

Artikel Follow the Money/ Halma

Directie Communicatie

Wat is de reden dat VWS 38 mln. euro aan Halma betaalde, hoewel de overgrote meerderheid van de kapjes niet aan de kwaliteitseisen voldeed?

Datum
17 mei 2021

Wat was in maart 2020 de reden om met Halma in zee te gaan als leverancier?

- Bij de start van de crisis was er een enorme behoefte aan mondkapjes.
- Op dat moment was er grote vraag vanuit de hele wereld.
- De reguliere leveranciers en inkooporganisaties konden niet aan de vraag voldoen.
- Alle partijen (incl. zorgaanbieders, inkopende partijen) klopten aan de deur bij VWS voor hulp
- VWS kreeg veel aanbiedingen van derde partijen voor de levering van mondkapjes.
- Normaal werkten wij altijd met toelevering vanuit de bekende Europese fabrikanten
- Door de coronacrisis volstond deze toelevering niet meer
- Hierdoor was uitwijken naar landen als China noodzakelijk
- Halma was één van de partijen en beschikte ook over een eigen netwerk in China waarbij directe toegang was tot leverende fabrieken.
- Dat bleek nodig om zeker te zijn van leveringen.
- Halma bood aan om VWS te helpen om te zoeken naar leveranciers in China die voldeden aan de Europese kwaliteitseisen
- Vandaar de keuze dat de risico's en ook de kosten voor transport door VWS werden gedragen en niet door Halma.
- De aan het begin van de Covid-19 crisis gemaakte afspraak hield in dat Halma 34.257.000 KN95 mondkapjes zou leveren tegen betaling van € 69.189.000 vermeerderd met de (transport en opslag)kosten.
- VWS heeft na iedere levering een gedeeltelijke vooruitbetaling aan Halma verricht. In totaal bedroeg dit uiteindelijk € 36.435.657.

|| Hoeveel meer?

per masker?

Op welke manier werd vooraf de betrouwbaarheid van deze leverancier gecheckt?

- Halma heeft zich naar VWS altijd transparant opgesteld
- Halma was één van de eerste Nederlandse leveranciers die daadwerkelijk serieuze volumes kon leveren
- Halma was bereid om proefexemplaren te laten komen en indien nodig de productie aan te laten passen.

|| Track record?

VWS op de hoogte van de marges die Halma bij de levering van mondkapjes uit China realiseerde? Wat waren die?

- Nee, VWS had en heeft geen inzicht in marges
- maar toetste wel of de prijzen op dat moment marktconform waren.
- De prijzen van Halma waren redelijk gezien de situatie van een totaal overspannen wereldmarkt op dat moment.

Halma kreeg de mogelijkheid 8,5 miljoen kapjes in Duitsland te verkopen, met deadline 31-1-2021. Eventuele opbrengsten zouden in mindering worden gebracht op de rekening voor VWS. Zou Halma de kapjes (deels) weten te verkopen, dan zou VWS de kapjes terugnemen. Hoeveel van de kapjes zijn door Halma verkocht? Welk bedrag is evt. in mindering gebracht op de schikking?