

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire enquêtecommissie Fyra op 27 mei 2015 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag.

Gehoord wordt: de heer Eland (custom director Alstom).

Aanvang: 11.30 uur

Voorzitter: mevrouw Van Toorenburg

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

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

De **voorzitter**: Welkom, mijnheer Eland. Ik heet ook iedereen die op een andere wijze het verhoor volgt, welkom.

Mijnheer Eland, u was vanaf 1998 tien jaar lang de klantcontactpersoon voor Alstom voor de NS en de High Speed Alliance. Alstom, een Frans bedrijf, bouwt onder andere treinen en is al bekend als bouwer van de TGV's die in Frankrijk rijden en die in Nederland onder de naam Thalys bekend zijn voor de route Amsterdam-Parijs.

Wij willen met u een verhoor houden omdat wij een aantal punten met u willen doornemen. Alstom deed lang mee aan de aanbestedingsprocedure voor de treinen die High Speed Alliance in het binnenland en naar Brussel wilde laten rijden op de HSL-Zuid. Deze aanbestedingsprocedure duurde ongeveer tweeënhalve jaar en startte in 2002. In deze procedure was u het aanspreekpunt vanuit Alstom. Ik zei al dat wij tijdens dit verhoor vragen aan u zullen stellen over de aanbestedingsprocedure, met name ook over het besluit van Alstom om in de laatste fase geen nieuwe aanbidding te doen. Dat is een punt waar wij straks op komen.

We beginnen helemaal bij het begin, bij wat wel wordt genoemd de "marktconsultatie". Alstom was namelijk, zo begrijpen wij, al vrij vroeg in het totale proces bij het geheel van het project van HSL-Zuid betrokken. Ook rondom het besluit tot de aanleg van infrastructuur is er al van gedachten gewisseld en contact geweest tussen u en Verkeer en Waterstaat. Kunt u aangeven op welke momenten Alstom echt serieus in gesprek is geweest over de HSL-Zuid en over het beoogde vervoer?

De heer **Eland**: Wij zijn met name in het begin van het opstellen van de specificaties door de Staat voor het vervoer over die hogesnelheidslijn betrokken geraakt bij de marktconsultatie. Toen was er nog sprake van een 300 km/u-segment -- dat is later ook doorgegaan -- en een 220 km/u-segment dat toen begon op te komen. Met name voor het laatste segment zijn wij een aantal keren in gesprek geweest met vertegenwoordigers van het ministerie, Rijkswaterstaat en namens hen ook met een aantal consultants die bezig waren om de concessie-eisen die moesten gaan gelden, te detailleren.

De **voorzitter**: U was dus echt al betrokken bij de snelheden waarmee gereden zou worden over de hogesnelheidslijn. Was u ook betrokken bij het beveiligingssysteem, hetgeen wij wel vaker het ERTMS-systeem noemen, het totale beveiligingssysteem van de baan in contact met de trein?

De heer **Eland**: In mijn rol niet. Ik was duidelijk alleen maar verantwoordelijk voor het rollend materieel. Ik kan me niet herinneren dat collega's van mij, die in de business van het treinwezen verstand hebben van ERTMS, daarbij betrokken waren.

De **voorzitter**: Was u wel betrokken bij het ERTMS-beveiligingssysteem van de treinen toen er werd gesproken over de HSL-Zuid en het gebruik daarvan?

De heer **Eland**: Dat is toen aan de orde geweest, maar er is niet over details gesproken.

De **voorzitter**: Er werd dus niet specifiek ingegaan op dat punt. Bent u geconsulteerd over de technische eisen die aan de trein zouden worden gesteld?

De heer **Eland**: Ja. Daarover zijn wij geconsulteerd. Daar hebben wij ook de ingenieurs uit Frankrijk bij betrokken. Zij zaten in de ontwikkeling van treinen en nieuw treinmaterieel. Met name op het gebied van de beveiliging en de brandbeveiliging zijn heel veel gesprekken gevoerd.

De **voorzitter**: Het ging dus over beveiliging, niet over het ERTMS, maar over beveiliging in algemene zin.

De heer **Eland**: Ja, het ging over de veiligheid in de trein.

De **voorzitter**: Kunt u daar iets meer over vertellen? Hoe waren uw gedachtes daarover?

De heer **Eland**: Toen kwam al op dat er zeker een Groene Harttunnel zou zijn waarvoor heel specifieke eisen gingen gelden. In die tijd was er meer en meer aandacht voor de brandveiligheid in tunnels. Toen zagen we al voor ons dat een opeenstapeling van nieuwe regels ging gelden, met name in de Groene Harttunnel en daardoor dus voor de hele lijn. Men heeft met ons de vraag besproken wat voor eisen dat dan zouden moeten zijn, waar je dan aan moest denken en of er, in het geval van Alstom, ook bekendheid was met de wat meer specifieke eisen die zouden gaan gelden op dat moment.

De **voorzitter**: Het was dus echt een zoektocht naar welke eisen moesten worden gesteld en wat het veilig maakte om uiteindelijk te kunnen gaan rijden.

De heer **Eland**: Ja, zeker in de eerste fase leek het erop dat men al wist wat men wilde. Met ons wilde men van gedachten wisselen over de vraag of dat op de markt verkrijgbaar was. Van die gesprekken herinner ik mij -- maar dat

is heel lang geleden -- dat wij vaak, als wij een vraag stelden de tegenvraag, ook van de consultants, kregen: hoe zou u het oplossen? Voorzichtig gezegd concludeerden wij dat wij allebei aan het zoeken waren op dat moment.

De **voorzitter**: Dan zoomen we even in op de veiligheid van het systeem en daarbij kijken we even naar ERTMS en de andere punten die u vandaag bespreekt.

In 2002 ging de aanbesteding van de treinen officieel van start met de bekendmaking in mei. Het is goed, ook voor de mensen die dit belangstellend volgen, om even uit te leggen hoe het ging. De aanbestedingsprocedure werd formeel gevoerd door aan de ene kant de Belgische spoorwegen en aan de andere kant, de Nederlandse zijde, een bedrijf dat in Ierland was gevestigd, namelijk NSFSC. Dat waren eigenlijk de financial services van de NS, een leasemaatschappij. Samen met de Belgische spoorwegen waren zij dus de "awarding authority", zoals dat zo mooi wordt genoemd, degene die de trein kocht. Voor het gemak, om de mensen onderweg niet te verliezen, spreken wij over HSA, High Speed Alliance, het bedrijf dat de treinen zou gaan bouwen. Dat was zeker in het begin van de aanbesteding erg in the lead. Later werd dat meer het bedrijf dat dit echt ging kopen, maar op dit moment willen wij nog even bij HSA blijven. Nadat Alstom als kandidaat-bouwer geaccepteerd was en mogelijk ging bouwen, kreeg u op enig moment, in december 2002, het bestek toegezonden. U gaf aan dat u eerder ook al hierbij betrokken was, maar op een bepaald moment kreeg u het echte bestek. Dat was het totaal van technische en commerciële eisen. HSA vroeg om zestien treinen te leveren met een maximumsnelheid van 220 km/u en mogelijk, dus in optie, nog tien treinen. Kunt u zeggen wat u vond van het bestek dat u kreeg toegezonden?

De heer **Eland**: Dat is een heel algemene vraag. Wat wel gelijk bij het beschouwen van het bestek duidelijk werd, was dat er wel heel veel nieuwe eisen in het bestek te vinden waren. Als je naar de EMVI-criteria van het bestek kijkt ...

De **voorzitter**: Wat zijn EMVI-criteria?

De heer **Eland**: Dat zijn de criteria voor de economisch meest voordelige inschrijving. In de hiërarchie die opgesteld werd, was een van de dingen dat je zo veel mogelijk proven technology moest leveren. Als we de eisen in het bestek beschouwden, zaten er heel veel dingen in die wij niet in het pakket hadden of op de toonbank hadden liggen.

De **voorzitter**: Is er expliciet gezegd: we willen proven technology? Vervolgens kreeg u dit eisenpakket waaraan u moest voldoen.

De heer **Eland**: Er was zo'n lijstje dat begon met de prijs per zitplaats, want die is heel belangrijk. Daarna volgden een aantal andere criteria waarop beoordeeld werd. Daar stond niet bij volgens welke weging, maar dat was in die tijd nog niet nodig. Een van die dingen was de hoeveelheid of de omvang van de proven technology die er in de aanbidding zat.

De **voorzitter**: Een vrij nieuw onderdeel is ERTMS. Kunnen wij daar even op inzoomen? Is ERTMS nou gemakkelijk in te bouwen in een nieuwe trein?

De heer **Eland**: Wat noemt u gemakkelijk?

De **voorzitter**: Voor uw bedrijf, Alstom, bijvoorbeeld.

De heer **Eland**: Voor ons was het te doen. Wij kenden ERTMS al vanuit de techniek en de apparatuur die je aan de baan zelf moet installeren. Wij kenden ook de technologie die je in de treinen moet installeren. Vaak zie je dat later een andere leverancier het deel aan de baankant installeert en dat de treinleverancier zijn eigen ERTMS-oplossing in zijn treinstellen installeert. En die twee systemen moeten dan goed met elkaar communiceren.

De **voorzitter**: We hebben verschillende mensen gesproken over ERTMS. Wij hebben er veel studie naar gedaan. Kan ik het als volgt samenvatten? ERTMS was wel nieuw, maar het was niet echt nieuw voor Alstom.

De heer **Eland**: Dat klopt.

De **voorzitter**: Wat is een gangbare termijn om ERTMS in een trein in te bouwen? Er zijn verschillende versies. Misschien moet ik dat nog even duiden hierbij. Als er om een bepaalde versie wordt gevraagd, hoelang zou Alstom dan bezig zijn geweest om die in de trein in te bouwen?

De heer **Eland**: Daar kan ik geen goede inschatting van geven. Het inbouwen van de apparatuur in de trein zal zeker wel een of twee maanden duren, als je het goed wilt doen. Hoe meer treinen je maakt, hoe makkelijker en sneller het gaat. Daarnaast heb je natuurlijk de versies. Je begint met een versie. Het moet duidelijk zijn in welke versie je met de baanapparatuur moet spreken. Dat is dan het dialect waarmee je gegevens uitwisselt.

De **voorzitter**: Er zijn bestaande treinen en nieuwe treinen. Is er verschil in het inbouwen van ERTMS in een bestaande trein of het gaandeweg gedurende de bouw van een heel nieuwe trein inrichten van deze trein daarvoor? Gaat dat laatste sneller of niet sneller?

De heer **Eland**: Bij een nieuwe trein moet dat makkelijker -- ik zal niet zeggen sneller -- gaan, omdat je al van tevoren bij de inrichting van de cabine en van alle technische ruimtes die in engineering zijn, weet dat dat spul erin moet. Als je een bestaande trein hebt, is het vaak woekeren om nog een plek te vinden waar die apparatuur kan worden ingebouwd en aan de remsystemen en dergelijke kan worden gekoppeld. Bij een nieuwe trein moet het makkelijker zijn, ik wil niet zeggen in de tijd, maar wel qua gemak van inbouwen.

De **voorzitter**: En dat is dan minder dan vier maanden? Mag ik het zo begrijpen?

De heer **Eland**: Ik heb niet in de fabriek gewerkt, maar dat klinkt aannemelijk; ja.

Mevrouw **Vos**: Ik heb nog enkele vragen over het moment waarop u het bestek zag. U zei dat u vond dat er wel heel veel nieuwe eisen waren. U was ook betrokken bij de marktconsultatie daarvoor. Waren die nieuwe eisen niet met het ministerie besproken?

De heer **Eland**: In z'n algemeenheid wel, maar uit de details die we daarna zagen, met name de eisen die aan het draaistelselsysteem werden gesteld, kwamen dingen naar voren waarvan wij zeiden: dat is echt innovatie; dat hebben we niet, want dat bestaat nog niet en dat is nog nooit gevraagd.

Mevrouw **Vos**: Dit is dus niet van tevoren uit de marktconsultatie gebleken? Ergens in de periode tussen het opstellen van het bestek en de marktconsultatie heeft men dus bedacht dat men innovaties op de treinstellen wilde.

De heer **Eland**: In het geval van de gesprekken die daarover met Alstom zijn gevoerd wel, ja.

Mevrouw **Vos**: Ja. U had het net over de EMVI-criteria, de criteria voor de economisch meest voordelige inschrijving. U zei dat uit die criteria bleek dat men proven technology wilde, maar dat men tegelijkertijd heel veel nieuwe eisen had. Wilt u daarmee zeggen dat het bestek op twee gedachten hinkte?

De heer **Eland**: Nee. Het speelde mee. Je moest in je bieding aangeven aan welke technische eisen je voldeed en aan welke nog niet. En daar kwam op een gegeven moment discussie over. Je moest een afweging maken. Als je zei dat je er nog niet aan voldeed, betekende dat impliciet: wij moeten misschien innoveren of meer geld investeren. Maar ja, als je iets nieuws ontwikkelt, heb je gewoon minder proven technology. Op zo'n moment is dat een beetje een afweging.

Mevrouw **Vos**: Als u keek naar die EMVI, zag u dat er de facto nog wel veel overleg zou moeten plaatsvinden.

De heer **Eland**: Ja.

De **voorzitter**: Ik wil nog even terug naar ERTMS. Het is u waarschijnlijk bekend dat ERTMS later nog een issue is geworden.

De heer **Eland**: Ja. Dat heb ik uit de pers begrepen.

De **voorzitter**: Kunt u daar iets over zeggen? Wat is uw beeld van wat daar is gebeurd?

De heer **Eland**: Het beeld dat opkwam, is hetzelfde als hetgeen u en ik waarschijnlijk in de pers hebben gelezen, namelijk dat het in de discussies over de planning van het leveren van de treinstellen van de firma die het gegund heeft gekregen, kennelijk heel lang heeft geduurd voordat men verder kon, doordat een bepaalde versie van de software nog niet bekend of vastgesteld was, in mijn termen gezegd. Ik meen me te herinneren dat dat het issue was. Dat vond ik verwonderlijk.

De **voorzitter**: Waarom vond u dat verwonderlijk?

De heer **Eland**: Omdat je in de tussentijd, dus voordat je het zeker weet, al heel veel aan een trein kunt ontwerpen en bouwen. Maar ik ken het contract met de firma AnsaldoBreda natuurlijk niet.

De **voorzitter**: U herkende de problematiek in de media niet. U zag dat niet zo als treinenbouwer.

De heer **Eland**: Als treinbouwer niet, nee.

De **voorzitter**: Ik ga nog even in op die eisen. We hebben vanochtend ook al een gesprek gevoerd over eisen. Als u een duiding moet geven aan de eisen, zijn dit dan typische eisen voor een hogesnelheidstrein of meer de eisen voor een snelle intercity? Wat is uw duiding van al de eisen die zijn gesteld?

De heer **Eland**: Zoals u het vraagt, waren er naast de gewone eisen die je van treinstellen in het intercitysegment tot 160 km/u of 200 km/u kent, toch ook heel veel eisen die uit het hogesnelheidssegment tevoorschijn kwamen, ook impliciete eisen. Als je naar 220 km/u moet, moet je ook de volgende stap nemen. Dan moet je iets extra's aan je draaistellen gaan doen qua stabiliteit en ontsporingsbeveiliging. Ook krijg je een moment dat je aan de drukdichtheid van je wagons moet gaan werken. Daarnaast werden er ook veel eisen gesteld aan de brandveiligheid, niet zozeer vanuit het hogesnelheidssegment. Er was één eis dat je vuur 15 minuten binnen moest houden als het ergens ontstond. Dat betekende extra engineering van met name de delen van de trein waar motoren en hoogspanningssystemen zitten. Want die moet je helemaal inpakken. En dat was op dat moment niet gebaseerd op de proven technology die wij in huis hadden, want dat was nieuw. Dat waren dus zware eisen, voor zowel brandveiligheid als het quasihogesnelheidssegment dat erin zat.

De **voorzitter**: Waren het technische hoogstandjes?

De heer **Eland**: Nou, het was oplosbaar. Maar je moet extra research doen en extra testen. Je moet het warm kunnen maken. En dat alles moet binnen de tijd en voor een marktconforme prijs.

De **voorzitter**: Was het voor iedereen kostbaar?

De heer **Eland**: Dat kan ik niet ...

De **voorzitter**: Bent u op enig moment nog benaderd om mee te denken aan oplossingen?

De heer **Eland**: Ik heb er in die tijd aan gewerkt. Nee. Ik kan mij alleen herinneren dat we intern veel vragen aan elkaar hadden daarover en die hebben wij kunnen wisselen met de aanbestedende dienst.

Mevrouw **Vos**: We gaan naar de volgende fase, de biedingen. In de aanbestedingsprocedure dienden uiteindelijk vier potentiële bouwers rond april 2003 een bieding in. Twee vielen er onmiddellijk af, namelijk Siemens en Bombardier. De procedure ging toen verder met twee aanbieders, namelijk Alstom en AnsaldoBreda. Was u bij de indiening van de bieding op de hoogte van welke partijen er allemaal meededen bij de aanbestedingsprocedure?

De heer **Eland**: Ik heb mij afgevraagd of ik dat officieel heb geweten. Ik heb wel geweten dat er vier aanbieders waren.

Mevrouw **Vos**: Hoe wist u dat?

De heer **Eland**: Omdat ik toen rond het gebouw waar het ingediend moest worden, heb gelopen om te kijken wie er aankwamen. Toen heb ik herkend welke partijen daar hebben aangeboden.

Mevrouw **Vos**: Kan ik me dat zo voorstellen: u keek naar de kentekens en de auto's ...

De heer **Eland**: Zoiets, ja.

Mevrouw **Vos**: Toen had u door dat het om deze vier bouwers ging.

De heer **Eland**: Ik kan mij dus niet herinneren of wij er een officiële mededeling over hebben gekregen. Misschien staat er iets in het bestek over de fases. Het was duidelijk dat er vier aanbiedingen waren en vrij kort daarna was het duidelijk dat er twee waren afgevallen.

Mevrouw **Vos**: Even voor ons begrip: krijgt u in zo'n geval de opdracht om even uit te zoeken wie daar rondrijden?

De heer **Eland**: Er werd mij gevraagd om even in de buurt van het gebouw te blijven. Die aanbiedingen moesten natuurlijk op een bepaald uur U binnen

zijn. Wij moesten twee keer twaalf sets aanbiedingen maken in het Nederlands en in het Engels. Dat zijn dus nogal wat dozen of kisten. Je zag dus wel of er een auto met veel spullen binnen kwam rijden in de garage. Zo is het gegaan.

Mevrouw **Vos**: U had dus van alle auto's met dozen achterin een vermoeden wie daarin zaten. Heeft HSA u later nog officieel meegedeeld welke partijen waren afgevallen?

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

Mevrouw **Vos**: Dat weet u niet. Wist u op een gegeven moment dat AnsaldoBreda uw enige concurrent was?

De heer **Eland**: Ja, dat hebben we geweten.

Mevrouw **Vos**: Hoe wist u dat?

De heer **Eland**: Dat noem je met een chique term "marktintelligentie". Daar zijn we dus achter gekomen. Het kan best zijn dat het ons een keer mondeling is meegedeeld, maar het was in ieder geval duidelijk dat we met z'n tweeën aan boord waren, ja.

Mevrouw **Vos**: Wanneer werd u dat helder? Weet u ongeveer wanneer dat was?

De heer **Eland**: De offerte is eind april ingediend. Ik denk dat we dat rond juni, juli moeten hebben geweten.

Mevrouw **Vos**: In juni of juli wist u al dat u met AnsaldoBreda was overgebleven. Dat was eigenlijk vroeg in de procedure. Wat was uw indruk van AnsaldoBreda als concurrent? Hoe schatte u de kansen van Alstom in?

De heer **Eland**: Dat zijn twee vragen. Onze indruk van AnsaldoBreda was dat Ansaldo niet de meest bekende concurrent was op het gebied van proven technology in dit toch wel quasi-highspeedsegment. Onze kansen, dat is een andere vraag. Als je naar de EMVI-criteria kijkt, weet je natuurlijk niet hoe men gaat beoordelen. Daar zitten ook criteria in zoals de prijs per zitplaats en zo. Er was toch wel veel waar deze firma op kon gaan scoren.

Mevrouw **Vos**: Ik heb altijd begrepen dat ervaring bij de aanbestedingsprocedures heel belangrijk is. U zegt net dat AnsaldoBreda niet bekend stond als een bouwer van hogesnelheidstreinen. Was het gevoel dan niet gelijk: onze kansen staan er wat dat betreft goed voor, omdat wij al de TGV hebben gemaakt?

De heer **Eland**: Nou, we hebben het toch altijd wel serieus bekeken.

Mevrouw **Vos**: Wat bedoelt u met serieus bekeken?

De heer **Eland**: Dat we een goede kans hadden, maar dat de andere partij ook een goede kans had.

Mevrouw **Vos**: Omdat u niet precies wist hoe de criteria gewogen zouden worden en wat uiteindelijk de doorslag zou geven?

De heer **Eland**: Dat klopt. Het bestek ging toch over een nieuw soort treinstel.

Mevrouw **Vos**: Dus alles was nieuw. Was van tevoren niet helder hoe de gunningscriteria precies gewogen zouden worden? Dan kun je namelijk een beetje een inschatting maken.

De heer **Eland**: Dat was niet bekend. In het bestek staat wel dat in de volgorde van prijs per zitplaats, onderhoud en de rest van het rijtje beoordeeld zou worden, maar niet wat de wegingsfactoren waren.

Mevrouw **Vos**: U wist dus niet hoe zwaar het zou wegen dat u wel ervaring had met hogesnelheidstreinen en dat een ander dat niet had. Dat was dus niet bekend.

De heer **Eland**: Dat klopt.

Mevrouw **Vos**: Oké, helder. Dan ga ik naar het volgende onderwerp. Vond u het eigenlijk een commercieel interessante opdracht?

De heer **Eland**: De opdracht was in die zin commercieel interessant, omdat er treinstellen gevraagd werden voor een tussensegment, namelijk het segment van 220 km/u, dat zich kennelijk ontwikkelde, waarschijnlijk in heel Europa, maar in ieder geval op de hogesnelheidslijn die daar speciaal voor geschikt is. Het was namelijk een echte hogesnelheidslijn.

Mevrouw **Vos**: Was dat commercieel interessant of was dat gewoon interessant voor een treinenbouwer?

De heer **Eland**: Voor een treinenbouwer is zoiets interessant, omdat je misschien een referentie opbouwt die je later ergens anders kan helpen. Sec gezien was de opdracht commercieel wat minder interessant, omdat de aantallen behoorlijk laag waren. In het bestek staat duidelijk -- ik onderstreep dat -- het aantal van 16 tot 26 treinstellen. Dat levert voor een trein die je voor een groot deel nog moet ontwikkelen in componenten en delen, wel hoge vaste kosten op die je slechts over een klein aantal treinstellen kunt uitsmeren.

Mevrouw **Vos**: Wat was dan de normale orde van grootte waar Alstom aan gewend was voor een vergelijkbare opdracht?

De heer **Eland**: Voor een vergelijkbare opdracht in het hogesnelheidssegment heeft Alstom natuurlijk heel lang geleden de TGV ontwikkeld. Die is doorontwikkeld en er zijn inmiddels nieuwe versies van. Van tevoren weet je dat daar in een aantal segmenten, met name in Frankrijk

maar ook daaromheen, interesse en emplooi voor is. Dan heb je van tevoren een goede marktverwachting van zo'n ontwikkeling.

Mevrouw **Vos**: Hoeveel TGV's zijn er ongeveer gebouwd?

De heer **Eland**: Dat weet ik niet. Ik schat dat dat er in alle versies zeker meer dan 100 of 200 zijn geweest.

Mevrouw **Vos**: Dat is inderdaad wel een groot verschil met 16 tot 26. Kunt u het bod dat Alstom deed voor ons beschrijven?

De heer **Eland**: Welke aspecten daarvan?

Mevrouw **Vos**: Hoe zag het er ongeveer uit? Wat bood u aan?

De heer **Eland**: Wij boden een tweetal oplossingen aan, allebei een dubbeldeksoplossing. Wij hebben een aanbieding gedaan voor een trekduwcombinatie, push-pull, waarbij een aantal wagons getrokken of geduwd worden door een locomotief die daarvoor of erachter -- dat hangt af van welke kant je oprijdt -- geplaatst is. Een tweede aanbieding die is meegegeven, was gebaseerd op een trein waarbij de aandrijving verdeeld zit over de trein zelf. Dat noem je een electrical multiple unit. Dan zitten er op verschillende plaatsen in de trein aandrijvingen en is er aan twee kanten een cabine waarin de machinist zit. Dat waren onze twee aanbiedingen. Die waren enerzijds gebaseerd op een al bekende technologie voor de locomotief, de T13. Die bestond al wel, maar zou aangepast moeten worden. De wagons waren gebaseerd op de ontwikkelingen -- wij noemden dit de M6-wagons -- die wij toen aan het maken waren. Die waren dubbeldeks en zouden ook in België aangeboden worden. Het andere aanbod was gebaseerd op een familie intercitytreinen die toen de Coradia Duplex heette, maar die nog niet gebouwd was voor deze snelheden.

Mevrouw **Vos**: Bestond die Coradia Duplex al en werd die aangepast aan de eisen?

De heer **Eland**: Dat klopt.

Mevrouw **Vos**: Het waren dus allebei dubbeldekstreinen en ze konden ook allebei 220 km/u.

De heer **Eland**: We hebben ze als 220 km/u-treinstellen aangeboden.

Mevrouw **Vos**: Dat zijn dus twee bestaande platforms. Waren die platforms al geschikt voor 220 km/u of waren dat die 200 km/u-treinen?

De heer **Eland**: Die waren nog niet geschikt voor 220 km/u.

Mevrouw **Vos**: Die zou u dan nog geschikt gaan maken voor 220 km/u.

De heer **Eland**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Waarom hebt u geen TGV aangeboden?

De heer **Eland**: Enerzijds omdat de TGV veel duurder is dan een intercityachtig treinstel en anderzijds omdat de TGV wel proven technology lijkt, maar als je de TGV nieuw zou aanbieden, zou die ook behoorlijk omgebouwd moeten worden om te voldoen aan de eisen die op dat moment volgens het bestek gingen gelden. Er is verder geen sprake van geweest dat dit een oplossing zou kunnen zijn.

Mevrouw **Vos**: Zou het aantal zitplaatsen in een TGV wel aan de eis van de rond de 550 kunnen voldoen?

De heer **Eland**: Dat weet ik niet. Dat hebben wij buiten beschouwing gelaten op dat moment.

Mevrouw **Vos**: Nadat u het bod had ingediend -- dat was dus in april 2003 -- controleerde HSA of u voldeed aan alle gestelde eisen. Dat waren er ongeveer 1.750. Voldeed uw bod in eerste instantie aan al die eisen?

De heer **Eland**: Nee.

Mevrouw **Vos**: Kunt u zeggen op welke punten het bod niet voldeed?

De heer **Eland**: Er werd onderscheid gemaakt tussen het voldoen aan de commerciële eisen en aan de technische eisen. We hebben wel een bod gedaan -- dat mocht ook; dat stond zo beschreven -- een aanbieding dus met een prijs die erbij hoort voor het voldoen aan alle commerciële eisen. Als je dat deed, mocht je ook een B-aanbieding doen waarbij niet alle commerciële eisen gehaald werden, waardoor de prijs natuurlijk gunstiger werd.

Mevrouw **Vos**: Welke was A en welke was B?

De heer **Eland**: De B-aanbieding was: niet voldoen aan alle commerciële eisen.

Mevrouw **Vos**: Was dat die trekduwcombinatie of was dat de electrical multiple unit?

De heer **Eland**: Nee, nee, nee, ik denk dat wij dat voor alle twee die aanbiedingen gedaan hebben. Er waren dus vier aanbiedingen op commercieel vlak. Daarnaast kan ik u zo niet zeggen aan welke punten van de technische lijst wij wel of niet voldeden in de eerste aanbieding. U zegt zelf dat er ontzettend veel eisen zijn gesteld.

Mevrouw **Vos**: Was er niet een eis uit de technische lijst waaraan u niet voldeed? Moet ik daarbij denken aan de grootte van de ramen of verkeerde techniek?

De heer **Eland**: Ik weet het echt niet. Het waren aspecten zoals draaisteltechnologie, aerodynamica en het aantal zitplaatsen. Er waren een heleboel eisen die in eerste instantie niet als afvaleisen werden bestempeld. Maar er waren wel heel veel eisen. Je had meerdere mogelijkheden: "we voldoen" of "we voldoen niet helemaal, maar" of "lezen wij het nu goed dat ook ...". Dat is dus heel moeilijk te zeggen. Zo heeft onze aanbieding gestalte gekregen.

Mevrouw **Vos**: U zei net: oké, er waren veel eisen, maar daar kun je altijd over praten.

De heer **Eland**: Wij hebben de richting gekozen om over al die eisen eerlijk in gesprek te gaan. Wij zeiden: als je het sec leest, voldoen we niet sec. In het bestek stond ook dat er, als je door mocht, een onderhandelingsfase kwam waarin dit soort aspecten aan de orde kwam.

Mevrouw **Vos**: Zei u in die gesprekken: je stelt wel deze eis, maar je kunt het beter zus of zo doen? Hoe gingen die gesprekken? Wat was de insteek van die gesprekken?

De heer **Eland**: In de eerste aanbieding hebben wij beschreven hoe wij de eisen interpreteerden en welke oplossing wij zouden zien die misschien niet helemaal voldeed aan de gestelde eisen, op alle punten.

Mevrouw **Vos**: Kun je zeggen dat dat een realistische opstelling is?

De heer **Eland**: Ja, dat was een realistische aanbieding naar mijn idee of in mijn herinnering. Je zegt: u vraagt dit en wij kunnen u dit bieden; wij denken dat wij hiermee ook een passend voorstel doen.

Mevrouw **Vos**: Even voor ons begrip. Is het nou gebruikelijk dat je niet in eerste instantie voldoet aan alle eisen, maar dat je daar wel over in gesprek gaat?

De heer **Eland**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Waren er ook procedures waarbij je in één keer wel kon voldoen?

De heer **Eland**: Nou, ik heb er niet zo verschrikkelijk veel gedaan, want dat heeft op zich ook al jaren geduurd. Het was in de aanpak van Alstom in die tijd wel gebruikelijk om aan te geven over welke punten je op zijn minst met elkaar moest spreken, zodra je de eerste aanbidding deed.

Mevrouw **Vos**: Ja. Misschien moet ik mijn vraag iets meer verduidelijken. Is het gebruikelijk om in die fase in gesprek te gaan met de vragende partij en te zeggen: wat u wilt, kan eigenlijk niet; dat kun je beter zo doen? Is zo'n bestek, zeg maar, helemaal gebeiteld of kan dat uiteindelijk ook nog wel ...?

De heer **Eland**: In deze vorm van aanbesteden was het bestek niet gebeiteld en was er ook aanleiding om er daarna over in gesprek te gaan.

Mevrouw **Vos**: Hoe en wanneer communiceerde u met HSA over dit bod? Hoe ging dat?

De heer **Eland**: Wij hebben op een aantal momenten al contact gehad met elkaar, waarbij we het in eerste instantie al konden toelichten op hoofdlijnen. Wij hebben ook de aanbestedende partij een keer mogen uitnodigen naar onze fabrieken. Toen werd over een aantal punten gesproken met technici. Op een gegeven moment hebben wij een hele vragenlijst ontvangen. Men vroeg ons om die te beantwoorden. Die vragenlijst ging met name over de punten waarop ze nog geen voldoening hadden gevonden in onze aanbidding.

Mevrouw **Vos**: Wat doe je dan? Je krijgt een hele vragenlijst. Wat gaat er dan gebeuren?

De heer **Eland**: De vragenlijst is ergens halverwege juni 2003 ontvangen, meen ik. In mijn herinnering waren het iets minder dan 1.100 technische vragen.

Mevrouw **Vos**: Is dat veel, weinig of normaal?

De heer **Eland**: Wij vonden dat heel veel. Wij hebben die in een tijdsbestek van een maand mogen beantwoorden in het Nederlands. Die periode hebben wij allereerst gebruikt om de beantwoording te verzorgen met een hele club uit Frankrijk. Het ging over allerlei aspecten, van de deur en de beveiliging tot de aerodynamica. In de laatste periode hebben wij die antwoorden toen met een zevental mensen zitten te vertalen naar het Nederlands. Die beantwoording hebben wij toen weer ingediend bij de aanbestedende dienst.

Mevrouw **Vos**: En dat gebeurde allemaal in een maand tijd. Dat was hard werken.

De heer **Eland**: Ja, dat was inderdaad hard werken.

Mevrouw **Vos**: Op welk moment voldeed Alstom dan wel volledig aan de gestelde eisen?

De heer **Eland**: We hebben nooit volledig aan alle technische eisen voldaan.

Mevrouw **Vos**: Nooit?

De heer **Eland**: Ja, ook niet in de verbeterde aanbiedingen daarna. Wij hebben wel veel verbetering kunnen aanbrengen, maar wij hebben nooit 100% voldaan met een "we comply"-statement voor elke eis.

Mevrouw **Vos**: Is het normaal dat je op alle gestelde eisen "we comply" moet kunnen zeggen?

De heer **Eland**: Nee, niet in deze aanbestedingsvorm. Er wordt niet gezegd: u moet overal aan voldoen, anders valt u af.

Mevrouw **Vos**: Dus in de vorm was er al voor gekozen dat het niet 100% hoefde te voldoen. Dat was u helder.

De heer **Eland**: Impliciet staat het zo in het bestek. Het was wel duidelijk aan welke eisen je sowieso moest voldoen. Dat zijn ook de beschouwingen geweest die men in de quickscan heeft gedaan na het indienen van de eerste aanbidding. Een of twee van de aanbidders zijn daarop afgevallen.

Mevrouw **Vos**: Ik ga nu iets vragen over de aanbestedingsprocedure zelf. Meestal horen biedingen eerst beoordeeld te worden op de eisen. In een latere fase, kort voor de onderhandelingen, horen ze beoordeeld te worden op de gunningscriteria, de EMVI-criteria. Is deze procedure in die zin gegaan zoals het hoort?

De heer **Eland**: U noemt het woord "beoordeeld", maar wij hebben niet de indruk gekregen dat wij uiteindelijk beoordeeld zijn. Wij hebben de onderhandelingsfase -- zoals ze dat noemden -- doorlopen. Op een aantal moment hebben wij met elkaar kunnen spreken. Wij hebben ook de vragenlijst beantwoord en die antwoorden hebben wij ook mogen toelichten. Als ik mij goed herinner is er eind november 2003 een tweetal dagen gesproken met experts van de aanbestedende dienst, zowel uit Nederland als uit België. Daarna is op 5 december een final offer, zoals het in het bestek heet, ingediend. Dan verwacht je dat de machines bij de aanbestedende dienst gaan draaien en dat men naar de criteria gaat kijken.

Mevrouw **Vos**: Wanneer verwacht u dat dan? U bent dus de hele tijd in gesprek over de criteria, de uitleg en dergelijke tot november. Kunt u ons uitleggen waarom er pas in november 2003 is gestart met de onderhandelingen? Was dat vanwege al dat overleg?

De heer **Eland**: Voor zover je het over onderhandelingen hebt ... Er is een aantal momenten geweest waarop wij met elkaar gesproken hebben. Een keer in het begin is gezegd: uw aanbieding van de Coradia Duplex nemen we niet mee in de beschouwing, want die vinden wij nu al niet goed genoeg qua zitplaatsen of ontsnapmogelijkheden. Ik weet niet wat de term was. Het was ons dus wel gelijk duidelijk dat wij op een aanbieding doorgingen, namelijk de push-pull. De echte onderhandelingen vonden pas plaats op het moment dat je vragen kreeg zoals: hoe zit dat, kun je dat niet verbeteren, wat betekent het als je dat wel doet? Dat zat verscholen in de vraag-en-antwoordfase die bij de beoordeling van de antwoorden erg lang heeft geduurd. In de tussentijd werden we echter niet gebeld met de vraag om het te komen uitleggen. We hebben dat eind november nog kunnen verduidelijken.

Mevrouw **Vos**: Eind november begon in uw beleving dus pas de onderhandelingsfase. Maar u zei ook: eigenlijk ben ik niet beoordeeld, want ik kreeg eigenlijk snel daarna het verzoek tot een best and final offer.

De heer **Eland**: Dan heb ik het verkeerd begrepen. De echte beoordeling op de criteria gebeurt in mijn beleving als je het best and final offer hebt ingediend, op basis van alles wat je in de tussentijd met elkaar besproken hebt. Ik neem aan dat dan de beoordeling plaatsvindt, waarna, zoals hier beschreven, de gunningsfase ontstaat. Je kunt in de tussentijd wel vragen hoe goed ze je vinden en of je nummer een of twee bent, maar dat krijg je natuurlijk niet te horen.

Mevrouw **Vos**: Ik houd u voor dat uit ons onderzoek blijkt dat de aanbieding van Alstom, de trekduwcombinatie, wel op gunningscriteria is beoordeeld. Wat vindt u daarvan?

De heer **Eland**: We zijn heel benieuwd hoe dat er dan uit heeft gezien.

Mevrouw **Vos**: Dat weet u niet?

De heer **Eland**: Nou ja, het is een heel raar antwoord. Wij komen misschien later nog toe aan wat er in december is gebeurd.

Mevrouw **Vos**: Wij komen inderdaad zo meteen op de fase van het final offer.

De heer **Eland**: Misschien dat wij dan ...

Mevrouw **Vos**: Ik probeer het zelf ook even te begrijpen. U bent tot november bezig met de verduidelijking van de criteria. U zegt: ik ben eigenlijk niet beoordeeld. Maar het is ons voorgekomen dat u wel beoordeeld bent op de gunningscriteria. U zegt: dat is ons nooit geworden?

De heer **Eland**: Waarbij ik onder "beoordelen" versta: u bent het wel of niet geworden of bent wel of niet de preferred supplier op basis van het feit dat u net iets beter bent; wij willen eerst met u verder praten over een contract. Dat bedoel ik met beoordelen.

Mevrouw **Vos**: Is u in die tijd ook gevraagd om eventueel de snelheid te verhogen naar 250 km/u?

De heer **Eland**: Nee.

Mevrouw **Vos**: Helemaal niet?

De heer **Eland**: Nee.

De **voorzitter**: Het is wel de bedoeling dat een aanbestedingsprocedure helder en transparant is en dat iedereen die meedoet goed weet waar hij aan toe is. Als ik u zo hoor, hebt u dat niet zo ervaren.

De heer **Eland**: Dat klopt, waarbij ik de aantekening maak dat de wet- en regelgeving daarna wat strakker is geworden. In de fase die van tevoren ook in het bestek werd aangekondigd, zijn er wel momenten van overgang naar een volgende fase beschreven, maar daar werd niet bij beschreven op welke

gronden dat gebeurde en die hoefden ons dan ook niet duidelijk meegedeeld te worden. Zo interpreteer ik het. Het was voor ons niet helemaal helder -- dat ben ik met u eens -- wanneer we nou naar de volgende fase gingen. Het was ons duidelijk dat onze aanbidding geaccepteerd was. Het was ons duidelijk dat wij in een onderhandelingsfase waren gekomen waarin met ons gesproken werd over een heleboel eisen en zaken die men toch wel ingevuld of verduidelijkt zou willen zien. Er is ons ook gevraagd om een final offer te maken. Dat waren de heldere punten in de procedure.

De **voorzitter**: Maar bij het overige, bijvoorbeeld de weging waarop u bent beoordeeld, tast u nog een beetje in het duister. Ik beluister eigenlijk dat u tot op heden niet precies weet waar u op bent beoordeeld in positieve dan wel negatieve zin.

De heer **Eland**: Dat klopt. We hebben inmiddels door de verhoren die u hiervoor hebt gevoerd, wat meer inzicht gekregen. Maar voor ons waren dat nieuwe dingen.

De **voorzitter**: In een aanbesteding kunnen allerlei aspecten een rol spelen. Wij hebben tot nu toe even gesproken over de gunningscriteria. Er zijn ook andere aspecten die mogelijk een rol hebben gespeeld. Hebt u de indruk dat er zaken een rol hebben gespeeld die niet direct in de aanbesteding waren besproken of voorgehouden, maar waarvan u toch het gevoel hebt gekregen dat ze een rol speelden?

De heer **Eland**: Bedoelt u naast de commerciële en technische aanbidding die wij deden? Nou, het was in die tijd wel duidelijk dat de firma Alstom breed -- Alstom Transport is een deel van Alstom -- in een financieel wat mindere situatie verkeerde. Daar zijn volgens mij ook audits op uitgevoerd door de Nederlandse Spoorwegen. Verder kan ik alleen maar gissen of dat heeft meegeholpen. Er is ons nooit verteld: u staat er slecht voor, dus u gaat niet door. Dat is zo niet gezegd.

De **voorzitter**: U hebt dus nooit de indruk gekregen dat de financiële positie een serieuze rol heeft gespeeld in de aanbesteding, maar u sluit dat ook niet uit.

De heer **Eland**: Ik sluit het niet uit, zeker omdat wij wisten dat mensen van de NS een keer bij ons een audit hebben uitgevoerd.

De **voorzitter**: Was het gebruikelijk dat er een audit werd gedaan naar de financiële positie, als Alstom een aanbieding deed? Of was dat een signaal voor u?

De heer **Eland**: Van Alstom weet ik het niet, maar het was wel een signaal. Ik begreep dat signaal ook wel. Je wilt als aanbestedende dienst natuurlijk wel weten met welke firma's je bezig bent, omdat dit lange trajecten zijn. Maar wij hebben dit niet als een bedreiging gezien, nee.

De **voorzitter**: We hebben uit verschillende verhoren en uit de stukken begrepen dat enkeldek en dubbeldek niet criteria waren die als zodanig waren geduid. Hebt u de indruk dat die wel hebben meegespeeld?

De heer **Eland**: Achteraf gezien wel, ja. Terugdenkend naar aanleiding van wat ik van uw verhoren heb opgepikt, weet ik wel dat ons een of twee keer gezegd is: ja, het dubbeldek, de bagage en dergelijke kunnen meewegen, maar die waren absoluut geen criterium in de uitschrijving.

De **voorzitter**: Maar men heeft u wel voorgehouden: goh, waarom een dubbeldek?

De heer **Eland**: Achteraf gezien is daar wel een keer een gesprek over geweest.

De **voorzitter**: Als ik vraag "waarom een dubbeldek", wat is dan uw antwoord aan mij?

De heer **Eland**: Omdat dit gebaseerd was op de technologieën die wij op dat moment het meest voorhanden hadden en waarmee we het meeste proven technology konden bieden. Zo herinner ik mij dat.

De **voorzitter**: U realiseerde zich dat er veel eisen waren -- daar spraken wij in het begin over -- en daarom wilde u aan die overall eis van proven technology voldoen. Daarom kwam u dus met die dubbeldekker.

De heer **Eland**: En vanwege de hoeveelheid zitplaatsen.

De **voorzitter**: Oké, dus ook vanwege de hoeveelheid zitplaatsen. Lag het voor de hand dat er dubbeldekkers zouden worden aangeboden?

De heer **Eland**: Wat mij betreft wel. Als je op een IC+-segment aanbiedt -- zo noem ik het maar even populair -- wil je voor de vervoersmogelijkheid waar men het over had bij de shuttle, zoals hij oorspronkelijk heette, toch zeker zo veel mogelijk passagiers op een comfortabele wijze en snel over wat grotere afstanden dan die van de intercity verplaatsen. Het echte hogesnelheidssegment brengt weer een heel ander soort comfort met zich dat ook minder stoeltjes oplevert. Zo hebben wij dat gezien.

De **voorzitter**: Er was dus iedere keer weer spanning tussen een intercity of een hogesnelheidstrein. Het zat er iedere keer een beetje tussenin en ook op dit punt was voor u beide mogelijk, namelijk dubbeldek en enkeldek.

De heer **Eland**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Ik heb nog een vraag aan u over dit onderwerp. U zei net dat u gekeken hebt naar onze verhoren en dat u nieuwe inzichten hebt opgedaan. Welke nieuwe inzichten zijn dat?

De heer **Eland**: Dat was met name inzicht in de tijdlijn die ik probeerde in te vullen, namelijk op welk moment met wie gesproken was en wanneer die final offers zijn binnengekomen. Het aspect van de enkeldeksoplossing

kwam daarbij ook naar voren in die zin dat men bij de NS, bij NS Financial Services Company en misschien ook bij de Belgische spoorwegen daar toch ook wel van gecharmeerd was.

Mevrouw **Vos**: Sorry, waar waren de Belgische spoorwegen van gecharmeerd?

De heer **Eland**: Van de Belgische spoorwegen weet ik het niet zeker, maar de aanbestedende dienst was in ieder geval wel gecharmeerd van de enkeldeksoplossing die de andere partij aanbood.

Mevrouw **Vos**: Was dat zo, omdat een dubbeldekstrein gewoon oncomfortabeler is voor een reiziger?

De heer **Eland**: Nee, maar ik heb allerlei aspecten gehoord. U weet meer van die verhalen, ik heb ze alleen gezien. Daarbij het ging over het zich verplaatsen met bagage binnen de trein, omdat je een wat langere afstand aflegt. Ook ging het over het in- en uitstapregime. Bij mijn weten hebben wij daar trouwens wel berekeningen over gemaakt, omdat wij natuurlijk iets moesten zeggen over de snelheid en de reistijd.

Mevrouw **Vos**: Maar het is u dus eigenlijk pas vorige week geworden dat dit zo belangrijk was? Dat was dus niet zo helder.

De heer **Eland**: Ja, dat het zo belangrijk is geweest, is mij na vorige week pas geworden.

Mevrouw **Vos**: U had het net ook al over de tijden. Ik wil het nu hebben over de fase van het best and final offer, uw finale bod. Eind november 2003 vroeg HSA u om een eindbod. Dat was het best and final offer. Dat moest u uiterlijk op 5 december 2003 uitbrengen. Het ging op dat moment om een bod voor 23 treinen. Dat is een bekend moment in aanbestedingsprocedures. Op basis van een best and final offer wordt uiteindelijk een keuze gemaakt.

De heer **Eland**: Het ging over negentien treinstellen in de basis en vier in optie.

Mevrouw **Vos**: Toen werd ook bepaald welke partij de voorkeurspositie kreeg. U dient op 5 december het best and final offer in. In hoeverre week het bod van 5 december af van uw eerste bod?

De heer **Eland**: Nou, en detail weet ik dat echt niet meer, maar we hebben daar in ieder geval de uitkomsten van de onderhandelingen op basis van de vragenlijst die wij in technische zin met elkaar gevoerd hadden, in verdisconteerd. Wij hebben verbeteringen aangebracht en op een aantal punten hebben wij gezegd: wij voldoen of u ziet dat wij voldoen, want dat hebben wij meegenomen. En toen is er -- maar dan moet ik gissen -- een beste prijs neergelegd, neem ik aan.

Mevrouw **Vos**: En die beste prijs was wellicht iets lager dan het eerdere bod.

De heer **Eland**: Ja, dat denk ik wel.

Mevrouw **Vos**: Want over dat eerdere bod heb je dan vragen gekregen en uiteindelijk ...

De heer **Eland**: Je best and final offer heeft ook met de prijs te maken.

Mevrouw **Vos**: Hebt u dat best and final offer na 5 december nog aangepast?

De heer **Eland**: Nee.

Mevrouw **Vos**: Niet dus; het was een final offer. Toen gebeurde er iets bijzonders in deze procedure. Een paar dagen na het indienen van uw best and final offer, dus een paar dagen na 5 december, vroeg HSA u een nieuwe aanbieding te doen en wel voor twaalf in plaats van die negentien plus vier treinen. Hoe ging dat? Kreeg u een telefoontje, een e-mail of een formele brief? En wanneer was dat precies?

De heer **Eland**: Precies weet ik het niet meer. Volgens mijn geheugen zijn wij kort na 5 december gebeld door de heer Smulders.

Mevrouw **Vos**: Gebeld dus.

De heer **Eland**: Hij vroeg of ik langs kon komen op het kantoor van HSA.

Mevrouw **Vos**: In Utrecht?

De heer **Eland**: Ja, in Utrecht. Ik heb daarover contact gehad met mijn leidinggevende in Parijs. Hij zei: ga het maar aanhoren; er is iets, we horen het wel. Ik ben dus naar dat kantoor gegaan. Daar werd ik ontvangen door de heer Smulders en de heer Kitzen. Die hebben mij verteld dat er omstandigheden waren waardoor men met minder treinstellen wilde beginnen op deze concessie. Toen hebben ze mij gevraagd of mijn firma de aanbidding wilde aanpassen naar twaalf treinstellen, op basis van wat wij inmiddels met elkaar gewisseld hadden en ook aangeboden hadden, met eventueel een optie; dat is geloof ik al verteld. Het ging voornamelijk om twaalf treinstellen.

Mevrouw **Vos**: Het gaat even om het moment. U zei net: dat is nieuw inzicht voor mij. Toen de heer Smulders u belde, zei hij nog niet waar het over ging. U hebt even met uw collega's in Frankrijk overlegd of u al dan niet naar de afspraak zou gaan op die dag. U kunt in uw agenda waarschijnlijk nog vinden wanneer u dat gehoord hebt.

De heer **Eland**: Wij hebben hier in de voorgaande periode ook naar gezocht, maar ik heb dat niet kunnen vinden. In mijn herinnering is het rond de tien dagen na 5 december.

Mevrouw **Vos**: Rond half december hoorde Alstom dus pas dat het bedrijf een nieuw best and final offer moesten indienen voor een veel lager aantal treinen?

De heer **Eland**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Hoe reageerde Alstom op deze vraag?

De heer **Eland**: Daarna is het natuurlijk ook schriftelijk aan ons medegedeeld. Alstom heeft toen als volgt gereageerd: wij willen eerst dat u op basis van het BAFO ...

Mevrouw **Vos**: "BAFO" is best and final offer.

De heer **Eland**: ... van 5 december laat weten met welke preferred supplier -- sorry dat is weer Engels -- u door wenst te gaan, want in het bestek staat beschreven dat je dan een gunningsfase ingaat. Mochten wij dat zijn, zullen wij daarna reageren. Maar tot die tijd krijgt u van ons geen aanbieding.

Mevrouw **Vos**: Dus de reactie van Alstom was: volg nu eerst de eigen procedure; beoordeel ons op de gunningscriteria en daarna praten wij verder.

De heer **Eland**: Ja. Ik weet niet of de argumentering daarvoor meteen is meegegeven, maar die is altijd als volgt geweest. Ten eerste vraagt u na het moment van best and final offer een nieuwe aanbieding, maar dat is volgens ons buiten de procedure. Ten tweede vraagt u iets wat buiten de besteksbandbreedte valt, namelijk twaalf treinen, terwijl er toch duidelijk overal zestien tot zesentwintig treinen staat.

Mevrouw **Vos**: Kunt u de formulering "buiten de besteksbandbreedte" even uitleggen? Is het niet toegestaan om zo veel minder te vragen? Wat bedoelt u met de bandbreedte?

De heer **Eland**: Ik weet niet of dat op dat moment niet mocht. Het was onze interpretatie van de vraag die men ons stelde. Wij hebben dus niet keihard gezegd: wij doen nooit meer mee. Wij hebben ook niet gezegd: we trekken ons terug. Wij hebben gezegd: wij willen eerst weten wat u nou in uw

gunningscriteria van onze aanbieding van 5 december vond. Als daaruit was gekomen dat zij sowieso voor de andere partij hadden gekozen -- maar dat is mijn vervolgentinterpretatie -- hadden wij elkaar een hand gegeven en was het klaar geweest.

Mevrouw **Vos**: Dat is echter niet gebeurd, want u zei net dat u nooit beoordeeld bent op de gunningscriteria en dan hebt u het echt over dit moment.

De heer **Eland**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Heeft HSA nog toegelicht waarom er na die best and final offers nieuwe aanbiedingen gevraagd werden? Hebben ze dat goed uitgelegd?

De heer **Eland**: We hebben wel een gesprek aangevraagd daarna, meer in juridische zin. We zijn op het kantoor van de NS geweest met vertegenwoordigers van de aanbestedende dienst. Daar was een juriste bij van de NS. Wij hebben daar ook met onze legal counsel vragen gesteld, zoals: hoe kan het nou dat u in deze fase een andere vraag gaat stellen? Daar hebben wij herhaald wat we in eerste instantie zeiden en dat duidelijk uitgelegd. Wij zeiden: u treedt wat ons betreft buiten de bandbreedte en bovendien moet u ons eerst beoordelen op basis van het echte best and final offer. Nou, daar kwam in mijn herinnering niet veel meer uit dan dat wij de standpunten met elkaar hebben gewisseld. Dat was het dan.

Mevrouw **Vos**: U zat dus op het kantoor van de NS en niet bij HSA? Begrijp ik dat goed?

De heer **Eland**: Ik kan mij herinneren dat wij niet bij HSA zaten, maar in gebouw vier in Utrecht, dus gewoon in Utrecht bij de NS.

Mevrouw **Vos**: Weet u nog wanneer dat gesprek plaatsvond? Was dat nog in december of in januari?

De heer **Eland**: Ik weet het niet echt zeker. Het is niet later dan januari geweest.

Mevrouw **Vos**: Tijdens dat gesprek kwam u eigenlijk niet echt verder. U wisselde standpunten uit en dat was het.

De heer **Eland**: Dat was het.

Mevrouw **Vos**: Is er een gespreksverslag gemaakt van die gesprekken?

De heer **Eland**: Ik heb hierover nog wel contact gehad met Alstom. Zoals u weet, werk ik daar al heel lang niet meer. Wij hebben dat niet kunnen terugvinden.

Mevrouw **Vos**: Is het volgens de regels van de aanbestedingsprocedure op dat moment toegestaan om nog om een andere bieding te vragen en om eentje van zo veel minder?

De heer **Eland**: Ik ben geen jurist. Dat weet ik niet. Daar kan ik geen goed antwoord op geven.

Mevrouw **Vos**: Het bevreemde u wel. Alstom heeft gezegd dat het bevreemdend was dat Alstom na een best and final offer nog een final offer moest maken. U hebt ook gezegd dat het zeer vreemd was dat het om een verminderd aantal ging.

De heer **Eland**: Ik denk dat die combinatie voor ons de reden was om er eerst even niet op in te gaan.

Mevrouw **Vos**: U zei net dat het buiten de procedure viel. Wat bedoelt u daarmee?

De heer **Eland**: In het bestek worden de fases aangestipt. Daar staat de gunningsfase na het final offer. In de gunningsfase beoordeelt de dienst de zaken en zegt: wij gaan eerst eens proberen om met u een contract te sluiten.

Mevrouw **Vos**: Dat is niet gebeurd. U hebt vorige week wellicht gehoord dat in die tijd wel al gesproken werd met de andere partij.

De heer **Eland**: Ja.

De **voorzitter**: U geeft aan dat u een aantal verhoren hebt gehoord. Het is misschien goed om even een paar punten naar voren te halen. U hebt dan waarschijnlijk ook gehoord dat de NS eraan bijgedragen heeft dat het aantal treinen is verminderd. Men wist dit dus al voor het best and final offer. U hebt HSA horen zeggen dat zij het nog niet zo scherp hadden op het moment dat ze om het best and final offer vroegen. Nu ben ik benieuwd hoe u het volgende duidt. U zat op dat moment bij de NS. Is het u bekend geweest dat de NS op dat moment eigenlijk een gesprek voerde over het best and final offer, terwijl de NS al wist dat ze minder treinen ging bestellen op het moment dat HSA u dat best and final offer vroeg? Is dat aan de orde geweest?

De heer **Eland**: Ik zat toen bij Alstom, maar ik praatte met de NS. Wij hebben misschien aan het einde ook wat mensen van de NS Financial Services Company ontmoet. Dat was voor ons nieuw.

De **voorzitter**: Hebt u de indruk gehad dat de NS open was tegenover u, namelijk dat de NS dit eigenlijk al wist op het moment dat HSA het best and final offer vroeg?

De heer **Eland**: Dat is een interpretatie achteraf, omdat ik nu gehoord heb hoe de verschillende ...

De **voorzitter**: Wat vindt u daarvan?

De heer **Eland**: Nou, mijn oordeel daarover is dat er op dat moment geen level playing field meer was in de procedure. Dat is een net woord dat je vertaalt met "alle partijen hebben gelijke kansen op dat moment". Eigenlijk had men de beslissing al genomen dat men met minder treinen zou beginnen en toch vroeg men om een best and final offer. Dat kan natuurlijk komen omdat het een paar dagen of weken kost als je iemand vraagt om een BAFO te maken. Het kan dus ook parallel gelopen zijn; dat weet ik niet.

De **voorzitter**: Vanmorgen hebben we horen zeggen dat zo'n aanbestedingsprocedure voor een treinenbouwer wel 1 miljoen euro kan kosten. Zijn dat bedragen waar Alstom mee gerekend heeft bij de aanbidding? Of rekende u inmiddels misschien nog wel met meer, omdat Alstom langer in de procedure zat en met een team alle eisen had besproken?

De heer **Eland**: Wij hebben wel een inschatting gemaakt, maar dat was voor de hele periode vanaf de marktconsultatie. Wij hebben nog budgetoffertes voor de verschillende aanbieders voor de concessie gemaakt. De tenderkosten, zoals die heten, liggen tussen de 4 en 5 miljoen.

De **voorzitter**: En dan hebt u aan het eind het gevoel dat het geen gelijk speelveld was en dat u niet bent beoordeeld op basis van wat u was gevraagd. U stipte de discussie over het level playing field aan. Had u het idee dat anderen al eerder wisten dat er minder treinen zouden worden besteld? Wat bedoelt u precies met level playing field?

De heer **Eland**: Nee, ik bedoel niet het aantal treinen. Het gaat meer over de preferentie die op een gegeven moment wordt uitgesproken voor een andere snelheid, misschien, en voor een singledekker. Dat soort zaken. Het is voor mij ook heel vreemd geweest -- dat hoorde ik ook tijdens de verhoren -- dat de andere partij nog na het toch wel magische moment van 5 december betere aanbiedingen of addenda heeft ingediend. Ik weet alleen niet of men

die heeft meegenomen. Je kunt natuurlijk mailen of schrijven wat je wilt, als je de beoordelingsfase start, moet je dit eigenlijk ter zijde leggen. Maar goed.

De **voorzitter**: Gaat het dan ook over een majeur punt, namelijk niet langer 220 of 230 maar 250? Is dat nog een issue? Is dat u ook gevraagd?

De heer **Eland**: Nee, dat is mij niet gevraagd.

De **voorzitter**: U bent niet gevraagd om op enig moment een snellere trein te leveren?

De heer **Eland**: Over die 230 heb ik nagedacht. Ik kan mij alleen herinneren dat dit in de beschouwing van de snelheid, met name het aanzetten en vertragen en het in- en uitstappen, voor zover je dat op zo'n moment kunt inschatten, geen zwaar punt is geweest, temeer omdat in het bestek ook staat dat de maximumsnelheid onder 25 kV 220 km/u moet zijn. Het regeltje daaronder is: in ieder geval ook 110% correct uitgevoerd moet kunnen worden. Je moest dus sowieso een trein hebben die onder die rijdraadspanning 10% harder moest kunnen rijden. Daar hebben wij aan voldaan.

Mevrouw **Vos**: Ik wil graag naar de laatste fase. Waarom wilde Alstom eigenlijk geen nieuwe bieding indienen? De andere partij deed dat wel.

De heer **Eland**: In ieder geval hebben we op dat moment besloten om niet meteen een nieuwe aanbidding te doen. Er waren wel meerdere meningen binnen het Alstom-concern. Uiteindelijk is in latere beschouwingen besloten om geen aanbidding te doen voor twaalf treinen, omdat dit commercieel heel onaantrekkelijk zou worden gezien de vaste kosten die wij hadden.

Bovendien, waarom zou je zulke ongelooflijk innoverende zaken doen voor slechts twaalf treinstellen? Op dat moment was er geen enkele zekerheid dat de opties misschien later gevraagd zouden worden.

Mevrouw **Vos**: Er waren meerdere meningen. Wie ging er uiteindelijk over het besluit? Wat vond u zelf?

De heer **Eland**: De verkoopdirectie in Parijs heeft het uiteindelijke besluit genomen. Het deel van Alstom dat heel graag door wilde gaan, was met name de fabriek in Valenciennes die daar natuurlijk weer een interessant stuk werk in zag. Dat is ook heel begrijpelijk, maar die hadden het uiteindelijk niet voor het zeggen.

Mevrouw **Vos**: Zijn dat de twee meningen? Wij hadden het net over de vraag of het commercieel of technisch interessant was. De partij binnen Alstom die het technisch interessant vond, wilde dus liever doorgaan. De hoofddirectie in Parijs echter niet. Wat vond u zelf?

De heer **Eland**: Ik heb daar zelf mixed feelings over gehad. Ik kon het mij commercieel gezien goed voorstellen dat we, zeker op dat moment en in die omstandigheid, ons kruit even droog hielden. Ik vond dat wel enorm jammer, want je hebt er toch je ziel en zaligheid ingestopt.

Mevrouw **Vos**: Hoelang hebt u aan deze tender gewerkt?

De heer **Eland**: Ik ben er vanaf het begin bij betrokken geweest. Ik heb ook andere dingen gedaan, maar dit was mijn hoofdactiviteit in de periode vanaf marktconsultatie tot eind 2003.

Mevrouw **Vos**: December 2003 was dus een behoorlijke domper.

De heer **Eland**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Wat was uw reactie op de stellingname van de Franse directie die dit uiteindelijk besloot?

De heer **Eland**: Die heb ik mede helpen uitvoeren.

Mevrouw **Vos**: HSA constateerde toen dat Alstom zich met het niet indienen van een nieuw bod de facto terugtrok uit de procedure. Er ontstond toen een briefwisseling tussen Alstom en HSA over wat Alstom nou daadwerkelijk zou doen, dus of Alstom zich wel of niet had teruggetrokken. Klopt dat?

De heer **Eland**: Die briefwisseling ken ik niet.

Mevrouw **Vos**: Wat vond u van het standpunt van de andere kant, namelijk dat men niet op basis van de twee best and final offers wilde kiezen? Begreep u dat?

De heer **Eland**: De NS werd geconfronteerd met het feit dat wij nog even niet wilden aanbieden. Wij hebben dat ook toegelicht. Hun interpretatie was toen dat wij ons terugtrokken. Dat was hun stelling. Zij werden dus geconfronteerd met één aanbieder. Want in de gunningsfase, die ook beschreven staat, heb je idealiter een aantal aanbieders die het zouden kunnen worden. Je hebt een voorkeur voor een aanbieder op grond van de criteria en daar probeer je een contract mee af te sluiten. De andere gaan dan in de ijskast, om het populair te zeggen. Mislukken de onderhandelingen, dan kun je altijd nog teruggrijpen op de nummer twee, maar die had men dus toen niet.

Mevrouw **Vos**: Vond u het eigenlijk dom om met maar één partij door te gaan?

De heer **Eland**: Nou ja, dom. Met veel respect voor de klant zeg ik: ik vond het onhandig. Ik denk dat de klant in een wat moeilijke positie kwam.

Mevrouw **Vos**: Is dat hetgeen wij vorige week de "fuik" hebben genoemd?

De heer **Eland**: Ja.

Mevrouw **Vos**: ... en een touw erom, hoor ik net.

De heer **Eland**: Ja, maar wij hebben dat touw niet gespannen, in ieder geval niet bewust.

Mevrouw **Vos**: Had Alstom nog andere overwegingen om geen nieuwe aanbidding te doen?

De heer **Eland**: Nee, wij hebben geen andere overwegingen gehad om geen nieuwe aanbidding in te dienen. We hebben wel besloten om er geen juridische zaak van te maken, want dat had natuurlijk wel gekund. Wij hadden dit natuurlijk kunnen laten voorkomen in een kort geding of zo.

Mevrouw **Vos**: Waarom hebt u dat niet gedaan?

De heer **Eland**: Wij achtten dat op dat moment niet opportuun, omdat wij ook nog in een andere aanbestedingsprocedure met de NS zaten voor de vervanging van het sprintermaterieel.

Mevrouw **Vos**: Dus om de relatie niet te belasten ...

De heer **Eland**: Nee, wij wilden die relatie niet belasten. Dat is een duidelijke overweging geweest.

Mevrouw **Vos**: Maar had u dan een zaak gehad? U hebt net een aantal dingen geschetst over het niet voldoen aan de aanbestedingsprocedure. Denkt u dat Alstom dat had kunnen winnen?

De heer **Eland**: Nogmaals, ik ben geen jurist. Als dat de enige relatie was geweest die wij op dat moment met de NS hadden gehad, beter gezegd met HSA, had die zaak wat mij betreft zeker kans van slagen gehad, in die zin dat in een rechtszaak besloten zou worden dat, op grond van de BAFO van 5 december, alsnog eerst een duidelijk besluit genomen moest worden en ook getoond moest worden wie het zou hebben gewonnen.

Mevrouw **Vos**: Maar u hebt dat niet gedaan, omdat u ook bezig was met een andere opdracht die misschien commercieel interessanter was. Daarom wilde u de relatie niet verstoren.

De heer **Eland**: Dat klopt.

Mevrouw **Vos**: Op diverse plekken in de media is de verdenking geuit dat zich in deze aanbestedingsprocedure onrechtmatigheden hebben voorgedaan. Hebt u daar zelf ooit signalen van gekregen, behalve de slordigheden waar we het net over hadden?

De heer **Eland**: Nee.

Mevrouw **Vos**: Hebt u zelf misschien ooit gedacht dat er dingen gebeurden die niet in de haak waren?

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

Mevrouw **Vos**: Waarom kunt u daar geen antwoord op geven?

De heer **Eland**: Ik heb feitelijk geen aanleiding gehad om te denken dat er onregelmatigheden waren. Daar heb ik ook geen bewijzen van.

Mevrouw **Vos**: Behalve dat het erg frustrerend voor u was om zo veel jaren hiermee bezig te zijn en dat ...

De heer **Eland**: Ja, maar dat is natuurlijk het lot van dit soort heel grote aanbiddingen. Het is zwart of wit.

Mevrouw **Vos**: Heeft ook meegespeeld dat Alstom de TGV's voor Thalys leverde en dat bedrijf in principe een concurrent was van die nieuwe lijn?

De heer **Eland**: Daar heb ik geen weet van.

Mevrouw **Vos**: Is dat ook nooit besproken ergens bij de koffieautomaten?

De heer **Eland**: Nee, niet serieus en ook niet bij de koffieautomaat.

Mevrouw **Vos**: Hoe verhoudt Alstom zich tot de Franse spoorwegen? Zijn beide eigendom van de Franse staat?

De heer **Eland**: Nee. De Franse staat en SNCF waren op dat moment geen eigenaar van Alstom. De enige relatie die er was, was dat SNCF mee heeft geholpen bij de ontwikkeling van de eerste series TGV's. Zij waren eigenaar van de eerste ontwerpen van de TGV's.

Mevrouw **Vos**: Daarna is dat op zichzelf komen te staan in die zin dat iedere spoorwegmaatschappij TGV's kan kopen en SNCF daar niet moeilijk over doet.

De heer **Eland**: Nou, het is een product van de firma Alstom. Ik heb nooit TGV's verkocht, dus ik weet niet hoe dat gaat bij hen.

De **voorzitter**: U hebt een aantal dingen gezegd over de manier waarop deze aanbestedingsprocedure in uw beleving is verlopen. U hebt de heer Döbken waarschijnlijk ook horen zeggen dat hij wel het idee heeft dat er aanbestedingsrechtelijke risico's zijn genomen.

De heer **Eland**: Ja.

De **voorzitter**: Hoe duidt u die risico's vanuit Alstom gezien?

De heer **Eland**: Dan kom ik terug op wat ik net schetste. Het risico was dat wij een geding zouden hebben aangespannen en dat wij dat ook gewonnen zouden hebben, waarop de aanbestedende dienst misschien zijn mening of procedure had moeten wijzigen. Dat was het risico en dat verbind ik met hetgeen de heer Döbken zei, namelijk dat ze met een enorme tijdsdruk zaten voor het gaan rijden met dit materieel op de lijn.

De **voorzitter**: Was het feit dat er tijdsdruk was volgens u een van de redenen waarom een aantal fases in uw ogen misschien niet eerlijk zijn verlopen? Hoe moet ik uw opmerking over tijdsdruk begrijpen?

De heer **Eland**: Dat hoort u mij niet zeggen. De risico's die ik interpreteerde uit het verhoor waar u het over hebt, gingen met name over het feit dat HSA of NS Financial Services Company besloten heeft om toch een aanbidding te vragen voor een minder aantal, dus buiten de bestekgrenzen.

De **voorzitter**: Oké, dat richt zich dus daarop.

De heer **Eland**: Ja.

De **voorzitter**: Mag ik het zo begrijpen dat u vindt dat u niet eerlijk bent beoordeeld in deze aanbestedingsprocedure of misschien niet bent beoordeeld?

De heer **Eland**: Ik heb nog steeds het gevoel dat ik niet beoordeeld ben. Of dat eerlijk is geweest ...

De **voorzitter**: De aanbestedingsprocedure heeft uiteindelijk toch tweeënhalft jaar geduurd. U gaf aan dat er tijdsdruk op zat. Is dat nou bijzonder?

De heer **Eland**: Tja, wat is lang? Wij hebben wel vergelijkingsmateriaal want wij hebben andere aanbiddingen in Nederland gedaan voor bijvoorbeeld het regionale vervoer. Daar ging het wat sneller, maar daarbij ging het natuurlijk ook om andere technologie en een andere omvang, met name de technologische omvang van het materieel.

De **voorzitter**: Zijn er nog aspecten waar niet expliciet naar is gevraagd, maar die u wel wilt inbrengen in dit verhoor?

De heer **Eland**: Nee, ik denk dat alles wat ik verwachtte en wat ik graag zou willen inbrengen, aan de orde is geweest.

De heer **Elias**: Ik heb nog één vraag. Ik hoor u in dit verhoor, waar ik geboeid naar geluisterd heb, vertellen: eigenlijk ligt die aanbidding van ons er nog steeds. We hebben er niet over geprocedeerd ...

De heer **Eland**: Nou, ik denk dat die inmiddels verlopen is.

De heer **Elias**: U zegt: om commerciële redenen hebben wij bewust nagelaten om te procederen; er liep een andere order en je gaat de hand die je voedt, niet bijten. Heb ik dat zo goed begrepen?

De heer **Eland**: Dat is mooi gezegd.

De heer **Elias**: Uiteindelijk was het helemaal mislukt met de Fyra en werden de treinen naar Watergraafsmeer gesleept. Heeft Alstom toen overwogen om te zeggen: we hebben nog een aanbidding liggen en als we nu beginnen dan is het er binnen twee of drie jaar?

De heer **Eland**: Dat mag u de directie van Alstom vragen, want ik ben daar in 2008 vertrokken.

De heer **Elias**: Maar u had dat eventueel kunnen adviseren of bedenken.

De heer **Eland**: Nou ik denk dat iedereen in binnen- en buitenland die dit zag gebeuren, er wel gedachtes over heeft gehad. Ik weet zeker dat dat niet gebeurd is.

De heer **Elias**: Oké.

De **voorzitter**: Dat was dan de slotvraag van dit verhoor. Daarmee sluiten we af.

Sluiting: 12.42 uur