

Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire enquêtecommissie Fyra op 18 mei 2015 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag.

Gehoord wordt: de heer Spaargaren (directeur bedrijfs- en productontwikkeling NS), die wordt bijgestaan door de heer De Graaf.

Aanvang: 15.00 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 Spaargaren de belofte af.

De **voorzitter**: Mijnheer Spaargaren, u hebt zich op verschillende momenten en in verschillende rollen beziggehouden met de hsl die loopt van Amsterdam naar Rotterdam en via Antwerpen naar Brussel. In 1998 en 1999 hebt u al eens voor de NS geanalyseerd wat er zou kunnen gebeuren als mogelijk concurrenten over de lijn zouden rijden. Daarna gaf u, samen met een collega, leiding aan het bid-team, het team dat tijdens de aanbesteding van de hsl-concessie het bod van de NS en de KLM opstelde. Daarna had u een andere directiefunctie binnen de NS. U begeleidde de directie van NS-dochter High Speed Alliance (HSA) in de zogeheten Stuurgroep HSA. Later bent u nog commercieel directeur geweest. Inmiddels bent u vertrokken en bent u naar Engeland gegaan. Daar bent u directeur geweest van Merseyrail, een van de NS-dochters die het vervoer rond Liverpool uitvoert. Dat heeft weliswaar niets te maken met de hsl, maar het is vast interessant om van u te horen hoe in andere landen, in elk geval Engeland, met concessies wordt omgegaan. Over al deze verschillende zaken willen wij vandaag met u spreken. Het verhoor zal met name worden gedaan door de heer Van

Gerven en de heer Elias. Ik geef als eerste het woord aan de heer Van Gerven.

De heer **Van Gerven**: Mijnheer Spaargaren, ik wil allereerst stilstaan bij het idee dat bij het ministerie leefde om hogesnelheidslijnen openbaar aan te besteden. U hebt een berekening gemaakt waaruit blijkt welke gevolgen het zou hebben als een concurrent, dus niet NS, die aanbesteding zou winnen. Wat was de inschatting die u toentertijd maakte, van wat er zou gebeuren als NS die aanbesteding niet zou winnen?

De heer **Spaargaren**: Het directe effect van het niet winnen van de aanbesteding voor het vervoer over de HSL-Zuid was uiteraard dat de Benelux-trein -- dat was voor twee derde een binnenlandse trein met binnenlandse reizigers, die weliswaar de grens over reed -- verloren zou gaan voor de NS. In de analyses hebben we een aantal als-dansscenario's gemaakt voor het geval ook andere lijnen dan de lijn Amsterdam-Brussel naar een concurrent zouden gaan. Dat heeft uiteraard een grote impact op NS, maar ook op de reizigers van NS. Die zouden dan immers met twee verschillende vervoerders op het binnenlandse net geconfronteerd worden. Het was een analyse waarin de impact daarvan in financiële zin werd geschat.

De heer **Van Gerven**: U zegt dat u het stuk van de Benelux-trein zou kwijtraken, bijvoorbeeld. Kunt u ook in kwantitatieve zin schetsen wat dat concreet financieel zou betekenen?

De heer **Spaargaren**: Dat staat mij niet zo bij. Ik kan wel zeggen dat de Benelux-trein een heel belangrijke, vooral binnenlandse, functie had. Hij werd door het ministerie als internationale trein aangemerkt, terwijl de markt Amsterdam-Brussel in feite één markt is en die trein ook altijd door reizigers zo is gebruikt. Wij vonden het moeilijk om die trein onder dezelfde categorie te scharen als bijvoorbeeld de Thalys, die werd gebruikt voor het grensoverschrijdende vervoer over de lange afstand.

De heer **Van Gerven**: U zegt dat u er bezorgd over was dat het vervoer dat u deed over het hoofdrailnet, het kernnet, via de hsl zou lopen en dat de Benelux-trein bijvoorbeeld zou verdwijnen. Er was ook een vrees dat vanuit de hsl als het ware ingevreten zou kunnen worden in het hoofdrailnet. Kunt u dat beschrijven?

De heer **Spaargaren**: Ja. Onderdeel van die analyse was -- dat was natuurlijk een puur hypothetisch scenario, want er werd op dat moment niet over gesproken -- dat een mogelijke concurrent van NS zodanig succesvol zou zijn dat die ook andere lijnen, met name intercitylijnen, zou mogen exploiteren.

De heer **Van Gerven**: Zoals?

De heer **Spaargaren**: Zoals de HSL-Oost, waar toen nog over werd gesproken, de lijn Utrecht-Arnhem of een andere belangrijke intercitylijn. Je kunt natuurlijk alle belangrijke intercity's van NS dan in ogenschouw nemen.

De heer **Van Gerven**: U gaf er de naam "boktoreffect" aan. Klopt dat?

De heer **Spaargaren**: Ik heb die naam niet zelf bedacht, maar dat is wel een benaming die daaraan is gegeven.

De heer **Van Gerven**: Daarmee wordt dat fenomeen omschreven.

De heer **Spaargaren**: Exact.

De heer **Van Gerven**: Hoe zag NS destijds een goede exploitatie van de hsl, de hogesnelheidslijn, voor zich?

De heer **Spaargaren**: Wij hebben de hsl altijd als een onlosmakelijk onderdeel van het Nederlandse spoorwegnet beschouwd, met name vanwege het feit dat die een grote reistijdverkortung voor het vervoer tussen Amsterdam en Rotterdam met zich mee zou brengen. Een verkortung van de

reistijd met 50% is natuurlijk voor binnenlandse reizigers een ongelooflijke verbetering. Die lijn hebben wij dus altijd gezien als integraal onderdeel van het Nederlandse net. Daar zat natuurlijk een lijn bij naar Brussel en vervolgens naar Parijs. Zoals ik al zei, is de markt voor de lijn naar Brussel daar zodanig één mee dat wij dat altijd als één geïntegreerd geheel hebben gezien. Ook door de reizigers is dat altijd als één geïntegreerd geheel gebruikt en ervaren.

De heer **Van Gerven**: Vanuit het oogpunt van de NS lag het dus niet in de rede om de hsl apart aan te besteden van het hoofdrailnet? Dat zou meer als één geheel gezien moeten worden?

De heer **Spaargaren**: Wij hebben dat altijd als één geheel gezien en waren en zijn van mening dat dat voor de reiziger beter is.

De heer **Van Gerven**: Dat hebt u gezegd. De NS krijgt in 1999 als eerste de kans om een onderhands bod uit te brengen op het binnenlandse vervoer over de hsl. Dat is niet in lijn met wat u zojuist hebt gezegd.

De heer **Spaargaren**: Correct.

De heer **Van Gerven**: Het bod dat NS uitbracht ging aanmerkelijk verder dan waar het ministerie om vroeg. Het omvatte niet alleen het binnenlandse vervoer over de hogesnelheidslijn, maar ook het vervoer tot Brussel, zeg maar het Benelux-treinetraject. Het werd ook aan elkaar verknoopt. Zoals u zojuist schetste, zag NS het als één geheel. Waarom deed NS een bod dat afweek van wat de overheid vroeg?

De heer **Spaargaren**: Allereerst vonden wij dat in het belang van de reiziger. Wij voorzagen grote problemen als een andere partij de lijn Amsterdam-Brussel zou exploiteren, gegeven de belangrijke binnenlandse functie van de Benelux-trein. Er zou een reserveringsplicht ontstaan. Er zou een product ontstaan dat niet meer als onderdeel van het normale intercitynetwerk gezien kon worden. Daar hadden wij grote problemen mee. Bovendien was NS al

jarenlang bij de exploitatie van de Thalys betrokken. Die was ook onderdeel van ons voorstel. Die had aanloopverliezen gemaakt, omdat er in Nederland nog geen echte hogesnelheidslijn lag. Er was een aantal redenen waarom NS een bod heeft gedaan met IC Max waarmee de maximale integratie voor de reiziger tot stand kwam. De HSL-Zuid zou dan ook door zo veel mogelijk reizigers gebruikt kunnen worden, daarbij een deel van het internationale vervoer meenemend.

De heer **Van Gerven**: Was dat een strategisch belang?

De heer **Spaargaren**: Ja, dat was een strategisch belang. Het was een lijn die, zoals ik al zei, heel belangrijk was voor NS en ook voor reizigers was het heel belangrijk dat die integraal onderdeel van het net zou blijven. Vandaar dat wij er grote moeite mee hadden om alleen een aanbod te doen voor het binnenlandse vervoer, met als volgende stap de aanbesteding van het internationale vervoer.

De heer **Van Gerven**: Was het ook strategisch belangrijk om ervoor te zorgen dat er geen concurrent in het hart van het kernnet zou gaan opereren?

De heer **Spaargaren**: Dat is natuurlijk een bijkomend effect, dat daarmee geen concurrent zou opereren op het hoofdrailnet.

De heer **Van Gerven**: Dat was een bijkomende strategische afweging.

De heer **Spaargaren**: Het is er altijd om gegaan zo veel mogelijk reizigers van de grote investering in de HSL-Zuid gebruik te laten maken. Dat kun je bereiken door 1) een goede verknoping met de intercity's die er al rijden, 2) recht te doen aan de binnenlandse functie die de trein naar Bussel heeft en 3) een tariefniveau te hanteren dat acceptabel is voor reizigers waardoor zo veel mogelijk mensen over die lijn kunnen reizen.

De heer **Van Gerven**: Strategisch gezien was het toch belangrijk voor de NS om die concessie te verwerven?

De heer **Spaargaren**: Het was heel belangrijk voor NS om die concessie te verwerven.

De heer **Van Gerven**: Heeft dat niet toch meegespeeld bij dat integrale bod, dat onderhandse bod? Daarmee zou immers concurrentie, in elk geval voor de komende 15 tot 30 jaar, niet aan de orde zijn.

De heer **Spaargaren**: We hebben het IC Max-concept, waarin de intercity's door Nederland door zouden rijden over de hsl, puur en alleen gemaakt met als oogmerk de reiziger. Als het ons alleen te doen was geweest om het buiten de deur houden van de concurrent, hadden we natuurlijk ook een bod kunnen doen waarin we internationaal en binnenlands vervoer over de HSL-Zuid hadden gestopt. Daar hebben we niet voor gekozen, omdat we voor de reiziger het beste product wilden neerzetten.

De heer **Van Gerven**: Welke financiële afwegingen speelden een rol bij het Intercity Max-bod?

De heer **Spaargaren**: Ik begrijp uw vraag niet goed. Wat bedoelt u precies?

De heer **Van Gerven**: Nou, heel concreet. Het heeft natuurlijk een financiële impact. Je verwerft die concessie wel of je verwerft haar niet. Wat waren de financiële consequenties daarvan?

De heer **Spaargaren**: Ik kan zeggen dat wij uiteindelijk een voorstel hebben ontwikkeld waarmee -- het precieze aantal reizigers staat me niet meer bij -- een zo groot mogelijk aantal reizigers over de HSL-Zuid zou reizen met een tariefverschil tussen het hoofdrailnet en de hsl van gemiddeld 30% en met een bijdrage aan de overheid als concessiebetaling die in lijn lag met dat aanbod. We zouden een grote investering doen in treinmaterieel, in dubbeldeks hogesnelheidsintercity's voor maximaal 200 km/u. Dat was een

voldoende snelheid om die dienst aan te bieden. Daarmee zou Nederland een hogesnelheidsintercitynet krijgen waar de HSL-Zuid deel van uitmaakte.

De heer **Van Gerven**: Was dat een financieel winstgevend plan voor NS? Verdiende NS daaraan?

De heer **Spaargaren**: Het staat me niet meer exact bij wat daar de winstgevendheid van was, maar het was geen plan waar NS verlies op zou gaan lijden.

De heer **Van Gerven**: Ze zou er geen verlies op maken?

De heer **Spaargaren**: Nee, ze zou er geen verlies op maken.

De heer **Van Gerven**: U hebt dat Intercity Max-bod mede gemaakt, toch?

De heer **Spaargaren**: Ik ben er wel bij betrokken geweest, ja. Ik heb daar echter geen hoofdrol in gespeeld. Ik weet van het bod.

De heer **Van Gerven**: U was niet dé financiële man van dat bod?

De heer **Spaargaren**: Nee.

De heer **Van Gerven**: Hebt u vanmorgen de heer Pans gehoord?

De heer **Spaargaren**: Nee, ik heb helaas niet kunnen meekijken. Ik was onderweg.

De heer **Van Gerven**: Een van zijn opmerkingen was dat in het plan, in het Intercity Max-bod, de hsl-lijn verliesgevend was voor NS.

De heer **Spaargaren**: Dat staat me niet meer in zoveel detail bij. Als hij dat gezegd heeft, heeft hij dat klaarblijkelijk uit stukken gehaald. Die staan mij in elk geval niet bij.

De heer **Van Gerven**: Het staat u niet bij? U haalt het niet uit het Intercity Max-bod?

De heer **Spaargaren**: Niet in mijn herinnering, nee.

De heer **Van Gerven**: Er is een verzoek vanuit de regie, namelijk of u wat harder zou willen praten.

De heer **Spaargaren**: Ja, geen probleem.

De heer **Van Gerven**: Dat is voor de verslaglegging en voor degenen die meeluisteren mooi.

De heer **Spaargaren**: Prima.

De heer **Van Gerven**: NS doet dat Intercity Max-bod. Had NS nu de indruk dat het kabinet zou instemmen met dat bod?

De heer **Spaargaren**: Wij meenden een bod te hebben gedaan dat het beste was voor de Nederlandse reiziger, met een gebruik van de heel belangrijke grote investering in de HSL-Zuid dat maximaal was voor de Nederlandse samenleving. Dus ja, wij hadden er goede hoop op dat de overheid dat bod zou accepteren.

De heer **Van Gerven**: Dat was de verwachting van NS. Maar het week toch wel heel erg af van wat gevraagd werd?

De heer **Spaargaren**: Daar hebben we het zojuist over gehad. Het week af van wat gevraagd werd. NS heeft in dat voorstel ook uitgelegd waarom het afweek van wat werd gevraagd, namelijk om de reden die ik net heb geschetst ten aanzien van wat het met name voor reizigers zou betekenen.

De heer **Van Gerven**: Was het niet -- hoe moet ik het kwalificeren? -- toch wat onvoorzichtig of wellicht naïef van NS, om geen rekening te houden met een scenario dat het bod afgewezen kon worden?

De heer **Spaargaren**: We hebben een bod gedaan waarvan wij dachten dat het het beste was voor de reizigers, dat een tariefniveau in zich had dat acceptabel was voor de politiek en reizigersorganisaties en waarmee zo veel mogelijk reizigers van die lijn gebruik zouden maken. Wij waren ervan overtuigd dat dat een heel goed voorstel was.

De heer **Van Gerven**: Zeker, u hebt reeds drie keer beargumenteerd waarom NS het een goed voorstel vond. De vergoeding van 100 miljoen die werd gevraagd voor de hsl werd echter niet gerealiseerd, u betrok het buitenlands vervoer erbij en de concessieduur was veel langer dan gevraagd. Dat zijn toch wel behoorlijke afwijkingen in het aanbod dat u hebt gedaan. Ik had me kunnen voorstellen dat u bijvoorbeeld had gedacht: ik vind het een geweldig bod dat ik heb gedaan, fantastisch, dus dat moet het kabinet, het volk, het land, weten, maar dan knip ik het in tweeën of dan doe ik een subbod, een bod erbij; ik lever wat ze gevraagd hebben en ik heb nog een aanvullend "offer you can't refuse".

De heer **Spaargaren**: Daar hebben we op dat moment niet voor gekozen. Ik zal even ingaan op de drie punten die u noemde waar het niet aan voldeed. Over die 100 miljoen hebben we het vast straks ook nog even. Dat bedrag wordt namelijk in verschillende contexten op verschillende manieren gebruikt, een beetje als appels en peren. Dat was toen nog niet op die manier als eis gesteld. NS heeft een financieel voorstel gedaan, waarvan door de commissie van wijzen gezegd is dat het onvoldoende was. Of niet agressief genoeg, volgens mij zijn die woorden gebruikt. Toen is geen relatie gelegd met die 100 miljoen, tenminste niet voor zover ik me kan herinneren.

De heer **Van Gerven**: Ik onderbreek u even, om het toch scherp te krijgen. U zegt dat bij de onderhandse gunning, dus het Intercity Max-bod, niet is gezegd door Korf of het ministerie: luister, het moet 1,8 miljard opbrengen.

Dat was immers de uitkomst van de planologische kernbeslissing (PKB), de plannen die het Rijk had. Dat die hogesnelheidslijn 100 miljoen per jaar zou moeten opbrengen, was geen eis die besloten lag in het overleg dat was geweest tussen het ministerie en de NS over de onderhandse gunning?

De heer **Spaargaren**: We waren bekend met het bedrag van 1,8 miljard gulden dat in de PKB stond. In mijn herinnering is het ons destijds niet gelukt om een goede uitleg te krijgen van het ministerie over de manier waarop die 1,8 miljard gulden zich zou vertalen in een concessiebetaling tussen, even voor het gemak, 2006 en 2021 en of die met 100 miljoen euro vergeleken kon worden.

Om even op uw andere punt in te gaan ...

De heer **Van Gerven**: Ik onderbreek u toch nog een keer. De 1,8 miljard gulden van de planologische kernbeslissing werd gelijkgesteld aan 100 miljoen euro per jaar gedurende de concessietijd. Dat waren ongeveer dezelfde grootheden. Ik constateer dat u zegt dat u niet verteld is dat die concessie 100 miljoen per jaar moest opleveren, dat dat geen harde voorwaarde was bij het bod dat u moest doen.

De heer **Spaargaren**: De eerste keer dat ik me kan herinneren dat de 100 miljoen ter sprake is gekomen, is ten tijde van het Oranjeconsortium. Toen is in een vraag-en-antwoordspel tussen het ministerie en de NS bij de dienstregeling die toen tot stand is gekomen, of toen in het voorstel was opgenomen, met een tariefverschil tussen het hoofdrailnet en de hsl van 25% en een contractlengte van vijftien jaar een bedrag van 100 miljoen voorzien. Dat is mijn eerste herinnering aan een koppeling van 100 miljoen euro per jaar aan een PKB-bedrag van 1,8 miljard gulden.

De heer **Van Gerven**: Oké. We komen daar later nog op terug. Gaat u verder, u had nog twee punten.

De heer **Spaargaren**: U zei iets over de duur van 30 jaar. Bij het doen van het voorstel was aan NS niet duidelijk gemaakt wat er zou gebeuren met de

restwaarde van het materieel. Treinen schrijf je af over een bepaalde periode en die is langer dan vijftien jaar. Je zult dus iets moeten regelen voor wat er gebeurt met die treinen, met de waarde die ze nog hebben na vijftien jaar. Aangezien wij daar geen zekerheid over hadden, hebben we in dat voorstel opgegeven dat we ervan uitgingen dat we het over 30 jaar hadden. Dat is namelijk de totale afschrijvingsduur van een trein. Als er afspraken gemaakt kunnen worden over een restwaarderegeling, kan er naar andere contractlengtes worden gekeken. Dat is bij het Oranjeconsortium bijvoorbeeld wel gebeurd. Toen was er wel een garantie dat die treinen door een volgende exploitant zouden worden overgenomen.

Wat betreft het toevoegen van internationaal vervoer, kan ik alleen verwijzen naar wat ik zei over de manier waarop wij tegen de Benelux-trein aankeken en het gebruik ervan. Het waren voor twee derde reizigers die snel van Amsterdam naar Rotterdam en naar Vlissingen et cetera wilden en voor een derde reizigers die ook de grens overstaken. Je kunt je dan afvragen of die grens zo relevant is. Het is één vervoersmarkt tussen Amsterdam en Brussel, met Antwerpen ertussen.

De heer **Van Gerven**: U interpreteerde dat laatste in elk geval anders dan het ministerie deed, wat betreft het buitenlandse vervoer. Een laatste vraag mijnerzijds op dit punt. Het bod werd dus afgewezen door het kabinet. Wat was de reactie binnen NS?

De heer **Spaargaren**: NS was van mening dat zij een goed voorstel had gedaan dat in het belang was van de reiziger, met een tariefverschil tussen hoofdrailnet en hsl dat aanvaardbaar was en met een kwaliteitsimpuls en een investeringsimpuls in de zin van hogesnelheidstreinen voor het hele land. Er was sprake van teleurstelling, zoals u zich kunt voorstellen.

De heer **Van Gerven**: Er was sprake van teleurstelling. Was men ook verrast? Had men het niet verwacht?

De heer **Spaargaren**: Wij waren ervan overtuigd dat wij een heel goed voorstel hadden gedaan.

De heer **Van Gerven**: Zeker, dat hebt u gezegd. Maar wat was de verwachting? Wat was de reactie binnen NS op het afwijzen?

De heer **Spaargaren**: Wij waren teleurgesteld dat zo'n goed voorstel was afgewezen. Dat was de reactie.

De heer **Van Gerven**: Ik denk dat de heer Elias nog vragen heeft.

De heer **Elias**: Ja, met name op dat allerlaatste. Uit de stukken krijgen wij sterk de indruk dat het nog wel wat verder ging en dat de NS zich geschokt voelde door de reactie van de overheid. Klopt dat?

De heer **Spaargaren**: Die woorden zou ik niet willen gebruiken.

De heer **Elias**: Die staan wel in een van de verslagen.

De heer **Spaargaren**: Wij waren teleurgesteld omdat we een voorstel hadden gedaan waarvan wij overtuigd waren dat het goed was.

De heer **Elias**: Oké. Nog één keer de vraag, omdat ik het eigenlijk gewoon niet kan geloven. Was er nu nergens binnen NS, binnen die projectorganisatie of wat dan ook, iemand die zei: wacht even, we gaan iets heel anders leveren dan gevraagd is; hoe mooi het ook is, het is iets anders dan ze vragen en is dat niet gevaarlijk? Was er niemand die dat hardop zei?

De heer **Spaargaren**: Dat zijn natuurlijk gesprekken die hebben plaatsgevonden, want wij wisten wat er gevraagd was.

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

De heer **Spaargaren**: Sorry, wie zei wat?

De heer **Elias**: Wie vroeg aan de kant van de NS: is het nu wel verstandig om iets te gaan aanbieden aan de overheid dat zij niet vraagt?

De heer **Spaargaren**: Zo letterlijk is dat niet gezegd. Toen we het voorstel maakten, hebben we het natuurlijk gehad -- we hebben het ook met zoveel woorden in het voorstel gezet, volgens mij -- over de reden waarom het afweek van wat was gevraagd. Dat er een discrepantie was tussen wat er gevraagd werd en wat werd aangeboden, was dus iedereen bekend.

De heer **Elias**: Dat was mijn vraag niet. Mijn vraag was of er binnen NS niet iemand was, u of een ander, iemand van uw club, die zei: het allemaal mooi en aardig, we gaan iets prachtigs aanbieden, maar het is niet wat ze gevraagd hebben en doen we daar nu wel verstandig aan?

De heer **Spaargaren**: Dat kan ik me niet zo letterlijk herinneren. We hebben het ook over zestien jaar geleden, dus ik kan me niet alle dialogen meer voor de geest halen.

De heer **Elias**: U herinnert zich niet dat er iemand was die zei: dat is onverstandig?

De heer **Spaargaren**: Niet met die woorden, nee.

De heer **Elias**: Met welke woorden dan wel?

De heer **Spaargaren**: Zoals ik het net beschreef, namelijk dat we ons er allemaal van bewust waren dat we een voorstel deden dat niet geheel bij de vraag paste.

De heer **Elias**: Dan komen we bij de Oranjecombinatie. Begin 2000 kwam op initiatief van Verkeer en Waterstaat die combinatie tot stand, een samenwerking van de NS, de KLM en Schiphol. Daar hebben we het vanmorgen met de heer Pans ook over gehad. De Oranjecombinatie zou een

plan ontwikkelen dat zou voldoen aan de wensen van het ministerie. Was u hier ook bij betrokken?

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Elias**: In welke hoedanigheid?

De heer **Spaargaren**: Ik werkte bij een afdeling van NS die naar businessdevelopmentachtige mogelijkheden keek. Vanuit mijn betrokkenheid bij het IC Max-voorstel was ik natuurlijk ook naar de hsl aan het kijken. Ik heb toen onder andere met collega's van Schiphol en de KLM dat voorstel mee helpen fabriceren.

De heer **Elias**: Hoe verliep de samenwerking met het ministerie van Verkeer en Waterstaat?

De heer **Spaargaren**: Eigenlijk vrij goed. Wij hebben een aantal gesprekken gehad waarin is verkend hoe zo'n voorstel eruit zou kunnen zien. Wij waren er aan het eind van de rit van overtuigd dat het een voorstel zou zijn dat op instemming van de ambtenaren zou kunnen rekenen.

De heer **Elias**: Maar hoe moet ik me dat voorstellen? Ging dat telefonisch? Werd er samen vergaderd?

De heer **Spaargaren**: Er zijn wel gesprekken geweest waarin van beide kanten mensen aanwezig waren.

De heer **Elias**: Waren de wensen van het ministerie helder? U zei dat u aan het eind van de rit iets had waarvan u wist dat het was wat zij wilden hebben.

De heer **Spaargaren**: De hoofdonderdelen van het voorstel -- ik schets het even -- was een vrij uitgebreide dienstregeling over de HSL-Zuid, waarbij zowel Den Haag zou worden aangesloten als Breda zou worden bediend. Er zat een trein naar Brussel in en een trein naar Parijs. Het tariefverschil

tussen de hogesnelheidslijn en het hoofdrailnet zou gemiddeld 25% zijn. De contractlengte was vijftien jaar, zoals ik net al zei, en er zou een bijdrage van 100 miljoen euro gedaan worden gedurende die vijftien jaar. De hoofdlijnen van dat voorstel schetsende, konden wij ervan uitgaan dat dat was wat het ministerie zou accepteren.

De heer **Elias**: Het was dus volstrekt helder wat er gevraagd werd en het was ook duidelijk dat u daaraan kon gaan voldoen?

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Elias**: Over en weer wist men wat men aan elkaar had.

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Elias**: Was het eenvoudig voor de NS om die 100 miljoen op tafel te krijgen? Het is een hoog bedrag.

De heer **Spaargaren**: Ja, het was een hoog bedrag. Het was een vrij uitgebreide dienstregeling, dus je kunt een hoop opbrengsten genereren doordat veel reizigers gebruikmaken van die trein. Er was een tariefverschil van 25% voorzien. De drie partijen waren ervan overtuigd dat die 100 miljoen een haalbaar, maar ambitieus bedrag was.

De heer **Elias**: Haalbaar, maar ambitieus.

De heer **Spaargaren**: Ja, zo zou ik het willen typeren.

De heer **Elias**: Niet een enorm optimisme, een te zwaar optimisme wellicht?

De heer **Spaargaren**: Nee, dat zou ik niet willen zeggen.

De heer **Elias**: Waren er niet ook toen al vragen over de aantallen reizigers, die natuurlijk samenhangen met het te verdienen bedrag, en dat daar een risicofactor in zou zitten?

De heer **Spaargaren**: Dat staat mij niet zo bij. We hebben prognoses gemaakt ten aanzien van het aantal reizigers bij dat tariefniveau, met een aantal aannames over de ontwikkeling van bijvoorbeeld de economie, demografie en het vliegverkeer. Dat zijn belangrijke elementen bij het maken van een schatting van het aantal reizigers over vijf, tien, vijftien of twintig jaar. Op basis van die schattingen waren we van mening dat het een haalbaar bod was. Daar hebben drie partijen ook hun handtekening onder gezet.

De heer **Elias**: Het ging allemaal nog in hoge mate uit van de omstandigheden van toen -- laten we de historie recht doen -- namelijk dat bijvoorbeeld een ticket naar Parijs 800 gulden kostte, of wat was het, dus dat de trein een stuk goedkoper zou zijn en dat dus veel meer mensen van dat vliegtuig in de trein zouden stappen.

De heer **Spaargaren**: Dat dat 800 gulden was neem ik direct van u aan. Dat staat me niet zo meer bij. Zeker, de substitutiedoelstelling is altijd heel belangrijk geweest bij de HSL-Zuid: het vliegverkeer substitueren door treinvervoer en ook automobilisten in de trein krijgen. Een belangrijke aanname in dat voorstel was dat dat zou gebeuren, inderdaad.

De heer **Elias**: Dat was allemaal nog voordat de Ryanairs en de EasyJets van deze wereld het een stuk goedkoper maakten om te vliegen.

De heer **Spaargaren**: Daar hebt u helemaal gelijk in. Dat was een ontwikkeling die toen nog niet zo concreet te zien was. Dit is ook, veel belangrijker, voor 9/11 natuurlijk, toen de hele wereld op zijn kop stond en de verwachtingen aanzienlijk negatiever waren.

De heer **Elias**: Maar hoe je het ook wendt of keert, terugkijkend op die periode -- terugkijken is altijd makkelijk, dat realiseer ik me -- waren die reizigersaantallen dus veel te optimistisch geschat. Dat zou later blijken.

De heer **Spaargaren**: Ten tijde van de Oranjecombinatie hadden we een reizigersprognose die wij realistisch en haalbaar vonden, al was die wellicht aan de ambitieuze kant. Met de aannames die we toen konden maken, zou die zeker in de praktijk gerealiseerd moeten kunnen worden.

De heer **Elias**: U zegt dat de verhoudingen met het ministerie goed en open waren. U realiseerde zich over en weer echter wel heel goed dat het allemaal buitengewoon vertrouwelijk moest gebeuren. Dat heb ik toch goed begrepen?

De heer **Spaargaren**: Het was een proces dat zich afspeelde nadat door het ministerie al de interesse in de markt was gepeild bij partijen, die was gevraagd of ze geïnteresseerd waren om mee te doen aan een aanbesteding van de HSL-Zuid. Dat was een proces dat al liep, daar hebt u gelijk in. Daarom moesten die gesprekken zich in vertrouwelijkheid afspelen.

De heer **Elias**: Het was dus een proces waarbij de openbare aanbesteding al in enige mate was begonnen. Realiseerde u zich hoe groot het risico was om tijdens die openbare aanbestedingsprocedure op deze wijze al met de aanbestedende dienst zelve, namelijk het ministerie van Verkeer en Waterstaat, in die gedetailleerde mate samen te werken?

De heer **Spaargaren**: We hebben die vraag gesteld aan het ministerie, herinner ik me. Het ministerie heeft in elk geval met mij niet en detail gedeeld wat de juridische analyse was op basis waarvan volgens het ministerie deze gesprekken konden plaatsvinden. Wij zijn er in goed vertrouwen van uitgegaan dat die gesprekken konden plaatsvinden, als een soort verkenning van wat er mogelijk was.

De heer **Elias**: Maar het werd geen verkenning, het werd een heel groot businessplan met drie grote handtekeningen erop.

De heer **Spaargaren**: Het werd iets dunner dan u gebaarde, volgens mij. Maar er stonden wel drie handtekeningen op, daar hebt u gelijk in.

De heer **Elias**: Ik kan het tevoorschijn halen, dat heb ik vanmorgen ook gedaan. Het was een aardig pak en op elke pagina stonden de parafen van KLM, NS en Schiphol.

De heer **Spaargaren**: Correct. Ja.

De heer **Elias**: Dat is iets meer dan een verkenning, toch?

De heer **Spaargaren**: Ik zou het een plan willen noemen, een voorstel.

De heer **Elias**: Het voorstel bevatte, voor iedereen duidelijk, het feit dat er 100 miljoen per jaar zou worden verdiend.

De heer **Spaargaren**: Op basis van de aannames die ik net schetste, met de dienstregeling zoals ik die net schetste en met een tariefverschil zoals ik dat heb beschreven, hoorde daar een betaling van 100 miljoen per jaar bij.

De heer **Elias**: Het was dus eigenlijk een bod, maar het mocht niet zo heten.

De heer **Spaargaren**: Het was geen bod zoals in een openbare aanbesteding, want dat volgde pas later. Het was een voorstel en ik weet dat de heer Pans het een verkenning heeft genoemd. Er stonden drie handtekeningen van drie CEO's onder, dus het was een voorstel waar een behoorlijke dosis commitment, met een mooi Nederlands woord, achter zat.

De heer **Elias**: Dus nog één keer: het was eigenlijk een bod, maar het mocht niet zo heten.

De heer **Spaargaren**: Het was een voorstel dat in samenwerking met het ministerie tot stand was gekomen.

De heer **Elias**: Velen hebben gewezen op de juridische tijdbom die erin was gebouwd, door op zo'n manier samen te werken. Was u daar iets van bekend? U zegt dat u bij Verkeer en Waterstaat hebt gevraagd of het kon, dat men ja zei en dat u verder ging. Ik mag toch aannemen dat u, bij NS, dat toch ook wat scherper hebt geverifieerd.

De heer **Spaargaren**: Ik kan me niet herinneren dat ik gedetailleerde juridische analyses heb gezien van of dit wel of niet kon. Wij hebben dat aan het ministerie gevraagd en geen indicaties gekregen dat dit proces niet zo kon plaatsvinden.

De heer **Elias**: Goed. Daar laat ik het even bij.

De heer **Van Gerven**: Mijnheer Spaargaren, ik wil toch nog even doorgaan op het ondernemingsplan van de HSL-Zuid dat er lag waar drie CEO's, van NS, KLM en Schiphol, hun handtekening onder hadden gezet. Als dat voorstel was aanvaard, was er een overeenkomst geweest. Zo mogen we dat toch wel concluderen?

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Uiteindelijk is dat voorstel, dat plan, niet aanvaard.

De heer **Spaargaren**: Correct.

De heer **Van Gerven**: De Oranjecombinatie gaat niet door. Die is er, zoals bekend, niet gekomen. Toen kwam er alsnog een openbare aanbesteding voor al het vervoer. Bij de Oranjecombinatie was overigens ook het buitenlands vervoer betrokken, zeg ik om dat helder te hebben.

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Bij die openbare aanbesteding hebt u de financiële kant, de hele biedingskant, met uw collega Marckmann gedaan.

De heer **Spaargaren**: Correct.

De heer **Van Gerven**: U vormde het bidingsteam van NS en KLM, want Schiphol was afgefallen in 2001. Daar wil ik een aantal vragen over stellen. Ik kom allereerst nog even op die 100 miljoen, in relatie tot de Oranjecombinatie. Dat was het uitgangspunt van de Oranjecombinatie en dat was heel moeilijk bij elkaar te sprokkelen. Het was een ambitieus plan, zei u. Dat bedrag geldt in de aanbidding van 2001 voor het basisscenario, dus niet voor het heel uitgebreide verhaal van de Oranjecombinatie. Het geldt alleen voor een basisscenario met twee internationale treinen en twee binnenlandse treinen. Het is dus eigenlijk een slechtere dienstregeling -- minder, zo moet ik het formuleren -- dan bij de Oranjecombinatie. Mag je dan concluderen dat het nog moeilijker is om 100 miljoen op te hoesten?

De heer **Spaargaren**: Dat is niet zo te zeggen. Die dienstregeling was een dienstregeling met twee binnenlandse treinen, alleen Amsterdam-Rotterdam. Breda zou dus niet aangesloten zijn in dat basisvoorstel. Er zou één trein per uur Amsterdam-Brussel zijn en één Amsterdam-Parijs, waarmee er de facto vier treinen per uur Amsterdam-Rotterdam ontstaan en twee treinen per uur Amsterdam-Brussel. Het grote verschil met de 100 miljoen uit het vorige bod was dat, hoewel al die bedragen hetzelfde klinken, er volledige tariefvrijheid was. Is het moeilijker om dat bedrag te halen? Aan de ene kant wel, want de dienstregeling is beperkter. Aan de andere kant niet, want je kunt onbeperkt tarieven verhogen. Dat was toegestaan. In het voorstel van het Oranjeconsortium werd het tariefverschil tussen het hoofdnet en de hogesnelheidslijn gemiddeld als 25% verondersteld. Bij de uitvraag van de aanbesteding ging het in de eerste fase alleen om de financiën, om een zo hoog mogelijk financieel bod waarbij de bidders de vrijheid kregen om de tarieven feitelijk zelf vast te stellen. Het ging erom een zo hoog mogelijk financieel bod te maken op de basisdienstregeling.

De heer **Van Gerven**: Als ik het goed begrijp dan heb je bij het bod van de Oranjecombinatie en ook bij het Intercity Max-bod, het allereerste bod, lagere tarieven en meer dwarsverbanden, omdat ook gebruikgemaakt kan worden van het hoofdrailnet. Dat was er ook bij betrokken. Dan zou ik zeggen dat je meer mogelijkheden hebt om meer rendement te maken. U zegt dat die 100 miljoen in dat basisscenario makkelijker te realiseren was, alleen doordat u de tarieven kon verhogen. Is dat een correcte samenvatting?

De heer **Spaargaren**: Je maakt natuurlijk ook kosten om zo'n bod te realiseren. Het Intercity Max-bod, om daar even op terug te komen, betekende ook een heel grote investering in treinen. Om de dienstregeling te rijden die in de aanbesteding als basis was gekozen, zoals ik die net beschreef, heb je natuurlijk veel minder treinen nodig. Vervolgens mag je de tarieven onbeperkt verhogen. Het is dus niet heel goed te vergelijken. Het is niet heel goed te zien of dat makkelijker of moeilijker te realiseren is. Je hebt aan de ene kant meer mogelijkheden met het tarief, maar aan de andere kant rijd je minder treinen. Het opbrengstpotentieel is dus niet helemaal vergelijkbaar.

De heer **Van Gerven**: U zegt dat je ze niet met elkaar moet vergelijken.

De heer **Spaargaren**: Ik zou dat liever niet doen.

De heer **Van Gerven**: U zou dat liever niet doen, want er zijn te veel verschillen. Eén ding wat opvalt in uw berekeningen, is dat de reizigersprognoses heel cruciaal zijn. Als die reizigersprognoses maar 10% lager zijn, verdampt eigenlijk de hele businesscase. Dan verdampt eigenlijk de winst, laten we het zo formuleren. Klopt dat?

De heer **Spaargaren**: Ja. Meer precies gezegd heeft een exploitant op de HSL-Zuid, of dat nu NS of een ander was geweest, te maken heel hoge vaste kosten. Ten eerste is er een concessiebetaling. Of die nu 100 miljoen of 120 miljoen is, ze vormt een heel fors deel van de kosten die zo'n

exploitant maakt. Van de treinen die je koopt voor de dienstregeling, heb je ook de vaste kosten. Die leasekosten komen elke maand weer terug en er zijn weinig mogelijkheden om die aan te passen. Dat betekent dat als je in de reizigersprognose een tegenvaller hebt, je maar heel weinig kosten hebt waar je nog aan kunt sleutelen. Je kunt ook niet van de ene dag op de andere zeggen dat je je machinisten en conducteurs niet meer nodig hebt. Het is een bedrijfsvoering die zich kenmerkt door heel hoge vaste kosten, waardoor dus een tegenvaller in de reizigersprognose direct invloed heeft op de winst die je kunt maken.

De heer **Van Gerven**: Die prognoses zijn dus heel erg belangrijk. Kun je eigenlijk wel goed op lange termijn prognosticeren wat het reizigersaantal is, hoe dat over tien of vijftien jaar is?

De heer **Spaargaren**: Dat is in het algemeen lastig, vanwege elementen als economische groei, ontwikkeling van het vliegverkeer en onzekere factoren in de toekomst die van belang zijn voor reizigersaantallen. Bij de HSL-Zuid kwam daar nog als complicerende factor bij dat een schatting moest worden gemaakt van de betalingsbereidheid van reizigers voor een dienst die nog nooit in Nederland was aangeboden, een treindienst tussen Amsterdam en Rotterdam van een halfuur in plaats van een uur. Dat is inderdaad heel ingewikkeld.

De heer **Van Gerven**: U zegt dat het ingewikkeld is. U doet dat naar eer en geweten, maar is dat toch ook een beetje glazenbolwerk?

De heer **Spaargaren**: Dan zou ik mijn collega's die met dat soort modellen werken tekort doen. Je moet aannames maken over economische groei, vliegverkeer et cetera. De vervoerskundige modellen geven je dan een reizigersprognose, om het maar even simpel te zeggen. Wat je eruit krijgt, hangt in feite af van wat je er als aannames in stopt. Daar zit inderdaad de complexiteit, dat je gewoon bezig bent om de toekomst te voorspellen voor vijf, tien of vijftien jaar. Dat is altijd heel ingewikkeld.

De heer **Van Gerven**: U zegt dat het ingewikkeld is, complex. U noemde zelf de prijselasticiteit al, dus wat de mensen ervoor over hebben om toch in een trein te stappen, hoewel die duurder is. Had u enig vergelijkingsmateriaal, buiten Nederland, over wat er aan prijselasticiteit mogelijk was, dus over wat je op het kaartje kon zetten zonder dat dat alle reizigers de trein uit joeg?

De heer **Spaargaren**: Nogmaals, we hadden geen Nederlandse voorbeelden, dus dat was lastig. Er is wel iets bekend over kleine reistijdverbeteringen en wat daarbij de betalingsbereidheid van reizigers is. Dit was echter een zodanig grote verbetering dat die modellen niet goed bruikbaar waren. We hebben gezocht naar voorbeelden in het buitenland, van gevallen waarin een grote snelheidsverbetering werd geïntroduceerd en ook nog een langzamer alternatief beschikbaar was. Dat maakt het namelijk extra complex, omdat je mensen ook nog over een langzamere verbinding zou kunnen sturen. Daar waren maar heel weinig voorbeelden van. We hebben gekeken naar Frankrijk en Japan. Het zijn overigens vaak bedrijfsvertrouwelijke gegevens die je niet altijd zo krijgt, over wat er precies met de reizigersaantallen is gebeurd na introductie van zo'n lijn. Je moet dan ook kijken naar theorieën over "value of time", zoals heet: wat voor waarde geven mensen aan hun tijd? Een zakenreiziger die reist tussen Amsterdam en Rotterdam, een advocaat die €300 per uur kan declareren, geeft een andere waarde aan een uur of een halfuur gewonnen tijd dan een student, bij wijze van spreken. We hebben geprobeerd om al die elementen mee te nemen om een schatting te maken van de uiteindelijke betalingsbereidheid van reizigers op die HSL-Zuid.

De heer **Van Gerven**: Zou je kunnen zeggen dat dit toch wel ontginningsgebied was, om het zo maar eens te noemen, het inschatten van de effecten van het spelen met prijzen?

De heer **Spaargaren**: Er waren op dat moment heel weinig ervaringsgegevens bekend over wat er zou gebeuren met de betalingsbereidheid bij zo'n grote reistijdverbetering.

De heer **Van Gerven**: Dat heeft natuurlijk bepaalde risico's in zich. U hebt dat zojuist ook al geschetst, dat je toch met onzekerheden werkt. Zijn die risico's gedeeld met de directie en de raad van commissarissen? Waren die van de risico's op de hoogte?

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Dat is in alle openheid gedeeld? Wat u hier vertelt, is hun ook allemaal geschetst en daar is over gesproken?

De heer **Spaargaren**: Ja, zowel ten aanzien van het intrinsieke risico van een bedrijf dat zulke hoge vaste kosten heeft, waar ik net wat over heb gezegd, als ten aanzien van de aannames die je moet maken voor een verre toekomst over aspecten waar weinig ervaringsgegevens over beschikbaar waren.

De heer **Van Gerven**: U hebt als bid-team een voorstel gedaan. U stelde voor om 125 miljoen als basis te nemen voor het bod. Dat was 25 miljoen hoger dan het ministerie van Verkeer en Waterstaat had vastgesteld als ondergrens, namelijk 100 miljoen. Dat klopt, toch?

De heer **Spaargaren**: Dat klopt. De aanbesteding was puur financieel gedreven. Je kon maximaal 152 punten verdienen met het beste bod, waarvan er 142 puur financieel gedreven waren. 100 van die 142 punten waren voor het beste bod op de basecase. Wij wilden een bod doen dat ons in elk geval in de tweede fase zou brengen. Vandaar dat wij voorstelden om ongeveer 25% boven de drempelwaarde te gaan zitten, om daarmee in de volgende fase van de aanbesteding terecht te komen.

De heer **Van Gerven**: Voor de basecase, het basisscenario, hebt u een bod van 125 miljoen voorgesteld aan de directie en de raad van commissarissen. U hebt met het bidingsteam ook gekeken naar eventuele schade die NS zou ondervinden als zij de tender niet zou winnen. Dat noemen ze "strategische waarde". Hoe hebt u die erin verdisconteerd?

De heer **Spaargaren**: In mijn herinnering was dat een bedrag van 125 miljoen inclusief een strategische waarde, omdat die 100 miljoen voor de basecase, weliswaar met onbeperkte tariefvrijheid, al een behoorlijk hoge drempel was. Wij wilden een bod doen waarmee we in de tweede fase zouden komen. Daarbij hebben we naar alle elementen gekeken die voor NS van belang waren, inclusief de strategische waarde.

De heer **Van Gerven**: Over wat voor een bedrag hebben we het dan? Hoe hoog was de strategische waarde?

De heer **Spaargaren**: Het staat me niet meer zo bij wat dat exact geweest is, of we daar een exact bedrag aan hebben gehangen.

De heer **Van Gerven**: Dat gaat er bij mij niet in.

De heer **Spaargaren**: De strategische waarde was verdisconteerd in dat bod, in die 125 miljoen. Daarmee konden we ook een bod doen dat hoger was dan die 100 miljoen.

De heer **Van Gerven**: U bent de financiële man, u weet alles. Dus u kunt mij toch wel vertellen welk gedeelte van die 125 miljoen de strategische waarde betrof?

De heer **Spaargaren**: Nogmaals, dat staat me niet zo meer bij.

De heer **Van Gerven**: U bent degene die het bod doet. U bepaalt dat bedrag van die 125 miljoen. U hebt daar allerlei aannames in zitten, met betrekking tot het aantal reizigers, de prijselasticiteit en noem maar op, plus de strategische waarde. Dan kunt u toch wel aangeven wat ongeveer die strategische waarde was, in welke orde we moeten denken?

De heer **Spaargaren**: Die 125 miljoen is opgebouwd uit een aantal aannames over de reizigersprognose en de kosten die we aannamen te

gaan maken bij die basecasedienstregeling. Wij waren van mening dat een bod van 125 miljoen ons in de volgende fase zou helpen. Dat is het enige waar het ons om ging.

De heer **Van Gerven**: U zegt dat daar ook de strategische waarde in zit, in die 125 miljoen. Er zit een stukje waarde in ten aanzien van het verlies dat NS zou lijden als zij het niet zou krijgen. Dat zit ook in dat bedrag.

De heer **Spaargaren**: Dat bedrag is doorvertaald in aannames over betalingsbereidheid, reizigersprognoses, et cetera. In de aanbidding aan de Staat, konden we niet zetten: eigenlijk willen we dit ervoor bieden, maar we doen er nog een stukje bovenop en dat noemen we strategische waarde. Dat was gewoon een onderdeel van ons bod.

De heer **Van Gerven**: Wij weten dat die strategische waarde in de orde van grootte van 20 miljoen lag. Klopt dat?

De heer **Spaargaren**: Als u zegt dat u dat uit de stukken hebt gehaald, is dat ongetwijfeld waar.

De heer **Van Gerven**: U kunt het niet uit uw eigen herinnering terughalen? U hebt daar immers over gesproken.

De heer **Spaargaren**: Nee, dat kan ik niet. Er is wel over dat fenomeen gesproken, zeker. Het bedrag dat u zonet noemde, staat me niet zo scherp meer voor de geest. Ik ben er echter niet verbaasd over dat het die orde van grootte gehad zou hebben.

De heer **Van Gerven**: Het verbaast u niet en u neemt aan dat het, als wij dat als commissie zeggen, juist is. De raad van commissarissen hoort van uw voorstel van 125 miljoen, maar gaat er niet mee akkoord.

De heer **Spaargaren**: (knikt ja).

De heer **Van Gerven**: Wat is er toen gebeurd? U hebt dat voorstel neergelegd.

De heer **Spaargaren**: Uit die vergadering hebben wij de terugkoppeling gekregen -- ik was er zelf niet bij aanwezig -- dat de raad van commissarissen van mening was dat 125 miljoen niet de 100% zekerheid zou geven dat NS in de volgende ronde terecht zou komen en dat het bod op basecase hoger moest zijn dan dat.

De heer **Van Gerven**: Dat is wat u gehoord hebt?

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Met hoeveel moest het omhoog?

De heer **Spaargaren**: In mijn herinnering moest het omhoog tot om en nabij de 150 miljoen op de basecase.

De heer **Van Gerven**: Dus de basecase moest worden verhoogd naar 151 miljoen. We kunnen dus constateren dat de raad van commissarissen heeft gezegd: zet er maar 25 miljoen -- om heel exact te zijn 26 miljoen -- bovenop?

De heer **Spaargaren**: Ja, dat is correct.

De heer **Van Gerven**: Dat was 151 miljoen en dan hebben we het over de basisvariant, de basecase. Er was ook een uitgebreidere variant, variant zes. Om welk bedrag gaat het dan?

De heer **Spaargaren**: Behalve de basecase, werd er nog om zes varianten gevraagd. Ook daarbij gold weer dat het hoogste financiële bod op een variant de meeste punten opleverde. Variant zes is toen uiteindelijk op 178 miljoen bepaald in het bod. Ik kan me niet herinneren wat in ons aanvankelijke voorstel zat voor variant zes, maar ik weet wel dat er geen

verschil van 26,3 miljoen tussen zat. Wij wisten namelijk dat het niet denkbaar was dat alleen de basecase gecontracteerd zou worden. De aanbesteding werkte in de hand dat je een zo hoog mogelijk bod op de basecase deed, omdat je daar 100 punten mee kon verdienen en slechts 7 punten voor elke variant waar je het hoogste op scoorde. We hebben dus de verhoging van de basecase niet een-op-een doorvertaald in de verhoging van variant zes.

De heer **Van Gerven**: Nee. Maar goed, het bod voor variant zes, die het uiteindelijk is geworden, was 178 miljoen.

De heer **Spaargaren**: Ja, dat klopt.

De heer **Van Gerven**: Ik ga toch weer even terug naar de Oranjecombinatie. U hebt gezegd dat het voorstel ambitieus was. Dat kwam op 100 miljoen uit. U hebt gezegd dat dat te vergelijken is met variant zes van het uiteindelijke bod van 178 miljoen.

De heer **Spaargaren**: Nee, want bij variant zes van het bod was er onbeperkte tariefvrijheid. Bij de 100 miljoen van het Oranjeconsortium was het verschil tussen het hoofd railnet en de hsl 25% en in het bod was dat 60%. Dat is het allergrootste verschil. Daarom is het goed om dat even uit te kunnen leggen. Die twee dienstregelingen lijken op elkaar. Het tariefniveau dat is aangenomen, is echter totaal anders.

De heer **Van Gerven**: Het tariefniveau bij de Oranjecombinatie was gemiddeld 25% hoger.

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Hoeveel is dat gemiddeld in het bod van eind 2001?

De heer **Spaargaren**: 60%, omdat de tarieven volledig vrij waren gelaten.

De heer **Van Gerven**: Doordat die tarieven vrij zijn gelaten, kunt u 178 miljoen bieden.

De heer **Spaargaren**: Ja, dat klopt.

De heer **Van Gerven**: Dat hebt u gedaan en dat is echt puur financieel gedreven?

De heer **Spaargaren**: Ja. De eerste fase van de aanbesteding zoals die door de overheid was georganiseerd, was puur financieel gedreven. Dat ging over die 152 punten die je maximaal kon halen, waarvan er 142 puur om het hoogste financiële bod gingen en de basecase 100 van die 142 vertegenwoordigde. Er was een tweede fase voorzien in de aanbesteding, waarin elementen als lagere tarieven, meer kwaliteit voor de reizigers en een fenomeen als "benefit sharing" -- dat betekent dat als het goed gaat met het bedrijf, de overheid meedeelt in de mogelijke verbeteringen -- aan de orde zouden komen.

De heer **Van Gerven**: Ik laat het toch nog even op me inwerken. 178 miljoen betekent dat een half miljoen per dag verdiend zou moeten worden. Is dat wel reëel te achten?

De heer **Spaargaren**: 178 miljoen paste bij een uitgebreide dienstregeling en een grote betalingsbereid van reizigers voor de snelheidsverbetering, leidend tot een gemiddeld tariefniveau dat 60% boven dat voor het hoofdrailnet lag.

De heer **Van Gerven**: Ja, maar de vraag is hoe u dat voor elkaar hebt gekregen.

De heer **Spaargaren**: Hoe bedoelt u dat precies?

De heer **Van Gerven**: U kunt toch geen bod doen waar geen reële berekening onder ligt?

De heer **Spaargaren**: Nee, dat kon inderdaad niet. De overheid eiste in de aanbesteding dat de biedingen feasible waren, dus haalbaar in de praktijk. Wij hebben de 178 miljoen onderbouwd met aannames over -- ik begin mezelf te herhalen -- de economische ontwikkeling, vliegverkeer en betalingsbereidheid van reizigers, met een uitgebreide dienstregeling en het gemiddelde tariefverschil. Dat leidde tot 178 miljoen en dat is zo geaccepteerd als feasible. Als de overheid het op dat moment niet haalbaar had gevonden, had ze het bod niet kunnen accepteren. Het moest een ongeconditioneerd bod zijn dat in de praktijk haalbaar zou zijn.

De heer **Van Gerven**: U vindt 100 miljoen bij de Oranjecombinatie al optimistisch. U zegt: ja, we hadden daar 25%. Dat vond u kennelijk ook een reëel gemiddelde, 25% op de kaartjes. Anders had u immers iets anders voorgesteld bij de Oranjecombinatie.

De heer **Spaargaren**: Dat was om twee redenen. De eerste was dat we indicaties hadden gekregen van het ministerie dat dat een acceptabel verschil zou zijn en de tweede was dat we uit onze eerdere gesprekken met consumentenorganisaties en Tweede Kamerleden ook hadden teruggekregen dat dat een redelijk verschil zou zijn. Met die 25% voelden wij ons redelijk comfortabel.

De heer **Van Gerven**: U voelde zich redelijk comfortabel, maar het was wel een ambitieuze doelstelling.

De heer **Spaargaren**: Ja, omdat in combinatie daarmee hogere reizigersaantallen gehaald moesten worden.

De heer **Van Gerven**: U draait aan de knoppen en u zegt: we gaan eens goed kijken naar de reizigersaantallen, maar vooral ook naar de prijs van de kaartjes. Welk percentage hanteerde u bij de 125 miljoen, toen u dat tussenbod voorlegde? Of het conceptbod, zo moet ik het zeggen.

De heer **Spaargaren**: Ik meen dat dat iets onder 60% heeft gelegen. In mijn herinnering zal het in de buurt van 50% zijn geweest. Bij de 178 miljoen zat er een nog iets agressievere aanname achter.

De heer **Van Gerven**: Bij de 125 miljoen -- we hebben het even over de basisvariant -- zit dus al een prijsstelling van gemiddeld bijna 60%. Dan moet er nog eens 25 of 26 miljoen bovenop. Hoe hebt u dat dan in uw rekenmodellen voor elkaar gekregen?

De heer **Spaargaren**: Door een aantal aannames -- steeds binnen de grenzen van haalbaarheid, want wij waren ons ervan bewust dat we een haalbaar bod moesten neerleggen omdat anders het risico bestond dat het zou worden afgewezen -- te maken over economische groei, et cetera. Ik zal een voorbeeld geven. Je neemt dan CPB-scenario's over de economische groei in ogenschouw. Je kunt ervoor kiezen om een laag, een midden of een hoog scenario te nemen. Om dat bod hoger te krijgen, hebben we er toen voor moeten kiezen om de aannames maximaal positief te maken. Dat gebeurde nog steeds binnen het realistische. We hebben geen economische groei verondersteld die in geen enkel CPB-scenario voorkwam. Als ons gevraagd zou worden om 300 miljoen op de basecase te bieden, hadden we moeten teruggeven: we kunnen hier geen aannames bij maken, want die gaan te ver, die kunnen niet meer onderbouwd worden en die zullen door de overheid als "niet feasible" worden afgewezen.

De heer **Van Gerven**: Die 26 miljoen die er bovenop moest, hebt u gerealiseerd in uw businesscasemodellen door het aantal reizigers nog verder verhogen, het aantal reizigers dat er potentieel gebruik van zou maken, en door de tarieven verder te verhogen?

De heer **Spaargaren**: Correct. Door, zoals u net zei, aan een aantal knoppen te draaien die van belang zijn.

De heer **Van Gerven**: U verhoogde dus de tarieven. Kunt u aangeven met hoeveel het tarief is verhoogd, tussen het concept en het eindvoorstel?

De heer **Spaargaren**: In mijn herinnering was het tariefverschil in het concept ook in de buurt van 50% tot 55%. Dat is uiteindelijk dus 60% geworden. Ook dat was aan grenzen gebonden, want wij wilden kunnen onderbouwen waarom wij dachten dat dat verschil in de praktijk realiseerbaar zou zijn.

De heer **Van Gerven**: Is de conclusie nu uiteindelijk toch niet dat er 151 miljoen uit moest komen en dat de heer Spaargaren en de heer Marckmann daarnaartoe moesten rekenen, ervoor moesten zorgen dat het kloppend zou worden? U vond 125 miljoen immers eigenlijk al het maximaal haalbare. U had de opdracht om ervoor te zorgen dat de NS het zou halen, dat zij zeker in die tweede ronde zou zitten. U had dus al van alles opgepimpt, tot wat u dan kennelijk aanvaardbaar vond. U had er al een stuk strategische waarde in verdisconteerd. Vervolgens moest er nog eens 26 miljoen bovenop.

De heer **Spaargaren**: In de stukken die wij hadden voorbereid voor de raad van commissarissen hebben we duidelijk aangegeven op welke aannames er nog een positievere instelling te kiezen was. We hebben er dus op geanticipeerd dat de vraag terug zou komen of het bod nog hoger kon, door aan te geven binnen welke grenzen dat mogelijk was. Je kunt bijvoorbeeld zeggen: voor de prognoses voor vliegverkeer kun je ook deze bron nemen; die is nog steeds realistisch en haalbaar, want die wordt wellicht ook door andere partijen gebruikt. We hebben daar al van aangegeven wat de grenzen waren waarbinnen je je nog kon begeven.

De heer **Van Gerven**: U hebt het in elk geval tot het alleruiterste gestretcht, om het zo maar eens te zeggen. Dat is wel duidelijk uit uw betoog. Nu zit in het bod die strategische waarde. Ik heb al gezegd dat die in de orde van grootte van 20 miljoen zat. Hing die niet als een molensteen om de nek van HSA, die het moest gaan uitvoeren? Daar stonden immers geen inkomsten tegenover.

De heer **Spaargaren**: Het bod was, zoals u zei, gestretcht. Er waren aannames gemaakt die uitermate optimistisch waren over een aantal

ontwikkelingen die van belang zijn voor reizigersprognoses. Daarmee was het, gekoppeld aan de hoge vaste kosten van een bedrijf als HSA, een behoorlijke uitdaging om dat in de praktijk te realiseren.

De heer **Van Gerven**: Mijn vraag ging over de strategische waarde die in dat bod zat. Strategische waarde is wat het NS waard is om extra te doen, maar waar geen reële inkomsten tegenover staan. Je hebt wel eens vaker dat een bedrijf iets wil hebben of een markt wil veroveren en een bod doet dat verliesgevend is, dat dan door de company in zijn geheel wordt opgevangen. Daar is hier toch ook sprake van, van die strategische waarde?

De heer **Spaargaren**: Ja, daar hebben we het net over gehad.

De heer **Van Gerven**: Hangt die strategische waarde -- ik herhaal mijn vraag -- dan niet als een molensteen om de businesscase van HSA?

De heer **Spaargaren**: De businesscase van HSA was heel uitdagend, niet alleen omdat daar de strategische waarde in verdisconteerd was, maar ook omdat er, zoals ik net beschreef, een aantal aannames in was gedaan dat aan de heel optimistische kant zat. Dat het een hele uitdaging zou worden voor HSA om de businesscase te realiseren, was dus vanaf het eerste moment bekend.

De heer **Van Gerven**: U hebt net zo lang gerekend totdat het 151 miljoen was, door aan die knoppen te draaien. Daar hebben we het over gehad. Er was echter ook een strategische waarde in verdisconteerd en misschien zelfs twee keer de strategische waarde. U zegt immers dat die in het bod van 125 miljoen zat en daar is nog eens 26 miljoen bovenop gegaan, op verzoek van de raad van commissarissen. Kun je dan niet zeggen dat het eigenlijk van meet af aan in economisch opzicht eigenlijk een doodgeboren kind was?

De heer **Spaargaren**: Het was een uitermate gestretcht bod met een aantal heel optimistische aannames, die gedreven waren door de wens van de overheid om een zo hoog mogelijk financieel bod te krijgen binnen de

grenzen van haalbaarheid. Het bod moest haalbaar zijn. Daarmee zou het voor elk bedrijf dat dat plan ten uitvoer moest leggen een heel grote uitdaging worden om dat in de praktijk te realiseren.

De heer **Van Gerven**: U zegt dat het een hele klus was om te klaren, buitengewoon uitdagend en tot het uiterste gestretcht. Dan mag ik aannemen dat er voorzieningen zijn getroffen voor het geval het verlieslatend zou zijn.

De heer **Spaargaren**: Ja, dat heeft onder andere zijn oorsprong in de eis van de overheid om HSA zelfstandig te positioneren. Als onderdeel van de aanbesteding was de eis geformuleerd dat de winnaar van de aanbesteding een zogenaamde "SPV", special purpose vehicle, moest oprichten: een speciaal bedrijf dat alleen gericht was op het exploiteren van die concessie. NS en KLM hebben hun SPV HSA genoemd. Daarbij verstrekken de aandeelhouders een bepaald startkapitaal -- in mijn herinnering was dat voor HSA 44 miljoen -- en wordt de aandeelhouders gevraagd om een bepaald garantievermogen te verstrekken voor het geval dat bedrijf verliezen zou maken. In de aanvankelijke eisen van de overheid was dat 100 miljoen. In de onderhandelingen met de overheid die hebben plaatsgevonden tussen mei 2001 en december 2001 is dat garantiekapitaal verhoogd tot 200 miljoen, met in ruil daarvoor een verlaging van het concessiebedrag met, naar ik mij herinner, 12 miljoen per jaar. Uiteindelijk ontstond er dus een bedrijf dat apart van de NS gepositioneerd moest worden -- dat was een eis van de overheid - - met het startkapitaal en het garantiekapitaal zoals ik die net beschreef.

De heer **Van Gerven**: U hebt het over 12 miljoen. Als u het garantiekapitaal verhoogt, wat uiteindelijk is gebeurd, kan de concessievergoeding met 12 miljoen worden verlaagd.

De heer **Spaargaren**: Correct. Dat is in 2001 zo uitonderhandeld.

De heer **Van Gerven**: Dat is bij lange na niet de strategische waarde.

De heer **Spaargaren**: Nee, maar er zijn ook nog andere gesprekken gevoerd in die periode die invloed hebben gehad op de concessievergoeding. U stelt mij echter een vraag over HSA en de mogelijke verlieslatendheid daarvan. Ik heb daarop geantwoord met wat ik zei over positioneren van HSA als bedrijf.

De heer **Van Gerven**: Daar komen we nog op terug. Er is dus een reële businesscase geweest, een reëel plan, op basis waarvan uiteindelijk de bieding is gedaan van 178 miljoen op variant zes. Daar hebben reële aannames en berekeningen aan ten grondslag gelegen en op basis daarvan heeft de raad van commissarissen uiteindelijk dat bod geaccordeerd.

De heer **Spaargaren**: Ja. We hebben een uitermate gestrekt en uitdagend bod gedaan, met aannames die later ook door de overheid zijn bevestigd als realistisch en haalbaar. "Feasible" is het Engelse woord dat ze daarvoor steeds gebruikten. Dat heeft tot die 178 miljoen geleid in de eerste fase. Vervolgens is er over die concessievergoeding gesproken in vervolgesprekken met de Staat die hebben plaatsgevonden toen bleek dat de NS de enige bidder was die een voldoende bod had gedaan.

De heer **Van Gerven**: Dat is er dus geweest, dat fantastische plan. Het is echter zoekgeraakt. Wist u dat?

De heer **Spaargaren**: U bedoelt bod van NS?

De heer **Van Gerven**: Het oorspronkelijke plan van 2001, de bieding met de aannames die eraan ten grondslag lagen. U weet zeker dat het er was?

De heer **Spaargaren**: Er was een plan dat voldeed, een bieding die NS heeft ingeleverd met het voorgeschreven aantal pagina's. In de aanbesteding werd voorgeschreven hoe dik dat plan mocht zijn, met de financiële bijlages conform de formats die de overheid voorschreef. Dat hebben wij op papier ingediend, zeker.

De heer **Van Gerven**: Zeker. Daar liggen echter natuurlijk nog allerlei berekeningen achter en onder -- die hebt u net geschetst -- om bij dat bod van 178 miljoen te komen.

De heer **Spaargaren**: Voor een deel zullen die aannames in het bod staan. Nogmaals, er was beperkt ruimte in het bod om dat te doen. Ik meen me te herinneren dat je tien pagina's per hoofdstuk mocht hebben en die hoofdstukken waren voorgeschreven. Detailaannames over bepaalde onderwerpen zullen er dus niet in hebben gestaan.

De heer **Van Gerven**: U hebt allerlei berekeningen gemaakt, waarbij u uitkwam op 125 miljoen.

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Daarna werd gezegd: nee, het moet hoger, mijnheer Spaargaren. Dat hebt u keurig gedaan. U hebt weer aan knoppen moeten draaien om dat in dat businessplan te verwerken. U hebt weer naar de reizigersaantallen gekeken en die nog optimistischer gemaakt. U hebt de tarieven verder verhoogd. Ik meen dat u nog meer hebt gedaan, zelfs met betrekking tot de inflatiecorrectie en dergelijke. Al dat soort dingen hebt u meegenomen in uw berekeningen. Dat is opnieuw in een businessplan vevat. Die nadere berekeningen, hebt u die nog? Die hebt u ook gemaakt en die hebt u opnieuw voorgelegd.

De heer **Spaargaren**: Mijn financiële collega heeft die met name gemaakt. Ik heb al mijn archieven en al mijn documenten aan de NS gegeven en die heeft ze naar mijn weten allemaal aan de commissie verstrekt. Er is maar één businessplan, maar één bod, geweest en dat is het bod dat paste bij de 178 miljoen of de 151 miljoen waar we net over spraken. Het is niet zo dat er een volledig 150 pagina's tellend plan bij de raad van commissarissen heeft gelegen dat vervolgens is omgewerkt tot het plan dat uiteindelijk aan de overheid is opgestuurd.

De heer **Van Gerven**: De veranderingen in de onderliggende aannames die u in de laatste week nog hebt toegepast, zijn goed vastgelegd, zo neem ik aan. U hebt zelf allemaal opgeschreven hoe u uiteindelijk bij die 178 miljoen terecht bent gekomen.

De heer **Spaargaren**: Ik kan me geen stukken herinneren waarin dat soort details staan. Het plan dat wij bij de overheid hebben ingediend, bevatte de informatie die de overheid eiste ten aanzien van die aannames. Vervolgens had de overheid de kans om via verduidelijkingsvragen, clarification questions, nog verder te vragen naar bijvoorbeeld onderliggende aannames over vliegverkeer, economische groei en betalingsbereidheid. Dat is wat wij hebben verstrekt.

De heer **Van Gerven**: Ik wil weten wat er intern, binnen NS, bewaard is gebleven. U hebt een voorstel gedaan aan de raad van commissarissen, aan de directie, voor 125 miljoen. Daar zat een heel businessplan onder, neem ik aan. Dat wordt bijgevoegd. Een directie moet natuurlijk aan de hand van een aantal zaken haar mening vormen. U hebt dus aangegeven: dat hebben we zus en zus en zo gedaan. Dan gaat u nog een plan B maken, ophoging met 26 miljoen, op grond van nieuwe aannames. Die aannames die u hebt gedaan, moeten toch vastgelegd zijn? U hebt toch aangegeven op welke manier u tot dat nieuwe bedrag bent gekomen?

De heer **Spaargaren**: We hebben geen uitgewerkt 150 pagina's tellend businessplan aan de raad van commissarissen voorgelegd. We hebben de financiële biedingen op de verschillende varianten, inclusief de basecase, aan de raad voorgelegd in een presentatie, inclusief informatie over de aannames die ten grondslag lagen aan die financiële inschattingen. Vervolgens zijn we aan de slag gegaan om het uiteindelijke businessplan dat in de bieding moest worden ingeleverd zodanig te maken dat het aan die bedragen voldeed, met de aannames die daarbij pasten. Ik kan me niet herinneren dat er documenten zijn geproduceerd waarin exact werd aangegeven welke aanname met hoeveel is vermeerderd, toegenomen, en

welke scenario's van het CPB wel of niet zijn gekozen, om maar even in die analogie te blijven.

De heer **Van Gerven**: Goed. Ze moeten er zijn geweest, neem ik aan. Je kunt niet zomaar zo tot een bedrag komen. Daar moeten berekeningen aan ten grondslag liggen. Die zijn zoek. Die zijn er niet. Zijn die nu kwijtgeraakt of kwijtgemaakt?

De heer **Spaargaren**: Een deel van die berekeningen ziet u terug in de uiteindelijke bieding die NS heeft gedaan, waar u, naar ik verwacht, wel de beschikking over hebt. Daar zullen getallen in staan over de veronderstelde economische groei, over de veronderstelde prijselasticiteit en dat soort zaken. Er zal ook in staan waar die aannames vandaan komen. Dat is wat ik kan zeggen over wat er ligt aan aannames en berekeningen die daaraan ten grondslag hebben gelegen. Vervolgens -- ik neem aan dat u daar ook kopieën van hebt ontvangen -- heeft zich nog een vraag-en-antwoordspel afgespeeld tussen de overheid en de bidders, waarin ook nog om verduidelijking is gevraagd over bepaalde onderwerpen.

De heer **Van Gerven**: Ik geef het woord aan de heer Elias, die ook nog vragen heeft op dit punt.

De heer **Elias**: Heel kort, omdat ik het anders zelf niet begrijp en dat vind ik jammer. Laten we kijken of ik nu goed samenvat wat u hebt gezegd, in antwoord op de vele vragen die mijn collega Van Gerven had. Er was een voorgenomen bod. Daarin zat een strategische waarde van om en nabij de 20 miljoen, zo heeft de commissie ontdekt. U hebt tegen de heer Van Gerven gezegd dat dat wel eens zou kunnen kloppen. Dat werd gepresenteerd aan de raad van commissarissen. Tot dusver is het correct, toch?

De heer **Spaargaren**: Ja, correct.

De heer **Elias**: Dan vergadert de raad van commissarissen -- we zullen het in de komende weken nog wel horen -- en gaat dat bod in elk geval omhoog.

De heer **Spaargaren**: Ja, correct.

De heer **Elias**: Daar wordt opnieuw een strategische waarde bij gepostuleerd, laat ik het dan zo formuleren.

De heer **Spaargaren**: Dat zou je strategische waarde kunnen noemen. Ik zou het willen noemen: het bedrag dat door de raad van commissarissen werd verondersteld het winnende bedrag te zijn om in elk geval in fase twee te komen.

De heer **Elias**: Prima. Daar werd bij verondersteld dat het van groot belang was dat de NS zou winnen en dat het ook wat waard was om in de hoogte van de bieding zodanig uit te komen dat andere bidders meteen in de hoek lagen.

De heer **Spaargaren**: In ieder geval dat NS in fase twee zou komen, zou ik willen zeggen.

De heer **Elias**: Goed, laten we het neutraal houden: dat NS in fase twee zou komen. Er is dus twee keer een bod geweest waarin op enigerlei wijze met die strategische waarde wiskundig werd omgesprongen. Mag ik het dan zo formuleren?

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Elias**: Dat lijkt ook te blijken uit interne notities waarin staat: elasticiteit aannames, veel is mogelijk; modeluitkomsten aanpassen; wat willen we in de volgende fase, alles in de tarieven stoppen heeft risico's. Er kon dus nogal worden gespeeld met die strategische waarde. Zie ik dat ook juist?

De heer **Spaargaren**: Zoals ik net aan de heer Van Gerven uitlegde, hebben we aangegeven wat er mogelijk was om het bod eventueel nog te verhogen

voor het geval daarover een vraag zou komen. Prijselasticiteit is bijvoorbeeld geen exacte wetenschap, net zo min als het maken van reizigersprognoses een exacte wetenschap is. We hebben wel in interne notities aangegeven dat aan die knoppen nog gedraaid zou kunnen worden, mocht je het bod nog hoger willen maken.

De heer **Elias**: Zo kwam u dus uiteindelijk uit bij het bod dat u "uitermate gestretcht" noemde, dus maximaal opgerekt. Mag ik het zo samenvatten?

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Elias**: Dank u wel.

De heer **Van Gerven**: Ik ga nu met u verder over de tariefrestrictie, mijnheer Spaargaren, over de tarieven van de kaartjes en het eventueel beperken van de prijs van het treinkaartje. We hebben gesproken over het Intercity Max-bod en later over de wat geheimzinnige Oranje combinatie. Kunt u nog even aangeven hoe NS nu eigenlijk aankeek tegen de hoogte van de tarieven in relatie tot het uiteindelijk bod dat zij heeft gedaan?

De heer **Spaargaren**: Bij het IC Max-bod en ook bij het Oranjeconsortium waren wij ons er goed van bewust dat een lijn die een behoorlijke reistijdverbetering geeft, de reiziger ook wel iets meer mag kosten. Een reistijdverbetering van een halfuur op het traject Amsterdam-Rotterdam is heel serieus en daar heeft de reiziger wat extra voor over. Op basis van gesprekken die we met consumentenorganisaties, politici et cetera hadden gehad, hadden wij de indruk dat een tariefverschil van 25% tot 30% -- het was 30% bij IC Max en 25% bij het Oranjeconsortium -- acceptabel zou zijn voor de overheid, de maatschappij en de reiziger en dat dat ertoe zou leiden dat zo veel mogelijk reizigers van die HSL-Zuid gebruik zouden maken. We waren dan ook wat verrast toen bleek dat in de aanbesteding puur naar de financiële opbrengst werd gekeken en de tarieven volledig vrij werden gelaten. Daarmee werden immers biedingen uitgelokt met tarieven die veel meer verschilden van de tarieven voor het hoofdrailnet dan 25% of 30%.

Omdat NS in de eerste fase een puur financieel gedreven bod moest doen, ontstond er een tariefverschil van 60%. Daar hadden we het net al over. Dat was nog steeds te onderbouwen vanuit de theorieën en de ervaringsgegevens die we beschikbaar hadden.

Nogmaals, het mocht niet onhaalbaar zijn. We waren ons er zeer bewust van dat de overheid het wel moest kunnen accepteren. Die 60% was klaarblijkelijk acceptabel, want het bod werd geaccepteerd en werd het winnende bod. We waren wel ernstig bezorgd over dat tariefniveau, omdat we wisten wat de consternatie zou kunnen zijn in de samenleving als dat in de praktijk gerealiseerd zou moeten worden. Vandaar dat wij op de eerste pagina van het bod in het Engels iets hebben geschreven wat er in het Nederlands feitelijk op neer komt dat wij constateerden dat er puur financieel geoptimaliseerd werd in de aanbesteding en dat we ernaar uitzagen om in fase twee, waarin tariefrestrictie een van de onderwerpen zou zijn, met de overheid te spreken over een voorstel dat een veel acceptabeler tariefniveau voor de reizigers met zich zou meebrengen, waardoor ook meer mensen gebruik zouden maken van de HSL-Zuid.

De heer **Van Gerven**: Verwachtte u eigenlijk dat de tarieven in een latere fase nog wel omlaag gebracht zouden worden?

De heer **Spaargaren**: In de invitation to tender, het document waarop de biedende partijen zich baseerden, stond letterlijk een fase twee aangekondigd waarin tariefrestrictie een van de onderwerpen was. Dus ja, het was zeker onze verwachting.

De heer **Van Gerven**: U bedoelt die enhanced specifications, dat stuk?

De heer **Spaargaren**: Ja. Zoals de overheid had geschetst in de aanbesteding, zouden in fase twee in ieder geval drie onderwerpen die me bijstaan aan de orde zijn: kwaliteit voor de reiziger, tariefrestrictie en benefit sharing. Ik noemde ze al eventjes. Het was zeker de verwachting dat dat aan de orde ging komen.

De heer **Van Gerven**: In het vervolg, in het tweede traject, zou volgens uw stellige overtuiging tariefrestrictie uitdrukkelijk een onderdeel zijn van de verdere uitwerking van dat bod.

De heer **Spaargaren**: Ja. In fase twee was voorzien dat er twee partijen zouden overblijven waarmee dat soort gesprekken gevoerd zou worden. Maar naar bleek, was er na fase één maar één partij die een compliant bod, een bod dat voldeed, had uitgebracht, namelijk NS. De tweede fase werd hierdoor feitelijk overgeslagen. Of in ieder geval, speelde zich in andere vorm af. Dat was feitelijk een verandering van de spelregels.

De heer **Van Gerven**: U zegt: we hadden verwacht dat het zou gebeuren, maar het is niet gebeurd. Er is wel een zogeheten kan-bepaling opgenomen. Het is mogelijk om toch een tariefrestrictie door te voeren, zo staat er in de uiteindelijke concessieovereenkomst, als dat gebeurt voor 1 september 2002. Dan wordt de concessie verlaagd met 47 miljoen.

De heer **Spaargaren**: Ja, dat klopt.

De heer **Van Gerven**: Dat klopt. De vraag is natuurlijk hoe ... Laat ik het anders vragen. U kon toch zelf die tarieven gewoon verlagen? Daar had u de overheid toch niet voor nodig?

De heer **Spaargaren**: Zoals ik al zei, was de eerste fase van de aanbesteding puur financieel gedreven, met een tariefvrijheid voor de vervoerder. Die vervoerder moet dan dus proberen om zo veel mogelijk winst te maken. Van die winst kun je de concessievergoeding zo hoog mogelijk maken. Dat doe je door relatief weinig treinen aan te bieden en die zo vol mogelijk te stoppen met reizigers die een heel hoge betalingsbereidheid hebben, zodat je zo min mogelijk kosten maakt en zo hoog mogelijke opbrengsten genereert, een zo hoog mogelijke winstgevendheid. Daardoor kun je een hoge concessievergoeding aanbieden. Dat was het mechanisme achter de tariefvrijheid.

Als je willens en wetens ervoor kiest om een lager tarief te hanteren, moet je veel meer treinen kopen en maak je veel hogere kosten. De opbrengsten gaan niet noodzakelijkerwijs omhoog. Immers, dan heb je niet tien mensen die €10 voor een kaartje betalen, maar twintig die €5 voor een kaartje betalen. Dan is de opbrengst nog steeds €100, maar je maakt wel veel meer kosten om die treinen te kopen. Bij het financiële optimalisatiespel van de eerste fase pasten dus heel hoge tarieven. Wij waren daar ernstig bezorgd over. In de vervolgesprekken met de overheid -- weliswaar niet in de fase twee die was voorzien, maar het onderwerp tariefrestrictie is wel aan de orde geweest -- hebben wij voortdurend aangegeven dat wij van mening waren dat het niet in het belang van de reiziger was om zulke hoge tarieven op de HSL-Zuid te hanteren.

De heer **Van Gerven**: U zei zojuist: voor de hoge tarieven kan het, maar we hebben liever lagere tarieven en meer reizigers.

De heer **Spaargaren**: Exact.

De heer **Van Gerven**: Exact. Financieel maakt het niet uit.

De heer **Spaargaren**: Financieel maakt het in zoverre uit dat je met lagere tarieven en meer reizigers ook heel veel meer treinen moet kopen, vandaar dat het concessiebedrag veel lager wordt. Je maakt immers veel meer kosten om de extra reizigers te vervoeren, want je moet extra treinen kopen. Vandaar dat die 47 miljoen is opgenomen als een uitvloeisel van eventueel lagere tarieven.

De heer **Van Gerven**: Maar die 47 miljoen ... U zei net: als je meer mensen vervoert, levert dat ook rendement op. Dus dan kan dat met gesloten beurzen. Dan had er ook in het contract kunnen staan dat de Staat voor 1 september 2002 kon bedingen: we gaan de tarieven verlagen. Dan zouden er meer reizigers komen, dus hoefde er geen 47 miljoen uitgehaald te worden.

De heer **Spaargaren**: Dan moet de NS heel veel meer kosten maken om extra treinen te kopen om al die reizigers te vervoeren. In feite krijg je daarmee een voorstel dat heel erg vergelijkbaar is met het bod van het Oranjeconsortium, qua dienstregeling, qua tarief en ook qua vergoeding.

De heer **Van Gerven**: Dat is ons ook opgevallen. U doet een bieding op voorwaarde van tarieven van plus 60%, gemiddeld. U zegt: als dat terug gaat naar 25% tot 30% -- dat was in de eerdere biedingen eigenlijk gangbaar -- kost ons dat 47 miljoen. Hoe hebt u dat berekend? Kunt u dat eens nader specificeren?

De heer **Spaargaren**: Daar ben ik zelf niet bij geweest. Mijn collega in het bid-team Richard Emmerink, een financieel expert, heeft dat met het ministerie een aantal keren besproken. Ze hebben met elkaar die 47 miljoen vastgesteld. Daarom is het ook zo in die concessieovereenkomst terechtgekomen. We wilden in ieder geval twee dingen duidelijk maken. Ten eerste dat je die beslissing op tijd moet nemen. Immers, als je die later neemt, ben je te laat om extra treinen te kopen. Ten tweede wil je later geen gesprek hebben over de vraag welke invloed het heeft op de concessiebetaling. Daarover hebben dan ook al in oktober of november, voor de tekening van de concessieovereenkomst, gesprekken plaatsgevonden -- ik ben daar overigens niet bij geweest -- tussen mijn financiële collega en mensen van het ministerie.

De heer **Van Gerven**: Maar u bent toch de hoofdverantwoordelijke voor de bieding?

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Dan neem ik aan dat u ook op de hoogte bent van de manier waarop die 47 miljoen tot stand is gekomen.

De heer **Spaargaren**: Kort gezegd komt die 47 miljoen tot stand op basis van aannames over de extra treinen die je nodig hebt om de reizigers te

vervoeren en aannames over het aantal reizigers dat je trekt bij lagere tarieven. Dat is een discussie over prijselasticiteit, maar dan de andere kant op. Als je de tarieven flink lager maakt, hoeveel extra reizigers krijg je dan? Dat is weer eenzelfde soort discussie over aannames over betalingsbereid en de vraag hoe aantrekkelijk een tarief van plus 25% is. We hadden daarmee natuurlijk al wat vingeroefeningen gedaan in voorgaande voorstellen. Dus: extra reizigers leiden tot investeringen in treinen, hoeveel concessiebetaling kun je dan nog doen?

De heer **Van Gerven**: Je hebt natuurlijk minder opbrengsten, omdat je ... Laat ik het anders vragen. Als de tarieven substantieel dalen, hoeveel meer reizigers krijg je dan?

De heer **Spaargaren**: Het spijt me, ik weet het echt niet meer. We hebben het over vijftien jaar geleden. Ik vind het heel lastig om hier exacte percentages te noemen. Ik heb niet meer alle stukken in mijn hoofd. We hebben het over zeer substantiële percentages. Je moet er immers ook extra treinen voor kopen. Het is niet zo dat die je die reizigers er eventjes bij stopt in de treinen die je toch al had gekocht.

De heer **Van Gerven**: Wij hebben begrepen dat in het businessmodel van HSA de kosten van de treinen 12% van het geheel waren, een achtste dus. Het was dus maar een beperkt gedeelte van de totale kosten. De vraag is dus of die 47 miljoen wel het werkelijke prijskaartje is dat aan de tariefrestrictie vastzit.

De heer **Spaargaren**: Ik kan alleen maar zeggen dat het prijskaartje tot stand is gekomen na minimaal drie gesprekken met het ministerie. Dat waren geen korte gesprekken. Ik weet dat mijn collega er behoorlijk wat tijd aan heeft besteed, samen met het ministerie, om tot die 47 miljoen te komen. Dat was ook voor het ministerie een geaccepteerd bedrag, want anders zou het niet in de concessieovereenkomst zijn opgenomen.

De heer **Van Gerven**: Die 47 miljoen is tot stand gekomen op basis van een bepaalde aanname van het aantal reizigers. Dat was in de orde van grootte van ...?

De heer **Spaargaren**: Dat staat me niet meer bij, dat weet ik echt niet.

De heer **Van Gerven**: 28 miljoen of 29 miljoen?

De heer **Spaargaren**: Ik zou het echt niet weten.

De heer **Van Gerven**: In die orde van grootte. Nu blijkt in de praktijk dat het aantal reizigers veel lager is dan toen werd geprognoseerd. Klopt die 47 miljoen dan nog wel?

De heer **Spaargaren**: De reden dat het aantal reizigers ...

De heer **Van Gerven**: Het aantal reizigers wordt substantieel minder. Toch krijgt u dat bedrag van 47 miljoen.

De heer **Spaargaren**: Die 47 miljoen is besproken letterlijk een maand voordat de vliegtuigen de wolkenkrabbers in New York binnenvlogen. We gingen nog uit van optimistische prognoses over de ontwikkeling van reizigers. Dus was de inschatting van de invloed van wat lagere tarieven ook wat optimistischer, neem ik aan, dan wanneer die discussie een halfjaar later was gevoerd. Op basis van de informatie die beide partijen toen hadden, is die 47 miljoen overeengekomen.

De heer **Van Gerven**: U zegt: voor zover ik weet, was ik er zelf niet bij, anderen hebben dat berekend en dat is met het ministerie overeengekomen. Kun je wel zeggen dat het risicoprofiel hierdoor substantieel verlaagd werd? Uiteindelijk is getekend voor 148 miljoen. Als daarvan 47 miljoen af gaat, is dat bijna een derde van het bedrag.

De heer **Spaargaren**: Ja, maar ook bij een lager tariefniveau veronderstel je hogere reizigersvolumes en daar zit nog steeds een risico in. Immers, ook de betalingsbereidheid van reizigers bij een tariefverschil van 25% of 30% was in de praktijk nooit bewezen. Er zit dus nog steeds een risico aan dat soort aannames. Nogmaals, we hebben het nog steeds over het aantal ingeschatte reizigers over een niet-bestaande lijn met een niet-betalende treindienst. Dat blijft risicovol. Ik zou dan ook niet willen zeggen dat het heel veel verschil maakt.

De heer **Van Gerven**: Ik constateer in ieder geval wel dat we, als dat door zou zijn gegaan, weer op, pak 'm beet, 100 miljoen vergoeding per jaar uitkomen en dat dit meer comfort zou hebben geboden voor NS of HSA.

De heer **Spaargaren**: Het zou nog steeds een bedrijf zijn geweest dat heel afhankelijk is van de reizigersprognoses, een bedrijf dat nog hogere kosten heeft omdat het meer treinen heeft gekocht. Het risicoprofiel is dus nog steeds groot.

De heer **Van Gerven**: Maar een derde van het bedrag van 148 miljoen is dan wel sowieso binnen. Toch?

De heer **Spaargaren**: Het is een verlaging van 47 miljoen die op basis van een gesprek tussen het ministerie en NS tot stand is gekomen. Met de aannames van toen en de kennis van toen geloofden beide partijen dat het een realistisch bedrag was, passend bij die tariefrestrictie. Het is ook op die manier in de concessie verwerkt.

De heer **Van Gerven**: Maar als je een realistisch scenario hebt van 148 miljoen of een scenario van 100 miljoen, dan is het risicoprofiel bij 100 miljoen toch minder dan bij 148 miljoen?

De heer **Spaargaren**: Dat kun je niet zo zeggen. Ik gebruik nog even het voorbeeld van tien reizigers die €10 betalen of twintig reizigers die €5 betalen. Als je er in beide gevallen 20% naast zit, is het probleem precies

hetzelfde, financieel gezien. Het risicoprofiel wordt dus niet zozeer bepaald door de concessievergoeding die je betaalt. Het hangt ook af van de reizigersaannames, de reizigersprognoses, en de kosten die je maakt.

De heer **Van Gerven**: Hoe open kon u zijn tegenover het ministerie over wat er werkelijk aan de hand was met het bod dat u had gedaan, namelijk dat de raad van commissarissen had gezegd "zet er maar 26 miljoen bovenop"?

De heer **Spaargaren**: We hebben nooit vragen gekregen over dat bod. We hebben over een aantal onderwerpen met het ministerie gesproken in de periode tussen mei en december. Dit soort gesprekken heeft niet plaatsgevonden. In ieder geval niet in mijn bijzijn.

De heer **Van Gerven**: Ik kom toch nog even terug op de tariefrestructie. U zegt: het is een reële berekening. We hebben gevonden dat de tariefrestructie NS substantieel minder zou kosten: ongeveer de helft. We hebben ook eigen berekeningen gemaakt en die komen ook daarop uit. Wat zegt u dat?

De heer **Spaargaren**: Ik ken de stukken niet, maar als u dat in een stuk hebt staan, dan neem ik dat aan. Ik ken de stukken niet. Ik weet van de terugkoppeling van mijn collega's die die gesprekken hebben gevoerd, dat 47 miljoen een bedrag was dat beide partijen op basis van de aannames van toen aanvaardbaar vonden om in de concessie op te nemen.

De heer **Van Gerven**: U zegt: dat weet ik niet. Wilt u dat aannemen van de commissie?

De heer **Spaargaren**: Als u zegt dat u berekeningen hebt gemaakt met een andere uitkomst, dan neem ik dat van u aan. Het enige bedrag dat ik ken, is die 47 miljoen die in de concessie is verwerkt, met goedvinden van beide partijen.

De heer **Van Gerven**: Maar als het de helft is, is de conclusie dan gerechtvaardigd dat NS meer comfort zou zijn geboden als de tariefrestructie

zou zijn doorgevoerd en dat het dan makkelijker zou zijn geweest voor NS om de concessie goed af te sluiten of goed te volvoeren?

De heer **Spaargaren**: Nogmaals, ik ken dat bedrag niet. Ik ken het bedrag niet en ik kan er ook niks over zeggen.

De heer **Van Gerven**: Ik zeg dat het berekeningen zijn van NS en van onszelf. Daaruit komt een heel ander bedrag naar voren dan die 47 miljoen.

De heer **Spaargaren**: Ik ken alleen de 47 miljoen die in de concessie terecht is gekomen en door beide partijen is geaccordeerd.

De heer **Van Gerven**: Dat staat in de concessie, maar intern wordt gezegd dat het een ander bedrag is. Daarvan uitgaande kun je toch de conclusie trekken dat de businesscase van HSA aanmerkelijk zou zijn verbeterd als de tariefrestrictie zou zijn doorgevoerd?

De heer **Spaargaren**: Ik vind het heel lastig om antwoord te geven op een vraag als ik de basisinformatie niet ken. Ik kan hooguit in algemene zin zeggen dat het een voordeel oplevert als je een verlaging van de concessievergoeding van 47 miljoen afspreekt waarvan je eigenlijk denkt dat die je maar 20 miljoen kost, maar dat is in algemene zin, meegaand in uw redenering. Nogmaals, ik ken de cijfers niet. Ik weet alleen dat 47 miljoen is geaccordeerd door beide partijen.

De heer **Van Gerven**: Ik wil nog een poging doen. U was verantwoordelijk voor dat bod. U was de grote financiële man. Het bevreemdt mij dus dat u niet weet hoe die 47 miljoen tot stand is gekomen, hoe dat intern is berekend. Dat vind ik vreemd. We ronden dit even af, want dat is ook gemakkelijk als denkraam. Stel dat u 30 miljoen reizigers prognosticeert. Dat is een aanname. Maar in werkelijkheid is het niet 30 miljoen, maar 20 miljoen. U lijdt dan dus een enorm verlies, want u hebt 10 miljoen reizigers te veel geprognosticeerd. Nu komt daar het voorstel voor een tariefrestrictie waarbij de prognose van die 30 miljoen als het ware in één klap wordt

teruggebracht tot 20 miljoen, dus twee derde van het eerste aantal. U hebt dan toch een voordeel bij het realiseren van een tariefrestrictie en het feit dat de concessievergoeding daarmee met 47 miljoen omlaag gaat?

De heer **Spaargaren**: Ik weet niet of ik u kan volgen. Immers, als je de tarieven verlaagt, gaat het aantal reizigers omhoog. U suggereert nu dat met een tariefrestrictie het aantal reizigers van 30 miljoen naar 20 miljoen gaat. Ik kan u niet helemaal volgen, het spijt me.

De heer **Van Gerven**: Nee, ik constateer dat u veel te hoge reizigersprognoses hebt gemaakt die in de praktijk geen werkelijkheid werden en dat een tariefrestrictie met een verlaging van de concessievergoeding met 47 miljoen heel goed zou zijn uitgekomen.

De heer **Spaargaren**: Ik heb net iets gezegd over het feit dat de reizigersprognoses gestretcht waren en dat het een uitdagend bod was. We zaten aan de bovenkant van wat we aan reizigers verwachtten. Met een tariefrestrictie treedt als enig mechanisme op dat er meer reizigers gaan reizen en niet minder. In de prognoses zouden het er meer worden. Het heeft dus niet het effect dat u net beschrijft, namelijk dat we dan met lagere reizigersprognoses konden komen. Integendeel, we zouden de reizigersprognoses dan moeten verhogen, omdat er minder voor een kaartje betaald zou worden.

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

De **voorzitter**: Ik denk dat het goed is om even tien minuten te schorsen.

Het verhoor wordt geschorst van 16.37 tot 16.49 uur.

De **voorzitter**: Mijnheer Spaargaren, we vervolgen de vraagstelling. Ik geef het woord weer aan de heer Van Gerven.

De heer **Van Gerven**: Mijnheer Spaargaren, ik wil nog enkele concluderende opmerkingen maken. We waren verwickeld in een discussie over tariefrestrictie en die 47 miljoen. We kunnen constateren dat de prognoses die er waren heel erg tegenvielen en dat u uiteindelijk geen extra treinen hebt besteld. Die 47 miljoen zou dus winst hebben betekend voor NS.

De heer **Spaargaren**: Die conclusie kan ik niet zo delen. De prognoses waren de prognoses van dat moment in 2001. De prognoses gingen over de periode van 2007 tot, voor het gemak, 2022. Dat waren gestrechte, maar haalbare prognoses. Die 47 miljoen ging over een situatie waarin de tarieven aanzienlijk omlaag zouden zijn gebracht en er dus meer treinen zouden zijn besteld. Maar de overheid heeft ervoor gekozen om die tariefrestrictie nooit in te roepen en dus zijn er ook geen extra treinen besteld, omdat er in de praktijk een tariefniveau van plus 60% gerealiseerd zou worden. Dit allemaal eventjes in de context van de kennis die we toen hadden.

De heer **Van Gerven**: Maar ik constateer dat u geen extra treinen hebt besteld en dat het tot winst zou hebben geleid voor NS. Dat blijkt ook uit de eigen berekeningen van NS. Ik constateer dat maar en ik constateer ook dat u dat niet deelt met ons.

Ik geef het woord aan de heer Elias.

De heer **Elias**: Misschien wilt u daar nog iets op terugzeggen.

De heer **Spaargaren**: Ik kan concluderen dat de tariefrestrictie niet is ingeroepen en dat daarmee de elementen die met de tariefrestrictie samenhangen, waaronder het bestellen van meer treinen, eenvoudigweg niet plaats hebben gevonden. Dat de reizigersaantallen zich in de praktijk anders hebben voorgedaan dan de prognoses aangaven, heeft te maken met een aantal aannames die zich in de praktijk anders hebben ontwikkeld. Dat is de conclusie die ik eraan kan verbinden.

De heer **Elias**: Goed. Dan komen we bij wat naar het voor NS positieve eind gaat, namelijk de ondertekening. Maar zover zijn we nog niet. We zitten nu in

mei 2001. Verkeer en Waterstaat heeft de biedingen beoordeeld en uiteindelijk wordt de NS als enige partij uitgenodigd voor verdere onderhandelingen in de tweede ronde van de aanbesteding. U herinnert zich dat natuurlijk nog goed. Eén partij kwam in de wachtkamer te zitten. Hoe keek u daartegenaan?

De heer **Spaargaren**: Dat vonden wij een toch wel wat bijzonder fenomeen. In de aanbestedingsregels, die vrij strak en streng waren opgeschreven in de invitation to tender, was niet voorzien in een situatie waarin een partij in de wachtkamer geplaatst zou worden. Er was in voorzien dat met twee partijen in een best-and-final-offerfase -- dat gaat dus over het laatste en beste aanbod -- dooronderhandeld zou worden. Dat bleek opeens niet zo te zijn. Ik herinner me dat toen tegen ons is gezegd ...

De heer **Elias**: Door wie?

De heer **Spaargaren**: Ik weet niet door wie van het ministerie, maar ik herinner me wel woorden als "dat is een partij die potentieel compliant is", dus een partij die potentieel kan worden toegelaten tot de tweede fase. De partij is dat nu nog niet, "dus zetten we haar nog even in de wachtkamer of in de ijskast."

De heer **Elias**: Weet u waarom ze in de wachtkamer waren gezet?

De heer **Spaargaren**: Nee.

De heer **Elias**: Wist u wie het waren?

De heer **Spaargaren**: Nee.

De heer **Elias**: Dat weet u nu allemaal wel, natuurlijk.

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Elias**: Maar destijds werd u dat niet verteld?

De heer **Spaargaren**: Nee.

De heer **Elias**: In de wachtkamer kwam Connexxion te zitten. De heer Pans heeft er vanmorgen zelfs de getallen bij genoemd. Connexxion had 61 miljoen geboden. Dat was te laag, maar het bod zat op zich wel mooi in elkaar. Deutsche Bahn/Arriva had 100 miljoen geboden, maar voldeed weer niet aan allerlei andere voorwaarden. Maar dat wist u toen niet. U wist niet wie het waren. Ook niet ongeveer, van iemand in de verte gehoord?

De heer **Spaargaren**: Nee. Ons werd alleen verteld dat er een partij in de wachtkamer zat die mogelijk in de tweede fase zou kunnen opduiken. Dat was voor ons een flinke stok achter de deur om ons best te doen om het tot contractsluiting te brengen.

De heer **Elias**: Dat was ook uw interpretatie van die manier van handelen van de aanbestedende partij? Men wilde er marktspanning op houden?

De heer **Spaargaren**: Ja, zo zou je dat kunnen zeggen. Er was voorzien om met twee partijen door te onderhandelen. Daarvoor werd een andere vorm gekozen. Daarover hebben we onze verbazing uitgesproken. Het was immers anders dan de spelregels aanvankelijk leken te zijn. Wij hadden echter geen wetenschap of die partij 99 miljoen had geboden of 61 of 60, zoals u net zei.

De heer **Elias**: Welke conclusie trok u daaruit? U moet daar natuurlijk over hebben gepraat. Wat dacht u daarvan?

De heer **Spaargaren**: Dat we een goed bod hadden gedaan, omdat we onmiskenbaar als eerste uit de bus waren gekomen, en dat een tweede partij in ieder geval een zodanig goed bod had gedaan dat zij zich potentieel nog als concurrent in de aanbesteding zou kunnen mengen.

De heer **Elias**: U rekende zich niet in die zin rijk dat u dacht: die concessie is op een haar na binnen?

De heer **Spaargaren**: Doordat de tweede fase werd overgeslagen en er alleen met ons werd dooronderhandeld, wisten we wel dat er een kans was dat we het tot een succesvol einde zouden brengen -- succesvol in de zin van het sluiten van een contract -- en dat die kans groter was dan in de oorspronkelijk voorziene fase waarin twee partijen over zijn die dan tegen elkaar opbieden.

De heer **Elias**: Maar u wist: de buit is nog niet binnen.

De heer **Spaargaren**: Absoluut, dat wisten we niet.

De heer **Elias**: Te meer omdat in die tweede ronde de inschrijvers nog allerlei zaken zouden kunnen regelen, bijvoorbeeld afspraken met de Belgische en de Franse spoorwegen. Nu lijkt het erop dat die afspraken vrij essentieel waren. Het ging tenslotte om een lijn voor internationaal vervoer. Waarom, zo vraagt de commissie zich af, was dat niet al in het bod geregeld?

De heer **Spaargaren**: Dat is een heel goede vraag. In de inventation to tender troffen we een conceptcontract met de Belgische spoorwegen aan en een aantal afspraken -- ik weet niet exact wat de titel ervan was -- met SNCF, in vrij globale zin. De afspraken met de NMBS gingen uitsluitend over de verbinding Amsterdam-Brussel. In het bod dat wij deden, waren nog andere lijnen opgenomen: Den Haag-Brussel en Breda-Brussel. De afspraken die het ministerie had gemaakt over de informatie die bidders konden gebruiken, gingen alleen over Amsterdam-Brussel. Naar later is gebleken -- kennis achteraf is makkelijk -- was het cruciaal dat die afspraken er waren, omdat we er later ontzettend veel last van hebben gekregen dat die afspraken niet waren gemaakt.

De heer **Elias**: Reden te meer om terugkijkend je af te vragen: waarom hebben ze dat niet meteen zelf geprobeerd te regelen?

De heer **Spaargaren**: Dat zou u aan het ministerie moeten vragen.

De heer **Elias**: Maar ik vraag het nu aan u. Er komen vast nog wel mensen van het ministerie langs. Werd er door u niet heel hard op gedrukt? Zei u niet: luister, we kunnen wel een bod doen, maar als die enorme open einden met de Belgen en de Fransen er nog liggen, heeft het niet zo veel zin?

De heer **Spaargaren**: Wij wisten dat in fase twee die gesprekken zouden plaatsvinden, zoals ook was voorzien. Een van de gevolgen van het overslaan van die fase twee of van het anders inrichten van die fase, is het feit, zoals ik van mijn collega Marckmann heb teruggekregen, dat de NMBS ook wel wat verrast was over die verandering van het proces. U kunt hun dat wellicht ook zelf nog vragen. Wij hebben bij het indienen van het bod en de aangeboden varianten niet het voorbehoud gemaakt dat het alleen kon als er keiharde afspraken gemaakt zouden worden met de NMBS, want ...

De heer **Elias**: De voor de hand liggende vraag is dan: waarom niet?

De heer **Spaargaren**: ... dan zou het bod non-compliant zijn verklaard. Je mocht geen aannames maken over een contract met de Belgen dat uitsteeg boven het conceptcontract over Amsterdam-Brussel. Bovendien hadden we op basis van de jarenlange ervaring met de NMBS in de samenwerking -- nogmaals, dat geldt vooral voor mijn collega Marckmann, die op dat moment directeur van NS Internationaal was -- het vertrouwen en de verwachting dat over een verbinding Den Haag-Brussel, beide heel belangrijke politieke steden, waarbij stations in België bediend werden die voor de Belgen ook belangrijk waren, met de NMBS afspraken te maken zouden zijn.

De heer **Elias**: "Non-compliant" betekent in gewoon Nederlands dat het niet behandeld zou worden.

De heer **Spaargaren**: Dan zou het afgewezen zijn, omdat we dan zouden zijn uitgegaan van veronderstellingen die buiten de aanbesteding vielen. Dan had de overheid naar onze verwachting niets anders hebben kunnen doen dan zeggen: dat bod kunnen we niet accepteren, want je maakt nu aannames over het gedrag van NMBS dat we niet met haar hebben gecontracteerd.

De heer **Elias**: Dat had u dan toch in ieder geval geleerd van dat IC Max-bod.

De heer **Spaargaren**: (lacht).

De heer **Elias**: U moest dus zaken doen met de Belgische en de Franse spoorwegen. Hoe ging dat? Waar kwam dat op uit, wat gebeurde er?

De heer **Spaargaren**: Mijn collega Marckmann heeft de meeste van die gesprekken gevoerd, maar er waren een paar opvallende dingen te zien. De NMBS leek echt andere belangen te hebben dan wij veronderstelden, zelfs op basis van jarenlange ervaring met de NMBS. Laat ik een voorbeeld geven. Ze zeiden: in Den Haag-Brussel zijn we eigenlijk niet geïnteresseerd en alles wat die verbinding extra kost, moet de Nederlandse partij maar ophoesten en hetzelfde geldt voor Breda-Brussel; oké, voor het gezamenlijk aanschaffen van treinen voor de verbinding Amsterdam-Brussel hebben we getekend, maar voor die andere twee verbindingen willen we dat niet. Dat was wel een konijn uit de hoge hoed. Dat was echt niet wat we op basis van de jarenlange samenwerking hadden verwacht.

De heer **Elias**: Misschien was het wel een ongelooflijke beer op de spoorweg, dus nog wel meer dan een konijn. U hebt er immers toch heel veel last van gehad, dat zien we toch juist?

De heer **Spaargaren**: Ja, later en toen ook al hebben we er veel last van gehad. Het is ook een van de redenen dat we in november 2001 als bid-team de directie op die nog openstaande punten hebben gewezen. We wisten toen

inmiddels ook, een ander konijn uit de hoge hoed, dat de NMBS wilde meedelen in binnenlandsvervoersopbrengsten. Kort gezegd, van de opbrengsten en kosten voor een trein van Amsterdam naar Rotterdam die normaal gezien altijd voor de NS zouden zijn, wilden ze opeens ook een deel hebben. Dat was nog een extra konijn uit de hoge hoed. Toen kwamen er een aantal dingen op tafel waar we echt niet op hadden gerekend.

De heer **Elias**: Hoe werd er gereageerd op al die konijnen?

De heer **Spaargaren**: Met verrassing en teleurstelling, want het was absoluut niet in lijn met de constructieve manier waarop NS en NMBS tot dan toe samenwerkten ten aanzien van bijvoorbeeld de Benelux-trein en in Thalys-verband.

De heer **Elias**: Maar toch ook met een zekere financiële lenigheid, als ik me niet vergis, bijvoorbeeld bij de Fransen. Kunt u eens vertellen hoe dat werd opgelost?

De heer **Spaargaren**: Ik weet niet of ik uw vraag precies begrijp, sorry.

De heer **Elias**: Voor zover wij hebben kunnen nagaan, is het risico van het contract/van het sluiten van een contract met de Fransen op een gegeven ogenblik door NS doorgeschoven naar de Staat. Daar kreeg u 18,5 miljoen voor terug.

De heer **Spaargaren**: Het was precies andersom. De Staat heeft een aantal risico's naar NS doorgeschoven, waarvoor 18,4 miljoen verlaging is afgesproken. Maar nu weet ik waarover u het hebt.

De heer **Elias**: Sorry, ik zeg het verkeerd. Het was een verlaging van de uiteindelijke concessievergoeding waarover mijn collega Van Gerven al uitgebreid met u heeft gesproken, namelijk die 178 miljoen, dat enorm gestretchte bod. Daar ging dan toch in ieder geval weer 18,5 miljoen van af.

De heer **Spaargaren**: Correct.

De heer **Elias**: Waarbij u wel een risico in de maag gesplitst krijgt.

De heer **Spaargaren**: We hebben met de overheid in die tweede fase gesproken over wat er nog geregeld moest worden met de NMBS en de SNCF, bovenop wat er in vrij rudimentaire vorm al door de Staat was afgesproken met deze partijen in het conceptcontract en de afspraken met de SNCF. Op basis van de relatie en de gesprekken met de partijen voordat de aanbesteding begon -- voor alle duidelijkheid: we mochten niet met deze partijen spreken tussen het moment van het ontvangen van de ITT in december en ik meen oktober of misschien juli bij het ondertekenen van het memorandum of understanding, een soort tussenfase ...

De heer **Elias**: De ITT was de uitnodiging om mee te doen aan de aanbesteding.

De heer **Spaargaren**: Ja. We hebben dus minimaal een halfjaar niet met de partijen mogen spreken. Op basis van de ervaringen voor die periode dachten we dat we die risico's konden overnemen van de Staat, ook omdat wij de beoogde vervoerder zouden zijn. Dan kun je beter vervoerders met elkaar die afspraken laten maken. Dat was ook de gedachte van de Staat op dat moment. Omdat het een zekere risicovermindering voor de Staat met zich meebracht en een zekere risicotoename voor de NS, is toen die 18,4 miljoen afgesproken, als verlaging van de concessievergoeding.

De heer **Elias**: Kort voordat de NS gaat winnen en er ondertekend gaat worden, dringt u er met uw collega Frits Marckmann met grote kracht, zo hebben wij de indruk, op aan bij de directie van de NS om niet te tekenen. Waarom deed u dat? Dat doe je niet zomaar.

De heer **Spaargaren**: Dat deden we omdat we op dat moment -- ik meen dat het eind november 2011 was -- een aantal dingen zagen gebeuren die ons grote zorgen baarden. Ik heb net al drie zorgpunten genoemd ten aanzien

van de NMBS, namelijk het feit dat men niet aan Den Haag-Brussel wilde meewerken en ook niet aan Breda-Brussel en dat men wilde delen in de binnenlandse opbrengsten. Verder zagen we dat de technische specificaties van de lijn, van de infrastructuur, nog steeds in beweging waren. We vermoedden dat het weleens heel lastig zou kunnen zijn om een trein te kopen die paste bij technische specificaties die nog niet bekend waren. Een vijfde zorgpunt betrof de tariefrestrictie. Er was alleen een kan-bepaling afgesproken met het ministerie. We kregen het vermoeden dat de minister of in ieder geval de ambtenaren die niet zouden willen invoeren. Bovendien wisten we dat de minister eerst wilde tekenen en dan pas het parlement wilde informeren. Op basis van onze gesprekken met Tweede Kamerleden in eerdere fases over IC Max et cetera waren we bezorgd dat de Kamer op dat moment voor een voldongen feit zou worden gesteld. We hadden dus een hele set van argumenten op grond waarvan we tegen de directie zeiden: we adviseren het tekenen nog maar even uit te stellen; we hebben nog tijd om dat te doen en we hebben de afgelopen maanden een aantal dingen gemerkt die ons echt zorgen baren.

De heer **Elias**: Even het puntje van de Tweede Kamer ertussenuit halen. Waarom baarde u dat specifiek zorgen? De Kamer zou geïnformeerd worden, maar dan was er toch al getekend?

De heer **Spaargaren**: We hadden het vermoeden dat het veel consternatie zou geven als de Kamer geïnformeerd zou worden over een concessie waarin een gemiddeld tariefniveau van plus 60% is afgesproken, weliswaar met een voetnoot met een kan-bepaling. We hadden het vermoeden dat de discussie over de tariefrestrictie weleens anders had kunnen verlopen als de Kamer daarop eerder zicht had gehad.

De heer **Elias**: Niettemin, u had een aantal vrij krachtige argumenten, zoals u die zojuist weergaf. De directie heeft daar echter geen gehoor aan gegeven. Waarom niet?

De heer **Spaargaren**: Dat weet ik niet. De heer Huisinga heeft op 5 december 2001 het contract ondertekend.

De heer **Elias**: U zult ongetwijfeld nadat u die bezwaren naar voren had gebracht, ook antwoord hebben gekregen op de vraag waarom ze niet juist waren of wel terecht waren, maar niettemin geïgnoreerd werden.

De heer **Spaargaren**: De directie heeft naar ik meen op 3 december, een paar dagen voor tekening, nog een brief naar het ministerie gestuurd waarin deze zorgpunten in iets andere bewoordingen naar voren zijn gebracht. Daarna heeft zij van het ministerie feitelijk het antwoord ontvangen: wij geven geen gehoor aan die zorgen, zorg er maar voor dat je op 5 december komt tekenen.

De heer **Elias**: Ja, en op 5 december is er nog een brief gestuurd. Daarin is vanuit de directie van de NS nadrukkelijk aangegeven: onder normale omstandigheden zou geen enkel bedrijf zo tekenen, maar we komen het toch doen. Er zit een soort laatste waarschuwing in. Die brief kende u, neem ik aan?

De heer **Spaargaren**: Die ken ik, ja.

De heer **Elias**: Die is van ... Van wie was die brief?

De heer **Spaargaren**: Ik meen dat die uiteindelijk door de heer Niggebrugge is ondertekend.

De heer **Elias**: Ja, die is van de heer Niggebrugge, directeur financiën. Het was een heel krachtig signaal, maar toch niet zo krachtig als u had gewenst, namelijk: nog niet tekenen.

De heer **Spaargaren**: Correct, ja.

De heer **Elias**: Vindt u dat het ministerie in deze fase onvoldoende rekening heeft gehouden met de Belgische spoorwegen en de Belgische belangen ter zake?

De heer **Spaargaren**: Het is achteraf natuurlijk altijd makkelijk om te zeggen "hadden ze maar dit of hadden ze maar dat". Het is wel zo ...

De heer **Elias**: Ik stel de vraag verkeerd. Vond u destijds dat er op dat moment te weinig aandacht van het departement was voor de positie van de Belgen?

De heer **Spaargaren**: We merkten in ieder geval dat het ontbrak aan goede contractuele afspraken met de Belgen over een dienstregeling waarvan de Nederlandse overheid wilde dat die gerealiseerd zou worden en waarover we op dat moment ook al tegen het ministerie aangaven dat het ongelooflijk moeilijk, zo niet onmogelijk was om met de Belgen tot een afspraak te komen. Dus ja, op dat moment vonden we dat die afspraken veel harder en ook veel uitgebreider gemaakt hadden moeten worden dan zoals ze er toen lagen.

De heer **Elias**: En leidde dat ook tot verwijten, in de zin van "jullie, Verkeer en Waterstaat, brengen ons, NS, in een onmogelijke positie; zo kunnen we niet werken"?

De heer **Spaargaren**: Nadat we weer met de NMBS mochten praten in de aanbesteding, hadden we het ministerie duidelijk gemaakt dat we dit soort signalen terugkregen en dat dat de gesprekken niet hielp.

De heer **Elias**: Maar dat leidde niet tot wat u wilde, namelijk dat er voor ondertekening ook vanuit het departement nog actie werd ondernomen.

De heer **Spaargaren**: Nee, daar leidde het niet toe.

De heer **Elias**: En hoe bezorgd was u daarover?

De heer **Spaargaren**: Nou erg bezorgd, zoals in de brief van 25 november ook is verwoord.

De heer **Elias**: Maar goed, ook weer niet zo bezorgd, want er is wel getekend.

De heer **Spaargaren**: Nogmaals, dat is gedaan met de beweegredenen die de heer Huisinga op dat moment had om die handtekening te zetten. Hij was op de hoogte van onze zorgen en het ministerie was op de hoogte van die zorgen. Dat is het enige dat ik erover kan zeggen.

De heer **Elias**: Meestal is dat een feestelijk moment, die ondertekening. Dat was op 5 december. Vanmorgen spraken we erover met de heer Pans. Hij wist niet eens of hij er nu wel of niet bij was geweest. U was er niet bij, begrijp ik.

De heer **Spaargaren**: Ja, ik weet dat ik er niet bij was.

De heer **Elias**: En waarom was u er niet?

De heer **Spaargaren**: Het was sinterklaas. Ik was sinterklaas aan het vieren met mijn kinderen.

De heer **Elias**: Heel goed. Ik heb nog een vraag over het voorgaande, een heel stuk terug in dit verhoor. U zei, ook weer in een bijzin: bij de concessieovereenkomst gingen bij het beoordelen 142 van de 152 punten over financiën. Dat is een beetje weinig, die tien punten die dan nog eventueel voor de reiziger overblijven, niet?

De heer **Spaargaren**: Wij vonden het opvallend. Die 142 punten waren opgebouwd uit 100 punten voor de basecase en 6 varianten à 7 punten, dus 42, voor de varianten. Als je het beste financiële bod deed op basecase en de varianten, kon je maximaal 142 punten halen. Er bleef vier keer

tweeënhalf punt over voor zaken als een kans op een zitplaats en een tarief dat aanvaardbaar was. Maar dat viel natuurlijk volstrekt in het niet bij de 142 punten die je kon halen als je een zo hoog mogelijk financieel bod deed.

De heer **Elias**: Mag je daaruit afleiden dat het belang van de reiziger op dat moment volstrekt werd onderschat? Een zitplaats is toch voor veel mensen nogal belangrijk.

De heer **Spaargaren**: Ja. Ik kan alleen zeggen dat op dat moment, in de eerste fase van de aanbesteding, het ministerie puur financieel gedreven was om een zo hoog mogelijk financieel bod te krijgen, met het vooruitzicht dat in de tweede fase wellicht over kwaliteit voor de reizigers gesproken zou worden. Maar in die eerste fase werd daar absoluut niet op gelet.

De **voorzitter**: Wij gaan na de concessie naar de treinen zelf. Daartoe geef ik graag het woord aan mevrouw Vos, die met u wil spreken over de materieleisen en de omvang van de vloot.

Mevrouw **Vos**: Ja, mijnheer Spaargaren, eindelijk het rollend materieel, de treinen. Dat is toch een belangrijk onderdeel geweest van uw bod, van de concessie. Welk treintype had u in gedachten toen u dat bod deed? Ging u toen uit van bestaand materieel of van heel nieuw materieel?

De heer **Spaargaren**: We hebben in het bod aannames moeten maken over het soort treinen waarmee we gingen rijden. Voor de verbinding naar Parijs was het eigenlijk vrij simpel, want er was een trein voorgeschreven die 300 km/u moest kunnen halen. Bovendien waren we op dat moment onderdeel van de Thalys-organisatie en hadden we als NS zelf Thalys-treinen in ons bezit. Het zal u dan ook niet verwonderen dat de aannames waren dat we daarvoor Thalys- of TGV-treinen zouden gebruiken. Voor de verbinding naar Brussel stond in de aanbestedingsdocumentatie een reistijde van 93 minuten, als ik het me goed herinner. Daarvoor hoef je geen trein met een topsnelheid van 300 km/u te kopen. Die trein moet onderweg immers nog

een paar keer stoppen. Als je ervoor zorgt dat de trein goed snel kan optrekken en afremmen, doet die maximumsnelheid er wat minder toe. Vervolgens is er tijdens het maken van het bod een uitvraag gedaan, een soort marktconsultatie, bij de materieelbouwers. Ik meen dat zes, misschien zeven partijen zijn aangeschreven in de trant van "wij willen een trein met ongeveer deze capaciteit". We hadden op basis van de reizigersprognoses en de tarieven die we zouden hanteren uitgerekend hoeveel treinen we ongeveer nodig hadden en hoe groot die treinen zouden moeten zijn; ik meen ongeveer 550 zitplaatsen per trein. Daarmee valt de Thalys al af omdat die 377 zitplaatsen heeft, om maar eens wat te noemen. De trein moest ook een rijkskarakteristiek hebben, om een technisch woord te gebruiken. Hoe hard kan hij optrekken? Hoe hard kan hij remmen? Hoe hard kan hij maximaal? Dat moest het mogelijk maken om van Amsterdam naar Brussel te rijden in 93 minuten "met stops op deze stations en per stop zoveel minuten". We hebben een aantal indicaties van prijzen teruggekregen van de markt over een fictieve trein. Die treinen bestonden op dat moment immers niet. Ik meen dat sommige fabrikanten met een bestaande trein op de proppen kwamen, maar die was niet altijd geschikt. We hebben een prijsindicatie overgenomen in het bod. We hebben er in mijn herinnering nog klein stukje financiële marge bovenop gedaan, omdat we wisten dat we het over een trein hadden die misschien nieuw ontworpen moest worden en bovendien moest voldoen aan technische specificaties die niet helemaal helder waren. We zijn dus een beetje aan de veilige kant gaan zitten wat de kosten betreft. Vervolgens is de aanbesteding voor het uiteindelijke materieel door HSA gedaan, onder verantwoordelijkheid van de directie van HSA.

Mevrouw **Vos**: Als ik het goed begrijp, dacht u in het bod voor Parijs aan bestaande TGV's en voor het stukje Brussel kon een compleet nieuwe trein worden besteld. Ik heb ook ergens gezien dat men wilde uitgaan van bestaand materieel, materieel van de plank, zoals dat heet. Dat is een bekende discussie in Nederland. Wist op dat moment in 2001 al: dit wordt een geheel nieuwe trein? Of dacht u: dit wordt van de plank?

De heer **Spaargaren**: Ik kan me dat niet helemaal meer herinneren. Ik weet nog wel dat we -- we wisten welke treinen er zoal rondreden in Europa -- een korte scan hebben gedaan om te zien of bijvoorbeeld een dubbeldeks-TGV geschikt zou zijn. Maar die zou weer problemen hebben met snel in- en uitstappen en dan zou je die tweeminutenstop in Rotterdam bijvoorbeeld weer niet halen. We wisten dus wel dat er een grote kans was dat het een trein was die wij in ieder geval op dat moment nog niet kenden. Wat er in de pen zat bij materieelbouwers, wisten we natuurlijk niet.

Mevrouw **Vos**: Bij die consultatie was u eigenlijk op zoek naar treinen die 220 km/u zouden rijden. Die zouden een stukje goedkoper zijn en die zouden ook geschikt zijn voor het stuk waarop reizigers vaker in en uit zouden stappen.

De heer **Spaargaren**: Ja, 220 km/u was geen eis. De reistijd, zoals die door de overheid was geëist, moest gehaald worden en de materieelbouwers moesten ons ervan kunnen overtuigen dat die ook gehaald kon worden.

Mevrouw **Vos**: We hebben dan een ander type trein dat ook wat goedkoper is. Speelde ook nog mee dat NS meer autonomie zou hebben ten opzichte van de Franse spoorwegen als zij meer zeggenschap zou hebben over deze treinen en op dat stuk dus niet met een TGV of het Thalys-concept zou rijden?

De heer **Spaargaren**: De Thalys bediende de markt Parijs-Brussel-Amsterdam en NMBS en NS samen wilden de verbinding Brussel-Amsterdam blijven exploiteren. Dat was ook voor de aanbesteding al het oogmerk. Dat kan overigens met treinen van dezelfde fabrikant, want SNCF en de firma Alstom zijn niet één en dezelfde.

Mevrouw **Vos**: Maar wel allebei Frans.

De heer **Spaargaren**: Ja, maar ik wil liever niet treden in allerlei grootindustriële, politieke aannames. Voor ons was van belang dat die treinen voldeden aan de specificaties en een goede prijs-kwaliteitverhouding

zouden hebben, dus dat ze zouden voldoen aan de eisen, tegen een prijs die aantrekkelijk genoeg was.

Mevrouw **Vos**: We hadden het net over die brieven, die waarschuwingen die u stuurde aan de raad van bestuur van NS. Daarin wordt ook een aantal opmerkingen gemaakt over het gedrag van de Franse spoorwegen. Ze zouden misschien dreigen om Brussel over te slaan, dan wel zich terug te trekken uit Thalys als er niet zou worden samengewerkt op basis van dat Thalys-concept. Dat heeft geen enkele rol gespeeld bij keuze om een andere trein te bestellen?

De heer **Spaargaren**: Uiteindelijk niet bij de keuze om een andere trein te bestellen. De mensen die de aanbesteding uiteindelijk hebben geleid, zullen u dat ook vertellen. Ik herinner me uit de gesprekken die de heer Marckmann met de SNCF heeft gehad, dat men de aanbesteding van internationaal vervoer in Nederland sowieso een volstrekt onbegrijpelijk proces vond -- want in Frankrijk was dat volstrekt ondenkbaar -- en dat men constateerde: je kunt wel een aanbesteding organiseren tot de Nederlandse grens, maar om tot Gare du Nord te kunnen komen, heb je wel ons nodig; in wat hoofdlijnenafspraken met de overheid van Nederland hebben we iets gezegd over hoeveel treinen er per uur zouden kunnen aankomen, maar misschien is het tegen die tijd wel vol. Ik herinner me dat Marckmann me dat soort dingen heeft verteld. We kregen wel zorgen dat de Fransen misschien iets heel anders zouden willen. Ze hadden de zeggenschap in Thalys, want daar hebben ze een meerderheid in. Er was NS en NMBS dus ook wel wat aan gelegen om de verbinding Brussel-Amsterdam in een separaat concept in eigen hand te houden en dus niet meteen van Thalys onderdeel te laten worden, nog los van de vraag wie de treinen bouwt.

Mevrouw **Vos**: U zegt: ik had een ander type trein nodig, ik kon helemaal niet met zo'n dure Thalys werken, gewoon gezien de reizigersbehoefte op dat stukje Amsterdam-Brussel?

De heer **Spaargaren**: Ja, vanwege het aantal zitplaatsen in de trein, het feit dat de perrons in Frankrijk een andere hoogte hebben ...

Mevrouw **Vos**: De deuren groter.

De heer **Spaargaren**: De deuren zijn te klein, inderdaad. We wisten dat het heel waarschijnlijk was dat er een ander soort trein dan een Thalys zou worden aangeboden om aan onze vraag te voldoen.

Mevrouw **Vos**: Dus die keuze voor een ander type trein was niet per se ingegeven door het feit dat die trein goedkoper was, wat vaak wordt gesuggereerd, maar door het feit dat een ander soort trein nodig was.

De heer **Spaargaren**: Correct.

Mevrouw **Vos**: In het bod geeft u ook aan dat u met 220 km/u naar Brussel gaat rijden, zoals u net al zei, en dat u daarmee die rijtijd van 93 minuten zou gaan halen. Die rijtijd die door het ministerie werd gevraagd, was gebaseerd op treinen die wel 300 km/u zouden rijden. Was het wel mogelijk om die rijtijd te halen met een trein die langzamer reed?

De heer **Spaargaren**: Ja, daarover zijn ook vragen gesteld door het ministerie in de clarification questions die na het indienen van het bod gesteld werden aan NS. Kan het echt wel met een 220 km/u-trein? We hebben toen laten zien, op basis van materieel dat we toen kenden -- er was wel 220 km/u-materieel en dat had dan weer niet precies het aantal zitplaatsen, maar je kon het dan wel laten zien -- dat er treinen waren die maximaal 220 km/u gingen en zo snel konden optrekken en afremmen dat daarmee die reistijden gehaald konden worden. Er is een vraag-en-antwoordspel tussen NS en het ministerie geweest. We hebben het ministerie er uiteindelijk van kunnen overtuigen dat het kan, dus dat je in 93 minuten van Amsterdam naar Brussel kunt rijden met een trein met die topsnelheid. Het kan nog steeds, tot op de dag vandaag.

Mevrouw **Vos**: Op basis van welke informatie was dat dan? Was het standaard? Was het een bestaande trein? Hoe hebt u het ministerie kunnen overtuigen?

De heer **Spaargaren**: Ik weet dat mijn collega Bouman, die in het bid-team zat, een aantal bestaande treintypen kende, inclusief de rijkarakteristieken daarvan, dus de aanzetsnelheid en de remsnelheid, en op basis van die aannames heeft laten zien dat het kon. Dat heeft het ministerie ook kunnen zien en verifiëren.

Mevrouw **Vos**: Ik ga me nu bezighouden met mijn favoriete hobby, namelijk snel optrekken, weliswaar met de auto. Op een rit naar Brussel scheelt het zeven à acht minuten als je niet met een 300 km/u-trein rijdt maar met een 220 km/u-trein. Dan moet je dus eigenlijk acht minuten inhalen. Ik zeg dat op basis van de gegevens die we hebben. Is het wel mogelijk om die acht minuten in te halen met dat snelle optrekken -- met afremmen haal je dat immers niet -- waarbij je maar vier keer, "fyra", vier steden, snel mag optrekken?

De heer **Spaargaren**: U bedoelt dat je er met een trein met een topsnelheid van 300 km/u 8 minuten eerder bent kunt zijn dan binnen 93 minuten, dus in 85 minuten?

Mevrouw **Vos**: Ja, want er was een verschil van zeven à acht minuten als je met 220 km/u zou rijden. Dan moet je dat inhalen door vier keer heel snel op te trekken.

De heer **Spaargaren**: De Thalys trekt niet zo heel snel op. Het is niet zo dat je helemaal in je stoel wordt gedrukt.

Mevrouw **Vos**: Nee, die 220 km/u-trein zou heel snel moeten optrekken om die acht minuten tijdwinst te halen.

De heer **Spaargaren**: Nee, om die 93 minuten te halen. Je kunt het je veroorloven om acht minuten langer te rijden, omdat dat was toegestaan.

Mevrouw **Vos**: Nee, bij die 93 minuten ging men uit van een trein die 300 km/u reed. U zegt: dat gaan we doen met 220 km/u en dat halen we in met heel snel optrekken. Met acceleratie dus.

De heer **Spaargaren**: Het kan ook met een trein die maximaal 220 km/u gaat, exact.

Mevrouw **Vos**: Op die manier overtuigde u het ministerie dat het zou kunnen halen, die 93 minuten.

De heer **Spaargaren**: Ja.

Mevrouw **Vos**: Dat wordt heel lastig. Twee keer op dat hele traject tussen Amsterdam en Brussel trek je op tot de maximumsnelheid van 220 km/u, en niet vier keer.

De heer **Spaargaren**: Dat geeft ook aan dat de topsnelheid veel minder van belang was. Het gaat inderdaad om de acceleratie en het afremmen.

Mevrouw **Vos**: Die topsnelheid is wel van belang, want je kunt niet vier keer helemaal tot het maximum optrekken.

De heer **Spaargaren**: Nee, maar dat kan ook niet met een 300 km/u-trein. Die kan ook niet vier keer zijn topsnelheid halen. Die kan ook niet tussen Amsterdam en Schiphol 300 km/u rijden. Dat kan alleen tussen Schiphol en Rotterdam, dat stukje.

Mevrouw **Vos**: Uiteindelijk hebt u het ministerie blijkbaar wel kunnen overtuigen dat het kon met dat andere, nieuwe materieel dat tot maximaal 220 km/u kon optrekken. Vervolgens werd HSA opgericht. Men ging van start. Tot 2006 hebt u in de raad van toezicht gezeten van HSA.

De heer **Spaargaren**: De stuurgroep.

Mevrouw **Vos**: De stuurgroep, sorry. U hebt dus ook de aanbesteding meegemaakt van het rollend materieel, de treinen. Vervolgens moest u daadwerkelijk treinen gaan bestellen. Ze zouden niet alleen in 93 minuten naar Brussel moeten rijden, maar ook moeten voldoen aan de allernieuwste Europese eisen. Die waren toen, in 2001 toen u het bod deed, voor een deel nog niet definitief. Ze moesten ook voldoende zitplaatsen bieden om alle reizigers mee te nemen. Daar hadden we het net al over. De treinen zouden ook nog eens beschikbaar moeten zijn als de infrastructuur klaar zou zijn. Dat was toen nog gepland voor 2007. Wanneer zouden volgens u de treinen besteld moeten worden als je in 2007 klaar wilt zijn?

De heer **Spaargaren**: Dat zou ik niet zo kunnen zeggen. Ik kan alleen verwijzen naar het volgende. In de discussie over de tariefrestrictie hadden we in december 2001 aangegeven dat je eventuele extra treinen moest bestellen voor, naar ik meen, september 2002.

Mevrouw **Vos**: Extra treinen? En treinen überhaupt?

De heer **Spaargaren**: Als je extra treinen voor meer reizigers wilt bestellen. Als je de tarieven omlaag zou brengen, moest je meer treinen bestellen. Het uiterste moment dat we daarvoor in de concessie hadden opgenomen, was september 2002. Daar is geen gebruik van gemaakt, dus dat is hypothetisch. Maar dat geeft even aan dat we toen inschatten dat het minimaal vijf jaar zou zijn.

Mevrouw **Vos**: Dus dan had je in 2002 moeten gaan bestellen, dus een contract tekenen met een eventuele treinenbouwer.

De heer **Spaargaren**: Dat was in december 2001 de aanneming, ja.

Mevrouw **Vos**: Dat werd veel later, maar daarover zullen we het nog hebben. We hebben het net gehad over al die zaken die de nieuwe trein zou moeten kunnen. Hoe reageerden de treinfabrikanten op de vraag die u stelde, het bestek?

De heer **Spaargaren**: Dat kan ik u niet zeggen. Ik zat in de stuurgroep HSA als de expert die het bod had gemaakt en die de heer Döbken als algemeen directeur van HSA, die u op vrijdag spreekt, ondersteunde voor het geval hij vragen had over het bod wat betreft reserveringsplicht, tarieven, reizigersprognoses of elementen van het businessplan: "goh, hoe heb je dat zo bedacht?". Daarover kon ik dan verduidelijking geven. Hij is vervolgens met zijn inkopers een echte aanbesteding gaan organiseren voor rollend materieel, met specificaties die veel gedetailleerder waren dan die voor de marktconsultatie die wij destijds hadden gedaan. Hij heeft ook uit eerste hand de reacties van de industrie teruggekregen, in de zin van "dit moet een nieuwe trein worden" of "dit is een bestaand concept, maar het moet wat worden aangepast". Ik heb dergelijke antwoorden nooit uit eerste hand meegekregen.

Mevrouw **Vos**: Maar wat vond u van het aantal treinenbouwers dat een serieus bod deed?

De heer **Spaargaren**: Het is bij elke aanbesteding prettig als je wat te kiezen hebt. Dat geldt ook voor deze aanbesteding. Als nog twee of drie fabrikanten aan die eisen kunnen voldoen, is dat in algemene zin altijd lastiger dan wanneer je uit zes of zeven fabrikanten kunt kiezen.

Mevrouw **Vos**: Het waren er maar vier. We hadden het net over het tekenen van het contract, van het bod. U zei dat het een groot risico zou zijn dat al die technische specificaties, de TSI's in vaktermen, nog niet gereed waren. Heeft dat meegespeeld?

De heer **Spaargaren**: Ten tijde van het ondertekenen van het bod of vlak daarvoor wisten we dat het lastig zou worden om in een specificatie van een

materieelbestelling op te schrijven: uw trein moet voldoen aan de nieuwste versie van de TSI's. Het is bijna alsof je, terwijl je net Windows 10 hebt gehad, tegen een computerfabrikant zegt: de computer die u bouwt, moet voldoen aan Windows 13 en wat de veranderingen zijn tussen 10 en 13 kunnen we u nog niet vertellen. Dat is in feite wat wij in november 2001 signaleerden als iets wat weleens een groot probleem zou kunnen worden. Dat was de strekking van wat we toen hebben geschreven.

Mevrouw **Vos**: Het zat wel allemaal in het bestek. Uiteindelijk reageerde een beperkt aantal treinenbouwers. Weet u -- u zat immers bij HSA -- waarom die treinenbouwers niet zaten te springen om deze opdracht?

De heer **Spaargaren**: Sorry, waarom ze niet ...?

Mevrouw **Vos**: Zaten te springen. Waarom hebben niet veel meer partijen zich gemeld?

De heer **Spaargaren**: Dat weet ik niet precies. Ik weet wel -- maar dat is in algemene zin -- wat treinfabrikanten doen. Ze verkopen het liefst zo veel mogelijk een standaardtrein. Een trein opnieuw ontwerpen vinden ze dus sowieso lastig, zeker als de orderportefeuille goed gevuld is met de standaardtrein. Als dat ook nog eens gekoppeld is aan een ordergrootte die niet al te interessant is, ontstaat er -- dat is, denk ik, een algemeen fenomeen -- minder interesse. Het feit dat wellicht ook nog wat technische specificaties in beweging zijn, zal ook niet hebben meegeholpen. In algemene zin kan ik me dan ook voorstellen dat voor de materieelbouwers deze aanbesteding niet heel aantrekkelijk was.

Mevrouw **Vos**: Het was een heel ingewikkelde vraag, zegt u, met allerlei nieuwe eisen, ook eisen waar je misschien niet zo veel aan kon doen omdat ze nu eenmaal uit Europa kwamen. Het was een heel kleine order. In het begin zou het gaan om 26 treinen, wat niet veel is voor fabrikanten. En het moest snel klaar zijn.

De heer **Spaargaren**: Het moest snel klaar zijn, daar hebt u ook gelijk in. Ik meen dat in die periode ook duidelijk werd dat zelfs die 26 al aan de hoge kant was. Waar u zelf al zei dat het een vrij beperkte order was voor de grote materieelfabrikanten, werd dat aantal ook nog eens kleiner. Daarmee werd het nog minder interessant.

Mevrouw **Vos**: Toen u dat bod deed in 2001 -- we hadden het net over die datum van 5 december -- was iedereen zich er toen van bewust dat het heel lastig zou zijn om materieel te kopen dat zou voldoen aan al die eisen en op tijd klaar zou zijn?

De heer **Spaargaren**: Iedereen die onze brief had gelezen, was zich daar hopelijk wel van bewust, ja. Dat risico hebben we toen ook onderkend.

Mevrouw **Vos**: Nog een laatste vraag over het materieel. Is zo'n 220 nou een hogesnelheidstrein of een gewone, opgevoerde trein?

De heer **Spaargaren**: Ik zou niet weten wat de definitie daarvan is. Een van de kenmerken van een hogesnelheidstrein of een trein waarvan we vinden dat het onmiskenbaar een hogesnelheidstrein is, bijvoorbeeld een trein die 200 km/u rijdt, is het gegeven dat de deuren drukdicht zijn gemaakt, zodat het allemaal vast blijft zitten als er twee treinen met 300 km/u langs elkaar gaan. Waar precies de scheidslijn ligt -- dit is een hogesnelheidstrein en dit is een opgevoerde intercity, om het zo te zeggen -- is vrij arbitrair. Ik denk dat de deskundigen daarover van mening verschillen.

Mevrouw **Vos**: Helemaal zeker was u er dus niet van dat u een hogesnelheidstrein aanbood. Het was een snelle ...

De heer **Spaargaren**: We moesten een trein aanbieden die aan de rijtijden voldeed en dat hebben we gedaan. We hebben het ministerie daarvan overtuigd. Het was een trein met een maximumsnelheid van 220 km/u. Maar nogmaals, die bereik je ook maar twee keer, zoals u zelf al zei. Je kunt je dus afvragen of je een trein wilt hebben die ... Het is bijna alsof je zegt: ik heb

wel een Ferrari, maar ik mag er niet harder dan 100 km/u mee. Het gaat er uiteindelijk om of die trein de reistijden haalt. Dat was het enige dat ertoe deed. Dat dat met een trein zou gebeuren die sommigen misschien niet als hogesnelheidstrein beschouwden, was voor ons veel minder van belang.

Mevrouw **Vos**: Dank u wel.

De heer **Van Gerven**: Ik wil nog even naar de rijtijd van 93 minuten. Heb ik u goed beluisterd dat volgens u met die trein van 220 km/u die rijtijd van 93 minuten gehaald kon worden?

De heer **Spaargaren**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Dat was de berekening. Uw motiveerde dat met "je hebt toch te weinig tijd om zo hard te rijden, omdat de afstanden zo kort zijn". U noemde Amsterdam-Rotterdam, maar je hebt ook het traject Rotterdam-Antwerpen. Daar kun je wel 300 km/u rijden.

De heer **Spaargaren**: Ja, dat klopt. Desondanks kun je met een trein die maximaal 220 km/u kan, de reistijd van 93 minuten tussen Amsterdam en Brussel halen. Dat was de enige eis die hard in het bod stond.

De heer **Van Gerven**: Ja. Maar zoals collega Mei Li Vos al zei, was die berekening van 93 minuten eigenlijk gebaseerd op een maximumsnelheid van 300 km/u.

De heer **Spaargaren**: Ja, maar ..

De heer **Van Gerven**: Je hebt een heel stuk ... Nee, ga uw gang.

De heer **Spaargaren**: Als de overheid voor de verbinding Amsterdam-Brussel een 300 km/u-trein had gewild, had ze dat zo moeten specificeren in de aanbesteding. Ze wilde de marktpartijen de vrijheid laten om een eigen concept op Amsterdam-Brussel neer te zetten. Dat kon je in de aanbesteding

lezen. Ze heeft dat niet zo willen voorschrijven. In feite wilde ze het aan de bidders overlaten om een trein te introduceren tussen Amsterdam en Brussel die in 93 minuten van Amsterdam naar Brussel kon. Die hoefde niet per se 300 km/u kunnen rijden.

De heer **Van Gerven**: U hebt berekend dat u die kon leveren met een trein van 220 km/u.

De heer **Spaargaren**: Correct.

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

De **voorzitter**: We gaan even een uitstapje maken naar Engeland. Dat vindt u vast wel aangenaam. In Engeland is het spoorvervoer heel anders georganiseerd, ook wel in concessies en aanbestedingen. U komt zelf net terug uit Engeland. U was daar directeur van een van de NS-dochters, zoals ik al even vertelde in de inleiding. Wat zijn nu de kenmerkende verschillen tussen de manier waarop in Engeland concessies worden uitgegeven en de manier waarop dat in Nederland wordt gedaan?

De heer **Spaargaren**: Het kenmerkende verschil is dat het in bijna alle gevallen gaat over een bedrijf dat al geëxploiteerd wordt, een concessie die al rijdt en waarvan al bekend is hoeveel treinen je ervoor nodig hebt. Concessies die niet twee internationale monopolisten nodig hebben om een verbinding tot stand te brengen. Concessies die niet haast een revolutie teweegbrengen in bijvoorbeeld reistijden, om het zo te zeggen. Je neemt een soort running business over, een bedrijf dat al een bedrijf is. Je bekijkt wat je eraan kunt verbeteren. Dan doe je een bieding en kun je een concessie winnen. Zo werkt het in feite. Ik denk dus dat het kenmerkende verschil het volgende is. In Nederland is met de HSL-Zuid geprobeerd om een lijn aan te besteden die nog niet bestond. Hij moest nog gebouwd worden. Voor reizigers was het een geweldige revolutie in de zin van reistijden. De medewerking van SNCF en NMBS was absoluut cruciaal voor het succesvol

tot stand brengen van de exploitatie. Die complicaties heb je bij concessies in meestal Engeland niet.

De **voorzitter**: Mag ik het dan zo begrijpen dat als we daaruit al een les zouden moeten destilleren, u zou zeggen: ga nu niet twee variabelen veranderen, dus én een traject én een vervoerder, maar doe het een voor een, zoals in Engeland?

De heer **Spaargaren**: Het is ieder geval een stuk risicovoller om een aanbesteding te organiseren waarbij zo veel variabelen in beweging zijn als bij de HSL-Zuid. Dat is ook wel gebleken, maar ik denk dat het ministerie en ook NS zich ervan bewust waren dat het ongelooflijk moeilijk was om met name internationaal vervoer openbaar aan te besteden. In Engeland is dat niet het geval. In die zin kan ik me ook wel voorstellen ... Kijk, het was natuurlijk een periode van marktwerking. Er waren net UMTS-frequenties geveild voor 6 miljard gulden in de zomer van 2000, kan ik me herinneren. Maar dat is echt heel iets anders dan internationaal treinvervoer, dat toch een beetje ouderwets is georganiseerd, met samenwerking met internationale partners die eigenlijk van marktwerking op het spoor nog nooit gehoord hebben en er ook niets van willen weten.

De **voorzitter**: We hebben ook begrepen dat er in Engeland een bijzondere constructie is voor het geval een nieuwe concessiehouder er niet uitkomt of het misgaat. De overheid neemt daar een andere rol in. Kunt u daar iets over vertellen?

De heer **Spaargaren**: U doelt waarschijnlijk op iets wat zich heeft voorgedaan toen de vervoerder op de East Coast Main Line -- dat is aan de oostkust van Engeland, met snelle treinen tussen Londen en York, bijvoorbeeld -- niet meer aan de verplichtingen kon voldoen. De overheid heeft toen voorzien in een soort management-bv of een aantal managers in opdracht van de overheid, veelal consultants overigens. Namens de overheid nemen die het runnen van die lijn over. Dat is op zich een vrij gebruikelijke vorm om als overheid een back-up, een soort terugvaloptie, te regelen,

mocht de private vervoerder niet meer voldoen, om welke reden dan ook. Dan wordt er een soort tijdelijk overheidsbedrijf opgericht om de exploitatie voort te zetten.

De **voorzitter**: Helder. We komen tot een afronding. We hebben vandaag veel onderwerpen met u besproken. Ik kan u zeggen dat vandaag een aantal onderwerpen is langsgesproken waarvan u een beeld hebt geschetst dat de commissie niet herkent. Dat betreft bijvoorbeeld wat wij zeiden over de businesscase. U hebt uitgelegd dat er bijzondere aannames waren, uiteindelijk zeer gestrekt. In de laatste week -- de heer Van Gerven is daarop ingegaan samen met u -- is er wat aan knoppen gedraaid, waardoor de businesscase uiteindelijk werd onderbouwd met aannames. De heer Van Gerven gaf aan dat die aannames niet zijn terug te vinden. U zei: we hebben ze wel gegeven. Toen HSA -- de komende weken komen we daar nog over te spreken -- het toch een beetje moeilijk kreeg, kwamen ze niet boven tafel, dus ze waren er niet. Kunt u misschien nog even in herinnering roepen wat u daarover hebt gezegd tegen de commissie of kunt u zeggen wat u zich werkelijk herinnert van die aannames die onder die businesscase lagen?

De heer **Spaargaren**: Wat ik me herinner van de aannames onder de businesscase, is dat we in het bod een aantal aannames hebben moeten expliciteren, bijvoorbeeld over prijselasticiteit. Je kunt wel zeggen dat je plus 60% veronderstelt, maar je moet wel enigszins aannemelijk kunnen maken dat het ook in de praktijk kan worden gedragen. Ik herinner mij bijvoorbeeld dat er in het bod zaken staan als "dit is bekend qua prijselasticiteit daar" en "value of time-analyses zeggen zus". Dat soort aannames zijn in het bod gemaakt. Er is ook duidelijk in het bod te zien geweest, ook in de financiële bijlages ervan, dat er gerekend is met een inflatie van x, een economische groei van y, een toename van het vliegverkeer met z. Dat is wat ik mij herinner van wat ...

De **voorzitter**: Maar hoe verklaart u dan dat er eindeloos gesteggeld is over het niet-overleggen van de aannames die onder het bod lagen? Dat is een discussie geweest die eindeloos heeft geduurd. We komen daar nog zeer

uitvoerig over te spreken, dus daarom vind ik het zo belangrijk om van u te horen hoe dat kan.

De heer **Spaargaren**: Nee, dat snap ik. In mijn herinnering is het gesteggel, zoals u dat noemt, gegaan over de details van de businesscase die ten grondslag lag aan. U moet begrijpen dat voor de financiële modellen die het consortium moest inleveren bij de bieding een bepaald format was voorgeschreven door de overheid. Vervolgens is HSA met een businessplan van start gegaan. Daar zat bijvoorbeeld 178 miljoen in voor variant zes. Er heeft nooit een businessplan bestaan met het format van de overheid dat past bij 148 miljoen. Dat is immers later tot stand gekomen. Toen de heer Döbken begon als directeur van HSA, is het eerste wat hij op dag één naar ik aanneem heeft gedaan -- u kunt het hem vragen -- het maken van een businessplan dat paste bij 148 miljoen concessievergoeding.

De **voorzitter**: Het is toch een beetje de omgekeerde wereld dat je eerst een bod doet en daar onderling allerlei aannames onder hangt, gestretcht zoals u zelf zegt, en dat die mogelijk wel ergens zijn, maar du moment dat er om gevraagd wordt omdat het ingewikkeld wordt, is een en ander ... Kwijt? Niet gemaakt? Verdwenen? Het is onduidelijk.

De heer **Spaargaren**: Nogmaals, ik was daar in die periode niet bij betrokken. Ik weet dat er veel gesprekken hebben plaatsgevonden over de businesscase, zoals dat is genoemd. Of dat gaat over -- daarom probeer ik zo expliciet, zo specifiek te zijn over welke aannames ik kende uit het bod -- welke financiële formats door de overheid gevraagd waren, die dus anders waren omdat ze pasten bij het bod en niet bij de startsituatie van HSA ... De overheid heeft niet gevraagd om een nieuw ingevuld format dat optelt tot 148 miljoen, om het even zo simpel te zeggen.

De **voorzitter**: Of het nu formats waren of niet, ik constateer alleen dat er erg lang is gediscussieerd over het feit dat NS is gevraagd "onderbouw dit" en dat de onderbouwing er niet was.

De heer **Spaargaren**: Ja, dat constateer ik met u. Ik heb dat ook gevolgd in het nieuws, ja.

De **voorzitter**: Er is iets wat wij daar fascinerend aan vinden. Nu kom ik bij het tweede punt waarover we vandaag wat hebben geëxerceerd met elkaar en waar we niet helemaal op één lijn kwamen, namelijk de tariefrestrictie. U geeft aan dat er veel uitdagingen waren neergelegd ten aanzien van de prognoses, maar uit de stukken mogen we opmaken dat bij een tariefrestrictie er misschien wel minder geld werd gevraagd voor een kaartje, waardoor er meer mensen in de trein zouden gaan, maar never nooit niet zo veel dat het 47 miljoen zou kosten omdat er treinen moesten worden gekocht. Die zijn niet gekocht, maar ze hadden op dat moment ook niet hoeven te worden gekocht. Dat maakt u toch ook op uit de stukken?

De heer **Spaargaren**: Ja, maar dat is kennis van achteraf, want op dat moment waren de prognoses zoals ze waren en waren de effecten van een tariefrestrictie op het aantal reizigers zoals met het ministerie overeengekomen ...

De **voorzitter**: Maar de prognoses waren zo vreselijk opgerekt. Dan kunt u toch niet denken ...

De heer **Spaargaren**: U zegt: u hebt nooit gekocht ...

De **voorzitter**: U was niet van plan ze te kopen.

De heer **Spaargaren**: De treinen zouden gekocht zijn op basis van de aannames die er toen lagen. Dat is het enige waarover ik iets kan zeggen. Dat de reizigersaantallen zich vervolgens anders hebben ontwikkeld, is een gevolg van een heleboel externe factoren die zich na indiening van het bod hebben afgespeeld. Dat dat tot een lager basisgetal heeft geleid waardoor je die extra treinen misschien niet meer hoefde te kopen, is een wetenschap die we toen niet hadden. Toen was ...

De **voorzitter**: In uw beleving in ieder geval niet. Als ik u zeg dat wij uit de berekeningen, ook op dat moment, een ander beeld hebben, dan blijft het hier ergens in het midden liggen, denk ik.

De heer **Spaargaren**: Dat is dan zo, ja.

De **voorzitter**: Oké. U hebt zich heel erg verdiept in de exploitatie van de HSL-Zuid. U had een beeld van "wat moeten we daarmee doen". U gaf aan dat de Thalys niet direct het meest geëigende vervoer was, dus "we gaan iets nieuws bedenken". We zien heel veel jaar later, nu eigenlijk, dat het beoogde vervoer over die lijn nog niet tot stand is gekomen. Wat is uw oordeel daar nu over?

De heer **Spaargaren**: Ik vind het vreselijk dat dat niet tot stand is gekomen, want ik ben een treinreiziger, een belastingbetaler en ik heb vrienden in Antwerpen wonen. Ik zag een lijn voor me die door zo veel mogelijk reizigers gebruikt zou worden, weliswaar iets duurder dan het hoofdrailnet, maar dat was ook gerechtvaardigd, met een hoge frequentie, met grote capaciteit en met een intercity, een snelle Benelux-trein om het zo te zeggen, die dan weliswaar niet meer in Den Haag stopt, maar die net zo goed deel van het Nederlandse net uitmaakt als de Benelux-trein dat deed voor 1999. Met hoge snelheid naar Parijs en misschien nog naar Londen. Dat is allemaal niet uitgekomen. De Nederlandse reizigers, maar ook de mensen in België die in die markt op en neer reizen, hebben natuurlijk een heel slecht product, nog steeds. Dat is iets wat mij zeer aan het hart gaat.

De **voorzitter**: U hebt in het begin van het verhoor vrij duidelijk gemaakt wat uw wensen waren. U herhaalt ze nu ook: veel mensen in de trein, niet te gek dure kaartjes, een hoge frequentie. Maar uiteindelijk doet de NS een heel hoog bod voor een trein die wel heel vol zit, maar waar mensen erg veel geld voor moeten betalen. Dat wijkt wel erg af van wat u eigenlijk had gewild.

De heer **Spaargaren**: Ja, dat klopt. De uitvraag van het ministerie zoals die uiteindelijk in de aanbesteding is verwoord, wijkt heel erg af van wat NS, en

ook ikzelf, persoonlijk als de beste manier van het benutten van de hsl zag en dat is eigenlijk iets wat, denk ik, het beste in het IC Max-bod was vastgelegd.

De **voorzitter**: Dus eigenlijk zegt u: toen ik lid was van het bid-team, hadden we eigenlijk een andere keuze moeten maken met elkaar, zodat we misschien wel die hsl uiteindelijk op een optimale manier hadden kunnen benutten, maar op de manier waarop we het nu met elkaar hebben ingericht, is dat niet gelukt.

De heer **Spaargaren**: Wij, NS, of ik kon op dat moment die keuze niet maken. Als we dat gedaan zouden hebben, geleerd hebbende van de ervaringen uit het recente verleden, wisten we dat dat direct in de prullenbak zou belanden, dus dat hebben we niet kunnen doen.

De **voorzitter**: Oké. Ik heb nog twee slotvragen. De eerste slotvraag is: hebt u nog zaken waarnaar we niet hebben gevraagd, maar waarvan u vindt dat de commissie ze moet meewegen omdat ze van belang zijn?

De heer **Spaargaren**: Nee, ik denk dat er genoeg aan de orde is geweest.

De **voorzitter**: De tweede vraag is: hebt u vermoedens van onregelmatigheden in dit dossier?

De heer **Spaargaren**: Nee.

De **voorzitter**: Dan sluit ik hiermee ons verhoor. Dank u wel.

Sluiting: 17.47 uur