid van de huurders en de eventuele commerciële partners. Verder wordt gezegd: verschillende exploitatieonderdelen, de onderlinge afhankelijkheid en de verschillende looptijden van de contracten kunnen een eventuele exit bemoeilijken. Ik zou er niet blij van worden als ik dit als bestuurder zou lezen. Want wat kun je hiermee?

De heer **Kromwijk**: Actie ondernemen op de punten waarvan u citeert dat ze nog niet zijn opgenomen in het businessplan en ervoor zorgen dat ze er wel in worden opgenomen. Het is overigens een gevarieerd rijtje dat u noemt. Op al die punten is ook actie ondernomen. Dat leidde tot een duidelijk kompas van waar nog werk aan de winkel was. Maar in die fase van het project schatte ik dat anders in dan u.

De heer **Oskam**: Nog even over de waarde van dit rapport. In december 2006 gaat de raad van commissarissen akkoord met een verhoging van de investering naar 65 miljoen. Dan is er nog geen zekerheid over een andere investeringspartner; daar bent u dan nog mee bezig. Was die second opinion nou doorslaggevend voor de raad van commissarissen?

De heer **Kromwijk**: Dat weet ik niet, maar in ieder geval wel voor de raad van bestuur, kan ik u zeggen.

De heer **Oskam**: Oké. Er is niet verder over gesproken? U hebt niet doorgevraagd waarom ze nu wel akkoord gingen?

De heer **Kromwijk**: Nee. Het was de slotsom van een reeks van vier, vijf besprekingen met de raad van commissarissen, waarin zij er heel dicht op zaten. Ik dacht soms dat het een beetje op meebesturen begon te lijken, zo dicht zaten ze erop -- misschien dat dat ook wel een factor is -- maar wel vanuit een kritische houding. Ze hebben dit meegewogen, maar ook het inzicht op wat ondertussen de samenstellende maatregelen waren, inclusief de vergroting van het project. Het was dus een set van factoren, afgesloten met die second opinion, die niet alleen de raad van bestuur, maar ook de raad van commissarissen bracht tot het gevoel dat het op deze manier verder kon. Hoewel er daarvoor ook wel enig chagrijn in de discussie sloop -- wat hebben we ons nu op de hals gehaald? -- en stoppen daarbij misschien net zo verkieslijk was als doorgaan, herinner ik mij dat er toen een zeker gemeenschappelijk gevoel van opluchting was: we hebben het nu zo goed bekeken en zo goed laten beoordelen dat het erop lijkt dat we echt boven Jan zijn.

De heer **Oskam**: Dat was in december 2006. Kort daarna, begin 2007, was er weer een tegenvaller. Het investeringsplafond moest worden opgehoogd naar 100 miljoen. Voor een deel kwam dat doordat de exploitatieruimte van 10.000 m² naar 41.000 m² ging. Daardoor moest er gewoon meer gebeuren. Maar het zat 'm natuurlijk ook in het asbest. En er was nog steeds geen andere investeerder gevonden. Daarom is de vraag eigenlijk waarom u de keuze hebt gemaakt om mee te gaan in de stap om van 10.000 m² naar 40.000 m² te gaan, want dat kostte extra geld, terwijl er geen andere financier was.

De heer **Kromwijk**: De verwachting was nog steeds dat er daarmee een project stond waarvan de investeringen met de exploitatie zouden worden terugverdiend.

De heer **Oskam**: Maar neem ons dan eens mee in het idee waarop dat enthousiasme en dat optimisme gebaseerd waren. U was toen echt al een tijd bezig om iemand te vinden. U was daar eerlijk over tegenover de BNG:

het is nu een linke investering. Waarom verwachtte u dan dat anderen daar in zouden stappen?

De heer **Kromwijk**: U haalt nu twee tijdsperiodes door elkaar. Het signaal dat wij aan BNG gaven, speelde toen we in een wezenlijk andere positie terechtkwamen. Toen zouden we boven de 100 miljoen aan kosten komen. De vraag in eerste aanleg ging over 2007. Toen dachten we die marge nog wel te hebben ten opzichte van de verwachte opbrengsten. In die periode maakten we, ook ten behoeve van de besluitvorming omtrent een investeringscommissie intern bij BNG, de documentatie gereed, inclusief die exploitatieprognose. Die moet aan behoorlijke eisen voldoen om voorgelegd te kunnen worden aan een investeringscommissie. Toen hadden we nog de reële verwachting dat die opbrengsten erin zaten; dat is dus een antwoord op uw vraag. De hardheid van cijfers leek ondertussen ook wel steeds dichterbij te zijn.

De heer **Oskam**: Ik vraag het met name omdat we een tendens zien dat de kosten steeds toenemen en u steeds bezig bent met plannen om er meer uit te halen. U bent creatief, maar er worden geen handtekeningen gezet. Dat is toch een beetje wat opvalt.

De heer **Kromwijk**: Ja. Ik heb daar twee antwoorden op. Ten eerste zat dit in het proces waarin we ook met de externe partner, die nabij was, richting die handtekening gingen, en daarmee leek de feitelijkheid steeds groter te worden. Ten tweede heb ik nadien en voor dit gesprek nog eens teruggekeken. Ik benoem het opnieuw: dat is hardheid op basis van feiten en cijfers. Als je ziet dat je in de loop van die vier jaar eigenlijk voortdurend van dit soort momenten hebt, dan zou mijn leerstelling zijn: haal er een wat ruimere kring bij om te bekijken wat dat voortdurende schuiven betekent.

De heer **Oskam**: En dat hebt u gedaan?

De heer **Kromwijk**: Nee. Dat is de beschouwing die ik u achteraf kan geven. Dat hebben we op dat moment niet gedaan. Als u me vraagt wat je ervan leert en wat anderen ervan zouden kunnen leren, dan is dit een antwoord.

De heer **Oskam**: Even nog over de samenwerking met het ministerie. U hebt net tegen mevrouw Hachchi gezegd dat het ministerie steeds werd geïnformeerd. Op een gegeven moment is het een hard feit dat de renovatiekosten naar 100 miljoen gaan, of zelfs daarboven. Hebt u het ministerie daarover geïnformeerd?

De heer **Kromwijk**: Ik veronderstel van wel, want we hadden regelmatig contact, waarbij ook dit aan de orde was.

De heer **Oskam**: U was daar gewoon open over?

De heer **Kromwijk**: Jazeker.

De heer **Oskam**: Wat zei het ministerie?

De heer **Kromwijk**: Dat heeft niet tot een heel concrete actie geleid.

De heer **Oskam**: Was dat steeds met de directeur-generaal?

De heer **Kromwijk**: Nee, dat was inmiddels met de accounthouder en andere ambtenaren van het ministerie.

De heer **Oskam**: De vraag is een beetje of er ergens huurcontracten afgesloten zijn voor de exploitatie van die extra 31.000 m² die u in gedachten had.

De heer **Kromwijk**: Jazeker, die zijn uiteindelijk in pachtcontracten ondergebracht.

De heer **Oskam**: Oké. Wie deden daaraan mee? En weet u nog wanneer dat was?

De heer **Kromwijk**: Uiteindelijk zijn die contracten in 2008/2009 gesloten. Er was een hotelexploitant en een Jaarbeursachtige cateringservice die de food en beverage en de zalen exploiteerde. Er waren dus twee grote partijen die de vierkante meters gebruikten. Daarnaast waren er de onderwijsinstellingen die er hun leerfunctie onderbrachten en daar ook wat ruimte voor afnamen. Dat zijn de belangrijkste partijen die aan de vierkante meters verbonden waren.

De heer **Oskam**: Weer later, in november 2007, dreigen de investeringskosten -- er lijkt een rode draad in te zitten -- weer met ongeveer 36 miljoen omhoog te gaan. Dan zegt de raad van commissarissen dat er een financieel onderzoek moet komen naar de ss Rotterdam. Het onderzoek is kritisch over het projectmanagement van de ss Rotterdam. Wat vond u daarvan?

De heer **Kromwijk**: Alarmerend. Het heeft ook geleid tot een enorme stap verder in zwaarte van het projectmanagement. Daarop hebben we namelijk een van de zwaarste bureaus van Nederland ingehuurd om het projectmanagement over te nemen.

De heer **Oskam**: Welk bureau was dat?

De heer **Kromwijk**: De Brink Groep.

De heer **Oskam**: Die zijn vooral gespecialiseerd in huisvesting.

De heer **Kromwijk**: En in moeilijke projecten.

De heer **Oskam**: En in moeilijke projecten. Op een gegeven moment wordt er binnen Woonbron gesproken over de vraag: hoe moeten we dit zelf doen? Dan besluit u dat Johan Over de Vest, dat is uw collega-bestuurder, de

eindverantwoordelijkheid overneemt voor het project, voor de renovatie en voor wat er verder moet gebeuren met de ss Rotterdam. Maar u blijft de grote man. U bent de bestuursvoorzitter. De vraag is een beetje of u, gelet op wat er gebeurd is en uw rol daarin, hebt overwogen om op te stappen.

De heer **Kromwijk**: Zeker, dat heb ik. Toen die 100 miljoen werd overschreden, was dat een van de heftigste crisismomenten. Ik heb in die periode aan de raad van commissarissen aangeboden dat ik bereid was om op te stappen als dat een onderdeel van de oplossing zou zijn.

De heer **Oskam**: Neemt u ons eens mee in uw eigen denkwereld? Wat hebt u voor en tegen overwogen om uiteindelijk te blijven zitten?

De heer **Kromwijk**: De expliciete conclusie, ook van de raad van commissarissen, was dat dit vooral géén bijdrage aan de oplossing was. Wat daarbij overigens in mijn afweging ook een rol speelt, is dat het gaat over de ss Rotterdam en de dochter-bv waarin dat is ondergebracht. Dat had overigens heel stevige effecten, maar ik blijf het zien en heb het in die hele periode gezien in het perspectief dat intussen de moederorganisatie Woonbron in zijn volle volkshuisvestelijke presteren geheel is blijven draaien. Dat is niet mals, want het is een grote moederorganisatie die stevige volkshuisvestelijke prestaties te leveren heeft en ook levert. Waar wij nu heel erg focussen op een dochteronderneming met enorme problemen, is de moederorganisatie, een heel grote, belangrijke corporatie, ondertussen gewoon blijven presteren en functioneren. Daarin zat ook mijn hoofdfocus en hoofdtijdsbesteding. Dat aspect heeft ongetwijfeld bij de raad van commissarissen, maar zeker ook bij mij een rol gespeeld. Niettemin heb ik aangeboden dat ik mijn functie beschikbaar zou willen stellen als dat een onderdeel zou zijn van de oplossing in de dochterorganisatie.

De heer **Oskam**: De hoofdfocus lag wat u betreft op Woonbron. Maar goed, de ss Rotterdam was daar toch een onderdeel van, hoe dat dan ook ingebed was. Over de Vest ging daarover, die taakafbakening was duidelijk, maar u

bleef de grote baas. Hebt u zich nog bemoeid met de besluitvorming over de ss Rotterdam?

De heer **Kromwijk**: Jazeker. Die bleef lopen langs raad van bestuur en raad van commissarissen. Waar de heer Over de Vest de directe leiding had over de dochteronderneming waarin de ss Rotterdam zat, was de besluitvorming die daaruit voortvloeide, waar die Woonbron raakte, een normaal agendapunt in de raad van bestuur en in de verbinding met de raad van commissarissen. Daarin heb ik een onveranderde rol gespeeld als voorzitter van de raad van bestuur.

De heer **Oskam**: Paste daar ook in dat u huurcontracten tekende? Dat vraag ik omdat wij een huurcontract van juni 2008 hebben aangetroffen dat u hebt getekend.

De heer **Kromwijk**: Ja, dat past daar zeker in!

De heer **Oskam**: Dat vond Over de Vest ook oké?

De heer **Kromwijk**: Jazeker. Dat is ook niet gebeurd buiten zijn zicht.

De heer **Oskam**: Helaas moet ik weer wat miljoenen erbij toveren, want op 10 januari 2008 komt Woonbron tot de conclusie dat er een afbouwscenario moet komen en dat het nu wel echt goed moet gaan gebeuren. Daarbij is de taxatie dat de kosten in het slechtste geval zullen oplopen tot 175 miljoen. Een belangrijk argument daarbij is dat de geraamde opbrengsten zullen stijgen. Die zijn getaxeerd op 200 miljoen. Daarbij is het makelaarskantoor Ooms in Rotterdam betrokken. Wij hebben dat rapport gezien. Was er bij u nog twijfel over dat taxatierapport?

De heer **Kromwijk**: Zeker. We zijn inmiddels in de tijdsfase aangeland dat ieder bedrag over investeringen en ieder bedrag over opbrengsten met scepsis bekeken wordt, dus ook een getaxeerde waarde van 200 miljoen.

De heer **Oskam**: Ja, want ik vraag het met name hierom. Het klinkt een beetje lullig, maar dit papiertje in mijn hand is het taxatierapport, één A4'tje. Ik zal daar even uit citeren. Het idee was eigenlijk dat je kunt schuiven met de exploitatieperiode; dat hebt u net ook al genoemd. De exploitatieperiode was in eerste instantie op 20 jaar gesteld, maar daar is 30 jaar van gemaakt. Het idee was ook een beetje dat op het schip een casino gevestigd zou kunnen worden. Dan zou de verkoopwaarde inclusief de restwaarde van het schip in verhuurde staat 200 miljoen zijn, zegt Ooms. Daarbij tekenen ze aan dat er gelet op de lange periode van 30 jaar, een lange horizon, veel mogelijk onvoorziene omstandigheden en risico's zijn. Nu werd gezegd dat niet alleen voor een congres-, hotel- en theaterfunctie kan worden gekozen, maar ook, zoals bijvoorbeeld in China wel gebeurt, voor een casinofunctie. Het schip was wel heel bijzonder en misschien zou dat helpen om de waarde in de toekomst te laten stijgen. Is nou op basis van dat ene A4'tje besloten om dat afbouwscenario in gang te zetten?

De heer **Kromwijk**: Nee. Ik gaf u aan dat er naast deze taxatiewaarde gewoon een actualisering lag. Die was gemaakt met de Brink Groep; dan heb je inmiddels wel de experts van Nederland aan tafel. Die was gebaseerd op de scan die Deloitte nota bene met forensisch accountants heeft gemaakt. Die weging leidde ertoe dat het economisch offer om te stoppen ... Ik heb al gezegd dat het risico van doorgaan 38 tot 58 miljoen was, afhankelijk van de bandbreedte van scenario's. Het economisch offer van stoppen was een afboeking van 97 miljoen. Dat is relevanter geweest in de keuze om door te gaan dan de getaxeerde waarde door Ooms.

De heer **Oskam**: Als je het zo bekijkt, zou u gelijk kunnen hebben, maar ik haal er even één aspect uit, dat casino. De vraag is hoe reëel het is om een casino op dat schip te exploiteren. Hebt u navraag gedaan of die mogelijkheid er was?

De heer **Kromwijk**: Zeker. Er lag een legal opinion van een specialist op dat terrein. Die heeft precies geduid hoe de Europese regelgeving daarvoor al de ruimte bood en wat het wetgevingstraject in voorbereiding in Nederland was.

Daarmee werden de kansen geduid om daarin een casino te kunnen vestigen.

De heer **Oskam**: Oké. Dat is het juridisch advies, ...

De heer **Kromwijk**: Het is dus niet zomaar aangenomen. Er is een legal opinion gevraagd om dit te kunnen meewegen.

De heer **Oskam**: Dat begrijp ik, maar dat is een juridisch advies. De volgende stap is dat je een vergunning nodig hebt als je een casino wilt vestigen. Daar gaat de gemeente over. Hoe zat de gemeente erin?

De heer **Kromwijk**: Die heeft op basis van de op dat moment bestaande regelgeving netjes gezegd wat de mogelijkheden waren. Rotterdam heeft al een casino en er kon geen tweede casino komen, dus op dat moment zag de gemeente geen ruimte om in het vooruitzicht te stellen dat zo'n casino er zou kunnen komen. Overigens gaf ik net al aan dat er, voor de keuze om door te gaan of te stoppen, een met de Brink Groep herziene investeringsraming en opbrengstraming lagen. Daarin was het casino niet meegenomen. In de besluitvorming daarover speelde het casino dus geen rol. De taxatie van Ooms speelde daarin dus ook geen rol. Wat begin 2008 ook speelde, was de gezamenlijke mening van de raad van commissarissen en de raad van bestuur dat wij zo snel mogelijk een exitscenario actief gingen maken om te bekijken of wij het hele schip zouden kunnen overdragen. Daarvoor had je wel een mogelijke prijs nodig. Dat is iets anders dan de beleggingswaarde die de Brink Groep heeft doorgerekend. Je bekijkt dan welke mogelijkheden er op de wereldmarkt zijn. Wij hebben dat actief gemaakt door zowel Ooms als een makelaar in Parijs, die die wereld beter kende, daarvoor een opdracht te verschaffen. Daarvoor heb je wel een indicatie nodig wat de prijs zou kunnen zijn. In die context moet u de taxatiewaarde van Ooms, die u zojuist citeerde, plaatsen.

De heer **Oskam**: Ik begrijp de andere camerapositie. De insteek is iets anders, maar de vraag blijft natuurlijk -- dat zullen wij niet aan u, maar aan de

raad van commissarissen vragen -- hoe de raad van commissarissen daarop heeft gereageerd en geacteerd.

Ik ga nog even terug naar die 200 miljoen van Ooms. Een paar jaar later -- er zit wel wat tijdsverschil in -- wordt het schip uiteindelijk verkocht voor 30 miljoen. De vraag is hoe reëel het was om de verkoopwaarde op 200 miljoen te schatten, op één A4'tje, terwijl het schip een paar jaar later voor 30 miljoen verkocht wordt. Maar misschien moeten wij dat aan Ooms vragen.

De heer **Kromwijk**: Zeker.

De heer **Oskam**: Maar wat vindt u als bestuurder van Woonbron ervan?

De heer **Kromwijk**: De beleggingswaarde uit de opbrengstprognose die Brink had opgesteld, was een beleggingswaarde op basis van de maatschappelijke functie die Woonbron erin bracht en de conceptcontracten met de exploitanten op het schip die er lagen. Als je daar zo'n casino en de opportuniteit van een andere partij aan toevoegt, is de sprong naar 200 miljoen wellicht niet onaannemelijk. Het zou dus zomaar kunnen, als je een andere partij vindt die met ander gebruik en misschien zelfs met een andere ligplaats met het schip verdergaat. Er was dus echt een onderscheid tussen de manier waarop wij zelf in het exploitatieperspectief zouden zitten als wij hierin zelf met pachters verdergingen en de manier waarop het zou gaan als een makelaar op de wereldmarkt een partij voor ons vond die het schip wilde overnemen en het wellicht zou meenemen naar het buitenland. Wat zou dan de prijs zijn?

De heer **Oskam**: Maar ja, ik zie vooral een optimistische man voor mij zitten, terwijl er uiteindelijk maar heel weinig contracten zijn gesloten en er maar heel weinig van al die mooie commerciële ideeën gerealiseerd is.

De heer **Kromwijk**: ...

De heer **Oskam**: Het is een constatering, dus u hoeft er niet op te reageren.

We gaan even naar een andere mooie kant van het project. U hebt die leerwerkprojecten genoemd, maar een andere kant was dat het schip een functie had voor de wijk Katendrecht, die moest worden geherstructureerd. De wijk moest beter worden. Dit werd ook wel het Pact op Zuid genoemd. Het schip zou daar liggen en zou voor een hoop toerisme zorgen. Dat waren mooie argumenten. De vraag is een beetje of dit de investering van 257 miljoen waard is geweest.

De heer **Kromwijk**: Dat is een interessante.

De heer **Oskam**: Eerlijkheidshalve moet ik daar nog 30 miljoen van aftrekken, dus zeg maar 227 miljoen. Maar goed, het blijft een hoop geld.

De heer **Kromwijk**: Ik zou bij zulke projecten altijd aan de voorkant een effectrapportage of een maatschappelijke kosten-batenanalyse maken. Die hebben wij nu in de loop van het project gemaakt. Een van de dingen die wij hieruit ook geleerd hebben, is dat je die aan de voorkant moet maken en dat je ook moet bekijken bij wie de effecten, de maatschappelijke baten, terecht komen. Wij hebben dit halverwege het project gedaan. Dan wordt het al een beetje verdacht. Dan krijg je ongeveer de blik die u mij ook toewierp, zo van "ja, onderweg heb je het nodig, dus dan heb je zo'n analyse gemaakt en heb je weer een argument erbij op tafel". Ik zou hem interessant vinden. Op dit moment is er niet meer zo'n analyse gemaakt, maar ik weet niet wat de uitkomst is als je het totale effect van de ss Rotterdam op de stad Rotterdam op dit moment bekijkt. Ik weet niet of die maatschappelijke kosten-batenanalyse positief of negatief uitvalt. In het totaal beginnen wij al met het feit dat er aan btw-/belastingopbrengsten zo'n 50 miljoen aan de schatkist is betaald. Het leidt tot extra toerisme, bezoek aan Rotterdam, vervoersomzet van de RET et cetera. Er is een aantoonbare waardeverhoging door de ontwikkeling van Katendrecht waarover vriend en vijand het eens zijn. Vervolgens zijn er exploitatieopbrengsten op het schip die ten gunste komen van de exploitanten met wie wij in toch wel heel belabberde omstandigheden -- want wij waren al tegen de muur genageld -- die exploitatiecontracten moesten sluiten. Uiteindelijk bleef er voor Woonbron

veel te weinig over. Ik zit hier vanuit mijn verantwoordelijkheid voor Woonbron en daar loop ik niet voor weg. Nogmaals, ik heb mijn spijt betuigd voor het feit dat het dit effect heeft voor Woonbron en daarmee overigens ook voor de reputatie van de sector en veel mensen die daarmee bezig zijn. Als je het bekijkt op basis van de maatschappelijke doelen die er oorspronkelijk waren, ben ik wel benieuwd naar een herberekening van de effectenrapportage of de maatschappelijke kosten-batenanalyse.

De heer **Oskam**: We zijn blij dat het nu goed gaat met het schip en dat de Rotterdamse bevolking er ook blij mee is. Als we even teruggaan naar uw tijd, was de verhouding in de investering 20% maatschappelijke doelstellingen -- dat was in die tijd best wel rekkelijk, anders dan nu -- en 0% commerciële doelstellingen. Je maakt zo'n 227 miljoen verlies; dat bedrag is arbitrair, maar dat is wel het bedrag dat na aftrek van de verkoop is betaald. Als je dat wiskundig bekijkt, zit dat grotendeels toch in die commerciële doelstelling. Daar zit dan het grootste verlies, want 80% van het bedrag wordt gevormd door commerciële ideeën. Dat roept een beetje de vraag op of Woonbron als schoenmaker zich niet bij zijn leest had moeten houden. Hoe kijkt u daartegenaan?

De heer **Kromwijk**: Dat vond ik toen niet. Ik duidde u al dat dit project is voortgekomen uit maatschappelijke agendering en dat andere partijen met ons de coalitie wilden aangaan. Het Albeda College wilde dat heel concreet. Zadkine, het andere onderwijscollege, is daar later bij aangeschoven. De gemeente Rotterdam kwam met de aanmoediging van het Pact op Zuid. Ik vind dat nog steeds een heel belangrijke achtergrond. De aanleiding was de achterstand op Rotterdam-Zuid. Ook op dit moment zijn er in Nederland nog steeds hele gebieden waarover je om diezelfde reden veel zorgen moet hebben. Daartoe behoort nog steeds Rotterdam-Zuid, maar bijvoorbeeld ook de Westelijke Tuinsteden in Amsterdam, en ga zo maar door. Iedere dag gaan mensen zeer gemotiveerd naar hun werk, naar een maatschappelijke organisatie, een woningcorporatie of anders, omdat ze aan die problemen een oplossing willen bieden. Er zijn mensen die de politiek ingaan omdat ze aan die problemen een oplossing willen bieden. De context van dit moment,

met de aanstaande wetgeving van minister Blok, lijkt een beetje om vooral te gaan regelen wat er niet meer mag. Dat kan ik wel snappen, maar de uitdaging blijft toch om een context te bieden voor wat wij nog wél aan oplossingen kunnen bieden, omdat wij in deze samenleving nog echt hardnekkige problemen hebben. Het zou fijn zijn als er bij de conclusies niet alleen wordt gekeken naar wat er straks niet meer mag, maar dat wij ook zoeken naar een manier waarop wij een context kunnen bereiken waarin corporaties en andere partijen dit wel kunnen doen. Juist in de grenzen en raakvlakken tussen organisaties worden uitvindingen gedaan. Een van de dingen die ik net al aangaf, die wellicht een oplossing kunnen bieden naast de aanscherping van het toezicht en dergelijke, is om hier wel ruimte voor te bieden, maar ook een instrument toe te voegen. Als een investering een bepaald niveau te boven gaat, moet juist die context bekeken worden, bijna als in een peergroup review. Haal er wat andere mensen bij, ook van buiten, die tot een wat objectievere, niet alleen op feiten en cijfers maar juist op de context gebaseerde afweging kunnen komen.

De heer **Oskam**: U blijft een bevlogen bestuurder.

De heer **Kromwijk**: Dank u wel.

De heer **Oskam**: Ik kom bij mijn laatste vraag over dit onderwerp. U hebt al uitgelegd dat het casino geen onderdeel uitmaakt van de plannen die u met de Brink Groep had gemaakt. Wij zijn in het dossier een mail tegengekomen van Cor van Hulst, destijds een topambtenaar bij de gemeente Rotterdam, aan Victor Schaap van het ministerie van Volkshuisvesting. Daarin maakt hij melding van het feit dat Ooms denkt dat er een casino in het schip kan en misschien ook wel van het juridisch advies dat u hebt ingewonnen, maar daarin benoemt hij dit als een niet-realistische businesscase. Wat vindt u daarvan?

De heer **Kromwijk**: Dat komt overeen met wat ik u net aangaf, namelijk dat de opvatting van de gemeente Rotterdam op dat moment was dat de geldende wetgeving geen ruimte biedt aan een extra casino in Rotterdam.

Nogmaals, dat casino was niet ingerekend in de businesscase die voorlag, op basis waarvan besluitvorming moest plaatsvinden. Het zat wel in de taxatiewaarde voor als het schip vervreemd zou worden aan derde partijen, die het wellicht zelfs naar een andere locatie zouden meenemen.

De heer **Oskam**: Maar dan is de conclusie dat de gemeente niet op de hoogte was van dat Brink-plan, om het maar zo te noemen. De gemeente zei namelijk dat het geen realistische businesscase was.

De heer **Kromwijk**: Die twee liepen naast elkaar. Het kan dus best zijn dat er in dat opzicht sprake was van een misverstand, maar volgens mij gaf ik u net een duidelijk onderscheid aan.

De heer **Oskam**: Dank u wel.

De **voorzitter**: Mevrouw Hachchi?

Mevrouw **Hachchi**: Ik heb nog een vraag. Wanneer hebt u overwogen om op te stappen in het project?

De heer **Kromwijk**: In de winter van 2007 op 2008. Eigenlijk waren er twee momenten. In de winter van 2007 op 2008 gingen wij over de 100 miljoen heen. De heer Over de Vest nam toen de projectleiding op zich en wij lieten forensisch onderzoek doen naar de feiten en cijfers. Op dat moment heb ik in de raad van commissarissen aangegeven dat ik bereid was om op te stappen als dat een onderdeel van de oplossing zou zijn. Dat was één moment. Het tweede moment was begin 2008, toen minister Van der Laan op aandringen van de Tweede Kamer overbracht dat de raad van commissarissen verantwoordelijkheid moest nemen en moest opstappen. Toen was, niet alleen voor mij persoonlijk, maar voor de hele raad van bestuur, de logische conclusie dat de raad van bestuur niet kan blijven zitten als een raad van commissarissen moet aftreden voor iets wat de raad van bestuur gedaan heeft. We hebben dus aan de aftredende raad van

commissarissen gevraagd om daarmee ook te regelen dat het bestuur zou vertrekken.

Mevrouw **Hachchi**: Wij komen nog te spreken over dat tweede moment en over de motie die toen in de Kamer is aangenomen. U herhaalde zojuist uw woorden: u overwoog om op te stappen "als het een onderdeel van de oplossing was". Was het in uw ogen een reële oplossing?

De heer **Kromwijk**: Nee, maar dat was ook de conclusie van de raad van commissarissen: dat het geen bijdrage zou leveren aan de oplossing en dat het daarnaast niet goed was voor de moederorganisatie, die ondertussen gewoon moest blijven functioneren en presteren, en die dat ook deed.

Mevrouw **Hachchi**: Ik zal de raad van commissarissen deze vraag ook stellen, maar was het in uw ogen überhaupt een realistische mogelijkheid dat u zou opstappen? Geloofde u zelf ook dat dit een alternatief zou kunnen zijn?

De heer **Kromwijk**: Nee, maar het is wel goed om dat niet uit te sluiten, om dat op tafel te leggen en om de bereidheid daartoe ook uit te spreken.

Mevrouw **Hachchi**: "Bereidheid uitspreken", ja, maar vond u dat ook? Ik vraag dat omdat u ook vandaag weer het project weet te verdedigen met feiten en argumenten. U zit hier wederom met een verhaal dat het project eigenlijk nog steeds steunt. Ik vraag mij daardoor af of het voor u überhaupt ooit een overweging is geweest om op te stappen.

De heer **Kromwijk**: Mag ik u op één onderdeel corrigeren? U zegt dat ik het project hier nog steeds zit te steunen, maar mijn opvatting is dat wij er achteraf gezien nooit aan hadden moeten beginnen. U stelt mij echter allemaal feitelijke vragen over wat ik op dat moment vond en ik kan u meenemen in hoe reëel de argumentatie is die wij op dat moment maakten.

Mevrouw **Hachchi**: Ja, dat snap ik!

De heer **Kromwijk**: Dat neemt niet weg -- daarover wil ik geen misverstand laten bestaan -- dat ik achteraf zeg dat wij er nooit aan hadden moeten beginnen, als je ziet hoe onbeheersbaar het project is gebleken, hoe groot het financiële nadeel is en hoe groot de reputatieschade voor Woonbron en breder ook voor de hele sector is geweest, wat niet te vermijden was geweest met een vast ontwerp of wat dan ook. Dat wil ik dus even corrigeren op wat u aan mij denkt waar te nemen, namelijk dat ik vandaag nog steeds zou zeggen: dat moet je doen.

Mevrouw **Hachchi**: Nee, mijnheer Kromwijk, ik focus ook niet voor niets op het moment waarop u overwoog -- of het in ieder geval als mogelijk onderdeel van de oplossing zag -- om op te stappen. Dat is het enige punt. Wij komen nog te spreken over de terugblik en over de vraag hoe u er nu tegenaan kijkt, maar is er in het traject überhaupt een moment geweest waarop u dacht: misschien moet ik de handdoek in de ring gooien als bestuurder?

De heer **Kromwijk**: Ik heb het in december 2007 niet als een conclusie geopperd, dat ik zou moeten opstappen. Ik heb mijn bereidheid daartoe uitgesproken en ik heb uitgenodigd om dat mede in beschouwing te nemen.

Mevrouw **Hachchi**: Helder.

De **voorzitter**: Dank, mevrouw Hachchi en de heer Oskam.

Mijnheer Kromwijk, er zijn nog wel andere vragen, ook van andere leden van de commissie, maar wij zijn al een tijdje op weg met dit verhoor. Ik schors het dus voor enkele ogenblikken. Ik verzoek mevrouw de bode om u even naar een andere ruimte te begeleiden. Wij zien u dadelijk terug.

Schorsing van 11.11 uur tot 11.21 uur.

De **voorzitter**: Wij gaan verder met het verhoor. Het woord is aan collega Mulder.

De heer **Mulder**: Mijnheer Kromwijk, u zei eigenlijk al dat u veel gevraagd werd voor maatschappelijke activiteiten. Wij menen wel te mogen constateren dat u bekendstond als een innovatieve woningcorporatie, met het Te Woon-concept. Als bestuursvoorzitter had u heel veel contacten met politici, ministers en Kamerleden. Kunt u eens vertellen met welke Kamerleden u intensief contact had?

De heer **Kromwijk**: In ieder geval met regelmaat met de woordvoerders volkshuisvesting van de verschillende fracties.

De heer **Mulder**: Wie waren dat?

De heer **Kromwijk**: In ieder geval Staf Depla van de PvdA, Bas Jan van Bochove, Brigitte van der Burg van de VVD ... Ik hoop niet dat ik iemand tekortdoe, maar dat waren de belangrijkste woordvoerders met wie ik in die periode contact had.

De heer **Mulder**: Was u daar een graag geziene gast en contactpartner?

De heer **Kromwijk**: Dat zou u aan hen moeten vragen. Wij hadden ontspannen en regelmatig overleg. Dat ging over de hele breedte, want ook toen was er al veel discussie over de vraag waar het naartoe moest met de corporatiesector.

De heer **Mulder**: Had u het gevoel dat u een graag gezien iemand was?

De heer **Kromwijk**: Ik weet het niet. Dat is geen vraag die bij mij iedere keer voorligt. Ik heb daar niet zo veel over nagedacht.

De heer **Mulder**: En bewindspersonen?

De heer **Kromwijk**: Daar had ik ook regelmatig contact mee. Vanwege de innovaties, zeker ook vanwege het Te Woon-concept en de vorm van maatschappelijke agendering die wij hadden, vanwege de resultaten uit de

visitatierapporten en gezien het beleidsverlangen van opeenvolgende ministers, was Woonbron best een belangrijke corporatie. Omgekeerd waren wij daar ook zuinig op; noblesse oblige. Ik wilde dus ook vooral in een zorgvuldige verhouding staan om die verwachtingen niet te beschamen en ruimte in stand te houden voor het beleidsverlangen van de minister, dat over het algemeen overeenkwam met wat wij als Woonbron wilden en deden.

De heer **Mulder**: Met welke bewindspersonen had u contact?

De heer **Kromwijk**: In ieder geval met mevrouw Dekker, de heer Winsemius, mevrouw Vogelaar en de heer Van der Laan.

De heer **Mulder**: U bent ook een keer van plek gewisseld met minister Dekker, hè? Uw contacten waren dus goed!

De heer **Kromwijk**: Misschien mag ik de aanleiding vertellen. Bij haar aantreden, ongeveer in de eerste week, zaten wij beiden in een panel dat ging over de 56-wijkenaanpak, zoals het toen nog heette. Die stond klaar en werd belangrijk gevonden. Mevrouw Dekker stapte van buiten de sector naar binnen. Ik heb haar hier overigens niet mee willen verrassen. Ik heb dus voor dat panel gevraagd of zij het aardig zou vinden om intern aan job rotation te doen, zodat zij net wat meer van binnen kon kijken bij een corporatie. Daarmee stemde zij in. Zo is het dus gekomen. Overigens denk ik dat dit bijna onderdeel is van wat ik net al zei: niet alleen naar feiten en cijfers kijken, maar ook eens van omstandigheden ruilen en de blik fris houden.

De heer **Mulder**: Dus u was eigenlijk een dagje minister?

De heer **Kromwijk**: Staatsrechtelijk absoluut niet. Ik ben nog met staatssecretaris Van Geel meegegaan naar de Tweede Kamer, maar daar heb ik niet in de functie van bewindspersoon het woord kunnen voeren. Dat snapt u.

De heer **Mulder**: Hoe voelde dat, als bijna-minister?

De heer **Kromwijk**: Nou, het was een beetje een toneelspel, zullen we maar zeggen, zeker aan die kant. Ik denk dat de ervaring van minister Dekker omgekeerd reëler was, omdat zij ook echt het concernmanagementteam heeft voorgezeten en op een aantal plekken in de stad met casuïstiek geprobeerd heeft of zij zaken een zetje verder kon brengen. De formele ruimte die wij haar in Rotterdam geboden hebben, was absoluut groter dan de ruimte die ik op het departement kreeg.

De heer **Mulder**: U zegt het alsof u graag eens bij de ministerraad had willen zitten!

De heer **Kromwijk**: Dat heb ik inderdaad gevraagd, maar dat kon niet.

De heer **Mulder**: Haha! Ook niet als toeschouwer?

De heer **Kromwijk**: Nee.

De heer **Mulder**: Het valt ons op dat u wel heel goede contacten hebt. Dat blijkt ook uit een e-mail die u hebt gestuurd aan een andere minister, minister Bos. U spreekt minister Bos in die mail aan met "Wouter" en u noemt minister Vogelaar "Ella" en Kamerlid Depla "Staf". U had dus heel goede contacten. Die mail ging over de vraag hoe je een vennootschapsbelasting voor corporaties invoert. Weet u dat nog?

De heer **Kromwijk**: Ja, dat kan ik me goed herinneren.

De heer **Mulder**: Wat was uw voorstel toen aan de minister van Financiën?

De heer **Kromwijk**: Ik moet hiervoor even heel snel in mijn geheugen spitten, want u had me niet gevraagd om deze vraag voor te bereiden. Op dat moment was het al de vraag of er een vorm van heffing voor corporaties zou komen. Dat was ongeveer het punt dat minister Vogelaar in het regeerakkoord had meegekregen. Mijn bijdrage had de strekking dat ik het

gangbaarder zou vinden om tot belastingheffing, Vpb-heffing, te komen. Waarom? Ten eerste heeft een specifieke heffing voor een sector een discutabele juridische grondslag en ten tweede staat er geen maat op de hoogte van de heffing. Je kunt die voortdurend aanpassen naar wat je wilt. De Vpb zit ingebed in jurisprudentie, dus dat leek me een vastere vorm, in ieder geval vanuit de optiek van corporaties. Mijn verwachting was dat met heffing allengs meer betaald zou gaan worden dan met belasting. Dat blijkt overigens ook vandaag.

De heer **Mulder**: Hebt u nog een reactie gekregen op die mail?

De heer **Kromwijk**: Ja. Ik ben aanwezig geweest bij een overleg op de kamer van de minister van Financiën, waarbij ook de minister van VROM aanwezig was. Ook de heer Depla, een aantal wethouders en een aantal corporatiebestuurders waren daarbij aanwezig.

De heer **Mulder**: Wat kwam er vervolgens uit? Is uw voorstel overgenomen?

De heer **Kromwijk**: Uiteindelijk is de Vpb-plicht voor corporaties ontstaan en uiteindelijk kwam er ook een heffing. De route die ik had aangegeven, is dus maar ten dele gevolgd.

De heer **Mulder**: U kon wel een potje breken, want in eerste instantie is uw voorstel overgenomen.

De heer **Kromwijk**: Ik zou zelf de term "een potje breken" niet gebruiken, want die wekt een heel andere verwachting. Ik mocht meedenken en argumenten aanreiken.

De heer **Mulder**: Die zijn vervolgens overgenomen. Als u daarvoor te bescheiden bent, zeg ik het maar: u kon dus wel een potje breken.

De heer **Kromwijk**: Ten dele, ja. Maar de term wekt bij mij toch een heel ander beeld.

De heer **Mulder**: Het ministerie en de toezichthouder, het Centraal Fonds, hebben de taak om erop toe te zien dat corporaties geen buitensporige nevenactiviteiten ontwikkelen. Bij het stoomschip Rotterdam heeft het ministerie pas in juni 2008 ingegrepen, toen de telling van de investering al op 157 miljoen stond. Hebben het ministerie en het Centraal Fonds u tussentijds ooit gevraagd hoe het met de investering stond?

De heer **Kromwijk**: Ik heb uw collega eerder gezegd dat wij zeker het ministerie met de accounthouder wel tussentijds informatie hebben gegeven. In enige mate zal er ook informatie zijn gegeven aan het Centraal Fonds en het Waarborgfonds, want wat ik u net vertelde over onze zorgvuldige verhouding met het ministerie, geldt ook voor de verhouding met de andere sectorinstituten. In november 2007 zagen wij aanleiding om forensisch onderzoek in te stellen. Wij hebben de BNG toen gevraagd om haar positie te bevriezen omdat wij niet wisten of de veronderstellingen juist waren. In die alarmfase hebben wij actief aan het Waarborgfonds, het Centraal Fonds en het ministerie aangegeven dat wij vonden dat wij in een alarmerende situatie waren terechtgekomen, dat wij niet wisten waar de juistheid van de cijfers precies lag en dat wij daarom forensisch onderzoek hadden opgedragen. Dat hebben we actief bij ze aangekaart met het verzoek om verder met hen om tafel te kunnen gaan zodra de eerste resultaten van het forensisch onderzoek er waren.

De heer **Mulder**: Tot dat moment heeft het ministerie of het Centraal Fonds niet uit eigen beweging contact gezocht met u of uw corporatie?

De heer **Kromwijk**: Ik herinner mij geen bijzondere formele signalen en contacten daarover.

De heer **Mulder**: Dus het had wel gekund, maar u herinnert zich het niet?

De heer **Kromwijk**: Ze zullen waarschijnlijk niet opmerkelijk zijn geweest. Ik aarzel wat, want als ik echt pertinent "nee" zeg, zijn ze er echt niet geweest,

maar in ieder geval waren ze niet zo materieel dat ze in mijn herinnering zijn gebleven. Ik vermoed dus dat ze er niet waren.

De heer **Mulder**: U had wel contact met de accounthouder bij het ministerie, zoals u dat noemde. Wie was dat?

De heer **Kromwijk**: De heer De Haan.

De heer **Mulder**: Had u ook bij het Centraal Fonds contact met een accounthouder?

De heer **Kromwijk**: Zeker. Als ik het me goed herinner, was dat de heer Derksen.

De heer **Mulder**: Vond u het niet vreemd dat de toezichthouders in de tussentijd geen contact met u zochten?

De heer **Kromwijk**: Ik denk het niet, maar wij waren wel zorgvuldig. Vandaar dat ik zeg dat wij het actief gemeld hebben op het eerste moment dat wij zelf dachten in een alarmfase te komen.

De heer **Mulder**: Of misschien dachten ze: Woonbron is een goede corporatie en wij vragen ze veel, dus dit zal wel goed gaan.

De heer **Kromwijk**: Er heeft ongetwijfeld een grote factor van vertrouwen meegespeeld.

De heer **Mulder**: Ja. U had misschien een gunfactor op het ministerie en bij de toezichthouder.

De heer **Kromwijk**: "Opgebouwd vertrouwen" zou misschien een betere term zijn.

De heer **Mulder**: Als commissie hebben we nog vragen over het Waarborgfonds bij het stoomschip Rotterdam. U weet dat het Waarborgfonds alle leningen borgt die woningcorporaties voor volkshuisvestelijke doelen aangaan. Voor de Rotterdam was dat niet het geval, want daar was het doel voor 80% commercieel. Dan geeft het Waarborgfonds geen borging af. Hoe zijn de investeringen die Woonbron in het schip heeft gedaan dan bekostigd, als het zonder borg moest?

De heer **Kromwijk**: Dat kon een tijdlang met de eigen liquiditeit en kortgeldfinanciering. Dat kan ook tot een bepaald percentage van het balanstotaal. Tot het voorjaar van 2008 leverde dat geen problemen op. Daarna ontstonden die problemen wel, naar ik moet vaststellen mede door toedoen van het Waarborgfonds. Nadat wij de rapporten hadden laten opstellen en na onze eigen melding van de alarmsituatie heeft het Waarborgfonds ons onder verscherpt toezicht gesteld en bovendien onze kredietfaciliteiten beperkt. Toen zijn ze hun interpretatie van de regelgeving dus heel strikt gaan toepassen. Als ik u het beeldend mag zeggen, telt daar een borgingsruimte bij die bijna in termen van objectieve economische kengetallen ... Wat is je goedgeheid, gelet op je balanspositie en je vermogenspositie? Die bepaalt een borgingsruimte; zeg maar de pijpleiding waar het leningsvolume doorheen kan gaan. Uiteindelijk komt die er voor ons uit in de faciliteringsruimte. Dat is de kraan waaraan ze kunnen draaien in de zin van: technisch gezien heb je wel recht op die leningen, maar je krijgt ze toch niet. Vanwege het verscherpte toezicht en vanuit de opvatting die ze ontwikkelden dat sociale huurwoningen niet mochten gelden als zekerstelling voor niet-sociale doelstellingen, hebben ze de faciliteringsruimte op nul gezet. Dat betekent dus dat je gewoon geen kredieten meer kunt krijgen. Dat was in termen van financiële omstandigheden dus nog alarmerender, want dat is ongeveer aankoersen op een faillissement.

De heer **Mulder**: Het Waarborgfonds paste toch zijn regels toe?

De heer **Kromwijk**: Zij pasten hun interpretatie van de regels toe. Wij waren het daar niet mee eens en hebben daar ook juridisch advies over

ingewonnen. Daarmee was hun argumentatie, zo vonden wij, betwistbaar. Uiteindelijk zijn we akkoord gegaan met de voorziening die het Waarborgfonds, overigens samen met het Centraal Fonds en het ministerie, heeft getroffen in de zomer van 2008, omdat anders de schade aan de moederorganisatie enorm groot zou zijn. Dat was het ons in ieder geval niet waard.

De heer **Mulder**: Met datgene waarmee u eindigt, wil ik ook eindigen, maar nu wil ik nog even naar het begin. Het WSW past toch de regels toe? Het zegt: Woonbron gebruikt de verkoopopbrengsten van woningen voor het schip; dat mag niet en daarom zetten wij het zogeheten faciliteringsvolume op nul. U overtreedt dan toch de regels? Het WSW denkt: "Regels overtreden? Geen borging". Het WSW doet dus wat het moet doen.

De heer **Kromwijk**: De vraag is of er ruimte was geweest voor het WSW om anders te handelen.

De heer **Mulder**: U denkt van wel?

De heer **Kromwijk**: Wij dachten op dat moment van wel, maar we hebben daar uiteindelijk geen finaal streepje van gemaakt.

De heer **Mulder**: Er komt uiteindelijk een oplossing; daar kom ik zo op. Wanneer wist het Waarborgfonds dat uw corporatie had gebruikgemaakt van de opbrengsten van woningverkoop om het stoomschip te financieren?

De heer **Kromwijk**: Dat weet ik niet precies. Dat zal ongeveer in die periode zijn geweest, of in een voorliggende periode, aan de hand van het aanleveren van onze basisgegevens.

De heer **Mulder**: Was dat pas in april 2008?

De heer **Kromwijk**: Ik kan niet beoordelen op welk moment zij zich dat realiseerden.

De heer **Mulder**: Had u het wel aangegeven aan ze?

De heer **Kromwijk**: Ja, ongetwijfeld, want wij moeten heel gedetailleerd een rapportage indienen over wat er is gebeurd en wat onze prognose voor het komende jaar is. Daarin stond dat, naar ik aanneem.

De heer **Mulder**: U hebt dus aangegeven: wij betalen het stoomschip uit de verkoopopbrengsten van woningen.

De heer **Kromwijk**: Niet in die prozaïsche vorm, maar ik neem aan dat dat wel te herleiden was uit de cijferopstelling.

De heer **Mulder**: Het WSW moest dat dus afleiden uit de cijfers die u had gegeven. Het stond er niet gewoon zwart-op-wit; men moest dat even destilleren.

De heer **Kromwijk**: Ik veronderstel dat dat de gang van zaken was.

De heer **Mulder**: En uiteindelijk heeft het WSW dat gedaan?

De heer **Kromwijk**: Jazeker, want dat lees ik uiteindelijk in de bijdrage aan hun opstelling.

De heer **Mulder**: Dan komt u met het punt van het onderpand, dus niet het verkopen van de woningen maar het neerleggen ervan als onderpand voor een lening. Dat wordt ook geweigerd door het ministerie en het Waarborgfonds. Weet u waarom het Waarborgfonds dat deed?

De heer **Kromwijk**: Nee, dat weet ik niet, dus dat zou een goede vraag aan hen zijn. Ik veronderstel dat zij, zoals iedereen op dat moment, erg bezig waren met de eigen positiebepaling van de marges waarbinnen de corporatiesector zich moest bewegen. Het belang van het Waarborgfonds is dat zij die zorgvuldigheid ook wilden vanuit het belang van de toegang van

de corporatiesector in zijn totaliteit tot de kapitaalmarkt. Ik wil niet treden in hun oogmerk om dat zo te hanteren, maar we hebben het al eerder ontmoet: voortschrijdend inzicht en het voortschrijdend aanscherpen van de interpretatie van regels waren daar absoluut aan de orde.

De heer **Mulder**: Wat hebt u toen gedaan om te bewerkstelligen dat u wel werd geborgd? Bent u in discussie gegaan?

De heer **Kromwijk**: Natuurlijk waren we in gesprek. We hebben aangegeven, mede aan de hand van onze gevraagde juridische argumentatie, dat wij meenden dat die ruimte er wel was. Ik weet dat dit binnen het Waarborgfonds en zijn raad van commissarissen tot veel gesprekken en debat heeft geleid. Uiteindelijk konden wij kennisnemen van de conclusie, namelijk dat zij op het standpunt bleven staan dat het niet werd toegestaan. Inmiddels was ons liquiditeitsprobleem heel groot en hebben wij twee argumenten de boventoon laten voeren. Het eerste was het directe belang van Woonbron als moederorganisatie. Het was toch niet denkbaar dat vanwege de grote problematiek in de dochteronderneming met de ss Rotterdam ook de stabiele performance van de moederorganisatie in het geding zou zijn. Het tweede was een gevoel van medeverantwoordelijkheid voor de hele corporatiesector; u begon uw vraagstelling ongeveer daarmee. Dat waren voor ons redenen om te zeggen dat we het er juridisch gezien weliswaar niet mee eens waren, maar dat we niet anders konden doen dan ons schikken in de reddingsoperatie die ons werd voorgehouden. Het is ongeveer: iemand net zo lang onder water houden totdat hij belletjes gaat blazen. Dan moet je ook wel.

De heer **Mulder**: Hoe zag die reddingsoperatie er uit? Er was sprake van een zogeheten regiegroep?

De heer **Kromwijk**: Ja, die was al even bezig. De reddingsoperatie was een overeenkomst met de BNG, het ministerie, het Centraal Fonds en het Waarborgfonds, waarin ons een tussentijds krediet werd verschaft onder een aantal voorwaarden. Een van die voorwaarden was dat we de ss Rotterdam

aan het einde van het jaar verkocht zouden hebben. Een andere was dat wij financiering zouden vinden, zonder gebruik te maken van het onderpand van sociaal vastgoed.

De heer **Mulder**: Zonder?

De heer **Kromwijk**: Ja.

De heer **Mulder**: Mijn informatie is dat het juist mét het onderpand was en dat het WSW ondanks dat toestemming heeft gegeven.

De heer **Kromwijk**: Ja, dat was voor die tijdelijke financiering, maar we moesten een verder financieringsplan maken zonder het onderleggen van sociaal vastgoed.

De heer **Mulder**: Weet u eigenlijk waarom het WSW een omslag heeft gemaakt in zijn denken of in zijn standpunt?

De heer **Kromwijk**: Nee, dat weet ik niet. In die tijd werd er in de regiegroep veelvuldig geschorst. Dan was er tussentijds overleg tussen het Waarborgfonds, het Centraal Fonds en het ministerie over de condities die moesten worden toegepast. Wat er in die schorsingen precies aan meningsuitwisseling en argumentatie plaatsvond, is ons maar beperkt meegegeven.

De heer **Mulder**: U zat dus op het ministerie met de regiegroep en de regiegroep schorste steeds om onderling overleg te hebben in het overleg met u. Hoe vaak werd er ongeveer geschorst?

De heer **Kromwijk**: In de loop van die bijeenkomsten ... Ik weet het niet, maar dat zou zomaar tien, vijftien keer kunnen zijn.

De heer **Mulder**: Tien, vijftien keer geschorst?

De heer **Kromwijk**: Ja. Het is een cruciale periode, waarin het Centraal Fonds zag aankomen dat er ook bij andere corporaties steunmaatregelen nodig zouden zijn. Volgens mij waren wij een van de eerste corporaties die aan het einde van dat jaar een extern toezichthouder kreeg. In deze casus hebben de partijen die toezicht houden en dat toezicht moesten afstemmen, de gangbare route in de operationele toepassing uitgevonden.

De heer **Mulder**: Hebt u nog geprobeerd om invloed uit te oefenen op de regiegroep? U had tenslotte al die contacten die ik zojuist schetste.

De heer **Kromwijk**: Ja, natuurlijk. In termen van inhoudelijke argumentatie en redelijkheid heb ik dat wel geprobeerd. Maar de uitkomst die ons uiteindelijk werd voorgelegd, hebben we moeten accepteren. Ik kan wel een bijzonderheid aangeven die illustreert hoe het overleg daar ging en dat wij op zichzelf wel enige aanleiding hadden om te tandenknarsen bij de wat nauwere inperking die het WSW gaf. Na een van de schorsingen ontving ik 's avonds een e-mail van de directeur van het Centraal Fonds, waarin stond: anders dan je wellicht na die schorsing kon merken, zien wij wel degelijk dat er strikt genomen juridisch geen reden is om dat wat jullie willen, namelijk financiering met het onderleggen van sociaal vastgoed, te beperken.

De heer **Mulder**: Dus eigenlijk had u inhoudelijk een goed punt te pakken.

De heer **Kromwijk**: Ja, maar het verschil tussen gelijk hebben en gelijk krijgen is in deze wereld wel vaker relevant.

De heer **Mulder**: Uiteindelijk kreeg u dat krediet, althans, de borging.

De heer **Kromwijk**: Nee, precies.

De heer **Mulder**: Ja. Kan nu worden gesteld dat de tegenvallers bij het stoomschip Rotterdam deels zijn betaald door het verkopen van huurwoningen? Je ziet dat overigens wel vaker bij een corporatie. Als het

financieel misgaat, is het net zoals bij Monopoly: je verkoopt gewoon een huis om het probleem op te lossen. Is dat ook hier gebeurd?

De heer **Kromwijk**: Jazeker. Ik wil daarbij wel een kanttekening maken. In dit geval was het verkopen van woningen door Woonbron onderdeel van een al veel langer bestaande strategie, een beleidsmatige opvatting, gesteund door bewonersorganisaties en anderen, ook gevat in het Te Woon-concept. Wij vonden en vinden dat de omvang van het woningbezit als huurbestand wel kan worden gehalveerd en dat er heel veel argumentatie is waarom dat ook goed zou zijn voor de stad Rotterdam en voor de bewoners. Dat wij woningen hebben verkocht om financieringsruimte te vinden voor de ss Rotterdam is dus geen inperking van wat wij beleidsmatig wilden presteren; integendeel.

De heer **Mulder**: Mijn collega Oskam zei het al: het heeft bijna een kwart miljard gekost. Dat moest voor een deel worden betaald uit de verkoop van woningen. Wat had er met dat bedrag kunnen worden gedaan voor de huurders van Woonbron of voor de stad Rotterdam?

De heer **Kromwijk**: Dat is een interessante vraag. Mag ik hem omgekeerd beantwoorden, namelijk dat het niet of nauwelijks heeft ingeperkt wat wij voor de huurders van Woonbron hebben gedaan? Afgelopen zondag had de heer Duivesteijn in Buitenhof gelijk toen hij zei dat het een enorme geldstroom zou opleveren als er meer corporatiebezit in coöperaties van bewoners zou terechtkomen. Dat was ook ons beleidsmatige verhaal. Ik ben het dus erg eens met wat de heer Duivesteijn zei. Dat was een hele tijd ons beleid. Daarmee hadden wij een heel grote geldstroom. Vanwege die grote geldstroom heeft Woonbron het debacle met de ss Rotterdam financieel zelf kunnen opvangen. Mijn stelling is dat er in het huurbeleid, het onderhoud en dergelijke nauwelijks effecten te merken zijn geweest. Op uitnodiging of opdracht van minister Van der Laan aan de externe toezichthouder om in tweede instantie het financieringsplan te maken, met daarbij de suggestie om aan te geven wat daarvoor minder geïnvesteerd zou moeten worden door Woonbron, is door de externe toezichthouder in zijn verantwoordelijkheid een

plan ingeleverd waarin geen investeringsprojecten zijn geschrapt. Woonbron kon dit dus ook in financiële termen zelf financieel repareren, hoewel dat natuurlijk nooit gewenst is.

De heer **Mulder**: U kon het financieel repareren, maar u had die 250 miljoen ook voor iets anders kunnen gebruiken. Het had kunnen worden geïnvesteerd in de stad, in Rotterdam-Zuid door minder huurverhoging te realiseren of zelfs tot huurverlaging te komen. Als u zegt dat u niet minder hebt gedaan dan u zich had voorgenomen, dan zal dat kloppen, maar u had als corporatie veel meer kunnen doen met die 250 miljoen.

De heer **Kromwijk**: Zeker. Dat was dan onderdeel geweest van de maatschappelijke agendering ...

De heer **Mulder**: Die u zo belangrijk vindt!

De heer **Kromwijk**: ... met uitzondering waarschijnlijk van de huurverlaging omdat -- maar goed, ook dat is een beleidsmatige opvatting -- wij in die jaren de heel strakke voorschriften die er waren in de huurontwikkeling, exact hebben gevolgd. Het verlagen van huren zou ongetwijfeld een debat hebben opgeleverd over gold-plating: wat delen de corporaties bij overmaat aan vermogen nu toch weer uit?

De heer **Mulder**: Die 250 miljoen had kunnen worden gebruikt voor de maatschappelijke agenda, die u belangrijk vindt. Dat heeft niet kunnen gebeuren omdat het was verdampt, althans: het is financieel het schip in gegaan.

De heer **Kromwijk**: Dat is een juiste constatering.

De heer **Mulder**: Ik kom nog even terug op uw contacten met mevrouw Bertram, de directeur-generaal. Hoe vaak hebt u met haar contact gehad over de toestemming om te beginnen met het stoomschip Rotterdam?

De heer **Kromwijk**: Ik denk driemaal. De eerste keer was toen ik haar de vraag stelde. Zij heeft die toen meegenomen om er later een antwoord op te geven. De tweede keer was toen zij mij haar positieve antwoord gaf en ik haar vroeg of die toestemming ook gold voor de minister. De derde keer was, zo veronderstel ik, toen zij mij informeerde dat de minister die toestemming inderdaad deelde.

De heer **Mulder**: De laatste keer was op 13 april. Toen kreeg u de definitieve toestemming.

De heer **Kromwijk**: Ik heb die data niet precies paraat.

De heer **Mulder**: Oké, dank.

De **voorzitter**: Dank, mijnheer Mulder. We gaan ten slotte naar mevrouw Hachchi. Zij heeft ook een aantal vragen.

Mevrouw **Hachchi**: Mijnheer Kromwijk, eind 2008 grijpt minister Van der Laan in. Hij stuurt een externe toezichthouder, mijnheer Zwarts, naar Woonbron. Had u het als bestuursvoorzitter zover moeten laten komen?

De heer **Kromwijk**: Nee, wenselijk van niet; dat is evident. Maar dat dit zou gebeuren, lag opgesloten in de overeenkomst die we in de zomer van 2008 wel moesten ondertekenen. Ik gaf net aan: in illiquiditeit geraakt omdat de normale toegang tot de geldmarkt er niet meer was. Onder die druk en onder die nood hebben we uiteraard de overeenkomst getekend, die ons een tijdelijke leningsfaciliteit van de BNG opleverde. In die overeenkomst stonden voorwaarden die eigenlijk al de aanloop waren tot het volgen van de aanwijzing in december en het plaatsen van de externe toezichthouder.

Mevrouw **Hachchi**: Maar wat was uw eigen verantwoordelijkheid?

De heer **Kromwijk**: Het waarmaken van de condities die wij in de overeenkomst van de zomer 2008 waren overeengekomen. Die

handtekening betekent iets, dus we hebben ons best gedaan om die condities in te lossen.

Mevrouw **Hachchi**: Maar als ik vraag naar uw verantwoordelijkheid in het feit dat het zover heeft moeten komen dat een externe toezichthouder heeft moeten ingrijpen? Wat is uw verantwoordelijkheid daarin geweest?

De heer **Kromwijk**: Dat ik voorzitter van de raad van bestuur was van een organisatie die heeft geprobeerd om de condities waar te maken die stonden in de overeenkomst van de zomer van 2008.

Mevrouw **Hachchi**: Maar dan verwijst u naar de functie die u had als voorzitter van de raad van bestuur.

De heer **Kromwijk**: Ja.

Mevrouw **Hachchi**: Maar uw aandeel als voorzitter, dus hoe u hebt gefunctioneerd? Ziet u daar nog een vorm van verantwoordelijkheid in?

De heer **Kromwijk**: Ja, maar daar loop ik ook niet voor weg. In die rol was ik verantwoordelijk voor het waarmaken van de condities die ons waren meegegeven.

Mevrouw **Hachchi**: We hebben het eerder al met u gehad over de overwegingen om op te stappen. Ik stel de vraag maar gewoon direct. Was u, vanwege het feit dat u zo overtuigd was van dit project, ook in de beginfase en ook in de oplossingen die u steeds zocht om het project te kunnen laten doorgaan, niet onderdeel van het probleem, waardoor het uiteindelijk zo is gelopen?

De heer **Kromwijk**: Nou, dat is de vraag die ik in december heb voorgelegd aan de raad van commissarissen. Zij hebben de vraag negatief beantwoord, dus dat het opstappen van mij niet een relevante factor in het verdergaan was. Daarnaast bestrijd ik het beeld dat u er kennelijk aan overhoudt,

namelijk dat ik voortdurend in de drive zat van "het moet toch door kunnen gaan". Ik heb mezelf ervaren zoals ik mezelf net ook heb neergezet, dus dat ik onderdeel was van een ontwikkeling die voortdurend voor grotere problemen zorgde, maar waarin we wel degelijk met enige regelmaat een pas op de plaats hebben gemaakt om een nieuwe overweging te maken of het project überhaupt wel door moest gaan. Daar stond ik absoluut neutraler in dan net doorklonk in uw vraagstelling. Daarin lijkt het alsof ik alleen maar creatief wilde zijn om het door te laten gaan. Het had voor mij ook creatief kunnen zijn om ermee te stoppen, als dat de meest voor de hand liggende keuze zou zijn geweest. Op een vraag van de heer Oskam heb ik eerder geantwoord dat stoppen economisch een groter offer was geweest dan doorgaan, naar het inzicht van dat moment.

Mevrouw **Hachchi**: Op 29 april 2009 -- u hebt het al eerder aangehaald -- treedt de raad van commissarissen van Woonbron af. Dat was naar aanleiding van een Kamermotie. Wat vond u van deze motie?

De heer **Kromwijk**: Ik ben hier niet om de Kamer te beoordelen.

Mevrouw **Hachchi**: Ik vraag ook om uw mening.

De heer **Kromwijk**: Mag ik hierop reageren door te zeggen wat de overwegingen in huis toen waren? De raad van commissarissen was van opvatting dat ze in governancetermen steeds de goede controle hadden gehouden op het project, maar dat dit niet heeft kunnen verhinderen dat er grote verliezen waren opgetreden. Ze waren best bereid om de politieke verantwoordelijkheid te nemen, maar strikt genomen waren er juridisch gezien eigenlijk geen termen om aan de raad van commissarissen te vragen om af te treden. Dat was wat de raad van commissarissen vond. Maar, zo hebben zij eraan toegevoegd, een raad van commissarissen zit er -- ook weer juridisch gezien -- in het belang van de organisatie. Het was helder dat het niet in het belang van de organisatie was geweest als zij waren blijven zitten. U kunt ongeveer uittekenen wat er daarna zou zijn gebeurd. Om die reden waren zij bereid om af te treden en hebben ze dat ook gedaan. Mijn rol

daarbij -- die ik deel met mijn collega's in de raad van bestuur -- was om te concluderen dat als de raad van commissarissen de stap zette om vanwege die redenen af te treden, de raad van bestuur niet kon blijven zitten.

Mevrouw **Hachchi**: Mag ik u een andere gedachtegang voorleggen over die Kamermotie? Alleen de raad van commissarissen kan het bestuur ontslaan. De minister kan alleen de raad van commissarissen naar huis sturen.

De heer **Kromwijk**: Volgens de heer Van der Laan zelfs dat niet, maar hij zei: ik kan wel zo veel druk uitoefenen dat u dat gaat doen.

Mevrouw **Hachchi**: Ja, en uiteindelijk ook druk in de vorm van een aangenomen Kamermotie waarin werd gesteld dat de raad van commissarissen naar huis zou moeten.

De heer **Kromwijk**: Ik voeg me maar in de redenering van de heer Van der Laan, die toch een eminent jurist is.

Mevrouw **Hachchi**: Dat is goed, maar feit is wel dat je het signaal dat van zo'n motie uitgaat, kunt koppelen aan het volgende gegeven: de raad van commissarissen moet naar huis omdat hij de raad van bestuur niet naar huis heeft gestuurd. Wat vindt u van dat signaal?

De heer **Kromwijk**: In ieder geval is de raad van commissarissen na het verzoek van de heer Van der Laan onverwijld afgetreden. De raad van commissarissen heeft niet het aftreden van het bestuur willen regelen. Dat hebben ze geweigerd, overigens mede op grond van a. hun eigen afweging en b. dat er expliciet ... Ik moet daarbij vertellen dat ik eigenlijk steeds heb gefunctioneerd in een vierhoek. Wat vindt onze huurdersorganisatie van de beleidsmaatregelen en -acties? Wat vindt de ondernemingsraad ervan? Wat vindt de raad van commissarissen en wat vinden de externe toezichthoudende partijen? Op dat moment lagen er expliciete verzoeken, zowel vanuit de ondernemingsraad, de huurdersorganisatie als de gemeente Rotterdam, om het bestuur vooral niet weg te sturen, ook al ging het om de

ss Rotterdam, omdat het belang van de moederorganisatie in het hele functioneren zwaarder moest worden gewogen. Dat was ook de opvatting van de raad van commissarissen. Ik kan u vertellen dat minister Van der Laan mij twee opeenvolgende vrijdagen in een lang telefoongesprek heeft voorgehouden dat aftreden voor mij niet de aangewezen weg was. Hij vond dat wij weliswaar weinig verstand hadden van stoomschepen, maar wel heel goede bestuurders waren van een corporatie. Hij wilde het belang onderstrepen van de continuïteit van de corporatie.

Mevrouw **Hachchi**: En het argument "we kunnen niet de raad van commissarissen én het bestuur naar huis sturen"?

De heer **Kromwijk**: Dat is een argument van de Tweede Kamer. Wij hebben in staatsrechtelijke zin met de minister te maken, die het signaal van de Tweede Kamer tot zijn actie maakt.

Mevrouw **Hachchi**: Nee, maar ik bedoel het ook als argument in de wisseling met de minister. Is dat gewisseld? De raad van commissarissen is naar huis gestuurd via de Kamermotie ...

De heer **Kromwijk**: Ik hoefde de minister niet voor te houden wat de Tweede Kamer aan hem had gevraagd. Natuurlijk heeft dat meegewogen.

Mevrouw **Hachchi**: U zag de Kamermotie zelf dus niet als een signaal in de zin van "de raad van commissarissen is naar huis gestuurd omdat ze eigenlijk mij naar huis hadden moeten sturen". Dat hebt u niet zo opgevat?

De heer **Kromwijk**: Ik snap dat de Tweede Kamer een opvatting had. Ik heb gehoord wat de minister aan opvattingen had en ik heb gehoord hoe de opvatting van de minister zich voegde in datgene wat een hele cirkel die voor mij ook van belang is in mijn bestuurlijke verantwoordelijkheid, ook vond.

Mevrouw **Hachchi**: Uiteindelijk is het stoomschip afgebouwd. Ik heb in het begin al aangehaald dat de investering is opgelopen tot 257 miljoen. Dat is

ruim het tienvoudige van het oorspronkelijke bedrag dat in de businesscase stond, namelijk 24 miljoen. Hoe kijkt u aan tegen deze kostenoverschrijding?

De heer **Kromwijk**: Die is ernstig; dat heb ik al eerder aangegeven. Als u mij nog om een samenvatting daarvan vraagt, zeg ik dat het heel zonde is dat dit gebeurd is. We kunnen nu terugkijken op hoe het heeft kunnen ontstaan, op de kostenoverschrijding, maar ook op wat het heeft gedaan met niet alleen de reputatie van Woonbron, maar ook die van de sector en iedereen die daar toegewijd in werkt. Dan is het gewoon heel jammer dat we aan het project begonnen zijn. Ik zit hier vandaag niet om die verantwoordelijkheid te ontlopen. Dit is ook mijn verantwoordelijkheid. Ik heb u aangegeven dat ik spijt heb van dat effect. We hadden er dus beter niet aan kunnen beginnen. Die excuses heb ik, nogmaals, in 2009 al aan de sector gemaakt. Dat heb ik heel expliciet naar buiten gebracht. Dat wil ik vandaag nog wel herhalen.

Mevrouw **Hachchi**: Begrijp ik u goed dat u zegt dat u spijt hebt van de commotie die is ontstaan en van het effect op en de imagoschade voor de sector?

De heer **Kromwijk**: Nee. In wat ik net formuleerde, zit ook de financiële schade die ontstaan is.

Mevrouw **Hachchi**: Daar hebt u spijt van.

De heer **Kromwijk**: Absoluut; natuurlijk.

Mevrouw **Hachchi**: Het volgende heb ik nog niet helemaal scherp. U bent ook een man van de maatschappelijke agenda, maar bij het stoomschip gaat het toch voor 80% om commerciële activiteiten. Wat hebben mensen in Katendrecht nu aan dit project gehad? Ik kan die twee dingen niet helemaal met elkaar rijmen.

De heer **Kromwijk**: Als u vraagt wat het schip Katendrecht heeft gebracht, weten veel mensen zich nog wel het verschil te herinneren tussen

Katendrecht voordat de ss Rotterdam er kwam en Katendrecht hoe het er nu bij ligt. Ik wil niet claimen dat die vooruitgang allemaal door de ss Rotterdam komt, want door een collega-corporatie is er wel degelijk veel geïnvesteerd in Katendrecht. Ook zijn er wel degelijk effecten zichtbaar van het beleid, ook het veiligheidsbeleid, van de gemeente Rotterdam. Het is echter onmiskenbaar en nauwelijks betwist dat de ss Rotterdam in hoge mate heeft bijgedragen aan het effect dat Katendrecht nu een van de populairdere wijken van Rotterdam is, die heel hard opkomt.

Mevrouw **Hachchi**: Weegt dat op tegen de rekening die ervoor betaald is?

De heer **Kromwijk**: Nee, zeker niet, ook niet als u de vraag herhaalt. Ik heb net aangegeven dat het dat niet waard is, dus dat het beter was geweest om er niet aan te beginnen.

Mevrouw **Hachchi**: Het was beter geweest om er niet aan te beginnen.

De heer **Kromwijk**: Ja, met de kennis achteraf.

Mevrouw **Hachchi**: Met de kennis achteraf.

Ik moet dan toch aan het volgende denken. Ik heb een uitzending van Pauw & Witteman van november 2008 teruggekeken. Ik hoor dan echt een verschil in uw toon en in wat u letterlijk zegt. Is dat een juiste constatering? In die uitzending was u echt overtuigd, ook van de kosten. U had daar een verdedigend verhaal. Kan ik constateren dat er in die zin een omslag van 180 graden is gekomen?

De heer **Kromwijk**: Nou, geen omslag van 180 graden, maar absoluut: ik kan nu meewegen wat ik op dat moment niet wist. Op dat moment zat ik daar met de taxatie van Ooms, waarnaar de heer Oskam net vroeg, die een waarde van 200 miljoen meegaf. Dat heb ik die uitzending ook gezegd. Op grond daarvan was ik optimistisch dat het, hoe moeilijk de weg ook zou zijn, zonder een verlies voor Woonbron zou zijn af te wikkelen. Inmiddels weet ik dat dit niet het geval is. Dat hoort u ook wel terug in mijn toon.

Mevrouw **Hachchi**: Ja. Ik kom nu bij uw laatste jaar bij Woonbron. In 2010 komt er een nieuwe raad van commissarissen. Kreeg u meer tegenwicht vanuit de nieuwe raad van commissarissen?

De heer **Kromwijk**: De professionaliteit was nog weer een slagje groter dan eerder. Overigens heb ik een correctie: het was in 2009 dat de nieuwe raad van commissarissen kwam. Dat is echter niet relevant voor uw vraagstelling. Een van de thema's die u onderzoekt is de professionaliteit en het functioneren van raden van commissarissen. Vanuit mijn aanwezigheid in de sector en mijn blik daarop is daar best reden voor. Ik zie ook dat er een heleboel gebeurt. In deze casus denk ik echter dat het nauwelijks relevant is. Dat is net weer de uitzondering, maar dat zult u iedere keer meemaken. In zijn algemeenheid denk ik dat er best reden is om te kijken naar de kwaliteit en het functioneren van raden van commissarissen. Woonbron had, voordat we de ss Rotterdam kochten, een aantal fusies achter de rug. Bij iedere fusie hebben we zo ongeveer de beste commissarissen overgehouden. Mijn mening is dat er vanaf de aanvang van dit project een heel bekwame raad van commissarissen zat, die scherp was op dit project, kritisch heeft meegekeken en in uw woorden tegenspel heeft geboden. Dat heeft echter niet kunnen voorkomen dat dit echec heeft plaatsgevonden.

Mevrouw **Hachchi**: Maar daarmee zegt u wel dat er met de nieuwe raad van commissarissen die in 2009 aantrad, een verbeterslag is gekomen. Dat zegt dus ook iets over de raad van commissarissen die bij het project betrokken is geweest. U probeert dat met veel woorden te pareren, maar uiteindelijk zegt u wel dat ze professioneler zijn.

De heer **Kromwijk**: Nee, ik probeer dat misverstand te voorkomen. Ja, het waren mijn woorden dat de nieuwe raad van commissarissen die in 2009 aantrad nog weer scherper en professioneler was dan wat er daarvoor was. Dat kan al makkelijk het misverstand oproepen dat er daarvoor een raad van commissarissen zat die u kunt meenemen in de generalistische constatering dat er met raden van commissarissen bij woningcorporaties best een

professionaliteitsslag kan worden gemaakt. Daar ben ik het in zijn algemeenheid echt mee eens, maar ik probeerde u te duiden dat er bij Woonbron in die periode, mede als gevolg van de fusies, een raad van commissarissen zat die, zo denk ik, de toets van de huidige normen ruimschoots doorstaat.

Mevrouw **Hachchi**: Maar ze zijn dus professioneler geworden. Betekent dat ook dat u meer tegenwicht hebt gekregen?

De heer **Kromwijk**: Zeker.

Mevrouw **Hachchi**: Op 29 juni 2010 is naar buiten gekomen dat u per 1 januari 2011 opstapte als bestuursvoorzitter van Woonbron. De reden die in ieder geval aan de pers is gegeven, was dat er een verschil van inzicht was met de raad van commissarissen. Had dat verschil van inzicht te maken met de ss Rotterdam?

De heer **Kromwijk**: Heel indirect.

Mevrouw **Hachchi**: Kunt u dat toelichten?

De heer **Kromwijk**: De voorzitter van de raad van commissarissen heeft aan mij overgebracht dat de volledige raad van commissarissen geen ruimte zag om met mij verder te gaan.

Mevrouw **Hachchi**: Dat had dus wel met het project de ss Rotterdam te maken?

De heer **Kromwijk**: De argumentatie lag in de betalingsverplichting van de beide roc's die aan het schip hebben deelgenomen. Die argumentatie kon ik heel gemakkelijk weerleggen, maar niet het achterliggende gevoel, dat ik ook wel snapte, dat het gewoon tijd was om van boegbeeld te veranderen bij Woonbron.

Mevrouw **Hachchi**: Maar uiteindelijk bent u dus wel bestuurlijk afgerekend op het project de ss Rotterdam.

De heer **Kromwijk**: Indirect wel, zei ik al. Formeel was het argument de betalingsverplichting van de roc's. Nogmaals, die argumentatie kon ik gemakkelijk weerleggen. Wat overbleef, was het achterliggende gevoel dat de raad van toezicht zei dat ze niet met mij verder wilden. Ik kan me dat ook voorstellen, want er was toch behoorlijke reputatieschade ontstaan in die periode. Ik kan me ook heel goed voorstellen dat een raad van commissarissen zegt: zullen we met een fris, nieuw boegbeeld verdergaan om dat te herstellen? Wat mij betreft hebben ze daar dan ook gelijk in.

Mevrouw **Hachchi**: Dank u wel.

De **voorzitter**: Ten slotte geef ik nog kort het woord aan de heer Oskam.

De heer **Oskam**: Mijnheer Kromwijk, u had het net over het lange telefoongesprek met minister Van der Laan naar aanleiding van het opstappen van de raad van commissarissen. Daarin zei hij: je hebt geen verstand van schepen, maar wel van woningcorporaties. Dat was voor u de reden om te blijven. Moeten we het nu zo zien dat Van der Laan u heeft overtuigd om aan te blijven? Of was dat al uw eigen plan?

De heer **Kromwijk**: Nee, hij heeft mij overtuigd. Hij sloot de cirkel van de andere partijen, zoals ik net zei: de bewonersorganisatie, de ondernemingsraad, de gemeente Rotterdam. Hij sloot die cirkel, waar alleen maar formeel bevoegde partijen omheen stonden die erop aandrongen dat ik vooral moest blijven in het belang van de moederorganisatie.

De heer **Oskam**: Oké; dat was het.

De **voorzitter**: Hartelijk dank, collega's Hachchi en Oskam.

Mijnheer Kromwijk, wij naderen het einde van het openbaar verhoor. Zelf heb ik in het bedrijfsleven veel te maken gehad met raden van bestuur. Als er

sprake was van grote projecten -- dat was dit schip natuurlijk ook -- moest ik toch vrij vaak constateren dat de drijfveren van leden van de raad van bestuur of voorzitters daarvan om zo'n groot project op te pakken, vaak gelegen waren in persoonlijke ambities en in het feit dat je met het slagen van een groot project meer aanzien en wellicht een nog dikkere positie kunt verwerven. Mijn vraag aan u is of bij u uw persoonlijke drijfveren en ambities een rol speelden in het zo lang vasthouden aan dit project, dat uiteindelijk gierend uit de klauwen liep.

De heer **Kromwijk**: Ik denk het niet. Ik heb ook wel gelezen dat het mijn jongensdroom zou zijn. Laat ik u vertellen dat ik een boerenzoon ben. Als ik mijn jongensdroom had nagejaagd, hadden we een boerderij gekocht. Dat was veel eenvoudiger geweest dan zo'n stoomschip. Tot heel lang heb ik überhaupt niet geweten dat de ss Rotterdam bestond. Een persoonlijke jongensdroom, een persoonlijke ambitie ligt daar dus al niet. Op uw vraag of dit nu het monumentale project was dat mijn faam had moeten maken, zeg ik dat ik denk dat dit helemaal niet zo was. We waren al met zoveel dingen bezig. Het was ook niet mijn drijfveer. Hij kwam oprecht uit de maatschappelijke agendering. Het laatste deel van uw vraagstelling was dat ik zo lang eraan vast bleef houden. Ik heb net geprobeerd uit te leggen dat het omgekeerd is. Er was geen ruimte om er afscheid van te nemen, hoewel het erg ingewikkeld werd, omdat dat een niet-rationele afweging zou zijn geweest.

De **voorzitter**: In boerenschuren zit ook vaak heel veel asbest! Ik hoop dat u dit lesje toch hebt geleerd.

Het motto onder het logo van Woonbron was in die tijd "denken, durven en doen". Het durven en het doen hebben we gezien, maar wat denkt u nu van het denken?

De heer **Kromwijk**: Dat was heel erg goed georganiseerd bij Woonbron. De maatschappelijke agendering en het ophalen van de maatschappelijke agenda zijn in de visitaties, maar ook in het kwaliteitslabel dat Woonbron had, voortdurend getest. Dat was dus niet afhankelijk van mijn denken, als u

daar twijfels aan mocht hebben, maar van het redelijk collectief gemaakte denken in de organisatie, met een techniek van het ophalen van verzoeken buiten en het wege van die verzoeken in de maatschappelijke verantwoording die we ook aan bewonersorganisaties en derden aflegden.

De **voorzitter**: Ik sluit deze vergadering. Dank u wel.

Sluiting 12.09 uur.