

**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 Smulders (senior inkoper rollend materieel NS), die wordt bijgestaan door de heer De Graaf.

Aanvang: 13.30 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 Smulders de belofte af.

De **voorzitter**: Welkom, mijnheer Smulders. U was van 2001 tot 2004 senior inkoper bij NS Reizigers. In deze functie hield u zich bezig met materieelbestellingen. Dat verloopt vaak via de procedure van aanbestedingen. In dit verhoor hebben wij diverse vragen voor u over de inrichting en over het verloop van de aanbesteding van het rollend materieel, zoals dat zo mooi heet in de treinenwereld, dus de treinen voor de HSL-Zuid. U had een leidende rol in het aankoopteam en was het aanspreekpunt voor de biedende treinenfabrikanten. Dat zijn de onderwerpen waarover wij vandaag met u van gedachten willen wisselen en waarover wij u vragen zullen stellen.

Toen HSA was opgericht, moest er rollend materieel worden aangeschaft. Dat rollende materieel is aangeschaft door NS Financial Services Company (NSFSC), dochtermaatschappij van de NS, gevestigd in Ierland. NSFSC en NMBS samen organiseerden die aanbestedingsprocedure. Kunt u uitleggen aan de commissie hoe het kan dat aan de ene kant HSA de treinen moest

gaan gebruiken, maar dat die werden gekocht door NSFSC in samenwerking met de Belgische spoorwegen?

De heer **Smulders**: Ja. Wij hebben gepubliceerd dat NSFSC de kopende partij zou zijn, dus de partij die uiteindelijk het contract zou afsluiten, voor een vervoerder, namelijk HSA. Dat is zo afgesproken.

De **voorzitter**: Dat is de constructie die is gekozen?

De heer **Smulders**: Ja.

De **voorzitter**: Waarom kocht HSA dan niet zelf de treinen?

De heer **Smulders**: Omdat in dat geval besloten was dat NSFSC de kopende partij zou zijn ...

De **voorzitter**: Waarom?

De heer **Smulders**: Omdat binnen NS de afspraak was dat het op die manier ging gebeuren.

De **voorzitter**: Zit er een beweegreden, een logica achter waarom dat zo wordt gedaan?

De heer **Smulders**: Omdat op dat moment NSFSC de kopende partij was in de zin van: wij kopen die treinen namens NS. Dat was beleid binnen NS en daarmee was het ook de kopende partij.

De **voorzitter**: Wat zijn er de voor- en nadelen van als je het zo doet?

De heer **Smulders**: Er zijn voor- en nadelen in de zin van de financiële voordelen en daarnaast de kennis en kunde en de ervaring die NSFSC zelf had als kopende partij.

De **voorzitter**: Uiteindelijk is er voor de treinen een bestek samengesteld.

De heer **Smulders**: Dat klopt.

De **voorzitter**: Hoe is het bestek voor de Fyra tot stand gekomen?

De heer **Smulders**: Het is misschien goed om dat toe te lichten. Zoals u al zei, was het een samenwerking tussen NMBS en NSFSC/HSA. Er is een team opgericht onder leiding van een projectmanager. Binnen dat team, waarvan ik ook deel uitmaakte vanuit de inkoop, was er ook een technisch team. Bij het opstellen van het bestek had je een technisch bestek en een commercieel bestek. Het technische bestek werd samengesteld door de technische projectleiders van zowel NMBS als NS. Wat de commerciële condities betreft: dat was ikzelf, de inkoopafdeling, en dat was de aankoopafdeling van NMBS. Alles bij elkaar leidt dat tot een compleet bestek, dat je dan op de markt zet en waarop moet worden aangeboden.

De **voorzitter**: Was dat een dik boek?

De heer **Smulders**: Dat is heel lastig te zeggen. Wat is dik? Het was in omvang een normaal bestek voor partijen zoals NS en NMBS. Op de markt zie je daar allerlei varianten in, maar het was in die zin een vrij normaal bestek.

De **voorzitter**: U zegt dat er commerciële eisen waren.

De heer **Smulders**: Dat klopt.

De **voorzitter**: Er waren ook eisen in technische zin. Er waren eisen die voortvloeiden uit de concessieovereenkomst. Welke eisen waren dat?

De heer **Smulders**: Er waren eisen die de Staat aan NS stelde, voor de concessie. Dat waren met name eisen aan het materieel. Dat waren technische eisen, eisen die nog niet ...

De **voorzitter**: Noemt u er eens een paar. Waar moeten mensen aan denken?

De heer **Smulders**: Botsveiligheid, brandveiligheid, ERTMS, hotbox-detectie. Dat heeft te maken met de stabiliteit van de trein op het spoor, allerlei eisen die op dat moment nog niet op de markt verkrijgbaar waren. Het waren allemaal nieuwe eisen die de Staat aan NS oplegde.

De **voorzitter**: Ook de snelheden zaten daarin: 93 minuten.

De heer **Smulders**: Er was een rijtijdspecificatie in ons bestek opgenomen van 93 minuten, ja.

De **voorzitter**: Er waren dus eisen zoals ERTMS. Voor de mensen die dit volgen: waar heeft dat mee te maken?

De heer **Smulders**: Het beveiligingssysteem op het spoor. Met ERTMS kun je dichter op elkaar rijden in het systeem. Je krijgt als het ware een signalering van treinen die in de buurt zijn. Dat maakt het spoor veilig.

De **voorzitter**: Je moet bij ERTMS denken aan veiligheidssystemen: er gaan signaleringen af of er wordt misschien zelfs gereageerd als er een onveilige situatie dreigt.

De heer **Smulders**: Dat klopt.

De **voorzitter**: Dan hebben we nog andere eisen; u noemde ze al. Er zijn specifieke eisen rond brandveiligheid. Zijwindgevoeligheid, wat is dat precies?

De heer **Smulders**: Een van de dingen is dat we over de hsl een van de hoogste bruggen hebben wat het spoor betreft. Het is erg belangrijk dat als de trein over het spoor rijdt en het heel hard waait, die in staat is om bij die

windsnelheden daadwerkelijk te blijven doorrijden op zijn snelheid en dat er geen ongelukken gebeuren. Het gaat vooral over de stabiliteit van de trein op het spoor, als er zijwind is.

De **voorzitter**: Daarnaast hebben we nog een pakket, de TSI's. Waar staat TSI voor?

De heer **Smulders**: Dat zijn technical specifications of interoperability.

De **voorzitter**: In mooi Nederlands.

De heer **Smulders**: Ja, heel mooi. Laat ik het zo uitleggen. Men probeert in Europa gelijke specificaties op te stellen die voor alle partijen gelden, zodat treinen in verschillende landen kunnen rijden. Ieder land heeft nog specifieke eisen. Men probeert dat interoperabel te maken, zodat het voor meerdere landen toepasbaar is.

De **voorzitter**: Dat zijn ook allerlei detecties: ontsporingsdetectie ...

De heer **Smulders**: Het zijn heel veel eisen die men probeert te clusteren als één eis voor alle landen tezamen.

De **voorzitter**: Hebben wij het goed begrepen dat die TSI's op zich voor hogesnelheidstreinen gelden en dat je bij een 220 km/u-trein niet direct zou denken aan die eisen, maar dat die wel in afspraken zouden moeten gelden?

De heer **Smulders**: TSI's gelden niet alleen voor hogesnelheidstreinen, maar voor allerlei typen treinen. Alleen zitten er gradaties in. Voor een hogesnelheidstrein gelden ook TSI-eisen, maar die waren vanuit de concessie eigenlijk al door de overheid aan NS opgelegd.

De **voorzitter**: Is het een bijzonder pakket? We hebben eisen vanuit de concessie, voor een deel ERTMS en er zijn nog aanvullende eisen vanuit ERTMS. Daarnaast zijn er de TSI's. Het is een totaalpakket waarvan eigenlijk

op het moment dat de trein zou worden gekocht de ERTMS-eisen nog niet vastgesteld waren: welk type? De TSI's zouden ook pas in mei 2002 worden gepubliceerd, met een aantal eisen die überhaupt nog niet waren ontwikkeld in de industrie. Maakte u zich door dat totaalpakket van eisen enigermate zorgen?

De heer **Smulders**: Er zat een aantal onbekendheden in waarvan niet duidelijk werd hoe die uiteindelijk uitpakten. Het was nieuw. Er was geen materieel waarvoor wij graag de term "toonbank" bezigen dat je zomaar kon kopen, mede of toch vooral vanwege deze nieuwe eisen. Er bestond geen enkele trein die op dat moment aan die eisen voldeed.

De **voorzitter**: Maakte dat de aankoop van zo'n trein complex?

De heer **Smulders**: Het aankoopproces op zich niet. Wel was de vraag: hoe gaat die trein uiteindelijk aan al die eisen voldoen en wat zullen de effecten zijn in de aanloop van het proces tot koop?

De **voorzitter**: Werd er binnen NS Reizigers ook echt gesproken over de mogelijke zwaarte en de complexiteit van de eisen? Wij hebben een behoorlijk dossier, ook vanuit NS Reizigers. Dan vallen ons wel zaken op die binnen NS Reizigers over de trein werden gezegd. Kunt u daar wat kleuring aan geven?

De heer **Smulders**: Misschien kunt u eerst duiden wat er werd gezegd. Dan kan ik daar kleuring aan geven.

De **voorzitter**: Ik vind het altijd fijn als de getuige de dingen kan vertellen. Maar als u mij vraagt om het u voor te houden, kan ik dat doen. In september 1999 schrijft NS Reizigers dat de opgelegde eisen aan het materieel voor de HSL-Zuid fnuikend werken op de bedrijfszekerheid van het materieel en een risico vormen voor de geplande indienststelling van het materieel en daarmee voor de hele HSL-Zuid. De gehanteerde maximumsnelheid was niet gangbaar. En ze schrijven, wat wij net al even met elkaar wisselden: die

TSI's zouden pas later gepubliceerd zijn en die eisen waren nog helemaal niet bekend in de industrie. Dat klinkt wel als: dit wordt een pittige klus, misschien zelfs een beetje te complex als we kijken naar het tempo waarin alles moet worden afgewerkt.

De heer **Smulders**: De zorg die ik eerder uitte, wordt ook in die zin bevestigd. Ook vanuit de industrie zelf kregen wij signalen dat de onbekendheden in de specificatie en de nieuwe specs die er lagen tot zorgen leidden, ook bij de industrie. In die zin herken ik de zorg die er was.

De **voorzitter**: Dus u had wel zorgen. Complex?

De heer **Smulders**: Ja.

De **voorzitter**: Niet te complex, gelet op het tempo waarin alles klaar moest zijn en het moment waarop de treinen zouden moeten rijden?

De heer **Smulders**: Het zou in die zin een uitdaging zijn, omdat er een aantal onbekende elementen waren, bijvoorbeeld wanneer ERTMS daadwerkelijk in de baan zou zitten en wanneer daadwerkelijk bekend zou zijn welke versie van ERTMS nodig was. Daar zaten een aantal zaken in die onbekend waren. Alles bij elkaar zat daar ook de zorg.

De **voorzitter**: Wist u op het moment dat het contract werd getekend dat de trein in 2007 echt zou moeten gaan rijden? In eerste instantie is zelfs nog gedacht dat dat idealiter misschien al in 2006 kon, maar goed, het werd 2007. De contracten zouden worden getekend in 2004. Had u rekening gehouden met dat tijdsframe?

De heer **Smulders**: Wij hadden eerst een wat strakker tijdsframe in de planning. Je zag dat gaandeweg het proces bijvoorbeeld het aantal treinstellen dat wij op 1 april wilden hebben steeds minder werd en dat we ook een aantal keuzes konden maken. Je kunt treinen gekoppeld rijden. Je kunt ook accepteren dat een trein nog niet gekoppeld kan rijden, maar dat je

daarmee wel je dienstregeling kunt doen. Zo gaandeweg waren er een aantal concessies gedaan om uiteindelijk toch een aantal treinen te hebben per 1 april 2007.

De **voorzitter**: De oorspronkelijke gedachte was inderdaad: we gaan uit van bestaand materieel. Maar gelet op het totale aantal eisen kon dat eigenlijk niet, want dat was nog niet ontwikkeld. In april 2007 zou men moeten gaan rijden, maar eigenlijk gaf u al een beetje aan: bestaand materieel met die tijdsspanne ...

De heer **Smulders**: Er was geen bestaand materieel dat aan die eisen voldeed. Nogmaals, dat waren de eisen die de Staat ons oplegde en stelde aan het materieel. Dat bestond nog niet. De toonbank is het ideale plaatje. Je probeert zo dicht mogelijk daarbij te blijven met bestaande technologieën, met de combinatie zoals wij net bespraken.

De **voorzitter**: Maar dan toch even naar die tijd kijkend. U geeft helder aan dat er zeker bij NS Reizigers grote zorg was over alle eisen waaraan het materieel moest voldoen. Er was een bepaald budget, een bouwperiode van drie jaar voor al die eisen. Is dat in treinenland een op voorhand uitvoerbare opdracht?

De heer **Smulders**: Dat was op dat moment toch lastig, omdat we niet wisten wat de onbekendheden waren en wat die uiteindelijk teweegbrachten. Wij hebben een soort vuistregel dat je anderhalf jaar doet over een aanbesteding en dan zo'n beetje drie jaar bezig bent met bouwen. Dat zou allemaal net passen, krap, niet wetend wat de effecten van die onbekendheden zijn. Dat hing ook heel erg af van wat er in de tijd allemaal nog zou gebeuren, wanneer de baan nu echt klaar was. Die zorg was er gewoon op dat moment, wetende dat dat allemaal nog speelde.

De **voorzitter**: Hebt u de markt verkend om te kijken of dat reëel was?



De heer **Smulders**: Wij hebben de markt verkend. Wij hebben een marktstudie gedaan, al eerder in dat traject. Uiteindelijk bleek in de aanbiedingen die wij kregen ook wat de levertermijnen waren, dus in die zin is het antwoord ja.

De **voorzitter**: Dan kijk ik nog even naar de planning. U geeft zelf aan in welk tempo gereden zou moeten worden en hoeveel treinen dan al geleverd zouden kunnen worden. De eerste treinen zouden eigenlijk al in maart 2007 geleverd moeten worden. De eerste zes zouden echt geleverd moeten zijn op 1 april 2007. Maar als wij de sommen maken, zou dat betekenen dat er helemaal geen proefbedrijf kan worden uitgevoerd terwijl er wel wordt gestart met het vervoer. Daarnaast zou de dienstregeling naar Brussel misschien net kunnen worden gereden, maar alle andere diensten die ook zouden moeten worden gereden, zouden niet waargemaakt kunnen worden. Hebben wij dat dan goed begrepen?

De heer **Smulders**: In mijn rol was het niet mijn opdracht om treinen te kopen die pasten in dat leverschema. Wat precies wel of niet mogelijk was bij HSA, zult u aan HSA moeten vragen. Dat beeld heb ik niet. Wij hebben op een gegeven moment een leverschema afgesproken dat bekend was, ook bij HSA. Op basis daarvan hebben zij hun dienstregeling gemaakt. Mij staat niet bij hoe dat exact zat in de dienstregeling die HSA ging rijden.

De **voorzitter**: Als er een trein klaar is, was het voor u dan zo: als ik een trein moet leveren die klaar is op 1 april 2007, dan ga ik proberen om die op 1 april 2007 geleverd te krijgen? Maar als dat dan betekent dat die eigenlijk nog niet kan worden ingezet, is dat niet meegewogen in het hele proces van aankoop?

De heer **Smulders**: Uiteraard ...

De **voorzitter**: Want het proefbedrijf moet nog gedaan worden.

De heer **Smulders**: Natuurlijk wil je met een trein die geleverd wordt ook proefdraaien. In principe levert de leverancier een trein af die doet wat die moet doen. De praktijk is weerbarstiger, zoals we allen weten. Je probeert vanuit een proefbedrijf ervoor te zorgen dat die trein straks echt doet wat die moet doen. Daar was weinig tot geen tijd voor, dus die trein had eigenlijk vanaf het begin goed moeten zijn. In de praktijk is dat lastig, dus het was inderdaad zoeken of dat wel of niet haalbaar was.

De **voorzitter**: U zegt eigenlijk in het eerste deel: we hadden veel eisen, complexe eisen in zichzelf al; van een aantal eisen wisten we eigenlijk nog niet eens hoe ze eruit zouden zien. Iets later is er getekend, dus de tijdsdruk werd groter. U wist op een bepaald moment ook dat, op het moment dat die treinen geleverd zouden worden, ze eigenlijk direct fullswing de dienst in moesten, want de levering zou zijn op het moment dat de baan open ging en er gereden moest worden. In die tijdsdruk zat nog eens de extra complicatie dat een proefbedrijf in uw beleving eigenlijk geen rol meer speelde.

De heer **Smulders**: Het was lastig een goed proefbedrijf te doen. In de treinenwereld is het toch gebruikelijk, hoe raar misschien ook, dat er wat problemen kunnen ontstaan, zeker in het begin. Het was lastig om dat dan niet te hebben.

De **voorzitter**: Is zoveel "lastig" samen niet gewoon "te complex"?

De heer **Smulders**: Nee, want het is niet specifiek voor de hsl, als u dat bedoelt. We kennen in de treinenwereld een badkuipkromme: je ziet in de dienst het aantal fouten dat in een trein zit, je accepteert dat en gaandeweg wordt dat steeds minder. Dat is normaal en niet specifiek voor hogesnelheidsmaterieel. Dat hebben we ook in sprintermaterieel of in ander materieel.

De **voorzitter**: Maar zodra de treinen zouden worden geleverd, zouden ze direct fullswing in de dienst moeten, want dat was de afspraak. Dat had u die curve nog niet af kunnen lopen.

De heer **Smulders**: Ja, maar het was aan HSA om te bepalen hoe ze hun dienstregeling gingen rijden.

De **voorzitter**: Daar ging u niet over?

De heer **Smulders**: Nee, daar ging ik zelf niet over.

Mevrouw **Vos**: Ik wil nog even terugkomen op de vraag of je wel of niet toonbankmaterieel kunt kopen. Kon je met die eisen wel materieel kopen dat 300 km/u kon rijden?

De heer **Smulders**: Nee.

Mevrouw **Vos**: Dat kon ook niet. 220 km/u was toen geen gangbare snelheid, maar gezien de eisen was het ook niet mogelijk om materieel gelijk van de plank te kopen dat 300 km/u kon rijden.

De heer **Smulders**: Er was geen materieel dat 300 km/u kon rijden en dat aan al die eisen voldeed.

Mevrouw **Vos**: Noch 220 km/u, noch 300 km/u.

De heer **Smulders**: Nee.

Mevrouw **Vos**: Kwam u gaandeweg deze aanbesteding erachter dat je nieuw materieel moest kopen? Of was toen NS het bod deed al van tevoren bekend dat er nieuw materieel besteld moest worden?

De heer **Smulders**: Bedoelt u nieuw materieel dat aan die eisen voldoet of dat er per definitie nieuw materieel gekocht moest worden?

Mevrouw **Vos**: Nieuw te ontwikkelen materieel.

De heer **Smulders**: Ja, want in de marktstudie die we hadden gedaan, al bij het bod zelf, gaf de industrie aan dat er een aantal risico's waren vanuit de specificaties die ik net noemde. Die golden zowel voor het 300 km/u-materieel als voor het 220 km/u-materieel.

Mevrouw **Vos**: Dus voordat u met de aanbesteding begon, wist u al: we zullen op zoek moeten gaan naar een treinenbouwer die bereid is nieuw materieel voor ons te ontwikkelen?

De heer **Smulders**: Wij zullen op zoek moeten gaan naar een treinenbouwer die een aantal eisen moet inwilligen in de treinen die hij heeft of in nieuw te ontwikkelen treinen. Je zou een bestaande trein kunnen aanpassen. Maar een trein die je vanaf de toonbank meteen kon inzetten en die het zou doen zonder dat je iets hoefde aan te passen, bestond niet.

Mevrouw **Vos**: Even samenvattend: NS was op de hoogte van deze risico's wat betreft het materieel toen ze het bod deed?

De heer **Smulders**: De onduidelijkheden en onzekerheden vanuit de specificaties die door de Staat werden opgelegd aan NS, maakten dat er geen toonbankmaterieel was.

Mevrouw **Vos**: Dan nog even over de tijd die genomen moest worden om de trein te bouwen. Is het, wetende wat u net zegt, reëel om drie jaar te vragen?

De heer **Smulders**: Wij hebben de vuistregel: drie jaar. Meestal is dat als volgt opgebouwd. Voor het ontwerp van een trein voordat je daadwerkelijk begint met het fysiek bouwen van de trein wordt vaak een jaar gerekend. Vervolgens is er een jaar om te testen. Het was heel afhankelijk van de additionele strenge eisen. Dat was een onzekere factor in dat verhaal.

Mevrouw **Vos**: Een onzekere factor. Wij hadden begrepen dat het vijf jaar kost om een nieuwe trein te ontwikkelen. Een bestaand platform dat je moet aanpassen zou in drie jaar kunnen, maar dit was zelfs minder dan drie jaar

tijd. In mei 2004 tekent u het contract en de eerste trein moest al op 1 maart 2007 worden geleverd. Was dat op dat moment reëel?

De heer **Smulders**: We starten de aanbesteding, dus je krijgt een aanbestedingsprocedure. In die aanbestedingsprocedure heb je eerst een prekwalificatie van de leveranciers en vervolgens heb je de uitvraag. In de aanbiedingen die er waren, zaten zowel locomotieven met rijtuigen als treinstellen. Het was een variëteit aan aanbiedingen van technologieën. Op dat moment zeiden twee partijen dat het kon in de tijd, dus ook aan die kant was er een soort bevestiging, zij het niet in de aantallen die we in eerste instantie gewenst hadden, maar wel voor 1 april 2007.

Mevrouw **Vos**: Dat is geen kwestie van geloven op blauwe ogen? Als iemand dat zegt, mag je dat ook verwachten en eisen.

De heer **Smulders**: Er ligt ook een verantwoordelijkheid aan de andere kant. Wij hebben daar ook zelf naar gekeken. Er waren twee partijen die dat zeiden. Nogmaals, beide partijen maakten daarbij wel de opmerking dat er een aantal eisen waren waarvan toch even moest worden afgewacht wat de effecten daarvan waren. Die onzekerheid bleef daarin zitten. Als u vraagt of 1 april 2007 keihard kon worden geëist, dan is het antwoord nee. Dat had best iets kunnen uitlopen, omdat dat soort onzekerheden erin zaten. Dat was de situatie toen.

Mevrouw **Vos**: U zegt dat het haalbaar is. Wij hebben het eerder deze week gehad over zeer gestretchte biedingen. Was het haalbaar in de zin van: als de wind meezit, de zon schijnt en iedereen een dagje overwerkt?

De heer **Smulders**: Dat de baan er zou zijn, dat aan de nieuwe eisen in bijvoorbeeld de crashtesten die vervolgens nog moeten plaatsvinden succesvol zou worden voldaan. Zo waren er een aantal zaken die goed moesten gaan. Dat zijn wel zaken die ook niet goed kunnen gaan. Ervan uitgaande dat het goed ging, zou dat wel gekund hebben.

Mevrouw **Vos**: U had in uw achterhoofd wel een lijstje met risico's die zich zouden kunnen voordoen als het gaat over de levertijd?

De heer **Smulders**: Niet alleen ik. We hadden dat inderdaad bij NS, omdat er meer aspecten zijn dan alleen de aankoop.

Mevrouw **Vos**: Ik wil nog even ingaan op het vorige punt. Toen NS het bod deed, was dus al bekend dat het om nieuw materieel zou gaan. Is ook terug gecommuniceerd naar de Staat dat de eisen die hij stelde de boel lastig zouden maken?

De heer **Smulders**: Dat was niet mijn rol. De organisatie was zo dat we een projectmanager hadden. De projectmanager had vooral een relatie met HSA. Dat soort signalen ging niet via de inkoop, maar vanuit de projectorganisatie richting HSA.

Mevrouw **Vos**: Oké. Dan wil ik met u verder gaan naar de aanbestedingsprocedure zelf. Ik zal eerst met u proberen vast te stellen hoe zo'n procedure loopt en hoe u van tevoren had bedacht dat het zou moeten lopen. Ik lees even een stukje voor. We gaan het stap voor stap doorlopen. Geïnteresseerde treinenfabrikanten moeten eerst een verzoek tot deelname indienen. Dan mogen ze pas meedoen, dat wil zeggen echt een bod indienen, als ze voldoen aan de criteria en de voorwaarden voor geschiktheid. U stelt een aantal criteria op waarmee u kunt zeggen: deze bouwer is geschikt, mag doorgaan en een bod indienen. Vervolgens mogen die toegelaten treinenfabrikanten een bod indienen. Dat doen zij op basis van technische eisen en de beschreven algemene voorwaarden.

De heer **Smulders**: Onder andere, ja.

Mevrouw **Vos**: Onder andere? Wat nog meer dan?

De heer **Smulders**: Er zit ook nazorg in. Ze moesten een aantal andere dingen bewijzen ten aanzien van de lifecyclekosten van zo'n trein. Er zitten dus meerdere aspecten aan.

Mevrouw **Vos**: Dus als zij een bieding doen, proberen zij aan zo veel mogelijk van die eisen te voldoen?

De heer **Smulders**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Dan maakt u met uw collega's een rangorde van al die biedingen op basis van de score op de gunningscriteria. Dat zijn de criteria op basis waarvan die biedingen worden beoordeeld, dus u maakt een scorelijst. Klopt dat?

De heer **Smulders**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Aan de hand van die rangorde en die lijst wordt er onderhandeld met een of twee treinenfabrikanten. De bovenste drie of vier komen eruit rollen en daarmee gaat u onderhandelen.

De heer **Smulders**: Uiteindelijk is er een BAFO ...

Mevrouw **Vos**: Een best and final offer.

De heer **Smulders**: ... van maximaal drie, zo hadden we destijds in de uitvraag gezet. Het hadden er een, twee of drie kunnen zijn, maar er staat maximaal drie.

Mevrouw **Vos**: En met de beste die uit die best-and-final-offerprocedure komt, gaat u een contract afsluiten?

De heer **Smulders**: Dat klopt. Daarmee probeer je de finalizering van het contract te realiseren, wat uiteindelijk leidt tot de gunning en dus het contract met die partij.

Mevrouw **Vos**: Er zijn dus allerlei horden die je als aanbieder moet nemen.

De heer **Smulders**: Dat klopt.

Mevrouw **Vos**: En degene die uiteindelijk de laatste horde het best heeft genomen, krijgt het contract.

De heer **Smulders**: Die uiteindelijk de beste bieding heeft gedaan.

Mevrouw **Vos**: In zo'n aanbestedingsprocedure zijn transparantie en gelijke behandeling van belang. Dat zijn toch de kernbeginselen van de aanbestedingsprocedure?

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

Mevrouw **Vos**: Hoe garandeerde u de transparantie en de gelijke behandeling van alle biedende partijen in deze procedure? Hoe gebeurt dat?

De heer **Smulders**: Je behandelt partijen hetzelfde en je communiceert daarover. Als je bijvoorbeeld iets presenteert aan de ene partij, dan presenteer je het ook aan alle andere partijen. Je zorgt ervoor dat iedereen op dezelfde manier wordt behandeld. Dat lukt niet altijd. Als je bijvoorbeeld een bespreking hebt, kun je niet met allebei op dezelfde dag een bespreking hebben. Wel zorg je ervoor dat het heel dicht bij elkaar zit, zodat de ene geen voordeel heeft ten opzichte van de andere.

Mevrouw **Vos**: Staat in de tender ook beschreven hoe je dat doet?

De heer **Smulders**: Dat staat niet helemaal expliciet zo beschreven. De stappen zoals u ze net aangaf, staan allemaal beschreven. Er is ruimte in de tender zelf om op basis van de procedure aanpassingen te doen, maar dat moet je dan voor allemaal doen. Stel dat je een tussenstap inbouwt. Als je dat voor de ene doet, moet je het voor iedereen doen.



Mevrouw **Vos**: Dan moet je aan iedereen vertellen: we willen toch iets anders. Iedereen krijgt dat dan te horen en mag er wat mee doen.

De heer **Smulders**: Dat krijg je allemaal te horen, ja.

Mevrouw **Vos**: En dat is de manier om de gelijke behandeling te garanderen?

De heer **Smulders**: Ja. Daarnaast is er de manier van toetsen en beoordelen van de offertes, zodat het op dezelfde manier gebeurt voor alle partijen.

Mevrouw **Vos**: Hoe gaat dat? Hoe weet je als bieder zeker dat dat gelijk is gebeurd?

De heer **Smulders**: Ja, hoe weet je dat? Wij hanteren hetzelfde proces. Ik geef een voorbeeld. Op een gegeven moment hebben we alle partijen bij elkaar geroepen om uit te leggen wat wij beoogden met onze stukken. Dan ziet iedereen dat zij ook daarin op dezelfde manier worden behandeld. Als wij gesprekken hebben, dan zie je vaak dat dat in dezelfde weken gebeurt. Dan weet iedereen: we hebben de bespreking in dezelfde periode. Dat loopt niet altijd helemaal synchroon, maar over het algemeen is dat het beeld dat je wegzet en dat zij als het ware kunnen zien. Als NS hebben wij echt een reputatie, niet alleen bij de HSL, maar in alle procedures, dat wij heel precies zijn om iedereen gelijk en transparant te behandelen.

Mevrouw **Vos**: Dat doet u dus door op dezelfde tijd iedereen dezelfde informatie te vragen, door als er wijzigingen zijn aan iedereen dezelfde wijziging door te geven of te vragen en door met iedereen op dezelfde tijd bepaalde procedures en fasen in te gaan?

De heer **Smulders**: Dat ligt er een beetje aan om welke fase het gaat. Nadat je bijvoorbeeld de eerste beoordeling hebt gedaan, zul je verschillen zien tussen beide partijen. Bij de ene heb je het over dit onderwerp en bij de

andere heb je het over dat onderwerp. Daarmee zorg je ervoor dat de aanbiedingen voor jou acceptabel zijn, maar er kunnen verschillende onderwerpen worden besproken.

Mevrouw **Vos**: Hoe kun je garanderen dat iedereen op dezelfde manier wordt beoordeeld? Als ik vroeger bijvoorbeeld een "goed" kreeg op een dictee, dan wilde ik een cijfer. Ik wilde een acht of een negen. Hoe gaat dat in het aanbestedingsproces?

De heer **Smulders**: Het is niet één persoon die daar een oordeel over heeft. Het zijn vaak meerdere personen op dezelfde onderwerpen. In het geval van deze aanbesteding hadden we zowel een HSA-team als een NMBS-team. Er werd dus door meerdere mensen naar gekeken en uiteindelijk werd er een oordeel over geveld.

Mevrouw **Vos**: Meerdere mensen, dus ik kan ervan uitgaan dat het eerlijk gebeurt omdat er intersubjectiviteit is. Maar er werden niet bepaalde cijfers gegeven, zodat ik precies wist: oké, ze willen op zitplaatsen of op schoonheid van de trein 20% en daar krijg ik zoveel punten voor.

De heer **Smulders**: Dat was niet de methodiek die toen ...

Mevrouw **Vos**: Dat is toch de gebruikelijke methodiek?

De heer **Smulders**: Nee hoor. Je kunt verschillende methodieken hebben. De methodiek van destijds is gewoon transparant. Wij moeten van tevoren aangeven welke criteria wij hanteren. Een van de criteria was onder andere prijs per zitplaats. Wij hebben ook aangegeven hoeveel zitplaatsen er minimaal in de trein moesten zijn, dus daar ben je allemaal heel transparant in. Daarnaast hebben wij gezegd: je moet aan de eisen vanuit de technische specificatie voldoen. Ze moesten daar een clause-by-clause leveren. Dat wil zeggen dat ze moesten aangeven waar ze wel en niet aan voldeden. Ze mochten ook een alternatief aanbieden. In onze gesprekken werd dan besproken of die alternatieven wel of niet acceptabel zouden zijn. Daarmee

heb je ze dus op hetzelfde niveau. De ene is daarin dan beter dan de andere en dat moet je uiteindelijk beoordelen.

De **voorzitter**: Het aanbestedingsrecht is altijd voer voor juristen, maar ik denk dat het vooral belangrijk is dat wij het allemaal ook in algemene termen goed snappen. Daarom ga ik nog even een stukje terug. U zegt op een bepaald moment: we hebben aan de ene kant bieders die we controleren, dat is één fase. Uiteindelijk gaan ze dan een bod doen. In de eerste fase bekijkt u het bod op basis van alle eisen die u net zo mooi beschreef, de technische eisen en de algemene voorwaarden: voldoet het daaraan? Daarna gaat u met uw collega's in de teams kijken naar de rangorde op basis van de gunningscriteria. Moet ik het zo begrijpen?

De heer **Smulders**: Ja, wij hebben in dit geval in eerste instantie een quickscan gedaan op basis van de eisen die er lagen: zijn er al op voorhand grote afwijkingen? Van de vier aanbiedingen die wij toen kregen, hebben wij er twee even terzijde gelegd omdat die danig afweken en de gevraagde informatie niet was aangeleverd. Vervolgens kijk je meer in detail naar die twee andere partijen. Het zijn grote boekwerken, dus er kan interpretatieverschil in zitten. Er kan net een aantal dingen in zitten. Dat ga je met elkaar bespreken, zowel met de ene ...

De **voorzitter**: In de plannen stond ook dat er een fase kon zijn, helemaal in het begin, dat er even wat toelichting kon worden gevraagd om het goed van elkaar te snappen.

De heer **Smulders**: Ja, maar ik bedoel iets anders. Wij hebben sowieso aangegeven: op het moment dat wij het bestek met alle commerciële voorwaarden neerleggen, dan lichten wij dat ook graag toe. Wij hebben gezegd: het is een omvangrijk boekwerk, wij willen dat jullie goed snappen wat de bedoelingen daarachter zijn. Dat is de toelichtingsfase en wij hebben dat toegelicht. Daarna zijn er aanbiedingen binnengekomen. Er liggen vier aanbiedingen. Eerst bekijk je: voldoet het wel op hoofdlijnen, klopt het nou?

De **voorzitter**: "Op hoofdlijnen" is mij te vaag. Voldoen ze of voldoen ze niet?

De heer **Smulders**: Voldoen ze in de zin van de informatie die wij gevraagd hebben. Er waren bijvoorbeeld partijen bij die geen informatie aanleverden ten aanzien van de lifecyclekosten. Dan zeg je: die leggen we terzijde, deze prijs is dusdanig extreem dat die niet past binnen het eerste criterium van de prijs per zitplaats. Op basis daarvan hebben wij twee partijen terzijde gelegd. Er lagen twee aanbiedingen die in die zin voldeden en waar je meer in detail op inzoomt met beide partijen om te toetsen: hebben we elkaar echt goed begrepen en waar zitten eventueel nog afwijkingen? Daar heb je dan met elkaar het gesprek over.

De **voorzitter**: Daar zet je dan op een bepaald moment een streep onder en daarna ga je op basis van de gunningscriteria en de volgorde bekijken wie de beste is.

De heer **Smulders**: Ja.

De **voorzitter**: Dat is helder.

Mevrouw **Vos**: Ik wil het nu graag met u hebben over de eerste fase: de fase waarin u selecteert of de fabrikanten geschikt zijn. Er is wel eens gesteld, maar dat is natuurlijk met de kennis van achteraf: wie koopt er nou een trein in Italië? Dat is de vraag die wij hier proberen af te pellen: hoe is AnsaldoBreda uiteindelijk geschikt geraakt?

De heer **Smulders**: Ja.

Mevrouw **Vos**: In april 2002 staat de aankondiging van de opdracht in het Europees publicatieblad en kunnen geïnteresseerde treinenbouwers een verzoek tot deelname indienen. Wat waren toen de belangrijkste eisen om de kwaliteit en de geschiktheid van de potentiële deelnemers te beoordelen?

De heer **Smulders**: Men moest aantonen dat men financieel gezien in staat was een dergelijk project te dragen. Men moest dat aantonen met een aantal documenten, onder andere een bankverklaring, jaarverslagen en een zekerstelling van een moederbedrijf als dat er was. Een andere belangrijke toets was of men ervaring had met 220 km/u-materieel. Dat moest men doen middels referentielijsten. Je ziet dan dat zij hun ervaringen in lijsten presenteren. Daarin moet opgenomen worden wie de klant was, voor welke snelheid er werd gebouwd enzovoorts. Op basis daarvan toets je dan of zij daadwerkelijk ervaring hadden met 220 km/u-materieel.

Mevrouw **Vos**: Ik heb er nu twee gehoord: of ze er financieel toe in staat waren en of ze ervaring hadden. Zijn het er maar twee?

De heer **Smulders**: Ik dacht dat u vroeg naar de belangrijkste. Dat waren de twee belangrijkste.

Mevrouw **Vos**: Welke eisen kun je nog meer stellen?

De heer **Smulders**: Je kunt ook eisen stellen rondom productiecapaciteit: kunnen ze het aan in termen van capaciteit? Dat zat er ook in, dus dat hebben wij ook getoetst. Zo zat er een aantal elementen ter toetsing in.

Mevrouw **Vos**: Een aanwezig kwaliteitssysteem?

De heer **Smulders**: Dat klopt.

Mevrouw **Vos**: Dat zijn dus als het ware vinkjes die je zet achter elke aanbieder. Moesten zij nu voldoen aan alle vinkjes, aan alle criteria die u vraagt?

De heer **Smulders**: U bedoelt of we een vinkje moesten zetten?

Mevrouw **Vos**: Ja.

De heer **Smulders**: Ja, het was aan ons om, door de documenten die zij aanleverden, overtuigd te zijn dat zij in staat waren om zo'n traject financieel te dragen en te realiseren. Daar moest in die zin een vinkje staan.

Mevrouw **Vos**: Waarborgen al deze eisen ook dat een treinenfabrikant een complexe opdracht kan uitvoeren?

De heer **Smulders**: Dat is op dat moment wel een soort toetsing die daarachter zit.

Mevrouw **Vos**: Dat is dus de bedoeling van al die vinkjes die je moet zetten, van die criteria: dat we zeker weten dat we met deze fabrikant deze opdracht kunnen uitvoeren?

De heer **Smulders**: Niets is zeker, maar uiteindelijk wil je voor jezelf bevestigd zien dat zij in staat zouden zijn om een dergelijke opdracht uit te voeren.

Mevrouw **Vos**: U stelt al die eisen op. Als u al die eisen voor de fabrikanten opstelt, hebt u dan ook in kaart gebracht welke kerncompetenties nodig zijn voor een goede uitvoering van deze opdracht? "Kerncompetenties" is een belangrijk begrip in het aanbestedingsrecht.

De heer **Smulders**: U hebt waarschijnlijk iets in gedachten. Misschien kunt u aangeven: kerncompetenties in de zin van ...

Mevrouw **Vos**: Of ze snel zijn, of ze bijvoorbeeld in staat zijn om een turnkeyopdracht uit te voeren, dat soort competenties.

De heer **Smulders**: In dit geval ging het om projecten die verricht moesten zijn. Het ging erom dat zij konden aantonen dat zij daar ervaring mee hadden voor 220 km/u-treinen. Dat waren de competenties. Als men dat had gedaan, zitten daar in mijn beleving competenties achter.

Mevrouw **Vos**: In uw beleving?

De heer **Smulders**: Ik probeer te zoeken naar welke andere competenties u nog zoekt.

Mevrouw **Vos**: Dit lijken mij twee belangrijke, zeker in die tijd: kunnen omgaan met turnkey, dus geheel zelfstandig een trein bouwen en ook op tijd. Dat was ook heel belangrijk voor opdrachtgever HSA. Hoe toets je dat precies, als je zo'n lijstje krijgt?

De heer **Smulders**: Je probeert vooral de capaciteit in te schatten. In tijd zit ook productiecapaciteit. Daarom was er een aantal beelden gevraagd rondom capaciteit. Dat zegt ook wat over tijdigheid. Daarnaast zag je bijvoorbeeld dat AnsaldoBreda al 220 km/u-materieel had gebouwd. Daarmee was er het beeld dat zij in staat waren om dat te doen.

Mevrouw **Vos**: Dus je krijgt de papieren van de aanbieders, je leest ze en dat is de manier waarop je het beoordeelt. Of ga je zelf nog op onderzoek uit?

De heer **Smulders**: Ook dat doen wij met meerdere partijen. Er wordt vanuit de techniek naar gekeken en er wordt vanuit de inkoop naar gekeken. Meerdere teams toetsen dat. Het is al een borging dat niet één persoon dat doet, maar dat meerdere teams ernaar kijken. Daarnaast is de treinenwereld niet zo groot, dus wij kenden deze partijen allemaal. Er zat bijvoorbeeld een partij als Hitachi bij. Wij waren in Japan geweest, dus ook die partij kenden wij. Wij hadden AnsaldoBreda vanuit de inkoop van NS al in 2001 een keer bezocht. In die zin waren het geen onbekende partijen. Ze waren bekend bij NS en NMBS samen. Wij deden dit destijds samen.

Mevrouw **Vos**: Dus u kunt zeggen dat u de referenties hebt gecheckt?

De heer **Smulders**: Niet specifiek, maar wij kenden de partijen.

Mevrouw **Vos**: U kent de partijen en daar doet u het dan mee?

De heer **Smulders**: Naast de onderbouwing die we in de prekwificatie kregen en de bevestiging daarvan. Daar deden we het mee.

Mevrouw **Vos**: Was het voor al die partijen vooraf duidelijk hoe die beoordeling zou plaatsvinden?

De heer **Smulders**: Welke beoordeling bedoelt u?

Mevrouw **Vos**: Van die criteria. U hebt een lijstje. Wisten zij precies hoe dat zou gebeuren?

De heer **Smulders**: Zij wisten welke document zij moesten aanleveren, dat wij op basis daarvan zouden toetsen en wat de eis was, namelijk het kunnen aantonen dat het financieel mogelijk is en dat zij ervaring hadden met projecten die al verricht waren. Zij wisten dat dat de manier was waarop wij hun informatie zouden toetsen.

Mevrouw **Vos**: Zij wisten dus: we sturen het gewoon op. Maar zij wisten niet hoe u die referenties zou checken. U zei net: we hebben dat niet specifiek gecheckt. Ik probeer heel duidelijk, ook voor de procedure, te begrijpen hoe je precies de informatie beoordeelt die je krijgt en of dat ook duidelijk is voor degene die de informatie opstuurt.

De heer **Smulders**: Wij krijgen die lijsten, zij moeten die aanleveren. Niet wij, maar zij leveren een lijst aan met hun referenties. Wij toetsen of die referenties passen. Dat gebeurt inderdaad op papier: is er inderdaad een 220 km/u-trein gebouwd, geven zij dat aan? Er zat destijds een partij bij die geen enkele referentie kon tonen voor een 220 km/u-trein. Er was wel een lijst bij, maar daarop stond niet dat hij daaraan voldeed. Dan valt zo'n partij af.

Mevrouw **Vos**: Het was dus een soort knock-outeis: als je voor criterium f je papiertje niet had ingestuurd, dan viel je af?



De heer **Smulders**: Nee, niet het papiertje. Als uit het papiertje niet bleek dat je die ervaring had of dat je daartoe in staat zou zijn, dan viel je af.

Mevrouw **Vos**: Ik licht er een specifieke eis uit. Dat is een eis die ziet op de ervaring van de treinenfabrikant. U zei net al dat dat een heel belangrijk criterium was om te mogen meedoen. Er werd geëist; ik citeer: een referentielijst van analoge projecten die zijn verricht met vermeldingen van de bedragen, de data en de namen van de afnemers. Kunt u ons uitleggen hoe wij deze eis moeten uitleggen: analoge projecten, vermelding van bedragen, data en namen van afnemers? Hoe werkt dat dan?

De heer **Smulders**: Daarvoor staat nog iets anders. Er staat namelijk dat wij op zoek zijn naar reizigersmaterieel van 220 km/u: een EMU, een elektrisch treinstel zoals we dat in ons jargon noemen, maar ook een locomotief of anderszins. Dat hield de omschrijving "analoog" in. Op basis daarvan hebben wij dat getoetst.

Mevrouw **Vos**: Wist iedereen dat? Het woord "analoog" zei mij niks, maar ik ben dan ook geen materieelinkoper. Wist iedereen dan wat er werd bedoeld met "analoog"?

De heer **Smulders**: Met de omschrijving die wij erbij hebben gedaan -- dat is heel gangbaar in de prekwificatie -- wist men wat wij zouden toetsen tegen hetzij een treinstel, hetzij een locomotief op basis van wat men dan verricht had. AnsaldoBreda bijvoorbeeld had een 220 km/u-locomotief en voldeed dus aan het hebben verricht daarvan. De partij die afviel had die ervaring niet en kon die niet aantonen. Die heeft geen lijst geleverd en viel daarmee af.

Mevrouw **Vos**: Laat deze eis ruimte voor interpretatie? Kun je die verschillend interpreteren als aanbieder?

De heer **Smulders**: Ik zou zeggen: nee.

Mevrouw **Vos**: Er staat bijvoorbeeld niet duidelijk hoeveel referenties je moet opgeven.

De heer **Smulders**: Dat klopt. Eén referentie was in die zin voldoende. Die ene partij die afviel kon er niet één opgeven.

Mevrouw **Vos**: Maar u hebt het niet gespecificeerd: u moet er minstens drie, vier of vijf opgeven?

De heer **Smulders**: Nee.

Mevrouw **Vos**: Er was ook niet gespecificeerd wanneer een project opgeleverd moest zijn. AnsaldoBreda bijvoorbeeld gaf iets op wat nog niet klaar was.

De heer **Smulders**: Dan hebben wij dat niet meegenomen. Ik denk dat u refereert aan de IC4.

Mevrouw **Vos**: Ja, Denemarken.

De heer **Smulders**: De IC4 was niet meegenomen, want dat project was niet verricht. Daar hebt u gelijk in. Ik probeerde net uit te leggen dat zij een 220 km/u-locomotief hadden. Die was wel geleverd. U hebt gelijk en zo hebben wij er ook naar gekeken: verricht is verricht. De IC4 was niet verricht, maar AnsaldoBreda kwam met meerdere referenties, zoals al die partijen. Daarmee hadden ze een referentie waarmee ze voldeden.

Mevrouw **Vos**: Maar het was allemaal niet specifiek. Aanbestedingen zijn voer voor juristen. Als je niet heel specifiek bent, heb je voor je het weet een proces aan je broek omdat niet duidelijk is hoeveel het er moeten zijn en wanneer het af moet zijn. Dat blijkt dan achteraf in de manier waarop u dat beoordeelt. U zegt net: het was heel duidelijk en we beoordeelden iedereen gelijk. U zegt dat dat op basis van de lijstjes gebeurde, maar het was niet klip-en-klaar waar je precies aan moest voldoen.

De heer **Smulders**: Vervolgens maak je je keuze bekend en mogen partijen bezwaar aantekenen. Als die ene partij het daar niet mee eens was geweest, had die bezwaar gemaakt. Er is echter geen bezwaar aangetekend. Dat bevestigt dan ook dat we dit op de juiste manier hebben gedaan. Er is na elke fase een mogelijkheid voor partijen om bezwaar aan te tekenen, maar dat is niet gebeurd. Ik denk dat de afgevalen partij heel duidelijk wist dat ze een referentielijst had ingevuld waarmee ze niet voldeed.

Mevrouw **Vos**: Ik ben ook geen aanbestedingsjurist, maar kan ik dan zeggen dat u de eisen een beetje met de natte vinger hebt opgesteld: er komt daarna een mogelijkheid om bezwaar aan te tekenen, maar als dat niet gebeurt, dan gaan we door?

De heer **Smulders**: Nee, wij hebben heel bewust die eisen gesteld zoals ze gesteld waren: 220 km/u-reizigersmaterieel en referenties. Zo is de procedure.

Mevrouw **Vos**: Is het heel gebruikelijk om zo'n criterium op te stellen, waarvan het voor mij niet heel erg helder zou zijn hoeveel ik moet indienen en wanneer het klaar moet zijn?

De heer **Smulders**: Het was gereed en gereed is klaar. Daar zit voor mij weinig lucht tussen. Volgens mij was het helder voor alle partijen.

Mevrouw **Vos**: Ik heb nog een vraag. Waarom zijn er onder deze competenties geen eisen opgenomen zoals zelfstandige ervaring met de bouw van een hogesnelheidstrein of ervaring met turnkeyprojecten en een bewezen trackrecord van een oplevering? Waarom vraag je dat dan niet?

De heer **Smulders**: Dat is bijna niet te doen, omdat bijna geen enkele partij zelfstandig ervaring heeft. Zelfs een ICE is niet alleen door Siemens gebouwd. Ook daar zitten allerlei partijen bij die uiteindelijk zo'n trein

bouwen. Dat maakt het heel lastig, zeker voor het specifieke materieel waarnaar wij op zoek waren.

Mevrouw **Vos**: Dan wil je toch weten welk deel door deze specifieke treinenbouwer is gemaakt? Ik snap best dat je in consortiumverband een trein bouwt, maar dan wil je toch ook precies weten: was jij verantwoordelijk voor de treinstellen, voor de locomotief of alleen maar voor de wielen? Dat hebt u niet gevraagd. U wist niet precies wat het aandeel van AnsaldoBreda was in die ETR 500 die ze opgaven.

De heer **Smulders**: AnsaldoBreda was opgericht door twee partijen, Ansaldo en Breda, die in dat consortium zaten. Zij hadden daar ook een aandeel in en dat wisten wij. Daarnaast waren de referenties die zij moesten aanleveren niet zozeer voor hogesnelheidsmaterieel. Het moest geen referentie zijn voor 300 km/u of een dergelijke snelheid. Het moest er een voor 220 km/u zijn. Dat kon met een locomotief die zij zelf in hun portefeuille hadden. Dat bleek ook, want alle andere partijen kwamen ook met referenties voor locomotieven en ook niet zozeer voor 300 km/u-treinen. In die zin was het heel logisch dat al die partijen op die manier met hun referenties kwamen. AnsaldoBreda was daarin geen uitzondering.

Mevrouw **Vos**: Welke ervaring had AnsaldoBreda met het zelfstandig bouwen van hogesnelheidsmaterieel?

De heer **Smulders**: In de context van de publicatie was dat geen issue.

Mevrouw **Vos**: Waarom is dat geen issue?

De heer **Smulders**: Ik heb net geprobeerd u dat uit te leggen.

Mevrouw **Vos**: Dan is het mij nog niet helemaal duidelijk. Je wilt ervaring met het bouwen van een hogesnelheidstrein, maar u kunt ermee akkoord gaan dat u met een treinenbouwer te maken krijgt die niet zelfstandig een hogesnelheidstrein heeft gebouwd. Dat is dan normaal?

De heer **Smulders**: De eis was niet een hogesnelheidstrein. Het is misschien goed om daar de nuance in aan te brengen. De eis was 220 km/u. Dat zochten we, daar ging deze tender over. Die ging niet over een 300 km/u-trein. Dat beeld ontstaat misschien bij een hoge snelheid. Nee, dit ging om 220 km/u. Daarmee was ook de ervaring waarom wij hadden gevraagd.

De **voorzitter**: Ik denk dat er best veel mensen zijn die belangstellend luisteren en zichzelf misschien de vraag stellen: waarom vraagt de commissie hier nou zo op door? Dat komt ook omdat NS zelf een evaluatie heeft gedaan. Kunt u zeggen wat de evaluatie van NS zelf is geweest op dit punt?

De heer **Smulders**: Ik weet niet op welke evaluatie u doelt.

De **voorzitter**: De evaluatie is gedaan naar aanleiding van de vraag: hoe heeft het toch kunnen gebeuren dat het beoogde vervoer niet tot stand is gekomen, meer gericht op die trein. In die evaluatie is een aantal punten naar boven gekomen, ook ten aanzien van de fase waarover wij nu spreken. Deed u mee aan die evaluatie?

De heer **Smulders**: Nee, ik weet niet op welke evaluatie u doelt.

De **voorzitter**: De evaluatie van NS waaruit een aantal zaken naar boven is gekomen, in het bijzonder dat juist bij de selectie van de leveranciers zo weinig aandacht is besteed aan vragen als: kan men het eigenlijk wel en heeft men wel ervaring met dit soort contracten? Hebben wij wel voldoende gekeken naar de kwaliteit, de bedrijfszekerheid en het zelfstandig kunnen bouwen van een trein? Hoe kan het dat u nu nog zegt dat het allemaal eigenlijk goed is gegaan, terwijl de evaluatie van NS zelf zegt dat ze hier steken hebben laten vallen?

De heer **Smulders**: Verder in het traject is ook nog gekeken naar partijen. We zijn bij AnsaldoBreda geweest en we zijn ...

De **voorzitter**: Het is de evaluatie 2013. Men kijkt terug naar deze fase en de conclusie is toch enigszins anders dan wat u vandaag aan mevrouw Vos schetst: we hebben het allemaal gedaan. Waarom is er in de evaluatie van NS zelf een heel andere conclusie?

De heer **Smulders**: Een van de lessen en de ervaringen die we nu hebben, is dat we trachten nog veel meer op de voorgrond daarnaar te kijken ...

De **voorzitter**: Ik vind het altijd jammer als ik het moet citeren, maar dan doe ik het toch. Bij de selectie van de leveranciers in het kader van de aanbesteding is niet expliciet rekening gehouden met de ervaring met turnkeycontracten, de kwaliteit, de bedrijfszekerheid en de eis van de als referentie opgevoerde hogesnelheidslijnen en ervaring met het zelfstandig -- dat wil zeggen: niet in consortiumverband -- bouwen van hogesnelheidsstreinen. Het was beter geweest als die een duidelijkere rol hadden gespeeld bij de aanbesteding. Mevrouw Vos vraagt u wel zes keer hoe u dat hebt gedaan. U zegt: allemaal prima. Binnen NS zegt men: het was beter geweest als we daar specifiek aandacht voor hadden. Dat strookt niet met elkaar. Laten we dat hier dan met elkaar vaststellen.

De heer **Smulders**: Ik probeer uit te leggen hoe het bij de V250 is gegaan ...

De **voorzitter**: Daar ging deze evaluatie specifiek over.

De heer **Smulders**: ... en waarom het gegaan is zoals het gegaan is. Dat was volgens mij ook de vraag van mevrouw Vos: hoe is dat gegaan en voldeed men, ja of nee? Men voldeed in dat geval. Als je het hebt over lessen leren voor de toekomst: dat is een van de dingen waar ik ...

De **voorzitter**: Hoe kunt u nu zeggen dat men voldeed, terwijl er is gezegd dat er geen rekening is gehouden met die ervaring, dat er referenties zijn opgevoerd, maar dat daar vragen over zijn? Dat is toch een ander verhaal dan wat u nu zegt?

De heer **Smulders**: Nogmaals, bij de V220 hebben wij referenties gevraagd. Zoals ik heb aangegeven, zijn wij niet meer gaan kijken naar die partijen, dus dat klopt. Maar er is wel gekeken naar: heeft men ervaring met het bouwen van 220 km/u-materieel? Dat is gebeurd.

De **voorzitter**: Oké, de evaluatie nemen wij dan voor kennisgeving aan. Wij gaan door naar de beoordelingsfase. Nadat de verzoeken tot deelname waren ingediend, werd een aantal partijen toegelaten tot de aanbestedingsprocedure. De fabrikanten moesten een trein aanbieden die een snelheid zou halen van 220 km/u. Alstom, AnsaldoBreda, Bombardier en Siemens mochten deelnemen en deden ook een bod. Hitachi en Talgo mochten deelnemen, maar dienden geen bod in. Talgo merkte daarbij uitdrukkelijk op, niet aan de eisen van de opdracht te kunnen voldoen. Daarna werden de biedingen beoordeeld. Kunt u meer in detail vertellen hoe die biedingen werden beoordeeld? Hoe ging dat?

De heer **Smulders**: Ja. Een aantal elementen werd in zo'n beoordeling beoordeeld: de commerciële condities, de technische specificatie, de nazorg en de garantieafhandeling. Er waren verschillende teams die dat specifieke onderdeel beoordeelden en toetsten. Dat was dan aan de hand van wat partijen indienden. Zoals ik heb geprobeerd uit te leggen, deden wij in eerste instantie een soort quickscan. In die quickscan keken wij: voldoet men, heeft men alle informatie aangeboden? Er zijn toen twee partijen terzijde gelegd, omdat zij daar niet aan voldeden. Vervolgens zijn wij met twee partijen, de partij Alstom en de partij AnsaldoBreda, verder in detail ingegaan op hun aanbidding. Op een gegeven moment zijn daar gesprekken over gevoerd en zijn wij met die partijen in gesprek gegaan over de afwijkingen of de onduidelijkheden die erin zaten. Daar hebben wij op technisch vlak, op commercieel vlak en op allerlei andere vlakken de gesprekken over gevoerd met beide partijen.

De **voorzitter**: Het zijn complexe eisen en het gaat erom dat u elkaar goed begrijpt.

De heer **Smulders**: Het zijn omvangrijke documenten en je moet ze goed begrijpen. Soms is er een misinterpretatie bij de leverancier of bij ons, soms is de spec niet helemaal duidelijk. Al dat soort elementen bespreek je dan met elkaar.

De **voorzitter**: Er blijven dus twee biedingen over, die beoordeeld worden. Hebt u aan het eind helemaal bekeken of die biedingen op enig moment aan alle eisen voldoen?

De heer **Smulders**: Op een gegeven moment, met de alternatieven en de gesprekken die je hebt, zeg je: oké, het is voor ons acceptabel zoals het er nu ligt. Bij de ene is net dit puntje iets meer en bij de andere net dat puntje. Ze bieden vaak verschillende oplossingen aan, maar dan leg je ze naast elkaar: dat past, dat is bij de ene acceptabel en bij de andere is dat op die manier acceptabel.

De **voorzitter**: En op enig moment is het allemaal acceptabel?

De heer **Smulders**: Op een gegeven moment zeg je: met wat er nu ligt, willen wij graag dat u een best and final offer doet. Dat was in dit geval met die twee partijen. Die twee partijen doen dan een best and final offer.

De **voorzitter**: Nu maken wij een heel grote stap. Ik wil eigenlijk naar het punt toe dat er in het aanbestedingsrecht een moment komt dat wordt gezegd: nu voldoen ze aan alle eisen, we gaan nu de weging doen op basis van de gunningscriteria. Ik ben jurist, dus ik moet altijd oppassen dat ik niet over de hoofden van de mensen ga praten en ook niet over uw hoofd. Maar dat is de fase waarin dat gebeurt: we gaan eerst kijken of iedereen voldoet aan de eisen en dan gaan we de gunningsfase in. Ik ben benieuwd naar die stap. Hoe hebt u die stap gezet?

De heer **Smulders**: Wij zijn met de twee partijen door alle stukken gegaan, de commerciële condities en de technische specificaties. Dat gebeurt met



allerlei teams die er dan zijn. Die spreken met de leveranciers. Uiteindelijk zeggen zij: dit is voor ons acceptabel binnen de eisen die we stellen; alles wat er ligt is acceptabel. Vervolgens wordt daar een oordeel over gegeven aan de hand van de waarderingscriteria. Daarmee wordt een score, een oordeel gegeven over hoe men daarop scoort.

De **voorzitter**: Dat loopt dan door in de gunningscriteria?

De heer **Smulders**: Inderdaad.

De **voorzitter**: Maar uit de stukken maken wij op dat ze pas in 2003 aan alle eisen voldeden. In het voorjaar van 2003, of eigenlijk allebei zelfs dan nog niet. Pas later voldeden de treinenbouwers aan al uw eisen. Dat vraag ik mij nog even af. Hoe kunt u die weging maken, als ze in het voorjaar van 2003 nog niet voldeden aan uw eisen? Wij hebben alle mooie stukken bestudeerd.

De heer **Smulders**: Voor mij is het natuurlijk ook enige tijd geleden. Ik probeer de context te zien van wat u voor u hebt liggen en waar we dan precies zitten. Ik vind dat lastig, omdat ik de stukken niet heb.

De **voorzitter**: Het gaat mij erom dat we helder hebben dat die fases misschien wel door elkaar heen liepen, dat u met een weging bezig was, maar nog wel zat met acceptabele, maar nog niet volledig aan de vereisten voldoende aanbieders. Ik zie nergens een streep onder die fase: nu hebben we deze fase af, iedereen voldoet en nu gaan we door in de weging van de gunning. Die zie ik niet.

De heer **Smulders**: Wat mij bijstaat, is dat op een gegeven moment voor beide partijen gewoon gezegd is: oké, ze zijn allebei acceptabel met wat er nu ligt ...

De **voorzitter**: Wat is "acceptabel"? In het aanbestedingsrecht moet je op een bepaald moment toch gewoon aan de eisen voldoen?

De heer **Smulders**: Ja. Men mag ook alternatieven aanbieden. Daarmee voldoet men aan wat NS en NMBS wilden hebben, punt.

De **voorzitter**: Dus dat is de streep: iedereen voldoet.

De heer **Smulders**: En dan ga je kijken. Een van de criteria was de prijs per zitplaats. Daar hoort natuurlijk een prijs bij. Vervolgens kijk je naar de technische eisen en de functionaliteit van de trein.

De **voorzitter**: Op enig moment voldoet iedereen. U gaf aan dat er manieren waren om problemen op te lossen, maar hebt u weleens twijfels gehad over de wijze waarop bepaalde treinenbouwers oplossingen aandroegen? Vond u die wel voldoende acceptabel?

De heer **Smulders**: Dat staat mij niet meer bij. Zoals ik al zei: ik was er vanuit de inkoop bij betrokken. Er waren ook technische discussies. Wat mij bijstaat, is dat wat daar lag uiteindelijk acceptabel was voor wat er op dat moment werd aangeboden.

De **voorzitter**: Herkent u de detailbeoordelingen van uw collega Frielink?

De heer **Smulders**: Ik ken niet ... Ik weet nog ...

De **voorzitter**: Zegt "we comply, we comply" iets?

De heer **Smulders**: Als je aangeeft dat je ergens aan voldoet. Dat is "we comply", als u dat bedoelt.

De **voorzitter**: Hebt u er ook herinneringen aan dat er op enig moment geluiden opgingen dat een van de treinenbouwers wel erg makkelijk zei "we comply, we comply" en dat er serieus moest worden getwijfeld of het allemaal wel realistisch was?

De heer **Smulders**: Dat soort discussies herken ik tot op zekere hoogte.

De **voorzitter**: Leg dat eens uit. Wat herkent u? Zegt u dat in uw eigen woorden, zodat ik het niet weer hoef te citeren.

De heer **Smulders**: Wat ik daarin herken, is dat er in de zin van "voldoet een partij daar echt aan, ja of nee" een stukje verantwoordelijkheid bij die partij zelf ligt, want die moet het straks waar gaan maken. Dat is dan af en toe lastig met bepaalde eisen ...

De **voorzitter**: Met "lastig" bedoelt u dat een "we comply" niet altijd voldoende is onderbouwd en dat er reden blijft voor twijfel? Dat noemt u lastig?

De heer **Smulders**: Nee, omdat er aan de andere kant expertise zit die daar invulling aan geeft. Je mag ervan uitgaan dat die dat kan, terwijl je misschien zelf wat andere ervaringen op sommige gebieden hebt. Dat is dan lastig.

De **voorzitter**: Doelt u misschien concreet op wat AnsaldoBreda zegt, namelijk dat ze vijftien minuten kunnen doorrijden bij brand? AnsaldoBreda beweert de trein in 88 seconden -- er zitten 575 mensen in die trein -- te kunnen evacueren. Dan zegt u: dit lijkt onrealistisch. Wat is dan de detailbeoordeling?

De heer **Smulders**: Ik weet niet of dat ... Ik zeg dat niet. Ik bedoel, dat is toentertijd vanuit de techniek ...

De **voorzitter**: Snapt u dat de commissie op enig moment heeft gelezen dat er misschien wel wat twijfels waren of aan alle eisen werd voldaan?

De heer **Smulders**: Ik begrijp dat vanuit AnsaldoBreda, maar het zijn twee partijen naast elkaar.

De **voorzitter**: Alstom zei af en toe: wij denken niet dat we aan alle eisen kunnen voldoen. Tegelijkertijd zegt een andere partij, die u minder goed kent

en waarbij de ervaring misschien wat minder is getoetst: "we comply, we comply". En dan gaan er geen alarmbellen.

De heer **Smulders**: De andere partij heeft ook op sommige dingen "we comply" aangegeven ...

De **voorzitter**: Ze maken bepaalde voorbehouden.

De heer **Smulders**: Sorry?

De **voorzitter**: Die andere partijen maken bepaalde voorbehouden. Die zeggen: we durven niet zonder meer te roepen "we comply", want we zien voorbehouden. De andere treinenbouwer zegt overal "we comply". Dan zegt u in uw eigen team, althans uw collega: dat lijkt onrealistisch.

De heer **Smulders**: Ik denk dat ook de andere partij voldeed. Uiteindelijk was het beeld dat wat er lag acceptabel zou zijn.

Mevrouw **Vos**: Ik wil toch nog even terug naar de beoordeling van de biedingen. We hebben net dat hele lijstje afgelopen van hoe een aanbestedingsproces moet lopen. Op een gegeven moment krijg je de biedingen en wordt per bieding beoordeeld of die voldoet. Wij hebben gezien dat, bijvoorbeeld als het gaat om levertijden, de twee treinenbouwers die door mogen naar de volgende fase niet voldeden. AnsaldoBreda had een levertijd van 49,5 maanden en 58 maanden als het ging om 26 eenheden. Alstom, dat ook door mag, had een levertijd van 40 maanden en 50 maanden aangegeven. Waarom mogen zij dan wel door, als ze niet voldoen aan de eisen die u stelt?

De heer **Smulders**: Wij hebben toen aangegeven dat er ook alternatieven mogen worden aangeboden. Dit waren de alternatieven vanuit de leverschema's. Het bleek ook niet mogelijk om eerder geleverd te krijgen, dus in die zin was dit het maximaal haalbare. Daarmee was dat voor dat moment datgene waar men maximaal aan kon voldoen.

Mevrouw **Vos**: Dus toen u die biedingen zag, wist u: het wordt nog wel even lastig om dit allemaal in 31 maanden klaar te krijgen?

De heer **Smulders**: Ik probeerde vanuit het leverschema uit te leggen dat het langzaam verschoof in de aantallen -- dat zag je onder andere hierin terug -- en dat het daarmee ook lastig was om het te realiseren.

Mevrouw **Vos**: Ik heb nog een vraag over de prijzen van de verschillende treinenbouwers. U zei al een paar keer dat de prijs per zitplaats belangrijk was, volgens mij het belangrijkste. Kunt u ons vertellen hoe de prijzen van de verschillende treinenbouwers, dus de vier biedingen die u kreeg, zich tot elkaar verhielden?

De heer **Smulders**: Ik weet het in ieder geval van de laatste twee. Een van de afgefallen partijen was extreem duurder dan de andere. Dat was toen heel duidelijk.

Mevrouw **Vos**: Eentje was echt veel duurder?

De heer **Smulders**: De andere partij die afviel zat rondom dezelfde prijs als de resterende twee. Aan het eind van het best and final offer, waar we uiteindelijk naartoe gingen, scheelde de prijs per zitplaats nog geen procent.

Mevrouw **Vos**: Had AnsaldoBreda toen de beste, de scherpste prijs?

De heer **Smulders**: Dan moeten we even terug. Zitten we nog in de detailbeoordeling of zitten we in de best-and-final-offerfase?

Mevrouw **Vos**: Nee, daarvoor, dus in de eerdere fase, als u de eerste biedingen krijgt.

De heer **Smulders**: De prijs van AnsaldoBreda was in die fase wat hoger dan die van Alstom.

Mevrouw **Vos**: Dus AnsaldoBreda had een hogere prijs per zitplaats dan Alstom op dat moment?

De heer **Smulders**: In die fase van de detailbeoordeling waarin we destijds nog zaten, ja.

Mevrouw **Vos**: Er is weleens gesuggereerd dat NS vanwege het hoge bod op de concessie alleen maar bij AnsaldoBreda kon kopen omdat die zo goedkoop zou zijn, maar dat is dus niet helemaal waar?

De heer **Smulders**: Nee. De prijzen die AnsaldoBreda en Alstom aanboden, lagen uiteindelijk heel dicht bij elkaar. In die zin zat er niet een heel goedkope AnsaldoBreda-trein in. De reden waarom we aan het eind tot die keuze kwamen, ook in de BAFO-fase, is dat de trein van AnsaldoBreda op zich een beter product was dan de trein die door Alstom werd aangeboden. Geluiden over een veel goedkopere AnsaldoBreda-trein -- ik hoor termen als "Aldi-trein" -- herken ik in die zin niet.

Mevrouw **Vos**: Die herkent u niet. Maar hoe dan ook, onafhankelijk van het concessiebod, gaat u als inkoper sowieso altijd op zoek naar de beste prijs?

De heer **Smulders**: Natuurlijk. Wij proberen altijd in dat gesprek een beetje te prikkelen: nou, het is een beetje duur, probeer daar wat aan te doen. Uiteraard.

De **voorzitter**: Ik wil nog even naar de aanbestedingsprocedure en de fases. Klopt het dat tijdens zo'n aanbestedingsprocedure een bod niet echt mag worden aangepast? Het mag wel worden uitgelegd en het mag een beetje worden bijgeschaafd. Past een substantiële aanpassing in het aanbestedingsrecht volgens u?

De heer **Smulders**: U zegt "een substantiële aanpassing". Substantieel; dat zou je niet moeten doen.

De **voorzitter**: Dan gaan we natuurlijk even op zoek naar wat substantieel is. Is de snelheid substantieel?

De heer **Smulders**: Ik denk dat ik weet waarop u doelt: van 220 km/u naar 230 km/u.

De **voorzitter**: Ja.

De heer **Smulders**: Dat was in dit geval niet substantieel. Voor AnsaldoBreda betekende het even de snelheidslimitering eraf halen. De trein had dat gewoon in zich. Zij hoefden daar niets voor te doen. Daarmee was dat geen substantiële wijziging.

De **voorzitter**: AnsaldoBreda had er niets aan hoeven doen om sneller te kunnen rijden?

De heer **Smulders**: Ja. Het concept dat AnsaldoBreda aanbood, had dat per definitie in zich.

De **voorzitter**: Leg dan eens uit hoe het zat met allerlei aandrijvingen die eerst eruit gingen en toen erin gingen. Dat klinkt niet als een knopje.

De heer **Smulders**: Nee, maar die vraag moet u echt aan de technische specialisten stellen.

De **voorzitter**: Daar hebben wij ons helemaal in verdiept. Dat moet u merken.

De heer **Smulders**: In de fase van de detailbeoordelingen spraken we over de rijtijd. Daaraan lagen berekeningen ten grondslag. We hebben die berekeningen ook zelf gemaakt om een en ander te toetsen, omdat er bij ons wat twijfel was of ze aan die rijtijd konden voldoen. Daarbij heeft AnsaldoBreda aangegeven: dat is helemaal geen probleem, dat is helemaal

geen substantiële wijziging voor ons, want onze trein kan gewoon 230 km/u rijden zonder dat we daar veel aan hoeven te doen -- eigenlijk hoeven we daar niks aan te doen -- en daarmee kunnen we aan die rijtijd voldoen.

Daarmee was het geen substantiële wijziging.

De **voorzitter**: Hoe zit het dan met die aandrijvingen?

De heer **Smulders**: Wat later gebeurde ...

De **voorzitter**: Het gaat nog een stap verder. Eerst gaat u naar 230 km/u en dan vraagt u of de trein nog harder kan, want die vraag is gekomen vanuit HSA.

De heer **Smulders**: Nee. Ik herinner mij dat wij commerciële gesprekken voerden. Wij hebben dus ook af en toe laten vallen: joh, het is eigenlijk duur. Dat doe je naar beide partijen toe. AnsaldoBreda werd daardoor getriggerd om te kijken: oké, kan ik mijn trein goedkoper maken? Met de variant die er toen lag, nadat ze die eerst iets verhoogd hadden naar 230 km/u, zeiden zij: we kunnen nog steeds aan jullie eisen voldoen; we kunnen iets minder met tractie, met motoren doen en dan wordt die trein wat goedkoper. Zelf hebben zij aangegeven dat ze ook een 250 km/u-variant konden aanbieden, die dan een beetje op hetzelfde prijsniveau zat als voorheen. Dat heeft men toen daar aangeboden.

De **voorzitter**: Zoals wij het in de volgorde hebben begrepen, is AnsaldoBreda zelf gekomen met de 230 km/u-variant, omdat ze met de 220 km/u-variant niet voldeden aan de rijtijden. Maar op verzoek is doorgegaan naar 250 km/u. Wellicht omdat ook de minister had aangegeven dat de snelheid niet zou worden gehaald, maar dat is nog een beetje in het midden gebleven.

De heer **Smulders**: Ikzelf herken dat niet. Wat ik herken, is dat in de gesprekken die gevoerd zijn vanuit commercieel oogpunt AnsaldoBreda heeft gezegd: dan kan mijn prijs voor de 230 km/u wat naar beneden ...



De **voorzitter**: Maar wie heeft dat gevraagd? Vanmorgen hebben we letterlijk gehoord: het verzoek kwam van ons. Wie is dan "ons"?

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

De **voorzitter**: Dat bent u dan?

De heer **Smulders**: Wij hebben niet formeel in een brief of iets dergelijks ...

De **voorzitter**: In een gesprek met AnsaldoBreda is gevraagd: kunt u harder rijden dan 230 km/u? Dat verzoek is ...

De heer **Smulders**: Wat ik weet en waar ik bij ben geweest, is dat AnsaldoBreda kwam met een mogelijke oplossing in de zin van de prijsreductie zoals net is uitgelegd en dat zij zeiden: ons concept kan 250 km/u. Dat heb ik wellicht gehoord of niet gehoord; dat laat ik even in het midden. Er is van mij geen expliciet verzoek geweest om dat te doen.

De **voorzitter**: Vanaf april 2003 zijn de aanbiedingen nog verschillende malen aangepast. Er is dus gevraagd om die prijs naar beneden te doen, waar we het net al even over hadden. Past zo'n gesprek nog in die fase van de aanbesteding?

De heer **Smulders**: Ik moet even denken. April 2003, dat was nog in de detailbeoordelingsfase.

De **voorzitter**: Zo gleeed het een beetje door naar de echte gesprekken over: gaan we met elkaar in zee of niet? In die fase -- dat was eigenlijk al vrij laat, want een maand later is er definitief besteld -- is er nog van alles gebeurd. Past dat nou in die aanbesteding? Of moet deze fase eigenlijk al afgerond zijn voordat je naar de gunning gaat?

De heer **Smulders**: Er zit nog een fase tussen: de best-and-final-offerfase. Nadat we die gesprekken hadden over de detailbeoordeling, waren we zoals de Belgische collega's dat noemden bezig met op punt stellen. Je probeert beide partijen naar acceptabele eisen te krijgen: dit is wat het moet zijn, op basis daarvan vragen we u een best and final offer te doen. Dat hebben we toen gedaan op basis van 23 treinstellen. Zij hebben daarvoor een best and final offer aangeleverd. Dat hebben we weer op die criteria beoordeeld. Vervolgens moesten we het aantal treinen reduceren, omdat daar in België op de lijn Amsterdam-Brussel minder behoefte aan was, omdat de businesscase niet positief zou zijn. Wij hebben toen opnieuw aan beide partijen gevraagd om een hernieuwde aanbieding te doen voor een gereduceerd aantal. Uiteindelijk bood AnsaldoBreda aan en viel de andere partij af.

De **voorzitter**: Daar komen wij nog op. Dat is een fase verder. Ik ben benieuwd naar de beoordelingsfase. Eigenlijk ben je in een fase waarin je de aanbiedingen beoordeelt: zijn ze geschikt of niet? Dan ga je naar die weging en ergens tussendoor wordt er nog echt onderhandeld: hoe gaan we aan de eisen voldoen? Ik was eigenlijk benieuwd -- ik hoor u daar nog niet echt ja of nee op zeggen -- of dat past binnen de fase van de aanbesteding in de beoordelingsfase, als er over de eisen en over de aanpassingen op prijs en op inhoud nog gesprekken worden gevoerd. Is dat gebruikelijk binnen de treinenwereld?

De heer **Smulders**: Binnen de treinenwereld is dat gebruikelijk. Omdat het zulke omvangrijke dingen zijn, heb je altijd dat soort gesprekken en worden er tussentijds bijstellingen gedaan.

De **voorzitter**: Dan kijken wij naar de gunningscriteria. Wat waren de wegingsfactoren? Wij zien de ene keer oké staan en de andere keer goed. Hoe moet ik de weging van die gunningscriteria zien?

De heer **Smulders**: Die weging werd gedaan ...

De **voorzitter**: Is goed beter dan oké?

De heer **Smulders**: Is goed beter dan oké?

De **voorzitter**: Dat wisselt nogal eens.

De heer **Smulders**: Ja, goed is beter dan oké.

De **voorzitter**: Dat is uw weging? De weging "goed" is van een hogere rang dan "oké"?

De heer **Smulders**: Ja.

De **voorzitter**: En zo hebt u het ook gespecificeerd in die stukken?

De heer **Smulders**: Wij hebben gezegd dat wij dat beoordelen. Wij hoefden dat destijds nog niet precies aan te geven. Dit is de methodiek die wij destijds hanteerden. Tegenwoordig moet je in aanbestedingsland nog veel meer in detail treden hoe je die beoordeling ...

De **voorzitter**: Daarom vroeg ik u of dat gebruikelijk is.

De heer **Smulders**: Ja, toentertijd was dat gebruikelijk. Tegenwoordig moet je zelfs aangeven hoeveel dingen wegen in percentages. Dat was destijds niet zo. Wij hebben wel aangegeven wat u net zei: de beoordeling ging van goed ...

De **voorzitter**: Ik ga even terug. Mevrouw Vos heeft niet voor niets aan het begin van het gesprek uitvoerig aangegeven hoe u het bedacht had. U had bedacht: de toegelaten treinenfabrikanten mogen een bod indienen en zij doen dat op basis van technische eisen en beschreven algemene voorwaarden. Dan controleert u of die aanbiedingen aan de eisen voldoen. Dat loopt dus nog heel lang door, zoals we net hebben vastgesteld.

Vervolgens maakt u een rangorde op basis van de score op de gunningscriteria.

De heer **Smulders**: De criteria, inderdaad.

De **voorzitter**: U zegt nu: dat doen we tegenwoordig, maar dat deden we toen nog niet, de score op basis van die gunningscriteria. Ik kom die ook niet tegen, alleen maar goed en oké.

De heer **Smulders**: Als u bedoelt: echt met punten. Als dat uw vertaling is van "score" ...

De **voorzitter**: Dat is een score op basis van de gunningscriteria. Dat maakt het transparant en helder en men weet waar men aan moet voldoen.

De heer **Smulders**: Toentertijd was dat nog niet gangbaar en gebruikelijk ...

De **voorzitter**: Maar het was wel voorgenomen?

De heer **Smulders**: Sorry?

De **voorzitter**: Het was wel voorgenomen? Zo stond het wel in de beschrijving?

De heer **Smulders**: Ze scoorden met goed of niet, maar niet met een punt.

Mevrouw **Vos**: Even voor mijn begrip. U zegt nu dat het toen helemaal niet gebruikelijk was om met punten te werken, maar dat de aanbieders wisten: op een gegeven moment kom ik ergens in een ranglijstje met plusjes en minnetjes en dan kom ik wel of niet bovendrijven. Was dat duidelijk voor de aanbieders?

De heer **Smulders**: De aanbieders wisten wat de volgorde van de criteria waarnaar wij zouden kijken. Dat was duidelijk. In het

uitvraagdocument staat de volgorde van de criteria: welke is het belangrijkste? Zoals u ook zelf aangaf, is de prijs per zitplaats het belangrijkste. Dan komt nummer twee, daarna nummer drie en dan nummer vier. Dat wisten de aanbieders.

Mevrouw **Vos**: Maar zij wisten niet hoe zwaar het woog. De prijs woog het zwaarst, maar stel dat het volgende criterium -- evaluatie van de functioneel en technisch aangeboden voorstellen inclusief het voorgestelde leverschema -- bijna even belangrijk was. Het is toch heel lastig om dat precies te weten als aanbieder, als het op zo'n vage manier gebeurt.

De heer **Smulders**: Toen was dat nog dé manier.

Mevrouw **Vos**: U zegt dat het helder en transparant was voor iedereen, maar de manier was wel: we doen het toch een beetje met de natte vinger.

De heer **Smulders**: Geen natte vinger. Er zaten mensen die echt kennis, kunde, ervaring en expertise hadden. Men was er bekend mee. Partijen hebben er toen ook geen bezwaar tegen aangetekend. Dat is normaal en gangbaar in deze wereld, ook die van treinenbouwers, als partijen het niet eens zijn met zo'n procedure of als die niet helder is. Er zijn recentelijk meer aanbestedingen gedaan waarin partijen gewoon bezwaar konden aantekenen. Dat hebben ze toen allemaal niet gedaan over deze methodiek. Die was gangbaar op het moment dat wij die uitvraag hebben gedaan.

Mevrouw **Vos**: Wij hebben begrepen dat Alstom juist wel vaak nadere toelichting heeft gevraagd, precies op dit soort punten.

De heer **Smulders**: Dat kan ik mij niet herinneren. Zij hebben op een gegeven moment navraag gedaan, op basis waarvan wij aan AnsaldoBreda hebben gegund. Dat herinner ik mij. Wij hebben uitgelegd dat zij op prijs duurder waren met de 230 km/u-variant -- marginaal, maar duurder -- en dat zij een trein aanboden die qua functionaliteit slechter scoorde. Wij hebben dat uitgelegd en die verklaring kan ik mij herinneren.

Mevrouw **Vos**: Alstom heeft niet alleen aan het eind, maar ook eerder vragen gesteld, juist over de fase waarover wij het nu hebben, waarin het prettig zou zijn geweest als je van tevoren precies had aangegeven hoeveel iets weegt en hoeveel punten je kunt verdienen.

De heer **Smulders**: Sorry, dat kan ik mij echt niet meer herinneren.

Mevrouw **Vos**: Dan nog iets anders. Wij hadden het net over de ophoging naar 250 km/u. De heer Döbken zei vanochtend dat dat op verzoek van hem, van HSA was. Zijn argument was: dan kon ik ook de reiziger iets bieden voor de vertragingen die in België zo oplopen. Hoe zat dat precies? Wie heeft aan AnsaldoBreda gevraagd in die laatste fase om er een 250 km/u-trein van te maken?

De heer **Smulders**: Zoals ik u net vanuit mijn perspectief aangaf, heeft AnsaldoBreda dat in een commercieel gesprek gedaan om de 230 km/u goedkoper te maken. Het is toen zelf gekomen met een 250 km/u-aanbieding. Normaal leg je dan schriftelijke vragen voor. Mij staat niet bij dat wij dat hebben gedaan. Ik heb het zo ervaren dat het vanuit AnsaldoBreda kwam.

Mevrouw **Vos**: Vanuit uw perspectief, van waar u zat in het hele proces, kwam het als een geschenk uit de hemel. De heer Döbken zei vanochtend: dat hebben wij gevraagd. Ik heb hier twee verschillende versies van de werkelijkheid.

De heer **Smulders**: Ik kan mijn verhaal vertellen zoals ik dat heb ervaren vanuit mijn rol en wat ik daarvan weet.

Mevrouw **Vos**: Kan het zijn dat iemand van bovenaf dat aan AnsaldoBreda heeft gevraagd en dat ze u daarvan niet op de hoogte hebben gesteld?

De heer **Smulders**: Dat weet ik niet. Ik kan u mijn verhaal vertellen over hoe het hier gegaan is en u daarmee de procedure uitleggen waarvoor ik hier zit.

De **voorzitter**: Wij gaan nog meer mensen spreken, dus het zal nog aan de orde komen.

Wanneer bent u eigenlijk de onderhandelingen met AnsaldoBreda en met Alstom gestart?

De heer **Smulders**: Met de detailbeoordeling vinden er al gesprekken plaats. Er worden dingen verbeterd in de zin van goed geïnterpreteerd en aangepast. Uiteindelijk stroomt dat over in een soort onderhandeling ...

De **voorzitter**: "Stroomt dat over in een soort onderhandeling" klinkt een beetje hetzelfde als waar we het net over hadden. Het aan de eisen voldoen stroomt een beetje over in de gunningsfase en dit is weer een doorstroom in de beoordeling van het eindresultaat. Waar staat dan de streep: nu gaan we onderhandelen?

De heer **Smulders**: Op het moment dat we de streep hadden getrokken van de specificatie. Uiteindelijk leidde dat tot het best and final offer. Daarvoor hebben we nog gesprekken gevoerd.

De **voorzitter**: U vertelt op mijn vragen, maar ik wil graag antwoord. Wanneer bent u de onderhandelingen met AnsaldoBreda en Alstom gestart?

De heer **Smulders**: Er was in de praktijk niet echt een moment: dit is een ...

De **voorzitter**: Dat was met AnsaldoBreda eind oktober en met Alstom 26 november. Dat hoef ik u toch niet te vertellen, mijnheer Smulders? Als ik u een vraag stel, vertelt u mij dan gewoon wat het antwoord is. Met AnsaldoBreda bent u eind oktober gestart met onderhandelen en met Alstom 26 november. Dan is wel de vraag: waarom gebeurt dat niet tegelijk?

De heer **Smulders**: Als die datums zijn zoals u nu zegt, dan zou dat inderdaad kunnen kloppen. Dat had onder andere te maken ... Voor mij is dat even terugkijken naar toen, een soort proces dat in totaal gewoon loopt. In die zin heb ik niet zo scherp wanneer precies met wie en wie. Het had te maken met het feit dat Alstom ook een aantal technische dingen had -- dus ook die gesprekken werden nog gevoerd -- die nog opgelost moesten ten aanzien van het voldoen aan.

De **voorzitter**: Dus in de procedure is vastgelegd dat de beoordelingsfase moet worden afgerond met een beoordeling op basis van gunningscriteria voordat de onderhandelingen worden gestart, maar in de praktijk is dat niet helemaal zo gegaan. De onderhandelingen begonnen voordat de beoordeling echt klaar was. Dat is een afwijking van de procedure, maar misschien hebt u daar een goede reden voor: omdat het complex was.

De heer **Smulders**: Het liep in onze beeldvorming parallel, omdat je probeert beide op dat niveau te krijgen. Er zitten verschillen tussen de partijen. Bij de ene waren we iets verder in dat verhaal, waardoor daar ook de onderhandelingsgesprekken plaatsvonden. Bij de andere volgde dat ook nadat het ene was opgelost.

De **voorzitter**: Op enig moment vraagt de algemeen projectmanager, de heer Kitzen, aan AnsaldoBreda er alles aan te doen om de prijs naar beneden te krijgen. Waarom is dat verzoek wel aan AnsaldoBreda gedaan en niet aan Alstom?

De heer **Smulders**: Ik kan mij niet herinneren dat dat daar zo expliciet door de heer Kitzen gevraagd is. Normaal zal ik vanuit mijn commerciële rol ongetwijfeld tegen beide partijen zeggen dat de prijzen naar beneden moeten. Vanuit commercieel oogpunt doe je dat standaard.

De **voorzitter**: Wij vinden terug dat dat expliciet aan AnsaldoBreda is gevraagd, zelfs wie dat heeft gevraagd, maar dat vinden wij niet terug voor Alstom.



De heer **Smulders**: Dat zou dan misschien ergens op papier ... Dat wil niet zeggen dat het niet zo expliciet ook aan de andere partij is gevraagd. Dat gebeurt normaal gesproken. Ik kan mij niet herinneren dat dat niet zo zou zijn geweest.

De **voorzitter**: Kan het zo zijn dat op enig moment de voorkeur voor AnsaldoBreda begon te ontstaan?

De heer **Smulders**: Ikzelf herken dat niet.

De **voorzitter**: Ook niet wanneer op dat moment in de stuurgroep Materieel wordt gewisseld: in de onderhandelingen moet AnsaldoBreda de prioriteit krijgen, omdat hier een unanieme voorkeur voor is?

De heer **Smulders**: Nee. Ik probeerde te zeggen dat van de offertes die er lagen, de aanbidding van AnsaldoBreda de beste aanbidding was.

De **voorzitter**: Maar herkent u mijn citaat: in de onderhandelingen moet AnsaldoBreda de prioriteit krijgen, omdat hier een unanieme voorkeur voor is? Dat is in de stuurgroep Materieel.

De heer **Smulders**: Ik was geen lid van de stuurgroep, dus ik herken dat niet.

De **voorzitter**: Even een zijstapje. Descheemaecker heeft op 15 mei bij Radio 1 gesuggereerd dat Alstom vooral niet de opdracht moest krijgen. Herkent u dat?

De heer **Smulders**: Ikzelf niet, nee.

De **voorzitter**: Het is nooit aan de orde geweest?

De heer **Smulders**: Nee. Binnen ons team was er geen voorkeur. Wij wilden de beste aanbidding hebben. De aanbidding van AnsaldoBreda die er toen lag, was in totaliteit de beste aanbidding.

De **voorzitter**: Had dat ook te maken met het feit dat AnsaldoBreda een enkeledeks aanbod, wat misschien meer gemak voor de reiziger biedt?

De heer **Smulders**: Een van de criteria naast prijs was een betere aanbidding als product dat men daar neerlegde.

De **voorzitter**: En daar was dit een weging in?

De heer **Smulders**: Dat was het tweede criterium waarnaar wij keken, dus dat was voordelig voor AnsaldoBreda.

De **voorzitter**: Maar er was niet geëxpliciteerd dat het liever een enkeledeks dan een dubbeldeks was.

De heer **Smulders**: Dat klopt, maar het effect ...

De **voorzitter**: Maakte dat het transparant?

De heer **Smulders**: Een dubbeldeks heeft nadelen met bagage en trappen. Zo is ernaar gekeken vanuit de functionaliteit. In die zin was er een voorkeur voor enkeledeks. Dat scoort dan beter, maar het was aan de partijen zelf met welke oplossing ze zouden komen.

De **voorzitter**: Dus functionaliteit is gebruiksgemak?

De heer **Smulders**: Ja.

De **voorzitter**: En omdat het een internationale trein is, dacht u daarbij aan enkeledeks/dubbeldeks, maar dat hebt u niet geëxpliciteerd.

De heer **Smulders**: Dat hebben we niet in die zin gedaan. Dat was aan de hand van de aanbiedingen die partijen zelf deden. De ene had het voordeel dat hij met zo'n enkeledeks kwam.

Mevrouw **Vos**: Nog even over de voorkeur die voor AnsaldoBreda ontstaat. U zegt dat het een enkeledeks is, maar was het niet ook een hartstikke mooi Italiaans design? Speelde dat nog mee? Pininfarina schijnt een heel goede Italiaanse ontwerper te zijn.

De heer **Smulders**: Ja, maar die stond uiteindelijk niet met zijn naam op de trein. Nee, zoals ik het mij herinner, heeft een enkeledeks gewoon een aantal voordelen boven een dubbeldeks. Dat was die functionaliteit. De aanbieding van Alstom met een dubbeldeks had ook wat bijzondere kenmerken, omdat ze met zijwindgevoeligheid een aantal dingen moesten doen; dat was vanuit de techniek geredeneerd. Ik kan mij niet herinneren dat design daarin ... Als je het een designer vraagt, zal hij zeggen: dat is fijn, want dan staat er zo'n naam op. Maar ik kan mij niet herinneren dat het in de beoordeling op zich een factor is geweest.

Mevrouw **Vos**: Helemaal niet dat het ook iets mooiers was?

De heer **Smulders**: Smaken zijn verschillend. Nogmaals, ik kan mij niet herinneren dat dat een ding was in de beoordeling.

Mevrouw **Vos**: In ieder geval niet in uw team?

De heer **Smulders**: Voor zover ik mij dat herinner niet, nee.

Mevrouw **Vos**: Dan gaan we naar de laatste fase, het best and final offer. U had het er net al een paar keer over. Kunt u uitleggen wat het best and final offer inhoudt?

De heer **Smulders**: Vanuit de detailbeoordeling zijn wij uiteindelijk gekomen tot waar we waren met beide partijen. Dan zeg je: dit vind ik acceptabel en ik

wil dat je je best and final offer doet. Eigenlijk zeg je daarmee: doe een laatste ultieme poging om met je beste bieding te komen. Dan doen partijen dat. Die weten wat wij willen. We hebben al die eisen met elkaar besproken, dus die weten wat wij willen en die doen dan als het ware een laatste poging om met een aantrekkelijke prijs te komen, wat men dan nog kan doen op basis van de criteria die wij hadden aangegeven.

Mevrouw **Vos**: AnsaldoBreda dient op 1 december 2003 zijn best and final offer in, maar daarna verandert het heel vaak nog zijn definitieve bod: elf extra klapstoelen, er kan nog een toilet verwijderd worden, het aantal zitplaatsen kan worden uitgebreid tot 546 en zelfs 548 zitplaatsen. Dat is toch tegenstrijdig met het idee van een best and final offer? Hoe kan dat dan?

De heer **Smulders**: Ik weet het niet precies. U hebt het over klapstoelen. Op een gegeven moment zeg je: doe een best and final offer. Met dat best and final offer deed AnsaldoBreda een aanbieding. Zoals ik het mij herinner, was Alstom een paar dagen later met zijn best and final offer. Op basis daarvan ga je dan de beoordeling doen. Mij staat niet meer bij of er toen nog dingen zijn veranderd, als ik heel eerlijk ben.

Mevrouw **Vos**: Het is gewoon gebeurd. Na hun final offer op 1 december hebben ze nog een aantal dingen gewijzigd. Mag dat?

De heer **Smulders**: Ik weet even niet precies of dat nog voor die datum was waarvan we hadden aangegeven dat die aanbieding binnen moest zijn.

Mevrouw **Vos**: Het is gebeurd, maar mag dat dan volgens de procedure die wij net samen hebben geschetst?

De heer **Smulders**: Zij mogen een best and final offer indienen. Als de procedure dit nog mogelijk maakt voordat wij daadwerkelijk de beoordeling doen ...

Mevrouw **Vos**: Dat mocht? Was het ook duidelijk voor alle partijen dat final niet zo final hoefde te zijn?

De heer **Smulders**: Ik kan mij echt dat proces ook in die zin niet zo herinneren van wat er precies eventueel nog aangepast was en wat er precies als best and final offer al lag. Dat weet ik niet.

Mevrouw **Vos**: We constateren gewoon dat het gebeurd is en dat dat best and final offer dus niet zo final was. Dat is ook weer een onduidelijkheid in de uiteindelijk toegepaste procedure.

Hebt u de best and final offers van AnsaldoBreda en Alstom -- Alstom komt inderdaad 5 december -- volledig beoordeeld aan de hand van de vijf gunningscriteria waarover wij het eerder hebben gehad en hebt u een rangschikking gemaakt van de twee aanbidders, AnsaldoBreda en Alstom?

De heer **Smulders**: Ja. Uiteindelijk is er op basis van die aanbiedingen een beoordeling geweest op de criteria. Aan de hand van die beoordeling was er een voorkeur voor AnsaldoBreda.

Mevrouw **Vos**: Hoe kun je dat nou doen zonder dat je een duidelijke weging hebt gegeven van die gunningscriteria?

De heer **Smulders**: Van de vijf criteria scoorde AnsaldoBreda het best op de prijs, zij het marginaal. We hadden het over het idee van een heel goedkope Italiaanse trein ten opzichte van de prijs van Alstom. Zo is het niet, maar zij waren goedkoper. Op het tweede criterium, de functionaliteit, scoorde de enkeldeksvariant van AnsaldoBreda ook beter om redenen zoals net aangegeven. Ten aanzien van de andere criteria, technologieën, kwam Alstom met een locomotief, de T13, en pakte AnsaldoBreda vooral de technologieën vanuit de ETR en de IC4. Ze werden in die zin als gelijkwaardig beoordeeld door de technische specialisten. Met die criteria en die beoordeling kwam -- zeker vanuit de twee hoofdcriteria, waarop AnsaldoBreda beter scoorde -- een voorkeur voor AnsaldoBreda naar boven.

Mevrouw **Vos**: AnsaldoBreda was in ieder geval niet de goedkoopste, maar uiteindelijk duurder met zijn V250-variant.

De heer **Smulders**: Na het best and final offer kwamen we in een situatie terecht waarin we het aantal reduceerden. We hadden nog geen finaal besluit genomen, want dat was de beoordeling die er toen lag.

Mevrouw **Vos**: Wij hebben het nu heel veel gehad over de manier waarop u dat weegt. U had zelf moeite met de manier waarop dat ging. U hebt een mail gestuurd op 11 december 2003: ik heb als NSR inkoop moeite met de voorkeur die voor AnsaldoBreda ontstaat, omdat die niet kwantitatief onderbouwd wordt. Een dag later schrijft u ongeveer hetzelfde: ik heb het memo van commentaar voorzien; belangrijk voor mij is dat de onderbouwing voor het toch kiezen van de duurdere variant aangetoond wordt.

De heer **Smulders**: Dat klopt. Ik herken die mail ook, dus in die zin is het geen verrassing. Wat daarmee bedoeld werd, is dat een van de dingen, die functionaliteit, positief is. Ik wilde daarvoor een onderbouwing hebben, want het dossier moet op orde zijn zoals wij dat toentertijd zeiden. We wisten het van de prijs en ik wilde zeker weten dat een enkeldekstrein daadwerkelijk voordeliger was en aansprekender voor onze reizigers. Dat heb ik toen aan de projectmanager kenbaar gemaakt: ik wil dat die onderbouwing er is. Hij moest zorgen voor die onderbouwing.

Mevrouw **Vos**: Hebt u die onderbouwing uiteindelijk gekregen?

De heer **Smulders**: Dat staat mij echt niet meer bij. Ik weet wel dat de onderbouwing er zou zijn. Dat is wat ik nog weet van toentertijd.

Mevrouw **Vos**: Dat is toch best belangrijk? U bent senior inkoper, u maakt zich druk, u wilt een kwantitatieve onderbouwing. Dat kan eigenlijk niet op de manier waarop u het doet. Dan weet u niet meer of u die onderbouwing hebt gekregen.

De heer **Smulders**: Ik weet niet of ik die fysiek heb gekregen. Mij staat bij dat mij bevestigd werd ...

Mevrouw **Vos**: Of gelezen? Ook niet dat moment dat u dacht: ja, ik kan nu gewoon met het volste vertrouwen voor AnsaldoBreda kiezen?

De heer **Smulders**: Ten opzichte van de 230 km/u. Met de terugkoppeling die ik toen kreeg van de projectmanager, konden we daarvoor kiezen.

Mevrouw **Vos**: Maar het ging niet helemaal op de manier zoals u gewend was als NSR inkoop: met een kwantitatieve onderbouwing?

De heer **Smulders**: Ik kon dat toen voor mijn gevoel nog niet met als het ware alleen een stelling. Dus ik heb gezegd: ik wil dat. Na het gesprek en de terugkoppeling stond ik uiteindelijk ook achter die keuze.

Mevrouw **Vos**: We zitten in de best-and-final-offerfase. Dan komt AnsaldoBreda met een trein die 250 km/u kan. Wij hebben vastgesteld dat de heer Döbken zegt dat dat gevraagd is door HSA. U weet dat niet, maar toch nog een keer. Een treinenbouwer biedt toch niet zomaar een dermate versnelling aan? Dat doet hij toch niet uit zichzelf?

De heer **Smulders**: Ik heb net geprobeerd u te vertellen dat, waar ik bij was en wat ik heb beleefd, AnsaldoBreda heeft getracht die 230 km/u goedkoper te maken en daarom zelf met de 250 km/u is gekomen. Wellicht hebben zij dingen in Nederland gehoord; dat weet ik niet. Zij boden dat zelf aan, in ieder geval binnen onze tender, waarschijnlijk om daarmee iets aantrekkelijks te kunnen aanbieden. Dat is zoals ik het beleefd heb en zoals ik het ervaar.

Mevrouw **Vos**: Hebt u niet ergens druk van buitenaf ervaren, misschien van minister Peijs -- wij hadden het in het vorige gesprek over een voortgangsmemorandum -- om toch met een snellere trein te gaan rijden, een hogesnelheidstrein?

De heer **Smulders**: We zaten toen nog in de best-and-final-offerfase. Alstom had ook toen nog een aanbieding kunnen doen. Voelde ik druk op dat moment? Nee. De situatie was zoals die was. AnsaldoBreda bood dat aan in de aanbesteding en daarmee was het voor mij een gegeven, niet meer en niet minder.

Mevrouw **Vos**: En dat was weer geen wezenlijke wijziging? Wij hebben het er net over gehad, helemaal aan het begin bij het selectie criterium: AnsaldoBreda is niet beoordeeld op het feit of ze zelfstandig een hogesnelheidstrein kunnen bouwen. Dat was niet hard te maken. Vervolgens zijn er twee behoorlijke wijzigingen, in de snelheid. Dat kon allemaal volgens de procedure, zegt u.

De heer **Smulders**: Binnen het concept dat AnsaldoBreda ons aanbod, was dat geen wezenlijke wijziging.

De **voorzitter**: 5 december was de deadline voor het best and final offer. Wanneer is in uw beleving de treinaanbieding 250 geworden, van 230 naar 250?

De heer **Smulders**: Van 230 naar 250 is pas gebeurd nadat Alstom was afgevallen.

De **voorzitter**: Na of voor 5 december?

De heer **Smulders**: Wat bedoelt u met 250? Er lag een aanbieding.

De **voorzitter**: Dat er een aanbod komt van AnsaldoBreda dat die trein 250 km/u rijdt.

De heer **Smulders**: Daarvoor lag dat aanbod er.

De **voorzitter**: Vóór het best and final offer?



De heer **Smulders**: Ja.

De **voorzitter**: Oké, dat moesten we even vastgesteld hebben.

De heer **Smulders**: Alleen werd de keuze daarvoor -- dat is even de verwarring die er bij mij is -- later pas gemaakt, nadat Alstom was afgefallen.

Mevrouw **Vos**: Daar komen wij straks op. Dus als ik het goed begrijp, zit AnsaldoBreda dan in de race met een trein die 250 km/u kan rijden. Die is duurder, zo las ik ook in uw mail, dan het bod van Alstom?

De heer **Smulders**: De 230 was goedkoper en de 250 was duurder.

Mevrouw **Vos**: En u hebt op dat moment een bieding van Alstom die goedkoper is dan de V250 van AnsaldoBreda.

De heer **Smulders**: Maar ik heb een aanbieding van AnsaldoBreda waar we op toetsen die goedkoper was dan Alstom, namelijk de 230.

Mevrouw **Vos**: Dus u hebt de 230 vergeleken met de aanbieding van Alstom?

De heer **Smulders**: Vanuit de beoordeling die er toen was, was er de voorkeur voor de 230.

Mevrouw **Vos**: Omdat die goedkoper was.

De heer **Smulders**: En omdat die de functionaliteiten had en daarmee beter scoorde.

Mevrouw **Vos**: Daarna is dan toch AnsaldoBreda weer beter, omdat die sneller is.

De heer **Smulders**: Nee, daarna lag er geen aanbieding meer van Alstom en was alleen AnsaldoBreda nog in de race. In de stuurgroep is daarna de afweging gemaakt, omdat er nog één partij in de race was, om toch te kiezen voor een 250 km/u-variant.

Mevrouw **Vos**: Uiteindelijk koopt u niet de trein die 230 km/u kon rijden, maar een andere trein.

De heer **Smulders**: Ja, dan. Er zit een verschil in de beoordeling en in de prijzen. De 230 km/u van AnsaldoBreda is goedkoper dan de 220 km/u van Alstom en de 250 km/u is iets duurder dan de trein van Alstom. Vervolgens gaan wij naar het best and final offer. Alstom doet geen aanbieding voor het gereduceerde aantal treinstellen en dus blijft AnsaldoBreda over.

Mevrouw **Vos**: We gaan even naar de reden waarom Alstom geen aanbieding doet. De best and final offers van begin december 2003 zijn gebaseerd op het oorspronkelijke aantal treinen: 16 met een optie op 10, dus 26 treinen. Halverwege december, al diep in de best-and-final-offerfase, verandert het aantal te bestellen treinen behoorlijk fundamenteel naar 12 met een optie op 7, dus in potentie 19. In november 2003 zijn er al twijfels over het aantal dat moet worden besteld. Wij hebben het daar net uitgebreid met de heer Döbken over gehad. Dat was niet alleen omdat de Belgische spoorwegen er wellicht minder wilde bestellen, maar ook omdat HSA/NS dacht: we kunnen ook wat langzamer ingroeien en dan hebben we minder treinen nodig. Die discussie speelde al in november. Klopt dat? Wist u dat? Was u daarvan op de hoogte?

De heer **Smulders**: Ik wist dat er allerlei discussies liepen, maar vanuit mijn rol was het belangrijk om te weten hoeveel treinen we moesten en wilden kopen. Wij zaten tot aan het best and final offer op 23 treinstellen. Vervolgens was er de discussie rondom Breda-Brussel met NMBS en HSA. Hoewel er een best and final offer lag, hebben wij uiteindelijk toch het aantal naar beneden bijgesteld en aan beide partijen, Alstom en AnsaldoBreda,

gevraagd om op basis van het nieuwe aantal treinstellen een aanbieding te doen.

Mevrouw **Vos**: Dat lag niet alleen aan België, want dat ging maar om drie treinen over de lijn met Breda. Het ging over de vermindering van het aantal treinen die HSA zelf had bedacht voor een langzamer ingroeipad. Het ging dus om een aanzienlijker aantal treinen. Waarom vraagt u dan beide partijen, AnsaldoBreda en Alstom, om een best and final offer, terwijl u wist dat er minder treinen besteld moesten worden?

De heer **Smulders**: Even voor de duidelijkheid: ik wist dat niet.

Mevrouw **Vos**: U wist alleen van de discussie?

De heer **Smulders**: Ja.

Mevrouw **Vos**: U wist dat er onzekerheid was over het aantal treinen en toch gaat u dan als hoofdkoper een best and final offer vragen?

De heer **Smulders**: Wat op dat moment bekend was, is ons medegedeeld door de projectmanager. Dat was het aantal en daar is het best and final offer op gevraagd. Dat dat aantal dan gereduceerd wordt, was mij onbekend.

Mevrouw **Vos**: Had u eigenlijk enige invloed op die beslissing?

De heer **Smulders**: Op de beslissing tot het reduceren van het aantal treinstellen, bedoelt u?

Mevrouw **Vos**: Ja.

De heer **Smulders**: Nee.

Mevrouw **Vos**: U moest het ermee doen?

De heer **Smulders**: Ja, dat was een feit.

Mevrouw **Vos**: Het was een feit. Wie vertelt u dat dan zo halverwege: sorry Tony?

De heer **Smulders**: In dit geval heeft de projectmanager dat teruggegeven. Samen met de projectmanager heb ik vervolgens direct contact opgenomen met zowel AnsaldoBreda als Alstom om ze daarover te informeren.

Mevrouw **Vos**: Had u als hoofdkoper eigenlijk moeten weten dat dit speelde?

De heer **Smulders**: Als senior inkoper. Voor mij was het een gegeven, een feit in het proces. Uiteindelijk nee. Die discussies liepen bij andere partijen. Het is prettig als je weet wat er aankomt, maar ja.

Mevrouw **Vos**: U bent een radertje in dat geheel en u hebt geen invloed op dit soort belangrijke besluiten. U moet dat gewoon doorvertalen naar het werk waar u op moment mee bezig bent.

De heer **Smulders**: Ik heb geen invloed gehad op dat aantal treinstellen.

Mevrouw **Vos**: AnsaldoBreda hoort op 11 december van u dat het minder wordt en Alstom hoort dat op 18 december. Klopt dat?

De heer **Smulders**: Wij hebben beide gebeld zodra we dat wisten. Er was een vertegenwoordiger in Nederland, dus wij hebben telefonisch contact gehad, omdat wij vonden dat het zo snel mogelijk bekend moest zijn. Vervolgens hebben we beide partijen een brief gestuurd met daarbij de uitleg waarom het aantal werd gereduceerd. Zij waren sowieso al telefonisch geïnformeerd, maar vervolgens doe je dat ook nog even formeel.

Mevrouw **Vos**: U hebt ze wel op dezelfde dag telefonisch geïnformeerd, maar zij kregen met een week verschil het officiële verzoek?

De heer **Smulders**: In mijn beleving lag de brief met het verzoek in dezelfde periode bij beide.

Mevrouw **Vos**: Was u zich op dat moment ervan bewust dat die enorme bijstelling naar beneden grote consequenties kon hebben voor het proces waarin u zat, voor de aanbiedingen van AnsaldoBreda en Alstom?

De heer **Smulders**: Uiteraard was ik er ook niet zo content mee, omdat je eerst een best and final offer had op dat aantal van 23. Dat dat iets kon betekenen, was een effect dat kon optreden.

Mevrouw **Vos**: Een effect dat kon optreden; u was zich daarvan bewust. Is er op dat moment in uw team, door uzelf overwogen om die aanbesteding te staken en over te gaan tot heraanbesteding?

De heer **Smulders**: Nee, niet dat ik mij dat nog kan herinneren. Er lag op dat moment een aanbieding van AnsaldoBreda die verder prima was, die voldeed aan de eisen die wij stelden en waarmee wij verder konden.

Mevrouw **Vos**: Waarom is AnsaldoBreda een week eerder op de hoogte gebracht van die wijzigingen?

De heer **Smulders**: Dat staat mij echt niet bij. Wij hebben telefonisch ...

Mevrouw **Vos**: Het staat u niet bij, maar wat kan de reden zijn?

De heer **Smulders**: Misschien het niet bereiken. Ik weet niet wat de reden precies was.

Mevrouw **Vos**: Toen hadden ze ook telefoons en e-mail.

De heer **Smulders**: Ik weet zeker dat we op dat moment de Nederlandse vertegenwoordiger van Alstom direct gebeld hebben en daarover

geïnformeerd hebben, net als we dat bij onze Italiaanse vertegenwoordiger hebben gedaan. Daarmee is er contact geweest.

Mevrouw **Vos**: Dat is toch echt wel later. Uit onze gegevens blijkt dat dat mailtje pas op 18 december was.

De heer **Smulders**: Het gaat om een aantal stappen. Wij hebben een telefoontje gepleegd, er is een mail gestuurd en er is een brief gestuurd. In die brief wordt aan beide partijen formeel verzocht om een aangepaste aanbieding te doen. Ik kan mij niet herinneren dat die formele brief anders qua datum is.

Mevrouw **Vos**: U zegt dat u niet weet waarom AnsaldoBreda eerder wordt geïnformeerd. Wij stellen gewoon vast dat het zo is.

De heer **Smulders**: Ik zeg dat we beide op dat moment hebben gebeld: dit is er aan de hand, dat komt jullie kant op. Ik weet niet of er daarna nog telefonisch contact is geweest dan wel of er een mailtje is gestuurd. Wel is er een formele brief naar beide partijen gestuurd: dit gebeurt er nu, dit zijn de aantallen en dit zijn de aanpassingen die wij van u verwachten. Niet alleen werd het aantal gereduceerd, maar ook moest het onderhoud niet in één werkplaats, maar in twee werkplaatsen worden uitgevoerd. Dat soort informatie was er toen bij beide partijen tegelijkertijd om een aangepaste aanbieding te kunnen doen.

Mevrouw **Vos**: Dat wordt aan hen gevraagd. Alstom weigert dan met redenen om op dat verzoek in te gaan. Zij zeggen: het best and final offer hebben we gedaan, u moet ons beoordelen op het bod dat we op 5 december hebben gedaan. Vond u dat Alstom terecht weigerde om op dat verzoek om een nieuw best and final offer in te gaan?

De heer **Smulders**: Nee. Wij vonden en vinden transparantie heel belangrijk. Daar doen we alles voor. Wij vonden het heel transparant, eerlijk en objectief om partijen op basis van het daadwerkelijke aantal treinstellen een

aanbieding te laten doen. Wij vonden het juist niet correct om dat te laten doen op een aantal waarvan je weet dat dat het niet zal zijn. Wij hadden dat ook juridisch getoetst. Wij hielden vast aan onze transparantiebeginselen en hebben allebei dezelfde kans gegeven.

Mevrouw **Vos**: Je kunt natuurlijk ook andersom redeneren dat Alstom gelijk had: we hebben hier een final offer, je kunt ons ook beoordelen op wat we nu geboden hebben en daarna kunnen we verder kijken naar het aantal.

De heer **Smulders**: Wij redeneerden van de andere kant. Er was al een voorkeur voor AnsaldoBreda, dus dit was een extra kans voor Alstom om een betere aanbieding te doen op basis van het gereduceerde aantal.

Mevrouw **Vos**: Suggereert u nu dat Alstom wist dat AnsaldoBreda de voorkeur had?

De heer **Smulders**: Nee, dat wisten ze niet. In principe was dit ook nog een kans voor Alstom geweest om nog beter te scoren dan ze tot nu hadden gedaan. Wij redeneerden van die kant, zij redeneerden misschien van de andere kant, niet wetende hoe zij ervoor stonden. Dit was een kans geweest voor Alstom om alsnog een betere aanbieding te doen.

Mevrouw **Vos**: De heer Döbken had het over een fuik. Omdat Alstom geen nieuwe aanbieding wil doen, zit u nu met één aanbieder, AnsaldoBreda. Is dat voor u als inkoper een onwenselijke situatie? Je hebt nog maar één bod en er blijft maar één partij over.

De heer **Smulders**: Je streeft commercieel gezien naar zo veel mogelijk concurrentie tot het eind, maar er lagen terms and conditions en er lag een aanbieding die voldeed. Er lagen al commerciële condities. Daarmee was het gewoon prima om met AnsaldoBreda te komen tot een contract. Idealiter heb je er natuurlijk meer, maar dit was niet onoverkomelijk.

Mevrouw **Vos**: U lag er niet wakker van?

De heer **Smulders**: "Wakker" is een groot woord. Nogmaals, het is beter als je er meer hebt tot de eindstreep. Het maakt de discussies af en toe misschien wat feller, maar uiteindelijk heeft dit geresulteerd in een prima contract dat nog steeds staat.

De **voorzitter**: Maar de laatste fase, het sluiten van het contract, liep nog wel behoorlijk moeizaam. Waarom was dat?

De heer **Smulders**: Dat heeft een aantal redenen. De eerste is dat je vanuit de aanbidding die AnsaldoBreda doet ook de technische specificatie probeert te matchen. Dat zijn behoorlijke pakketten. Dat probeer je met elkaar goed op te schrijven. Verder wilden wij het contract in een bepaalde vorm hebben, waardoor wij nog even het gesprek daarover hadden.

De **voorzitter**: Wilde u dat of wilde NSFSC dat?

De heer **Smulders**: "We" in de zin dat er inmiddels een contract was waarin ook de terms and conditions van dit contract pasten. Wij wilden die omzetting graag doen, ook omdat we daarmee een aantal juridische zaken definitiever en specifiek vastgelegd hebben om latere discussies te voorkomen. Het was een extra slag tot een beter contract.

De **voorzitter**: Hebben wij goed begrepen dat over het leverschema nog veel te doen is geweest?

De heer **Smulders**: Over het leverschema is inderdaad nog een aantal keren gesproken.

De **voorzitter**: In de zin van: levertijd onaanvaardbaar?

De heer **Smulders**: In de zin van: hoe kunnen we een betere levertijd krijgen, zodanig dat.



De **voorzitter**: En dat was in de laatste fase een onaanvaardbaar leverschema?

De heer **Smulders**: Wij hebben nog bekeken of we het leverschema konden verbeteren.

De **voorzitter**: Was het handig om die enorme druk erop te leggen, gelet op wat er later is gebeurd?

De heer **Smulders**: Die vraag kan ik niet alleen beantwoorden. Er is ook door de leverancier bekeken wat er mogelijk is. Wij hebben toen onder andere bekeken of zij nog een aantal testen konden versnellen. Of dat uiteindelijk verstandig is geweest, is achteraf lastig in te schatten.

De **voorzitter**: U herkent wel dat wij hebben begrepen dat het leverschema juist in de laatste fase echt een issue werd?

De heer **Smulders**: Het leverschema was in mijn beleving al vanaf het begin een issue, want wij kwamen van een strakker schema dan waarop er uiteindelijk gecontracteerd is. Dat was in dat opzicht altijd al een issue. Ikzelf heb het niet ervaren als een extra issue om te kijken naar de mogelijkheden om een nog beter te schema te krijgen. Daar was behoefte aan.

De **voorzitter**: Op een bepaald moment komt NSFSC, dat gevestigd is in Ierland en dat de treinen koopt en least aan HSA, in een soort hoofdrol. De heer Van Dijk gaat op een bepaald moment het contract sluiten. Hoe is die overeenstemming daarmee gekomen?

De heer **Smulders**: Die overeenstemming met wie?

De **voorzitter**: U, NSFSC en vervolgens AnsaldoBreda. Liep dat soepel?

De heer **Smulders**: Ja, maar ook met NMBS. Het was niet alleen NS. NMBS, NS/NSFSC, de heer Van Dijk en ik zaten daar aan tafel in de finale

onderhandelingen met AnsaldoBreda om het definitieve contract op te stellen. Dat verliep vanuit mijn relatie prima.

De **voorzitter**: Maar u herkent wel dat op een bepaald moment de heer Van Dijk degene was die die contracten sloot en tot overeenstemming probeerde te komen en dat met name de leverschema's nog wel een ding werden?

De heer **Smulders**: Er was vervolgens een team dat daarmee bezig was, waarvan de heer Van Dijk inderdaad ook deel uitmaakte.

De **voorzitter**: Was uiteindelijk iedereen tevreden over de koopovereenkomst die werd getekend in mei 2004?

De heer **Smulders**: Wij waren in ieder geval tevreden. Ik weet niet wie "iedereen" is, maar we waren tevreden met het contract dat er lag.

De **voorzitter**: De inkopers waren tevreden?

De heer **Smulders**: Volgens mij lag er een contract voor een prima trein vanwege de functionaliteit. In die zin was iedereen tevreden, dus niet alleen commercieel gezien.

De **voorzitter**: Vrij kort daarvoor, zo maken wij uit de stukken op, is er nog serieus over nagedacht om niet met AnsaldoBreda verder te gaan. Maar er zaten zulke grote commerciële risico's in om op dat moment terug te schakelen dat dat eigenlijk te grote commerciële risico's en vertragingen zou betekenen. Waar komt dan zo'n zin vandaan?

De heer **Smulders**: In de situatie waarin je komt met een trein die aan allerlei eisen moet voldoen, zijn er altijd risico's. Dat is ook altijd erkend. Maar een beter contract krijgen via een andere partij of iets dergelijks -- daarom zeg ik dat er een prima contract lag -- vanuit een aanbestedingsfase waarin je de eindstreep haalt ... Het was in die zin een prima contract.

De **voorzitter**: Maar een van de leveranciers, in dit geval AnsaldoBreda, komt terug op eerdere toezeggingen. Het gaat om kritieke punten in de planning en extra kosten omdat er sneller geleverd moet worden. Het wordt allemaal ineens ook duurder. Men wordt kritisch. Men krijgt het idee: nu wordt het echt tricky; er zal echt commitment moeten komen van iedereen, want we kunnen niet meer terug. Als ik u dat voorhoud, dan klinkt dat toch een beetje anders dan wat u nu heel relaxed zegt: nou ja, het liep zo'n beetje naar het eind. Dat zijn toch andere teksten, vind ik.

De heer **Smulders**: Nee, dat is ook niet de suggestie die ik wil wekken.

De **voorzitter**: Welke suggestie wilt u dan wekken? Misschien is het beter als u dan scherp een antwoord geeft in plaats van de suggestie.

De heer **Smulders**: Dit was bij alle partijen een issue. Ook bij de firma Alstom hadden dergelijke condities onderdeel uitgemaakt van het contract. Het contract dat er uiteindelijk lag, was het maximaal haalbare contract en was in die zin een prima contract.

De **voorzitter**: Is het gebruikelijk dat in de laatste fase een partij waarmee alleen nog maar wordt onderhandeld serieus terugkomt op eerder gedane toezeggingen over een immuniteitsperiode, over de boetes, over de schade, over de planning en over de kosten? Dat is toch een totale terugonderhandeling, als ik dat zo lees?

De heer **Smulders**: Daar stond ook een vraag van onze kant tegenover: kun je eerder leveren?

De **voorzitter**: Waarom die druk? Is dat omdat iedereen er op een bepaald moment achter kwam dat never-nooit-niet die treinen in april 2007 gingen rijden?

De heer **Smulders**: Omdat er druk was om ervoor te zorgen dat dat op 1 april op die manier lukte. Met zo'n vraag zie je dat de andere partij daar ook op reageert. AnsaldoBreda zei: dat kan ik doen, maar dat betekent wel ...

De **voorzitter**: Maar dat was toch de vraag in het begin? In het begin is toch de vraag: lever die treinen op 1 april 2007? Dan gaan jullie een heel traject in en uiteindelijk zeggen jullie tegen elkaar: oké, het zijn weliswaar minder treinen, maar we gaan dan leveren. Dan ontstaat er een hele discussie: de levertijden worden niet gehaald, de boeteclausules komen opnieuw in bespreking, de immunitet komt opnieuw in bespreking. Eigenlijk wordt er gezegd: wat nu? Dat is toch bijzonder? Of is dat niet bijzonder?

De heer **Smulders**: Wij probeerden van onze kant nog te kijken of de levertijd versneld kon worden. Dat er dan van de andere kant van het palet wordt gekeken welke extra risico's dat eventueel oplevert en dat zij daar op een andere manier een aantal dingen tegenoverstellen, is niet bijzonder.

De **voorzitter**: De heer Döbken, die uiteindelijk verantwoordelijk is voor het tot stand brengen van het vervoer, zegt dat het eigenlijk een fuik was en dat ze in die laatste fase ook nog een touw om die fuik sloegen. Dat klinkt dan toch heel anders dan wanneer u hier koel als inkoper zegt: ja, zo gaan die dingen, de levertijd moest sneller.

De heer **Smulders**: De fuik is dat we vanaf het begin van het traject, met de moeilijke eisen die er waren, wisten dat dat leverschema lastig was, zoals we van het begin tot het eind hebben besproken met elkaar. Dat kon je echter niet wegnemen bij welke partij dan ook, want daar hadden ze allemaal een issue mee. Het uiteindelijke contract was inderdaad het maximaal haalbare. Daarin zaten deels ook die risico's en die fuik.

De **voorzitter**: De heer Kitzen zegt uiteindelijk dat het verrassend is dat er ineens een nieuw leverschema komt en dat er een langere testtijd zal komen. Het klinkt niet alsof u verrast was.

De heer **Smulders**: Wij waren in die zin natuurlijk wel verrast: hé, er komt een andere testtijd en men stelt een aantal eisen. In het contract staan een aantal terms and conditions en aannames die horen bij het leverschema. Die aannames suggereren dat het lastig zal zijn op sommige gebieden. Ik probeer aan te geven dat die aannames ook bij de andere partijen erin zaten. Een contract met een andere partij dan AnsaldoBreda had dezelfde kenmerken gehad.

De **voorzitter**: Dezelfde fuik waar het touw omheen ging?

De heer **Smulders**: Dezelfde kenmerken: is de baan beschikbaar, is die voldoende beschikbaar voor ERTMS? Dat was bij alle partijen een issue.

De **voorzitter**: Een aanbestedingsprocedure is in de kern bedoeld om het beste product te krijgen tegen de beste prijs, met een duidelijke en eerlijke competitie. Vindt u dat het bij deze aanbesteding op alle punten is gegaan zoals het was bedacht en dat dat ook het eindresultaat was, met één keuze en met stevige onderhandelingen in de laatste fase?

De heer **Smulders**: Het is van het begin tot het eind met alle stappen een eerlijk en transparant proces geweest. De eisen die er waren vanuit het technisch bestek en die ons opgelegd werden door de Staat, maakten dit proces complex. Er zaten een aantal onbekendheden in. Uiteindelijk heeft wat er op tafel aan aanbiedingen lag op het moment van het tekenen van het contract tot het beste contract en de beste terms and conditions geleid.

De **voorzitter**: We hebben veel tijd besteed aan het totale proces. We hebben u een aantal malen voorgehouden dat wij hebben gezien dat op het moment dat aan de eisen moest zijn voldaan, eigenlijk al in de beoordelingen stappen werden gezet. Toen nog niet aan alle eisen werd voldaan en de beoordeling nog niet klaar was, werd er met verschillende partijen op verschillende momenten onderhandeld. Op een bepaald moment had men er binnen de organisatie weet van dat de aantallen naar beneden zouden gaan, maar is er toch een best and final offer gevraagd. Uiteindelijk gingen de

aantallen inderdaad naar beneden. Dus van dat hele proces, dat je zou kunnen duiden als toch behoorlijk rommelig en doorschietend van de ene fase in de andere fase, zegt u: dit is gewoon een prima proces geweest?

De heer **Smulders**: Vanuit het inkoopproces. Ik heb aangegeven over het reduceren van het aantal ...

De **voorzitter**: Ik zit even heel scherp op het totale proces. U herkent met mij dat de verschillende fasen af en toe in elkaar doorliepen, dat er is onderhandeld op verschillende momenten met verschillende partijen, dat de onderhandelingen niet tegelijk zijn gestart nadat aan alle eisen was voldaan en dat er een uitvraag is gedaan toen de wolken al erboven hingen: het aantal wordt minder, maar we -- misschien niet u, maar de organisatie -- gaan toch een best and final offer vragen. Dat herkent u toch? Of niet?

De heer **Smulders**: Het proces is gegaan zoals wij het net hebben besproken.

De **voorzitter**: Oké. Vindt u dat het een succesvolle procedure is geweest?

De heer **Smulders**: Succesvol? Nee, omdat je normaal gesproken vooraf in zo'n proces natuurlijk geen rekening houdt met zo'n reductie van 23 naar 12.

De **voorzitter**: Dat maakt het rommelig aan het eind?

De heer **Smulders**: Uw term is "rommelig"; het is niet mijn term. Het zijn geen elementen die je graag in zo'n aanbesteding hebt.

De **voorzitter**: Hebt u alles overziend signalen of ideeën gehad over onregelmatigheden in het totale proces?

De heer **Smulders**: Nee.

De **voorzitter**: Zijn er nog dingen over het proces die wij moeten meewegen, maar die nog niet zijn genoemd?

De heer **Smulders**: Nee.

De **voorzitter**: Ik kijk even of een van mijn collega's nog een aanvullende vraag heeft.

De heer **Elias**: Heel kort en heel technisch. Ik heb de hele middag geboeid naar u geluisterd. Ik heb namelijk als ondernemer ook wel te maken gehad met aanbestedingen en alle ellende daaromheen. Er is één ding dat ik u nog wil vragen. De deadline voor het best and final offer is 5 december 2003. AnsaldoBreda komt met een offerte op 1 december. Dan doen ze nog een aantal aanpassingen op 5 december. U sprak daarover met mevrouw Vos: dat kan. Daarna, terwijl de echte deadline voorbij is, komt er op 10 december en op 11 december nog een aanpassing. Die is relatief klein, maar het gaat om het principe. Er komen meer zitplaatsen bij. Dan is toch de conclusie dat er op dat moment geen eerlijk speelveld is ten opzichte van de andere inschrijver, die op dat moment nog niet afgeschreven is?

De heer **Smulders**: Nogmaals, ik herken niet dat het proces niet eerlijk zou zijn gegaan.

De heer **Elias**: Ik stel u een feitelijke vraag. Na de deadline is er één partij die nog met een paar kleine wijzigingen in het final offer komt. Na de deadline. Een andere partij is nog niet afgeschreven. Dan is er toch geen eerlijk speelveld, hoe klein het punt ook, maar ten principale?

De heer **Smulders**: Op dat moment hadden we nog geen keuze gemaakt. Het aantal werd nog gereduceerd en daarmee ...

De heer **Elias**: Ik probeer het nog één keer. De deadline was voorbij. Eén partij verandert nog. De andere partij is nog niet afgeschreven en kan niet

meer veranderen. Dan is er toch geen sprake van een eerlijk gelijk speelveld?

De heer **Smulders**: Ik herken dat dus niet van een eerlijk speelveld.

De **voorzitter**: Tot slot. Uiteindelijk wordt in mei het contract getekend. Wanneer had u eigenlijk het contract willen tekenen, gelet op de deadline van april 2007, het moment waarop de treinen moesten rijden?

De heer **Smulders**: Wij hebben het contract getekend in mei 2004. Volgens mij was de opzet in eerste instantie eind 2003.

De **voorzitter**: Dus daar kwam helaas al een tijdsdruk naar voren?

De heer **Smulders**: Ja.

De **voorzitter**: Dank u wel. Ik sluit hiermee dit verhoor.

Sluiting: 15.39 uur