

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire enquêtecommissie Fyra op 22 mei 2015 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag.

Gehoord wordt: de heer Döbken (High Speed Alliance), die wordt bijgestaan door de heer R. de Graaf.

Aanvang: 9.30 uur

Voorzitter: mevrouw Van Toorenborg

Verder zijn aanwezig de commissieleden mevrouw Bergkamp, de heer Elias, de heer Van Gerven en mevrouw Mei Li Vos, alsmede de heer Nava, griffier, en de heer De Bakker, onderzoekscoördinator.

In handen van de voorzitter legt de heer Döbken de belofte af.

De **voorzitter**: Mijnheer Döbken, we hebben de afgelopen dagen diverse mensen gehoord over de vervoersconcessie, dus het recht om te mogen rijden over de hogesnelheidslijn. We hebben ingezoomd op de discussie tussen de Staat en de NS over de hoogte van het bedrag. We zijn bij een punt gekomen dat de NS uiteindelijk die concessie heeft verkregen en het recht heeft gekregen om te rijden over de hogesnelheidslijn. Daarvoor werd een dochteronderneming opgericht, de High Speed Alliance (HSA) en u was de eerste directeur van HSA. Dat was vanaf januari 2002. U was op pad gestuurd om ervoor te zorgen dat dat treinvervoer over de HSL-Zuid tot stand zou komen, dat het van start kon gaan zodat die lijn kon worden gebruikt. In dit verhoor willen we vanmorgen ingaan op die beginjaren van HSA waarin zich een aantal problemen begint aan te dienen waardoor er eigenlijk al vrij snel een faillissement lijkt te dreigen voor HSA. Ook het proces van het bestellen van de treinen verdient wel enige aandacht. Daar willen wij vandaag ook met u over spreken. U werd eind 2001 gevraagd om de eerste

directeur van HSA te worden maar u was daarvoor niet bij het bod betrokken. Kunt u vertellen hoe u deze opdracht hebt gekregen?

De heer **Döbken**: De toenmalige president-directeur Hans Huisinga heeft mij gevraagd of ik op het moment dat HSA, de nieuwe vervoersonderneming voor de hogesnelheidslijn, van start zou gaan, de leiding ervan op mij wilde nemen. Ik had natuurlijk wel een beeld bij wat een vervoersonderneming was, want ik werkte al heel lang bij een spoorbedrijf. Ik heb daar eigenlijk onmiddellijk ja op gezegd; ik vond het eervol. Alle clichés die daarvoor gelden, zoals uitdagend, zijn echt van toepassing. Dat blijkt maar weer na verloop van tijd.

De **voorzitter**: Dus u had echt het idee: ik krijg hier een mooie klus, hier ga ik mijn schouders onder zetten, een eervolle opdracht. Kunt u dan iets meer vertellen over welke opdracht u precies meekreeg?

De heer **Döbken**: Zorg dat die trein rijdt en dat de klanten krijgen waar ze recht op hebben. Zo simpel is dat. Met alles wat daarbij hoort op het gebied van commercie, marketing en branding, het in de markt zetten van een nieuwe trein, en uiteraard ook inclusief het hele vervoer, de exploitatie, zoals dat genoemd wordt bij een spoorbedrijf.

De **voorzitter**: Het was eigenlijk een vrij brede opdracht.

De heer **Döbken**: Het is een volledig brede opdracht om een heel nieuw spoorbedrijf op te richten. Vandaar dat het voor een sporman zoals ik een buitengewoon eervolle en boeiende opdracht was.

De **voorzitter**: Uw hart ligt echt bij het spoorbedrijf.

De heer **Döbken**: Ja, ja, zeker.

De **voorzitter**: Dat merk ik al meteen aan het begin van dit verhoor.

De heer **Döbken**: Dank u wel.

De **voorzitter**: U kwam er binnen HSA vrij nieuw bij. Werd er nog even gekeken waarom niet iemand is gevraagd die ook bij het bod betrokken was en misschien ook het verleden daarin bij zich droeg?

De heer **Döbken**: Ik weet dat niet. Dat is een periode geweest waarin ik niet bij het bod of bij de overwegingen betrokken ben geweest. Dus daar kan ik geen mededelingen over doen.

De **voorzitter**: U had een start waarbij u dacht: ik zet mijn schouders eronder. Maar we mogen met elkaar toch ook even aandacht besteden aan het feit dat er wel een aantal uitdagingen zich vrij in het begin aandienen. Kunt u daar eens op ingaan?

De heer **Döbken**: Als je na enige tijd een analyse maakt van de spelregels en van waar we naartoe moeten met dat bedrijf, dan kom je toch al gauw tot een paar ontdekkingen. Ten eerste dat het allemaal nieuw is. Er is een nieuwe lijn, een nieuwe beveiliging, een grensoverschrijdende hogesnelheidslijn met nieuwe verhoudingen. De overheid heeft gevraagd om er een speciaal bedrijf van te maken. Dat betekent ook dat er tussen HSA en de buitenwereld heel nieuwe verhoudingen ontstonden, anders dan bij het klassieke spoorbedrijf. Kortom, niets was zoals het 150 of 160 jaar geweest was. Vooral door de aanbesteding en de contractering is het door de overheid neergezet als allemaal nieuw. Het tweede is dat het buitengewoon complex bleek te zijn. De eerste weken heb ik mij daar uiteraard in verdiept. Het bleek dat er geweldige dwarsverbanden liepen naar de politiek, naar de regering, naar de Belgen, naar de Duitsers en naar de Fransen. Die complexiteit heeft later een belangrijke rol gespeeld. Het belangrijkste punt was dat we verschrikkelijke haast hebben gehad vanaf dag een om de zaak voor elkaar te krijgen. Dus als u mij vraagt waar ik voor stond begin 2002, waren het deze drie belangrijke elementen.

De **voorzitter**: U had een behoorlijke rugzak om, het was complex en ondertussen moest u wel stevige stappen zetten.

De heer **Döbken**: Ja, correct.

De **voorzitter**: Als we die rugzak eens even analyseren, is allereerst mijn vraag of u iets kunt zeggen over de prognoses over de reizigers. Wat was het beeld op het moment dat u begon, gelet op het feit dat de gedachte was dat er heel veel reizigers met die trein zouden gaan reizen?

De heer **Döbken**: Ik denk niet dat de gedachte was dat er heel veel reizigers met die trein zouden reizen. De gedachte was dat er een opbrengstmaximalisatie zou zijn. Dat wil zeggen dat er heel erg gestuurd zou worden op de aantallen zitplaatsen die bezet zouden zijn door reizigers en de prijs die ze bereid zouden zijn te betalen. Er is heel erg gestuurd -- ik vermoed dat dit al diverse keren hier ter sprake is geweest -- op omzetmaximalisatie. Die omzetmaximalisatie is bereikt door heel hoge prijzen in rekening te brengen. Daardoor kon het bod zo hoog worden zoals het geworden is.

De **voorzitter**: U zegt: er is heel erg gestuurd. Wij proberen heel concreet te krijgen wat er gebeurde. Door wie werd er gestuurd?

De heer **Döbken**: Het kenmerk van het huidige spoorvervoer is dat er een heel sterke verspitting is. Dat wil zeggen dat de treinen in de spits twee keer zo lang zijn als daarbuiten. Dat is eigenlijk 's morgens en 's middags maar voor een heel korte periode. In de opzet van de HSA hebben we ervoor gezorgd dat die tweede trein er niet bij hoeft. Dat doe je door de prijzen zo hoog mogelijk te maken. Dat noemen ze yield management. Bij vliegtuigen doen ze het niet anders, maar dat is toch een heel andere markt en een heel andere wereld. Het model was niet om zo veel mogelijk reizigers in de trein te krijgen maar om een zo hoog mogelijke opbrengst te krijgen, want dat werd immers beloofd door degene die het ...

De **voorzitter**: Dan spookt toch door mijn hoofd de gedachte dat ooit was ingezet op: laten we zo veel mogelijk mensen van A naar B vervoeren met een mooie Europese hogesnelheidslijn. Als ik u hoor, is dat eigenlijk niet meer het hoofddoel. Het gaat om de opbrengsten.

De heer **Döbken**: Dat was op 1 januari 2002 zeker niet het plaatje dat voorlag. U kent de achtergronden en u weet hoe het ontstaan is. Als je als rapportcijfer een 9 krijgt voor het geld, dan sturen bedrijven die inschrijven op zo'n contract op geld.

De **voorzitter**: U had een rugzak waarin een aantal dingen zaten. U stipte al even de problematiek met de Belgen aan. Kunt u daar nog iets over zeggen? Er waren drie onenigheden, namelijk een ten aanzien van de routes die moesten worden gereden, een ten aanzien van de verdeling van de gelden en een ten aanzien van de rijtijden. Kunt u daar iets over vertellen?

De heer **Döbken**: Begin december was er een grote mate van onenigheid en ruzie onderling tussen de onderhandelingsdelegaties over de positie die de Belgen wilden innemen. Het contract is getekend met een groot aantal, wat ik zou willen noemen, losse einden die ik maar moest zien aan elkaar te knopen in de loop van de tijd. Dat is natuurlijk uitermate vervelend als je van start gaat. Het betrof inderdaad de verbinding van Den Haag naar Brussel en de verbinding van Breda naar Brussel. Op Den Haag-Brussel zou vier keer per dag een trein rijden en op Breda-Brussel zestien keer per dag, wat een uurdienst betekent. De Belgen wilden daar niet aan meewerken, anders dan dat daar verdere afspraken over gemaakt zijn. Op een gegeven moment zijn de Belgische spoorwegen ook min of meer gedwongen om hun handtekening eronder te zetten.

De **voorzitter**: Dat was pas veel later.

De heer **Döbken**: Nee, dat speelde allemaal rond december.

De **voorzitter**: Ja, dat beschrijft u helder. Er zijn ook arbitrages geweest. Een arbitrage is eigenlijk een soort rechterlijke uitspraak die niet echt een rechterlijke uitspraak is. Het gaat om bindende arbitrages, om bindende uitspraken. Kunt u zeggen welke uitspraken uiteindelijk in het voordeel van HSA zijn uitgevallen?

De heer **Döbken**: Ik heb, denk ik, het derde punt even gemist. Het belangrijkste punt dat later ontstaat en dat een heel grote impact heeft gehad op de exploitatie betreft de fouten die in de ITT, die in dat document zijn gemaakt over de rijtijden in België. Ik wist dat er discussies over waren geweest in die periode. Ook met mijn achtergrond ben ik begin januari eens gaan rekenen en ik kwam kilometers en rijtijd tekort. Dat is waarschijnlijk ook een van de problemen geweest waar de heer Van Krieken op duidde, namelijk dat je in 93 minuten nooit Brussel zou bereiken.

De **voorzitter**: Daarover is een discussie geweest en uiteindelijk heeft HSA op dat punt gelijk gekregen. De berekeningen klopten niet.

De heer **Döbken**: De berekeningen klopten niet en dat heeft heel grote consequenties. Voordat je het weet moet je een extra trein bestellen omdat je aan het eind van de rit niet meer op tijd terugkomt. Dat element is uitgebreid in discussie geweest. Er zijn juridische procedures over gevolgd en daar heeft de HSA gelijk in gekregen. Er zijn toentertijd ook compensaties voor voorgesteld. Een ander groot probleem was dat men mee wilde delen in het binnenlandse treinkaartje in Nederland van internationale treinen. Korthedshalve kan ik zeggen dat dit ook van tafel is geveegd. Het betekende echter wel evenzovele maanden discussie en juridische processen. Dat schiet niet echt op als het gaat om de voortgang met België. Wat ons overigens het meest parten speelde en wat de grootste financiële consequenties had, was dat ze op enig moment -- het eerste jaar viel dat nog wel mee -- helemaal niet meer bleken mee te willen werken met de verbindingen waar we het zo-even over hadden. Dat betekende dus dat ze ook geen materieel zouden bestellen en dat de hele businesscase van HSA op dat moment onderuit dreigde te vallen. Dus ook daar hebben we

processen over gevoerd. Als u vraagt of wij dat hebben gewonnen, dan herinner ik mij daarvan dat er wel heel veel begrip was maar dat er uiteindelijk toch ook in de concessieovereenkomst gestaan heeft dat HSA overall verantwoordelijk voor was. En dan zeg ik het even heel kort door de bocht.

De **voorzitter**: De rechter heeft aangegeven: met deze wetenschap was het contract getekend, dus dan is het ook het lot van degene die dat heeft willen dragen, dus los het zelf op. Dat zegt een jurist als ik in gewonemensentaal over een rechterlijke uitspraak.

De heer **Döbken**: Ja. Je zoekt dan overigens wel bij de overheid steun. Die is later ook wel op een heel bijzondere manier gekomen, maar misschien komt u daar straks nog op.

De **voorzitter**: Als we het pakketje bij elkaar pakken mogen we constateren dat u met een drive aan de slag ging, dat u vereerd was dat u mocht beginnen en dat u al vrij snel zag dat er best wel serieuze uitdagingen lagen. We komen straks nog wel even terug op de reizigersprognoses. Bij het afsluiten van de concessie en daarmee de start voor het rijden van de treinen lagen er al een paar uitdagingen die een valse start zouden hebben gegeven, in ieder geval ten aanzien van de Belgen.

De heer **Döbken**: Ik zou zeggen: een heel moeilijke start.

De **voorzitter**: Een heel moeilijke start. Oké, het is belangrijk dat het uw woorden zijn. Dus u was eigenlijk wel optimistisch toen u begon; u zag het als een uitdagende taak. Hebt u in het begin weleens gedacht: die rugzak is wel verdraaid zwaar?

De heer **Döbken**: Ja, dat heb ik weleens gedacht, maar de volgende seconde dacht ik: ik ga ertegenaan en ik probeer oplossingen te vinden, ook met de Belgen. Het eerste is dat ik geprobeerd heb om ten aanzien van de omvang van het reizigersvervoer en de prijs van het kaartje verbetering aan

te brengen, met name in het belang van de klant. Je kunt de brede maatschappelijke visie hebben dat het vervoer vooral voor de mensen is die dagelijks reizen, dus de forensen, en dat het goed is voor het milieu. Als je ook als politiek dat soort ambities hebt, moet je een kaartje niet 60% duurder maken.

De **voorzitter**: De economische situatie was in Europa en ook in Nederland vrij snel iets minder rooskleurig dan men dacht.

De heer **Döbken**: Dat klopt, ja.

De **voorzitter**: Kunt u iets zeggen over dat element? Heeft dat een rol gespeeld?

De heer **Döbken**: We hebben intern onze businesscase een aantal keren aangepast in neerwaartse richting op grond van de macrovervoerscijfers in Europa. Het vliegverkeer en het treinverkeer daalden. Het binnenlands verkeer daalde in de periode 2001-2002. Zowel voor de wereld als voor Nederland waren het natuurlijk twee heel bijzondere jaren. Dat heeft geleid tot grote vermindering van het vervoer, waarbij je niet al te zenuwachtig moet zijn omdat sommige dingen over de jaren heen toch wel wat bijtrekken. We hebben het dan altijd over contracten van vijf tot vijftien jaar. We hebben in ieder geval onze prognoses bij moeten stellen. Vanaf dat begin verminderde onze rentabiliteit, althans op papier, want we reden nog geen kilometer.

Mevrouw **Vos**: Aan het begin zei u ten aanzien van de concessieovereenkomst: we willen minder reizigers voor meer geld.

De heer **Döbken**: Minder reizigers kan nooit een doel op zich zijn; dat heb ik ook niet gezegd.

Mevrouw **Vos**: Kunt u dan nog even uitleggen hoe het precies zat met dat yield management?

De heer **Döbken**: Yield management betekent het volgende. Je koopt een trein met 500 zitplaatsen. Er is vraag voor 600 in de spits en je zorgt ervoor dat die 100 eruit gaan en niet meer komen door de prijs te verhogen. Over de orde van grootte van die prijzen is al heel veel gezegd; er zitten voor een deel aannames in, maar het betekent dus dat je je kosten aanzienlijk beperkt en dat je je opbrengsten zo hoog mogelijk maakt. Die combinatie is wat het bod is. Het betekent dat we niet gestreefd hebben naar een maximumaantal reizigers maar naar een maximale opbrengst.

Mevrouw **Vos**: Dat kwam door die heel optimistische aannames?

De heer **Döbken**: Nee, dat kwam niet door optimistische aannames, maar door de uitgangspunten die we moesten vervullen in het bod. Als je op school een 9 kunt halen met een heel hoog financieel bod dan ga je niet zeggen: ik kom met heel veel klanten die relatief wat minder opbrengen. Dat effect van die puntentelling wordt, denk ik, erg onderschat. Je kunt wel zeggen "we dachten ook wel aan de klant, aan de service en alle andere dingen", maar dat verdwijnt op het moment dat je je in je formele uitvraag alleen maar focust op het geld.

Mevrouw **Vos**: Het ging eigenlijk alleen maar om geld.

De heer **Döbken**: Dat gaat wat ver, maar het ging met name om geld.

Mevrouw **Vos**: En heel weinig om de reiziger.

De heer **Döbken**: Die werd keurig vervoerd. Uiteraard in het bedrijfsplan dat we gemaakt hebben, waren allerlei faciliteiten aangegeven waar we de klant mee binnen zouden halen. Die houd je bij hoge prijzen ook niet zo binnen; dat gaat niet vanzelf. Ik zei alleen dat in het bod we niet nagestreefd hebben om zo veel mogelijk mensen te laten profiteren van de HSL-Zuid.

Mevrouw **Vos**: Realiseerde u zich dat als echte treinman op dat moment ook?

De heer **Döbken**: Ja, ik vond dat wat merkwaardig en ik heb ook onmiddellijk geprobeerd om er iets aan te doen in het belang van de klant, namelijk de tariefrestructie inroepen die overigens -- dat zou een misverstand kunnen zijn -- alleen betrekking had op het vervoer tweede klas in Nederland, het binnenlands verkeer; voor alle andere vervoer gold het vrijemarktprincipe, dus naar Brussel en Parijs. Dat was al aan de orde, maar het misverstand zit erin dat het niet een maatschappelijk doel zou dienen. Het tegendeel is waar; het ging om de forensen in de spits die 60% meer zouden moeten betalen.

De **voorzitter**: We komen zo nog op de tariefrestructie. Ik geef het woord aan de heer Van Gerven voor het volgende onderdeel.

De heer **Van Gerven**: Ik wil het met u hebben over de businesscase, zeg maar het financieel ondernemingsplan dat ten grondslag lag aan de bieding van NS en KLM. Hebt u die businesscase bestudeerd toen u aantrad als directeur?

De heer **Döbken**: Ja, uiteraard. Die businesscase was bij het bod gevoegd en die heb ik gelezen, ja. Die zat in mijn map.

De heer **Van Gerven**: Wat waren de onderliggende aannames in dat bod?

De heer **Döbken**: We hebben het er net al over een aantal gehad. Er is met externen -- ik heb het nu over een periode waarin ik er niet bij geweest ben, er ook niet verantwoordelijk voor ben en ook niet alle ins and outs ken -- binnen de context van een opbrengstmaximalisatie gekeken naar wat je nog kunt vragen aan de klant voordat hij wegloopt. Dat gaat over elasticiteiten. Het punt daarbij is dat als je zo ver afwijkt van je normale tariefstructuur en je in elasticiteiten terechtkomt van rond de 60% tariefverhoging, je het ook niet meer precies weet. Mensen hebben dat naar beste eer en geweten en met behulp van buitenlandse bedrijven opgeschreven. Die achtergronden kan ik u niet vertellen. Al die cijfers heb ik ook nooit gehad. Ik heb alleen naar de uitkomsten gekeken. Dan gaat het erom hoeveel miljoen reizigerskilometers

je hebt over die lijn. Dat is voor iemand die moet zorgen dat die trein rijdt en de mensen keurig vervoerd worden, het belangrijkste. Dat betekent dat je gaat passen en meten of het in de trein past. Dat was voor mij veel belangrijker dan de vraag welke onderliggende gedachten en aannames er geweest zijn.

De heer **Van Gerven**: Het was eigenlijk de laatste businesscase ...

De heer **Döbken**: De businesscase met de varianten die uiteindelijk een rol gespeeld hebben, ja.

De heer **Van Gerven**: Uitgaande van de variant van 178 miljoen ...

De heer **Döbken**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Die later in de onderhandelingen ...

De heer **Döbken**: Die is teruggebracht naar 148 miljoen.

De heer **Van Gerven**: Inderdaad, naar 148. Maar die businesscase lag op uw tafel.

De heer **Döbken**: De businesscase van 148 miljoen met de daarbij behorende reizigersaantallen.

De heer **Van Gerven**: De reizigersaantallen en daarbij ingekleurd de maximale tarieven die gehanteerd zijn om tot die opbrengst te komen?

De heer **Döbken**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Dat hebt u bestudeerd.

De heer **Döbken**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Waarom heeft de Staat deze onderliggende aannames eigenlijk nooit ontvangen?

De heer **Döbken**: Dat kunt u uiteraard beter dan ik op dit moment zien in de stukken, maar bij het bod lag een businesscase met financiële gegevens, met cijfers over vervoersomvang en met opbrengsten per reiziger, per reizigerskilometer. Er was een zeer gedetailleerde opgave bij. Daarna is die discussie nog een paar keer geweest over de vraag: is dat wel genoeg voor de Staat? Ik denk van wel. Ten eerste staat het in het contract dat dat voldoende is. We hebben niet anders geleverd, zo heb ik begrepen, dan dat wat de Staat gevraagd heeft bij het bod. Ten tweede: in het conceptcontract staan mogelijkheden om door middel van een derde achterliggende informatie in te dienen. Het is een wat ingewikkeld verhaal, maar de bedoeling was dat al die kostbare informatie over elasticiteiten en reizigersomvang bleef waar die hoorde.

De heer **Van Gerven**: Uw stelling is dat de Staat die businesscase wel heeft ontvangen?

De heer **Döbken**: Ja, zeker.

De heer **Van Gerven**: De commissie heeft vele honderden ordners met documenten uit die tijd ontvangen van de NS. Waarom hebben we dan de businesscase niet in die stukken aangetroffen?

De heer **Döbken**: Naar mijn mening moet er bij het bod een businesscase zijn. Hoe kan anders de overheid verifiëren of het bod feasible is?

De heer **Van Gerven**: Daarover zijn we het eens. Onder dat bod moeten aannames hebben gelegen.

De heer **Döbken**: En die zijn geverifieerd.

De heer **Van Gerven**: Het punt is dat wij als commissie honderden orders aangeleverd hebben gekregen en dat we daar de businesscase niet in hebben aangetroffen.

De heer **Döbken**: Daar kan ik geen antwoord op geven.

De heer **Van Gerven**: U weet niet hoe dat zit?

De heer **Döbken**: Nee.

De heer **Van Gerven**: Klopt de uitspraak van de heer Spaargaren dat er geen document is opgesteld maar dat het in alle onderliggende aannames van de businesscase is opgenomen?

De heer **Döbken**: Dat is ver voor mijn tijd. Daar kan ik echt geen antwoord op geven. Ik kan niet bepalen wat er in september of het jaar daarvoor gebeurd is. Ik kan u alleen iets vertellen over 2002.

De heer **Van Gerven**: U hebt de businesscase bestudeerd en u weet ook welke onderliggende aannames gedaan zijn. U hebt, naar ik aanneem, de heer Spaargaren gehoord.

De heer **Döbken**: Ik heb de heer Spaargaren gehoord, ja.

De heer **Van Gerven**: Dan hebt u ook gezien hoe dat bod is opgebouwd. U hebt al die achterliggende cijfers ...

De heer **Döbken**: Ik heb nooit achterliggende cijfers gezien. Ik weet niet of ze bestaan en of het document wel of niet gemaakt is. Ik weet het niet. Ik heb alleen gezegd dat voor iemand die de productie moet voorbereiden, het belangrijk is om te weten om hoeveel klanten het gaat en wanneer ze in de trein zitten en op welke routes. Daar ben ik mee begonnen, want dat is nodig om die treinen te bestellen en niet welke diepgaande achterliggende, heel intelligente aannames daarbij een rol gespeeld hebben.

De heer **Van Gerven**: U hebt het dus maar gedeeltelijk gezien?

De heer **Döbken**: Ik heb niets gezien. Ik heb de businesscase gezien.

De heer **Van Gerven**: U zei zojuist dat u de businesscase hebt gezien en bestudeerd en nu proef ik uit uw woorden dat de aannames ...

De heer **Döbken**: U vroeg naar de onderliggende data en de onderliggende aannames. Die heb ik niet gezien.

De heer **Van Gerven**: Weet u of die businesscase en die onderliggende aannames -- die hebben wij dus ook niet gezien -- zijn verbrand, versnipperd, weggegooid, vernietigd of bewust zoekgemaakt zijn?

De heer **Döbken**: Daar is mij niets van bekend.

De heer **Van Gerven**: Reeds in het begin was er heel veel discussie over de financiële haalbaarheid van de onderneming die u moest leiden. U zei dat er ook meteen discussie was over de tarieven. U hebt de tariefrestructie ook genoemd. Hoe kan het zijn dat uit de stukken die wij hebben gelezen, blijkt dat aan de overheid geen volledige openheid van zaken is gegeven?

De heer **Döbken**: Ik weet niet waar u dat uit afleidt.

De heer **Van Gerven**: Er is de analyse gemaakt dat er lucht zat in de opbouw.

De heer **Döbken**: Als er lucht in zat, dan is die er ingepompt door een raad van commissarissen, als ik het zo zeggen mag.

De heer **Van Gerven**: Die lucht die er ingepompt was, zat natuurlijk in het bod. En dat was voor u zichtbaar. U hebt dat allemaal bestudeerd.

De heer **Döbken**: Ik denk dat de heer Timmer verteld heeft hoe dat gegaan is. Die lucht zat erin, ja. Dat is de strategische waarde van het bod.

De heer **Van Gerven**: Hebt u die lucht die erin zat gezien toen u het bod bestudeerde?

De heer **Döbken**: Ik wist dat er een strategische waarde in zat. Die strategische waarde was niet zomaar iets; daar was wel over nagedacht. Als je het bod wint, heeft het positieve effecten op je binnenlands verkeer en als je het verliest heeft het ook heel grote effecten. Dus het zijn heel lastige strategische beslissingen van een raad van commissarissen en een directie om daarin positie te kiezen. Als u mij vraagt of er lucht zat in dat bod dan zeg ik: het is maar hoe je het noemt. Ik meen dat als je zo'n bod doet, je niet precies hoeft te vertellen welke overwegingen allemaal een rol gespeeld hebben bij een raad van commissarissen.

De heer **Van Gerven**: We gaan daar zo meteen verder over praten. De heer Elias heeft eerst nog een vraag.

De heer **Elias**: Ik heb nog een vraag om het te snappen. Dat bod was 178 miljoen, maar er stond niet: bod 150 miljoen, ophoging strategische waarde door de raad van commissarissen met 28 miljoen is samen 178 miljoen. Dat stond er niet. Er stond: bod 178 miljoen. Toch?

De heer **Döbken**: Dat bod geldt niet voor mij. Ik begin bij 148 miljoen. Naar dat bod is gekeken en daar zitten kritische getallen bij wat betreft reizigersaantallen maal opbrengsten per reiziger. Dat sloot, met enige hoop op een goede toekomst, op elkaar aan.

De heer **Elias**: Voor u was wat dan steeds de businesscase genoemd wordt, het ondernemingsplan ...

De heer **Döbken**: Dat begint bij 148 miljoen. Al die andere zaken zijn daarvoor gebeurd. Ik had een nieuw vertrekpunt. Ik had meerdere

vertrekpunten: de samenwerkingsovereenkomst met de Belgen, de concessieovereenkomst, het ondernemingsplan, het businessplan. Ik had dus genoeg uitgangspunten. Het uitgangspunt in het businessplan betreft 148 miljoen.

De heer **Elias**: Waar moest die 28 miljoen die in dat bod zat dan vandaan komen? Er was 178 miljoen geboden.

De heer **Döbken**: U hebt, denk ik, van de heer Timmer gehoord hoe die laatste 28 miljoen tot stand gekomen is.

De heer **Elias**: Ja, maar hij zei dat dat bod daarmee een slag in de lucht was.

De heer **Döbken**: Dat zijn zijn woorden.

De heer **Elias**: Maar waar moest die 28 miljoen die er op het laatste moment was bijgeplust, vandaan komen?

De heer **Döbken**: Door extra inspanningen, door extra marketing, door extra sales, door de wind mee te hebben.

De heer **Elias**: Maar dan had u toch niet met 148 miljoen maar met 178 miljoen moeten beginnen?

De heer **Döbken**: Nee, de druk was een beetje van de ketel door bij 148 miljoen te beginnen. Daar pasten de reizigersaantallen en de opbrengsten bij.

De heer **Elias**: Ik snap dan nog steeds niet waar die 28 miljoen vandaan moest komen. Die moest op enig moment toch op tafel komen?

De heer **Döbken**: Maar dat heeft zich niet voorgedaan. U begrijpt toch wel dat er een nieuwe situatie was waar aantallen reizigers en opbrengsten bij hoorden?

De heer **Elias**: Maar ik snap niet waar die 28 miljoen die in het bod zat, vandaan kwam. Maar goed, we blijven volgens mij langs elkaar heen praten. Ik weet niet waar die 28 miljoen dan vandaan komt. Als ik een auto koop en ik zeg dat ik 178 geef en ik vervolgens kom met 150, dan mag ik niet met die auto weg.

De heer **Döbken**: Ja, maar als dat bedrag van 178 niet was teruggebracht naar 148 en het dus 178 was gebleven en dat dit het uitgangspunt was geweest in mijn businesscase, dan had ik een heel andere situatie gehad. Dan had ik maar moeten zien dat ik die 178 miljoen per jaar had kunnen opbrengen, waar we allemaal van vinden dat dat wel aan de hoge kant was.

De heer **Van Gerven**: Het bod was 178 miljoen en is teruggebracht naar 148, maar er stond tegenover het risico dat er geen overeenkomst was met de Belgen en de Fransen.

De heer **Döbken**: Ja, dat klopt

De heer **Van Gerven**: Er stond ook tegenover dat u extra kapitaal moest inbrengen, een verdubbeling, van 100 miljoen naar 200 miljoen. Dus daar stonden weer andere risico's en verplichtingen tegenover, wat de businesscase niet wezenlijk veranderde. Dus het ging om de vraag of met die 148 miljoen die businesscase was te realiseren. Er zat ook nog steeds de strategische waarde in versleuteld. Het moederbedrijf NS vond dat belangrijk om het vervoer over de hsl te verwerven, maar er stonden geen reële inkomsten tegenover vanuit de aannames die in het bod zijn gedaan.

De heer **Döbken**: Ik ben echt vanuit de andere kant gaan werken en heb mij de vraag gesteld: hoe krijg ik met een zo goed mogelijk product 148 miljoen op tafel?

De heer **Van Gerven**: Ik begrijp u volledig; u moet het gewoon zien te realiseren. Maar bent u het eens met mijn conclusie dat in die 148 miljoen de

strategische waarde was versleuteld en dat er eigenlijk geen reële aannames tegenover stonden? Het belang van het bedrijf was om de HSL-Zuid te verwerven.

De heer **Döbken**: Je kunt toch ook zeggen: ik haal de strategische waarde eruit en ik probeer de risico's die we op onze schouders genomen hebben tot nul te reduceren? Dan kom je toch ook op 148 miljoen uit? Dat is een beetje mijn gedachtegang geweest. Dan weet u hoe ik gerekend heb.

De heer **Van Gerven**: Zeker, maar dan weten we dat dat er heel duidelijk in zat.

U hebt gezegd dat u de businesscase wel had maar niet al die achterliggende aannames waar we het met de heer Spaargaren over gehad hebben.

Dan wil ik nu met u verder spreken over de tariefrestructie, het beperken van de prijzen van de treinkaartjes.

De heer **Döbken**: In de tweede klas.

De heer **Van Gerven**: In de tweede klas en in het binnenland. Bij het invoeren van een dergelijke tariefrestructie zou het bod, hetgeen u moest opbrengen, met 47 miljoen naar beneden gaan. Waarom zou dat eigenlijk moeten? Waarom is die 47 miljoen noodzakelijk?

De heer **Döbken**: Waarom het zou moeten? In het belang van de klanten en in het belang van alle ambities die we met elkaar hebben op het gebied van mobiliteit per spoor. Wat het kostte en wat het opbracht, daarvan is een berekening gemaakt. Ik had al vrij snel in de gaten dat dat artikel wel in de concessieovereenkomst stond maar dat in ieder geval de minister niet van plan was om daar iets aan te doen. Ik dacht dat ze dat gisteren ook met zoveel woorden heeft gezegd. Op zich vind ik het merkwaardig dat je dat doet, want je wekt toch verwachtingen en je gaat ook voorbij aan de achtergronden van zo'n artikel, namelijk dat je je tarieven voor de klanten wilt aanpassen. Toen heb ik mijn kompas wat gericht op de politiek, want ik wist

uiteraard dat de Tweede Kamer er op enig moment iets over zou kunnen of willen zeggen. Er is uitgebreid overleg geweest met de vaste Kamercommissie van de Tweede Kamer. Er zijn stukken over gewisseld. Aan de vaste Kamercommissie -- ik heb de stukken ook bij me -- heb ik alle onderliggende kosten en opbrengsten van de tariefrestrictie meegedeeld.

De heer **Van Gerven**: Wanneer was dat? Kunt u de exacte datum noemen? U hebt dat stuk naar de Tweede Kamer gestuurd?

De heer **Döbken**: Naar de vaste Kamercommissie, ja.

De heer **Van Gerven**: In welke periode was dat?

De heer **Döbken**: Eind 2002, 14 november 2002.

De heer **Van Gerven**: Dat was in de tijd van minister De Boer?

De heer **Döbken**: Uiteindelijk wel, ja. Dat was het eerste kabinet-Balkenende, denk ik.

De heer **Van Gerven**: Gisteren hebben we gesproken met toenmalig minister Netelenbos en zij zei dat al heel snel, in het voorjaar, dus januari/februari NS met een aantal juristen bij haar kwam om te spreken over de tariefrestrictie. Was u daarbij?

De heer **Döbken**: Nee, nee.

De heer **Van Gerven**: Daar hebt u helemaal geen betrokkenheid bij gehad?

De heer **Döbken**: Uiteraard denk je er dan over na of ik erbij was. Als ik bij een minister aan tafel heb gezeten, herinner ik mij dat nog wel.

De heer **Van Gerven**: Ongetwijfeld. Het is dus vanuit het moederbedrijf NS gebeurd maar niet vanuit de HSA?

De heer **Döbken**: Ik weet het niet. U zult er wellicht niet echt in geïnteresseerd zijn maar ik was in januari met vakantie. Dus ik was er gewoon niet.

De heer **Van Gerven**: Nee, maar u hebt het niet geëntameerd?

De heer **Döbken**: Nee, nee.

De heer **Van Gerven**: Was er vanuit het belang van de HSA druk om die tariefrestringie erdoorheen te krijgen teneinde het bod omlaag te krijgen?

De heer **Döbken**: Er was een groot belang. Het grootste belang heb ik genoemd, namelijk de klant. Het tweede belang was om te weten of je met tariefrestringies rekening zou moeten houden of niet. Want dan zouden in de spits wel de treinen verlengd moeten worden. De noodzaak om de treinen te verlengen in de spits was zeer reëel als je je tarieven wat matigde. Het betekende dus hogere kosten. In de brief die ik toen aan de vaste Kamercommissie heb gestuurd, staat heel nauwkeurig omschreven welke kosten het betreft, wat er toeneemt en wat er afneemt aan opbrengsten. Ik meen dat zo zorgvuldig mogelijk te hebben gedaan. Ik sta nog steeds achter die brief van november.

De heer **Van Gerven**: U zegt: met die tariefrestringie heb ik minder inkomsten en we moeten meer treinen bestellen.

De heer **Döbken**: Meer kosten. Uiteindelijk lijkt dat met elkaar in evenwicht te zijn.

De heer **Van Gerven**: Om hoeveel treinen ging het?

De heer **Döbken**: Dat weet ik niet meer uit mijn hoofd, maar de kosten zijn door ons geschat op zo'n 20% meer in de spits.

De heer **Van Gerven**: 20% meer treinen?

De heer **Döbken**: Ja, soms heb je geluk en heb je geen extra trein nodig. In theorie heb je voor een extra reiziger een hele trein nodig van 200 meter. Dat gebeurt natuurlijk maar het zijn schoksgewijze overgangen van materieel, zeker bij deze kleine series. Voordat je het weet heb je een trein extra en heb je zomaar 10% tot 20% meer materieel, bij wijze van spreken.

De heer **Van Gerven**: U zegt: die 47 miljoen is het resultaat van meer treinen die we nodig hebben en minder opbrengst?

De heer **Döbken**: In het jaar daarvoor was er ook al over gesproken, naar ik heb begrepen, drie keer; ik was daar uiteraard niet bij.

De heer **Van Gerven**: Er zit geen lucht in die 47 miljoen?

De heer **Döbken**: Ja ...

De heer **Van Gerven**: Zit daar niet de strategische waarde in verdisconteerd?

De heer **Döbken**: Nee, nee. Wat er wel in zat -- zo eerlijk moet ik wel zijn -- is dat ik mij bij de reizigersaantallen die je kon voorspellen comfortabeler voelde bij 25% dan bij 60%.

De heer **Van Gerven**: Het gaf u wat wel wat extra comfort?

De heer **Döbken**: Het gaf mij veel meer comfort. Daar ik aanneem dat we nu niet de getallen en de categorieën gaan oplezen, verwijs ik voor het overige naar de brief die naar de Tweede Kamer gestuurd is.

De heer **Van Gerven**: De HSA voorzag in die tijd dus dat ze nog steeds extra treinen nodig zou hebben, ook in de wetenschap dat de prijzen en de passagiersvolumes niet bij elkaar pasten in het bod?

De heer **Döbken**: Nou, met die 148 miljoen heb ik ze aardig bij elkaar in de buurt gekregen.

De heer **Van Gerven**: De reizigersprognoses vielen eigenlijk veel lager uit dan die welke voor het bod waren toegepast.

De heer **Döbken**: In "veel lager" herken ik mij niet, als ik terugdenk.

De heer **Van Gerven**: U zei zelf dat de reizigersprognoses van meet af aan tegenvielen.

De heer **Döbken**: Nee, nee. De vraag was of de reizigersprognoses zijn bijgesteld naar aanleiding van de macrovervoerscijfers en het antwoord daarop is ja, maar dat gaat dan om 1%, 2% of 3% en niet om heel grote aantallen.

De heer **Van Gerven**: Zouden door de invoering van de tariefrestrictie de resultaten van de HSA verbeteren? De kosten van de concessie gaan omlaag ...

De heer **Döbken**: Ik sluit niet uit dat er een klein positief resultaat zou zijn in het ondernemingsplan bij 25% tariefrestrictie voor de tweede klasse. Ik sluit dat helemaal niet uit, maar dat gaat niet om heel grote getallen volgens mij.

De heer **Van Gerven**: U zegt: een klein positief resultaat.

De heer **Döbken**: Ik weet het niet, ik heb het niet nagerekend. Ik had heel andere overwegingen om over te gaan tot die tariefrestrictie, tot een veel stabiel prijsniveau.

De heer **Van Gerven**: Ik begrijp het vanuit een bepaald maatschappelijk belang; als je de kaartjes goedkoper maakt, voelt dat prettig -- dat begrijpt

iedereen -- maar het gaat erom of het goedkoper maken van die kaartjes gaat leiden tot 47 miljoen minder opbrengsten voor de concessie.

De heer **Döbken**: De plussen en minnen staan hierin. Die kunt u nalezen. Ik wil het document ook wel hier achterlaten, hoewel u het ongetwijfeld zelf zal hebben.

De heer **Van Gerven**: Is het niet zo dat men binnen uw organisatie wist dat de reizigersaantallen tegenvielen en dat er helemaal geen extra treinen besteld behoeften te worden?

De heer **Döbken**: Ik kan mij dat niet voorstellen, maar goed, in een organisatie zijn er weleens mensen die meedenken en visies hebben. Ik denk dat u mij moet beoordelen op de besluiten die ik genomen heb daarover.

De heer **Van Gerven**: Zeker, maar u bent de baas van de HSA. U hebt zich ingewerkt, u kijkt naar de cijfers en u gaat eigenlijk onmiddellijk in discussie met de Staat, met de politiek of er toch niet snel iets aan de tarieven kan worden gedaan. Dan is er meteen de reactie: laat maar zien hoe het precies zit want we willen wel weten hoe het zit. Is toen niet intern gezegd: we kunnen niet alles laten zien want anders wordt duidelijk wat de strategische waarde is van ons bod?

De heer **Döbken**: Nee, dat herinner ik me niet meer.

De heer **Van Gerven**: Het was een cruciale zaak.

De heer **Döbken**: Wat bedoelt u met "een cruciale zaak"?

De heer **Van Gerven**: Die tariefrestrictie.

De heer **Döbken**: Ik vond het belang groter ...

De heer **Van Gerven**: Het is daarover in 2002 de hele tijd gegaan.

De heer **Döbken**: Correct.

De heer **Van Gerven**: Dan moet u zich toch alle details daaromtrent kunnen herinneren?

De heer **Döbken**: Ja, maar u vraagt nu bijna naar getallen. Wat ik niet helemaal uitsluit is dat die 25%-variant wat lucht gaf.

De heer **Van Gerven**: Wat waren de extra materieelkosten?

De heer **Döbken**: Ik heb net gezegd: ongeveer 20%.

De heer **Van Gerven**: Welk gedeelte van die 47 miljoen betrof de materieelkosten?

De heer **Döbken**: Daar vraagt u me wat.

De heer **Van Gerven**: Bij het ministerie werd gedacht aan 28 miljoen.

De heer **Döbken**: Dat weet ik niet. Dat getal heb ik niet gehoord. Ik heb ook niet alle bijeenkomsten hier kunnen volgen.

De heer **Van Gerven**: We hebben dat van de heer Korf gehoord. Die heeft dat getal van 28 miljoen genoemd. Als het zo is dat er geen treinen besteld behoeften te worden ...

De heer **Döbken**: Omdat de vervoersprognoses inmiddels verminderd waren, ja.

De heer **Van Gerven**: Er behoeven dan dus geen treinen besteld te worden. Kunnen we dan concluderen dat er 28 miljoen bespaard wordt op die 47 miljoen?

De heer **Döbken**: Ik vind het niet terecht dat hij dat noemt want hij was er zelf volgens mij bij toen over die 47 miljoen gesproken is. Als die kans er ligt ten aanzien van een in zekere zin forfaitair bedrag dat afgesproken is in de onderhandelingen en waar handtekeningen onder staan van ministers, moet u het mij niet kwalijk nemen dat ik dan probeer dat bedrag ...

De heer **Van Gerven**: Maar dat is niet het punt. Dat die afspraak gemaakt is en dat dat bedrag van 47 miljoen is vastgesteld op basis van berekening van de NS, staat vast. Het gaat er echter om of dat reële bedragen en cijfers zijn.

De heer **Döbken**: Ik ben uitgegaan van een wereld die keurig is vastgelegd in het document dat ik u noemde.

De heer **Van Gerven**: Ik vraag u of u wilt antwoorden op wat ik heb neergezet. Stel dat er geen extra treinen aangeschaft behoeven te worden omdat de prognoses, die eigenlijk al veel te hoog waren in het bod ...

De heer **Döbken**: Dan zouden we geld hebben overgehouden, maar u stelt een "what if"-vraag die ik niet kan beantwoorden.

De heer **Van Gerven**: Nee, ik stel geen "what if"-vraag, want het heeft zich daadwerkelijk voorgedaan. U hebt namelijk geen extra treinen besteld. Mijn vraag is dan: zou die 28 miljoen extra comfort hebben geboden als u geen extra treinen behoefde bij te bestellen omdat de treinen toch niet vol zaten en men ook bij tariefverlaging gewoon met die treinen had kunnen volstaan?

De heer **Döbken**: Volgens mij is het een volstrekt theoretische exercitie. U zegt "u hoefde geen extra treinen te bestellen", maar de tariefrestrictie is uiteindelijk nooit ingeroepen. Het is dus helemaal niet actueel geworden.

De heer **Van Gerven**: Het is wel actueel geworden, want de reizigersprognoses zijn bij lange na niet gehaald. Dat hebben we kunnen zien.

De heer **Döbken**: U legt nu verbanden waar ongeveer twee of drie jaar tussen zit. U stelt een hypothetische vraag in de zin van: stel dat begin 2002 de vervoersomvang zo ver teruggebracht zou zijn in de prognoses dat je geen extra treinen had hoeven te bestellen in het model van de tariefrestructie. Dat zegt u in feite. Als dat zo zou zijn, wat ik betwijfel, omdat we er op die manier niet naar keken en we dat ook niet hoefden te doen, dan hebt u gelijk. Dan hadden we niet een of twee treinen extra behoeven te bestellen bij de tariefrestructie, maar dat is een volstrekt theoretische en niet bestaande en ook niet gematerialiseerde situatie.

De heer **Van Gerven**: Ik concludeer dat 28 miljoen materieelkosten geen werkelijkheid geworden is maar dat die wel correspondeert met de strategische waarde qua hoogte. Maar u ontkent elk verband?

De heer **Döbken**: Dat verband is er niet. Dat is slechts toeval qua getallen.

De heer **Van Gerven**: U zat in de stuurgroep HSA.

De heer **Döbken**: Correct.

De heer **Van Gerven**: Was u daar voorzitter van?

De heer **Döbken**: Nee, de heer Meerstadt.

De heer **Van Gerven**: De heer Meerstadt was voorzitter, maar u was daar intensief bij betrokken. Kunt u zich een discussie herinneren over: wat gaan we de overheid wel en niet vertellen over de businesscase?

De heer **Döbken**: Net als in de politiek en de ambtenarenwereld praten wij ook weleens over de vraag: wat is geschikt om naar buiten te brengen, wat moeten we naar buiten brengen, wat vereist het contract en wat is niet handig omdat het commercieel gevoelige informatie is?

De heer **Van Gerven**: Kunt u zich de discussie binnen de stuurgroep HSA herinneren over de vraag: wat gaan we wel of niet aan de overheid vertellen, want ze mogen daar niet weten wat de strategische waarde is die in het bod zit?

De heer **Döbken**: Nee, even los van een wat algemene opmerking, kan ik mij dat heel specifiek niet herinneren.

De heer **Van Gerven**: Het lijkt mij heel erg cruciaal. Het is een uitermate belangrijke strategische discussie die toen gevoerd is.

De heer **Döbken**: Misschien is het moeilijk over te brengen, maar als toekomstig verantwoordelijke voor de exploitatie was ik op dat moment niet eens zozeer bezig met cijfers als wel met de vraag hoeveel reizigers ik in die trein kreeg wanneer ...

De heer **Van Gerven**: Mag ik u onderbreken? U hebt uitvoerig geschetst wat uw taken, opdracht en doel waren. U bent lid van de stuurgroep HSA. Daar zit de directie, de top van NS bij en er wordt dan gesproken over de vraag: hoe gaan we verder met de HSA? Het was al volstrekt duidelijk dat het een heel moeilijke zaak was en het doel was om linksom of rechtsom de tariefrestructie te realiseren. Vervolgens is van de andere kant gezegd: oké, jullie willen erover praten, nou, laat maar zien hoe het zit. Dan zegt de directie: wij kunnen niet de kaarten open en bloot op tafel leggen, want anders wordt duidelijk dat in ons bod een strategische waarde zit. Hebt u die discussie meegemaakt? Kunt u zich die discussie herinneren?

De heer **Döbken**: Nee. Nee.

De heer **Van Gerven**: Hebt u stukken gelezen waarin dat staat?

De heer **Döbken**: Niet de afgelopen periode waarin ik mij voorbereid heb.

De heer **Van Gerven**: Kunt u zich herinneren dat u in 2002 stukken hebt ontvangen, waarin letterlijk staat wat ik zojuist heb gezegd?

De heer **Döbken**: Nee. Als ik antwoord moet geven op uw vraag: nee.

De heer **Van Gerven**: Ik ga citeren uit een stuk dat u ontvangen hebt en dat citaat luidt als volgt: "Verkeer en Waterstaat wil onze integrale businesscase. Ik begrijp inmiddels dat dat niet kan omdat er allerlei reketrucjes zijn uitgehaald ten opzichte van de basecase waardoor Verkeer en Waterstaat de strategische waarde in ons bod zou kunnen afleiden. X en Y heb ik gevraagd alle stukken te verzamelen die Verkeer en Waterstaat ook heeft en om na te denken over een businesscase die consistent is met de basecase". Wat zegt dat?

De heer **Döbken**: Wie schrijft dit?

De heer **Van Gerven**: Het is aan u gericht en komt van een medewerker.

De heer **Döbken**: Oké. U leest het voor, dus dan ligt het er, maar wat is uw punt?

De heer **Van Gerven**: U kunt zich niet herinneren dat die discussie gevoerd is over -- laat ik het even negatief stellen -- de vraag: hoe kunnen we tegenover Verkeer en Waterstaat verdonkeremanen dat in het bod een strategische waarde zit?

De heer **Döbken**: Ik reconstrueer nu. Als u dat zegt en het er zo staat, dan is erover geschreven. Het punt is dat inmiddels bekend is wat die strategische waarde was. Kennelijk vonden de aandeelhouders van HSA dat, omdat een strategische waarde nu eenmaal een strategische waarde is, je er niet zo open over hoefde te communiceren.

De heer **Van Gerven**: Laat ik het eens anders vragen. Vindt u het chic wat er gebeurd is?

De heer **Döbken**: Dat kan ik niet goed beoordelen.

De heer **Van Gerven**: Dat kunt u wel beoordelen. U hebt daar toch een mening over? Er zijn twee partijen die met elkaar willen praten over de tariefrestructie. Dan vraagt de ene partij die er dan ja of nee tegen moet zeggen: wilt u uw kaarten op tafel leggen?

De heer **Döbken**: In zijn algemeenheid vind ik dat een bedrijf als de NS, en zeker de HSA, zijn best moet doen om een financiële positie te bereiken die binnen alle wettelijke en juridische kaders past.

De heer **Van Gerven**: Mijnheer Döbken, we hebben het hier over een staatsbedrijf, een bedrijf dat 100% in handen is van de overheid, dus van ons allemaal. Dat bedrijf vraagt aan diezelfde overheid en de politiek om een tariefrestructie. En dan legt dat bedrijf vervolgens niet de kaarten open en bloot op tafel.

De heer **Döbken**: Maar meet u nu niet met twee maten? Enerzijds acht u ons een staatsbedrijf, wat we in financieel opzicht ook zijn, maar anderzijds positioneert u ons wat betreft de aanbesteding als een contractpartner die in de harde wereld van de aanbestedingen zijn plaatsje moet weten te vinden.

De heer **Van Gerven**: Laat ik ...

De heer **Döbken**: En het feit dat daar dan ...

De **voorzitter**: Mijnheer Döbken, ik wil graag dat u de vragensteller laat uitspreken, zodat deze de vraag kan stellen, want anders wordt het een discussie en dat is niet de bedoeling.

De heer **Döbken**: Excuus.

De heer **Van Gerven**: Ik herhaal de vraag. Verkeer en Waterstaat wil de hele businesscase en ik begrijp inmiddels dat dit niet kan omdat er allerlei rekentrucjes zijn uitgehaald. Wat zegt dat u?

De heer **Döbken**: Dat er met de strategische waarde kennelijk aanpassingen zijn gedaan in het bod -- nogmaals, daar was ik niet bij -- om de vervoersomvang maal de opbrengsten min of meer in overeenstemming te brengen met het uiteindelijke bod. Anders gezegd: er zat wat lucht in en we weten inmiddels hoeveel lucht dat was.

De heer **Van Gerven**: U zegt dus: er zijn meer reizigers geprognostiseerd dan werden verwacht, de opbrengst per kaartje is hoger geprognostiseerd dan verwacht en zo is die strategische waarde er in versleuteld.

De heer **Döbken**: Die waarde is heel hoog ingeschat, ja.

De heer **Van Gerven**: Is het dan toch niet zeer waarschijnlijk te achten dat in de tariefrestrictie die strategische waarde is versleuteld?

De heer **Döbken**: Nee, nee.

De heer **Van Gerven**: U ontkent dat?

De heer **Döbken**: Ja.

De heer **Van Gerven**: U zegt: die strategische waarde, die 47 miljoen was gewoon een reëel getal?

De heer **Döbken**: Of het een reëel getal is: daarom is het een strategische waarde. Ik kan dat niet onderbouwen met reizigersaantallen.

De heer **Van Gerven**: Dit gaat niet om de strategische waarde maar om de 47 miljoen en om de vraag of een tariefverlaging zou leiden tot 47 miljoen minder opbrengsten structureel voor de HSA.

De heer **Döbken**: Nee, nee, niet tot 47 miljoen minder opbrengsten, maar tot een deel minder opbrengsten en een deel meer kosten.

De heer **Van Gerven**: Met als resultante die 47 miljoen.

De heer **Döbken**: Ja, ja.

De heer **Van Gerven**: Laten we daar nu geen spel om spelen. U weet heel goed waar ik naartoe wil, namelijk de vraag of in de discussie rond de tariefre restrictie de strategische waarde is versleuteld om zo te komen tot een lagere concessievergoeding en meer comfort voor NS, omdat ze te hoog geboden had.

De heer **Döbken**: Nee, naar mijn mening niet.

De heer **Van Gerven**: U hebt in 2002 alles bestudeerd. U hebt zich toen helemaal ingelezen. Ik heb het u net voorgelezen, dus ga ik het niet nog een keer voorlezen. Daaruit is toch duidelijk dat u eigenlijk die tariefre restrictie nodig had om tot een meer reële businesscase te komen?

De heer **Döbken**: Een businesscase die ons meer comfort zou geven en die de toch wel erg hoge prijzen van de treinkaartjes wat zou verminderen.

De heer **Van Gerven**: Ik blijf toch met een onbevredigend gevoel zitten, maar ik concludeer dat in 2002 bewust door NS bepaalde informatie achter de hand is gehouden en dat die niet mocht uitlekken omdat dan duidelijk zou worden dat in het bod een strategische waarde was verwerkt, in de orde van grootte van 28 miljoen, en dat dit niet bekend mocht worden bij Verkeer en Waterstaat en bij de politiek.

De heer **Döbken**: Als u de tekst die u hebt voorgelezen, voor u ziet, dan ziet u ook wat de aandeelhouder ervan vond.

De heer **Van Gerven**: Ik geef het woord aan de heer Elias.

De heer **Elias**: Ik heb nog een paar feitelijke vragen. Mijnheer Döbken, u zei net in antwoord op een vraag van mijn collega Van Gerven: ik was er niet bij toen het over dat bod ging. Hij citeerde echter uit een stuk dat aan u gericht was, waarin stond: er zijn allerlei rekentrucjes uitgehaald ten opzichte van de basecase waardoor Verkeer en Waterstaat de strategische waarde in ons bod zou kunnen afleiden. Daar was u toch wel bij? Ik heb het dan over het ontvangen van dat memo, want dat was aan u gericht.

De heer **Döbken**: Ja. Als daar de goede datum boven staat dan ...

De heer **Elias**: De datum is 9 september 2002. Het memo is van een ondergeschikte en is gericht aan u.

De heer **Döbken**: Oké.

De heer **Elias**: Dus neem ik aan dat u daarbij was.

De heer **Döbken**: Ja, ja.

De heer **Elias**: Als u een memo krijgt van een ondergeschikte die zegt "we hebben met rekentrucjes gewerkt", wat is dan uw reactie daarop?

De heer **Döbken**: Ik ben uitgegaan van andere vertrekpunten, van die 148 miljoen ...

De heer **Elias**: Vandaar mijn vraag: wat is uw reactie als u in een stuk dat aan u is gericht, leest dat er toen rekentrucjes zijn uitgehaald?

De heer **Döbken**: Dat neem je voor kennisgeving aan, want dat speelde in 2001.

De heer **Elias**: Dat hebt u dus destijds voor kennisgeving aangenomen?

De heer **Döbken**: Ja, ja.

De heer **Elias**: Niet lang daarna komt er een memo, ook aan u gericht, waarin over de strategie wordt gezegd: "We gaan zo laat mogelijk starten om te onderhandelen over die tariefrestrictie want dat maakt de positie van HSA sterker omdat de Staat geen alternatief heeft. Dat zal moeten zijn afgerond voordat de feitelijke contracten voor het materieel worden getekend". Dus als strategie wordt vastgesteld: het is verstandig om zo laat mogelijk over die tariefrestrictie te beginnen want dan zit de Staat toch met zijn vingers tussen de deur want anders hebben we geen vervoer. Kent u dat memo?

De heer **Döbken**: Niet uit mijn hoofd maar het lijkt mij ook niet erg consistent en consequent, want het moest voor 1 september 2002 ingeroepen worden. Is het niet zo dat u -- ik weet dat het later nog een keer aan de orde komt bij het bestellen van het materieel -- twee zaken ...

De heer **Elias**: Ik citeer uit een memo van 26 november 2002 met als onderwerp Strategie heronderhandeling concessieovereenkomst. Dan is er nog een bijeenkomst op 16 september, waar ook een stuk van is. Herinnert u zich dat nog? Daarin wordt ook gesproken over die tariefrestrictie en wordt ook aangegeven wat het doel daarvan is voor HSA. Kunt u zich herinneren wat het doel was?

De heer **Döbken**: Onder andere om een stabielere financiële positie te verkrijgen die in ieder geval voor HSA meer comfort zou geven.

De heer **Elias**: Als ik zeg dat een van de belangrijkste punten was dat de lucht uit het bod moest worden gehaald, gaan er dan wel bellen rinkelen?

De heer **Döbken**: We hebben het al over de lucht gehad die erin zat.

De heer **Elias**: Maar de lucht uit het bod halen en het sterk verhogen van de winstgevendheid als doel, herkent u dat?

De heer **Döbken**: Ik ken het wel, maar als mensen je dat soort dingen schrijven, dan zijn dat gespreksnotities, gedachtegangen en ideeën van de betrokkene zelf.

De heer **Elias**: U zegt: dat is niks waard. Er wordt u een memo gestuurd waarin staat: de bedoeling is dat we de lucht uit het bod halen en dat we de winstgevendheid sterk verhogen. U zegt daarvan: dat kan iemand wel schrijven maar het stelt niets voor?

De heer **Döbken**: Ik vind dat ik beoordeeld moet worden op de zaken die ik voorgesteld heb en die ik beschreven heb en die vastgelegd zijn in de brief aan de vaste Kamercommissie. Dat er allerlei interne memo's zijn waar wel of niet iets mee gedaan wordt, dat zij zo.

De heer **Elias**: In die memo staat: we gaan twee dingen doen, namelijk lucht uit het bod halen en de winstgevendheid sterk verhogen, en de maatschappelijke haalbaarheid verhogen door met de politiek te gaan praten door te zeggen dat het voor de reiziger allemaal zo zielig is die hoge prijzen van de kaartjes. Vervolgens wordt in die memo onder ad 1 lucht uit het bod halen en onder ad 2 maatschappelijke haalbaarheid verhogen een en ander toegelicht. Vervolgens staat er: argument 1 mogen we uiteraard nooit melden. Dat geeft toch iets aan?

De heer **Döbken**: Men deed toen heel geheimzinnig over de strategische waarde die in het bod zat.

De heer **Elias**: Dat het uw strategie was om de lucht uit het bod te halen via het spelen van de kaart van "het is zo naar voor de reiziger dat die kaartjes zo duur worden", mocht nooit verteld worden. Dat staat hier in een advies aan u.

De heer **Döbken**: Maar de vraag is of we dat advies opgevolgd hebben.

De **voorzitter**: Ik wil dit blokje even samenvatten. Aan het begin hebt u aangegeven dat het reizigersbelang met het bod dat was gedaan en aanvaard en met de afspraken die waren gemaakt, op de achtergrond was geraakt en dat u op enige moment zag dat het bod hoog was en dat er een tariefrestrictie moest komen. Uw stelling is: wij zijn gewoon aan de slag gegaan, die tariefrestricties waren onaanvaardbaar. We hebben u een aantal stukken moeten voorhouden die niets anders dan het beeld ademen van: pas op, ze komen erachter wat we echt hebben gedaan, we hebben rekentruucs uitgehaald; het doel is het verkrijgen van een tariefrestrictie want daarmee wordt onze winstgevendheid verhoogd. Letterlijk: het bod is te optimistisch, invoering van tariefrestricties voor 47 miljoen is een van de weinige mogelijkheden om onze winstgevendheid te verhogen; maatschappelijke haalbaarheid verhogen, dat is het argument, maar dat mogen we uiteindelijk nooit melden.

Ik constateer dat u nu zegt dat het gewoon memootjes waren waar u kennis van nam. Het is dan wel belangrijk dat de commissie u hier vandaag vertelt dat dit stukken zijn uit de boezem van HSA, stuurgroepstukken, stukken die met iedereen zijn gedeeld. Het waren niet stukken van een ondergeschikte maar van uw rechterhand, en die stukken werden rechtstreeks besproken in de zin van: hoe zorgen we ervoor dat de Staat er niet achter komt dat de enige reden van de tariefrestrictie erin gelegen is om onze winstgevendheid te verhogen? Er zit echt licht tussen wat u ons vertelt en wat wij uit de stukken halen. Hebt u daar nog een reactie op?

De heer **Döbken**: Nee. Ik vrees dat ik anders in herhaling verval. In het algemeen samengevat, is het zo dat ik heb geprobeerd om de positie van HSA, die vanaf de start toch zwaar zou zijn, enigszins te verlichten. De mate waarin de 47 miljoen is samengesteld, is gebaseerd op heel veel aannames, brieven, notities en memo's. Soms doe je er iets mee en soms laat je het voor wat het is.

De **voorzitter**: Als ik u zeg dat in de staatjes die eigenlijk een soort oplegger zijn van de stukken staat "we doen dit eigenlijk onder het mom van een tariefrestrictie", dan zegt u: dat is ook maar gewoon een stuk?

De heer **Döbken**: Ja, het is een notitie.

De **voorzitter**: Oké. We gaan even schorsen. We zien elkaar om tien voor elf terug en dan gaan we spreken over de treinen.

Het verhoor wordt geschorst van 10.42 tot 10.53 uur.

De **voorzitter**: Mevrouw Vos vervolgt het verhoor.

Mevrouw **Vos**: Mijnheer Döbken, we gaan het nu hebben over het andere grote onderwerp waarvoor u verantwoordelijk was, namelijk de aanschaf van het materieel, van de treinen. We bespreken eerst het begin van de bestelling van de treinen. Direct na uw aantreden moest u de aanbestedingsprocedures voor het materieel starten. We hadden het er net al over dat er heel veel reizigers zouden moeten zijn om die miljoenen uit het bod terug te verdienen. U hebt zojuist goed uitgelegd dat dat uw verantwoordelijkheid was en dat u die verantwoordelijkheid ook wilde nemen. Het zou om treinen moeten gaan waarin ten minste 525 passagiers moesten kunnen zitten. Op welke reizigersprognose, behorend bij welke businesscase was de trein gebaseerd waar u om hebt gevraagd? We hebben het zojuist al over de businesscase gehad. Hoeveel passagiers moesten er mee kunnen?

De heer **Döbken**: Mijn vertrekpunt waren de aannames zoals die in het bod stonden.

Mevrouw **Vos**: Om hoeveel reizigers ging het daarin?

De heer **Döbken**: Het ging daarbij om de aantallen die u net noemde. Ik meen zelfs dat het om 550 zitplaatsen ging.

Mevrouw **Vos**: Er zouden 550 mensen in die trein moeten kunnen zitten om ...

De heer **Döbken**: Het zou om treinen met 550 zitplaatsen gaan. Dat was geoptimaliseerd op grond van de onderzoeken die waren gedaan.

Mevrouw **Vos**: Om welke businesscase ging het daarbij?

De heer **Döbken**: De businesscase die hoorde bij het bod.

Mevrouw **Vos**: Om hoeveel miljoen reizigers per jaar ging het daarbij?

De heer **Döbken**: Dat weet ik niet. Ik had te maken met aantallen reizigers per trein, per richting en per dag. Het ging er bij mij niet om hoeveel reizigers dat er per jaar zouden zijn.

Mevrouw **Vos**: Maar goed, dat vertaalde zich dus in treinen waarin minstens 525 reizigers moesten kunnen zitten.

De heer **Döbken**: Ja, dat was de optimale situatie.

Mevrouw **Vos**: Was dat aantal dan gebaseerd op die prognoses? We hebben afgelopen week de heer Spaargaren gehoord. Hij zei dat die prognoses nogal gestretcht waren. Was dit gebaseerd op die prognoses?

De heer **Döbken**: U vraagt mij nu welke prognoses onder het bod lagen. Ik heb vanochtend in een andere context al gezegd dat ik die niet ken. Ik heb u mijn vertrekpunt genoemd. Mijn vertrekpunt was: bestel voldoende treinen waar 550 mensen in kunnen zitten. Alle onderliggende details kan ik u niet noemen.

Mevrouw **Vos**: Hoe kwam u dan aan dat aantal? Hoe is bepaald dat er 550 mensen in die trein moesten kunnen zitten? U moet toch ergens mee hebben gerekend? U moet toch hebben geweten hoeveel miljoenen reizigers u per jaar zou moeten vervoeren om dit voor NS te kunnen waarmaken? Die cijfers kent u toch?

De heer **Döbken**: Of ik die cijfers ken? Ik zou ze kunnen opzoeken, maar ik ken ze niet uit mijn hoofd. Waar het om ging, was de hoeveelheid mensen die op de route Amsterdam-Rotterdam zou reizen gedurende een bepaalde periode. Hoeveel klanten krijg ik daar? Daarover zijn schattingen gemaakt en daarop zijn allerlei ingewikkelde berekeningen en prijselasticiteiten losgelaten. Dan kom je tot een reizigersaantal. Dat is vertaald naar het aantal treinen dat daarvoor nodig is. Die berekeningen zijn door collega's van mij gedaan en die hoeveelheden zijn door hen vastgesteld. Daarop vertrouw je dan en die cijfers zijn dan je vertrekpunt. Ik heb die cijfers niet opnieuw berekend. Ik heb me ook niet nog verder verdiept in die cijfers. Ik meen dat ik dat vanochtend ook al heb gezegd.

Mevrouw **Vos**: Dat vraag ik ook niet. Ik vraag alleen of de aantallen en de vertaling naar het aantal benodigde treinen was gebaseerd op dat heel erg gestrekte bod waarover de heer Spaargaren het heeft gehad en waarover we het ook deze ochtend hebben gehad.

De heer **Döbken**: Dat zou u aan de heer Spaargaren moeten vragen; ik weet dat niet. Ik kan niet anders concluderen dan dat die aantallen gebaseerd waren op het uiteindelijke bod dat is gedaan.

Mevrouw **Vos**: Dat uiteindelijke bod was behoorlijk hoog. Dat zei u vanochtend wel.

De heer **Döbken**: Ja, ja. We weten inmiddels ook waarom. We weten inmiddels ook dat er 28 miljoen extra in zat. We weten inmiddels dat als je dat geld ook nog zou willen terugverdienen, dat heel veel moeite zou kosten.

Mevrouw **Vos**: Ik probeer gewoon precies te bepalen wat er in de rugzak zat die u meekreeg. U kreeg een behoorlijk zware rugzak mee. U moest heel veel reizigers gaan vervoeren. Dat vertaalde zich ook in treinen waarin veel reizigers zouden moeten kunnen worden vervoerd. Zo kunnen we het toch samenvatten?

De heer **Döbken**: Ja ja, zeker. Ik had de specificaties, ik had de aantallen reizigers die er per trein zouden moeten worden vervoerd.

Mevrouw **Vos**: Ja, en dat waren er veel. Een trein met 525 zitplaatsen is ongeveer anderhalf keer zo lang als de TGV of de ICE, dus als de hogesnelheidstreinen die toen bekend waren. Dat was een van de technische eisen waardoor er geen standaardtreinen konden worden gekocht. Er kon dus geen TGV of ICE van bijvoorbeeld Alstom worden gekocht, dus een trein die op dat moment al bestond.

De heer **Döbken**: Ik zou niet weten waarom niet. Je kunt de TGV ook een stuk langer maken als je dat zou willen.

Mevrouw **Vos**: Kun je zo'n trein zomaar langer maken? Zo'n trein past dan toch niet op de sporen?

De heer **Döbken**: Niet zomaar, maar het kan wel.

Mevrouw **Vos**: Dan zou je die treinen dus zomaar langer kunnen maken.

De heer **Döbken**: Ik reageerde even op u. U zei: dus kan het niet.

Mevrouw **Vos**: Maar ja, het uitgangspunt van HSA was dat er standaardtreinen gekocht zouden worden. Dat hebben we een paar keer gehoord. Als er standaardtreinen zouden worden gekocht, zou er snel kunnen worden geleverd en zouden er weinig kinderziektes zijn. U moest echter om een trein vragen waarin anderhalf keer meer reizigers konden worden vervoerd. Hoe verhoudt de opdracht om in de trein heel veel reizigers te kunnen vervoeren, zich tot de wens om een standaardtrein te kopen?

De heer **Döbken**: Ik heb in mijn inleiding gezegd dat alles nieuw en complex was en dat er in de concessieovereenkomst heel hoge eisen aan de techniek werden gesteld. Er moest worden voldaan aan de laatste Europese normen. Dat werd nog aangevuld met een aantal extra eisen in de

concessieovereenkomst. De belangrijkste was dat er ERTMS in de treinen zou moeten worden gebouwd. Als je dat hele pakket en alle eisen van de overheid samenvatte, kon je maar tot één conclusie komen, namelijk dat er geen toonbankmaterieel voor deze lijn bestond.

Mevrouw **Vos**: Oké. In uw opdracht zat dus ook dat u geen toonbankmaterieel kon kopen.

De heer **Döbken**: Dat stond niet in de opdracht, maar dat was een gevolg van de randvoorwaarden die werden gesteld.

Mevrouw **Vos**: Dat was het gevolg. Het gevolg was dat u niet zomaar ergens treinen van de plank kon kopen. U moest een echt nieuwe trein gaan bestellen.

De heer **Döbken**: We zouden opnieuw moeten specificeren en nieuw materiaal moeten gaan ontwikkelen. Dat gold niet alleen voor ons, maar ook voor de fabrikant waarvoor we eventueel zouden kiezen. Het zou ook nog een keer vermenigvuldigd moeten worden met twee, omdat het materiaal samen met de Belgische spoorwegen moest worden ontwikkeld. Ook in België moest men rekening houden met de eigen wetgeving, de eigen regelgeving en de eigen beveiligingssystemen. Toonbanktreinen bestonden er niet voor deze lijn.

Mevrouw **Vos**: Oké. Er kwam dus eigenlijk nog een ingewikkelde opdracht bij wat betreft het materieel. Daarvoor was u ook verantwoordelijk.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Ik wil nu met u spreken over de aanbestedingsprocedure voor de treinen. Die aanbesteding ging ook iets minder voorspoedig dan gewenst. De procedure duurde veel langer dan was voorzien. Uiteindelijk blijft er één enkele aanbieder over, namelijk AnsaldoBreda.

De heer **Döbken**: Dat is correct.

Mevrouw **Vos**: Dat was een Italiaanse aanbieder en ook een vrij onbekende bouwer van treinen.

De heer **Döbken**: Voor wie was die onbekend?

Mevrouw **Vos**: Nou ja, in de sector. Voor u was die treinenbouwer onbekend. De NS had nog nooit met AnsaldoBreda samengewerkt.

De heer **Döbken**: Correct.

Mevrouw **Vos**: Het is in de procedure gebruikelijk dat er voorafgaand aan het bestek wordt overlegd met de industrie. Daar was AnsaldoBreda niet bij. Wat was de reactie van het aanbestedende team toen AnsaldoBreda ineens opdook en zich meldde voor de aanbestedingsprocedure?

De heer **Döbken**: Er zijn diverse fases. Eerst wordt het bestek geschreven. Dan worden bedrijven uitgenodigd die belangstelling hebben om de trein te bouwen die in het bestek wordt beschreven. Bij mijn weten waren er zes of zelfs acht bedrijven die zeiden belangstelling te hebben. Voor zover ik mij herinner was AnsaldoBreda daar vanaf het begin bij.

Mevrouw **Vos**: Wat vond u daarvan, of wat vond het aanbestedende team daarvan? Wat vond men ervan dat ineens die kleine bouwer zich ook meldde?

De heer **Döbken**: Ik heb me in die fase niet intensief met de voorselectie beziggehouden. Ik was wel betrokken bij de uiteindelijke beslissing om verder te gaan met een aantal bedrijven. U weet uit de stukken dat er twee bedrijven zijn afgevallen. Eén bedrijf is zelf gestopt en het andere bedrijf is non-compliant verklaard. Dat bedrijf voldeed dus niet aan de eisen. Sorry dat er voortdurend Engelse termen worden gebruikt. Er zijn zes bedrijven verdergegaan. Ik vond het op zich een interessante gedachte dat

Ansaldobreda zich op deze markt begaf. Het was weliswaar voor ons een onbekende railbouwer, maar voor Italië absoluut niet. Samen met Fiat heeft Ansaldobreda natuurlijk al 150 jaar treinen gebouwd in Italië.

Ik kan dit nog wel wat nader toelichten. Later maak je namelijk kennis met zo'n bedrijf. Dan zie je toch een aantal zaken waardoor je denkt: ja, waarom niet? Waarom zou dit bedrijf niet kunnen meedoen? Dat is namelijk de eerste vraag in zo'n procedure. Je eerste vraag is niet: hoe zit dat allemaal en hoe gaat dat allemaal verder in die procedure? Die procedure duurt vrij lang en duurde in dit geval te lang. Je kijkt eerst welk bedrijf er bij voorbaat afvalt, welk bedrijf er af moet vallen of welk bedrijf zegt dat het afvalt. Dat laatste kan ook.

Mevrouw **Vos**: Toen Ansaldobreda zich meldde, was uw reactie: waarom niet?

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Ja.

De heer **Döbken**: Hetzelfde gold voor de Siemens, de Alstoms en de Bombardiers van deze wereld. In die fase accepteer je graag iedere aanbieder. Zo veel zijn er daar immers niet van op de wereld; dat weet u.

Mevrouw **Vos**: Inderdaad; hoe meer aanbieders er zich melden, hoe beter het is voor het bedrijf dat de keuze moet maken.

De heer **Döbken**: Commercieel gezien is het altijd interessant als er zich meer aanbieders melden. Het is uiteraard lastig als je maar met één of twee aanbieders te maken hebt.

Mevrouw **Vos**: Ja. Uw reactie was dus: dit is spannend en het is goed dat Ansaldobreda zich meldt.

De heer **Döbken**: Ik noemde het zojuist interessant.

Mevrouw **Vos**: Interessant, ja.

Siemens en Bombardier waren voor u meer bekende treinenbouwers. In april 2003 doen zij een aanbieding die niet voldoet aan de gestelde eisen. Ze gebruiken daarvoor als argument de combinatie van enerzijds al de nieuwe technische eisen -- we hadden het daar zojuist over -- en anderzijds de korte levertijd. De treinen moesten namelijk ook nog heel snel worden geleverd. Daarbij kwam volgens de twee treinenbouwers bovendien nog de beperkte omvang van de serie. Er werden dus niet veel treinen besteld. Dat bij elkaar zou volgens Siemens en Bombardier leiden tot een prijs die niet concurrerend zou zijn. De bekende treinenbouwers zeiden dus: wij hebben dit bekeken en voor ons is dit eigenlijk niet zo interessant. Gingen er daardoor bij u geen alarmbellen af?

De heer **Döbken**: Nee, want ik begreep dat wel. Ik begreep wel dat het moeilijk werd. Er werd ook uitstel gevraagd door de bedrijven voor het doen van de aanbieding, door alle complexiteit die we met elkaar hadden bedacht. Ik wil niet zeggen dat we daardoor zelfs gerenommeerde bedrijven in de problemen brachten, maar er waren toch wel zorgen. Dat zegt u terecht. Kan dit allemaal wel? Kan dit allemaal wel op tijd worden geleverd? We hadden namelijk ook nog geweldige haast. Dat was ook een van de randvoorwaarden. Ik kon me namelijk niet zo goed voorstellen dat de lijn zou worden geopend maar er geen materieel zou zijn. Eigenlijk was de hoofdgedachte: zorg ervoor dat er materieel beschikbaar is. Het team heeft dat verder onderzocht. Ik ben het absoluut niet alleen geweest. U weet ook dat niet HSA de opdrachtgever was, maar NS Financial Services. Het team heeft zaken afgewogen en heeft de plussen en de minnen op een rijtje gezet. Men heeft gekeken waar bedrijven wel aan voldeden en waar ze niet aan voldeden. Zelden is het in dit soort complexe situaties zo dat alle bedrijven overal aan voldoen. Het team heeft een en ander beoordeeld. Men heeft ook gehoord dat sommige bedrijven moeite hadden om aan alle eisen te voldoen.

Mevrouw **Vos**: Het ging daarbij dus wel om gerenommeerde bedrijven, die u kende. Het waren bekende leveranciers van hogesnelheidstreinen. Het

waren de leveranciers van de enige hogesnelheidstreinen die in Europa rondreden.

De heer **Döbken**: Ja, maar dat is ... Sorry, ik moet heel voorzichtig zijn met u onderbreken.

Mevrouw **Vos**: U mag mij onderbreken.

De heer **Döbken**: De eisen die wij stelden, bijvoorbeeld op het vlak van ERTMS -- ik heb al die eisen genoemd -- maakten dat het ook voor Siemens, Bombardier en Alstom absoluut nieuwe treinen zouden zijn.

Mevrouw **Vos**: Ja.

De heer **Döbken**: Zo hadden we dat met elkaar in Nederland en België bedacht. Ik geef daarvan niemand de schuld; dit is slechts een conclusie.

Mevrouw **Vos**: Oké. Siemens en Bombardier zeiden dus: dit wordt voor ons een beetje te complex.

De heer **Döbken**: Zij zeiden: 't is moeilijk.

Mevrouw **Vos**: Er bleven toen twee bedrijven over, namelijk Alstom en AnsaldoBreda. Wat betekent het voor de marktspanning als er maar twee aanbieders overblijven? Van de acht bleven er maar twee over.

De heer **Döbken**: Dat is vervelend. Het erge is dat er later nog maar één bedrijf overbleef.

Mevrouw **Vos**: Heeft er nooit iemand gezegd: misschien is wat wij nu aanbesteden wel té complex?

De heer **Döbken**: Voor AnsaldoBreda?

Mevrouw **Vos**: Nee, nee, ik doel op de fase waarover wij nu spreken. Twee treinenbouwers zeggen u: joh, dit is echt wel heel complex en dit gaan wij niet doen. Is er op dat moment niemand in het team geweest die heeft gezegd: moeten we niet even een stapje terug zetten en bekijken of het niet té complex is geworden?

De heer **Döbken**: Natuurlijk vraag je je voortdurend af of het allemaal wel gaat lukken. Je hebt echter wel een handtekening gezet onder een contract en je moet er wel voor zorgen dat die trein gaat rijden, dus ...

Mevrouw **Vos**: Je moet dus door.

De heer **Döbken**: ... alle alternatieven ... Ja, misschien zou een conclusie kunnen worden dat je op een gegeven moment met elkaar de fuik ingaat en er niet meer uit komt. Je wilt namelijk die trein op de baan hebben. Je weet dat het moeilijk zal zijn. Je overdenkt om de zoveel tijd alternatieven, maar je komt daarbij maar tot één conclusie: als we nu niet doorgaan, dan redden we het niet.

Mevrouw **Vos**: De fuik. Hebt u het op dat moment ervaren als een fuik, of zegt u: met de kennis van nu, was het een fuik?

De heer **Döbken**: Nee, nee, toen heb ik dat al ervaren, ja.

Mevrouw **Vos**: Toen voelde u al dat u in een fuik zat met twee aanbieders. Maar u moest door.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: U had het gevoel in een fuik te zitten en u wist dat twee gerenommeerde aanbieders zich hadden teruggetrokken. Kon u wat met dat gevoel doen? Kon u daarmee iets doen in de aanbesteding?

De heer **Döbken**: Nee, anders hadden we het wel gedaan.

Mevrouw **Vos**: Oké, u zat dus echt in een fuik. Ja.

De heer **Döbken**: We hadden op dat moment ook vertrouwen in AnsaldoBreda. We hadden er vertrouwen in om met dat bedrijf verder te gaan. In de eerste plaats waren namelijk op papier de aanbiedingen van dat bedrijf gewoon in orde. De plannen die men maakte en de daarbij horende documentatie waren gewoon in orde. In de tweede plaats wisten we door bezoeken aan het bedrijf ook al dat men capaciteit had. Bij de heel grote bedrijven in deze wereld moet je dat maar afwachten. Zeker voor Siemens en wellicht ook voor Alstom lagen er heel grote opdrachten klaar. Daarbij hebben we het over honderden, zo niet duizenden treinen of treinstellen. We wisten dat AnsaldoBreda op dat moment dedicated aan ons toch wat capaciteit en aandacht zou kunnen besteden.

Mevrouw **Vos**: Wist u dat wel? In diezelfde periode laat u KPMG namelijk een financiële audit uitvoeren. KPMG heeft het in het rapport over een aantal "key issues". Dat is de taal die accountants spreken. Wat bedoelen ze daarmee? Probleempjes misschien? Daaraan zou aandacht moeten worden besteed in het vervolgtraject. AnsaldoBreda reageert daarop door te schrijven: bij Finmeccanica werd een significante toename in de orderportefeuille geconstateerd, wat zou kunnen duiden op een beperkte productiecapaciteit. Finmeccanica is het moederbedrijf van AnsaldoBreda. Wat hier staat, komt toch niet overeen met wat u zojuist zei, namelijk dat men "dedicated" aan jullie zou kunnen zijn?

De heer **Döbken**: Dat gold voor het hele concern Finmeccanica, maar dat gold niet voor de situatie specifiek in de fabriek in Pistoia.

Mevrouw **Vos**: Daar stond men gewoon leeg en stond men te wachten op een order?

De heer **Döbken**: Nou, AnsaldoBreda maakt meer dan alleen treinen. Het bedrijf is heel groot op het gebied van metrostellen en trams. Bij de sectie van de treinen was echter ruimte om voor ons te bouwen.

Mevrouw **Vos**: Oké, maar ...

De heer **Döbken**: Ik moet ook zeggen dat er ook nog zoiets bestaat als Ansaldo signaling, een heel groot bedrijf dat vooropliep in Europa op het gebied van ERTMS. Ik had er vertrouwen in dat die bedrijven met elkaar voor ons die trein, met al die nieuwe elementen erin, zouden kunnen bouwen. Dat soort gevoelens krijg je dan.

Mevrouw **Vos**: KPMG zei ook nog iets anders. Er was een geschil tussen AnsaldoBreda en Trenitalia, dus de Italiaanse NS, over de vertraging bij de levering van treinen.

De heer **Döbken**: Dat klopt. Dat ging over de ERT 500.

Mevrouw **Vos**: Was dat voor u geen signaal? Dacht u niet: gutjes?

De heer **Döbken**: Nee. Ik wil niet generaliseren, maar materieelfabrikanten zijn nogal eens aan de late kant met leveren. Dat komt overigens in de luchtvaart ook voor. Als je op grond daarvan bedrijven zou moeten uitsluiten, zou er geen enkel bedrijf meer in aanmerking komen.

Mevrouw **Vos**: Met vertragingen heb je volgens u bij elke aanbieder te maken?

De heer **Döbken**: Nee, dat is volgens mij weer te algemeen gezegd. Laat ik mij bij de feiten houden. Bij NS hadden we ook voorbeelden dat materieel te laat werd geleverd. Soms merk je daar niet zo veel van, omdat NS dan kan doorrijden met haar oude spullen. Maar dat ging op de HSL-Zuid natuurlijk niet. Er was niets wat daarop kon rijden. Er was niets wat was toegelaten om daarop te rijden.

Mevrouw **Vos**: Nee. U had in het proces de belangrijke taak om die treinen te kopen. U realiseerde zich op een gegeven moment wel, toen er maar twee aanbieders waren overgebleven, dat u in een fuik zat. U wist: ik móet door. We zullen het zo nog hebben over de uiteindelijke keuze voor AnsaldoBreda.

De heer **Döbken**: Ja, ik moest door, want in 2007 moest die trein rijden.

Mevrouw **Vos**: U dacht: want anders kan ik die 148 miljoen niet naar binnen harken.

De heer **Döbken**: Nee. Geloof het of niet, maar ik dacht: als die trein in 2007 niet rijdt, hebben we het met elkaar in dit land niet goed gedaan. Je geeft geen 7 miljard of 8 miljard uit voor infrastructuur om vervolgens tot de conclusie te komen dat er geen treinen zijn. Dat heeft altijd op de achtergrond gespeeld, in ieder geval bij mij. Wij moesten ervoor zorgen dat die trein ging rijden. In de tijd dat ik verantwoordelijk was, waren er twee hoofdstromen. Over de eerste hoofdstroom hebben we het al gehad, namelijk de financiën, met alle plussen en minnen die daarbij hoorden. Het ging daarbij overigens vooral om minnen en over heel grote zorgen over de financiën. Er was echter ook een hoofdstroom materieel. We hebben altijd geprobeerd om ervoor te zorgen dat er materieel op de baan beschikbaar zou zijn. Daarvoor hebben we zelfs extra financiële ruimte gemaakt. Dat hebben we altijd geprobeerd, nog even los van alle juridische discussies en discussies met de Staat. Later hebben we dat ook gedaan door voor een alternatief te zorgen. Dat hoop ik straks ook nog te kunnen toelichten. In mijn periode bleek namelijk al dat de levertijd van AnsaldoBreda niet klopte. Toen hebben we er in ieder geval voor gezorgd dat er een alternatief op de baan kwam. Daarmee wordt nog steeds gereden. Soms wordt de indruk gewekt dat er geen treinen rijden op de HSL-Zuid. Dat wil ik bestrijden. Er rijden op dit moment zo'n 42 maal per dag treinen in iedere richting over de HSL-Zuid.

Mevrouw **Vos**: Ja. Op dat moment was u bezig met het kopen van een trein die inderdaad heel snel zou kunnen rijden. Het zou een echte hogesnelheidstrein zijn.

De heer **Döbken**: Nee, de trein moest 220 km/u kunnen rijden.

Mevrouw **Vos**: Die trein moest sneller kunnen rijden dan we in Nederland tot dan toe gewend waren. Er was immers, u zei het net zelf al, niet voor niets infrastructuur aangelegd voor hogesnelheidstreinen. Er was een klein aantal bouwers. Maar er was maar één bouwer, uit Italië, die zei dat hij die trein kon bouwen. Toch?

De heer **Döbken**: Nee, er waren op z'n minst twee bouwers die zeiden dat ze zo'n trein konden bouwen. Alstom kon het ook. Siemens kon het ook, maar had veel meer tijd nodig.

Mevrouw **Vos**: Maar u was wel blij dat AnsaldoBreda zich op dat moment meldde?

De heer **Döbken**: Ik heb u dat toegelicht, ja. Ik zag ... Ik zeg nogmaals dat ik het niet alleen was. Uiteindelijk zou het de trein zijn die voor HSA zou gaan rijden, maar er waren volledige teams in Nederland en België samen bezig met dit project. Ook de Belgische spoorwegen zijn dus volledig "in charge" geweest met de technici, met de juristen, met de financiële mensen. Er was een heel groot projectteam dat uiteindelijk al die stappen heeft gezet en begeleid. Uiteraard zijn daarbij de directeur van NS Financial Services en ikzelf op de hoogte gesteld van de vorderingen, de dilemma's en alle punten die daarbij een rol speelden. Dit is een heel zorgvuldig proces geweest.

Mevrouw **Vos**: Heel zorgvuldig. Goed. We hadden hier dus een complexe vraag, en u was uiteindelijk toch wel erg blij dat er in ieder geval twee treinenbouwers wilden meedoen. Een van die bouwers was een voor de NS onbekende bouwer.

De heer **Döbken**: Ja. Dat klopt, ja.

Mevrouw **Vos**: Ik geef het woord aan de voorzitter.

De **voorzitter**: KPMG bekeek of er nog problemen te verwachten waren. Het kantoor vond het een key issue dat er misschien een overvolle orderportefeuille was en dat dat weleens problemen zou kunnen opleveren. U zegt echter dat dat misschien gold voor Finmeccanica, maar niet voor AnsaldoBreda.

De heer **Döbken**: Dat is correct.

De **voorzitter**: Waarom is dat dan het bericht van KPMG als dat kantoor op pad wordt gestuurd om te kijken bij AnsaldoBreda?

De heer **Döbken**: Dat weet ik niet.

De **voorzitter**: Je zou verwachten dat er een alinea volgt waarin staat: maar jongens, don't worry, want dit gaat niet over AnsaldoBreda.

De heer **Döbken**: Ik ken de scope niet. Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van NS Financial Services. Ik weet ook niet ...

De **voorzitter**: Kende u het onderzoek?

De heer **Döbken**: Mijn collega heeft tijdens een regulier overleg daarvan verslag gedaan. Ik ken de inhoud dus wel.

De **voorzitter**: Oké.

De heer **Döbken**: Hij vond de uitkomst geen reden om andere stappen te zetten dan die welke we op dat moment konden zetten.

De **voorzitter**: Onze conclusie op dit punt zou kunnen zijn dat er niet zozeer is gekeken naar AnsaldoBreda, als wel naar Finmeccanica. Daar ben ik wel benieuwd naar. Als dat zo is, blijft bij ons natuurlijk wel de vraag hangen waarom dit juist over AnsaldoBreda wordt geschreven.

De heer **Döbken**: Dat weet ik niet.

De **voorzitter**: Oké.

De heer **Döbken**: Het lijkt mij niet relevant, maar daarvoor moet je de context kennen.

De **voorzitter**: Maar KPMG schrijft toch geen dingen op die totaal niet relevant zijn?

De heer **Döbken**: Dat weet ik niet. Daarom zeg ik dat ik de context niet ken en ook de vraag niet ken. Ik weet alleen dat ... Laat ik het bij de feiten houden die ik ken; u hebt gelijk. Ik weet alleen dat de capaciteit in Pistoia voldoende was. In Pistoia zijn de treinen gebouwd.

De **voorzitter**: Het signaal van KPMG dat daar misschien niet voldoende capaciteit was, hebt u dus niet zo geduid?

De heer **Döbken**: Nee.

De **voorzitter**: Oké.

U zei aan het begin van dit verhoor: de procedure heeft wel lang geduurd.

De heer **Döbken**: Ja.

De **voorzitter**: U zei later: Siemens zou meer tijd nodig hebben. Was dus de factor tijd echt een heel grote zorg voor u?

De heer **Döbken**: Ja. Ja, ik ben bijna begonnen met dat te zeggen. De zorg om op tijd materieel te krijgen, is in al die jaren gebleven.

De **voorzitter**: U begon het verhoor heel helder door te schetsen dat u aan het begin van het proces het idee had dat dit een uitdaging voor u zou vormen die u wilde aangaan. U dacht: ik ga gewoon mijn uiterste best doen om het voor elkaar te boksen. U zei later: ik voelde dat ik in een fuik zat. Had u wel het gevoel, de ruimte te hebben om in ieder geval tegen het moederbedrijf, of misschien zelfs tegen de Staat te zeggen: jongens, de treinenbouwers waarmee we gewend zijn te werken, kunnen de levertijden niet halen, dus we hebben een serieus probleem?

De heer **Döbken**: Natuurlijk is dat intern besproken, in stuurgroepen.

De **voorzitter**: Hoe reageerde men toen?

De heer **Döbken**: Met zorgen, natuurlijk. Als je dan echter in de beslotenheid van de studeervertrekken alle alternatieven en varianten probeert te bedenken die nodig zouden zijn om dat probleem het hoofd te bieden, kom je tot de ontdekking dat die alternatieven er niet zijn. Wij hebben ze althans niet gevonden.

De **voorzitter**: Oké.

Ik wil doorgaan naar het thema van de snelheid van de hogesnelheidstrein. De gedachte was natuurlijk, te proberen met een hogere snelheid dan een gemiddelde trein over die hogesnelheidslijn te gaan rijden. Er ontstond echter vrij snel discussie over die snelheid. Er kwamen voortgangsrapportages vanuit het ministerie. In de dertiende voortgangsrapportage, van 26 november 2003, stelt toenmalig minister Peijs dat de Staat van mening is dat HSA die rijtijden niet gaat halen met een trein die 220 km/u kan rijden. Heeft zij dat ook aan HSA bericht?

De heer **Döbken**: Ik kan mij dat niet herinneren.

De **voorzitter**: Ik vraag dat ...

De heer **Döbken**: Tegelijkertijd speelde namelijk de discussie over de rijtijdverlenging in België. De grootste zorgen maakten wij ons daarover. Daarover heeft de heer Van Krieken het volgens mij ook gehad.

De **voorzitter**: Ja.

De heer **Döbken**: We zouden het niet halen in 93 minuten. Ik kwam vrij snel tot de ontdekking hoe dat kwam. Die discussie over die 93 minuten in relatie tot een trein die 220 km/u zou kunnen rijden, is dus echter overschaduwd door die foutieve berekening van de rijtijden in België. Er waren fabrikanten die niet voldeden aan de eisen over rijtijden, maar alle fabrikanten hebben uiteindelijk, gegeven de nieuwe situatie, naar mijn mening voldaan aan de eisen rond reistijden, althans op papier. AnsaldoBreda heeft daarvoor een oplossing gevonden.

De **voorzitter**: Het is goed dat u deze interventie even hebt gepleegd, want ik denk dat u terecht zegt dat de oorzaak voor een deel echt aan de Belgische zijde lag. Ik zal het stukje daarover in de genoemde voortgangsrapportage er even bij pakken. Er waren inderdaad vermoedens gerezen dat aan Belgische zijde die rijtijden langer waren. Maar, schrijft de minister, "HSA heeft in haar bieding aangegeven dat alleen de treindiensten die doorgaan naar Parijs met bestaand rollend materieel 300 km/u zullen rijden, en de overige treindiensten een maximumsnelheid van 220 km/u zullen hebben. De Staat is van mening dat met het materieel van 220 km/u de gecontracteerde reistijd niet waargemaakt kan worden, en heeft dat aan HSA medegedeeld. De Staat zal HSA houden aan de rijtijden." Dat is best een pittige uitspraak.

De heer **Döbken**: Ja. Ja, dat is terecht.

De **voorzitter**: Dat is volgens mij echter best ingewikkeld. U komt er immers achter dat die rijtijden niet kunnen worden gehaald, u hebt nog steeds de

gedachte dat u treinstellen gaat kopen die 220 km/u kunnen rijden, maar daarmee zou u de rijtijden niet halen.

De heer **Döbken**: Het werd uiteindelijk 250 km/u, zoals u weet.

De **voorzitter**: Precies. Daarom vraag ik dit. Dacht iedereen dan: ho, jongens, we gaan die treinenbouwer nu even vragen om een situatie te creëren waardoor de trein 250 km/u kan rijden? Wij zoeken daarnaar.

De heer **Döbken**: Nee, voor zover ik mij herinner heeft Alstom altijd voldaan aan de rijtijden. AnsaldoBreda worstelde met de rijtijden, zoals ieder bedrijf wel worstelt met sommige delen uit het bestek. AnsaldoBreda kwam toen met de oplossing om treinen te bouwen die 230 km/u zouden kunnen rijden. Daarmee zou men kunnen voldoen aan de reistijden. De waarschuwing was dus terecht, zeker ten aanzien van de reistijden die AnsaldoBreda kon realiseren. Maar in 2004 is dat opgelost.

De **voorzitter**: U vraagt in uw bestek echter om treinen die 220 km/u zouden kunnen rijden. Vervolgens zegt de minister: 220 km/u is leuk en aardig, maar daarmee halen we de rijtijden niet. Dat was overigens al bekend en daarbij ging het niet alleen om het Belgische onderdeel.

De heer **Döbken**: Dat hadden we zelf ook al ontdekt, ja.

De **voorzitter**: Het staat er wel bij, maar het was al bekend dat die rijtijd van 93 minuten met treinen die 220 km/u konden rijden, niet zou worden gehaald. Vervolgens wordt de opdracht om treinen van 220 km/u te bouwen wel uitgezet bij de bouwers. Daarna komt de minister met de opmerking dat de Staat HSA aan de gestelde reistijden zou gaan houden. AnsaldoBreda biedt daarna eigenlijk binnen twee weken aan om een trein te bouwen die 250 km/u zou kunnen rijden. We zijn gewoon benieuwd ...

De heer **Döbken**: Nee, nee, AnsaldoBreda biedt niet aan een trein te bouwen die 250 km/u zou kunnen rijden, maar men biedt aan om een trein te bouwen die 230 km/u zou kunnen rijden.

De **voorzitter**: Een trein die 250 km/u zou kunnen rijden.

De heer **Döbken**: Een trein die 230 km/u zou kunnen rijden. De eerste stap was de stap naar 230 km/u.

De **voorzitter**: Ja, er werd eerst een stapje gezet naar 230 km/u. Later wordt het 250 km/u.

De heer **Döbken**: Vanwege alle problemen in België zei men bij AnsaldoBreda: we hebben opnieuw gekeken naar de aandrijving, de versnelling en de motoren. Men zei: als we aan de reistijden moeten voldoen, bieden we jullie voor een gering extra bedrag treinen aan die 250 km/u kunnen rijden. Dat aanbod heb ik met beide handen aangegrepen.

De **voorzitter**: U bracht mij bijna van mijn stuk door mij te verbeteren en te zeggen dat het om treinen ging die 230 km/u zouden kunnen rijden. Ik heb echter natuurlijk de stukken voor mij liggen; het ging om treinen die 250 km/u per uur zouden kunnen rijden. Binnen twee weken lag er een aanbieding van AnsaldoBreda voor treinen die 250 km/u zouden kunnen rijden. Daarom ben ik zo benieuwd of de druk van de minister daarbij een rol heeft gespeeld. Dat zou ik me kunnen voorstellen.

De heer **Döbken**: Nee. De minister heeft dit volgens mij terecht gezegd. Het was onze verantwoordelijkheid om van degenen die het materieel zouden bouwen, te eisen dat ze zouden voldoen aan de eisen.

De **voorzitter**: Ik vraag dit om de volgende reden. Op het moment dat aan de industrie werd gevraagd een trein te leveren die 220 km/u zou kunnen rijden, wisten HSA, NS en zelfs het ministerie van V en W dat met zo'n trein die rijtijd nooit zou kunnen worden gehaald. Op de een of andere manier lijkt dat

heel lang geen probleem te zijn. Het probleem van de Belgen komt er nog bij, waardoor er misschien nog meer problemen ontstaan. Ineens zegt iedereen dan: jongens, we hebben wel gevraagd om treinen die 220 km/u kunnen rijden, maar eigenlijk redden we het daar niet mee. Dit is iets wat ons fascineert. Daarom vragen we het aan u.

De heer **Döbken**: Dit speelt zich in dezelfde tijd af, in december 2004.

De **voorzitter**: Het speelt al in december 2003.

De heer **Döbken**: Ja, in 2003; u hebt gelijk. Op een gegeven moment in diezelfde tijd gaat Alstom niet meer meedoen. Vanaf dat moment is er eigenlijk nog maar één aanbieder over. Die aanbieder houden wij aan de reistijden, ondanks ook alle zorgen over de situatie in België. De aanbieder komt daarvoor met een oplossing.

De **voorzitter**: Hm.

De heer **Döbken**: Als u zegt: de stappen van 220 km/u naar 230 km/u naar 250 km/u lagen vrij dicht bij elkaar, dan is dat zo. Ik geloof dat onmiddellijk. Het is echter wel een gevolg van de eisen die we aan AnsaldoBreda hebben gesteld. De eis was overigens om treinen te bouwen die minimaal 220 km/u zouden kunnen rijden, dus iedereen die een trein wilde of kon bouwen die sneller zou kunnen rijden ...

De **voorzitter**: Dat is een mooie zin. Het ging dus om de minimale maximumsnelheid van de trein.

De heer **Döbken**: Nee nee.

De **voorzitter**: Ja, dat is een zin waarop wij ook hebben moeten studeren. De trein moest een minimale maximumsnelheid hebben van 220 km/u. Mevrouw Vos stelt de volgende vragen.

Mevrouw **Vos**: Ik kom nog even terug op die opmerking van de minister in die dertiende voortgangsrapportage. Die opmerking heeft dus volgens u helemaal niets te maken met wat u daar met AnsaldoBreda aan het doen was?

De heer **Döbken**: Nou, ik denk dat er wel een causaal verband tussen was. Je spreekt met ambtenaren, je spreekt met de mensen en je geeft in een gesprek al eens aan dat er problemen zijn met de reistijden. Je zegt: niet ieder bedrijf lukt het. Ja, en dan schrijft de minister terug: je houdt je maar aan die reistijden. Vooral in de eerste jaren was er een formeel-juridische gedachtewisseling tussen het ministerie en HSA. Nadat mevrouw Peijs minister werd, is dat gelukkig veranderd. Die manier van gedachtewisseling was, denk ik, nog een beetje het gevolg van de wijze waarop het contract tot stand was gekomen.

Mevrouw **Vos**: Vanwege de gejuridificeerde relatie voelde u dus wel de hete adem van de minister in uw nek om in ieder geval te drukken op verhoging van de snelheid.

De heer **Döbken**: Nee, we wisten zelf al dat we moesten voldoen aan de eisen die waren gesteld.

Mevrouw **Vos**: Het is dus geen puur toeval en er was een causaal verband.

De heer **Döbken**: Ja, ja, zeker.

Mevrouw **Vos**: Oké, dat is helder. In het bestek van 2002 stond de eis dat die trein in 93 minuten naar Brussel moest kunnen rijden. U zei net zelf dat AnsaldoBreda dat met treinen kon halen die 230 km/u konden rijden.

De heer **Döbken**: Ja, maar die situatie heeft zich uiteindelijk helemaal niet voorgedaan, ...

Mevrouw **Vos**: Nee, die situatie heeft zich niet voorgedaan, want men ging naar 250 km/u.

De heer **Döbken**: ... want het was 12 minuten meer. Het ging ook over het Nederlandse traject. Daarop werd het ook spannend. Daaraan zijn ook eisen gesteld.

Mevrouw **Vos**: Ja. Hoe bedoelt u dat?

De heer **Döbken**: AnsaldoBreda moest iets doen aan de aanzetkarakteristiek, de remkarakteristiek, de maximumsnelheid. Die moesten worden verhoogd om aan het hele pakket van eisen te voldoen. Het ging daarbij al niet meer alleen om die 93 minuten, want die golden al niet meer. Het ging al om laten we zeggen 100 minuten of 105 minuten. Het ging niet alleen om die 93 minuten, het ging om het totale programma van eisen dat in de concessieovereenkomst stond.

Mevrouw **Vos**: Oké. Met 230 km/u kon AnsaldoBreda in ieder geval voldoen aan die rijtijdeneis.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Waarom is men dan naar 250 km/u gegaan? Dat snappen we nog niet.

De heer **Döbken**: Dat is een beetje op ons verzoek gebeurd.

Mevrouw **Vos**: Waarom verzocht u dat?

De heer **Döbken**: Omdat er problemen waren in België. Ik probeerde voor de klant in ieder geval nog een of twee minuten te winnen. Dat kostte drie ton per trein. Dat lijkt veel geld, maar dat is het niet in verhouding tot de 19 miljoen.

Mevrouw **Vos**: Is het een normaal verzoek om eventjes de snelheid op te voeren?

De heer **Döbken**: Nou, wij stelden het zeer op prijs.

Mevrouw **Vos**: Nee, ik bedoel dit in technische zin. Ik weet dat u wat dit betreft geen technicus bent.

De heer **Döbken**: Ik ben geen materieeltechnicus.

Mevrouw **Vos**: U bent geen materieeltechnicus. Dat waren de andere heren die we hebben gesproken. Kun je een trein zomaar opvoeren van 220 km/u naar 250 km/u?

De heer **Döbken**: Als je voor andere motoren en een andere overbrenging kiest ... Ik zou het niet weten, maar het kan wel. Auto's heb je ook in heel veel uitvoeringen, soms ook terwijl ze aan de buitenkant precies hetzelfde zijn.

Mevrouw **Vos**: Ja.

U zei net ook dat al die treinenbouwers wel een aantal zaken hebben waaraan ze niet voldoen. Alstom voldeed dus wel aan die reistijdeneis. Was die aanbieding van Alstom op dat moment daarom eigenlijk niet beter dan die van AnsaldoBreda?

De heer **Döbken**: We waren nog niet eens zover om dat te constateren toen we te maken kregen met een ander fenomeen, namelijk de vraag over het aantal treinen.

Mevrouw **Vos**: Ja, daarover zullen we zo spreken.

De heer **Döbken**: Alstom is niet afgefallen vanwege exploitatie, maar vanwege de aantallen.

Mevrouw **Vos**: Waarom hebt u die vraag om de snelheid te verhogen alleen aan AnsaldoBreda gesteld? Ik vraag dit nog even om het scherp te krijgen.

De heer **Döbken**: Wij hebben niet om die verhoging gevraagd, maar die is door AnsaldoBreda ingevoerd om te voldoen aan de eisen. De snelheid is verhoogd op suggestie van AnsaldoBreda. Het pakket dat het bedrijf daarvoor nodig had, gaf namelijk wat extra comfort. Voor mij gaf die verhoging de mogelijkheid om voor een relatief gering bedrag weer een paar minuten reistijd in België te winnen.

Mevrouw **Vos**: We gaan nu even diep de aanbestedingsprocedures in. Waarom mag AnsaldoBreda dat doen, al dan niet op uw verzoek? Er werd namelijk iets belangrijks gewijzigd terwijl Alstom al voldeed aan die eisen.

De heer **Döbken**: Het is niet verboden om iets beters of iets mooiers te doen dan in het bestek staat.

Mevrouw **Vos**: Dat is wel verboden als je in een bepaalde fase van de procedure zit, toch?

De heer **Döbken**: Nee, dat lijkt me niet.

Mevrouw **Vos**: Is het dan nog wel eerlijk?

De heer **Döbken**: Nee, nee. Als je binnen de scope van de uitvraag blijft, dan kan dat. De materieelbouwers werd ook gevraagd met ideeën te komen over de inrichting, over de instap enzovoorts. De ene bouwer pakt het zus op en de andere zo.

Mevrouw **Vos**: Oké. De verhoging naar 230 km/u deed AnsaldoBreda dus zelf, om te voldoen aan de eisen.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: De verhoging naar 250 km/u werd doorgevoerd op verzoek van HSA, of op verzoek van NSFSC, de partij die op dat moment onderhandelde.

De heer **Döbken**: Nou, het was meer op mijn verzoek.

Mevrouw **Vos**: Op die manier kon u in België in ieder geval een paar minuten winnen voor de reizigers.

De heer **Döbken**: Ja, tijd die we eerder verloren hadden.

Mevrouw **Vos**: Oké.

Ik wil nu naar het volgende onderwerp gaan. Ik noemde zojuist al de reductie van het aantal treinen in die laatste fase. Aan beide fabrikanten, Alstom en AnsaldoBreda, is dan al gevraagd naar een zogeheten "best and final offer". In jargon heet dit een BAFO.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Dat was een definitieve bieding. Aan deze twee bedrijven is dus gevraagd om een definitieve bieding te doen. Toen verminderden HSA en de Belgische spoorwegen het aantal treinen dat men wilde bestellen en vroegen ze een nieuwe offerte.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Alstom zegt HSA en de Belgische spoorwegen dan, dat zij op dat moment volgens de regels eigenlijk zouden moeten kiezen op basis van eerdere biedingen, die dus al waren gedaan. Alstom dient dan geen nieuwe bieding in.

De heer **Döbken**: Dat is correct.

Mevrouw **Vos**: U krijgt dan alleen maar een nieuwe bieding van AnsaldoBreda. Welke mogelijkheden had u toen nog? Kon u de procedure stopzetten? Kon u heraanbesteden?

De heer **Döbken**: Dit is echt het werk van de inkopers en van de juristen. Wij vinden, wij vonden dat je deze wijziging kon doorvoeren binnen de afspraken die waren gemaakt. Daarover kun je natuurlijk anders denken, maar ik vertel dit nu op grond van wat ik heb horen zeggen. Dit is niet mijn eigen mening.

Mevrouw **Vos**: U hebt eerder al zoiets geschreven en u hebt uw mening opgeschreven. Wij hadden het zojuist over de fuik. U schrijft aan de vennoten van HSA over de vermindering het volgende. "Dit betekent dat de leveranciers gerechtigd zijn, de offerte in te trekken en daarmee een nieuwe aanbesteding af te dwingen. Vermindering van het aantal treinen tot onder de zestien vergt derhalve minimaal stevige onderhandelingen met de leveranciers." U hebt het dus over leveranciers in meervoud.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Mocht het nou wel of niet?

De heer **Döbken**: Nou, het is gebeurd en niemand heeft ertegen geprotesteerd.

Mevrouw **Vos**: Alstom.

De heer **Döbken**: Niemand. Alstom had kunnen protesteren maar heeft dat niet gedaan. Dat betekent dat zo'n aanbesteding verdergaat.

Mevrouw **Vos**: Alstom heeft gezegd: jullie moeten ons beoordelen op het bod dat we hebben gedaan.

De heer **Döbken**: Ja, op het bod voor 26 treinen. Wij hebben gezegd: dat doen we niet, want we gaan terug naar 12 treinen.

Mevrouw **Vos**: We hebben het net gehad over een fuik. U zei dat u eigenlijk al in oktober of november, toen er maar twee leveranciers overbleven, in een onprettige fuik zat.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Dan gebeurt dit. U schrijft zelf: of het nu kan of niet, ze mogen een nieuwe aanbesteding afdwingen.

De heer **Döbken**: Een aanbesteding ...

Mevrouw **Vos**: Op die manier zorgt u er zelf voor dat u in een fuik terecht komt waarin er maar één aanbieder overblijft.

De heer **Döbken**: Ja, dat klopt. Dat laatste is waar. Of de aanbestedingsrichting klopte of niet, weet ik niet, maar we hebben het risico genomen. En ja, met twaalf treinen zit je echt op een dieptepunt. Ik was daar natuurlijk ook niet zo blij mee. Dit vond echter zijn oorsprong in het feit dat er zo veel financiële onzekerheden waren. De aandeelhouder vond daarom dat we voorzichtig moesten zijn met de groei. De aandeelhouders hebben dat namens mij ook voorgesteld aan de overheid. Daardoor bestelden zij in eerste instantie twaalf treinen. Overigens had men wel het idee dat als we tijd zouden winnen, de bouw van de andere treinen onmiddellijk op die van de eerste treinen zou kunnen volgen, zodat er de facto geen vertraging zou optreden bij de aflevering van treinen. Dat was de diepere gedachte daarachter.

Mevrouw **Vos**: We komen straks nog even terug op hoe dat precies is gegaan. Het aantal bestelde treinen werd verlaagd. Vond u het niet wenselijk om de procedure toen toch even stop te zetten? Is dat niet ergens geopperd?

De heer **Döbken**: Wat denkt u dat we dan hadden moeten doen? Drie of vier jaar verliezen en weer opnieuw beginnen? Ik noem maar even wat grote getallen. Dat was het punt.

Mevrouw **Vos**: U voelde die tijdsdruk heel erg en u bent eigenlijk met een sneltreinvaart in die fuik gezwommen.

De heer **Döbken**: Ja. Ja. Er werd dan elke keer een touw omheen gelegd door de aantallen die werden verminderd.

Mevrouw **Vos**: Vanaf dat moment was u volledig afhankelijk van AnsaldoBreda.

De heer **Döbken**: Ja. Tenzij het bedrijf zich in die fase onredelijk was gaan gedragen. Tenzij wij zouden zeggen: wij vinden dit onredelijk. Dat is echter naar mijn beste weten ...

Mevrouw **Vos**: Wat was op dat moment uw oordeel over AnsaldoBreda?

De heer **Döbken**: Dat oordeel was niet anders dan een halfjaar ervoor. In die periode kregen wij namelijk geen nieuwe informatie meer.

Mevrouw **Vos**: Hm.

U zei al dat de vermindering van het aantal bestelde treinen voortkwam uit de onderhandelingen met de Nederlandse Staat over een zogeheten langere ingroeiperiode. Op die manier zouden er dan bij de start van de dienstregeling, toen nog voorzien in 2007, minder treinen beschikbaar hoeven zijn.

De heer **Döbken**: Ja

Mevrouw **Vos**: Dat zou dus betekenen dat de treinen later konden worden aangeschaft. Dat leek wellicht dus een financieel voordeel voor HSA op te leveren. Er hoefden immers iets minder treinen te worden aangeschaft. U zei

echter zojuist zelf al dat het bespaarde bedrag, gezien de miljarden die voor de aanleg van de hogesnelheidslijn waren uitgegeven, misschien relatief klein was. Toch resulteerde een en ander dus in een situatie waarin u in die fuik zat en er maar één aanbieder over was. De negentien treinen die anders besteld zouden worden, vielen nog binnen de oorspronkelijk aangekondigde marges. Klopt dat?

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Ja. Hoe beoordeelt u achteraf deze move van HSA en haar aandeelhouders om geld te besparen?

De heer **Döbken**: Het was een eis van de aandeelhouders.

Mevrouw **Vos**: Wie waren op dat moment ook weer de aandeelhouders?

De heer **Döbken**: NS en KLM.

Mevrouw **Vos**: Zij wilden op dat moment geld besparen.

De heer **Döbken**: Zij wilden geen grotere financiële risico's nemen.

Mevrouw **Vos**: Nee. De aandeelhouders keken natuurlijk met een andere blik dan u. U had de verantwoordelijkheid voor de aanbestedingsprocedure en u had de verantwoordelijkheid om de treinen te bestellen. Hebt u toen tegen de aandeelhouders gezegd: jullie maken het mij op deze manier wel heel erg lastig.

De heer **Döbken**: Ja, ja, die discussie is gevoerd.

Mevrouw **Vos**: We hadden het zojuist over het "best and final offer". Dat wordt in december gevraagd. Deze discussie speelt al in november. Ik heb hier voor me iets van begin november. Daarin gaat het al over die ingroeiperiode. Waarom wordt er in december een best and final offer voor

die 16 plus 10, is 26 treinen gevraagd, terwijl men al wist dat het er waarschijnlijk minder zouden worden?

De heer **Döbken**: Omdat het nog niet was uitgekristalliseerd. We hebben de minister daarvan ook op de hoogte gesteld. Er moest daarover kennelijk intern nog besluitvorming plaatsvinden. Ik reconstrueer dat nu ook maar; ik weet dat niet.

Mevrouw **Vos**: Als je nog niet precies weet hoeveel treinen je wilt, dan vraag je toch niet aan twee treinenbouwers om een definitief bod?

De heer **Döbken**: Daarin hebt u gelijk.

Mevrouw **Vos**: Dat was niet handig.

De heer **Döbken**: Als ik het zo hoor niet. Misschien is er meer over te vertellen. Nee, het is niet handig. Het was sowieso geen gelukkige periode in mijn loopbaan bij het spoor toen ik naar een fabrikant toe moest gaan om twaalf treinen te bestellen. Maar misschien doe ik op dit moment de aandeelhouders een beetje tekort. Dat moet ik zeker niet doen. Er waren wel allerlei herstelplannen, bijvoorbeeld om onmiddellijk daarna te bouwen. Op die manier zouden we vooraf kunnen garanderen dat we het geld zouden kunnen terugverdienen dat we extra kwijt zouden zijn omdat we 12 in plaats van 16 of 26 treinen bestelden. Een deel van de vaste kosten zouden we weer terugkrijgen over de later bestelde series. Er is dus wel heel genuanceerd over gesproken, maar de bottomline is dat de aandeelhouder op dat moment niet meer wenste te investeren dan voor twaalf treinen nodig was. De andere problematiek die leidde tot de geringe aantallen werd overigens door de Belgen veroorzaakt, die überhaupt geen treinen meer wilden bestellen.

Mevrouw **Vos**: Dat ging veel later spelen.

De heer **Döbken**: Laten we dus niet doen alsof Nederland dit probleem had veroorzaakt.

Mevrouw **Vos**: Nou? Dit gedeelte is wel door Nederland veroorzaakt.

De heer **Döbken**: Ik erken dat het probleem voor de helft zeker door Nederland is veroorzaakt.

Mevrouw **Vos**: Daarmee voldeed de aandeelhouder natuurlijk ook niet aan de afspraak die in de concessieovereenkomst stond over de hoeveelheid treinen.

De heer **Döbken**: Nee, maar dat hebben ze in de vorm van een conceptwijzigingsvoorstel aan de minister kenbaar gemaakt. Dat is dus volgens mij heel correct verlopen. Ik neem aan dat er enige tijd overheen is gegaan. Maar u zegt dit volstrekt terecht: als we dat zo zouden hebben gedaan, dan ...

Mevrouw **Vos**: Ik vat het even samen. De aandeelhouders zeggen: we moeten met minder treinen gaan rijden. Dat was eigenlijk al bekend. Toch wordt dit aan de treinenbouwers gevraagd. Daardoor valt een van de aanbieders af, namelijk Alstom.

De heer **Döbken**: Ja

Mevrouw **Vos**: U had het net over een fuik. U zwemt op dat moment eigenlijk met een hoge snelheid ...

De heer **Döbken**: Nog weer dieper in die fuik, ja.

Mevrouw **Vos**: ... nog weer dieper in die fuik, en u zit aan AnsaldoBreda vast.

De heer **Döbken**: Ja, tenzij je op het laatste moment had gezegd: we gaan niet met jullie verder en we beginnen opnieuw.

Mevrouw **Vos**: Maar u hebt zojuist al gezegd dat u dat vanwege de tijdsdruk niet wilde doen.

De heer **Döbken**: Niet doen!

De **voorzitter**: De aandeelhouders creëerden uiteindelijk dus die HSA, dat speciale bedrijf om dat te doen. U bent van HSA de eerste directeur. U zei al: het was een ingewikkelde klus, er was een bestek en er waren allerlei eisen. Eigenlijk is er in deze fase door de aandeelhouder nog een serieus probleem extra bij u neergelegd. U had al te maken met veel uitdagingen, maar omdat de aandeelhouders het financiële risico niet wilden lopen, kreeg u er nog een probleem bij.

De heer **Döbken**: Ja.

De **voorzitter**: Ik wil dat even markeren. De vraag is dus niet vanuit HSA zelf gekomen, maar kwam echt vanuit de aandeelhouders. Zij creëerden die druk door te zeggen: we kiezen voor minder treinen. Dat leidde ertoe dat uiteindelijk alleen AnsaldoBreda overbleef.

De heer **Döbken**: Ja.

De **voorzitter**: Een punt blijft toch een beetje onduidelijk. U hebt op een bepaald moment een trein die 230 km/u zou kunnen rijden van AnsaldoBreda aangeboden gekregen. Ook Alstom voldeed aan die rijtijden. Maar u vraagt later toch aan AnsaldoBreda om te gaan naar een trein die 250 km/u zou kunnen rijden. Hebt u nou op enig moment die vraag ook aan Alstom gesteld?

De heer **Döbken**: Nee, in mijn gedachte was Alstom toen al afgehaakt, dus ik kon die vraag aan Alstom niet meer stellen. Alstom was toen al afgehaakt vanwege de aantallen.

De **voorzitter**: Oké. Omdat Alstom al niet meer reageerde ...

De heer **Döbken**: Kon ik het bedrijf dit ook niet meer vragen.

De **voorzitter**: Oké. Ik zeg u dat wij de indruk hebben dat er nog wel contact is geweest met Alstom. U herinnert zich in ieder geval niet dat u die vraag nog een keer aan Alstom hebt gesteld.

De heer **Döbken**: Nee, en dat contact is ook niet door mij gelegd. Dat moet door NS Financial Services gedaan zijn, ook een beetje als afronding van zo'n proces dat bijna twee jaar heeft geduurd.

De **voorzitter**: U gebruikt nu twee woorden die heel relevant zijn voor het volgende deel van ons verhoor, namelijk "afronding" en "NSFSC". Wij willen namelijk met het onderwerp NSFSC dit verhoor afronden. Dat doet mevrouw Vos.

Mevrouw **Vos**: Ik kom toch nog heel even terug op die 250 km/u; dat blijft ons boeien. Dit speelde in november 2003. Alstom was toen nog niet afgefallen. Tot half december was u bezig met dat BAFO. Op een gegeven moment zegt Alstom: nou ja, wij doen niet meer mee. Die vraag over die trein die 250 km/u zou kunnen rijden, had u daarvoor al wel aan AnsaldoBreda gesteld.

De heer **Döbken**: Nee, zo'n trein is ons aangeboden.

Mevrouw **Vos**: Nee, nee, u zei net zelf dat de trein die 230 km/u zou kunnen rijden, was aangeboden. U zei net zelf: om die 250 km/u hebben we gevraagd.

De heer **Döbken**: Sorry?

Mevrouw **Vos**: De trein die 230 km/u zou kunnen rijden, was u aangeboden door AnsaldoBreda. Dat bedrijf zei: daarmee halen we jullie reistijden. U zei net zelf dat u hebt gezegd: goh, krik het op naar 250 km/u, want dan kunnen we die extra minuten reistijd in België compenseren. Dat zei u net zelf. Maar het gaat ons om de procedure. Wat mag nou wel en wat mag niet? U onderhandelde nog met beide partijen, maar u hebt alleen aan AnsaldoBreda gevraagd om een trein te leveren die 250 km/u zou kunnen rijden. Dat kan toch niet?

De heer **Döbken**: AnsaldoBreda heeft opnieuw de technische mogelijkheden bekeken. Het bedrijf zei te hebben voldaan aan 230 km/u en kwam toen met de suggestie -- zij kenden ongetwijfeld ook de perikelen over de dienstregeling -- om de snelheid van de trein naar 250 km/u te verhogen. Dat voorstel heb ik met beide handen aangegrepen. U vraagt mij nu of dat helemaal conform de inkoopprocedures en alle richtlijnen was. Laat ik zeggen dat ik mij daarover op dat moment niet zo veel zorgen heb gemaakt. Ik vond de andere belangen die een rol speelden groter. Soms moet je risico's nemen.

Mevrouw **Vos**: Het best and final offer, dus het BAFO, werd door u, zwemmend in die fuik, gevraagd op 5 december 2003. Dat is toevallig 3 jaar na de ondertekening van de conceptovereenkomst. Bovendien was het sinterklaas; 5 december is een belangrijke datum. Eind december haakt Alstom af. In de tijd daartussen hebt u gevraagd om een trein die 250 km/u zou kunnen rijden. U zegt net: ik was met andere dingen bezig. Aanbestedingsrechtelijk klopt het echter niet.

De heer **Döbken**: Ik denk van wel. Ik denk dat we daarmee wat risico's hebben genomen in aanbestedingsrechtelijke zin, net zoals we zulke risico's namen door het verminderen van die aantallen. Ik wist één ding zeker: we moesten verder.

Mevrouw **Vos**: Ja, u had veel haast en er was veel druk.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Haast iS A, heb ik weleens gedacht. U was directeur van HSA. Die had als belangrijkste taak, ervoor te zorgen dat er op tijd voldoende treinmaterieel beschikbaar zou zijn. Tijdens de aanbestedingsprocedure geeft u de verantwoordelijkheid daarvoor echter weg aan een andere dochter van de NS, namelijk NS Financial Services, gevestigd in Ierland. NSFSC koopt de treinen, waarna HSA ze moest gaan leasen van NSFSC. Waarom is bij HSA voor die constructie gekozen?

De heer **Döbken**: Als we niet bij onze eigen dochteronderneming hadden kunnen leasen, hadden we geld moeten lenen op de kapitaalmarkt. Dan waren onze winst- en verliesrekening en onze businesscase weer verder verslechterd. Als je in zo'n situatie min of meer onder de hoede van je moederbedrijf een andere dochteronderneming kunt inschakelen, dan zul je dat niet laten. We hadden echter de vrijheid om voor een andere leasemaatschappij te kiezen. Die zou dan overigens ook garanties van NS hebben gevraagd. U moet niet denken dat Ierland wat dat betreft in een andere positie was. Nee, HSA had op dat moment het geld niet. We hadden immers nog niets verdiend.

Mevrouw **Vos**: Was dat nou heel gebruikelijk, ook in die tijd? Is het heel gebruikelijk? Je maakt het zo wel ingewikkeld. HSA moest vanwege de Staat een "special purpose vehicle" zijn, maar mocht vervolgens zelf niet gaan over de treinen. HSA besteedde dat uit aan NSFSC.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Was dat nou heel gebruikelijk? Gebeurde dat altijd?

De heer **Döbken**: Ik heb al gezegd dat het allemaal nieuw was. Ook dit was helemaal nieuw voor mij.

Mevrouw **Vos**: U zegt: HSA had niet genoeg geld. Voorheen kocht NS die treinen gewoon zelf?

De heer **Döbken**: Ja. NS verdiende geld en legde een deel daarvan opzij om treinen te kopen. Dat is onze belangrijkste asset altijd geweest. Ik wil hier geen discussie oprakelen, maar die gang via Ierland was overigens ook vanwege andere zaken.

Mevrouw **Vos**: Ja, die discussie is in de Tweede Kamer gevoerd.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Er is daar geconcludeerd dat het eigenlijk niet netjes is van een bedrijf om belasting te ontwijken. Maar goed, door deze constructie kocht uiteindelijk niet HSA de treinen, maar dat dochterbedrijf NSFSC.

De heer **Döbken**: Mag ik hierover nog iets zeggen? Er is nog een reden om een leasemaatschappij in te schakelen. Het contract voor HSA zou maar voor vijftien jaar zijn. Je kunt treinen niet in vijftien jaar afschrijven. HSA had daarom de verantwoordelijkheid om na afloop van de leaseperiode te zorgen dat het materieel nog ergens zou kunnen worden ingezet. Daarom was NS Financial Services een heel grote belanghebbende, en verantwoordelijk voor het aankoopproces van dit materieel, en daarom was de directeur van NS Financial Services ook degene die de onderhandelingen heeft geleid.

Mevrouw **Vos**: Nou ja, het laatste hoeft niet per se. NSFSC had er uiteraard belang bij dat er goede treinen zouden komen. Ik doe echter even een stapje terug. We concluderen dus dat er wel een ingewikkeld mikadobouwwerk moest worden opgebouwd. Dat had te maken met die concessieovereenkomst, waardoor alles verzakelijkt moest worden. Iedereen moest voor de eigen belangen gaan. De veronderstelling achter dit ingewikkelde mikadobouwwerk was dat het vanzelf goed zou komen als iedereen nou maar voor zijn eigen belang zou gaan. Als we iedereen aan de contracten houden, komt het vanzelf goed.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Had u dat gevoel op dat moment ook? Voor u was alles nieuw.

De heer **Döbken**: Die ingewikkelde en complexe relaties, ook intern, binnen ons bedrijf, hebben in ieder geval geen invloed gehad op de materieelbestelling en de levering. Maar ingewikkeld was het wel. Het moest allemaal intern worden gecontracteerd, er moesten allemaal handtekeningen onder komen te staan. Tja, als je die zaken allemaal binnen je eigen afdeling kunt regelen, zoals dat vroeger bij het spoor gebeurde, is dat toch ook wel heel erg makkelijk hoor, af en toe.

Mevrouw **Vos**: Dat is wel makkelijk. Economen zouden zeggen: er waren in ieder geval hoge transactiekosten.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: U beaamt dit met een diepe zucht.

Uw collega Van Dijk, van NSFSC, is degene die de laatste onderhandelingen met AnsaldoBreda dan voert voordat het uiteindelijk komt tot een koopcontract. Toch is volgens ons het belang van NSFSC minder groot dan dat van HSA. Het ging om een leasecontract. HSA stond onder druk om op tijd te kunnen rijden. HSA zou zelfs binnen korte tijd failliet gaan als die treinen niet op tijd zouden worden geleverd.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Welke maatregelen hebt u genomen om ervoor te zorgen dat u voldoende invloed kon blijven uitoefenen, zodat de treinen tijdig zouden worden geleverd?

De heer **Döbken**: Dat deed ik op twee manieren. Ik heb een leaseovereenkomst gesloten. Dat was echt een formele overeenkomst met NS Financial Services. Daarin werd gespecificeerd wanneer die treinen beschikbaar moesten zijn. Daarover kon dus geen misverstand ontstaan. Verder gold dat als er weleens discussies waren -- dat viel overigens nogal mee -- we bij dezelfde aandeelhouder zaten. Eerlijk gezegd kwamen we daar altijd wel uit. Ik zei zojuist samenvattend dat de ingewikkelde relaties intern geen invloed hebben gehad. Daar blijf ik wel bij.

Mevrouw **Vos**: Uw belangrijkste instrument om te sturen was dus dat leasecontract.

De heer **Döbken**: Ja, ja. Dat was weer een vertaling van de concessieovereenkomst.

Mevrouw **Vos**: Ja, maar eigenlijk was dus het enige instrument om te sturen dat u had, een instrument van papier.

De heer **Döbken**: Nee, ik kon ook "bovenover" gaan. Ik zeg het even populair. Als het me niet aanstond, kon ik natuurlijk altijd bij de aandeelhouders terecht.

Mevrouw **Vos**: Dan gingen die aandeelhouders ook wel doen wat u zei?

De heer **Döbken**: Soms wel, soms niet. Dat is nou eenmaal het punt.

Mevrouw **Vos**: Ja. Ergens in mei 2004, rond de tijd dat het contract werd getekend, komen er signalen uit Denemarken. Uit die signalen bleek dat de opdracht die AnsaldoBreda voor de Deense spoorwegen uitvoerde, niet echt naar wens verliep.

De heer **Döbken**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Wat is er na het tekenen van het contact met AnsaldoBreda gedaan om te voorkomen dat er met de Nederlandse opdracht hetzelfde zou gebeuren als met de Deense opdracht?

De heer **Döbken**: Dat is een heel belangrijke en moeilijke vraag. Daarbij gaat het over de aansturing van AnsaldoBreda. Ook alweer vanwege de tijdsdruk hebben we wel kritisch gekeken naar wat er in Denemarken gebeurde en hebben we wel gesproken met onze Deense collega's, maar meenden we toch dat de omstandigheden waaronder AnsaldoBreda met onze treinen aan de slag zou gaan, wat anders waren. Het ging daarbij om heel andere treinen, namelijk om dieseltreinen. Er waren ook andere eisen gesteld. We hoopten ook dat ze bij AnsaldoBreda geleerd zouden hebben van de moeilijkheden in Denemarken. Want ja, de Deense spoorwegen waren uiteindelijk ook niet echt happy met AnsaldoBreda. We hadden twee overwegingen. In de eerste plaats: het moet beter kunnen en het zal beter gaan. In de tweede plaats: we hebben geen keus.

Mevrouw **Vos**: U zat in de fuik en koos voor volle kracht vooruit.

De heer **Döbken**: Ja: gewoon doorgaan. We kunnen daarvan nu met z'n allen iets vinden, maar ik vertel nu hoe het toen ging.

Mevrouw **Vos**: Ja. Is naar aanleiding van de signalen over de Deense opdracht bijvoorbeeld het contractbeheer aangescherpt? Is het toezicht op het ontwerpproces en het bouwproces toen aangescherpt?

De heer **Döbken**: Dat weet ik niet. Dat weet ik niet.

Mevrouw **Vos**: Wie ging daar dan wel over?

De heer **Döbken**: NS Financial Services heeft de contractering en begeleiding gedaan. Voor mij was de levertijd belangrijk. Verder moesten alle operationele en commerciële zaken in het contract goed verwerkt zijn. Wij gingen immers aan de slag om dat uit te voeren. NSFSC heeft toen ook een

projectleider aangesteld. Samen met AnsaldoBreda en de Belgische spoorwegen heeft NSFSC verder een projectorganisatie ingesteld.

Mevrouw **Vos**: Ik probeer even in de schoenen te gaan staan waarin u toen stond. U was directeur van HSA. U moest zorgen dat de treinen op tijd beschikbaar waren, want u moest op tijd kunnen gaan rijden en op tijd geld binnen kunnen gaan halen. Dit besteedt u echter uit aan NSFSC. De bouw van de treinen komt op afstand te staan en staat voor u slechts op papier. Had u wel voldoende mogelijkheden om daarbij te sturen? U had te maken met die tijdsdruk.

De heer **Döbken**: Ik had geen mogelijkheden om rechtstreeks in de fabriek te sturen. Ik had wel mogelijkheden om gewoon indirect te sturen. In ons concern was afgesproken dat het zo geregeld zou zijn, maar natuurlijk had ik invloed.

Mevrouw **Vos**: Hoe dan?

De heer **Döbken**: Door met Boudewijn van Dijk te praten en hem nog eens te attenderen op zaken.

Mevrouw **Vos**: Het belang van HSA was dat de treinen snel zouden worden geleverd. Dat was voor HSA eigenlijk het belangrijkste. Dat hebt u al een paar keer gezegd. NSFSC wil treinen die minstens 30 jaar meegaan, of in ieder geval langer dan 15 jaar. Dat zijn belangen die niet per se congruent zijn. Dat zou ertoe kunnen leiden dat NSFSC misschien wat makkelijker was als het de factor tijd betrof. De mensen van NSFSC konden wellicht wat makkelijker zeggen: neem nog wat meer tijd om de trein wat beter te maken. Dat botst dan toch?

De heer **Döbken**: Ja, dat kan. Als zich dat voordeed, hebben we daarover kunnen praten. Dat zei ik al. Dan neem je daarover met elkaar een besluit.

Mevrouw **Vos**: Vond u de aansturing van AnsaldoBreda door NSFSC effectief?

De heer **Döbken**: Tja?

Mevrouw **Vos**: U zat er tot 2007.

De heer **Döbken**: Dat is een heel goede vraag. U weet dat er achter de manier waarop met de leverancier werd omgegaan, een filosofie lag. NS Financial Services vond dat het toch veel meer een turnkeyproject zou moeten zijn. Daarbij grijpt de opdrachtgever zo min mogelijk in en heeft hij zo min mogelijk invloed op wat er in de fabriek gebeurt. Er wordt alleen van tijd tot tijd gecontroleerd of de stappen die de fabrikant moet zetten, ook daadwerkelijk zijn gezet. Ik was bij het oude spoor natuurlijk gewend om als het ware mee te bouwen met de fabriek.

Mevrouw **Vos**: Daar word je toch helemaal gek van? Iemand stuurt zo'n proces zo formalistisch aan, terwijl u de neiging hebt om gewoon wat sneller aan bouten te draaien.

De heer **Döbken**: Laat ik zeggen: dat heb ik niet gewonnen.

Mevrouw **Vos**: Waarom niet?

De heer **Döbken**: Voor een deel kwam dat door de tijdgeest. In de huidige contractuele verhoudingen is het ook niet meer passend om als spoorwegondernemer en vervoerder in de fabriek te staan. Zo is het decennialang wel gegaan. We kennen nog voorbeelden van projecten waarbij er sprake is van een verwevenheid tussen grote treinenbouwers en spoorwegbedrijven. We zien echter toch dat die invloed tijdens de bouw langzamerhand minder wordt. Die manier wordt gelukkig ook steeds succesvoller. Je loopt niet meer als een soort onderaannemer of regisseur in de fabriek rond om de dingen voor elkaar te krijgen.

Mevrouw **Vos**: Mocht dat dan niet van NSFSC?

De heer **Döbken**: Als je dat met een fabriek afspreekt, kan het wel.

Mevrouw **Vos**: Ja, maar NSFSC had voor een zogenaamd turnkeycontract gekozen. Dat zei u net. Dat betekende dat NSFSC zich niet mocht bemoeien met de manier waarop AnsaldoBreda het deed.

De heer **Döbken**: Ja, men controleerde alleen op output. Dit is allemaal wel even zwart-wit geformuleerd hè, want ...

Mevrouw **Vos**: Als men zich er toch mee bemoeide, kwam men dan in juridische problemen? Kreeg men dan te maken met aansprakelijkheid?

De heer **Döbken**: Nee, dat hangt af van wat je van tevoren afspreekt. De opdrachtgever bepaalt volgens welk contract er wordt gewerkt. Je kunt ook met een regiebestek werken. Daarbij gaat het stap voor stap en wordt af en toe de balans opgemaakt. Een van de lessen die ik heb geleerd is, dat een vervoerbedrijf dit type bouwbedrijf, een bedrijf dat kennelijk nog niet zover is, toch veel meer moet sturen en meer bij de hand moet nemen.

Mevrouw **Vos**: Dat is een les die u hieruit hebt getrokken?

De heer **Döbken**: Ja, zeker.

Mevrouw **Vos**: U hebt het over "dit type bedrijf". Daarmee bedoelt u onervaren treinenbouwers?

De heer **Döbken**: Nou, ik laat het aan u over om dat oordeel te vellen. Zo zou ik het niet willen noemen.

Mevrouw **Vos**: Maar, gezien het feit dat alles nieuw was, had het dus niet zo moeten worden gedaan?

De heer **Döbken**: Tja. Dit is allemaal wetenschap achteraf, hè.

Mevrouw **Vos**: Ja, maar goed, ...

De heer **Döbken**: Je verwacht en je hoopt dat ze de dingen doen die ze beloven. Kijk, er staat natuurlijk wel een groot bedrijf, dat valt onder een heel groot Italiaans concern. Dat bedrijf belooft je dingen. Vervolgens worden de levertijden niet waargemaakt. Dat speelde in mijn periode. Daardoor moesten we naar alternatieven gaan zoeken. Later bleek het bedrijf ook niet de kwaliteit te leveren die het beloofd had, maar dat is ter beoordeling van vele anderen.

Mevrouw **Vos**: U had het net over "dit type bedrijf". Hoe herkent u in de toekomst of u te maken hebt met zo'n "dit type bedrijf"?

De heer **Döbken**: Dat weet je van tevoren niet. Ik kan dat in ieder geval niet zien.

Mevrouw **Vos**: U noemde zojuist een aantal criteria. U had het over een groot moederbedrijf waar het bedrijf onder viel. U zei dat een aantal dingen nieuw waren ...

De heer **Döbken**: Toen we begonnen, dacht ik dat AnsaldoBreda het zou kunnen redden, ook met de op dit moment in de wereld gebruikelijke aansturing.

Mevrouw **Vos**: Hm.

Ik geef het woord aan mevrouw Bergkamp.

Mevrouw **Bergkamp**: Mevrouw Vos had het zojuist over de verschillende belangen die HSA en NSFSC, een dochter van NS, soms hadden en die een rol speelden. Wie had nu de integrale regie op dit project? Als er sprake was van een verschil van mening, wie nam dan uiteindelijk de besluiten? Was dat de NS?

De heer **Döbken**: Dat was afhankelijk van het mandaat. Je hebt als directeur geen onbeperkte mogelijkheden. Je hebt geen onbeperkte beslissingsbevoegdheden. Uiteindelijk werden besluiten voorbereid in de stuurgroep. Als het ging om een formeel punt, moest uiteraard ook de KLM erbij zijn. Dan werd zoiets in de aandeelhoudersvergadering besloten.

Mevrouw **Bergkamp**: Bij een verschil van mening tussen NSFSC en HSA over een bepaald punt werd zo'n punt voorgelegd. Uiteindelijk besloot dan de aandeelhouder, de NS. De NS had op zo'n moment dus de regie?

De heer **Döbken**: Ja, uiteindelijk wel, want daar kwamen de centen vandaan. De aandeelhouders bepalen op hoofdlijnen toch wat er gebeurt.

Mevrouw **Bergkamp**: Oké.
Ik geef het woord aan de voorzitter.

De **voorzitter**: Ik wil nog op een paar kleine punten ingaan. De eerste gaat over de financiën. U weet dat daarover op een bepaald moment veel discussie ontstond. HSA kwam in financiële problemen. U hebt, ook zojuist, vrij helder gemaakt dat u van de aandeelhouders ook wel extra ballast meekreeg in uw rugzak. Hebt u niet op enig moment tegen de aandeelhouders NS en KLM gezegd: jongens, dit is allemaal leuk en aardig, maar regelt u, rijk moederbedrijf, mijn financiële problemen?

De heer **Döbken**: Daarover is wel diverse keren gesproken, maar in ieder geval de na 2001 aangetreden raad van commissarissen van NS en van de aandeelhouder van HSA heeft mij die ruimte niet gegeven. Ik heb een beetje genomen, en ook wel gekregen, op het gebied van de materieelinzet en op het gebied van de alternatieven die we hebben ontwikkeld, maar 200 miljoen garantie was 200 miljoen.

De **voorzitter**: Hm. Ook al kreeg u te maken met een rugzak die zwaarder en zwaarder werd, er was geen compassie met iemand die zo fanatiek aan zijn job begon?

De heer **Döbken**: Er was wel compassie, maar er waren geen centen; laat ik het zo samenvatten.

De **voorzitter**: Wel compassie, maar geen centen.

Mijnheer Döbken, ik vind het belangrijk om gehoorde recht te doen als zij zeggen dat zij een punt willen maken. U merkte zojuist iets op over het alternatief.

De heer **Döbken**: Ja. In de buitenwereld denkt men soms dat er geen treinen rijden over de HSL-Zuid. Ik merk dat daarover veel misverstanden bestaan. Over de HSL-Zuid rijdt ieder halfuur een trein naar Breda. Die trein legt de afstand Amsterdam-Rotterdam af in drie minuten meer dan in de concessieovereenkomst stond. Van mijn kant moet ik zeggen dat we er alles aan hebben gedaan om een alternatief op de baan te krijgen. Dat is echter een technisch verhaal; ik snap de emotie wel. We hebben ervoor gezorgd dat dat alternatief ook rijdt. Daar is door mensen jaren aan gewerkt. Die trein moest immers ook voldoen aan al die eisen die ik heb genoemd. We zijn heel intensief bezig geweest om de Thalys op de baan te krijgen. Dat was een project dat miljoenen heeft gekost en dat even buiten haakjes is gezet. Er is voor gezorgd dat ook de Thalys kon rijden over de HSL-Zuid toen die lijn gereed was. Hiermee wil ik in ieder geval het feit benadrukken dat we er alles aan hebben gedaan om die trein te laten rijden. Het gaat daarbij weliswaar niet om de trein van AnsaldoBreda, maar er rijden wel andere treinen.

De **voorzitter**: U zegt eigenlijk: het beoogde vervoer is dan misschien nog niet tot stand gekomen ...

De heer **Döbken**: Nog niet helemaal.

De **voorzitter**: ... maar u hebt er, in de periode waarin u ervoor verantwoordelijk was, alles aan gedaan om er in ieder geval voor te zorgen dat de reizigers iets werd aangeboden.

De heer **Döbken**: Ja, en u zegt terecht dat het beoogde vervoer niet tot stand is gekomen. Dat is natuurlijk spijtig voor de reiziger, voor de belastingbetaler, maar ook voor alle mensen die hieraan zo hard hebben gewerkt.

De **voorzitter**: En voor uzelf, als u terugkijkt?

De heer **Döbken**: Ja, ja. Ik had ook liever gehad dat mijn loopbaan bij NS op een andere manier was geëindigd, ja.

De **voorzitter**: U hebt vandaag helder gemaakt dat u hieraan in ieder geval met de beste intenties bent begonnen.

De heer **Döbken**: Ja.

De **voorzitter**: En u zegt nu: er rijdt in ieder geval iets. U zegt ook dat we nog moeten kijken naar het beoogde vervoer. Ik denk dat het belangrijk is dat u de ruimte hebt gekregen om dat te zeggen.

De heer **Döbken**: En wat er rijdt, rijdt nog hard ook.

De **voorzitter**: En het rijdt ook nog hard. Goed zo.

De heer **Döbken**: Het rijdt 160 km/u.

De **voorzitter**: Hiermee zijn wij aan het einde gekomen van dit verhoor. Bedankt.

Sluiting: 12.00 uur