

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire enquêtecommissie Fyra op 11 juni 2015 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag.

Gehoord wordt: de heer Hettinga (statutair directeur financiën Arriva/bestuursvoorzitter Arriva Nederland).

Aanvang: 17.00 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 Hettinga de belofte af.

De **voorzitter**: Welkom, mijnheer Hettinga. U bent sinds 2000 in dienst bij Arriva. Op dit moment bent u CEO van Arriva Nederland en lid van de executive board van de Arriva Group. In die functie bent u verantwoordelijk voor alle activiteiten van Arriva in Noord-Europa. Arriva is tegenwoordig onderdeel van Deutsche Bahn. In 2001 was dat nog niet het geval, maar toen bracht Arriva samen met Deutsche Bahn een bod uit op het hsl-vervoer, dus op het vervoer over de hogesnelheidslijn.

In dit verhoor zullen wij u vragen stellen over de aanbesteding van de concessie voor het vervoer over de hogesnelheidslijn naar het zuiden en de uitvoering van de concessie, die uiteindelijk heeft geresulteerd in de situatie zoals wij die nu kennen. De eerste die u vragen zal stellen, is de heer Van Gerven.

De heer **Van Gerven**: Mijnheer Hettinga, ik wil met u even terug naar het begin van deze eeuw. In 2000 en in 2001 wordt de vergunning voor het vervoer over de HSL-Zuid aanbesteed. Arriva had zich met Deutsche Bahn al

vroeg als geïnteresseerde partij laten registreren. Ze dienden uiteindelijk ook een bod in. Had u de indruk dat Arriva/Deutsche Bahn een goede kans maakte om de aanbesteding te winnen?

De heer **Hettinga**: Die indruk had ik wel op het moment dat we met de aanbesteding begonnen. De combinatie Arriva/Deutsche Bahn zou een heel sterke combinatie zijn geweest, aangezien Deutsche Bahn enorm veel ervaring heeft op het gebied van hsl-treinen en Arriva kennis heeft van de Nederlandse markt. Vanuit die positie schatten wij de kansen goed in.

De heer **Van Gerven**: Dat was duidelijk. Toen u daaraan deelnam, was dat dus de uitgangspositie zoals u die zelf inschatte.

De Tweede Kamer sprak in die tijd een heel duidelijke voorkeur uit voor NS als vervoerder over de hogesnelheidslijn. Desondanks besloot u om mee te doen met de aanbestedingsprocedure. Wat vond u van die voorkeur van de Tweede Kamer?

De heer **Hettinga**: De Kamer gaat er niet over. Het ministerie doet de aanbesteding en beslist.

De heer **Van Gerven**: Ja, maar had u niet de indruk dat het toch invloed had op de hele aanbestedingsprocedure?

De heer **Hettinga**: Die indruk had ik niet bij voorbaat. Op het moment dat een aanbesteding begint, ga ik ervan uit dat iedereen gelijke kansen krijgt.

De heer **Van Gerven**: U zegt: wij konden dat constateren, that's it, maar de Kamer gaat er niet over.

De heer **Hettinga**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Waarom was de hogesnelheidslijnconcessie of -vergunning zo interessant voor Arriva/Deutsche Bahn?

De heer **Hettinga**: Het zou de eerste mogelijkheid zijn voor Arriva om het marktaandeel in Nederland aanzienlijk te vergroten. In die zin was het een heel mooie kans.

De heer **Van Gerven**: Het was dus een mooie kans. We praten even over de periode 2000/2001. Had u toen nog helemaal geen positie in Nederland?

De heer **Hettinga**: We hadden een marktaandeel, met name in het noorden van het land. We hadden een stuk treinvervoer en een stuk busvervoer.

De heer **Van Gerven**: Stel dat u de concessie had gewonnen. Met hoeveel zou uw aandeel dan stijgen?

De heer **Hettinga**: Wij hadden 40% in de totale deelneming, in de joint venture met Deutsche Bahn. We schatten de omzet op ongeveer 170 miljoen per jaar. 40% daarvan is ongeveer 70 miljoen. Dat zou een kwart extra betekenen, maar het zou wel een heel mooie stap vooruit zijn.

De heer **Van Gerven**: Het zou dus een heel mooie stap vooruit zijn. Er zou sprake zijn van een aanzienlijke vergroting van de omzet van Arriva in Nederland.

De heer **Hettinga**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Was het verkrijgen van de hsl-concessie van strategische waarde voor Deutsche Bahn en/of Arriva?

De heer **Hettinga**: Niet in het bijzonder.

De heer **Van Gerven**: Het was wel een heel bijzondere nieuwe lijn in Nederland. Hij ging dwars door het hart van het concessiegebied van de Nederlandse Spoorwegen.

De heer **Hettinga**: Ja, maar in 2000 waren de beloftes aan buitenlandse vervoerders nog enorm. De markt lag in principe open. Alles zou aanbesteed worden: de bussen in de steden, het regionale trein- en busvervoer. Zelfs het hoofdrailnet stond ter discussie. Dit was er dus één van, maar wel een heel mooie.

De heer **Van Gerven**: U zegt dus: het was niet uniek, want alles zou aanbesteed worden. Dat was de verwachting naar de toekomst, maar het was wel een heel mooie vis, als u die zou kunnen vangen.

De heer **Hettinga**: Ja.

De heer **Van Gerven**: U vindt dus dat het wel een mooie vis is om te vangen. Zou er een reden kunnen zijn voor Arriva/Deutsche Bahn om bijvoorbeeld meer te bieden dan de lijn feitelijk waard was?

De heer **Hettinga**: Dat zouden wij nooit doen. Arriva heeft altijd de policy gehad dat op elke investering een normaal rendement moet worden gehaald. Dat geldt ook voor deze investering.

De heer **Van Gerven**: U zegt dus: als het geen winstgevende businesscase is en er geen winstgevend ondernemingsplan achter zit, dan doen wij geen bod. Met wat voor winstmarge rekent Arriva/Deutsche Bahn?

De heer **Hettinga**: Het gaat om een normaal rendement op geïnvesteerd vermogen.

De heer **Van Gerven**: Kunt u dat kwantificeren?

De heer **Hettinga**: Het ministerie van Financiën hanteert een norm van 7%. Dat is laag.

De heer **Van Gerven**: Welk percentage hanteert u?

De heer **Hettinga**: Wij hanteren een hoger percentage, maar dat is wel erg bedrijfsgevoelige informatie.

De heer **Van Gerven**: Het betreft dus bedrijfsgevoelige informatie. U hanteert een substantieel hoger percentage. Mogen we zeggen dat het hierbij gaat om dubbele cijfers?

De heer **Hettinga**: Als u het niet erg vindt, geef ik dat soort bedrijfsgevoelige informatie niet prijs.

De heer **Van Gerven**: Maar het is duidelijk hoger dan 7%?

De heer **Hettinga**: Het is boven de 7%.

De heer **Van Gerven**: Het moet dus boven de 7% zijn en het moet renderen, anders doet u geen bod. Wat vond u van de eisen in het kerndocument van de aanbestedingsprocedure, de zogeheten invitation to tender (ITT)?

De heer **Hettinga**: Al redelijk snel bleek dat de grens van 100 miljoen, het minimumbedrag per jaar, wel erg ruim gekozen was.

De heer **Van Gerven**: Kunt u dat toelichten?

De heer **Hettinga**: Ja. Wij hebben modellen waarmee we berekenen wat ongeveer de verwachte omzet kan worden. Dat gebeurt dus op basis van een naar mijn mening goed ontwikkeld model. De omzet moet toch vooral van de reizigers komen. Al redelijk snel bleek dat er wel heel veel reizigers moesten worden vervoerd om die 100 miljoen euro mogelijk te maken. Na een aantal weken was al duidelijk dat dat heel erg lastig zou worden. Het was wel gelijk de moeilijkste eis die gesteld werd vanuit het bestek. Voor het overige waren het redelijk normale eisen. Die eisen mogen aan vervoerders worden gesteld.

De heer **Van Gerven**: U hebt het over normale eisen. Aan wat voor eisen moeten we dan denken? Welke eisen vond u wel redelijk?

De heer **Hettinga**: Dat waren de eisen ten aanzien van het type trein, het aantal zitplaatsen, het comfort.

De heer **Van Gerven**: En wat vond u van de aantallen treinen die moesten worden aangeboden?

De heer **Hettinga**: Dat was in principe wel vrij.

De heer **Van Gerven**: Om heel concreet te zijn: er werd bijvoorbeeld gevraagd om 32 hogesnelheidstreinen te laten rijden. Vond u dat allemaal redelijke voorwaarden?

De heer **Hettinga**: Wijzelf boden minder treinen aan. Het ging vooral om het vervoeren van de reizigers. Wij hadden negen en elf treinen aangeboden. Het hangt natuurlijk ook af van de compositie. Sommige treinstellen hebben vier coaches en sommige hebben drie coaches.

De heer **Van Gerven**: Wat zijn coaches?

De heer **Hettinga**: Een treinstel bestaat uit verschillende onderdelen. Noem het maar treinbakken.

De heer **Van Gerven**: Een coach is dus een treinbak. Mag ik het zo samenvatten?

De heer **Hettinga**: Ja.

De heer **Van Gerven**: U vond dat soort voorwaarden dus wel redelijk. We komen daar nog op terug. Hoe reëel vond u de ondergrens van 100 miljoen?

De heer **Hettinga**: De hoogte van het bedrag was achteraf volstrekt onrealistisch.

De heer **Van Gerven**: Toen u dat verder uitzocht, vond u het onrealistisch.

De heer **Hettinga**: Ik vond het volkomen onrealistisch.

De heer **Van Gerven**: U vond het dus volkomen onrealistisch.

Arriva/Deutsche Bahn bood uiteindelijk wel 100 miljoen, maar dan voorwaardelijk. Kunt u toelichten wat de voorwaarden waren op basis waarvan u toch het in uw ogen irreële bedrag van 100 miljoen zou kunnen bieden?

De heer **Hettinga**: Eigenlijk bestond ons bod uit twee gedeeltes. Het eerste gedeelte was 50 miljoen, waarbij we nog een aantal voorwaarden stelden. Daarnaast hebben we gezegd: als u toch 100 miljoen wilt, dan zijn we alleen bereid om dat te bieden op basis van risicoverdeling. Wij hadden met name grote twijfel bij het aantal reizigers dat werd voorgespiegeld. Die 17 miljoen die in het bestek stond, was volgens onze modellen volkomen onhaalbaar.

De heer **Van Gerven**: Ik vraag het volgende om het heel helder te krijgen. Doelt u met die 17 miljoen alleen op binnenlandse reizigers of op binnenlandse én buitenlandse reizigers?

De heer **Hettinga**: Het betreft de reizigers die we zouden vervoeren op het traject.

De heer **Van Gerven**: U zou die vervoeren op het traject, dus op het hele hogesnelheidslijntraject.

De heer **Hettinga**: Ja.

De heer **Van Gerven**: U achtte die 17 miljoen niet haalbaar.

De heer **Hettinga**: Nee, onze modellen gaven aan dat het volkomen onhaalbaar was. Daarmee zou dus ook de 100 miljoen volkomen onhaalbaar zijn.

De heer **Van Gerven**: Wat was naar uw inschatting in die tijd een reëel aantal?

De heer **Hettinga**: Wij hebben gezegd: onder bepaalde voorwaarden zou 12 miljoen wellicht wel haalbaar zijn. Maar dan moet u zich wel realiseren dat we ook nog zouden concurreren met de Nederlandse Spoorwegen, die het hoofdrailnet zouden houden. Bepaalde delen van het traject liepen parallel met het traject van de hsl. Dan zou je elkaar beconcurreren. Zelfs die 12 miljoen zou nog lastig worden.

De heer **Van Gerven**: 12 miljoen was al heel uitdagend. U zei zojuist dat u 50 miljoen hebt geboden en dat uw bod bestond uit twee gedeeltes. U zei daarbij dat die 50 miljoen ook nog onder voorwaarden was.

De heer **Hettinga**: Ja, bepaalde onderdelen moesten nog worden uitgewerkt. We hadden slechts budgetprijzen van de leveranciers. Daarnaast hadden we onvoldoende zekerheid over het verkrijgen van de zogenoemde treinpaden in België en Frankrijk. Dat moest nog worden uitonderhandeld.

De heer **Van Gerven**: Het feit dat er geen afspraken waren met de Belgen en de Fransen, was dus een risico. Mag ik hieruit concluderen dat in uw analyse de werkelijke waarde, de reële opbrengst, substantieel onder de 50 miljoen ligt?

De heer **Hettinga**: Ja. Ik denk dat het eerder in de buurt van 20 miljoen ligt.

De heer **Van Gerven**: 20 miljoen zelfs.

De heer **Hettinga**: Ja, per jaar.

De heer **Van Gerven**: Het zou dus 20 miljoen per jaar zijn, in 2000/2001.

De heer **Hettinga**: Het gaat om het prijspeil 2000.

De heer **Van Gerven**: U zegt dus dat de reële opbrengst rond de 20 miljoen zou zijn geweest?

De heer **Hettinga**: Ja.

De heer **Van Gerven**: U zegt ook dat 12 miljoen reizigers per jaar een uitdaging zou zijn geweest. Dan gaat het om de hele hsl, dus zowel binnenlands als buitenlands. Maar u hebt zelf in uw bod 11 miljoen nationaal en 6 miljoen internationaal genoemd. Dat is toch zo'n 50% hoger. Hoe verklaart u dat dan?

De heer **Hettinga**: Dat is gebaseerd op de 17 miljoen die in de ITT werd genoemd.

De heer **Van Gerven**: Die hebt u dus maar overgenomen. Op basis van die 17 miljoen zou u op 100 miljoen uitkomen.

De heer **Hettinga**: U doelt nu op de calculatie uit onze aanbidding. Daarin staat nadrukkelijk dat er is uitgegaan van 17 miljoen reizigers, zoals in het bestek werd genoemd. We stelden wel dat we grote vraagtekens zetten bij de haalbaarheid daarvan.

De heer **Van Gerven**: Dat hebt u dus aangegeven. U hebt het ook gehad over gematigde tarieven. Zou u dat nog even kunnen toelichten? In uw bod hebt u aangegeven dat een en ander te realiseren valt bij gematigde tarieven. Wat verstaat u daaronder?

De heer **Hettinga**: Het gaat om de tarieven zoals we die hebben aangegeven: €72 voor het totale traject en gemiddeld €17 per reiziger. Dat is aan de stevige kant, omdat het ten opzichte van de concurrentie behoorlijk

hoger ligt. De concurrent is in dit geval het hoofdrailnet. Daarmee loop je het gevaar dat de reiziger uiteindelijk toch voor een alternatief kiest.

De heer **Van Gerven**: U had het over €70 en €17?

De heer **Hettinga**: Ik had het over €17 gemiddeld per reiziger, maar niet elke reiziger legt het volledige traject af. Het was €72 voor het volledige traject.

De heer **Van Gerven**: Ging het bij die €72 om een retour of een enkeltje Brussel?

De heer **Hettinga**: Het ging om een enkele reis.

De heer **Van Gerven**: Het ging dus om een enkele reis naar Brussel. Betrof het de tweede klas?

De heer **Hettinga**: Het betrof de eerste klas.

De heer **Van Gerven**: Hoe verhoudt zich dat tot de tarieven van het gewone kaartje, als je dus niet met de hogesnelheidslijn zou gaan?

De heer **Hettinga**: Het ligt rond de 30% daarboven.

De heer **Van Gerven**: U zegt dat het tarief gemiddeld 30% hoger was. U vond dat het niet veel hoger zou moeten worden, omdat je anders mogelijk veel minder reizigers zou krijgen. Gemiddeld zat je dan wel aan de maximumgrens.

De heer **Hettinga**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Dat is dus uw conclusie. Samengevat zegt u: wij hebben 100 miljoen geboden om mee te kunnen doen met die aanbieding, maar dat deden we in de wetenschap dat de reële opbrengst eigenlijk maar 20 miljoen was. In uw ogen was het aantal reizigers waarvan werd

uitgegaan, 17 miljoen, niet reëel. U dacht eerder aan 12 miljoen. Mogen we dan concluderen dat de voorwaarden waaronder de tender is opgezet, niet reëel waren als het gaat om deze twee aspecten?

De heer **Hettinga**: 100 miljoen was volstrekt onrealistisch en onhaalbaar, maar wij wisten vanaf dat moment echt wel dat wij volstrekt kansloos waren, omdat het een non-compliant bid was door de voorwaarden die we hadden toegevoegd.

De heer **Van Gerven**: Waarom doe je een bod als je weet dat het geen zin heeft?

De heer **Hettinga**: Soms moet je een signaal afgeven in de richting van de opdrachtgever. Dat signaal is tweërlei. Ten eerste hebben we ontzettend serieus gerekend en hebben we gezien of het mogelijk was om toch iets neer te leggen waar de opdrachtgever mee uit de voeten kon. Wij wisten natuurlijk ook niet of er een compliant bid zou komen. We hebben dus iets neergelegd waarvan we dachten dat we daarmee een kans zouden maken, mits alle overige aanbiedingen ook non-compliant zouden zijn.

Ten tweede is er de mogelijkheid om een en ander aan te geven aan de opdrachtgever. Als het compleet mislukt, weet je wel waar je het moet zoeken en welke onderdelen wellicht in een volgende fase bij een eventuele heraanbesteding anders zouden moeten om het wel haalbaar en realistisch te laten worden.

De heer **Van Gerven**: U moet verwonderd zijn geweest toen u vernam dat er een dergelijke voorwaarde aan verbonden was. Hoe verklaart u dat?

De heer **Hettinga**: "Verwonderd" is niet het juiste woord. Het is een constatering. Naar de verklaring kan ik slechts gissen, maar ik heb het gevoel dat het te maken had met het zoeken van een dekking voor de iets te hoog uitgevallen kosten voor de aanleg van de hsl.

De heer **Van Gerven**: Dat vermoeden hebt u dus.

De heer **Elias**: Mijnheer Hettinga, ik zal u een open vraag stellen. In hoeverre was er volgens u sprake van een gelijk speelveld tijdens de aanbestedingsprocedure van de concessie?

De heer **Hettinga**: Toen we eraan begonnen, had ik het gevoel dat er een gelijk speelveld was. Achteraf stel ik vast dat dit van generlei kant het geval is geweest.

De heer **Elias**: Hoe was het tijdens de rit, dus tijdens het maken van de berekeningen? Je vraagt dan ook informatie op. Had u toen het idee dat er een gelijk speelveld was?

De heer **Hettinga**: Tijdens de vragenronde was ik daar wel positief over. Toen had ik in ieder geval geen signalen dat er zaken gebeurden waardoor er geen level playing field zou zijn.

De heer **Elias**: Hebt u in die periode iets gehoord of iets geweten van wat later de Oranjecombinatie is gaan heten, het samenwerkingsverband tussen de NS, KLM en Schiphol? Je had trouwens de Oranjecombinatie aan de ene kant en Verkeer en Waterstaat aan de andere kant. Maar wist u dat er zoiets in de maak was?

De heer **Hettinga**: Dat heb ik hier pas vernomen.

De heer **Elias**: U bedoelt vanuit deze zaal in deze maand?

De heer **Hettinga**: Ja.

De heer **Elias**: Hoe kijkt u daar in retrospectief tegenaan?

De heer **Hettinga**: Wat bedoelt u?

De heer **Elias**: Terwijl de aanbesteding de facto al begonnen was, liepen er ook nog serieuze gesprekken met derden om alsnog niet aan te besteden maar een andere formule te vinden. Hoe kijkt u daartegenaan?

De heer **Hettinga**: Dit is volstrekt in tegenspraak met de geldende aanbestedingsregels.

De heer **Elias**: Die stelling van u is in die periode regelmatig door de landsadvocaat getoetst. Ook bewindslieden hebben hier verklaard dat er uiteindelijk toch geen bezwaren waren tegen die route. Hoe ziet u dat dan?

De heer **Hettinga**: Op het moment dat je begint met een aanbesteding, moeten er duidelijke regels zijn die gelden voor alle partijen die eraan beginnen. Als de opdrachtgever gedurende het aanbestedingstraject spreekt met een van de partijen, dan is er in mijn ogen sprake van een ongelijke kans. Met ons zijn er namelijk niet dit soort gesprekken geweest.

De heer **Elias**: Heeft Deutsche Bahn/Arriva destijds toegang gehad tot alle informatie die nodig was om een goed bod te doen?

De heer **Hettinga**: Daar ga ik wel van uit.

De heer **Elias**: Geldt dat ook met betrekking tot de toekomstige exploitatie van het hoofdrailnet? Dat had immers een parallelle lijn met de hsl.

De heer **Hettinga**: Het hoofdrailnet speelde daar geen rol in, anders dan dat het een mogelijke concurrent zou zijn van de hsl. In die zin zou informatie over de exploitatie van het hoofdrailnet ook geen relevante informatie voor de hsl zijn geweest in die periode.

De heer **Elias**: Het punt is dat informatie over de mate waarin eventueel minder gebruik zou worden gemaakt van de bestaande lijn, wellicht niet afdoende werd gedeeld met andere partijen dan NS, opdat de hogesnelheidslijn meer verdien capaciteit zou kunnen hebben.

De heer **Hettinga**: Ja. Toch ga ik ervan uit dat het op basis van autonome modellen mogelijk moet zijn om een goede bieding te realiseren, anders hadden we die vragen ook wel gesteld tijdens de informatierondes.

De heer **Elias**: Hoe verklaart u dat de NS een bod van 178 miljoen euro op tafel legde? Dat is bijna drie keer zo hoog als uw feitelijke bod, maar in ieder geval aanmerkelijk hoger dan uw bod van 100 miljoen.

De heer **Hettinga**: Toen ik het hoorde, viel ik bijna van mijn stoel. De eerste reactie bij Arriva was ook dat het in no time zou leiden tot een faillissement. De verklaring daarvoor kan niet anders zijn dan dat men tegen elke prijs de aanbesteding wilde winnen.

De heer **Elias**: Dat was op het moment dat u dit hoorde al de conclusie bij Arriva?

De heer **Hettinga**: Ja.

De heer **Elias**: Nadat het ministerie van Verkeer en Waterstaat het bod van Arriva afwees omdat het onder voorwaarden was ingediend, onderhandelde de Staat exclusief verder met NS/KLM. U bent bekend met het uiteindelijke resultaat van die onderhandelingen. Wat vindt u van dat resultaat?

De heer **Hettinga**: Er mocht dooronderhandeld worden. Er was sprake van een zogenoemde "clarification round". Ik betwijfel of de volgende stap -- naar ik mij heb laten vertellen was dat de stap van 178 miljoen naar 148 miljoen plus garanties -- nog binnen de grenzen van de clarification round viel, maar het was wel een gegeven.

De heer **Elias**: Kunt u dit toelichten?

De heer **Hettinga**: Alle partijen moesten een serieus bod indienen. Vervolgens heb je nog het recht om in een volgende ronde nadere

antwoorden en verklaringen te geven en eventueel een en ander bij te stellen. Een dergelijke bijstelling is een heel forse stap naar beneden, maar het is wel een gegeven.

De heer **Elias**: Waren er volgens u redenen voor de Staat om de aanbestedingsprocedure over te doen?

De heer **Hettinga**: Volgens mij had de Staat in die tijd slechts één keuze: de aanbesteding stoppen en overdoen. Een verschil in deze omvang tussen de nummer één en de nummer twee had reden moeten zijn voor de opdrachtgever om te zeggen: klopt dit wel; zullen we deze aanbesteding stoppen? Dat is niet ongebruikelijk. Ik kom zelf uit de aannemerij, waar aanbesteden aan de orde van de dag is. Als dit soort grote procentuele verschillen aan de orde waren, kwam het voor dat opdrachtgevers zeiden: we stoppen dit proces en we doen het over, want dit kan gewoon niet. Het gaat wellicht ook ten koste van de continuïteit van degene die die veel te lage prijs heeft ingediend.

De heer **Elias**: Hebt u die suggestie ooit gedaan of laten doen?

De heer **Hettinga**: Ja, wij hebben dat hier en daar weleens laten vallen.

De heer **Elias**: U spreekt van "hier en daar", maar tegen wie en wanneer hebt u dit kenbaar gemaakt?

De heer **Hettinga**: We hebben het in ieder geval niet aangegeven in de officiële rondes na de aanbesteding. Maar de brieven die wij nadien hebben gestuurd, hebben wel degelijk deze mogelijkheid geboden.

De heer **Elias**: Naar wie stuurde u die brieven?

De heer **Hettinga**: Die stuurden we naar het ministerie.

De heer **Elias**: Maar net zei u: met die politiek willen wij niets te maken hebben, want de Tweede Kamer en zo gaat er niet over; het is geen politieke kwestie, het is gewoon een kwestie van aanbesteden en zuiver de afspraken volgen.

De heer **Hettinga**: Ja, maar het ministerie was de aanbestedende dienst. Daar hebben we de brieven naartoe gestuurd.

De heer **Van Gerven**: Ik kom nog even op hoe dat toen gegaan is. U zegt dat er veel te grote verschillen waren. Dat zou een argument kunnen zijn om de aanbesteding over te doen. Een andere conclusie zou kunnen zijn: als maar één partij ontvankelijk is en biedt wat wordt gevraagd, dan is er helemaal geen markt of te weinig marktspanning. Wat is uw oordeel over die mening?

De heer **Hettinga**: Volgens mij hebben drie partijen een bod ingediend. Zij deden dat ook heel serieus. Weliswaar werd er onder de 100 miljoen geboden, maar er waren wel degelijk drie aanbiedingen. Er was dus wel degelijk sprake van concurrentie. Er waren ook zeer geïnteresseerde partijen, alleen waren er enorme prijsverschillen tussen de nummer één en de nummer twee.

De heer **Van Gerven**: Drie partijen hebben een bod gedaan, maar uiteindelijk was er maar één partij die voldaan heeft aan de voorwaarden die de overheid stelde. Dan kun je toch niet spreken van een markt?

De heer **Hettinga**: Met drie partijen die serieus meedoen, is er wel degelijk sprake van een markt. Alleen de eisen die de opdrachtgever stelde, waaronder de grens van 100 miljoen, leidden ertoe dat maar één partij compliant was, maar er waren drie serieus geïnteresseerde combinaties.

De heer **Van Gerven**: Dus u zegt dat het over had moeten. Dan hadden wellicht ook de voorwaarden aangepast moeten worden en dan had ook zo'n nieuwe aanbestedingsronde moeten plaatsvinden.

De heer **Hettinga**: Dat had inderdaad moeten gebeuren, plus een gesprek met degene die het veel te hoge bod heeft neergelegd. Aan diegene had moeten worden gevraagd: wat is hier aan de hand en hoe kan dit?

De heer **Van Gerven**: Zeker, maar zouden dan alle drie de partijen die een bod hadden uitgebracht, in aanmerking komen voor een nieuwe aanbestedingsronde?

De heer **Hettinga**: Ja hoor, je kunt niemand uitsluiten.

De heer **Van Gerven**: Dat was wat uw betreft de beste uitkomst geweest?

De heer **Hettinga**: Dat zou echt een goede uitkomst zijn geweest.

Mevrouw **Bergkamp**: U zei net dat u achteraf vond dat er geen gelijk speelveld was. Zou u dat nog wat uitgebreider voor deze commissie kunnen toelichten?

De heer **Hettinga**: Ja. Er zijn de afgelopen jaren heel wat zaken gebeurd op dit gebied. Met terugwerkende kracht stel ik vast dat het veronderstelde gelijke speelveld achteraf gezien niet aanwezig was. Ik wil best een aantal gevallen noemen, die in willekeurige volgorde van belang zijn. Er werd aangeboden voor 178 miljoen en dertien jaar later ging diezelfde partij het voor 101 miljoen plus een gratis hoofdrailnet uitvoeren. Ik vraag mij af of aan Arriva/Deutsche Bahn dezelfde mogelijkheid zou zijn geboden. Dat is bijna een retorische vraag. Vervolgens heb ik gezien dat in de afgelopen jaren vanuit het ministerie verschillende mensen een overstap naar de Nederlandse Spoorwegen hebben gemaakt. Dat zijn mensen met wie wij als Arriva/Deutsche Bahn aan deze kant van de tafel hebben onderhandeld. Aan de overkant van de tafel zaten mensen die vervolgens een stap hebben gezet in de richting van de Nederlandse Spoorwegen. Dat vind ik verwerpelijk. Achteraf zeg ik: is er dan nog sprake van een gelijk speelveld geweest? Dan vergeet ik nog alle zaken die ik de afgelopen weken in deze kamer heb gehoord. Het voorbeeld dat ik net heb genoemd, is er ook één,

namelijk dat er gewoon in achterkamertjes wordt gesproken met een van de partijen.

Mevrouw **Bergkamp**: Helder.

De heer **Elias**: Dat is een interessante toevoeging. Zoals u weet, zijn de concessieovereenkomst en de concessievergoeding een aantal keren gewijzigd. Dat is ook waar u zojuist met heel grote stappen op doelde. Heeft Arriva ooit bezwaar gemaakt tegen deze wijzigingen?

De heer **Hettinga**: Dat heeft Arriva diverse keren gedaan. Er is ook heel wat gebeurd. Het is verlaagd van 178 miljoen naar 101 miljoen plus hoofdrailnet. Er is een korting verleend. Er is uitstel van betaling gegeven. Er is nog eens een keer 30 miljoen korting gegeven, als ik het mij goed herinner. Maar bij alle stappen die het ministerie bij dit contract heeft gezet in de richting van de Nederlandse Spoorwegen, hebben wij één brief met een paar simpele zinnen gestuurd. Die simpele zinnen waren: dit is in strijd met het geldende aanbestedingsrecht en in strijd met Europese regelgeving op het gebied van staatssteun; op dat gebied behouden wij ons het recht voor. Dat stond er elke keer weer in.

De heer **Elias**: Dus iedere keer stond het erin. Of dat nou was bij het memorandum of understanding in 2008 of bij het onderhandelakkoord in 2011, iedere keer hebt u opnieuw teruggegrepen naar de oorspronkelijke casus, namelijk de aanbesteding uit 2001, om te zeggen: hier is geen sprake van een eerlijk speelveld.

De heer **Hettinga**: Er is begonnen met 178 miljoen. Langzamerhand is men dat aan het afpellen, en dat kan niet.

De heer **Elias**: U hebt nooit een procedure gestart bij de rechter. Waarom hebt u dat nooit gedaan?

De heer **Hettinga**: We hebben uiteindelijk wel een procedure gestart, want er is bezwaar aangetekend door de FMN.

De heer **Elias**: FMN?

De heer **Hettinga**: FMN is de Federatie Mobiliteitsbedrijven Nederland, waar Arriva onderdeel van is. FMN heeft bezwaar aangetekend tegen de concessie hoofdrailnet plus de hsl. Dat bezwaar loopt nog. Dat was de eerste echt juridische stap die we hebben gezet.

De heer **Elias**: Klopt het dat u nog steeds grote interesse hebt in het bieden op stukken van het hoofdrailnet of op de regionale lijnen, om die uiteindelijk ook te verwerven, en dat u daarom enigszins terughoudend bent met procederen?

De heer **Hettinga**: Dat klopt. Wij hebben grote aarzeling om een procedure te beginnen tegen de Nederlandse Staat. Dat mag niemand vreemd voorkomen, denk ik. Uiteindelijk willen we graag dat het een bepaalde richting opgaat. Een procedure starten tegen de overheid is een heel zwaar middel. Uiteindelijk hebben we er wel naar gegrepen door middel van het recent aangetekende bezwaar, maar het heeft lang geduurd.

De heer **Elias**: Het is dus nog steeds uw bedoeling om door te gaan met stukken van het spoor te verwerven?

De heer **Hettinga**: Dat bepalen we per stap, maar de eerste stap is nu wel gezet.

De heer **Elias**: Dat doet u aan de hand van de commerciële criteria die u aan collega Van Gerven hebt uitgelegd?

De heer **Hettinga**: Ja.

De heer **Elias**: Een aantal vragen die ik u wilde stellen, hebt u hiermee al beantwoord. Ik kan in detail vragen naar het onderhandelakkoord, maar het komt waarschijnlijk iedere keer op hetzelfde neer. U zegt: hier is in de kern zodanig gemorreld aan de afspraken uit 2001 dat wij nog steeds vinden dat het niet goed gaat.

De heer **Hettinga**: Dat klopt.

De heer **Elias**: Dan kom ik toch op de situatie in 2011. Wij hebben begrepen dat Arriva in 2011, dus in de periode dat de NS en het ministerie van Infrastructuur en Milieu met het onderhandelakkoord bezig waren, ook in gesprek was met het ministerie over een alternatief vervoersaanbod. Kunt u iets meer vertellen over het verloop van die gesprekken? Wat was de inzet van die gesprekken?

De heer **Hettinga**: De gesprekken gingen over het voorstel van FMN voor een nieuwe inrichting van het hoofdrailnet plus de regionale spoorlijnen.

De heer **Elias**: Wie zitten er verder in die federatie?

De heer **Hettinga**: Naast Arriva zijn dat Connexion, Veolia en Syntus. Deze partijen hadden een voorstel uitgewerkt waarbij elf regionale spoorlijnen zouden worden aanbesteed. Dat plan hebben we in samenspraak met elkaar, maar ook in goed overleg met het ministerie uiteindelijk handen en voeten gegeven.

De heer **Elias**: Was dat zo'n moment waarop concurrenten de handen in elkaar hadden geslagen omdat ze zich realiseerden dat ze samen sterker stonden?

De heer **Hettinga**: Dat is het geval als het gaat om een van de doelen van FMN, namelijk dat het hoofdrailnet of in ieder geval het regionale spoor verder wordt geliberaliseerd. Dan moet je met goede plannen komen. Een van die plannen was het aanbesteden van elf regionale spoorlijnen. Dat plan

hebben we gepresenteerd en aangepast, ook op verzoek van het ministerie, en uiteindelijk gefinaliseerd.

De heer **Elias**: Was u in onderhandeling met het departement over dat plan? Was het serieus of had u de indruk dat u voor de vorm een beetje moest luisteren naar die jongens?

De heer **Hettinga**: We hadden zeker de indruk dat men serieus was. We hebben diverse gesprekken over dit plan gevoerd op het allerhoogste niveau.

De heer **Elias**: Waar moet ik dan aan denken? Aan de minister zelf?

De heer **Hettinga**: We hebben gesproken met de directeur Spoor. Ook de directeur-generaal was op de hoogte van deze zaak.

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

De heer **Hettinga**: Dat waren de heer Fukken en mevrouw Ongering, maar we hebben ook gesproken met minister Schultz. Zij heeft zelfs het eerste exemplaar van dit plan in ontvangst genomen.

De heer **Elias**: Hoe liep het met dat aanbod?

De heer **Hettinga**: Het liep op zich goed. In onze ogen zou het op een bepaald moment tot besluitvorming in de Kamer komen. We wilden het presenteren en we wilden ervoor zorgen dat via partijen moties zouden worden ingediend. We hoopten dat daarmee dit plan zou worden aangenomen. Ik had nog een telefoontje gepleegd met iemand van het ministerie. In dat gesprek had ik gevraagd hoe we ervoor stonden. Toen werd nog gezegd dat het allemaal wel oké was. En wie schetst onze verbazing: één dag na dat telefoontje kregen we de mededeling dat de heer Meerstadt samen met mevrouw Schultz het plan lanceerde waarbij het hoofdrailnet samen met de hsl in één contract was gegoten. Daarmee kon

het plan dat wij in overleg met het ministerie aan het maken waren, de prullenmand in, want dat werd volledig overruled door het nieuwe contract.

De heer **Elias**: Dat hoorde u 24 uur van tevoren?

De heer **Hettinga**: Ja, ongeveer.

De heer **Elias**: Van wie hoorde u dat?

De heer **Hettinga**: Dat hoorde ik van mevrouw Ongering. Ik had nog met haar gebeld.

De heer **Elias**: Wat zei u?

De heer **Hettinga**: Met haar had ik toen nog gebeld.

De heer **Elias**: Wat zei u tegen haar?

De heer **Hettinga**: Hopelijk neemt u het mij niet kwalijk dat ik mij niet meer exact kan herinneren wat er is gezegd, maar het zal zoiets zijn geweest als: hoe staan we ervoor? Dat werd afgedaan met zo'n dooddouner als: het loopt wel. Maar men moet hebben geweten dat de volgende dag die persconferentie zou plaatsvinden.

De heer **Elias**: Hebt u toen ook nog gebeld?

De heer **Hettinga**: Nee. Toen zijn we naar de persconferentie zelf gegaan, om toch maar het afgrijzen dat we hadden van deze stap te laten merken.

De heer **Elias**: Daar was u dus niet tevreden over. Daar kan ik mij wel iets bij voorstellen.

De heer **Hettinga**: Het is ook een voorbeeld van de in onze ogen veel te nauwe banden tussen het ministerie en de Nederlandse Spoorwegen. Ik gaf

eerder in antwoord op een vraag aan dat ik met terugwerkende kracht niet het gevoel heb dat er sprake was van een eerlijk speelveld. Dat wordt door dit soort zaken natuurlijk wel bevestigd. Er vinden immers allerlei gesprekken plaats tussen het ministerie en de Nederlandse Spoorwegen, waardoor andere partijen het gevoel hebben dat ze geen gelijke kansen krijgen.

De heer **Elias**: Op een gegeven moment komt het onderhandelakkoord er dus uit. Daarmee werd de facto de hsl-concessie uit 2001 voortijdig beëindigd en geïntegreerd met de concessie voor het hoofdrailnet. Wat was uw reactie op het feit dat de concessie uit 2001 daarmee eigenlijk werd beëindigd?

De heer **Hettinga**: Het was een volgende stap, een volgende zet in een toch al niet geringe lijst van onnavolgbare stappen vanaf de 178 miljoen. Zo hebben we dat altijd gezien. In die zin was het ook onacceptabel. Het kan gewoon niet. Een partij heeft ooit 178 miljoen geboden en die moet het daarvoor doen. Als je vervolgens op dit niveau terecht komt, ben je heel ver afgedwaald van het oorspronkelijke aanbod. Ik vraag mij af of andere partijen eenzelfde kans hadden gehad als ze zo'n rekenfout hadden gemaakt.

De heer **Elias**: De volgende vraag is een bijna technische vraag. Wat betekent de voorgenomen integratie van beide concessies volgens u voor de mogelijkheden van de staatssecretaris om te handhaven op de hsl-concessie?

De heer **Hettinga**: Ik ken de details van de contracten niet. Handhaven doe je vanuit een contract. Ik vraag mij af of het contract op een zodanig gedetailleerde manier is uitgewerkt dat je in staat bent om vanuit het contract partijen te wijzen op hun verantwoordelijkheden.

De heer **Elias**: Wat vindt u van het mogelijke sentiment dat Deutsche Bahn, dus de "Duitsers", grote stukken van het Nederlandse net of misschien zelfs het Nederlandse kernnet, dus ons spoor, zou berijden? Dat was misschien wel een van de nooit uitgesproken maar belangrijke showstoppers.

De heer **Hettinga**: Dat is een buitengewoon curieuze redenatie. We zijn onderdeel van Europa. Bovendien rijden er vanuit Deutsche Bahn al jaren treinen van DB Schenker Cargo op het spoor. Daar hoor je niemand over. Waarom zou het bij gewoon personenvervoer anders moeten zijn?

De heer **Elias**: Het gaat mij er niet zozeer om dat het een Duits bedrijf is. Het is een buitenlands bedrijf. We kijken bijvoorbeeld ook met nationale trots naar de KLM. We hebben het gevoel dat de NS een beetje van ons is. Men denkt misschien: zo'n indringer van buiten moeten we niet hebben.

De heer **Hettinga**: Dat geldt natuurlijk ook voor andersoortige vormen van vervoer. Ik verbaas mij erover dat het niet geldt voor cargo maar wel voor personenvervoer. Ik zie het verschil niet. Bij beide gaat het om treinen op het spoor.

De heer **Van Gerven**: Ik heb nog één vraag over uw bezwaar tegen het onderhandelakkoord. U zei: ineens komt naar voren dat NS 101 miljoen wil betalen voor de hogesnelheidslijn. Klopt die constatering?

De heer **Hettinga**: Ja.

De heer **Van Gerven**: U bent daartegen in het geweer gekomen, maar u hebt zojuist gezegd dat 100 miljoen volstrekt irreëel is. Dan zou je kunnen zeggen: dat heeft de Staat dan toch maar mooi voor elkaar, want hij krijgt wel 100 miljoen voor de hogesnelheidslijn.

De heer **Hettinga**: U bedoelt in de laatste versie van het contract?

De heer **Van Gerven**: In de laatste versie van het onderhandelakkoord is afgesproken dat er 101 miljoen wordt betaald voor de hogesnelheidslijn, zoals u net zelf hebt gezegd.

De heer **Hettinga**: Ja.

De heer **Van Gerven**: U hebt bij aanvang van het verhoor ook aangegeven dat 20 miljoen eigenlijk reëel was. Dan zou je kunnen redeneren dat de Staat met het resultaat dat is bereikt bij het onderhandelakkoord, toch een goede deal heeft gesloten.

De heer **Hettinga**: Maar het hoofdrailnet heeft men daarbij wel cadeau gekregen. Dat is gratis erbij gegeven. Het hoofdrailnet heeft ook een waarde. Die is op zijn minst op 80 miljoen per jaar te schatten. Ik denk zelfs dat de waarde vele malen hoger is. Als het bedrag 101 miljoen is maar je gratis het hoofdrailnet voor tien jaar erbij geeft, zonder dat je probeert om het in de markt te zetten, dan kom je per saldo veel lager uit dan die 101 miljoen. Die moet je er wel aftrekken.

Van Gerven: Het hoofdrailnet is voor 80 miljoen in de markt gezet.

De heer **Hettinga**: Of het is meer. Het is op zijn minst 80 miljoen.

De heer **Van Gerven**: Het hoofdrailnet is in het onderhandelakkoord voor 80 miljoen in de markt gezet en de hogesnelheidslijn voor 101 miljoen.

De heer **Hettinga**: Ja, maar die 80 miljoen is wel een inschatting. Het is niet gebaseerd op het afprijzen of het in de markt zetten. De reële waarde weet niemand. Het betreft een inschatting.

De heer **Van Gerven**: Vindt u die 80 miljoen voor het hoofdrailnet een reële waarde?

De heer **Hettinga**: Ik denk dat de reële waarde vele malen hoger ligt.

De heer **Van Gerven**: U verwacht dat de opbrengst van het hoofdrailnet vele malen hoger is dan 80 miljoen.

De heer **Hettinga**: Dat is wel mijn inschatting.

De heer **Van Gerven**: Dat is dus uw inschatting.

De **voorzitter**: We maken een flinke stap in de tijd, want we gaan naar het moment dat de Fyra uitvalt. Dat was in de winter. Uiteindelijk wordt de Fyra in juni definitief uit dienst genomen. Dan krijgen de Nederlandse Spoorwegen opnieuw de kans om een alternatief vervoersaanbod te realiseren. In hoeverre zou Arriva in de gelegenheid zijn om zo'n alternatief vervoersaanbod te realiseren?

De heer **Hettinga**: Eind april 2013, als ik het me goed herinner, werd duidelijk dat de Fyra zou stoppen. Arriva heeft toen contact gezocht met het ministerie. We hebben aangegeven dat we bereid waren om samen met Deutsche Bahn, de moedermaatschappij die op het gebied van hsl zeer ervaren is, een oplossing te bieden voor het ontstane probleem. Wij werden toen, wellicht terecht, eerst doorverwezen naar de Nederlandse Spoorwegen. Wij hebben ons daar ook gemeld en hebben gevraagd: zullen we helpen? Dat is ook schriftelijk gebeurd. De NS heeft gezegd dat men dat geen goed plan vond. Men zei dat men bij Deutsche Bahn had geverifieerd of er materieel beschikbaar was en dat het antwoord daarop kennelijk nee was. Men wilde zelf een plan uitvoeren. Vervolgens hebben wij ons in juni 2013 opnieuw gemeld bij het ministerie. Opnieuw werd er gezegd: wij willen eerst samen met de Belgen en met de Nederlandse Spoorwegen proberen om tot een plan te komen en tot 1 oktober krijgen die partijen de kans om zelf een alternatief in te dienen. Wij hebben dat in eerste instantie afgewacht, maar al redelijk snel kwamen we tot de conclusie dat men ons zeker niet zou benaderen. Daarna hebben we zelf een plan uitgewerkt. Dat heeft geresulteerd in een alternatief dat we, ongeveer op hetzelfde moment dat NS met haar alternatief kwam, hebben gepresenteerd bij het ministerie.

De **voorzitter**: Was dat het plan "Beter voor de reiziger!"?

De heer **Hettinga**: Ik ben ervan overtuigd dat dit plan beter was voor de reiziger. Het behelste bijvoorbeeld dat ...

De **voorzitter**: Het plan heet toch ook "Beter voor de reiziger!"?

De heer **Hettinga**: Ja.

De **voorzitter**: Oké, dan hebben we het over hetzelfde plan. Sorry, vertelt u verder.

De heer **Hettinga**: Dat plan behelsde op hoofdlijnen dat we vanaf december 2014 in een beperkte dienstregeling al met bestaande treinen van Deutsche Bahn zouden gaan rijden. Die zouden dan één keer per twee uur naar Brussel gaan. Eén jaar later zouden we in een halffrequentie met bestaande treinen van Deutsche Bahn kunnen rijden op het volledige traject. Per december 2016 zouden we zelfs met nieuwe highspeedtreinen kunnen rijden. Daar hadden we wel een voorwaarde aan gekoppeld. Dat was volledig in lijn met de deal die was gesloten tussen de Nederlandse Spoorwegen en het ministerie. We wilden dat er opnieuw gesproken zou worden over de inrichting van het hoofdrailnet, en dan met name gericht op de regionale spoorlijnen. De reden daarvoor was dat er natuurlijk wel een afgewogen balans moest zijn, met name gelet op de risico's die we bereid waren te nemen. Realiseert u zich wel dat Arriva/Deutsche Bahn echt haar nek uitstak door te beloven in december 2016 met nieuw materieel te komen. Daar stond dit tegenover.

Tot onze grote teleurstelling werd het plan bijna achteloos opzij gelegd en is er verder ook nooit aandacht aan besteed. Wij hebben nog één keer gevraagd: gaat u er wat mee doen? Toen was het antwoord: nee, want wat de Nederlandse Spoorwegen samen met alle andere partijen, Thalys et cetera, heeft gedaan, is voor ons voldoende. Daar moesten we het mee doen.

De **voorzitter**: Hebt u dat alternatieve plan wel officieel ingediend?

De heer **Hettinga**: Ja hoor. Er is zelfs een hoorzitting daarover in de Kamer geweest.

De **voorzitter**: Ja. Maar is het ook bij het ministerie als een volwaardig plan ingediend?

De heer **Hettinga**: Ja, het is officieel aangemeld. Het is ook door mijzelf en een bevoegd functionaris van Deutsche Bahn ondertekend.

De **voorzitter**: Ik kom even terug op de datum. U zei: we hebben in april aangegeven dat we zagen dat er problemen waren. Wist u toen al dat er zou worden gestopt met de Fyra?

De heer **Hettinga**: Nee, dat wisten we niet officieel. Maar als je de berichtgeving een beetje volgde, kon je bedenken dat dit een van de mogelijke opties was.

De **voorzitter**: Dus puur door de berichtgeving in de media dacht u: hier is een serieus probleem gaande; we gaan bekijken wat we eraan kunnen bijdragen.

De heer **Hettinga**: Ja. Als ik het mij goed herinner, is begin juni officieel de stekker eruit getrokken.

De **voorzitter**: Iets later is helemaal definitief de stekker eruit getrokken, maar ik was even benieuwd naar wat voor u de aanleiding was om in april al een stap te zetten. Dat deed u dus vanwege de berichtgeving in de media.

De heer **Hettinga**: Ja. Er zou mogelijk sprake zijn van een ernstige vertraging in de oplevering van het materieel. Wellicht zou er zelfs helemaal geen materieel worden opgeleverd.

De **voorzitter**: Kunt u een zin uit uw voorstel aan de commissie uitleggen? Er is namelijk een zin die ons bezighoudt. Hebt u die tekst toevallig voor u?

De heer **Hettinga**: Ik heb het niet voor me, maar ik word wel geacht het ongeveer te weten.

De **voorzitter**: Er staat in een aantal alinea's, ongeveer op de helft, dat u een aanbod hebt. Er staat ook: "Niet verbazingwekkend als in ogenschouw wordt genomen dat partijen als Arriva en Veolia hebben aangetoond dat zij in staat zijn om, wat NS kwalificeerde als onrendabele lijnen, te veranderen in zeer winstgevende lijnen tegen aanzienlijk lagere subsidiebedragen." Hoe moet ik die zin lezen? Wilde u dit plan uitvoeren met subsidie? Of moet ik het anders begrijpen?

De heer **Hettinga**: We wilden dit plan uitvoeren in combinatie met de aanbesteding van elf regionale spoorlijnen, waarbij Arriva een kans zou maken om die te winnen. Maar we zouden het niet afdwingen als een soort package deal. We hebben met zijn allen gestreden voor die aanbesteding.

De **voorzitter**: Maar als de regionale lijnen helemaal niet in beeld zouden zijn gekomen en aan u zou zijn gevraagd om toch alleen voor de hsl een alternatief aan te bieden, zou u dat dan ook gedaan hebben?

De heer **Hettinga**: Dan hadden we het niet gedaan.

De **voorzitter**: Was het bekend bij het ministerie dat u het dan niet had gedaan?

De heer **Hettinga**: Ja.

De **voorzitter**: Het was dus echt een voorwaarde, een package deal. Het ging dus niet alleen om de hsl?

De heer **Hettinga**: Inderdaad. Ik teken daarbij wel aan dat wij hebben aangeboden om over het bod in gesprek te gaan. Als je dat dan terzijde legt, dan geef je ons ook niet de kans om toch nog een stap te zetten.

De **voorzitter**: Dacht u dat u met dit aanbod een reële kans maakte?

De heer **Hettinga**: Daar ben ik van overtuigd. Wij hebben er ontzettend veel tijd in gestopt.

De **voorzitter**: Wat is volgens u de verklaring voor het feit dat Arriva helemaal niet de kans heeft gekregen om hier serieus uitvoering aan te geven?

De heer **Hettinga**: Ik kan niet anders dan concluderen dat dit het volgende bewijs is van de veel te grote verstrengeling tussen de Nederlandse Spoorwegen en het ministerie van I en M. Er is geen goede scheiding.

De **voorzitter**: Vindt u datgene wat uiteindelijk het plan is geworden van de Nederlandse Spoorwegen en wat in de komende tijd moet worden gerealiseerd, het alternatief voor de Fyra, een volwaardig alternatief?

De heer **Hettinga**: Er wordt gezegd dat er mogelijk in 2021 hsl-treinen gaan rijden. Let hierbij op het woord "mogelijk". Als ik dat afzet tegen het alternatief dat Arriva/Deutsche Bahn heeft geboden om gegarandeerd in december 2016 met hsl-treinen te gaan rijden, dan is het in ieder geval ten opzichte van het bod van Arriva/Deutsche Bahn voor de reiziger een aanzienlijke verslechtering.

De **voorzitter**: Mag ik het zo vertalen dat met uw aanbod de mogelijkheden van de HSL-Zuid beter zouden zijn benut?

De heer **Hettinga**: Ja, dat denk ik wel. Er zou worden gereden met nieuw materieel over een fantastische, net aangelegde spoorlijn.

De **voorzitter**: In hoeverre zag u nog risico's, gelet op het feit dat de Belgische partijen ook akkoord moesten gaan met het plan dat u presenteerde? Had u daar zicht op?

De heer **Hettinga**: We hebben wel met de Belgen gesproken. We hebben daarbij aangegeven dat we bezig waren om met alternatieven te komen. Dan moet je door een normaal traject, maar dat is geen onmogelijk traject. De relatie tussen de Belgen en Deutsche Bahn is niet slecht. Je hebt elkaar nodig. Dat betekent dat we het geen onhaalbare stap achtten om uiteindelijk de treinparen et cetera goedgekeurd te krijgen.

De **voorzitter**: U had al in de gesprekken met België het idee dat er ruimte zou bestaan als u een goed plan had voor de hsl en dat u er ook uit zou kunnen komen wat betreft het deel in België?

De heer **Hettinga**: Ik heb in het gesprek niet de indruk gehad dat die deur compleet op slot zat.

De **voorzitter**: Voor welk bedrag had u dit plan kunnen uitvoeren?

De heer **Hettinga**: We hebben gezegd dat we ten aanzien van de bedragen met elkaar in gesprek wilden gaan. Het gaat te ver om nu een bedrag te gaan roepen. Dat zou dan gebaseerd zijn op lucht. Het hangt van zo veel factoren af, die er uiteindelijk bijgehaald zouden moeten worden om tot een goede prijsstelling te komen.

De **voorzitter**: Stel dat u het zou moeten splitsen. Ik kan mij voorstellen dat een bedrijf dan toch bekijkt wat de kansen en de bedreigingen zijn voor het regionale deel en voor de hogesnelheidslijn. Ik kan mij ook voorstellen dat u daar een afweging in maakt. Wat zou de hogesnelheidslijn op dit moment voor u waard zijn? Kunt u daar iets over zeggen?

De heer **Hettinga**: Nee, dat zou een slag in de lucht zijn.

De **voorzitter**: Zou het bedrag nog bij 20 miljoen in de buurt zitten?

De heer **Hettinga**: Ik denk dat inmiddels het aantal reizigers ten opzichte van de oorspronkelijke inschatting naar beneden moet worden bijgesteld. Ik vrees dus dat het lager uitvalt.

De **voorzitter**: Tenzij u een flitsend aanbod doet waarvan iedereen denkt: wij zitten daar liever in dan in de Thalys.

De heer **Hettinga**: Ja, maar u moet zich wel realiseren dat de plannen die wij hebben ingediend, nog heel veel overleg zouden vergen met alle partijen. Dan gaat het met name over de vraag in welke frequentie we kunnen gaan rijden. Als we nu zouden roepen wat het waard is, zou dat echt ongefundeerd zijn. Maar uiteindelijk ben ik ervan overtuigd dat het een heel concurrerend bod zou worden, omdat we heel goed in staat zijn om tegen scherpe prijzen zaken in de markt te zetten. Dat hebben we de afgelopen jaren wel bewezen, denk ik.

Mevrouw **Vos**: Ik kom nog even op de afwijzing van het plan dat u op 17 oktober 2013 indiende. Als ik het goed begrijp, was dat wel gekoppeld aan het eerdere plan van 2011 over de regionale lijnen.

De heer **Hettinga**: Ja.

Mevrouw **Vos**: U zei dat u nogal verbolgen was over het feit dat het plan werd afgewezen. Heeft het ministerie nog gezegd dat het juist die koppeling niet goed vond en niet wilde?

De heer **Hettinga**: We hebben niet eens echt een officiële reactie van het ministerie gehad. De officiële reacties waren brieven waarin stond dat het terzijde zou worden gelegd. We moesten het uiteindelijk doen met wat reacties in de wandelgangen. Wij hadden verwacht dat we officieel uitgenodigd zouden worden om tot een goede prijsstelling te kunnen komen en om het verder uit te onderhandelen met elkaar, want de basis die werd gelegd was voor de reiziger een heel goed plan. Maar de manier waarop ermee is omgegaan, het achteloos terzijde leggen, is wel heel teleurstellend.

Mevrouw **Vos**: Ik begrijp dat u er ontevreden over bent dat u niets hebt gehoord, maar kunt u zich voorstellen dat het ministerie niet zo'n totaalpakket wil, ook gelet op wat het eerder heeft meegemaakt met IC Max?

De heer **Hettinga**: Er is een voorstel ingediend door Arriva/Deutsche Bahn. Wij hebben gevraagd om daarover in onderhandeling te gaan. Als je die kans laat lopen, weet je dus ook niet wat de uitkomst van de onderhandelingen zou zijn. Men doet het gewoon niet.

Mevrouw **Vos**: U vindt dat u niet netjes bent behandeld door het ministerie.

De heer **Hettinga**: De reiziger is wellicht ook tekortgedaan, evenals de belastingbetaler. We wilden graag op een concurrerende manier hierover verder praten. Gelet op het feit dat we slechts een paar maanden hadden om tot dit plan te komen, was het operationele niveau daarvan zeer, zeer hoog. We durfden het aan om te beloven dat er drie jaar later nieuwe hsl-treinen zouden rijden. U kunt zich voorstellen dat in die paar maanden die we daarvoor ter beschikking hadden, alle hensen aan dek zijn gezet en dat alle mensen erbij zijn gehaald, maar uiteindelijk mocht het plan voor december 2016 niet doorgaan en zijn we vreselijk afgegaan. Als we zo'n brief tekenen, maken we het waar ook. Daar is veel energie heen gegaan. Vervolgens wilden we er graag verder over praten.

Mevrouw **Vos**: Wat kost het maken van zo'n plan? U zegt dat u er heel veel in heeft geïnvesteerd.

De heer **Hettinga**: We hebben daar met vijf mensen buitengewoon intensief aan gewerkt in die korte periode. Ik moet heel snel een rekensommetje maken. Het gaat om vijf maanden. Dan ben je snel een aantal tonnen kwijt.

Mevrouw **Vos**: U hebt dat dus toch gedaan, ondanks het feit dat u in 2011 al het deksel op uw neus kreeg. Er is niet aan u verzocht om dat te doen, maar u hebt toch die investering gedaan met vijf mensen om dat plan te maken.

De heer **Hettinga**: Ja, maar we hadden wel compleet nieuwe omstandigheden. Er was een Fyra die het niet deed. Wij hadden een alternatief waarmee we met treinen op dat spoor zouden kunnen rijden. We dachten dat we daarmee toch wel iets baanbrekends neerlegden. We vroegen echt niet zo veel, namelijk elf regionale spoorlijnen aanbesteden. We dachten dat we met zo'n genereus bod wel kans daarop zouden maken.

Mevrouw **Vos**: U dacht echt dat u een grote kans had?

De heer **Hettinga**: Ja.

De **voorzitter**: Ik wil nog even een paar punten met u doornemen over het bezwaar dat is ingediend. Ik realiseer me dat dit een procedure is waar u wat terughoudend over zult zijn, maar ik wil u toch een paar dingen daarover vragen. Wat wil de Federatie Mobiliteitsbedrijven Nederland precies bereiken met de bezwaarprocedure?

De heer **Hettinga**: U hebt gelijk als u zegt dat we wat terughoudend hierover zijn. Er loopt een rechtszaak. De vraag is of het in strijd is met het mededingingsrecht of dat er sprake is van illegale staatssteun. Daarom zul je bepaalde stappen moeten doorlopen. De eerste stap is het bezwaar. Die stap hebben we nu gezet.

De **voorzitter**: Het richt zich dus echt op wat er uiteindelijk in de procedure is gebeurd. Kunt u aangeven waar uw belangrijkste bezwaar zit ten aanzien van het samenvoegen van de hoofdrailnetconcessie en de concessie voor de hogesnelheidslijn?

De heer **Hettinga**: Dat is een puur juridische kwestie. De hsl is ooit door een van de partijen in de markt gezet voor 178 miljoen. Die partij krijgt veertien of dertien jaar later het hoofdrailnet er gratis bij, terwijl het bedrag 77 miljoen lager is.

De **voorzitter**: Dat is helder. Wij hebben in dit verhoor ingezoomd op twee onderdelen: het hele begin en het eind. In dit verhoor hebben we het tussenstuk gelaten voor wat het is. Zijn er aspecten waarvan u zegt: die hebt u niet aangereikt, maar ik wil er wel graag iets over zeggen?

De heer **Hettinga**: Dan is dat toch vooral de verbazing en de verbijstering ten aanzien van het hele proces rondom de treinen zelf.

De **voorzitter**: Want?

De heer **Hettinga**: Als je dit soort majeure investeringen en projecten hebt, dan hoort daar een bepaalde professionele aanpak bij. Die aanpak begint met het screenen van de leverancier op ervaring en financiële solvabiliteit. Prototypes zijn uit den boze. Je gaat met proven technology aan de slag. Vervolgens ga je dat proces in, waarbij de kans dat daar meerkosten uit voortvloeien tot een minimum wordt beperkt. Dat betekent dat er een strikte scheiding moet zijn tussen de inkoop, de productie en de afname van de treinen. Vervolgens doe je een investering, wellicht in de orde van grootte van 400 miljoen à 500 miljoen euro. Dan heeft het de aandacht van het allerhoogste topmanagement. Gelet op het feit dat die basisregels op zijn minst ten dele niet zijn nageleefd, mag je niet verbaasd zijn dat dit de afloop is geweest van het totaal. Daar ben ik wel verbijsterd over.

Er is nog iets wat ik graag naar voren wil brengen. Ik heb de heer Timmer hier een en ander horen zeggen over zijn rol in de raad van commissarissen en de calculatie van 150 miljoen. Daarbij moet je je al afvragen hoe het ooit 150 miljoen heeft kunnen zijn en wat daar het toezicht op is geweest. Als een commissaris besluit om daar 30 miljoen bij op te plussen, en gelet op de motivatie die hier werd gegeven -- de heer Timmer zei zoiets als: het is toch maar vestzak-broekzak -- dan vind ik dat, met terugwerkende kracht, minachting van de partijen die heel serieus aan deze tender hebben gewerkt, wij in het bijzonder, maar ook onze concurrent. Wij hebben er heel veel geld in gestopt. De wijze waarop een van de partijen hiermee is omgegaan, vind ik zeer betreurenswaardig. Dat is een verwijt, met name in de richting van het ministerie van Financiën. Het toezicht van de aandeelhouder op een van zijn

deelnemingen schiet schromelijk tekort. Als je goed toezicht houdt, komt die 150 miljoen niet tot stand. Dan accepteer je ook zeker niet dat er vervolgens nog eens 30 miljoen bij wordt opgeplust, want het is wel het verbranden van belastinggeld. Maar je hebt ook te maken met partijen, zoals wij, die er heel veel geld in hebben gestopt om die aanbesteding wel serieus te doen.

De **voorzitter**: Laten we daar wel bij opmerken dat in die tijd Financiën nog niet de aandeelhouder was.

De heer **Hettinga**: Dan had ik het over de rol van de andere toezichthouder, I en M.

De **voorzitter**: Uw boodschap is helder, maar ik vond het gepast om dit even op te merken. Mijnheer Hettinga, u hebt zeker in uw slotwoorden aangegeven dat u vindt dat u op een aantal aspecten onheus bent bejegend. Dan druk ik het wellicht iets milder uit dan u. Maar hebt u in de periode dat u erbij betrokken was, ook signalen gekregen van fraude of ernstige onregelmatigheden?

De heer **Hettinga**: In het geheel niet.

De **voorzitter**: Ik kijk even of mijn collega's vinden dat ik iets heb laten liggen. Dat is niet het geval. Dank u, mijnheer Hettinga.

Sluiting: 18.06 uur