

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 Van Marrewijk (salesmanager Siemens).

Aanvang: 9.30 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 Van Marrewijk de belofte af.

De **voorzitter**: Welkom, mijnheer Van Marrewijk. Ook de mensen die op een andere wijze dit verhoor volgen, heet ik van harte welkom.

Mijnheer Van Marrewijk, u was vanaf 2000 vijf jaar lang de salesmanager bij Siemens. U was verantwoordelijk voor de treinaanbiedingen, de aanbestedingen zoals die hier in Nederland zijn gegaan met de Nederlandse vervoerders. Onder uw verantwoordelijkheid heeft Siemens indertijd een aanbieding gedaan voor het hogesnelheidsvervoer over de hogesnelheidslijn. U had een aanbieding gedaan voor een V220, zoals we dat noemen, een trein met een snelheid van 220 km/u die zou kunnen rijden over de HSL-Zuid. Deze opdracht is uiteindelijk, zo weten we, gegund aan AnsaldoBreda.

De commissie heeft vandaag in dit verhoor een aantal vragen voor u over het aanbestedingsproces van de treinen. Daarnaast maken wij van de gelegenheid gebruik om met u te spreken over wat meer algemene zaken over de treinenmarkt, waar u veel van afweet, voor hogesnelheidslijnen in Europa. Met dat laatste beginnen we. Mevrouw Vos zal de aftrap geven.

Mevrouw **Vos**: Mijnheer Van Marrewijk, fijn dat u er bent. Ten tijde van de aanbesteding werkte u bij Siemens. Siemens is een bekende bouwer van treinen en bouwt zowel gewone treinen als hogesnelheidstreinen. Zo heeft Siemens bijvoorbeeld in Nederland de ICE gebouwd; die rijdt hier ook. In Duitsland rijden er daarvan nog meer. Hoeveel treinenbouwers zijn er ongeveer actief in Europa?

De heer **Van Marrewijk**: Als je in Europa kijkt naar treinenbouwers, denk ik ongeveer vijf. Als je kijkt naar bouwers van hogesnelheidstreinen in die tijd, hadden we Siemens, Talgo en Alstom. Dat waren de grote leveranciers van hogesnelheidstreinen.

Mevrouw **Vos**: Van de vijf treinenbouwers waren er dus eigenlijk drie die hogesnelheidstreinen konden bouwen in die tijd, zo rond 2000. Wanneer is er sprake van een hogesnelheidstrein? Wat voor karakteristieken heeft zo'n trein?

De heer **Van Marrewijk**: Die rijdt meer dan 200 km/u. In ons geval reed de ICE 300 km/u. Ja, dat is hoge snelheid.

Mevrouw **Vos**: Als hij meer dan 200 km/u per rijdt, is het dus een hogesnelheidstrein, in de definitie van u en Siemens.

De heer **Van Marrewijk**: Ja. Bij Siemens hadden wij een opdeling van de ranges. Tot 160 km/u waren het regionale treinen, tot 200 km/u waren het intercitytreinen en boven de 200 km/u -- bij ons begon dat eigenlijk bij 250 km/u, 300 km/u -- was het hogesnelheidsmaterieel.

Mevrouw **Vos**: Bood Siemens op dat moment ook een trein aan die 220 km/u kon? Hoe moet ik dat zien?

De heer **Van Marrewijk**: Nee, op dat moment hadden wij die niet in ons programma.

Mevrouw **Vos**: We hebben als commissie in de afgelopen maanden geleerd dat je Nederlandse treinen niet zomaar kunt inzetten in België, of Duitse treinen in Nederland. Kunt u voor de leek uitleggen waarom treinen niet zomaar inwisselbaar zijn, waarom zij niet zomaar op andere spoornetten kunnen rijden?

De heer **Van Marrewijk**: In tegenstelling tot asfalt is het net voor treinen in alle landen anders. Er kan een andere hoogspanning zijn, of een ander beveiligingssysteem. Soms zijn er ook andere eisen voor de toelating; dat verschilt per land. Vanuit die hoek kun je dus niet zomaar een trein op een ander spoor zetten.

Mevrouw **Vos**: Dat heeft dus te maken met de hoogspanning en met de eisen voor de toelating.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, met name dat.

Mevrouw **Vos**: Maar goed, we hebben een Europees net. Om treinen beter op die verschillende typen spoor te laten functioneren -- dat wordt wel aangeduid met de term "interoperabiliteit" -- heeft de Europese Unie richtlijnen opgesteld. Die worden TSI's genoemd: technical specifications for interoperability. Juist omdat die treinen specifiek ontwikkeld worden voor de infrastructuur waarop ze moeten rijden, gaat het nooit om heel grote aantallen die producenten maken. Enkele honderden treinen is dan al veel, toch?

De heer **Van Marrewijk**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Kunt u ons schetsen wat ongeveer de gebruikelijke omvang is bij orders van treinen?

De heer **Van Marrewijk**: Dat verschilt heel erg. Dat hangt ervan af of je een nieuw type trein ontwikkelt of dat het een trein is die al bestaat. Van de treinen die Siemens aan de NS heeft geleverd, de ICE's, zijn er bijvoorbeeld

maar vier verkocht, maar die vier waren ook precies hetzelfde als de treinen die voor de Deutsche Bahn (DB) aan Duitsland geleverd waren. Dan kun je daarvoor een kleine serie maken.

Mevrouw **Vos**: Wat is dan een kleine serie? Hoe groot is die?

De heer **Van Marrewijk**: Nou ja, vier is klein.

Mevrouw **Vos**: Dat was een serie van ICE's die speciaal aan de Nederlandse eisen waren aangepast. Of hoe moet ik dat zien?

De heer **Van Marrewijk**: De Duitse ICE-treinen konden ook al naar Nederland rijden; althans, een deel daarvan. De vier die aan de NS verkocht zijn, waren identiek aan die treinen. Dan heb je dus een kleine serie, maar die sluit volledig aan op een serie die al bestaat. Dan heb je dezelfde trein.

Mevrouw **Vos**: Oké, het zogeheten platform is dan de ICE en daarvan kun je er vier verkopen aan wie dan ook. Is er een gebruikelijke orde van grootte of kan dat heel erg variëren, van vier tot honderden?

De heer **Van Marrewijk**: Nee. Op het moment dat je een nieuwe trein moet ontwikkelen, omdat je bijvoorbeeld gaat rijden in een nieuw land, waar je nog niet eerder gereden hebt, heb je wel een bepaalde orde van grootte van een aantal treinen nodig om de eenmalige kosten die je dan maakt, over te kunnen slaan op het aantal treinen dat je hebt.

Mevrouw **Vos**: Aan welke orde van grootte moet ik dan denken?

De heer **Van Marrewijk**: Dat verschilt per project. Je hebt treinen die 30 meter lang zijn, maar je hebt ook treinen die 200 meter lang zijn. Dat verschilt natuurlijk ook nog.

Mevrouw **Vos**: Ik bedoel niet de lengte van de treinen, maar de ordergrootte.

De heer **Van Marrewijk**: Dat snap ik, maar dan nog. In dit geval had je zestien treinen van bijna 200 meter lang. Dat is natuurlijk meer dan als ze maar 30 meter lang zijn.

Mevrouw **Vos**: Oké. En om wat voor bedragen gaat het dan, per trein of per ordergrootte?

De heer **Van Marrewijk**: Welk type materieel bedoelt u?

Mevrouw **Vos**: Als we het over bijvoorbeeld gewoon intercitymaterieel hebben, dus tot 200 km/u. Waar zitten we dan?

De heer **Van Marrewijk**: Poeh... Dat is ook weer afhankelijk van de lengte natuurlijk. Dat heb ik zo niet helemaal paraat, maar ...

Mevrouw **Vos**: Maar een ICE? Hoe ...?

De heer **Van Marrewijk**: Een ICE was in die tijd zo rond de 30 miljoen euro.

Mevrouw **Vos**: Per stuk?

De heer **Van Marrewijk**: Ja. Maar dan heb je hogesnelheidsmaterieel en dat is 200 meter lang.

Mevrouw **Vos**: Voor een trein van 200 meter lang zit je dan op 30 miljoen per stuk.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, in die tijd was dat ongeveer zo.

Mevrouw **Vos**: Hoeveel zou dat dan nu zijn?

De heer **Van Marrewijk**: Dat zal iets meer zijn, denk ik.

Mevrouw **Vos**: Maar goed, rond die tijd was het 30 miljoen per stuk.

Ik begrijp toch niet helemaal hoe het met de gebruikelijke omvang zit. Is er nu een gebruikelijke omvang als je een nieuwe bestelling doet, of is dat moeilijk te zeggen? Moet je minimaal 50 of 100 of 200 treinen afnemen?

De heer **Van Marrewijk**: Je moet kijken naar de eisen die in het bestek staan. Daarom is het ook zo belangrijk dat de leverancier het bestek ontvangt. Als het meevalt met hoe moeilijk het bestek is, kunnen de aantallen die je nodig hebt om een interessante serie te maken, lager zijn. Als het een heel moeilijk bestek is, heb je veel eenmalige kosten en dan heb je meer treinen nodig om het interessant te maken en daar een productielijn voor op te zetten.

Mevrouw **Vos**: Anders is je trein per stuk dus heel erg duur.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, dan wordt de trein per stuk erg duur.

De **voorzitter**: Ik realiseer mij dat er heel veel mensen meekijken en belangstelling hebben voor zo'n enquête. Ik denk dat er een aantal dingen zijn waar mensen niet zo'n goed beeld van hebben. Even voor het beeld: wat is het gemiddelde prijsverschil tussen een gewone intercity en een hogesnelheidstrein? Gewoon om en nabij, zodat mensen hier een beetje een beeld van krijgen.

De heer **Van Marrewijk**: Dat zou ik eerlijk gezegd niet ... Als je kijkt naar de aanbesteding waar we het over hebben, is een trein tot 200 km/u van 200 meter ... Ik weet de prijs niet omdat we hem niet aangeboden hebben, maar ik denk dat je voor een bedrag rond de 15 miljoen een trein van 200 km/u zou kunnen hebben.

De **voorzitter**: Oké. En echt een hogesnelheidstrein is dan al gauw een omslag: gewoon bijna twee keer zo duur. Dat is even voor het idee, zodat mensen een beeld hebben.

De heer **Van Marrewijk**: Voor dat bedrag had je een standaardintercitytrein in die tijd, denk ik.

De **voorzitter**: Oké, dank u wel.

Mevrouw **Vos**: We gaan naar het volgende onderwerp: het bestek van de trein waar HSA om vroeg, die uiteindelijk de Fyra zou worden. Siemens heeft zich in 2002 al aangemeld voor de aanbestedingsprocedure voor de trein op de HSL-Zuid. In die fase -- we hebben dat vorige week ook met de heer Smulders besproken -- kunnen geïnteresseerde treinfabrikanten hun interesse voor de opdracht uitspreken en dan wordt beoordeeld of de treinfabrikanten geschikt zijn om überhaupt mee te kunnen doen. Siemens gaat, als gerenommeerd treinenbouwer, probleemloos door die fase heen en is uiteraard geschikt. In december 2002 krijgt Siemens dan ook het bestek toegezonden voor de trein die HSA uiteindelijk wil. Kunt u voor de leek schetsen hoe zo'n bestek er ongeveer uitziet? Waar moeten we dan aan denken? Wat is dat nou?

De heer **Van Marrewijk**: Daar staat in hoe de trein eruit moet zien en wat hij moet kunnen. Daar staan ook alle eisen in die je nodig hebt voor toelating en techniek. In dit geval omvatte het bestek bijna 300 pagina's. Dat is dus redelijk gedetailleerd.

Mevrouw **Vos**: Staan daar bijvoorbeeld ook al tekeningen in? Is het louter tekst, of staan er ook plaatjes in om aan te geven "zo willen we dit en zo willen we dat"?

De heer **Van Marrewijk**: Hoe het bestek eruitziet, verschilt natuurlijk per klant. Als u vraagt hoe het bestek van de V220 eruitzag, kan ik daar wel iets over zeggen. Dat was een heel moeilijk bestek voor de leveranciers. Het was opgebouwd uit aan de ene kant functionele eisen. Dat betekent dat er in dit geval in stond: er moeten 525 passagierszitplaatsen in; hij moet 220 km/u kunnen. De keuze voor bijvoorbeeld een enkeldeks of dubbeldeks was

echter niet gemaakt. De leverancier had de vrijheid om dat op zijn manier in te vullen.

Mevrouw **Vos**: Bij functionele eisen lijkt het mij logisch dat je aangeeft hoeveel passagiers erin moeten. Is het dan niet logisch om erbij te zeggen of je enkeldeks of dubbeldeks wilt?

De heer **Van Marrewijk**: Dat was een keuze van de NS op dat moment. Zij hebben uit hun marktconsultatie gehaald dat zij allebei de varianten in de lucht wilden houden.

Mevrouw **Vos**: Verraste het u dat daarin geen keuze werd gemaakt?

De heer **Van Marrewijk**: Nee. We wisten uit de marktconsultatie dat de NS de varianten allebei nog in de lucht wilde houden. Dat wisten we, dus dat was in die zin geen verrassing.

Mevrouw **Vos**: U sprak net over functionele specificaties. Wat is het verschil met een ander type specificaties?

De heer **Van Marrewijk**: In de jaren negentig werden er vooral door de vervoerbedrijven specificaties gemaakt die heel technisch georiënteerd waren. Daarin gaf de opdrachtgever aan hoe de trein gemaakt moest worden.

Mevrouw **Vos**: Moet ik dat zien als een IKEA-bouwpakket? Krijg je helemaal instructies voor wat je moet doen?

De heer **Van Marrewijk**: Tja, goed, IKEA ... Daar zou ik het niet mee vergelijken.

Mevrouw **Vos**: Nee, maar het is even voor de leek, hè?

De heer **Van Marrewijk**: De kennis lag in ieder geval erg bij de opdrachtgever. Die gaf aan: op deze manier wil ik mijn trein bouwen. Daarmee heeft hij ook veel meer verantwoordelijkheid naar zich toegetrokken. Later en ook in deze aanbestedingsprocedure is ervoor gekozen om de verantwoordelijkheid bij de leverancier te laten. Het moeilijke van het bestek was echter dat aan de ene kant de functionele eisen van toepassing waren en dat er aan de andere kant ook heel veel technische eisen in stonden. Dan stond er toch wel in: je moet op deze manier de productietechniek toepassen en je moet op deze manier de systemen uitrusten. Dat maakte het complex.

Mevrouw **Vos**: Het bestek hinkte dus eigenlijk op twee gedachten.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, het was een combinatie van functionele eisen en technische eisen. Wat het bestek het moeilijkst maakte, waren de TSI-eisen die u al genoemd hebt. Die waren op dat moment namelijk nog niet vastgelegd. Dat waren eisen in Europa die er in concept waren, maar die nog niet vastgesteld waren door de Europese Unie en ook nog niet van toepassing verklaard waren op dit soort materieel.

Mevrouw **Vos**: Daar heb ik twee vragen over. Je weet dat die eisen eraan komen. Is het dan raar om te zeggen: als ze er zijn, moet je ze inbouwen? Was dat een echt vreemde vraag? Hadden ze het ook zonder kunnen doen?

De heer **Van Marrewijk**: Nou ja, het is een vraag waar de NS niets aan kon doen, want de HSL-Zuidorganisatie had besloten om deze TSI-eisen van toepassing te verklaren op het materieel. En dat is raar.

Mevrouw **Vos**: U zei net: op dit materieel. Dat ging om V220-materieel. U zegt dat dit hogesnelheidsmaterieel is. Dat waren toch eisen voor hogesnelheidstreinen?

De heer **Van Marrewijk**: Nee, formeel lag die grens niet bij 220 km/u. Ik weet niet of die bij 250 km/u of 300 km/u lag -- dat weet ik niet meer -- maar die

eisen waren formeel niet van toepassing op materieel dat 220 km/u zou rijden, en toch heeft de HSL-Zuidprojectorganisatie ze van toepassing verklaard. Zij heeft ze ook meegegeven in de concessie-uitvraag die de NS later heeft gewonnen. De NS moest deze eisen dus doorzetten naar de leverancier en dat maakte het gewoon heel erg moeilijk.

Mevrouw **Vos**: Oké. We hebben dus een bestek dat volgens u behoorlijk ingewikkeld en eigenlijk afwijkend was. Het hinkte op twee gedachten: enerzijds functioneel en anderzijds heel veel gedetailleerde voorschriften. De TSI-eisen maakten het ook ingewikkeld.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, die kwamen er nog bovenop. Er waren dus eigenlijk drie elementen die het moeilijk maakten.

Mevrouw **Vos**: Wat was de derde ook alweer?

De heer **Van Marrewijk**: Het derde element waren de TSI-eisen. Die maakten het moeilijk. Wat het ook moeilijk maakte, was het beveiligingssysteem ERTMS. Dat was ook van toepassing verklaard. Dat zou in de baan komen, zo had de HSL-Zuidorganisatie besloten. Deze specificaties waren ook nog niet helemaal uitontwikkeld. Dat maakte het ook moeilijk voor de leverancier; die kon zeggen: wat moet ik daar dan mee?

Mevrouw **Vos**: Dat was dus het eerste oordeel van Siemens over het bestek, maar uiteindelijk hebt u wel een bod gedaan of een offerte ingediend. Daar komen we straks op. Kon je nu met bestaande treinen voldoen aan die opdracht uit het bestek, of moest je echt een compleet nieuw product gaan ontwikkelen?

De heer **Van Marrewijk**: Nee. Wij moesten ons bestaande intercitymaterieel tot 220 km/u -- wij hadden gekozen voor een locomotief plus dubbeldeksrijtuigen -- upgraden naar 220 km/u. Dat was de eerste uitdaging. Daarnaast moesten we ook nog al die eisen die voor hogesnelheidsmaterieel

van toepassing zouden worden -- dat waren ze immers nog niet -- inbouwen in dit materieel.

Mevrouw **Vos**: Maar u kon dus wel werken vanuit een bestaand platform, zoals dat heet, en dat vervolgens helemaal upgraden?

De heer **Van Marrewijk**: Ja, maar dat waren wel heel grote aanpassingen die we moesten doen.

Mevrouw **Vos**: Is er toen ooit nog overwogen: goh, dan moeten we misschien een heel nieuwe trein gaan ontwerpen?

De heer **Van Marrewijk**: Nee, dat is niet overwogen.

Mevrouw **Vos**: Oké. De Nederlandse en Belgische spoorwegen vroegen dus een bieding aan te leveren voor 16 treinen met een optie op 10 treinen; potentieel ging het dus om 26 treinen. De bieding die Siemens in april 2003 indiende, was niet geldig omdat er niet, zoals gevraagd, een prijs werd aangeboden voor 16 treinen, maar voor 26 treinen, het maximale aantal. Waarom heeft Siemens een bieding uitgebracht voor te veel treinen?

De heer **Van Marrewijk**: Dan wil ik u even meenemen in het proces. Toen we het bestek gekregen hadden, hebben we met een heel team van mensen, met name uit Duitsland, zoals technisch specialisten en kostencalculatoren, het hele bestek geanalyseerd. Gaandeweg het offertetraject, dat vier maanden duurde, bleek steeds meer dat er heel veel risico's in het project zaten, waardoor ook de risico-opslag op dit project hoger en hoger werd naarmate de tijd vorderde en beter uitgezocht was wat we nu eigenlijk gingen aanbieden.

Mevrouw **Vos**: Kunt u voor de leek even uitleggen wat risico-opslag is?

De heer **Van Marrewijk**: Als je niet zeker weet hoe een bepaalde eis uitpakt en of je die kunt realiseren, dan reserveer je een risicotoeslag. Stel dat het

moeilijk wordt en je er extra geld aan moet uitgeven, dan heb je dat geld alvast gereserveerd.

Mevrouw **Vos**: Zodat je niet later de vragende partij hoeft te confronteren met meerkosten. Dat is risico-opslag.

De heer **Van Marrewijk**: Ja.

Mevrouw **Vos**: U was dus met dat team bezig, vier maanden, en ontdekte allerlei risico's waarvoor u opslagen berekende. Dan blijft de vraag nog steeds: waarom is een bod voor 26 in plaats van 16 treinen gedaan?

De heer **Van Marrewijk**: Vlak voor inlevering moet je een heel intern proces door binnen Siemens, dus ook een heel intern proces binnen Duitsland, waarin je, zeg maar, steeds "hogere" handtekeningen nodig hebt van de verschillende directeuren. De hoogste baas van de treinendivisie had op het laatste moment besloten: de eenmalige kosten zijn erg hoog en de productielijn is erg klein voor 16 treinen; ik wil niet dat dat voor 16 treinen wordt aangeboden; ik ben alleen bereid om het voor 26 treinen te doen en niet voor 16, want die lijn is mij te klein. Toen moesten wij de offerte dus indienen voor 26 treinen.

Mevrouw **Vos**: Ik zit nog even na te denken hoe dit dan gebeurt. Ik ga even één stapje terug, naar de risico's. Wat voor risico's identificeerde dat team nu?

De heer **Van Marrewijk**: Met name wat ik net noemde: de combinatie van technische eisen, die soms moeilijk in te vullen waren omdat wij het in de fabriek anders deden, en met name de TSI-eisen en de brandveiligheidseisen. Die werden nog eens extra gesteld. Het ERTMS was ook nog niet uitontwikkeld. Dat leverde vooral de kosten.

Mevrouw **Vos**: Vervolgens bent u met het team klaar en dan gaat het naar de directie in Duitsland en die besluit: dit doen we niet voor zo'n klein aantal.

De heer **Van Marrewijk**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Is 26 dan ook niet een heel klein aantal?

De heer **Van Marrewijk**: Het besluit was dan om in ieder geval het maximale te pakken wat binnen de offerte gevraagd werd.

Mevrouw **Vos**: Hoe schatte u toen uw kansen in om de aanbestedingsprocedure te winnen?

De heer **Van Marrewijk**: Niet groot, omdat we wisten dat er 16 plus 10 uitgevraagd was en we er 26 hadden aangeboden. Toen we het inleverden, had ik er dus niet veel vertrouwen in dat we de opdracht zouden winnen.

Mevrouw **Vos**: Maar goed, als u het wel zou winnen, wat zou dan een reden kunnen zijn om de opdracht wel te winnen?

De heer **Van Marrewijk**: Wij hadden het wel gewoon voor die 26 treinen en voor die prijs gedaan. Als we die opdracht hadden gewonnen, bijvoorbeeld omdat we de enige aanbieder waren geweest, hadden we het project aangenomen.

Mevrouw **Vos**: Met dat enorme risico. Hoe hoog was het bod per trein toen?

De heer **Van Marrewijk**: Ik had die vraag wel verwacht, maar ik heb de offerte niet. Ik weet het ook niet meer precies, maar volgens mij was het rond de 28 miljoen per trein voor 26 treinen.

Mevrouw **Vos**: Dat ligt dus heel dicht tegen de prijs van de ICE aan, die 30 miljoen.

De heer **Van Marrewijk**: Ja.

Mevrouw **Vos**: U schatte dus in dat u die aanbesteding waarschijnlijk niet zou winnen. Waarom diende u dan toch een bod in?

De heer **Van Marrewijk**: Je gaat zo'n heel traject in met een heel team. Het had nog een keuze kunnen zijn. De NS verwachtte ook dat we een aanbieding zouden doen. Op het eind was de keuze: wat gaan we doen? Toen heeft de hoogste baas besloten: we dienen in, maar wel op die en die voorwaarden. Die keuze is gewoon gemaakt.

Mevrouw **Vos**: Is dat dan om de relatie goed te houden? Hoe duur is het opstellen van zo'n bod?

De heer **Van Marrewijk**: Als je alle uren van de mensen meerekent, zit je toch op meer dan een miljoen euro voor het maken van zo'n offerte. Alleen daarvoor al hebben we het bod ingediend. En er is altijd de kans dat je de enige aanbieder bent; dan hadden we het gewoon gedaan.

Mevrouw **Vos**: Dan had u het echt voor die prijs kunnen doen?

De heer **Van Marrewijk**: Ja, dan hadden we het gedaan.

Mevrouw **Vos**: Was het voor Siemens een interessante opdracht?

De heer **Van Marrewijk**: Nou, gaandeweg bleek dus van niet, omdat het een echt speciaaltje was. Het was een aparte trein binnen ons palet. Zoals ik zei, hadden we verschillende ranges tot 200 km/u; daarna was het hoge snelheid. We wilden graag de ICE verkopen in Europa. Dat was eigenlijk onze doelstelling.

Mevrouw **Vos**: Ik vroeg het net even in een bijzin, maar was het ook om de relatie met de NS goed te houden dat jullie alsnog zo veel werk hebben gemaakt van dit offertetraject?

De heer **Van Marrewijk**: Dat ook. Het is beter dat je een offerte gewoon indient dan dat je 'm niet indient terwijl de klant dat wel verwacht. We hadden een relatie met de NS, vanwege de levering van de vier ICE-treinen. En er speelde nog een aanbesteding met de NS.

Mevrouw **Vos**: Welke?

De heer **Van Marrewijk**: De sprinter light train. Dat zijn de stoptreinen.

Mevrouw **Vos**: Was u daar op dat moment mee bezig, toen?

De heer **Van Marrewijk**: Ja. Dat liep iets later in de tijd, maar dat liep op dat moment, bijna gelijktijdig.

Mevrouw **Vos**: Siemens wist dat het daarvoor ook in de race was. En Siemens heeft die opdracht uiteindelijk gewonnen, toch?

De heer **Van Marrewijk**: Ja, in een consortium samen met Bombardier.

De **voorzitter**: Een klein stapje terug. U zei net: we konden de trein upgraden naar 220 km/u. Kon u hem ook gemakkelijk upgraden naar 250 km/u?

De heer **Van Marrewijk**: Nee.

De **voorzitter**: Dat zou echt een totaal andere trein hebben moeten worden.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, want we hadden een locomotief die tot 200 km/u kan. 10% extra zou zijn gelukt, maar tot 250 km/u niet. Dat is ook nooit ter sprake geweest. De eis was een minimale maximumsnelheid van 220 km/u. Die hebben we geboden.

De **voorzitter**: Daarmee had u de rijtijd kunnen halen, omdat de trein snel optrok, bijvoorbeeld. Kunt u daar iets over zeggen?

De heer **Van Marrewijk**: De rijtijd werd wel gevraagd in het bestek en we hebben ook wel iets meegeleverd. Ik weet eerlijk gezegd niet meer of wij op basis van die berekening de rijtijd van 93 minuten gehaald hebben. Wat ik wel weet, is dat de informatie betreffende het traject heel summier was in het bestek. Je hebt daar heel veel gegevens voor nodig en die gegevens waren toen heel summier, misschien omdat nog niet helemaal duidelijk was hoe het traject precies zou zijn. Dat is wat ik mij ervan herinner.

Mevrouw **Vos**: Dan gaan we nu naar de tijd die dit soort zaken kost. We hebben net geconstateerd dat treinen altijd geschikt gemaakt moeten worden voor het spoor waar ze op gaan rijden. Eigenlijk is het altijd wel maatwerk, hè? Je kunt niet zomaar een treinontwerp van de plank rukken en een trein bouwen.

De heer **Van Marrewijk**: Nee, niet helemaal. Zoals ik zei, is het in elk land net even anders. De bovenleidingspanning in Nederland is bijvoorbeeld 1.500V. Dat is al bijzonder, want dat komt bijna nergens voor.

Mevrouw **Vos**: Nee?

De heer **Van Marrewijk**: Nee. In Polen geloof ik nog ergens.

Mevrouw **Vos**: Dus elke keer als we de grens overgaan, moet de trein een ander voltage aankunnen.

De heer **Van Marrewijk**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Hoeveel tijd kost een aanbestedingsprocedure voor treinen normaal gesproken, vanaf het moment van de aankondiging in het Europees publicatieblad tot het tekenen van de opdracht? Hoeveel tijd kost dat in de regel?

De heer **Van Marrewijk**: Achttien maanden is ongeveer wel een tijd dat ...

Mevrouw **Vos**: Oké, anderhalf jaar is dus normaal voor zo'n procedure. Wat zijn in de industrie normale levertijden, vanaf het moment van ondertekening van het koopcontract tot de aflevering van de eerste trein?

De heer **Van Marrewijk**: Dat is ook weer afhankelijk van de vraag of het een trein is die helemaal exact is zoals je hem al bouwt, of dat je er helemaal een nieuwe productielijn voor moet opzetten. Daar is het van afhankelijk.

Mevrouw **Vos**: Neem bijvoorbeeld die vier ICE's voor Nederland. Hoe lang heeft dat geduurd vanaf het moment van tekenen tot het moment van leveren?

De heer **Van Marrewijk**: Dat weet ik niet precies, maar het was wel een voortzetting van de productielijn die op dat moment al draaide voor DB. Dat kon dus relatief snel, want we konden eigenlijk gewoon de productielijn laten draaien en vier extra treinen daarvoor bouwen.

Mevrouw **Vos**: Ik weet het niet precies hoor, maar de sprinter light train was een relatief nieuwe trein, toch?

De heer **Van Marrewijk**: Die moest ook voor de Nederlandse markt aangepast worden, maar die had al wel elementen van het platform die pasten.

Mevrouw **Vos**: Hoe lang was de levertijd van de sprinter light train?

De heer **Van Marrewijk**: Volgens mij was dat drie jaar of zo. Minimaal drie jaar ben je voor een trein wel kwijt.

Mevrouw **Vos**: En als je een trein hebt met veel technologie? Hebt u een beetje kunnen berekenen hoeveel tijd het zou kosten om die uitdraag van de toen nog V220 te maken?

De heer **Van Marrewijk**: Ik meen mij te herinneren dat de trein binnen 40 maanden geleverd moest zijn. De contractering zou dan eind 2003 plaatsvinden, maar wij hebben een leverschema aangekondigd dat daarmee niet in overeenstemming was. Wij konden die levertijd niet halen.

Mevrouw **Vos**: Weet u nog hoeveel maanden u nodig dacht te hebben?

De heer **Van Marrewijk**: Nee. U hebt misschien de offerte. Misschien weet u het?

Mevrouw **Vos**: Die offerte hebben we vast wel ergens.

De heer **Van Marrewijk**: Ik ben er eigenlijk ook wel benieuwd naar; ik weet het niet meer.

Mevrouw **Vos**: Misschien vinden we die offerte zo meteen nog ergens. Ik heb die gegevens hier ook niet paraat.

We hebben vorige week in de verhoren kunnen horen dat HSA vanaf 2007 een forse jaarlijkse concessievergoeding moest gaan betalen. HSA had er dan ook groot belang bij dat die treinen op tijd geleverd zouden worden. U zei net dat Siemens bij het indienen van het bod dacht dat het die treinen waarschijnlijk niet op tijd kon leveren. Het was toen bedacht voor april 2007. Weet u nog wat toen de gedachten bij het biedende team waren?

De heer **Van Marrewijk**: Hoe bedoelt u?

Mevrouw **Vos**: In de uitvraag stond dat de treinen in april 2007 moesten gaan rijden.

De heer **Van Marrewijk**: Dat zijn die 40 maanden, volgens mij.

Mevrouw **Vos**: Ja. Toen was dus al duidelijk: dat gaan we nooit halen.

De heer **Van Marrewijk**: Voor ons was duidelijk dat wij dat niet konden.

Mevrouw **Vos**: Ja. Dat lukte niet binnen de gewenste levertijd, als ik u tenminste goed begrepen heb, omdat er zo veel nieuwe en onbekende technologie ingebouwd moest worden.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, je hebt een enorme ontwikkelingstijd en je moet een hele nieuwe productielijn opzetten. Je moet leveren, testen. Ja, dat was gewoon niet te doen.

Mevrouw **Vos**: Het leveren en testen zou dus niet kunnen binnen die tijd.

De heer **Van Marrewijk**: Nee. Voor ons dan.

Mevrouw **Vos**: Ik kom nog even terug op de aanbestedingsprocedure. Vanaf het moment dat de biedingen van de treinenbouwers binnenkomen -- dat is april 2003 -- duurt het nog een jaar, tot ongeveer mei 2004, voordat het koopcontract ondertekend wordt. Is dat een gebruikelijke periode, van bieding tot tekening van het contract?

De heer **Van Marrewijk**: Een jaar is wel lang. Volgens mij was de planning dat er eind 2003 getekend zou worden, dus dat heeft langer geduurd. Maar goed, ik ben niet bij dat proces betrokken geweest, dus ik weet niet wat er in die tijdsperiode allemaal gebeurd is. Ik heb het alleen van de zijlijn kunnen volgen.

Mevrouw **Bergkamp**: Mijnheer Van Marrewijk, ik heb een aantal vragen over het testen en functioneren van een nieuwe trein. De CEO bij Siemens Nederland, de hoofdbestuurder, de heer Van der Touw, heeft laatst in een interview aangegeven: het Fyra-debacle had ons ook kunnen overkomen. Hij wijt het falen van nieuw materiaal aan een gebrekkige testperiode. Hij zei daarover: vroeger namen we als samenleving meer de tijd om dingen te testen. Zou u voor ons kunnen toelichten hoe over het algemeen het testen van een nieuwe trein plaatsvindt? Hoe ziet dat proces eruit?

De heer **Van Marrewijk**: Als eerste zijn dat de woorden van de heer Van der Touw en niet die van mij.

U vraagt naar het testen. De verschillende systemen die voor een trein ontworpen en ontwikkeld zijn, worden als eerste getest, dus de tractie-installatie of het draaistel. Die worden an sich getest. Als de trein in elkaar wordt gezet, wordt hij eerst bij de leverancier zelf getest. Daarna wordt hij getest op een eigen testbaan, als daarover de beschikking bestaat. Daarna wordt het voertuig naar de klant gebracht. Daar is ook nog een testperiode, met name omdat de infrastructuur bij de klant anders kan zijn dan die bij de leverancier zelf.

Mevrouw **Bergkamp**: Er zijn dus verschillende testfases. Je gaat eerst kijken naar het ontwerp, de onderdelen. Op een gegeven moment ga je dan met de trein zelf rijden. Vervolgens is er nog een periode om een soort proefbedrijf te hebben om net te doen alsof je al van start gaat met een commerciële dienst ...

De heer **Van Marrewijk**: Het is een testbedrijf. Een proefbedrijf is met reizigers, dus dat is wat anders.

Mevrouw **Bergkamp**: Dat komt er vaak nog na. Je hebt dus verschillende fases. In dat hele proces krijgt een trein ook certificaten: certificaten voor het ontwerp, certificaten voor de productie. Wat zeggen die certificaten?

De heer **Van Marrewijk**: Die certificaten zeggen in die zin dat de systemen veilig zijn. Meestal is dat het criterium: veiligheid, dat alles wat gemaakt wordt, veilig is. Dat is eigenlijk het belangrijkste.

Mevrouw **Bergkamp**: Het gaat dus niet zozeer om betrouwbaarheid, als wel om veiligheid.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, veiligheid is het belangrijkste. Daarnaast wil je als leverancier natuurlijk ook dat alles zo betrouwbaar mogelijk is. Dat wordt echter niet altijd met certificaten vastgelegd.

Mevrouw **Bergkamp**: Er wordt ook een certificaat gegeven voor het kwaliteitssysteem, voor het productieproces. Zegt zo'n certificaat dat het kwaliteitssysteem, het proces, goed in elkaar zit bij een fabrikant? Is dat een garantie?

De heer **Van Marrewijk**: Nou ja, een garantie ... Het zegt in ieder geval dat het proces goed in elkaar zit, maar of dat ook gevolgd wordt, is vers twee natuurlijk. Dat wordt dan ook vaak nog gecheckt door de klant zelf: of de leverancier zich daaraan houdt.

Mevrouw **Bergkamp**: Zo'n certificaat zegt dus meer iets over de theorie: in theorie zit het proces goed in elkaar. Het zegt dus niet zozeer iets over de vraag of het ook in de praktijk wordt toegepast.

De heer **Van Marrewijk**: Nou ja, de leverancier moet ook aantonen hoe hij dat in de praktijk toepast, dus het is niet alleen papier. Hij moet ook aantonen hoe hij in de productie zijn kwaliteitssysteem op orde heeft. Dat hoort daar wel bij.

Mevrouw **Bergkamp**: Maar dat is aan de fabrikant zelf.

De heer **Van Marrewijk**: Ja. Soms speelt een ISA (independent safety assessor) daar ook nog een rol in en kijkt hij daar ook nog naar.

Mevrouw **Bergkamp**: Je hebt ook een onafhankelijke keuringsinstantie die die certificaten afgeeft.

De heer **Van Marrewijk**: Ja. Dat is die ISA.

Mevrouw **Bergkamp**: Dat is de ISA, de notified body. Dat is een ingewikkelde term. Die is onafhankelijk en toetst of zo'n kwaliteitssysteem ook in de praktijk wordt gebracht. Op een gegeven moment krijg je alle certificaten en dat is een soort bewijs dat de trein veilig is.

De heer **Van Marrewijk**: Ja.

Mevrouw **Bergkamp**: We hadden het net even over de uitspraken van de topbestuurder van Siemens. Herkent u die? Werd er vroeger meer tijd genomen om te testen en moet het tegenwoordig allemaal wat vlugger en sneller?

De heer **Van Marrewijk**: Dat verschilt per project. Er zijn ook genoeg projecten waarin gewoon wel de ruimte voor een testfase is ingeruimd.

Mevrouw **Bergkamp**: Het verschilt dus per project. U kunt niet in algemene zin zeggen dat het tegenwoordig sneller moet, zoals de hoofdbestuurder zei. In 2012 wordt er van start gegaan met de Fyra-dienstregeling. In september gaat de trein naar Rotterdam en in december gaat de trein naar Brussel. Er zijn best wat problemen. Er is ook uitval van treinen. Ook bij de introductie van de sprinters waren er problemen. Is het nu zo dat er bij de introductie van alle nieuwe treinen kinderziektes zijn?

De heer **Van Marrewijk**: Ja. In principe zijn er altijd wel kinderziektes. Dat komt ook doordat het niet een 100% standaardproduct is. Dan kan er altijd iets gebeuren in de operatie; dat moet de leverancier dan in zijn garantieperiode oplossen. Dus ja, dat komt bij elk materieel eigenlijk wel voor.

Mevrouw **Bergkamp**: Dus ook bij de treinen van Siemens.

De heer **Van Marrewijk**: Ja. Bij de sprinter is dat ook voorgekomen.

Mevrouw **Bergkamp**: Wanneer weet je nu of het een kinderziekte is of dat het een structureel probleem is? In welke fase zie je dat?

De heer **Van Marrewijk**: Dat zie je op het moment dat het optreedt. Als hetzelfde probleem vaker optreedt, weet je dat het structureel is. Dat kan. In

de garantieperiode gaat de leverancier dan een aanpassing aan het ontwerp maken -- dat is ook gedekt -- en dan wordt op alle treinen een aanpassing toegepast. Als iets eenmalig optreedt en als dat wordt geanalyseerd, kan blijken dat het bijvoorbeeld een productiefout is. Dan kan het zijn dat er in de productie extra aandacht op gevestigd wordt en dan wordt in ieder geval dat probleem opgelost. Dat is per geval gewoon verschillend.

Mevrouw **Bergkamp**: U zegt dat het verschil tussen een kinderziekte en een structureel probleem is dat je bij een structureel probleem een herhaling ziet en dat je het bij een kinderziekte een keer ziet; dan los je het op en dan is het weg.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, als het goed geanalyseerd wordt, wordt bekeken of het structureel is of dat het een productiefout is.

Mevrouw **Bergkamp**: U zegt dat er bij nieuwe treinen zowel kinderziektes als structurele problemen voorkomen.

De heer **Van Marrewijk**: Soms komt dat voor, ja.

Mevrouw **Bergkamp**: Dat betekent dat je dan ook weer moet komen tot een herontwerp en dat je de treinen moet aanpassen.

De heer **Van Marrewijk**: Dat ligt er ook aan. Soms kan het heel eenvoudig zijn om dat aan te passen. Dat verschilt gewoon per keer. Als u op dit materieel doelt, weet ik gewoon niet wat voor soort problemen er opgetreden zijn. Dat zult u moeten vragen aan de mensen die dat onderzocht hebben. Die komen waarschijnlijk volgende week nog.

Mevrouw **Bergkamp**: Daarom stellen we dat soort vragen ook niet aan u. We stellen u meer de algemene vraag hoe zo'n testperiode eruitziet. Het komt dus voor dat een gecertificeerde, toegelaten trein kinderziektes en structurele problemen heeft. Dat is niet iets wat heel raar is.

De heer **Van Marrewijk**: Nee. Dat komt voor.

Mevrouw **Vos**: Ik wil het nog even hebben over de prijs van de trein. We hebben het net even gehad over de risico-opslagen die erbij moesten. Wat was nu de verhouding tussen de kale prijs van de trein en de risico-opslagen die u erbij hebt moeten rekenen?

De heer **Van Marrewijk**: Dat is echt gokken voor mij. Dat weet ik niet. Ik weet de uiteindelijke prijs niet eens meer precies. De hele kostencalculatie die daaronder zit, werd bovendien ook nog door mijn collega's uit Duitsland gemaakt en niet door mijzelf. Ik was degene die alle elementen van de aanbidding moest verzamelen en ervoor moest zorgen dat alle technische elementen erin zaten, dat de prijs in de juiste envelop zat, dat alles samengevoegd werd en op tijd bij de klant kwam. Ik heb dat inzicht niet, dus daar durf ik nu ook geen uitspraak over te doen.

Mevrouw **Vos**: Hij is gebaseerd op die trein die 200 km/u kon. Weet u bijvoorbeeld nog wat de prijs per treinstel was van die trein die 200 km/u kon?

De heer **Van Marrewijk**: Het was gebaseerd op een combinatie van een locomotief die 200 km/u kon en dubbeldeksrijtuigen die ook 200 km/u konden. Dat waren eigenlijk twee elementen die geüpgraded waren. De exacte prijs in die tijd weet ik gewoon niet. Het zou gissen zijn als ik nu een bedrag noem, dus dat doe ik niet.

Mevrouw **Vos**: U had het net over een speciaaltje. Het was een heel speciale trein in de range tussen de gewone treinen en de ICE's. De prijs lag uiteindelijk best dicht bij die van de ICE. Is er nooit overwogen: dan kunnen we net zo goed een ICE aanbieden, want ze willen toch een hogesnelheidstrein?

De heer **Van Marrewijk**: Nee, dat is niet overwogen om meerdere redenen. Onze ICE, zo was toen de analyse, kon de 525 zitplaatsen niet kwijt. Het was

aan het begin al vrij duidelijk dat we die niet konden aanbieden. Daarnaast voldeed de ICE uit die tijd ook niet aan die TSI-eisen voor hogesnelheidsvervoer, dus die moest ook nog aangepast worden. Pas als een-op-een dezelfde ICE aangeboden had kunnen worden -- daar had de NS er al vier van -- zou het interessant geweest zijn.

Mevrouw **Vos**: Maar dat kon niet. Dat begon al met de redenering van de zitplaatseneis: dat was helemaal niet mogelijk.

De heer **Van Marrewijk**: Dat is een van de eerste dingen die je doet.

Mevrouw **Vos**: Dan gaan we naar het volgende aspect. Daar gaat mijn collega, de voorzitter, op in.

De **voorzitter**: We hebben nu ingezoomd op het bestek, op de specifieke eisen. U gaf aan dat het een beetje op twee gedachten hinkte: functioneel en specifiek. U gaf aan dat eigenlijk alle eisen van kracht waren voor deze speciale trein, in combinatie met een concept dat er nog niet was. Dat was dus al een heel behoorlijke uitdaging. Zat er ook een uitdaging in de commerciële voorwaarden?

De heer **Van Marrewijk**: Ja. Er was een conceptkoopovereenkomst bijgevoegd. Het was wel een concept, dus we konden hem becommentariëren. Die conceptkoopovereenkomst was ook stevig.

De **voorzitter**: In welke zin?

De heer **Van Marrewijk**: De boetes waren hoog, het betalingsschema voor de leverancier was niet in overeenstemming met de cashflow voor het project, dus met de uitgaven die je zelf maakt, en er werden verantwoordelijkheden naar de leverancier geschoven.

De **voorzitter**: Kunt u die drie nog iets nader uitleggen? Wat bedoelt u daarmee?

De heer **Van Marrewijk**: Ik begin met het betalingsschema. Je hebt een aanbesteding. Die was relatief laag.

De **voorzitter**: Omdat je weer met onderleveranciers te maken hebt?

De heer **Van Marrewijk**: Ja. Na contractering moet je gelijk ook al je onderleveranciers contracteren en die moet je ook betalen. In die zin was het betalingsschema dus niet in overeenstemming met wat wij normaal uitgaven in een project.

De boetes waren hoog. Ik weet niet meer hoe hoog, maar die waren fors. Dat betrof boetes op oplevering, life cycle costs, betrouwbaarheid en dat soort zaken. De garanties die gesteld moesten worden en de verantwoordelijkheden, de juridische liability oftewel de aansprakelijkheid in Nederlandse termen, waren ook fors. Eigenlijk werd de verantwoordelijkheid in dat conceptcontract volledig bij de leverancier neergelegd.

De **voorzitter**: Was dat ongebruikelijk in die tijd?

De heer **Van Marrewijk**: Het was niet ongebruikelijk, maar het was wel echt heel stevig neergezet. We hebben die conceptovereenkomst dus ook becommentarieerd en we hebben heel veel zaken daaruit niet geaccepteerd. We hebben een eigen voorstel gemaakt, waarvan wij vonden dat het reëel was.

De **voorzitter**: Er wordt vaak gesproken in termen van turnkey. Je hoort ook nog weleens een andere term. Kunt u daar iets over zeggen?

De heer **Van Marrewijk**: Turnkey was het niet. Volgens mijn definitie van "turnkey" leg je ook het onderhoud en de infrastructuur in de markt, zodat die verantwoordelijk is voor alles. Dat was hier niet het geval. Het was een aanbesteding van materieel. Het was dus een levering. Dat was op basis van design and construct. De verantwoordelijkheid voor ontwerp en constructie lag dus bij de leverancier.

De **voorzitter**: Oké, dus dat maakte het eigenlijk ook nog bijzonder, begrijp ik uit uw woorden.

De heer **Van Marrewijk**: Nee hoor, design and construct was in die tijd in principe normaal.

De **voorzitter**: Wat het bijzonder maakte in commerciële termen was dat alle verantwoordelijkheid bij de leverancier werd neergelegd.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, maar we mochten het contract becommentariëren, dus ik ga ervan uit dat hierover, als je een ronde verder kwam, nog gesproken kon worden in die onderhandelingsronde.

De **voorzitter**: Je hoort ook nog weleens iets over reserveonderdelen. Stond daarover nog iets bijzonders in de bepalingen?

De heer **Van Marrewijk**: Dat zou ik niet meer weten.

De **voorzitter**: Oké. Welk risico brengt het met zich mee als er zo veel verantwoordelijkheden bij een leverancier worden neergelegd?

De heer **Van Marrewijk**: Het risico kan zijn dat je met hoge boetes wordt opgezadeld als je iets niet haalt. Dat is gewoon geld. Als je verantwoordelijkheden wegschuift naar een leverancier ... Het is net een verzekering: je betaalt een premie. In onze calculatie ging de premie ook omhoog.

De **voorzitter**: U zegt: het waren bijzondere bepalingen in het conceptcontract. Hoe zou u zo'n contract kwalificeren? Als u daar een term aan moet geven, wat vond u dan van dat contract?

De heer **Van Marrewijk**: Nou, het was een zwaar contract.

De **voorzitter**: Een zwaar contract: dat was de duiding die u eraan gaf. We zien dan dat er een vrij kostbare investering is gedaan omdat we het belangrijk vinden dat er snel vervoer over gaat. Kunt u daarover nog iets zeggen? Is het een verstandige keuze geweest om het op deze manier in te richten, dus met een aparte lijn en een totaalconcept? Zou het, omdat het om zo weinig treinen ging, niet verstandiger zijn geweest om het als een soort integraal concept aan te bieden? Kunt u daarover nog iets zeggen?

De heer **Van Marrewijk**: Volgens mij zijn die overwegingen ooit weleens gemaakt. Het heeft zijn voordelen om het zo te doen, maar ik denk dat het volgens de methode waarmee het nu is neergezet, ook wel had kunnen werken, als je helemaal aan de voorkant maar goed had geïnventariseerd welk type materieel over een hogesnelheidslijn kan rijden, wat er nu allemaal al rijdt en welke eisen je aan deze lijn gaat stellen. Daar is het, vanuit materieel oogpunt, in mijn ogen fout gegaan.

De **voorzitter**: Oké, dus er werd te veel gevraagd.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, en de markt lost het wel op. In dit geval: de leveranciers moeten het maar gewoon invullen. Ik denk dat er aan de beginkant door de HSL-Zuidorganisatie wel wat beter marktonderzoek gedaan had kunnen worden, of dat zij beter naar de leveranciers had kunnen luisteren.

De **voorzitter**: Dan was het misschien wel een succes geworden in die zin dat er nu het beoogde vervoer had kunnen rijden.

De heer **Van Marrewijk**: Nou, dan had je in ieder geval een bestek gehad met materieel dat geleverd kon worden. Dan had je veel minder risico's in dat project gebracht.

De **voorzitter**: Het was dus een combinatie van al die technische eisen, een snelle trein, het van toepassing verklaren van alle eisen op een trein die er nog niet was, alle eisen die nog ontwikkeld moesten worden, een contract

waarvan u aangaf dat het een zwaar contract was en dat daarover echt nog wel onderhandelingen gevoerd hadden moeten worden. Zou u het contract dat er lag, hebben geaccepteerd, op enig moment?

De heer **Van Marrewijk**: Nee, want we hadden dat becommentarieerd en wij hadden ook voorstellen gedaan voor hoe het anders zou moeten.

De **voorzitter**: Was u daarover ook al in overleg?

De heer **Van Marrewijk**: Nee, nee. Wij hebben het ingeleverd met onze overeenkomst, zoals wij die zagen. Daarna hebben wij een telefoontje gehad dat wij niet meer meededen.

De **voorzitter**: Een als-danvraag is altijd een beetje lastig, maar denkt u dat Siemens op zo'n moment zo'n contract zou hebben geaccepteerd?

De heer **Van Marrewijk**: Dat is inderdaad lastig, zo'n als-danvraag, dus dat weet ik niet.

De **voorzitter**: Gebeurt het weleens dat het op dit soort contractuele punten afketst: nou, dan niet, jongens?

De heer **Van Marrewijk**: Dat kan gebeuren, ja. Ik heb niet zo snel een voorbeeld paraat. Als er twee partijen zijn die iets willen, zou je eruit moeten komen.

De **voorzitter**: Is de zitplaatseneis, omdat er hoge prognoses waren, voor Siemens de bottleneck geweest, omdat het anders die trein had kunnen aanbieden, weliswaar aangepast aan de TSI-eisen? Had het een omgebouwde ICE kunnen zijn? Was het dan allemaal makkelijker geweest?

De heer **Van Marrewijk**: Nou ... Dat zijn allemaal als-danvragen. Dat is een heel moeilijke situatie. Dan hadden we het hele plaatje opnieuw moeten

bekijken. De vraag is ook hoeveel km/u de trein moet kunnen rijden. Als je een trein die 300 km/u kan rijden, 220 km/u laat rijden ...

De **voorzitter**: Dat is ook een beetje zonde.

De heer **Van Marrewijk**: Ja. Is dat zinnig?

Mevrouw **Vos**: Ik heb nog een vraag. Siemens heeft in Duitsland ervaring met behoorlijk lange hogesnelheidslijninfrastructuur. Is het zinvol om voor een relatief kort stuk hsl aparte treinen te bestellen? Hebt u daar weleens over nagedacht?

De heer **Van Marrewijk**: Zinvol? Nogmaals: als je een trein bestelt die enigszins in de productiesegmenten ligt van de leveranciers, kan dat. Als gekozen was voor een trein tot 200 km/u zonder die TSI-eisen, had je al een veel realistischere case gehad.

Mevrouw **Vos**: Maar in dit geval moest het, vanwege de concessie en allerlei eisen die werden gesteld vanuit de infrastructuur. De NS moest dus allerlei dingen vragen waardoor er uiteindelijk een apart, ingewikkeld concept kwam en men een klein aantal bestelde. Kunnen we het zo samenvatten?

De heer **Van Marrewijk**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Dat was de opdracht en Siemens heeft, om de relatie goed te houden, toch meegedaan aan de tenderprocedure.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, maar niet alleen om de relatie goed te houden. Ik heb net al aangegeven hoe zo'n offertetraject verloopt en waarom we een offerte ingeleverd hebben.

Mevrouw **Vos**: En als u had gewonnen? Stel dat er helemaal geen andere aanbieders waren geweest en dat Siemens als enige was overgebleven.

Was het dan wel aantrekkelijk geweest voor Siemens om alsnog deze 26 treinen te bouwen?

De heer **Van Marrewijk**: Ja, maar dan hadden we het via ons leverschema en voor onze prijs gedaan, met onze contractcondities. Dan hadden we het op die manier gedaan.

De **voorzitter**: En dan was er, om het in uw woorden te zeggen, wel een realistische case geweest, maar nu was het dus geen realistische case.

De heer **Van Marrewijk**: Voor Siemens was het een moeilijke case. Daarom hebben we aangeboden wat we hebben aangeboden.

De **voorzitter**: Oké. Wij komen tot een afronding van dit verhoor, maar ik zie dat de heer Elias nog een vraag heeft.

De heer **Elias**: U zei: die als-danvragen kan ik niet beantwoorden. Dat snap ik. Laat ik het dan anders vragen. Hoe was toen, toen u het bestek zag, de reactie van u en uw mensen? U hebt net beschreven dat het eigenlijk onprofessioneel was. Hoe was toen uw reactie?

De heer **Van Marrewijk**: De reactie was dat je zag dat het hinkte op meerdere gedachten en dat het geen consistent geheel was. Dat heb ik net al enigszins uitgelegd. Functioneel en technisch liepen door elkaar. Je zag duidelijk de eisen van de NMBS erin terugkomen. Het was geen consistent geheel dat paste binnen ons productsegment.

De heer **Elias**: U zit met een aantal mensen bij elkaar. Zei u ook tegen elkaar: dit moet fout gaan; ze zijn niet helemaal lekker bij de NS, bij die hsl-projectdirectie, als ze dit soort dingen gaan vragen?

De heer **Van Marrewijk**: Ik weet niet meer wat we tegen elkaar gezegd hebben, maar we zijn hiermee aan de slag gegaan. We wisten waar we aan

begonnen. We hebben het bestek geanalyseerd en daar is uitgekomen wat er is uitgekomen.

De **voorzitter**: Ik sla nog even aan op wat u zei, namelijk: we zagen duidelijk de eisen van de NMBS erdoorheen. Was er een heel duidelijk verschil?

De heer **Van Marrewijk**: Ja, de eisen van de NMBS waren heel technisch georiënteerd: op deze manier bouw je een trein en aan deze Belgische normen moet je voldoen. Dat maakte het gewoon extra moeilijk.

De **voorzitter**: Had u dan ook apart contact met de Belgische partijen, of was het allemaal ineen?

De heer **Van Marrewijk**: Nee, de NS had heel duidelijk één aanspreekpunt en dat was de inkoop van de NS.

De **voorzitter**: Mijnheer Van Marrewijk, wij komen zoals gezegd tot een afronding van dit verhoor. Wij hechten er wel aan om nog een aantal afsluitende vragen te stellen. Een belangrijke vraag is of er voor u signalen of aanwijzingen waren dat zich onregelmatigheden hebben voorgedaan in het hele proces.

De heer **Van Marrewijk**: Nee.

De **voorzitter**: Geen signalen, niets concreets, geen ideeën?

De heer **Van Marrewijk**: Nee.

De **voorzitter**: Zijn er nog punten in de aanbesteding waar niet concreet naar is gevraagd, maar waarvan u zegt: ik vind het wel belangrijk om dit nog op te merken?

De heer **Van Marrewijk**: Nee. Het belangrijkste punt zijn de eisen aan de voorkant, maar dat heb ik al een paar keer gezegd. Ik vind dat het bij

professioneel opdrachtgeverschap hoort dat je iets in de markt zet wat maakbaar is. Ik denk dat er niet voldoende geluisterd is naar de leveranciers bij het opstellen van de eisen die voor de hogesnelheidslijn golden en die meegenomen zijn in de concessieovereenkomst.

De **voorzitter**: Ja. U hebt helder aangegeven dat het met name om het totaalpakket ging. Dat was heel specifiek. Daar kwamen de contractuele eisen nog bij, waar u in ieder geval op het moment dat u in de race was, niet aan zou hebben voldaan.

De heer **Van Marrewijk**: Dat klopt.

Mevrouw **Bergkamp**: Ik heb nog een nabrander. U hebt al een aantal keer gesteld dat er complexe eisen waren. Vindt u dat de NS misschien nee had moeten zeggen? Had zij moeten zeggen: dit is te complex; ik had dit niet moeten aanvaarden als concessie?

De heer **Van Marrewijk**: Dat moet u aan de NS vragen. Dat moet u niet aan mij vragen. Ik kan alleen het materieel bekijken.

Mevrouw **Bergkamp**: U bent wel vrij kritisch over de hsl-organisatie en zegt: er zijn eisen gesteld die veel te complex waren.

De heer **Van Marrewijk**: Voor het materieel, ja.

Mevrouw **Bergkamp**: Maar je hebt natuurlijk een soort vraag-en-aanbodrelatie. Dan is het ook belangrijk dat er, als het te complex is, een signaal komt: het is te complex; we kunnen dat niet aan.

De heer **Van Marrewijk**: Ja, maar dan nog is het een keuze van de aanbieders om ermee door te gaan of niet.

De **voorzitter**: En u hebt helder gemaakt dat u dat niet hebt gedaan. Prima. Dan sluit ik hiermee dit verhoor.

Sluiting: 10.20 uur