Stenografisch verslag van een openbaar verhoor in het kader van de parlementaire enquêtecommissie Fyra op 20 mei 2015 in de Enquêtezaal van het Logement te Den Haag.

Gehoord wordt: de heer Korf (projectdirecteur HSL-Zuid bij het ministerie van Verkeer en Waterstaat), die wordt bijgestaan door de heer Strzelczyk.

Aanvang: 12.30 uur

Voorzitter: mevrouw Van Toorenburg

Verder zijn aanwezig de commissieleden mevrouw Bergkamp, de heer Elias en de heer Van Gerven, alsmede de heer Nava, griffier, en de heer De Bakker, onderzoekscoördinator.

De **voorzitter**: Ik heet alle aanwezigen van harte welkom. Voorafgaand aan dit verhoor deel ik mede dat mevrouw Vos niet aanwezig zal zijn vanwege ernstige familieomstandigheden. Ik vraag de griffier om de heer Korf binnen te leiden.

In handen van de voorzitter legt de heer Korf de eed af.

De **voorzitter**: Welkom, mijnheer Korf. U was van 1995 tot 2001, dus zes jaar lang, projectdirecteur van de HSL-Zuid, voor het ministerie van Verkeer en Waterstaat. Daar hield u zich bezig met de aanleg van de hogesnelheidslijn, de HSL-Zuid van Amsterdam naar Antwerpen, en de aanbesteding van de vervoersconcessie van de HSL-Zuid. In dit verhoor zal de commissie u vragen stellen over de voorbereiding, de inrichting en de uitvoering van de aanbestedingsprocedure voor het vervoer. Dit gesprek zal met name worden gevoerd door de heer Van Gerven en de heer Elias. Het woord is aan de heer Van Gerven.

De heer **Van Gerven**: Mijnheer Korf, als ambtenaar was u verantwoordelijk voor het aanlegbesluit van de hogesnelheidslijn, de planologische kernbeslissing. Daarbij is besloten dat de aanleg van de infrastructuur voor een deel zou worden betaald uit private opbrengsten, een private bijdrage van 1,8 miljard gulden. Kunt u toelichten hoe dat bedrag tot stand is gekomen?

De heer **Korf**: Dat bedrag is een uitkomst van berekeningen die zijn gemaakt door bureaus. McKinsey heeft daaraan gerekend, en later OC&C. In wezen is het bedrag een resultaat van een proces dat door de Stuurgroep Privatisering Infrastructuur, de SPRI, al jaren daarvoor was ingezet om te bekijken of hogesnelheidstreinen of treinen -- ook op de Betuwelijn -- deels privaat konden worden gefinancierd. Dit was dus een rekensom van een aantal bureaus, PwC en McKinsey, die ons deze berekening hebben gegeven op basis van deskundigheid. Later heeft OC&C dit nog eens nagerekend. Verderop in de periode heeft L.E.K. uit Engeland nog een keer een berekening gedaan.

De heer **Van Gerven**: Er zijn allerlei partijen die berekeningen hebben gemaakt. Kwamen die allemaal uit op die 1,8 miljard gulden?

De heer **Korf**: Nee, zij kwamen wat hoger uit. Uiteindelijk hebben we dat conservatieve bedrag van 1,8 miljard genomen als uitgangspunt voor de Hogesnelheidslijn-Zuid.

De heer **Van Gerven**: Die bedragen zijn later dus niet bijgesteld?

De heer **Korf**: Nee, die zijn niet later bijgesteld.

De heer **Van Gerven**: Was dat ook op basis van vervoersprognoses?

De heer **Korf**: Ja, natuurlijk. Dit soort berekeningen wordt gedaan op basis van economisch inzicht in de ontwikkeling van Europa, het vliegverkeer, vervoersprognoses en natuurlijk tarifering en treinpaden.

De heer **Van Gerven**: Waren vervoersprognoses daarbij een dominante parameter?

De heer **Korf**: Ja, vast wel. Ik heb de berekeningen niet zelf gemaakt, maar dat zal wel.

De heer **Van Gerven**: Weet u met welke aantallen reizigers zij rekenden?

De heer **Korf**: Nee, dat weet ik niet.

De heer **Van Gerven**: Dat kunt u niet zeggen, maar het was in elk geval wel een consistent getal.

De heer **Korf**: Ja, het was aan de benedenkant van ook later uitgevoerde berekeningen, die steeds iets hoger uitkwamen dan dit getal. Het was op zich dus een conservatief, veilig getal.

De heer **Van Gerven**: Wat betekende die taakstelling voor de private financiering van de aanleg, voor het uitgeven van die concessie?

De heer **Korf**: Dat betekende dat dat bedrag later is vertaald in een minimumbedrag dat we in de concessieaanbesteding hebben geëist van biedende vervoerders. In wezen is die 1,8 miljard gulden -- volgens mij was dat het prijspeil in 1995, 1993, 1994 -- …

De heer **Van Gerven**: In 1993.

De heer **Korf**: In 1993, ja. Dat is op het prijspeil van 1999 vertaald in een bedrag waarvan in wezen aan vervoerders werd gevraagd om dat per jaar te betalen als de concessie zou worden gewonnen.

De heer **Van Gerven**: In de concessie is dat bedrag als uitgangspunt genomen, als ondergrens.

De heer **Korf**: Ja, we hebben er bewust voor gekozen om in de aanbesteding een bedrag te noemen en om niet geen bedrag te noemen. In dat laatste geval zou iedereen kunnen bieden wat hij wilde. Nee, we hebben tegen de vervoerwereld gezegd: op basis van berekeningen die wij hebben gedaan, is deze lijn ongeveer 100 miljoen waard als overwinst, af te dragen aan de overheid. Dat bedrag hebben we genoemd.

De heer **Van Gerven**: Dat hebt u eigenlijk van meet af aan gecommuniceerd?

De heer **Korf**: Ja.

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

De heer **Elias**: Er kwam op een gegeven moment een kerndocument voor de aanbestedingsprocedure, de invitation to tender van 11 december 2000, die intern steeds "ITT" werd genoemd; wij noemen het gewoon "de uitnodiging". Daarmee werden allerlei vervoerders uitgenodigd om deel te nemen aan de aanbesteding van het vervoer over de HSL-Zuid. Daar stond dus die 100 miljoen in. U zei dat dat bedrag voortkwam uit berekeningen. Daar ging natuurlijk het prijspeil van latere jaren overheen. Dat kwam dan uit op die 100 miljoen. Op welk moment is bepaald dat het minimaal die 100 miljoen zou worden?

De heer **Korf**: Wat een goede vraag!

De heer **Elias**: Daar zitten we voor.

De heer **Korf**: Ik weet niet precies wanneer dat is gebeurd. Ik weet wel dat dit bedrag is bepaald bij de aanvang, in de voorbereiding van de tender, nog voor de invitation to tender, dus in wezen bij de kwalificatiedocumentatie.

De heer **Elias**: Waarom stond er überhaupt een bedrag in? Je kunt ook een aanbesteding uitschrijven met alleen de eisen. Waarom stond er een bedrag in?

De heer **Korf**: Dat weet ik niet meer exact, maar ik kan mij heel goed voorstellen dat we toen vanuit een juridische tendertechnische benadering hebben gedacht dat we een bedrag zouden noemen, waardoor aan bieders een richting werd gegeven waarop zij zich konden prepareren. Het was natuurlijk een tenderproces dat niet vaak voorkwam, ook niet in Europa. Een richtinggevend bedrag dat wij er ongeveer voor wilden hebben, was voor ons dus een goede insteek in de markt.

De heer **Elias**: We hebben in eerdere verhoren vastgesteld dat het departement van Verkeer en Waterstaat uiteindelijk vaststelde dat dat bedrag erin zou staan.

De heer **Korf**: Ja, samen met Financiën.

De heer **Elias**: Dat wilde ik nog even precies weten: dit is dus in overeenstemming met Financiën gebeurd?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Want dat is de formele procedure.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: De beoordeling van de biedingen zou in de eerste ronde van de aanbestedingsprocedure voornamelijk geschieden op basis van de financiële hoogte van die biedingen. We hebben in eerdere verhoren gehoord dat 142 van de 152 punten die je kon verdienen -- zo werkt zo'n aanbesteding; je kon op bepaalde punten goed of juist minder goed scoren -- betrekking hadden op financiële aspecten. Dat hebben we toch goed begrepen?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Daarmee waren die financiële aspecten dus buitengewoon dominant.

De heer **Korf**: Nee. Even als voorbeeld: als je een huis helemaal, tot de douchekraan aan toe, ontwerpt en als je dat ontwerp daarna aan de aannemers geeft en een prijs vraagt, is de prijs dominant, maar dan is de kwaliteit gedefinieerd. Wij hadden de kwaliteit gedefinieerd in de achterliggende stukken. In wezen was dat wat ons betreft de minimumkwaliteit die wij wilden hebben en die stond in de stukken. Dan kun je het verhaal natuurlijk verder proberen af te ronden op basis van de prijs.

De heer **Elias**: Ook in die redenering is het moeilijk te begrijpen of het reizigersbelang in voldoende mate tot uitdrukking kwam met de tien punten die daarvoor overbleven.

De heer **Korf**: Er waren geen tien punten betrokken bij het reizigersbelang. De documentatie van de invitation to tender bevatte het reizigersbelang door de zitplaatsgarantie en de dienstregelingconcepten die erin stonden. In wezen was het belang van de reizigers dus voldoende gedefinieerd in het aanbestedingsdocument. Als er nog meer belang zou kunnen zijn door een nog hogere punctualiteit of zitplaatsgarantie, was dat een nog hoger belang, maar dat was niet het basisbelang. De reiziger was gediend met het basisdocument.

De heer **Elias**: De heer Spaargaren heeft hier eergisteren gemeld dat hij vond dat het reizigersbelang er vrij karig uit kwam in die verdeling van de 152 punten.

De heer **Korf**: Het is natuurlijk aan hem om dat te vinden.

De heer **Elias**: U ziet dat dus anders?

De heer **Korf**: Ja, ik vind dat we in het concept dat in de aanbesteding werd gevraagd, een uitstekend basisbelang hebben gedefinieerd qua dienstregeling, treinpaden en allerlei comforteisen, die er ook in stonden. Het klopt dat er daarbovenop nog meer mogelijkheden waren om de reiziger te dienen, maar het belang was natuurlijk gediend bij het basisdocument.

De heer **Elias**: Tenminste, dat is wat u hier betoogt.

De heer **Korf**: Dat is wat wij hebben gepoogd te doen, ja.

De heer **Elias**: Hoe verklaart u dat verschil in opvatting tussen u en de heer Spaargaren? U zou toch allebei aan hetzelfde touw trekken?

De heer **Korf**: Dan zou ik speculeren en dat moet ik niet doen, maar ik denk dat de heer Spaargaren vanuit zijn positie heeft geredeneerd en vanuit zijn aanbieding, die wat hoog was. Dan zoek je daar verklaringen voor, maar ik ga speculeren als ik daarin treed.

De heer **Elias**: Kort en goed: u vindt dus dat het belang van de reiziger ook in die fase goed in de gaten is gehouden door Verkeer en Waterstaat?

De heer **Korf**: Ja, daar ging het tenslotte om.

De heer **Elias**: Waarom was een financiële minimumeis überhaupt noodzakelijk, gelet op de voornamelijk financiële beoordeling van die biedingen?

De heer **Korf**: Die was niet noodzakelijk. Er is voor deze route gekozen. Als je een nieuwe aanbesteding start en als nieuwe train operating companies daarop ingaan, kunt u zich voorstellen dat zij een gevoel willen hebben bij wat wij bedoelen met "de overopbrengst op zo'n lijn". Met zo'n getal hebben zij een basis, een anker. Dat vonden wij een verstandige manier. Het ging dus niet van boven naar beneden, in de zin van: iedereen biedt maar en dan

bekijken wij wel wat ongeveer het referentieniveau kan zijn. Wij gaven gewoon een referentieniveau. Dat wordt in de bouwmarkt ook wel gedaan.

De heer **Elias**: Ik kijk even of mijn collega Van Gerven tot hier vragen heeft.

De heer **Van Gerven**: Ja. Mijnheer Korf, u zei dat het niet alleen de financiële kant betrof en dat er ook goed naar de reiziger is gekeken. In de concrete voorwaarden over de snelheden en de tarieven wordt dat echter eigenlijk niet concreet gemaakt.

De heer **Korf**: Nee, omdat dat natuurlijk ook niet in het belang van de reiziger zou kunnen zijn. Je zegt ook tegen KLM niet dat zij haar tarieven moet vaststellen omdat de reizigers anders te veel betalen. Het gaat erom dat je de reizigers comfortmogelijkheden biedt in zo'n trein. Feitelijk is het nog anders: een spoorwegondernemer die een lijn in operatie wil nemen, wil daar juist vanwege zijn functie het reizigersbelang dienen. Daarbij gaat het om tarifering, zitplaatsgarantie en punctualiteit en om niet stilstaan tussen Rotterdam en Antwerpen. Er zit dus gewoon een ondernemersbelang in om dat goed te doen. Dat ondernemersbelang moet je als overheid natuurlijk niet beknotten. Je moet de ondernemer de ruimte bieden om de reiziger te dienen.

De heer **Van Gerven**: Uw uitgangspunt was dus dat de kwaliteit voor de reiziger op het punt van snelheid, punctualiteit en de prijs van het kaartje zich via het ondernemersbelang moest vertalen.

De heer **Korf**: Ja. Natuurlijk is er een ondergrens: zoveel treinpaden per uur per richting naar Brussel en Parijs, minimaal zitplaatsgarantie en een mate van punctualiteit. Natuurlijk zitten er ook grenzen en kwaliteitseisen in het document, maar verder moet een bedrijf natuurlijk zelf kunnen zeggen hoe het de reizigers het best dient.

De heer **Van Gerven**: Waren de voorwaarden die u stelde -- laten we even de reistijden, de zitplaatsgarantie en dergelijke nemen -- harde voorwaarden voor de tender?

De heer **Korf**: Dat waren de voorwaarden voor de tender, ja.

De heer **Van Gerven**: Daar moest aan voldaan worden?

De heer **Korf**: Jazeker.

De heer **Van Gerven**: Goed. Ik geef het woord weer aan de heer Elias.

De heer **Elias**: Mijnheer Korf, we gaan even iets terug in de tijd. Voordat die invitatie uitkwam en de biedingen daarop moesten worden gemaakt, waren er onderhandelingen geweest tussen de Staat -- de overheid -- en de Oranjecombinatie.

De heer **Korf**: Geen onderhandelingen.

De heer **Elias**: Hoe zou u het dan noemen?

De heer **Korf**: Het was een consultatieronde, die breder plaatsvond, ook met de Oranjecombinatie.

De heer **Elias**: Met welke anderen werkte de HSL-projectdirectie dan ook samen om een plan te maken?

De heer **Korf**: Niet.

De heer **Elias**: Die consultatie vond op dat moment op dat niveau dus niet met anderen plaats.

De heer **Korf**: Jawel, die vond ook met anderen plaats. Er was een nulfase ingelast, volgens mij van december 2000 tot maart 2001. In die fase zijn de

geregistreerde partijen benaderd met de vraag of er voldoende marktspanning zou kunnen zijn. Er zou een "rolling stock"-probleem kunnen zijn als we zouden gaan tenderen. Er is een algemene nieuwe "indruk" opgemaakt: waren er tendertechnische mogelijkheden om door te gaan met tenderen? In dezelfde periode is met de Oranjecombinatie speciaal overleg gevoerd. Dat wilt u weten en dat is zo, maar niet om een bod van de combinatie te vragen.

De heer **Elias**: Daar kunnen we nog een lange discussie over voeren.

De heer **Korf**: Dat lijkt mij ook.

De heer **Elias**: Dat doen we op dit moment niet. Misschien heb ik daar nog wel een paar vragen over, maar het gaat mij erom dat er op enig moment sprake was van overleg -- voor het gemak gebruik ik even uw woorden -- tussen het departement van Verkeer en Waterstaat en de Oranjecombinatie, zijnde voor 90% NS en daarnaast KLM en Schiphol. Het ging ook daarbij dus in hoge mate om NS. In nauw onderling overleg -- want daarbij is werkelijk echt heel erg samengewerkt -- kwam daar een bedrag van 100 miljoen uit. Dat klopt toch, hè?

De heer **Korf**: Nee, daar kwam geen bedrag uit van 100 miljoen.

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

De heer **Korf**: Daar kwam geen bedrag uit van 100 miljoen. Er kwam een brief uit van de Oranjecombinatie aan het departement, waarin zij aangaf dat zij bereid was om onder de noemer van de in de PKB gedefinieerde financiële en andere eisen eventueel een bod uit te brengen als daarom gevraagd zou worden.

De heer **Elias**: Zeker, en alle betrokkenen …

De heer **Korf**: Die 100 miljoen is nooit zo gecommuniceerd naar het kabinet.

De heer **Elias**: Zeker, die is nooit zo gecommuniceerd, maar alle betrokkenen wisten dat die toverformule van het volgen van de PKB en de bereidheid om een bod te leveren … Dat bod zit hier ergens in de stukken. Althans, het ondernemingsplan zit ergens in deze stukken. Ik kan daarmee zwaaien; zo groot is het. Het is een serieus verhaal.

De heer **Korf**: Ik ken het niet.

De heer **Elias**: De handtekeningen staan erop. Ik zal het u straks laten zien.

De heer **Korf**: Het is leuk om dat nog eens te zien, als historie.

De heer **Elias**: Dit is het.

De heer **Korf**: U staat ook onder ede, neem ik aan.

De heer **Elias**: Jazeker. Hier staan ook de handtekeningen op. Op iedere pagina staan de parafen van KLM, Schiphol en NS. Iedereen wist dat, als dat een formeel bod zou worden, dat 100 miljoen zou opleveren.

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

De heer **Elias**: Dat klopt. Heel goed. Daarvan werd ook gezegd: als het met die Oranjecombinatie niet lukt, heeft die ook nooit bestaan en is dit allemaal weer van tafel. Dat is correct, hè?

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

De heer **Elias**: Die 100 miljoen zweeft dus ergens als kennis boven de markt. Dat is geen formeel bod, zoals u steeds zegt. Anders zouden er immers aanbestedingsrechtelijke problemen ontstaan.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Daarom moest het ook zo heten, zodat het niet echt een bod was, maar de facto …

De heer **Korf**: Er lag ook niets.

De heer **Elias**: Formeel lag er niets.

De heer **Korf**: Ook echt niet. Wij hadden verder geen documentatie, alleen die brief.

De heer **Elias**: Oké, maar er is ook zoiets als een telefoon.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Men was op de hoogte, zoals u zojuist hebt bevestigd.

De heer **Korf**: Maar juridisch gezien lag er geen document.

De heer **Elias**: Oké, maar het was duidelijk dat het om 100 miljoen ging.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Die 100 miljoen -- je zou haast zeggen: diezelfde 100 miljoen -- komt ineens terug in de formele aanbesteding, in die stukken.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Is dat niet een beetje toevallig?

De heer **Korf**: Nee, dat is niet toevallig.

De heer **Elias**: Want?

De heer **Korf**: Het is hetzelfde bedrag.

De heer **Elias**: Hetzelfde bedrag, nog steeds afgeleid uit die …

De heer **Korf**: Dezelfde scope behoorde bij hetzelfde bedrag. Dat is toch niet vreemd? Het zou gek zijn als het anders zou zijn.

De heer **Elias**: Wist NS voordat dat qualification document werd uitgestuurd, dat een minimale concessievergoeding geëist zou worden in die aanbestedingsdocumentatie?

De heer **Korf**: Ja, ik meen van wel.

De heer **Elias**: Hoe verkreeg u die kennis?

De heer **Korf**: Dan moet ik even goed kijken, want u gaat kriskras door de historie heen. We hebben daarvoor natuurlijk de IC Max-bieding gehad. Ook daarbij is toen een bedrag genoemd. Dat hebben wij becommentarieerd; we zeiden dat dat te weinig was in relatie tot die 1,8 miljard. Zij hebben wel kunnen rekenen; zij hebben die 1,8 miljard kunnen vertalen naar een bedrag, maar ik weet niet meer precies of we dat bedrag hebben genoemd bij IC Max, in termen dat dat te laag of te hoog was of dat het dit bedrag moest zijn. Ik weet wel dat dat bedrag aan de orde is geweest in de Oranjecombinatie-discussie, maar ik weet niet hoever daarvoor dat bedrag al is genoemd. Dat zou ik moeten nakijken.

De heer **Elias**: U wist in ieder geval dat dat bedrag in het qualification document terecht zou komen?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Ik heb op dit punt eigenlijk geen vragen meer.

De heer **Van Gerven**: Mijnheer Korf, ik wil nog even stilstaan bij het ondernemingsplan van de Oranjecombinatie. Ik neem aan dat daarover is overlegd met projectmedewerkers van uw organisatie en dat het op die manier is voorbereid.

De heer **Korf**: Ik denk niet dat ze een ondernemingsplan hebben gezien. Ze hebben niets gezien. Ze hebben overleg gehad over wat er zou kunnen komen als ... Het is heel zorgvuldig gebeurd. Het is een consultatie geweest.

De heer **Van Gerven**: Is er samengewerkt tussen een aantal van uw ambtenaren met NS, KLM en Schiphol om tot een soort ondernemingsplan te komen?

De heer **Korf**: Ik zou het anders zeggen, zoals ik het toen heb beleefd: als ik het mij goed herinner, zijn er gesprekken gevoerd met de combinatie om de vraag te beantwoorden wat er zou komen als er ooit een bod zou worden gevraagd. Ik weet niet of onze mensen het ondernemingsplan van deze combinatie hebben gezien; ik denk het niet.

De heer **Van Gerven**: Hoe kunt u dan dat plan of dat voorstel naar minister Netelenbos hebben gestuurd, voorzien van commentaar? Dat heeft later ook nog een rol gespeeld in de ministerraad.

De heer **Korf**: Ik heb een brief gestuurd met een brief erbij van de drie partners. In die heel korte brief gaven zij aan dat zij bereid waren om, als er een beroep op de Oranjecombinatie zou worden gedaan, tot een bod te komen dat vergelijkbaar was met de bedoelingen van de PKB. De ministerraad heeft het dus gedaan met die mededeling van minister Netelenbos: als u met deze drie in zee gaat, krijgt u een sufficient, voldoende bod.

De heer **Van Gerven**: Goed, maar u houdt staande dat u zelf dat ondernemingsplan nooit hebt gezien.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: U hebt alleen die brief gezien.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Die hebt u doorgeleid naar de minister of naar uw secretaris-generaal, de heer Pans.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: U zei dat u het Intercity Max-bod in financiële zin als onvoldoende hebt gekwalificeerd.

De heer **Korf**: Ja, ook.

De heer **Van Gerven**: Ik neem dus aan dat de parameter van die 100 miljoen als basis daarbij een duidelijke rol heeft gespeeld.

De heer **Korf**: Die 1,8 miljard.

De heer **Van Gerven**: Ja, die 1,8 miljard in totaal.

De heer **Korf**: U ziet in de stukken over de afwijzing de vertaling naar het referentiegetal in de richting van 1,8 miljard, niet 100 miljoen. Er werd gezegd dat het hsl-deel maar 1,2 miljard zou opbrengen en niet 1,8 miljard. Dat staat in de stukken in de termen van de afwijzing. Er staat dus geen referentie in van een vertaalslag naar 100 miljoen. Althans, die heb ik niet in mijn hoofd zitten.

De heer **Van Gerven**: Maar u hebt zelf die vertaalslag gemaakt.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Als het 100 miljoen per jaar is, levert dat uiteindelijk die 1,8 miljard op.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Die rekensom kon NS natuurlijk ook maken.

De heer **Korf**: Ja, dat neem ik aan.

De heer **Van Gerven**: Goed. Dan gaan we naar het eindbod dat NS in 2001 heeft gedaan in het kader van de openbare tender, waar ook twee andere partijen -- CGEA en Deutsche Bahn/Arriva -- op hebben geboden. NS heeft ook een bod gedaan. Op welke wijze beoordeelde u die biedingen?

De heer **Korf**: Dat was heel zwaar protocollair vastgelegd bij de notaris, met twee assessmentteams en met toetsing door …

De heer **Van Gerven**: Twee assessmentteams? Dat zijn beoordelingsteams?

De heer **Korf**: Ja, beoordelingsteams die onafhankelijk van elkaar oordeelden over dit soort biedingen en dan een rapport uitbrachten aan een derde team, enzovoorts. Het is een heel zwaar protocol, plus een adviesraadsbeoordeling. Daar zit dus gewoon een heel protocol aan vast.

De heer **Van Gerven**: U had een hele organisatie opgetuigd om dit goed te beoordelen?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Kunt u aangeven wat precies de functie van die twee beoordelingsteams of assessmentteams was? Wat moesten zij doen?

De heer **Korf**: In wezen, kort gezegd, toetsten zij de ingediende biedingen aan de uitvraag. In de biedingen werd ingegaan op de specificaties van de

uitvraag. Zij toetsten in eerste instantie of het bod compliant was, dus of het voldeed aan de minimumvereisten die in het document voorgeschreven waren. Daarnaast scoorden ze de biedingen op de verschillen.

De heer **Van Gerven**: Toetsten zij ook op het realiteitsgehalte?

De heer **Korf**: Ze toetsten vrij rigide op de documentatie die er lag. Er moest getoetst worden of er werd voldaan aan de eisen die in het document stonden. Een toets is of men biedt op 93 minuten naar Brussel. Ik neem aan dat u doelt op discrepantie tussen het rollend materieel en de reistijd.

De heer **Van Gerven**: Nee, heel concreet moest er aan tien voorwaarden worden voldaan. Er werd gekeken of er werd voldaan aan die tien voorwaarden en of dat netjes was opgeschreven, maar je bekijkt natuurlijk ook hoe men dat doet en of dat reëel is.

De heer **Korf**: Is de onderbouwing correct? Dat is wat er staat, ja.

De heer **Van Gerven**: Dat deden die twee assessmentteams dus. Wat was de rol van de tenderboard? Was dat die adviesraad?

De heer **Korf**: Nee, er was een aparte tenderboard, die keek naar de tenderjuridische kwesties bij zo'n bieding: zitten we aanbestedingsrechtelijk goed met wat we doen? Die tenderboard toetste dus aan aanbestedingsrechtelijke zaken. De adviesraad gaf nog een keer een overall beeld van het proces dat wij volgden en gaf aan of wij tot een correcte beoordeling waren gekomen.

De heer **Van Gerven**: Die deed dus als het ware een juridische toets op het geheel en velde een eindoordeel over de resultaten van de assessmentteams.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: En dat werd dan aan u geadviseerd?

De heer **Korf**: Eigenlijk aan de minister.

De heer **Van Gerven**: Maar u was verantwoordelijk voor de assessmentteams en de tenderboard.

De heer **Korf**: Jazeker.

De heer **Van Gerven**: Voordat het naar de minister ging, keek u er ongetwijfeld ook al naar.

De heer **Korf**: Altijd.

De heer **Van Gerven**: Goed. Overtrof de financiële hoogte van het bod van NS uw verwachtingen?

De heer **Korf**: Meer dan.

De heer **Van Gerven**: Meer dan, zegt u.

De heer **Korf**: Ja, dat bod hadden we niet verwacht.

De heer **Van Gerven**: Het was …

De heer **Korf**: Erg hoog.

De heer **Van Gerven**: Erg hoog. Nog meer kwalificaties?

De heer **Korf**: Nee, het was erg hoog.

De heer **Van Gerven**: Ook in de trant van: wat hebben ze nu gedaan?

De heer **Korf**: Natuurlijk vroeg je je dat voortdurend af, want zij wisten van die 100 miljoen. Zij wisten ook waar het maximum dat je zou kunnen bieden, ongeveer lag, maar zij kwamen met een veel hoger bedrag. Ja, natuurlijk vraag je je dat dan af.

De heer **Van Gerven**: Het was voor u totaal onverwacht dat het zo hoog was.

De heer **Korf**: Ja, dat is waar. Absoluut.

De heer **Van Gerven**: Wat had u dan verwacht?

De heer **Korf**: Dat weet ik niet. De andere bieders zaten net onder de 100 miljoen. Je kon verwachten dat iemand op 120 miljoen of 110 miljoen zou zitten. Wat kon je verwachten? Dat men redelijk in de buurt zou zitten van de referentie, omdat dat een realiteitsgehalte had dat ertoe deed. We hadden niet verwacht dat zij dat bedrag zouden bieden.

De heer **Van Gerven**: U had een bepaalde range in gedachten. Wat was uw verwachting ten aanzien van de boven- en de ondergrens? De ondergrens stond vast: 100 miljoen.

De heer **Korf**: Nee, de Staat had gewoon als minimum 100 miljoen gevraagd. Wij wisten echt niet wat daarboven zou worden geboden. Dat kon meer zijn of minder. Dat wisten we natuurlijk niet, maar het verschil tussen 100 miljoen en 178 miljoen is heel groot. Dat komt natuurlijk niet zo vaak voor.

De heer **Van Gerven**: U had in ieder geval totaal niet verwacht dat ze zo enorm hoog zouden bieden. De twee andere partijen -- Deutsche Bahn/Arriva en CGEA/Connexxion -- hebben ook geboden. Deutsche Bahn bood ongeveer 100 miljoen. CGEA/Connexxion zat op ongeveer 60 miljoen. Wat vond u van die twee biedingen, in vergelijking met het bod van NS?

De heer **Korf**: Een factor twee ongeveer. Wat vond ik daarvan? Ik vond daar niet zo veel van. Ik constateerde dat. Je zat in een proces waarin je drie biedingen kreeg. De eerste vraag was of er een geslaagde aanbesteding was en of er een of twee biedingen waren binnengekomen die voldeden aan het gevraagde. In eerste instantie leek het erop dat één bod daaraan voldeed. In tweede instantie werd natuurlijk naar de tweede bieder gegaan. Toen werd gezien dat er nogal wat elementen in het bod zaten die deze bieder erg negatief had ingeschat en dat je hem misschien nog wel tot 100 miljoen zou kunnen krijgen als je de mogelijkheid zou hebben om met hem te onderhandelen. Het derde bod was gewoon onvoldoende. In die zin was het beeld na een eerste analyse dat ten minste één bod voldeed en dat we dat van het andere bod nog niet wisten.

De heer **Van Gerven**: Vond u de verschillen niet erg groot?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Dat kunnen we constateren.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: De heer Elias heeft een vraag over dit punt.

De heer **Elias**: Ja, heel kort. Mijnheer Korf, het frappeert mij zo dat u volledig verrast werd door de hoogte van dat bod. Het is toch waar dat de heer Huisinga, de directeur van NS, u een aantal keren had gezegd: "Wat je wilt, kun je krijgen. Al vraag je me om 200 miljoen te bieden, dan bied ik dat."

De heer **Korf**: Ja. Maar ja, schertsend doe je in zo'n situatie toch wel meer gekke dingen? Dit is mij al eerder voor de voeten geworpen, maar de heer Huisinga is een heel vrolijke man. Hij haalde voortdurend het feit naar voren dat NS toch een staatsbedrijf was en dat wij moeilijk deden: "Jongens, jullie kunnen krijgen wat je wilt." Hij zei dat in dat verband, maar wij waren

natuurlijk echt verbaasd dat dat soort schertsende opmerkingen zo werd vertaald in het bod.

De heer **Elias**: Ik werp u niets voor de voeten; ik stel u alleen maar vragen. Zou het zo kunnen zijn dat de heer Huisinga daarbij helemaal niet schertste, dat het hem volstrekte ernst was en dat hij het, misschien "grappenderwijs" overkomend, echt meende, ook vanuit de gedachte die we later nog wel van NS zouden horen: het is toch vestzak-broekzak?

De heer **Korf**: Dat moet u de heer Huisinga vragen.

De heer **Elias**: Ja, maar ik vraag het nu aan u.

De heer **Korf**: Ja, maar ik heb daar geen mening over.

De heer **Elias**: Maar hij zei tegen u: "Je kunt vragen wat je wilt; desnoods geef ik 200 miljoen."

De heer **Korf**: Dat heeft hij weleens tegen mij gezegd, ja.

De heer **Elias**: Dat wilde ik tussendoor even vragen.

De heer **Van Gerven**: Mijnheer Korf, de biedingen lagen dus ver uiteen. Wat had u als maximum van de biedingen verwacht?

De heer **Korf**: Ik had geen verwachting. Wij hadden geen verwachting.

De heer **Van Gerven**: U had toch een bepaalde bandbreedte?

De heer **Korf**: Nee, we hebben het minimum gedefinieerd. Wat daarboven was … Als je onze financiële mensen vroeg wat een redelijke bieding zou zijn, kwam je op bedragen zoals 125 miljoen; ook 128 miljoen is weleens genoemd. Wij hebben echter nooit een bandbreedte gedefinieerd

waarbinnen het bod aanvaardbaar zou zijn. Dat hebben we niet gedaan. Het was dus ook niet opportuun om dat te vinden.

De heer **Van Gerven**: Ik bedoel niet: wat is aanvaardbaar? Ik bedoel: wat was de verwachting? Je hebt natuurlijk altijd een bepaalde verwachting.

De heer **Korf**: Waarom wilt u dat weten? Ik had helemaal geen verwachting.

De heer **Van Gerven**: Nou, die had u wel. Als je tendert of als je de markt laat bieden, heb je natuurlijk wel een bepaald idee en verwacht je wat er ongeveer vanuit de markt geboden gaat worden. Daar ben ik naar op zoek. Ik ben dus niet op zoek naar het maximum, want daarvan hebt u gezegd dat de sky de limit was. U noemde zojuist al een bedrag van 125 miljoen. Zou je daarmee al hoog hebben gezeten?

De heer **Korf**: Nee, dat zeg ik niet. Ik zeg alleen dat ik nooit op zoek ben geweest naar een bovengrens. Ik moet ook eerlijk zeggen dat ik niet begrijp waarom u dit wilt weten.

De heer **Van Gerven**: Maar u kunt wel antwoord geven.

De heer **Korf**: Ik zeg alleen dat ik daar geen verwachtingen bij heb gehad. Ik heb niet zoiets gezegd als: beste minister, u kunt verwachten dat ze ergens tussen die twee bedragen bieden. Dat heb ik nooit tegen de minister gezegd.

De heer **Van Gerven**: Ook in het kader van de Oranjecombinatie was gesproken over wat het bedrag ongeveer moest worden. Daar is ook behoorlijk wat koffie over gezet. Toen is er gezegd: dit zouden we kunnen bieden.

De heer **Korf**: Als ik even naar het overallbeeld mag en naar de houding die wij hadden: die 100 miljoen was voor ons voldoende. Dat was ook duidelijk met betrekking tot de Oranjecombinatie. We hebben de minister ook geadviseerd om daarmee in zee te gaan. Dan hadden we die 100 miljoen

gehad. Dat zat in onze berekeningen in termen van begrotingen en zo. Er was bij ons geen behoefte om heel veel meer te krijgen. Dat wordt wel gesteld in de kranten, maar dat is gewoon niet waar. Wij wilden gewoon een redelijk bedrag hebben voor een onderneming die vanuit een heel goed vervoersconcept heel veel geld zou verdienen. Het ging natuurlijk om een vervoersconcept waar reizigers op af zouden komen omdat zij daarmee zouden willen reizen en omdat zij daar geld voor over zouden hebben. Dat bepaalt uiteindelijk natuurlijk het geld dat je krijgt.

De heer **Van Gerven**: Oké. Was het feit dat alleen NS boven dat minimale bedrag bood, voor u aanleiding om de realiteit van uw eigen berekeningen te heroverwegen? Uw eigen inschatting was immers dat het ongeveer 100 miljoen zou moeten kunnen opbrengen.

De heer **Korf**: Nee.

De heer **Van Gerven**: Dat niet.

De heer **Korf**: Nee, want aan de andere kant zaten er partijen onder die 100 miljoen. Maar het mócht ook niet. Tenderjuridisch zeg je gewoon: dit is het bedrag. Je weet hoe dat bedrag tot stand is gekomen, namelijk aan de hand van de referentie. Je kunt je referentie niet zomaar veranderen.

De heer **Van Gerven**: U zegt dus dat die 100 miljoen, die u als ondergrens had bepaald, best een reëel bedrag was. Ik kom nu terug op het NS-bod van 178 miljoen. Hebt u het realiteitsgehalte van dat bod onderzocht?

De heer **Korf**: We hebben het bod beoordeeld op basis van de criteria uit de documentatie. Dat is gebeurd en dat moest je ook doen; punt. Meer mag je niet doen. Het realiteitsgehalte is vertaald in de criteria die in wezen in de tenderdocumentatie staan: is de onderbouwing van het bod zodanig dat je kunt zeggen dat het een correct bod is? Dat is wat je toetst. Als NS zegt dat zij dat geld uit de markt haalt met die en die reizigersaantallen, is dat haar inschatting van haar businesscase.

De heer **Van Gerven**: Ja, maar je kunt bekijken of de rekensom klopt, bijvoorbeeld de rekensom "reizigersaantal maal prijs is die opbrengst". Is er ook bekeken of het aantal door NS opgevoerde reizigers reëel was?

De heer **Korf**: Nee, want dat heb je niet uitgevraagd. Je hebt een bod uitgevraagd op een reistijd, een dienstregelingsconcept en een comforteis. Daar zit een hele business achter. Die vervoersonderneming moet daar een business bij bepalen. Als de vervoersonderneming in die businesscase alle inkomsten in hotelkamers stopt, moet zij dat vooral doen. Het ging ons er als overheid om dat je een goed vervoersproduct zou krijgen tegen de juiste prijs. Als een bedrijf iets aanbiedt waarvan het zegt dat het een haalbaar bod is -- NS heeft altijd beweerd dat het een haalbare businesscase zou opleveren en heeft daar nooit van afgeweken -- is dat voor ons een gegeven.

De heer **Van Gerven**: U zegt dat u wel hebt bekeken of bijvoorbeeld die rekensom klopte, maar dat u in die beoordeling niet hebt meegenomen of de gedane aannamen, bijvoorbeeld over het aantal te vervoeren passagiers, reëel was.

De heer **Korf**: Ik blijf bij wat ik net zei: we hebben de beoordeling gedaan aan de hand van de documentatie die wij de bieders hadden gestuurd en waarop zij beoordeeld zouden worden. De hoofdeisen stonden in het document en je beoordeelde of zij aan die eisen voldeden.

De heer **Van Gerven**: Ja, maar ik constateer dat NS ook op basis van heel hoge reizigersaantallen heeft geboden.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: U hebt gezegd dat dat zou kunnen en dat dat aan NS is. Dat hebt u verder niet meer getoetst op realiteit.

De heer **Korf**: Wij waren blij als ze dat soort reizigersaantallen zouden kunnen halen. Fantastisch, dat zou voor de Staat prima zijn.

De heer **Van Gerven**: Zo stond u erin. Kunt u nog iets zeggen over de financiële bandbreedte? Er was natuurlijk toch wel ergens een bovengrens.

De heer **Korf**: Tja, die zal er vast geweest zijn, maar die deed er niet toe, omdat we die niet hadden gesteld in de aanbestedingsdocumentatie.

De heer **Van Gerven**: Stel nou eens dat het bod van NS niet 178 miljoen was geweest, maar 250 miljoen; wat had u dan gedaan?

De heer **Korf**: Dat weet ik niet. Dat is niet geboden. Dat weet ik niet.

De heer **Van Gerven**: Had het, uw redenering volgend, zo kunnen zijn dat NS niet was uitgegaan van 28 miljoen reizigers maar van 40 miljoen reizigers?

De heer **Korf**: U hebt eergisteren gehoord hoe NS tot dat bod is gekomen. Die analyse die NS ons heeft gegeven, is de analyse die zij geeft; punt. Als NS zegt dat zij het bod naar boven heeft bijgesteld vanwege het feit dat zij er zeer optimistische marktelementen in heeft gestopt, is dat haar keuze. Dat is geen grond voor afwijzing van dat bod, totaal niet. Wij zouden nog steeds blij zijn als zij dat zo zou hebben gedaan.

De heer **Van Gerven**: Nogmaals: er leefden binnen het ministerie toch bepaalde verwachtingen over de opbrengst.

De heer **Korf**: 100 miljoen.

De heer **Van Gerven**: Uw ministerie of uw projectorganisatie heeft gezegd dat er 1,8 miljard gerealiseerd moest worden.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Er waren ook meer financieel georiënteerde mensen die zeiden dat er misschien wel 3 miljard uit de markt gehaald zou kunnen worden.

De heer **Korf**: Ja, dat zou best gekund hebben.

De heer **Van Gerven**: Klopt dat?

De heer **Korf**: Dat klopt, ja. L.E.K. heeft dat ook gezegd. Dat had een begroting van 2,4 miljard aangegeven, meen ik uit de stukken. Er zijn dus door bedrijven en instanties berekeningen gedaan die veel hoger uitkwamen dan die 1,8 miljard. Het zou dus best hebben gekund dat NS het waar zou maken, maar we hebben er geen bovengrens aan gesteld.

De heer **Van Gerven**: Ik vat even samen wat we zojuist allemaal gewisseld hebben. U zegt dat het eigenlijk een zeer hoog bod was. U had niet verwacht dat het zo hoog zou zijn. U hebt het bod hard op de voorwaarden getoetst. Als NS zeer optimistische en mogelijk zelfs irrealistische aannames heeft gedaan, zegt u: dat is dan voor haar rekening. Zo hebt u dat beoordeeld.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Goed, dan ga ik verder. Uit het aanbestedingsrecht volgt dat abnormale biedingen, om het zo maar eens te zeggen, onder bepaalde omstandigheden kunnen of zelfs moeten worden afgewezen. Hebt u overwogen om dat bod van NS af te wijzen omdat het zo hoog was?

De heer **Korf**: Nee.

De heer **Van Gerven**: Op geen enkel moment?

De heer **Korf**: Nee.

De heer **Van Gerven**: U hebt toch wel signalen gekregen?

De heer **Korf**: Wij vonden het heel hoog, maar NS heeft het aan ons nooit gekwalificeerd als een te hoog bod.

De heer **Van Gerven**: Ik zal mij heel eufemistisch uitdrukken: er zijn toch bezorgde geluiden geuit over de haalbaarheid van het bod?

De heer **Korf**: In de gesprekken en onderhandelingen daarna ging het om twee stappen. De eerste stap was: is het bod ontvankelijk? De tweede stap was dat je daarna over het bod ging onderhandelen. Dat hebben we in één slag gedaan, dus niet in twee slagen. We zijn gelijk de laatste fase van de onderhandelingen met NS ingegaan. In die fase hebben we natuurlijk met NS gesproken over het bod. In die fase hebben we het bod ook bijgesteld. Toen is het bod bijgesteld op basis van twee elementen. Daar kwam dan ook een ander bedrag uit. Als u vraagt of wij blij waren met dat lagere bedrag: ja, daar waren wij wel blij mee, want daardoor werd het in onze optiek haalbaarder. Met andere woorden: er was nog een fase waarin je over dat bod kon onderhandelen met NS. Ook in die fase heeft NS nooit beweerd dat het bod niet haalbaar was.

De heer **Van Gerven**: Hebt u nooit overwogen om te stoppen of om het bod niet ontvankelijk te verklaren omdat het in financiële zin irreëel, te hoog, was?

De heer **Korf**: Nee, dat heb ik nooit overwogen.

De heer **Van Gerven**: Was er, gelet op de politieke constellatie in die tijd, eigenlijk een mogelijkheid om het bod af te wijzen?

De heer **Korf**: Dat is niet aan mij. Ik was een ambtenaar; de minister moest politiek bedrijven.

De heer **Van Gerven**: Een ambtenaar bedrijft zelf geen politiek, maar volgt de politiek wel. Hij is natuurlijk dienend. Laat ik het dan zo formuleren: was

het in de politieke verhoudingen -- er was natuurlijk een zeer tumultueuze voorgeschiedenis geweest -- denkbaar dat die tender zou worden afgeblazen?

De heer **Korf**: Misschien andersom: ik heb vanuit de politiek nooit de vraag gekregen om te bekijken of de tender kon worden afgeblazen. Die vraag heb ik nooit gekregen. Ik heb de vraag gekregen of de tender correct was verlopen, of er correct was geboden en of wij door moesten gaan met de tender of niet. Die vragen heb ik beantwoord, want dat zijn correcte vragen aan iemand die een aanbesteding regelt. Je doet een aanbesteding niet om die te laten mislukken. Je doet een aanbesteding om die te laten slagen.

De heer **Van Gerven**: Zeker, je doet een aanbesteding natuurlijk om die te laten slagen, maar mijn vraag was of de politieke verhoudingen zo waren dat het bod, ook al zou het in financiële zin eigenlijk niet goed haalbaar zijn geweest, vanwege de politieke omstandigheden wel door moest gaan.

De heer **Korf**: Nee, die druk heb ik nooit gevoeld.

De heer **Van Gerven**: Hebt u die druk persoonlijk nooit gevoeld?

De heer **Korf**: Nee, die heb ik nooit gevoeld.

De heer **Van Gerven**: In het hele verhaal zat ook een terugvaloptie, de optie van een eigen vervoersmaatschappij. Hoe reëel was die optie?

De heer **Korf**: Die was reëel. Ook in andere landen is dit soort terugvalopties reëel voor dit soort tenders.

De heer **Van Gerven**: De vraag rijst natuurlijk hoe concreet u daarmee bezig bent geweest als alternatief voor het geval dat de tender zou mislukken.

De heer **Korf**: Ik moet eerlijk zeggen dat we een hooggekwalificeerd eigen team hadden dat zich voortdurend beraadde op de dingen die zouden

kunnen gaan gebeuren. We hebben dus wel degelijk nagegaan hoe zo'n maatschappij tot stand zou moeten komen en hoe die dan ingericht zou moeten worden.

De heer **Van Gerven**: Als u die had moeten inrichten, aan welke tijdspanne moeten we dan denken voor de realisatie daarvan?

De heer **Korf**: Dat zou ik niet weten.

De heer **Van Gerven**: Is dat iets van jaren of van maanden?

De heer **Korf**: Nee, dat hoeft niet.

De heer **Van Gerven**: In een aantal maanden zou je zoiets wel van de grond moeten krijgen?

De heer **Korf**: Dat weet ik niet. Dat zou ik nog eens met onze mensen moeten overleggen, maar die zijn allemaal ergens anders gaan werken.

De heer **Van Gerven**: Ik ga toch nog even door over het geld en de concessievergoeding. Was dat een inkomstenpost op de begroting van Verkeer en Waterstaat?

De heer **Korf**: Ja, ik weet dat die daarop heeft gestaan, maar ik weet niet hoe dat later begrotingstechnisch is verwerkt. De heer Zalm heeft natuurlijk de nodige invloed gehad op de bepaling van de doelstellingen met deze bedragen. Aanvankelijk heeft dit in de begroting van V en W gestaan als inkomsten van 100 miljoen per jaar, maar ik weet niet hoe dat later zat. Ik weet niet zeker of dat zo gehandhaafd is. Dat weet ik niet.

De heer **Van Gerven**: Maar u in uw tijd was dit voor 100 miljoen opgenomen in de begroting van Verkeer en Waterstaat.

De heer **Korf**: Voor zover ik weet wel, ja.

De heer **Van Gerven**: Zag u dan geen risico's met betrekking tot de haalbaarheid van het bod van NS, ook in relatie tot de begroting van Verkeer en Waterstaat?

De heer **Korf**: NS bood meer dan 100 miljoen. Ik zag dus geen risico's.

De heer **Van Gerven**: Ja, maar als het zou mislukken, zou je niets hebben.

De heer **Korf**: Dan zou je de staatsontwikkelingsmaatschappij hebben, als de tender zou mislukken.

De heer **Van Gerven**: Ja, maar dan heb je geen 100 miljoen op de begroting.

De heer **Korf**: Inderdaad, dat zou dan een probleem geweest zijn.

De heer **Van Gerven**: Hebt u die overwegingen niet gemaakt?

De heer **Korf**: Toen niet.

De heer **Van Gerven**: In dat kader zou een wat conservatiever bod van NS toch beter, veiliger, zijn geweest.

De heer **Korf**: Ja, minder risicovol. Dat is waar.

De heer **Van Gerven**: Dat soort overwegingen …

De heer **Korf**: Die overwegingen kun je niet toelaten in een tenderprocedure waarin alle partijen heel strikt bekijken of je de correcte regels volgt. Je kunt die overwegingen allemaal maken buiten die formele procedure, maar als je een procedurele fout maakt, zeker in zo'n complexe tender, sta je voor de rechter. Het is de vraag of dat politiek gezien handig zou zijn geweest.

De heer **Van Gerven**: Daar komen we nog op, maar het enorm hoge bod betekende een potentieel risico dat het helemaal mis zou gaan. Dan zou je natuurlijk ook een gat in de begroting hebben gehad. Dat had natuurlijk een reden kunnen zijn om NS bij de verdere onderhandelingen toch wat meer comfort te bieden door dat bod wat naar beneden te krijgen.

De heer **Korf**: Hoe zouden we dat hebben moeten doen?

De heer **Van Gerven**: In de tweede fase van de onderhandelingen. Dat hebt u ook gedaan.

De heer **Korf**: Nee, we hebben de businesscase niet verbeterd in de tweede fase. Tegenover de afspraken die we in die tweede fase hebben gemaakt, stonden risico's, die NS moest beprijzen. Het is natuurlijk een heel vreemde situatie: je doet een bod in een aanbestedingsprocedure; dat bod gaat over een scope, waar dat bod bij hoort; als je dan gaat onderhandelen over verandering van die scope, horen daar aan de kant van NS kosten bij en aan onze kant minder inkomsten, maar de businesscase blijft dezelfde. De haalbaarheid van die hele businesscase was dus niet aan de orde door die discussie in de onderhandelingen.

De heer **Van Gerven**: Op welke wijze hebt u dan met NS gecommuniceerd om de concessievergoeding te verlagen?

De heer **Korf**: NS had het idee dat zij in de onderhandelingen op een aantal punten een aantal extra eisen kon verwachten die zij zou kunnen beprijzen, waardoor de concessievergoeding naar beneden zou gaan. Volgens mij heeft Maarten Spaargaren dat ook verteld. Dat was het idee van NS. Dat hebben we op een aantal onderdelen die in discussie zijn geweest, niet gedaan en op een aantal onderdelen wel. We hebben wel gesproken over het risico van de toegang tot België en Frankrijk en over het garantievermogen, maar we hebben niet verder gediscussieerd over tarifering. Althans, daar hebben we wel over gediscussieerd, maar dat hebben we niet gehonoreerd. Op een aantal onderdelen zijn wij daar dus in

meegegaan en op een aantal onderdelen niet. De vraag is wat de businesscase bepaalt. Als het risico met betrekking tot de Belgen zou worden overgenomen en als NS dat risico zou beprijzen op 14 miljoen of zo, moet NS dat risico in de boeken stoppen. Dat komt bij NS dus aan de pluskant, aan de kostenkant, in de boeken te staan. Dat betekent dat haar businesscase daarmee niet anders wordt. De vraag of zij de businesscase in de praktijk zou realiseren, werd daar niet anders mee.

De heer **Van Gerven**: Wat wel anders werd, was dat het risico verschoof van de risicoverlener, de overheid, naar NS. Het bedrag dat NS elk jaar moest betalen, werd daardoor natuurlijk wel structureel lager.

De heer **Korf**: Ja, dat wel, maar dat risico moest zij ook beprijzen.

De heer **Van Gerven**: Er stond een risico voor NS tegenover.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: We komen daar later nader op terug. Nog even over de vervoersprognoses van NS bij de beoordeling van dat bod: hebt u die vervoersprognoses gezien?

De heer **Korf**: Ik heb niets gezien. Mijn mensen hebben dingen …

De heer **Van Gerven**: Ja, uw mensen. Het wordt natuurlijk meteen doorvertaald naar uw mensen.

De heer **Korf**: Ik weet trouwens niet of zij die hebben gezien. Ik heb de rapportage gekregen van hun assessments over de biedingen. Daarin hebben zij gerapporteerd over de eisen en over de -- al dan niet -- compliancy van het bod. En zij hebben een score gegeven. U moet dus aan mijn mensen of aan de tegenhangers van Maarten Spaargaren vragen wat zij precies hebben gezien.

De heer **Van Gerven**: U weet dus niet …

De heer **Korf**: Ik weet niet precies wat zij gezien hebben.

De heer **Van Gerven**: U weet niet of zij gekeken hebben naar de vervoersprognoses.

De heer **Korf**: Nee, ik heb hun rapportage gekregen. Op mijn niveau krijg ik die rapportages.

De heer **Van Gerven**: Alleen op basis van die rapportages neemt u …

De heer **Korf**: Ja, ik kon niet altijd alles bekijken.

De heer **Van Gerven**: Ik kan me voorstellen dat het ook voor u interessant zou kunnen zijn geweest als u wist dat NS uitging van een bepaald aantal reizigers, Deutsche Bahn van een ander aantal reizigers en Connexxion van weer een ander aantal reizigers. Maar goed, u hebt dat dus niet zo concreet beoordeeld.

De heer **Korf**: Nee, zo concreet heb ik dat niet beoordeeld.

De heer **Van Gerven**: Als we kijken naar de inhoudelijke kant, dus even niet naar de financiële kant ...

De **voorzitter**: De heer Elias heeft nog een vraag over de financiële kant.

De heer **Elias**: Mijnheer Korf, u zei dat uw mensen daarnaar keken, maar de heer Van Krieken heeft hier vanmorgen verteld dat er diverse complicaties waren en dat sommige daarvan leidden tot non-compliancies, waardoor het bod dus eigenlijk niet ontvankelijk was. Dat was dus bij u bekend.

De heer **Korf**: Ik zeg dat ik geen vervoersprognoses heb gezien. Dat was zojuist de vraag. Ik heb de rapportage over de complicancyaspecten van het

bod natuurlijk gekregen, want daar moest ik zelf ook over oordelen. De vraag of de discrepantie tussen treinen van 220 km/u en de 93 minuten tot uitsluiting zou moeten leiden, heb ik dus keurig gerapporteerd gekregen, met alles wat daarbij hoorde; zeker.

De heer **Elias**: Maar u kreeg tijdens het biedingsproces ook gerapporteerd dat er sommetjes waren waaruit bijvoorbeeld bleek dat HSA failliet zou gaan bij de hoogte van een bepaald bod.

De heer **Korf**: Nee, die heb ik niet gekregen.

De heer **Elias**: Die sommetjes zijn wel gemaakt.

De heer **Korf**: Dat zou kunnen.

De heer **Elias**: Ten behoeve van de projectdirectie, waar u leiding aan gaf.

De heer **Korf**: Dat zou Kees (van Krieken) misschien vinden, maar ik heb ze niet gezien.

De heer **Elias**: Is dat niet raar? U was wel verantwoordelijk voor de werking van dat team.

De heer **Korf**: Zeker.

De heer **Elias**: Als in dat team informatie aanwezig en bekend is, zoals hier onder ede is verklaard, en als sommen zijn gemaakt waaruit tot op het jaar nauwkeurig vooraf was uitgerekend wanneer die High Speed Alliance failliet zou gaan, zou u dat dan niet weten? Weet u dat heel zeker?

De heer **Korf**: Wanneer is dat gedaan? Ik neem aan dat dat na mijn periode is geweest. Ik ben tot 2001 verantwoordelijk geweest. Kees heeft ook verteld over de zaken …

De heer **Elias**: Tot de ondertekening toch?

De heer **Korf**: Tot de ondertekening, maar Kees heeft ook verteld over de periode daarna. Ik neem aan dat hij het daarover had.

De heer **Elias**: Nee, zijn memo is van na 2001, terugkijkend op die periode. Hij heeft hier vanmorgen verteld dat in de sommen die al gemaakt waren, ervan uitgaande dat er te hoog geboden zou worden, was uitgerekend dat HSA al in 2011 failliet zou gaan als het probleem dat er 30% minder zou worden verdiend, zich daadwerkelijk zou voordoen. Daarover heeft hij vanmorgen gezegd dat de kans dat dit zich zou voordoen, niet 5% was maar 50% en dat hij dacht dat men een nul was vergeten. Die gegevens waren toen in uw organisatie bekend.

De heer **Korf**: U moet het mij niet euvel duiden, maar heeft hij die informatie gegeven na 2001 of heeft hij zijn sommetjes daarvóór gemaakt? Ik ken ze niet.

De heer **Elias**: We zullen het nalezen, maar bij mijn weten heeft hij vanmorgen verklaard dat die sommen in die periode zijn gemaakt door de NS-projectdirectie voor het geval het bod van NS onrealistisch hoog zou uitvallen.

De heer **Korf**: De NS-projectdirectie?

De heer **Elias**: De HSL-projectdirectie.

De heer **Korf**: Die sommen zouden dus in de periode voor de ondertekening gemaakt zijn?

De heer **Elias**: Ja, dat is wat hij hier vanmorgen heeft verklaard.

De heer **Korf**: Ik ken ze niet.

De heer **Elias**: Ervan uitgaande dat datgene klopt wat hij hier vanmorgen heeft verklaard, blijft de vraag of het niet merkwaardig is dat u daar niet van wist. Hij was adviseur, een ingehuurde zzp'er, maar je zou denken dat dan toch iemand in die organisatie zou zeggen: rode lampen; Korf, kijk eens mee, want dit gaat fout als de NS te hoog gaat bieden. En dat combineer ik ook met het signaal van de heer Huisinga in de zin van "ik bied wat je wilt". Zou u op basis daarvan misschien wakker hebben moeten worden?

De heer **Korf**: Wakker moeten liggen misschien zelfs, maar ik heb deze signalen niet gekregen. Ik kan nu dus ook moeilijk oordelen over wat ik gedaan zou hebben als ik die signalen zou hebben gekregen. Ik wil best nog wel een keer contact opnemen met de medewerkers die dit hebben gedaan.

De heer **Elias**: Hebt u die sommetjes in ieder geval niet gekregen?

De heer **Korf**: Nee, die heb ik niet gekregen.

De heer **Elias**: In een van de rapportages van die toetsingsteams of assessmentteams staat letterlijk dat het bod "risky" is, dat de kosten "underestimated" zijn en dat dus sprake is van "a difficult business case with major risks". Het gaat om dat laatste: grote risico's. Is dat iets waarvan u hebt gezegd: dat weten we en toch accepteren we het?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: En daar voelt u zich wél verantwoordelijk voor?

De heer **Korf**: Ja, zeker wel.

De heer **Van Gerven**: De documentatie waarover we het de afgelopen minuut hebben gehad, was tijdens de onderhandelingen aan de orde, dus zeg maar in de tweede helft van 2001. Ik wil met u naar de 93 minuten, de maximale reistijd tussen Amsterdam en Brussel. Daaraan moesten de biedingen voldoen. Hoe is beoordeeld of het bod van NS daaraan voldeed?

De heer **Korf**: Dat maakte deel uit van de onderbouwing van het bod. De onderbouwing is in discussie gebracht met NS, ook nadat zij ons het bod had aangeboden. Toen is contact gezocht met NS: "Hier zit een discrepantie in; zouden jullie daar niet iets aan doen? Moeten jullie de treinstellen niet veranderen of moeten jullie daar niet iets anders aan doen?" Toen heeft NS uiteindelijk besloten om in het overleg met ons in de volgende ronde toe te zeggen dat zij natuurlijk de 93 minuten zou hanteren. Dat hebt u ook gezien, want later zijn 250 km/u-treinstellen gekocht en geen 220 km/u-treinstellen. Op dat moment was er bij ons dus een discussie: was dit een punt van non-compliancy of niet? Deskundigen zeiden daarvan: nee, de hoofdeis is 93 minuten en daaraan gaat NS voldoen, zoals zij ook heeft toegezegd. Dat zij daar met het onderbouwende materieel, dat overigens ook door anderen was aangeboden, niet aan zou kunnen voldoen, moest in de tweede fase natuurlijk wel rechtgezet worden, maar dat was geen reden om NS niet toe te laten tot de volgende fase. Dat is onderbouwd door analyses van de landsadvocaat, de tenderboard enzovoorts.

De heer **Van Gerven**: NS deed een bieding, waarin een trein van 220 km/u …

De heer **Korf**: Nee, NS deed een bieding om 93 minuten te halen.

De heer **Van Gerven**: Met een trein van 220 km/u.

De heer **Korf**: Met mogelijkerwijs de inzet van treinen van 220 km/u.

De heer **Van Gerven**: In het bod stond: we gaan rijden met een trein van 220 km/u, de V220. Daarvan wist u dat het dan niet in 93 minuten kon.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Want daar heb je een trein van 300 km/u voor nodig.

De heer **Korf**: Nee, 250 km/u, pakweg.

De heer **Van Gerven**: Hebt u berekeningen gemaakt waaruit bleek dat het met 250 km/u zou kunnen?

De heer **Korf**: Nou, we wisten dat het met 220 km/u niet haalbaar was. Of het met 250 km/u of met 300 km/u moest, weet ik niet. Ik neem aan dat het met 250 km/u wel haalbaar was.

De heer **Van Gerven**: De berekeningen voor die 93 minuten waren gemaakt op 300 km/u, neem ik aan.

De heer **Korf**: Nee, er waren treinpaden berekend. Er is een zorgvuldig proces voor het inleggen van treinpaden met snelheden die voor stations verwerkbaar zijn en die over lijnen te rijden zijn. Er zit dus een heel complex van dienstregelingsfactoren achter voordat je op die 93 minuten komt. Daaraan zouden deze treinen moeten voldoen. Wij hadden die 93-minuteneis en die was natuurlijk prima.

De heer **Van Gerven**: Die 93-minuteneis was gebaseerd op berekeningen op basis van een trein die 300 km/u kon rijden.

De heer **Korf**: Dat denk ik niet.

De heer **Van Gerven**: Dat bestrijdt u?

De heer **Korf**: Dat weet ik niet. Maar ik denk dat niet.

De heer **Van Gerven**: Op basis waarvan is die 93 minuten dan tot stand gekomen?

De heer **Korf**: Op basis van een hoge snelheid in relatie tot een treinpadindeling tussen twee steden, die ook op stations verwerkt moest

kunnen worden. Misschien hebt u gelijk, maar omdat die 93 minuten ook met 250 km/u te halen is, is dat volgens mij niet het geval.

De heer **Van Gerven**: Het moest ook accorderen met een andere trein, de Thalys, die 300 km/u kon rijden. Het was ook gebaseerd op dergelijke reistijden. Anders is het inplannen heel moeilijk. U zegt dat het zou kunnen dat die 300 km/u onderdeel uitmaakte van die berekeningen om te komen tot 93 minuten, maar u weet dat niet.

De heer **Korf**: Nee, die 93 minuten was de eis. De onderbouwing werd gevormd door de treinen. De eis was bovenliggend. Alles was dus ondergeschikt aan de eis. Later moest NS dus aangeven -- dat heeft zij ook gedaan -- hoe zij die eis zou halen en met welke treinsoort.

De heer **Van Gerven**: En hoe NS dat zou doen …

De heer **Korf**: Dat was een tweede punt.

De heer **Van Gerven**: Dat was niet uw pakkie-an.

De heer **Korf**: Nee, want NS moest die 93 minuten halen.

De heer **Van Gerven**: En hoe zij dat deed … Zij zei immers: met 220 km/u.

De heer **Korf**: Waarom zou dat ons probleem moeten zijn?

De heer **Van Gerven**: Als je het heel duidelijk omschrijft, heb je natuurlijk minder problemen dan wanneer je het vrijlaat. Als u had gezegd dat men over de hogesnelheidslijn treinen van 300 km/u moest laten rijden, was dat een duidelijke, harde eis geweest.

De heer **Korf**: Wij hebben de reiziger centraal gesteld in onze eisen: zitplaatsgarantie en reistijden. Je geeft een vervoerder, die deskundig is op zijn vakgebied, de vrijheid om dat in te vullen zoals hij dat wil. We wilden weg

zijn van het voortdurende overheidssturen op de inhoud van de businesscase. NS kan haar broek toch heel goed zelf ophouden? Die weet toch beter dan wij hoe je treintjes rijdt? Daar moeten we als overheid toch zo weinig mogelijk in interveniëren? Dat was toen het idee. Er zat een reistijd in. Hoe NS dat in technische zin doet, is haar pakkie-an.

De heer **Van Gerven**: Maar NS had een trucje toegepast in de berekeningen.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Bij de reistijden had NS de stops niet meegerekend. Er was dus alleen met de kale rijtijd gerekend. Dat hebben we vanmorgen ook van de heer Van Krieken kunnen vernemen. Lag het dan niet in de rede dat u als concessieverlener toch had gezegd dat NS wel een trein van 300 km/u moest nemen om die 93 minuten te halen?

De heer **Korf**: Nee.

De heer **Van Gerven**: Was het niet beter geweest als u dat zo in het eisenpakket had opgeschreven?

De heer **Korf**: Dat had gekund, maar dat conflicteert met wat ik u zojuist zei.

De heer **Van Gerven**: Ja, u zei: wij wilden daarvan wegblijven, wij omschreven het globaal en het was, in dit geval, aan NS om ervoor te zorgen dat dit werkelijkheid zou worden.

De heer **Korf**: Ja. Je gaat ook niet tegen KLM zeggen dat ze Boeings moet kopen. Ik meen dit serieus: wij probeerden NS te zien als een bedrijf in ontwikkeling naar een meer bedrijfsmatige aansturing en een klantgerichte benadering van zijn publiek. NS moest dus een businesscase definiëren die zij zou kunnen realiseren. Zij zou op eigen kracht dat hele spel moeten inrichten, met zo weinig mogelijk overheidsinterventie. Dat doen we tegenwoordig vaker bij concessies van openbaar vervoer. Je legt zo weinig

mogelijk halteringen op en je zegt: je moet zo veel mogelijk passagiers halen en stop waar je kunt. Dat levert blijkbaar, ook elders in het land kijkend, een beter product op en dat hadden we ook van NS verwacht.

De heer **Van Gerven**: De vraag is dan toch in hoeverre kwalitatieve aspecten van waarde zijn voor degene die de concessie verleent en of die aspecten goed geborgd worden.

De heer **Korf**: Zeker, dat is waar.

De heer **Van Gerven**: Waren die aspecten op deze wijze goed geborgd?

De heer **Korf**: U hebt het over de overgang van de aanbiedingsfase naar de onderhandelingsfase. In de onderhandelingsfase hebben we met NS de afspraak gemaakt dat zij zich zou houden aan de 93 minuten en dat zij zou komen met het correcte materieel. In die zin hebben we het volgens mij netjes gedaan. Er was geen non-compliancy in de zin dat NS niet toegelaten mocht worden tot de volgende fase. NS is dus toegelaten tot de volgende fase. In die fase hebben met NS harde afspraken gemaakt over hoe zij het reizigersbelang zou dienen, met zo weinig mogelijk voorschriften en zo veel mogelijk ruimte.

De heer **Van Gerven**: Ik ga toch nog even terug naar de financiële kant. In het bod van NS zat een hoge prijs voor het kaartje, gemiddeld 60% hoger.

De heer **Korf**: Ja, oké.

De heer **Van Gerven**: Dat weet u toch wel?

De heer **Korf**: Dat heb ik eergisteren gehoord.

De heer **Van Gerven**: Voor de kwaliteit is ook het prijskaartje natuurlijk van belang.

De heer **Korf**: Zeker.

De heer **Van Gerven**: Hoe hebt u dat gewogen?

De heer **Korf**: Niet, want er was in onze optiek tariefvrijheid. Het beeld was dat NS belang had bij veel betalende reizigers in die dure trein. Dat is het lastige van vervoersprognoses en ook van businesscaseanalyses: je kunt een heel lege trein krijgen met een klein aantal betalende reizigers die er heel veel geld voor overhebben -- dat werd wel "de bontjastrein" genoemd -- en je kunt een volle trein krijgen met heel lage tarieven en heel veel reizigers. Er is natuurlijk ergens een evenwicht tussen die twee. Je kunt de tarieven dus niet zomaar maximaal verhogen en dan denken dat je de inkomsten wel haalt, want dan drijf je de mensen de trein uit. Er is dus een soort evenwicht. Wij gingen ervan uit -- daar gaan wij nog steeds van uit -- dat NS dat evenwicht zoekt in haar business. Als zij dat niet doet, is dat haar probleem.

De heer **Van Gerven**: Ja, maar u moest het beoordelen.

De heer **Korf**: Ik heb de beoordeling gedaan op basis van de tenderdocumentatie.

De heer **Van Gerven**: Op basis van de tenderdocumentatie kunnen we zien dat NS met de treinkaartjes heel hoog zat: 60% hoger, soms zelfs 100%. Dat was toch niet in het belang van de reiziger?

De heer **Korf**: Dat ben ik met u eens.

De heer **Van Gerven**: Had u op dat punt dan geen actie moeten ondernemen?

De heer **Korf**: Nee. Nogmaals, wij hadden gedacht dat NS veel meer in yields zou denken, in de zin van: de laatste plaats kost €1 en de duurste plaats kost €50; dus veel meer in termen die NS van KLM zou leren, zodat NS de treinen vol zou krijgen, misschien met publiek dat veel zou betalen en

met publiek dat heel weinig zou betalen. We hadden verwacht dat er een businesscase zou liggen die daarop gebaseerd zou zijn. Als NS een business aanbiedt en een hoog bod doet waarvan zij zegt dat zij dat gaat halen -- dat heeft NS echt altijd gezegd -- en als wij niet precies weten hoe NS met dat soort elementen van de business omgaat, is het toch niet aan ons om te zeggen dat zij dat niet zou halen?

De heer **Van Gerven**: Moeten we, kijkend naar het bod dat is gedaan, niet toch concluderen dat vooral financiële aspecten, dus het geld, de boventoon hebben gevoerd in plaats van het uitgangspunt om zo veel mogelijk reizigers voor een redelijke prijs over dat hogesnelheidsspoor te laten rijden?

De heer **Korf**: Dat moet u tegen Maarten Spaargaren zeggen en niet tegen mij. Wij vonden 100 miljoen genoeg. Ik mag een bod van meer dan 100 miljoen niet zomaar afwijzen.

De heer **Van Gerven**: Luister: u tendert.

De heer **Korf**: Ja, ik vraag een prijs.

De heer **Van Gerven**: U vraagt een prijs.

De heer **Korf**: Zeker.

De heer **Van Gerven**: Bij een tender is het de bedoeling dat er zo hoog mogelijk wordt geboden om zo veel mogelijk uit de markt te halen.

De heer **Korf**: Dat zegt u; ik zeg dat niet. Bij een tender wil je een redelijke prijs hebben voor een maatschappelijk product.

De heer **Van Gerven**: Je tendert om datgene wat in de markt mogelijk is, te realiseren.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: We hebben gezien wat de markt heeft gebracht, namelijk een heel hoog bod.

De heer **Korf**: Dat heeft NS gebracht, niet de markt.

De heer **Van Gerven**: NS maakte onderdeel uit van die tender.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Er werd heel hoog geboden, met een heel hoge prijs voor de reiziger. Dan is de vraag toch of het financiële aspect te veel de boventoon heeft gevoerd boven het belang van de reiziger, voor wie het natuurlijk niet van belang is om zo veel mogelijk te betalen voor het kaartje maar wel om zo makkelijk mogelijk van A naar B te kunnen tegen een redelijke prijs.

De heer **Korf**: Ik meen heel serieus dat ik het heel logisch zou vinden als u dat tegen mijn NS-collega zou zeggen en niet tegen mij. Wij hebben 100 miljoen als voldoende gezien. NS heeft idioot geboden en heeft ook tijdens de onderhandelingen volgehouden dat zij de businesscase zou halen. Zij heeft nooit gezegd dat zij de businesscase niet zou halen. Zij heeft gezegd dat zij de treinen vol zou krijgen. Dat heeft zij niet gedaan. Dat moet u niet de overheid verwijten, die NS zo veel mogelijk vrijheid heeft gelaten om dit te doen. Naar mijn gevoel moet u dit NS verwijten. NS is altijd "het slachtoffertje" van dit soort processen. Ik vind van niet. Ik vind dat NS daar echt eens op moet worden aangesproken.

De heer **Van Gerven**: U vond het, als ik het zo plastisch mag samenvatten, dus idioot van NS dat zij dat heeft geboden.

De heer **Korf**: Ja, het is een staatsonderneming. U moet tegen NS zeggen: wat hebt u hier nou in vredesnaam gedaan en wat is dat voor gekkigheid? We hebben later vaak genoeg gezegd dat men van de wijzigingsprocedure in

het contract gebruik kon maken om met ons aan tafel te gaan zitten en dat men, als men het niet zou halen, alsnog met andere afspraken kon komen. Dat is een strakke procedure, maar die stond in het contract. NS had de mogelijkheid om daarvan gebruik te maken, maar dat heeft zij nooit gedaan. Naar mijn gevoel is NS dus heel erg aanspreekbaar op wat u mij vraagt.

De heer **Van Gerven**: Nog even op dat laatste punt. NS had de mogelijkheid om van die wijzigingen gebruik te maken. Kunt u dat concreet maken? Waar denkt u dan aan?

De heer **Korf**: We hebben dat ook mondeling aangegeven: als het niet zou lukken, dus als de businesscase niet zou slagen en als NS tegen de muur van de economie of wat dan ook op zou lopen, was er een wijzigingsprocedure en had NS terug kunnen komen bij de minister om te vragen om heronderhandelingen. Dan zouden de heronderhandelingen zijn ingegaan. Het was een heel strakke en lastige procedure, maar die stond wel in het contract.

De heer **Van Gerven**: U zegt dus: als het bod financieel niet haalbaar was, had NS die wijzigingsprocedure maar moeten inroepen.

De heer **Korf**: Hoe kunt u nu tegen mij zeggen dat ik het bod van de door iedereen zo geprezen en hooggekwalificeerde NS niet ontvankelijk had moeten verklaren omdat zij de businesscase naar mijn verwachting niet waar zou kunnen maken? Dan zouden de zaken echt omgedraaid zijn: de ambtenaren die even zeggen wat NS allemaal wel of niet kan. Dat is toch niet waar? Ik meen dit echt. U moet dit tegen NS zeggen.

De heer **Van Gerven**: U zegt dat NS beter had moeten opereren en beter had moeten handelen.

De heer **Korf**: Absoluut, natuurlijk. Dat was kwalijk, ja.

De heer **Van Gerven**: Goed, ik kijk naar de voorzitter of naar de heer Elias.

De **voorzitter**: De heer Elias.

De heer **Elias**: Mijnheer Korf, we nemen uw suggesties voor wat we NS moeten voorleggen, graag mee. Intussen blijven we u gewoon nog een paar vragen stellen. Er zijn enkele dingen die ik gewoon niet snap en die ik daarom nog even bij u wil navragen. Hoorde ik u zeggen dat er een advies van de landsadvocaat was gevraagd over de paar punten waarop het bod non-compliant, dus niet ontvankelijk, zou zijn of zou kunnen zijn en dat diens advies was: ga maar door; dat komt in de volgende ronde wel?

De heer **Korf**: De landsadvocaat heeft in die periode twee adviezen gegeven: een advies over het overslaan van een fase, het gelijk doorgaan naar de laatste fase, en een advies over de discussie of discrepantie tussen het 220 km/u-materieel en de reistijd. Over dat laatste heeft de landsadvocaat geadviseerd dat het om allerlei redenen disproportioneel zou zijn om op basis van het feit dat we er toen met NS niet uitkwamen maar het in de volgende fase moesten behandelen, deze bieding niet compliant te verklaren.

De heer **Elias**: Even voor mijn begrip: u verklaart nu hier dat, ook al was het bod op onderdelen niet ontvankelijk -- achteraf gezien waren dat niet onbelangrijke onderdelen, bijvoorbeeld de claim dat het in 93 minuten zou kunnen, terwijl u zelf, ook op basis van interne berekeningen, wist dat het niet in 93 minuten kon -- dit ook volgens de landsadvocaat geen reden was om het bod te stoppen.

De heer **Korf**: Ja. Ik kan het document uit mijn tas halen.

De heer **Elias**: Daar zijn wij op zich wel in geïnteresseerd. Tegelijkertijd rijst dan de vraag waarom …

De **voorzitter**: Wacht even; ik stel voor dat we tien minuten schorsen. Mijnheer Korf, u haalt dat document uit uw tas en u overhandigt dat. Dank u wel.

Het verhoor wordt van 13:42 uur tot 13:55 uur geschorst.

De **voorzitter**: Mijnheer Korf, u verwees zojuist naar stukken die u in uw tas had. Ik vond het wel zo beleefd om u even de ruimte te geven om die voor ons tevoorschijn te toveren. Dus de vraag aan u is: hebt u die stukken?

De heer **Korf**: Mijn tas stond in de auto, maar het is nu gemaild naar de griffier, die het nu kan uitprinten. Als het goed is, hebt u het dus snel.

De **voorzitter**: Prima, dank u wel. We zorgen ervoor dat we het straks krijgen.

De heer **Elias**: Dan laat ik het punt van de landsadvocaat op dit moment voor wat het is, totdat we dat document hebben kunnen lezen. Ik kom nog even terug op het feit dat NS zei dat zij met die trein in 93 minuten naar Brussel kon rijden. U wist zelf dat er, zacht gezegd, schoonheidsfouten in de berekeningen zaten en dat er op 101 minuten moest worden gerekend, zoals de heer Van Krieken, die voor u werkte, hier ook heeft verklaard. Uw stelling is: als de NS dat in haar bod zegt, moet zij zich daar maar aan houden en moet zij maar regelen hoe zij het voor elkaar krijgt. Dat is toch nog steeds een correcte samenvatting?

De heer **Korf**: Ja, dat is helemaal goed.

De heer **Elias**: U zei daarbij dat u uitging van een trein die 250 km/u zou rijden.

De heer **Korf**: Nee, ik heb net gezegd dat ik niet weet waarop de berekeningen gebaseerd zijn maar dat ik er nu, gelet op wat er nu

plaatsvindt, even van uitga dat die 250 km/u-trein voldeed aan die eis. Dat is van na mijn tijd, maar ik ga ervan uit dat dat het geval is.

De heer **Elias**: In uw tijd is dat bod opgesteld. Op pagina 41 wordt uitgegaan van 300 km/u, als men die 93 minuten wil halen. Het ligt feitelijk dus net iets anders dan u zojuist verklaarde.

De heer **Korf**: Dat zou kunnen.

De heer **Elias**: Tot slot op dit punt: ik vind het toch moeilijk om te snappen dat u wist dat iets wat in het bod stond, niet kon -- namelijk in 93 minuten daarnaartoe rijden -- maar dat u dat toch accepteerde, met het idee: NS heeft het gezegd en moet dat dus maar waarmaken. Als NS bij wijze van spreken had gezegd dat zij er met de paardentram naartoe zou gaan en dat zij dat in 93 minuten zou redden, had u dat dan ook gepikt?

De heer **Korf**: Dat zouden dan Arabische volbloeds moeten zijn, maar even serieus: ik ging er toen van uit dat die 93 minuten haalbaar was.

De heer **Elias**: Maar u had van de heer Van Krieken voor uw neus liggen dat dit niet klopte en dat het uitkwam op 101 minuten.

De heer **Korf**: Ik had niets van de heer Van Krieken voor mijn neus liggen.

De heer **Elias**: Van uw mensen in de HSL-projectdirectie.

De heer **Korf**: Toen mij gerapporteerd werd vanuit mijn vervoersclub, ging ik ervan uit dat 93 minuten de eis was, dat dit in de tweede ronde met NS tot haalbaarheid zou kunnen leiden en dat dit voldoende was om de volgende fase in te gaan. Ik had geen signalen dat 93 minuten niet zou kunnen. Die signalen heb ik niet gehad.

De heer **Elias**: Waarom huurde u dan de heer Van Krieken in, die u dit meldde?

De heer **Korf**: De heer Van Krieken heeft mij nooit iets gemeld, want die zat op een ander niveau; althans, in een ander organisatieonderdeel.

De heer **Elias**: Oké, maar dan was u ervoor verantwoordelijk dat die informatie niet op de goede bureaus terechtkomt.

De heer **Korf**: Ja, u kunt mij …

De heer **Elias**: Ik stel u gewoon een vraag.

De heer **Korf**: Ik kan alleen maar zeggen dat ik het niet wist.

De heer **Elias**: Ergens onderin of halverwege uw organisatie zit een assessmentteam, dat die gegevens kreeg. Die gegevens kwamen niet bij u.

De heer **Korf**: Dat team heeft gezegd dat er een discrepantie was tussen 93 minuten en het 220 km/u-materieel. Dat team is bij mij geweest. Natuurlijk heeft dat team dat gerapporteerd. Dat is ook naar de tenderboard gegaan en naar de landsadvocaat. Daar is een advies over uitgebracht, over de vraag of dit een zaak was die aanleiding zou geven tot niet toelaten tot de volgende ronde. Nee, zeiden de adviseurs; het zou een niet-proportionele ingreep zijn als NS hiervoor zou worden uitgesloten van het vervolg van de tender. Dat is wat ik heb gekregen.

De heer **Elias**: Sorry, het duizelt mij. Wist u nou wel of niet dat die 93 minuten eigenlijk niet haalbaar was?

De heer **Korf**: Nee, ik ging ervan uit dat dat haalbaar was.

De heer **Elias**: U ging ervan uit dat dat haalbaar was.

De heer **Korf**: Zeker.

De heer **Elias**: Ook al was in uw departement de informatie voorhanden dat dat niet haalbaar was, dat er fouten in zaten, dat het mooi was voorgesteld -- in interne stukken is zelfs het woord "leugen" op papier gezet -- en dat het 101 minuten moest zijn.

De heer **Korf**: Nee, dat heeft mij niet bereikt. Ik kan alleen zeggen wat ik weet en wat ik toen heb besloten.

De heer **Elias**: Goed. We komen bij een onderwerp dat wordt aangeduid als "level playing field in de aanbestedingsprocedure". Ik vertaal dat voor het gemak met "een gelijk speelveld". We spraken over het bod van NS/KLM. Er waren nog twee andere biedingen, een van CGEA/Connexxion en een van Deutsche Bahn/Arriva. Ik heb begrepen dat die biedingen ook codenamen hadden.

De heer **Korf**: Ja, "Mississippi" en "Amazone".

De heer **Elias**: "Mississippi" voor NS/KLM, "Amazone" voor Connexxion en "Nijl" voor Deutsche Bahn/Arriva. Dat gaat bij aanbestedingen toch altijd zo?

De heer **Korf**: Ja, daarbij gaat het er een beetje om, de bieders erachter niet te veel te zien en objectief te oordelen.

De heer **Elias**: Waar kwamen die riviernamen vandaan?

De heer **Korf**: De ene uit Afrika.

De heer **Elias**: Ja, maar wie bedenkt zoiets?

De heer **Korf**: Ik weet niet wie dat bedacht heeft. Ons vervoerteam heeft dat bedacht.

De heer **Elias**: Heeft de commissie het goed begrepen dat beide andere biedingen niet voldeden aan de door de overheid gestelde voorwaarden en daarom niet ontvankelijk waren?

De heer **Korf**: Nee, de tweede bieding was, zoals dat werd genoemd, potentially compliant, maar niet compliant in directe zin. Zoals het er lag, was het niet compliant.

De heer **Elias**: Niet ontvankelijk.

De heer **Korf**: Ja, niet ontvankelijk.

De heer **Elias**: Welke was dat?

De heer **Korf**: Dat was het tweede bod, van CGEA.

De heer **Elias**: CGEA/Connexxion?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Waarom was dat bod niet ontvankelijk?

De heer **Korf**: Voor ontvankelijkheid werd vereist dat aan de voorwaarden werd voldaan, zonder andere voorwaarden te stellen dan in de tenderdocumentatie. Er mochten ook geen verkeerde aannames worden gedaan en er moest worden geboden op het niveau van 100 miljoen. Daar voldeed deze aanbieder niet aan.

De heer **Elias**: Want hoeveel was er geboden?

De heer **Korf**: Ongeveer 60 miljoen.

De heer **Elias**: 61 miljoen. En hoe zat het met Deutsche Bahn/Arriva, met "Nijl"?

De heer **Korf**: Niet voldoende geboden en niet compliant geboden.

De heer **Elias**: Wij hebben begrepen dat er wel voldoende was geboden, namelijk 100 miljoen.

De heer **Korf**: Ja, alleen alle voorwaarden en alles wat daarbij was …

De heer **Elias**: Het bod was niet in orde?

De heer **Korf**: Nee, het bod was niet in orde.

De heer **Elias**: Waarom werd het bod van Deutsche Bahn/Arriva uiteindelijk afgewezen en waarom werd CGEA/Connexxion in de wachtkamer geplaatst, terwijl dat bod toch 40 miljoen lager was?

De heer **Korf**: In de gesprekken met de bieders is gebleken dat zij bij verduidelijking van een aantal aspecten van de bieding bereid waren om het bod te verhogen tot 100 miljoen en dus compliant te worden. Zij wilden niet tegelijkertijd in de laatste ronde als zij aan al die voorwaarden zouden hebben voldaan, maar zij wilden wel in de wachtkamer zitten en afwachten of het eerste bod mogelijkerwijs afgewezen zou worden.

De heer **Elias**: Hoe wist u dat? Ik begrijp dat hun die vraag is voorgelegd?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Door?

De heer **Korf**: Mijn vervoersteam.

De heer **Elias**: Door u? Door uw team?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Door Verkeer en Waterstaat?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Zij wisten dus ook dat zij die wachtkamer weer uit zouden komen als zij 40 miljoen extra op tafel zouden leggen?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Waarom zouden zij eventueel bereid zijn om meer te bieden? Zij hadden erover nagedacht en waren op 61 miljoen uitgekomen.

De heer **Korf**: Het bod was erg conservatief. Dat wisten zij ook; dat hebben zij ook gezegd. Ik heb die gesprekken overigens niet zelf gevoerd, maar dat is mij gemeld. Zij waren wel degelijk bereid om te bekijken of zij tot die 100 miljoen zouden kunnen komen als we er met de hoogste bieder niet uit zouden komen.

De heer **Elias**: Speelt bij die eventuele grotere inschikkelijkheid hunnerzijds om tot een hoger bod te komen, ook een rol dat u hen nog zou voorzien van nadere informatie, bijvoorbeeld over het zogeheten Bereikbaarheidsoffensief Randstad en een Railned-studie?

De heer **Korf**: Dat zou ik niet weten. Dat heeft mij niet bereikt.

De heer **Elias**: Ik licht het even toe. Het komt erop neer dat uit die studies zou blijken dat normale treinen -- ik vertaal het maar -- over het klassieke spoor zouden wegvallen, zodat er meer over de hsl zou lopen, zodat er minder concurrentie zou zijn voor degene die de aanbesteding zou winnen, in dit geval dus eventueel CGEA/Connexxion, en zodat er meer verdiencapaciteit mogelijk was op de lijn. Daardoor zou er dus ook meer animo zou zijn om het bedrag voor die concessie te verhogen.

De heer **Korf**: Dat zou goed kunnen. Ik weet het niet.

De heer **Elias**: Denkt u eens goed na, want dit moet naar het oordeel van de commissie een rol hebben gespeeld.

De heer **Korf**: Nee, op mijn niveau speelde een rol dat wij ontzettend graag nog een tweede bieder bij ons wilden houden om de marktspanning op niveau te houden. Er is gezocht hoe dat zou kunnen, gegeven hun aanvankelijk niet-voldoende bod. Daarin is gehandeld zoals er gehandeld is. Mij is gemeld dat zij bereid waren om dat te doen en dat zij met meer inzicht en meer informatie bereid waren om hun bod te verhogen. Dit zou mogelijk informatie kunnen zijn die daarbij een rol heeft gespeeld.

De heer **Elias**: Is het juist dat CGEA/Connexxion, dus "Amazone", en ook Deutsche Bahn/Arriva, dus "Nijl" -- de concurrenten van NS/KLM ofwel "Mississippi" -- die informatie over het Bereikbaarheidsoffensief Randstad en de Railned-studie niet hadden en dat NS die informatie wel had?

De heer **Korf**: Nee. Er was een dataroom waar zij alles konden vinden en waar alle rapporten lagen. Er is nooit verschil gemaakt in termen van informatie naar de verschillende partijen; dat mag ook niet.

De heer **Elias**: Ons is gebleken dat die informatie niet in de dataroom zat …

De heer **Korf**: Oh.

De heer **Elias**: … en dat NS op dit punt dus gewoon een voorsprong had bij het doen van een bod. Wat is uw commentaar daarop?

De heer **Korf**: Daar heb ik geen commentaar op. Ik ging ervan uit dat de dataroom wel degelijk de correcte informatie bevatte voor alle partijen. Als dat niet zo is, moet u mij verklaren waaruit u dat afleidt, want ik ga daar niet van uit.

De heer **Elias**: Ik hoef u niets te verklaren. De commissie stelt dingen vast. Zij heeft feiten vastgesteld en stelt daarover vragen aan hoofdrolspelers en anderen uit die periode. Dat is wat ik hier doe. Wij hebben vastgesteld dat die informatie niet in de dataroom aanwezig was. Is het daarmee niet een gegeven dat de andere twee partijen op achterstand stonden in die eerste biedingsfase?

De heer **Korf**: Ik kan dat niet beoordelen, oprecht niet.

De heer **Elias**: Ik stel u die vraag aan de hand van dit feit.

De heer **Korf**: En ik geef u een antwoord: ik kan dat niet beoordelen, want ik heb deze informatie niet en ik heb ook geen informatie waaruit blijkt dat de dataroom niet volledig zou zijn voor alle partijen. Die informatie hebt u en die heb ik niet.

De heer **Elias**: Maar ik meld u dit als feit.

De heer **Korf**: U zult gelijk hebben. Ik zal niet zeggen dat u ongelijk hebt, maar ik heb die informatie zelf niet.

De heer **Elias**: Ik zal voor alle zekerheid nog even heel goed bekijken of ik van de staf impulsen krijg waaruit blijkt dat ik mij vergis, maar ik denk niet dat ik mij vergis. Dit is correcte informatie.

De heer **Korf**: Ik ben ook nieuwsgierig of dat waar is.

De heer **Elias**: U kunt ervan uitgaan dat dit juist is.

De heer **Korf**: Daar ga ik dan maar van uit.

De heer **Elias**: Ik probeer het voor de laatste keer: daardoor was NS dus in het voordeel in dat biedingsproces, omdat NS wist hoe het hoofdrailnet

geëxploiteerd zou gaan worden en dat het dus extra interessant was om die hsl te gaan doen.

De heer **Korf**: Die conclusie snap ik niet zo goed, want zoals u weet, stond in het kwalificatiedocument dat iedereen die zich wilde kwalificeren, kennis moest hebben van de Nederlandse vervoermarkt. Dat was een eis. Dat betekent dat van degenen die boden, wel degelijk verondersteld mocht worden dat zij de Nederlandse vervoermarkt en de ontwikkelingen op die markt, ook op het railnet, kenden.

De heer **Elias**: Maar dat is misschien weer iets anders dan kennisnemen van de stukken, het Bereikbaarheidsoffensief Randstad en de uitvoerige Railned-studie.

De heer **Korf**: Ja, maar als u zegt dat die studies niet in de dataroom lagen, geloof ik u wel, maar ik heb dat zelf tot op dit moment nooit als een feit gekend.

De heer **Elias**: Als dat zo is, blijkt dus dat NS op voorsprong stond ten opzichte van die twee andere bieders.

De heer **Korf**: Die conclusie wil ik niet zo trekken, want NS berijdt het Nederlandse net met allerlei treinen en staat daardoor altijd op voorsprong. We hebben natuurlijk ontzettend veel moeite moeten doen om NS haar voorsprongpositie te ontnemen in het kader van het level playing field. Daarbij ging het om de toegang tot stations en de kennis van de Nederlandse railmarkt. Ik weet dus niet of dat de discriminerende factor is geweest van verschillende biedingen. Ik denk het eigenlijk niet, maar dat is slechts een gedachte.

De heer **Elias**: Begin 2001 stond in de Volkskrant een artikel waarin Deutsche Bahn stelde dat de aanbestedingsprocedure toegeschreven leek te zijn op NS/KLM. Hoe beoordeelde u die toch vrij ferme uitspraak van Deutsche Bahn?

De heer **Korf**: Dat ze dat niet hadden mogen doen. Ze zijn tijdens de procedure geschorst.

De heer **Elias**: Was dat de reden waarom zij eruit werden gegooid?

De heer **Korf**: Ja, ze hebben onterecht de publiciteit gezocht. Dat was verboden in de tenderreglementen en ze beïnvloedden daarmee ook de biedingen.

De heer **Elias**: Zeker, dat was een mogelijkheid om iemand eruit te zetten. Het was toch geen verplichting?

De heer **Korf**: Schorsen; niet eruit zetten, maar schorsen.

De heer **Elias**: Ja, schorsen.

De heer **Korf**: Ze zijn later weer toegelaten.

De heer **Elias**: Weet u of er formeel of informeel vanuit Verkeer en Waterstaat of het kabinet contact is geweest met SNCF, de Franse spoorwegen, of zelfs met de Franse staat over de deelname aan de aanbestedingsprocedure? Weet u daar iets van?

De heer **Korf**: Jawel, de minister heeft met haar Franse collega gesproken. Ik ben daarbij geweest. We hebben met SNCF gesproken over haar participatie. Dit hele spel ging met name over reciprociteit.

De heer **Elias**: Ja, over het gegeven dat wij in Nederland, zeker de Tweede Kamer, zeiden: als de Fransen hier over ons spoor mogen rijden, moeten wij dat in Frankrijk kunnen doen. De Fransen hadden daar geen trek in.

De heer **Korf**: Die hadden daar geen trek in. Dat hebben ze in dat gesprek ook laten weten. Niettemin hebben ze besloten om niet mee te doen. Daar is

op zich geen druk op gezet, maar zij vonden een positie waarin zij met de winnaar zaken konden doen, een prettigere positie dan meedoen en weten dat de tender daarmee waarschijnlijk niet door zou kunnen gaan.

De heer **Elias**: Weet u nog wanneer dat gesprek plaatsvond en wie daar precies bij aanwezig waren?

De heer **Korf**: De datum zal ergens op papier staan, maar er zijn zo veel data door mijn hoofd gegaan dat ik dat niet meer weet.

De heer **Elias**: Bij benadering?

De heer **Korf**: Ik kan dat nakijken, maar ik weet dat niet uit mijn hoofd.

De heer **Elias**: We blijven niet schorsen!

De heer **Korf**: Ik kan het ook later geven.

De heer **Elias**: Weet u wie daarbij aanwezig waren? U was daar met mevrouw Netelenbos.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Wie was daar van Franse zijde?

De heer **Korf**: De minister. Gayssot, of hoe heet die ook alweer?

De heer **Elias**: En ambtenaren? Kende u de ambtenaren die daarbij waren?

De heer **Korf**: Nee. Het vervoerteam onder leiding van Bas (van Os) en met voor ons Jeroen Kok heeft wel degelijk met hen zelf gesproken, een aantal keren daarvoor, en kreeg uiteindelijk een fax waarin stond dat zij hadden besloten om niet mee te doen en dat zij graag mee wilden doen met de winnaar.

De heer **Elias**: Er was een gesprek. Wat was de conclusie van dat gesprek? Herinnert u zich dat nog?

De heer **Korf**: Ik kan me twee gesprekken herinneren. In een gesprek zei de Franse minister dat hij het prima vond dat wij het allemaal deden als we maar Franse treinen zouden bestellen. Zo'n gesprek was dat. Het andere gesprekselement dat hij met Netelenbos besprak, was: wij zijn niet zo gek als jullie en geven het binnenlands vervoer niet aan buitenlanders. Dat was ongeveer het andere gesprek. Verder is daarbij niet heel veel meer nuance over tafel gegaan.

De heer **Elias**: Daar werd dus zeker niet geconcludeerd: wij doen niet mee in Nederland?

De heer **Korf**: Nee, dat werd daar niet aan de orde gesteld.

De heer **Elias**: Is dat op geen enkel moment aan de orde geweest?

De heer **Korf**: Jawel. Niet in die gesprekken, wel met ambtenaren. Wel met mijn vervoerteam. Het vervoerteam heeft ook gesprekken gehad met SNCF, die daarin wel heeft verklaard dat zij niet zou meedoen.

De heer **Elias**: Ja, maar dan zijn we al wat verder in de tijd.

De heer **Korf**: Vast, ja.

De heer **Elias**: Ik begrijp nu wat u bedoelt. Nadat dat gesprek had plaatsgevonden, kwam op een gegeven moment -- uit mijn hoofd zeg ik: op 27 juli -- een fax binnen. Daarmee trokken de Franse spoorwegen zich ineens terug, in die zin dat zij bevestigden dat zij niet zouden meedoen.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Dat was op 27 juli 2000.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Werd u daardoor verrast? Zij hadden immers altijd gezegd dat zij de mogelijkheid openhielden om mee te doen.

De heer **Korf**: Ik was vooral blij.

De heer **Elias**: Wat is er gebeurd? Op grond waarvan hebben zij ineens gezegd dat zij niet meer meededen?

De heer **Korf**: Er zijn geen beloningen voor gegeven of zo. Er is met SNCF gesproken over haar positie en rol. Zij heeft besloten dat het, ook voor zichzelf, beter was om dit proces niet te verstoren en om zaken te doen met de winnaar. Dat was het eigenlijk, heel simpel.

De heer **Elias**: Waarom zouden zij dat besloten hebben?

De heer **Korf**: Dat moet u aan hen vragen. Dat weet ik niet.

De heer **Elias**: In die fax staat dat iemand vanuit SNCF bevestigt dat SNCF direct noch indirect zou gaan bieden op de HSL-Zuid. Als je iets bevestigt, heeft iemand anders daar eerst om gevraagd.

De heer **Korf**: Dan heb je een gesprek gehad, ja.

De heer **Elias**: Het was dus een vraag van uw projectteam: jongens, doe nou niet mee?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Is daar niets voor teruggekomen?

De heer **Korf**: Nee.

De heer **Elias**: Daar weet u niets van?

De heer **Korf**: Daar weet ik echt niets van.

De heer **Elias**: U weet ook niets van een blauwe brief, dus een brief tussen ministers? Dat was een brief van minister Brinkhorst aan minister Netelenbos, met afschrift aan minister-president Kok, of andersom, waarin stond: ga nou eens op een hoog Frans niveau praten om ervoor te zorgen dat SNCF zich terugtrekt.

De heer **Korf**: Dat zou kunnen, maar ik kende geen blauwe brieven.

De heer **Elias**: Hebt u daar ook niet van gehoord, ook niet bij geruchte?

De heer **Korf**: Nee, wij zijn wel in Frankrijk, in Parijs, bij de Franse minister geweest om daarover te praten, maar ik zei al dat de essentie van die gesprekken in mijn geheugen meer was gericht op de reciprociteitsdiscussie en minder op de deelname. Ik ben daar wel bij geweest, maar ik moet eerlijk zeggen dat het allemaal zo lang geleden is. Ik heb er geen beeld bij dat er toen bewust is gesproken over het niet meedoen. Ik weet wel dat wij daarna op ambtelijk niveau een gesprek met hen hebben gevoerd en dat zij niet meededen. Dat is het enige wat u weet.

De heer **Elias**: En daar was u heel blij mee.

De heer **Korf**: Daar was ik blij mee.

De heer **Elias**: In een fax van uw projectorganisatie staat letterlijk dat de bestaande Thalysvervoerder langs de lijn -- dat is "spoorperzisch" voor SNCF -- akkoord diende te gaan met de eisen ten aanzien van een eerlijk speelveld op straffe van uitsluiting van de tender. Kunt u uitleggen wat daarmee werd bedoeld?

De heer **Korf**: Dat je niet mocht meedoen als je je niet conformeerde aan de spelregels.

De heer **Elias**: Is dat dan misschien het spel dat met SNCF is gespeeld?

De heer **Korf**: Nee, dat speel je altijd met alle partijen. In iedere fase zeg je tegen partijen: dit zijn de spelregels; als je mee wilt doen, moet je die ondertekenen. Dat is in elke fase ook elke keer gebeurd.

De heer **Elias**: En dat zou dan wellicht de reden kunnen zijn waarom SNCF zich heeft teruggetrokken?

De heer **Korf**: Ik zou het niet weten.

De heer **Elias**: Ik ben ook nog steeds verdraaid benieuwd wie dat gesprek heeft gevoerd.

De heer **Korf**: Bas van Os.

De heer **Elias**: Die krijgen wij hier nog. Oh, dat weten we nog niet helemaal zeker. Daarmee ben ik op dit punt door mijn vragen heen.

De **voorzitter**: Mijnheer Korf, ik denk dat het goed is om even terug te komen op het stuk van de landsadvocaat. Zoals wij al eerder bekend hebben gemaakt, hebben wij ongeveer 1.800 ordners, dus veel stukken. U zei ons dat in dat stuk van de landsadvocaat zou worden ingegaan op die 93 minuten en dat daaraan voorbij zou zijn gegaan. Ik kan u vertellen dat deze brief daar niet over gaat. Wij kennen deze brief, maar die gaat over een heel ander onderwerp. Ik stel voor dat de heer Van Gerven het verhoor vervolgt.

De heer **Van Gerven**: Ik wil nog even ingaan op het biedingsproces, het advies van de landsadvocaat en de afwegingen om wel of niet door te gaan

met de tender. Die afweging is gemaakt. Had de tender, gelet op de uitkomst daarvan, ook afgebroken kunnen worden?

De heer **Korf**: Niet rechtmatig.

De heer **Van Gerven**: Wij lezen in de stukken dat de tender zou kunnen worden afgebroken als er maar één volwaardig bod zou zijn.

De heer **Korf**: Dat zou kunnen, maar er is ook een ander stuk, waarin staat dat, als er één volwaardig bod zou zijn, dat bod door zou mogen naar de volgende ronde. Er zijn twee stukken: eentje in het kwalificatiedocument en het andere in het ITT-document. Beide documenten zijn geldig. Bij niet-strijdigheid moet je een van die twee documenten toepassen.

De heer **Van Gerven**: Ik begrijp dat het een keuze was.

De heer **Korf**: Ja, het was een keuze.

De heer **Van Gerven**: Maar het had wel gekund.

De heer **Korf**: Ik weet niet of die brief daar misschien over gaat, maar dan had je voor de rechter moeten verklaren waarom je die keuze had gemaakt, want dat kan niet zomaar. Je kunt een tender niet zomaar afbreken door iets waarmee het tendertechnisch en juridisch mogelijk is om met de tender door te gaan. Dat mag niet zomaar. De vraag is natuurlijk ook of je dit soort dingen wilt. Sommige dingen zijn keuzes. De vraag is dan: kies ik bewust voor de route om te proberen om de tender nietig te verklaren? Dat zou een keuze kunnen zijn.

De heer **Van Gerven**: Er was een route beschreven: als er niet voldoende marktspanning is omdat er slechts één bod is, kun je de tender afbreken. Klopt dat?

De heer **Korf**: Ja, dan kún je de tender afbreken.

De heer **Van Gerven**: U hebt de keuze gemaakt om toch door te gaan met die tender.

De heer **Korf**: Dat klopt, ja.

De heer **Van Gerven**: U hebt zelfs een tweede bieder in de wachtkamer gezet, maar u had, als u dat had gewild, ook kunnen besluiten om de tender af te breken, al dan niet via een andere route.

De heer **Korf**: Gegeven het feit dat wij op grond van de stukken hebben kunnen analyseren dat we door mochten, vraag ik mij af of ik voor de rechter gelijk had gekregen als ik dat had gedaan. Als er op basis van de stukken de mogelijkheid is om door te gaan met de tender, denk ik dat je niet zomaar mag afbreken. Dat is het beeld. Er was dus geen vrije keuze. Als je volgens de tenderjuridische procesgang door mag gaan, mag je niet zomaar stoppen.

De heer **Van Gerven**: Als er onvoldoende goede biedingen zouden zijn, had u de tender kunnen stoppen. Dat stond in de voorwaarden.

De heer **Korf**: Jazeker.

De heer **Van Gerven**: Ik constateer dat er maar één volwaardig bod was. Als u had gewild, had u de route van het stoppen met de tender dus kunnen bewandelen.

De heer **Korf**: Ik vraag mij dat af. Ik vraag mij echt af of dat juridisch gezien had gekund.

De heer **Van Gerven**: U zei net dat het wel kon, want het stond in de voorwaarden. Ik snap wel …

De heer **Korf**: Ik probeer het nog eens te zeggen. Onder zo'n tenderprocedure ligt een heel aantal documenten. In het ene document staat

dat we met minstens twee biedingen de volgende ronde in moesten kunnen gaan, omdat we dan correct bezig zouden zijn. In het andere document, dat daar parallel aan ligt, staat dat je ook mocht doorgaan als er één goede bieding zou zijn. Die twee documenten conflicteren niet. Dat is een keuze die je hebt. Je hebt een keuze tussen twee dingen. Je kunt niet zomaar zeggen dat je dat andere artikel, het artikel dat je mag doorgaan met die tweede fase, niet meer van kracht verklaart en dat je de tender daarom stopt. Dan ben je juridisch heel zwak bezig. Omdat die tweede mogelijkheid erin zat, ook in de procedure, moest je daar in mijn optiek dus wel gebruik van maken.

De heer **Van Gerven**: Ja, dat kwam u het handigst uit.

De heer **Korf**: Nee, dat vind ik geen goede opmerking. Nee, dan voel ik mij in mijn integriteit aangetast. Ik heb niets "handigs" gedaan. Ik heb gewoon puur gedaan wat ik moest doen.

De heer **Van Gerven**: Bij de voorwaarden voor de tender is aangegeven dat, als er onvoldoende gekwalificeerde bieders zouden zijn -- dat moesten er ten minste drie zijn -- …

De heer **Korf**: Er waren er drie.

De heer **Van Gerven**: Er waren er drie. Er is ook gezegd dat er ten minste twee volwaardige biedingen moesten liggen. Die waren er niet.

De heer **Korf**: Er waren er twee, waarvan er één volwaardig zou kunnen worden.

De heer **Van Gerven**: Er was één volwaardig bod. Het tweede bod was niet volwaardig.

De heer **Korf**: Dat was potentially volwaardig.

De heer **Van Gerven**: Ja, maar dus niet volwaardig.

De heer **Korf**: Dat is …

De heer **Van Gerven**: De vraag is dus toch of u de keuze had kunnen maken dat er, gelet op de biedingen, onvoldoende marktspanning was en dat de tender daarom werd gestopt.

De heer **Korf**: Ik zeg dat we die keuze op dat moment niet hadden kunnen maken, puur in aanbestedingsrechtelijke zin.

De heer **Van Gerven**: Dan constateren we dat u in de voorwaarden iets anders hebt gezegd.

De heer **Korf**: Nee, die constatering klopt niet, want in de tenderdocumenten staat enerzijds dat er twee volwaardige biedingen moesten zijn en in het andere document, het qualification document, staat dat we ook als er één volwaardige bieding zou zijn, de volgende ronde in zouden mogen gaan. We hebben dus van dat ene artikel gebruik moeten maken omdat dat artikel gewoon gold.

De heer **Van Gerven**: Goed, wij stoppen de discussie op dit punt en gaan verder met de tariefrestrictie, het beperken van de prijzen van de kaartjes. Die tariefrestrictie speelde een rol in de verdere onderhandelingen met NS. In het contract is uiteindelijk een bepaling, een kan-bepaling, opgenomen die inhield dat het bod van 148 miljoen terug zou kunnen naar 101 miljoen als de tarieven omlaag zouden worden gebracht. Die tariefrestrictiebepaling zou doorgevoerd moeten worden voor 1 september 2002. De maximumtarieven voor de hogesnelheidslijn zouden worden beperkt tot tarieven die 25% hoger zouden liggen dan de tarieven op het hoofdrailnet. Allereerst: wat vond u van het idee van die tariefrestrictie?

De heer **Korf**: Dat sprak mij niet aan.

De heer **Van Gerven**: Waarom niet?

De heer **Korf**: Ten eerste omdat de vrijheid van de ondernemer en zijn eigen intenties om goede diensten te leveren, in mijn optiek niet zouden moeten beperkt door een overheidsinterventie. Ten tweede omdat de ondernemer dat ook zelf had kunnen doen. Hij had er ook voor kunnen kiezen om de reizigers de eerste vijf maanden gratis met de trein te laten reizen -- dan zou de trein helemaal vol zitten -- en om daarna met tarieven te gaan werken. Hij had voor zichzelf dus een heel speelveld. Dat moest door de overheid vooral niet per definitie worden gedomineerd door daar weer een beperking op te zetten. In termen van de bedoelingen van een ondernemer die ook een keer marktconform moest gaan werken, leek dat geen verstandige keuze. Dat was ook in mijn optiek zo. Maar goed, ik bepaalde dat niet. De minister bepaalde uiteindelijk wat zij daarmee deed.

De heer **Van Gerven**: U vond het eigenlijk gek dat NS een tariefrestrictie wilde, want als je die tender won, kon je dat zelf bepalen. Dat hoefde de overheid dus niet af te perken. Maar het leverde voor NS natuurlijk wel 47 miljoen op.

De heer **Korf**: Nee, dat is een misvatting. Ik verwijt dit de NS toch wel: als NS zegt dat als haar een beperking van het tarief wordt opgelegd, veel meer mensen de trein in zouden gaan en dat zij dan meer treinen zou moeten kopen en meer personeel zou moeten aannemen, zit dat aan de kostenkant van haar businesscase. Haar businesscase wordt daar dus niet anders door. Als het goed is, blijft de businesscase daarmee precies dezelfde. De verdiencapaciteit blijft dezelfde, want het is niet zo dat NS minder hoefde te betalen. NS had ook hogere kosten. Datgene wat er bij de betaling aan ons af ging, zou erbij komen in de vorm van de aankoop van extra treinen. Dat was ook de argumentatie van NS. Die 47 miljoen was natuurlijk een schatting vanuit de optiek van NS; dat hebben wij niet echt goed nagerekend. Als NS daar gebruik van had willen maken, hadden we natuurlijk wel degelijk die analyse gemaakt: wat kost dit echt aan extra treinen? Dan waren die kosten van de afdracht afgegaan, maar daarmee blijft de businesscase precies dezelfde. Ik snap dus niet wat NS daarmee bedoelde.

De heer **Van Gerven**: In het contract stond dat als de tariefrestrictie zou worden ingeroepen, de korting 47 miljoen zou zijn. Als je dat in het contract zet, moet je je daar toch aan houden?

De heer **Korf**: Ja, en in het contract stond ook dat we dat artikel konden inroepen. Wij hebben direct een brief gestuurd waarin stond dat we dat niet zouden doen.

De heer **Van Gerven**: U hebt een brief gestuurd om …

De heer **Korf**: We hebben dat direct tegen NS gezegd. Later is dat NS ook duidelijk gemaakt. Van die brief moet ik even af wezen, maar er is direct tegen NS gezegd dat, wat ons betreft, de minister geen gebruik zou maken van dat artikel. Daarmee wist NS waar zij aan toe was.

De heer **Van Gerven**: Wist minister Netelenbos hiervan?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Wat wist zij van die bepaling?

De heer **Korf**: Dat die erin stond; dat ik die bepaling erin had gezet. Het was een initiatief van mijn kant om eruit te komen. Dat waren de laatste onderhandelingen met de heer Niggebrugge van NS.

De heer **Van Gerven**: Hebt u dat op eigen houtje gedaan?

De heer **Korf**: Nou, "op eigen houtje" … Je moet onderhandelen met een speler. Wat je aan onderhandelingsinput levert, toets je natuurlijk bij je team en alle adviseurs die daarachter zitten. Ik deed dus niets op eigen houtje, maar er was vanuit NS een sterke druk om dat artikel in de overeenkomst te krijgen. Dat was eigenlijk het laatste artikel dat NS erin wilde hebben om nog akkoord te kunnen gaan met de overeenkomst. Toen hebben we daar

onderling intensief over gesproken: wat doen we nou? Toen is het een kan-artikel geworden, met een restrictie tot 1 september 2002. Die datum is bepaald op basis van de verwachting dat voor die datum de treinen moesten worden besteld. Er is dus gewoon gezegd: oké, beste NS, beste Marcel, het komt erin als een kan-artikel, maar weet dat wij dat artikel ontraden bij onze minister.

De heer **Van Gerven**: Beste Marcel?

De heer **Korf**: Niggebrugge.

De heer **Van Gerven**: De financiële man van NS.

De heer **Korf**: Wij mochten toen tutoyeren.

De heer **Van Gerven**: De minister is er achteraf van op de hoogte gesteld dat die bepaling erin stond en moest zich daar toen een oordeel over vormen.

De heer **Korf**: Ik weet niet of dat achteraf is gebeurd. We hadden telefonisch veel contact. Ik moet eerlijk zeggen dat ik denk dat ik dat wel met haar heb besproken voordat ik dat uiteindelijk definitief heb gemaakt in het contract.

De heer **Van Gerven**: Ja, dat zijn nachtelijke gesprekken geweest.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Met de minister.

De heer **Korf**: Oh ja.

De heer **Van Gerven**: Wij hebben begrepen dat die laatste onderhandelingen zich ook in de nachtelijke uren hebben afgespeeld.

De heer **Korf**: Zo gaat dat, hè?

De heer **Van Gerven**: U hebt op dat moment contact gehad met de minister, in de zin van: zij willen dit er per se in hebben, mevrouw Netelenbos. Dat hebt u zo voorgesteld en dat heeft zij geaccordeerd voordat u er een klap op hebt gegeven?

De heer **Korf**: Het is heel lang geleden. Ik deed dat soort dingen nooit zonder consultatie van de minister. Ik had dus een vrij directe relatie met haar. Ik ga er dus even van uit dat dat ook op dat punt is gebeurd. Het is daarna bij haar ook nooit een verrassing geweest. Dus …

De heer **Van Gerven**: U vindt het aannemelijk dat u haar die avond of die nacht, toen de deal werd gemaakt om dit in het contract op te nemen, heeft gesproken?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Minister Zalm van Financiën was geen voorstander van de tariefrestrictiebepaling. Heeft het onderhandelingsteam gehandeld tegen de wil van minister Zalm in?

De heer **Korf**: Dat weet ik niet. Dat zou best kunnen. Dat weet ik niet meer. Ik weet niet of wij ook hem 's nachts hebben gebeld. Dat zou best kunnen, want we hadden veel contact met beide ministers. Ik heb dit zo gebracht: dit schaadt ons niet; deze bepaling komt erin en die wordt toch niet gebruikt, want zij expireert per 2002.

De heer **Van Gerven**: U fietste de bepaling er meteen uit.

De heer **Korf**: Ja, zo voel ik het ook nog steeds.

De heer **Van Gerven**: Zo voelt u het. Hebt u die avond persoonlijk met Zalm gesproken?

De heer **Korf**: Niet dat ik weet.

De heer **Van Gerven**: Daarna?

De heer **Korf**: Niet dat ik weet. Dat weet ik niet meer.

De heer **Van Gerven**: Daarvoor?

De heer **Korf**: Dat weet ik niet meer.

De heer **Van Gerven**: Acht u dat waarschijnlijk?

De heer **Korf**: Nee, want bij Zalm zaten de ambtenaren er vaak tussen.

De heer **Van Gerven**: Goed. Mogen we concluderen dat minister Netelenbos u wel mandaat heeft gegeven voor die kan-bepaling over de tariefrestrictie, maar dat Zalm dat op dat moment niet heeft gehoord en dat dit later op zijn bord kwam?

De heer **Korf**: Voor alle duidelijkheid: zij hebben natuurlijk moeten ondertekenen. Het is dus niet zo dat Zalm geen mandaat heeft gegeven. Zalm is akkoord gegaan met de tekst, want anders werd die overeenkomst helemaal niet ondertekend. In die zin heeft Zalm dit dus gehoord, of dat nou op dat moment is gebeurd of later, en is hij daar uiteindelijk mee akkoord gegaan.

De heer **Van Gerven**: Goed, hij heeft achteraf …

De heer **Korf**: Of dat achteraf was … Ik weet niet precies wanneer het was, maar hij is akkoord gegaan met deze tekst.

De heer **Van Gerven**: Met het conceptcontract, voordat dat ondertekend werd.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Het is toch wel vreemd dat ministers akkoord gingen met iets wat ze niet wilden. Dat gold immers voor beiden.

De heer **Korf**: Ja, dat is vreemd. Achteraf had ik … Het was een wat ongelukkige situatie. Op dat moment dacht ik: het kan geen kwaad, want we roepen dat artikel niet in, maar als NS dit graag wil, moet zij dat vooral willen en dan hebben we ten minste een deal. De rest was allemaal keurig overeengekomen. Als beiden weten dat dat artikel niet zal worden ingeroepen, kun je toch ondertekenen? Dat was toen mijn beeld.

De heer **Van Gerven**: Dat is dan toch gewoon een spelletje?

De heer **Korf**: Ja, het is een spelletje, een onderhandelingsspelletje.

De heer **Van Gerven**: Ja. Doordat die kan-bepaling erin stond, werd die toch wel een onderwerp van discussie in de politiek.

De heer **Korf**: Ja, blijkbaar. Dat is gebeurd. Ik moet eerlijk zeggen dat ik niet weet of we een contract zouden hebben gehad als die bepaling er niet in zou hebben gestaan, want ik heb eergisteren in het verhoor van Spaargaren geleerd hoe NS dit bedoelde. Dat heb ik nooit zo geweten, maar NS heeft dus bewust de bovenkant gezocht van alle tariefverhogingen en heeft die opgeteld in haar bod, met het idee dat die er later weer af zouden kunnen in het gesprek met ons. Eerlijk gezegd bleek mij eergisteren voor het eerst dat het zo was bedoeld. Ik heb toen puur aan Netelenbos geadviseerd om dit artikel niet in te roepen, omdat het nu eenmaal niet paste in de beeldvorming van een private onderneming die een eigen business zou moeten gaan runnen als daar gelijk een overheidsinterventie overheen zou komen.

De heer **Van Gerven**: Dat contract is ondertekend, maar de brief waarin stond dat die tariefrestrictie niet zou worden doorgevoerd, is niet verstuurd.

De heer **Korf**: Dat weet ik niet. Daar zat ik zelf ook even over te twijfelen, maar het is een kan-bepaling en NS wist dus dat dit artikel niet zou worden ingeroepen. Het artikel is ook niet ingeroepen. Contractueel hoefde de minister dus geen brief te sturen, want zij had zelf in de hand of zij dat artikel zou inroepen of niet.

De heer **Van Gerven**: Als ik die bepaling niet wil, zou ik een brief sturen waarin …

De heer **Korf**: Ik zou moeten nakijken of dat is gebeurd. Dat weet ik niet.

De heer **Van Gerven**: Minister Netelenbos heeft geen brief gestuurd.

De heer **Korf**: Als u dat zegt, zal dat zo zijn. Dan zullen wij het wel tegen NS hebben gezegd.

De heer **Van Gerven**: U hebt tegen NS gezegd …

De heer **Korf**: Dat het artikel niet zou worden ingeroepen.

De heer **Korf**: Dat het artikel niet zou worden ingeroepen. U hebt geen brief gestuurd.

De heer **Korf**: Dat moet ik nakijken. Dat weet ik niet meer.

De heer **Van Gerven**: Was het, terugkijkend, beter geweest als die tariefrestrictie met de bijbehorende korting wel was ingevoerd?

De heer **Korf**: Nee, dat denk ik eerlijk gezegd niet.

De heer **Van Gerven**: Dan hadden we toen op 101 miljoen gezeten.

De heer **Korf**: Nee, als dat artikel was ingeroepen en als we voornemens waren om deze tariefrestrictie in te roepen, hadden we de berekeningen over

47 miljoen overgedaan voordat we een deal zouden hebben gesloten. Dan waren we waarschijnlijk op een lager bedrag uitgekomen. Dat bedrag was dan ongeveer de waarde van de extra treinen die NS daarna zou moeten kopen. Dan had NS dus geen andere businesscase gehad.

De heer **Van Gerven**: Dan was die 47 miljoen in uw optiek 28 miljoen geworden.

De heer **Korf**: Misschien. Ik weet het niet, maar zoiets.

De heer **Van Gerven**: Dat bedrag is genoemd: de materieelkosten waren 28 miljoen. Dan zou het dus 28 miljoen zijn geworden.

De heer **Korf**: Waarschijnlijk wel.

De heer **Van Gerven**: In uw berekeningen.

De heer **Korf**: Ja, dan zouden we daar de onderhandelingen over gevoerd hebben.

De heer **Van Gerven**: Het verschil tussen 47 miljoen en 28 miljoen is opvallend; dat constateren wij even. Maar in het contract staat toch: als de tarieven teruggaan naar 25% hoger dan de normale tarieven, gaat het bedrag omlaag met 47 miljoen.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Daar had u wel voor getekend.

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

De heer **Van Gerven**: Op basis van berekeningen.

De heer **Korf**: Op basis van hun uitgangspunten, getoetst door ons, maar met nadrukkelijk het beeld dat …

De heer **Van Gerven**: U hebt daar ja tegen gezegd.

De heer **Korf**: Jazeker, met het uitdrukkelijke advies om het artikel niet te gebruiken. In die zin dus: ja.

De heer **Van Gerven**: U zei ja tegen een artikel waarvan u wist dat u dat niet zou gaan doen.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: En u wist ook dat de cijfers daarvan niet klopten.

De heer **Korf**: Nou, die cijfers waren eenzijdig bepaald. We hebben de uitgangspunten van NS wel meegenomen in het toetsen van dat bedrag en met haar uitgangspunten hebben we dat bedrag akkoord verklaard, vanuit een werkgroep. Er is een lichte scan uitgevoerd op de berekening van NS.

De heer **Van Gerven**: U wist dat de cijfers niet klopten, zoals u daartegen aankeek. U zei immers dat het eerder in de orde van 28 miljoen dan in de orde van 47 miljoen lag.

De heer **Korf**: U hebt gelijk als u zegt dat in dat contract een bedrag staat dat een ander bedrag zou zijn geworden als wij van tevoren zouden hebben besloten om de tariefrestrictie wel degelijk in te roepen. Daar hebt u gelijk in. Even heel simpel: als de politiek dit artikel had ingeroepen voor 1 september, hadden wij te veel teruggegeven aan NS en had NS daarvan geprofiteerd.

De heer **Van Gerven**: Als dat voor 1 september 2002 zou gebeuren.

De heer **Korf**: Ja, daar hebt u gelijk in.

De heer **Van Gerven**: Stel dat de concessie op basis van die tariefrestrictiebepaling was verlaagd naar 101 miljoen -- dat is niet gebeurd -- wat zou dat dan hebben betekend voor de concessie en het realiseren van goed vervoer?

De heer **Korf**: Dat vind ik een lastige, want ik zie geen relatie tegen de Fyra-fiascoproblematiek en dit bod. Ik vind dat daar totaal geen relatie tussen zit. Ik weet dus ook niet wat er gebeurd zou zijn als het Oranjeconsortium het had gekregen. Misschien had ook dat management zo gehandeld en had het ook geen treinen of late treinen gekocht. Ik weet niet wat de relatie daartussen is.

De heer **Van Gerven**: Welke relatie is er volgens u?

De heer **Korf**: Tussen de Fyra-problematiek en dit bod? Nul.

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

De heer **Korf**: Je moet wel erg veel verbindingen bedenken die er zouden kunnen zijn tussen wat er heeft plaatsgevonden en de uiteindelijke bestelling van de Fyra om daartussen een plausibele relatie te ontdekken. Ik moet eerlijk zeggen: in diezelfde periode zijn de UMTS-veilingen geweest en we hebben de toenmalige KPN ook niet horen zeggen dat zij niet kon leveren. Ik bedoel: het is de keuze van een onderneming om te leveren of niet. Er zaten twee grote bedrijven achter, namelijk KLM en NS, en die hadden heel goed kunnen leveren. Dat hadden zij kunnen doen. Ik zou dus niet weten waarom dat bepaald zou zijn door het feit dat zij in onze ogen te veel afdroegen, terwijl dit in hun ogen een plausibele businesscase opriep.

De heer **Van Gerven**: U zat op de andere stoel, maar als u de baas was geweest van NS …

De heer **Korf**: Dan had ik dat bod nooit uitgebracht.

De heer **Van Gerven**: U zegt dat u dan dat bod niet zou hebben uitgebracht, maar u zegt ook dat dit verder toch niet uitmaakte. Even toespitsend op het bestellen van een goede trein: wat had u dan gedaan? U zegt dat zij er een potje van hebben gemaakt.

De heer **Korf**: Ja, dat zeg ik gewoon. Ik had er geen potje van gemaakt.

De heer **Van Gerven**: U zegt ook dat u er geen potje van zou hebben gemaakt.

De heer **Korf**: Ja. Wat wilt u horen?

De heer **Van Gerven**: Wat had u dan gedaan? Hoe had u het aangepakt?

De heer **Korf**: Ik zou gewoon een reëel bod hebben uitgebracht. Spaargaren is naar zijn baas gegaan met 125 miljoen of iets in die richting. Dat was een prima bod.

De heer **Van Gerven**: Nee, ik wil even terug naar de relatie tussen de hoogte van het bod en het uiteindelijk niet rijden van de Fyra.

De heer **Korf**: Die relatie zie ik niet.

De heer **Van Gerven**: Die ziet u niet, maar nogmaals: wat had u gedaan?

De heer **Korf**: O, ik snap uw vraag. Onze handen jeukten toen wij zagen dat er direct na de ondertekening van het bod geen actief gevolg werd gegeven aan het ondernemingsplan en het opzetten van de business, want het was te gek dat dat daarna niet plaatsvond. Als je een bod hebt gedaan, zeg dan gewoon: ik heb dat bod gedaan en ik betaal dat, maar ik ga ook als de donder kwaliteit leveren; ik ga dus treinen bestellen en ik ga heel goed vervoer realiseren, want ik ga al die reizigers tegen hoge prijzen de trein in krijgen. Had dat dan gedaan. Dat is ondernemerschap. Je hebt een bieding

gedaan, je bent een grote vent in de wereld van treinen en je gaat dat gewoon klaarmaken en waarmaken. Dat is niet gebeurd.

De heer **Van Gerven**: U zegt feitelijk: Als NS een goede ondernemer was geweest, had zij gewoon zo snel mogelijk goede treinen besteld en was zij daarmee gaan rijden, even los van de hoogte van de tender.

De heer **Korf**: Precies.

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

De heer **Elias**: Mijnheer Korf, ik heb nog een paar vragen om het goed te kunnen begrijpen, ten eerste over de tariefrestrictie, als u dat goedvindt. De NS wilde die graag in "de pot" hebben; dat vond zij belangrijk. Anders was er geen deal, zei u.

De heer **Korf**: Ja, dan hadden we langer moeten onderhandelen. Dan hadden we die avond geen deal bereikt.

De heer **Elias**: U belde de minister uit haar bed of u belde haar in ieder geval laat op en zei "laten we dat toch maar doen", vanuit de wetenschap dat daar geen gebruik van zou worden gemaakt. Vervolgens werd bedacht om NS een brief te sturen om te vertellen dat daar geen gebruik van zou worden gemaakt. Dat werd geen brief, zoals de heer Pans hier ook heeft verklaard. Dat werd een mededeling aan NS. Er is toch een klein verschil tussen iets wat je mondeling meedeelt en een brief. Daarna bleef NS duwen op die tariefrestrictie.

De heer **Korf**: Ja, en op dat bedrag.

De heer **Elias**: Veertien jaar later, twee dagen geleden, hoorde u voor het eerst dat de onderhandelingsstrategie van NS was om eerst dat hoge bod te doen en om dat daarna via die tariefrestrictie weer omlaag te krijgen. Vat ik het daarmee goed samen?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Ik hoorde u ook zeggen: NS deed het fout en wij deden het goed. Als u dit nu hoort, hebt u op dit punt toch misschien een steek laten vallen.

De heer **Korf**: Ik begrijp u niet.

De heer **Elias**: NS is er in ieder geval in geslaagd om haar onderhandelingsstrategie uit te rollen in de periode daarna. Dat is u niet gelukt, want dat er geen gebruik zou worden gemaakt van die tariefrestrictie, ook al was die in de uiteindelijke overeenkomst terechtgekomen, is niet gelukt.

De heer **Korf**: Er is tot 1 september geen gebruikgemaakt van de tariefrestrictie.

De heer **Elias**: Ja, maar op enig moment is dat weer zwaar in de onderhandelingen gekomen.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Dat wilde u niet.

De heer **Korf**: Nee, en ik zou het nog steeds niet doen.

De heer **Elias**: Dat kon alleen maar gebeuren omdat u uiteindelijk toch instemde met het feit dat dat artikel, dat volgens u een dode letter was, in dat bod kwam.

De heer **Korf**: Nee, dat denk ik niet. Ik praat over een periode na mijn periode, maar als dat hele mislukken van die business aan de orde is bij een minister, komt alles weer aan de orde. Ik denk eerlijk gezegd dat je die

tarievendiscussie ook had gehad als dat artikel er niet in had gestaan. Dat is dus niet een-op-een met elkaar te verbinden. Ik vind het een ongelukkig artikel. Als u mij zegt dat ik dat dom heb gedaan, zeg ik: ja, dat heb ik dom gedaan.

De heer **Elias**: Dat zei ik niet. Ik vroeg het, en dan ook nog in een andere bewoording.

De heer **Korf**: Ik ben niet blij met dat artikel; dat wil ik zo zeggen, want ik -- maar wie ben ik? -- heb de effecten daarvan tot 1 september onderschat. Ik had gehoopt -- dat was een idealistisch beeld -- dat NS nou eens zou stoppen met elke keer achter in die Kamer te lopen, haar business zou oppakken, een grote jongen zou zijn en het gewoon zou gaan doen. Maar dat is NS gewoon niet gaan doen. Daar heb ik mij daarna ook nog aan geërgerd.

De heer **Elias**: Dat is helder. Na die concessieverlening ging men aan de slag. Het bedrijf dat de treinen moest gaan rijden, moest van start. Dat werd de High Speed Alliance, HSA. Daar is natuurlijk ook over onderhandeld. Een van de punten is de garantstelling van NS en KLM voor die nieuw op te richten High Speed Alliance. Welke bedoeling had Verkeer en Waterstaat met een dergelijke garantstelling?

De heer **Korf**: Ten eerste is er natuurlijk de keuze om een special purpose company op te richten, om een aparte onderneming te maken. Dat is handig om zeker te weten dat je met de juiste informatie en met de juiste onderneming de volgende aanbesteding in kunt. Daardoor heb je als het ware geen vervuiling vanuit het grote moederconcern op het rijden op deze lijn. Je wilde een onderneming om in de vervolgfase te kunnen refereren aan wat de onderneming zou doen in termen van de businesscase.

De heer **Elias**: Zodat je het echt zuiver over de hsl zou hebben en daar de gegevens van zou hebben.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Dus niet allerlei andere dingen van een moederconcern.

De heer **Korf**: Inderdaad, want als je opnieuw moet aanbesteden, moet je die informatie heel zuiver aan de markt kunnen geven en moet die informatie ook correct zijn. Het gebeurt wel vaker dat een aparte onderneming wordt opgericht voor dit soort situaties. Het tweede punt was het garantievermogen. Dat was 100 miljoen en dat is opgeschroefd naar 200 miljoen. Dat is natuurlijk niet heel veel, zoals u volgens mij de vorige keer al zei. Het in een bepaalde startperiode kunnen hanteren van een onderneming met een eigen garantie, waardoor zij niet gelijk door de vloer zou zakken, was een belangrijk element bij het ervoor zorgen dat dit op gang kwam. Daar zaten uiteindelijk grote jongens achter, KLM en NS, die ook hadden kunnen zeggen dat zij extra vermogen voor die onderneming zouden fourneren, zodat die zou slagen. Dat hadden zij ook later nog kunnen doen. Maar goed, bij de start zeiden we: dat is niet aan de orde; we beginnen met een bepaald gedrag als garantie; beste NS, we verdubbelen dat en in ruil daarvoor brengen we die concessie voor jou naar beneden.

De heer **Elias**: Had u de bedoeling dat de Staat in geval van het niet uitvoeren van die concessie de garantstelling zou krijgen om het vervoer daarmee tijdelijk zelf te kunnen exploiteren of te laten exploiteren?

De heer **Korf**: Nou nee, maar dat weet ik niet. Dat zou u aan de deskundigen moeten vragen. In mijn beeld was de garantstelling een bedrag waarmee je, als de businesscase niet sluitend zou zijn, een tijdlang in die onderneming kon blijven rijden zonder gelijk failliet te gaan. Dat is het beeld; dat is de interpretatie die ik aan de garantstelling geef.

De heer **Elias**: Oké. In de invitation to tender, die bekende ITT, was een performance bond, een nakomingsgarantie, gevraagd van 100 miljoen. Uiteindelijk werd dat een garantievermogen van 200 miljoen. Wat is, afgezien

van het verschil van 100 miljoen tussen 100 miljoen en 200 miljoen, het verschil tussen die nakomingsgarantie en dat garantievermogen?

De heer **Korf**: Dat kan ik u niet zo vertellen. Ik heb gisteren toevallig wel wat stukken gelezen die daarover gaan, maar die zijn niet in mijn hoofd blijven hangen. Er is een discussie geweest over variabilisering van de concessievergoeding, gekoppeld aan een performance bond of een garantstelling, maar die kan ik niet reproduceren.

De heer **Elias**: Het ging om enorme bedragen. Waarom was er de verwachting dat die 200 miljoen aan garantievermogen, waarmee de concessievergoeding voor iets meer dan een jaar kon worden betaald, een voldoende buffer was om het vervoer over de HSL-Zuid te waarborgen?

De heer **Korf**: Waarborgen natuurlijk niet; dat is gebleken. Maar bij de opstartfase zou dat waarschijnlijk wel hebben gekund. In vier jaar moest de businesscase op het niveau komen dat er een volwaardig bedrag zou worden uitgekeerd; daarvóór zaten er kortingen op. In dat hele spel vonden wij dit een voldoende bedrag.

De heer **Elias**: Ik probeer een vergelijking te maken met iets van alledag; misschien is dat helemaal verkeerd, omdat ik de spoorwereld niet ken. Als ik een auto wil kopen van 20 mille, als ik die in vijftien jaar wil afbetalen, als ik daar ook voor teken en als ik dan alvast €200 geef, denk ik niet dat er heel veel autoverkopers zijn die mij de sleutels mee zouden geven.

De heer **Korf**: Ik moet de vergelijking even tot me door laten dringen.

De heer **Elias**: Als u het terugrekent, komt het ongeveer op hetzelfde neer. Er moest ruim 2 miljard worden terugverdiend in vijftien jaar; het ging om 100 miljoen per jaar. Er werd voor 200 miljoen een soort comfort geboden. Was dat niet veel en veel en veel te weinig?

De heer **Korf**: Het is maar hoe je het bekijkt. Er stonden twee grote ondernemingen achter die zich samen garantstelden voor het feit dat die hogesnelheidstrein zou gaan rijden. De moeders stonden er ook achter. De vraag was dus wat er in de onderneming moest worden gepompt en wat er bij de moeders moest worden gereserveerd. Als NS echt wilde scoren met dit verhaal, had zij in het eigen vermogen natuurlijk voldoende gereserveerd daarvoor.

De heer **Elias**: Ik kijk even of mijn collega Van Gerven op dit financiële punt nog vragen heeft. Dat is niet het geval. Dan ga ik verder met iets wat ook nog een paar keer terug zou komen. De Staat had in de voorbereiding van de aanbesteding, vooruitlopend op de concessieovereenkomst, een aantal afspraken gemaakt met de NMBS, de Belgische spoorwegen. Die afspraken zijn vastgelegd in een conceptcontract, met de nadruk op "concept". Op een aantal punten had de Staat geen afspraken gemaakt met de Belgische spoorwegen. Ook in de laatste fase zijn door de NMBS en NS/KLM geen sluitende afspraken gemaakt. Die zijn er nooit gekomen. Er was geen overeenstemming over de verdeling van de opbrengsten van het binnenlands vervoer met de internationale treinen. Er was ook geen overeenstemming over de verbindingen tussen Den Haag en Brussel en tussen Breda en Brussel. De NMBS maakte die bezwaren kenbaar bij de Staat. Ook voor NS waren die open einden natuurlijk een van de redenen om eigenlijk niet te willen ondertekenen. Er was binnen NS ook verzet. We weten dat er uiteindelijk wel is ondertekend, maar ik wil nu weten welke risico's Verkeer en Waterstaat ten aanzien van die wensen van de Staat en NS/KLM zag als gevolg van het feit dat we er eigenlijk nog niet uit waren met de Belgen.

De heer **Korf**: Allereerst is het belangrijk om te weten dat de conceptovereenkomst onderdeel was van de invitation to tender. In die conceptovereenkomst is de basecase gedefinieerd met de Belgen. NS, KLM en HSA konden dus weten wat er al met de Belgen was afgesproken. Gelet op het feit dat NS/KLM vervolgens een totaalbieding deed waarvan -- dat zeg ik even uit mijn hoofd -- ook variant vier en variant zes deel uitmaakten, die betrekking hadden op de voorzieningen voor de lijnen Breda en Den Haag,

terwijl het risico voor de relatie met de NMBS en SNCF door de Staat werd afgekocht bij de onderhandelingen over het bod, was dit naar mijn gevoel een correcte benadering van het bij NS leggen van het vraagstuk om er met de Belgen uit te komen over Breda en Den Haag. Los van de latere discussie over de opbrengsten van het binnenlandse vervoer, wist NS van dit element toen zij het bod deed. Dat had NS ook kunnen regelen met de Belgen. Vlak voor de ondertekening is mij gemeld dat ook SNCF moeilijk zou gaan doen. Achteraf is dat meegevallen, maar met het afspreken van een risicoverdeling op dit punt tussen HSA en de overheid, waarbij wij ook een stukje risico namen en ook zouden meedoen aan het regelen van het verhaal met de Belgen en de Fransen, meende ik toen dat dit goed genoeg belegd was.

De heer **Elias**: Terwijl later zou blijken -- maar dat is een argument uit de geschiedenis -- dat dit zeker niet voldoende geregeld was.

De heer **Korf**: Ja. De vraag is waar dat aan lag en waar de oorzaken liggen van dat probleem.

De heer **Elias**: Was u bekend met het feit dat binnen NS vrij stevig werd gewaarschuwd: jongens, onderteken nou nog niet, want die losse einden met de Belgen zijn nog niet geregeld?

De heer **Korf**: Ik heb daarover een brief gekregen. Dat was mij dus bekend. Die brief was van vlak voor 5 december.

De heer **Elias**: Ja, dat was de eerste brief van NS, van 3 december.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Daar kwam op 5 december een nog hardere brief overheen

De heer **Korf**: Ja. Wat mij bevreemdt, is dat NS wist van de basecase en van de conceptovereenkomst met de Belgen, want de NS kende die stukken. In de concessieovereenkomst stond ook dat NS dit verder moest

uitonderhandelen met de Belgen en tot overeenstemming moest komen. NS wist ook dat zij het risico had overgenomen; daar was ook geld voor ingeleverd. Dan is er op dat moment niet ineens een nieuw speelveld. Het punt in die brieven van 3 december was dat het hele onderhandelingstraject weer over moest worden gedaan omdat NS het door haar overgenomen risico ten aanzien van de Belgen blijkbaar niet aankon of zo. Dat kon op dat moment in onze optiek geen rol meer spelen.

De heer **Elias**: Zit dit ook niet een beetje in datgene wat eigenlijk als een rode draad door dit verhoor heen loopt, namelijk de opvatting van u en derhalve ook van het departement dat NS een grote jongen moest zijn en haar eigen problemen moest oplossen? Dat heb ik u een aantal keren horen zeggen. Speelde dat ook op dit punt?

De heer **Korf**: Nou, dit was nog ietsje rigider. Je had gedeald over een risico dat je overnam; dan moet je twee weken later niet gaan huilen.

De heer **Elias**: U vond dat NS ten onrechte piepte?

De heer **Korf**: Ja. Je had gewoon een heel duidelijke deal gemaakt. NS nam de aanlanding met België, Brussel en Parijs van ons over en wij gaven aan hoe wij daarbij behulpzaam zouden zijn en dat wij zouden proberen om alle deuren voor NS te openen. En toen kwam één minuut voor twaalf terug: misschien lukt het ons wel niet. Dat was geen reden om niet te ondertekenen.

De heer **Elias**: Vanuit de optiek van NS was ondertekenen natuurlijk een groot risico. Dat beschreef NS ook.

De heer **Korf**: Dan had ze het niet moeten doen.

De heer **Elias**: Misschien schreef NS dat om later weer bij Verkeer en Waterstaat aan te kunnen kloppen en te zeggen: we hebben er toch voor gewaarschuwd dat er grote risico's waren?

De heer **Korf**: Ja. NS heeft als een grote jongen een contract ondertekend. Dat contract hadden wij als V en W naar mijn gevoel moeten handhaven en afdwingen.

De heer **Elias**: U vindt dus impliciet -- daarom vraag ik het u expliciet -- dat Verkeer en Waterstaat later te gemakkelijk is gaan schuiven.

De heer **Korf**: Als u mij nu vraagt wat ik vind, vind ik het een bloody shame dat er geen hogesnelheidstreinen rijden over deze lijn.

De heer **Elias**: Dat zullen meer mensen vinden, maar we zijn nu op zoek naar het antwoord op de vraag hoe dat gekomen is.

De heer **Korf**: Dat moet u volgens mij zoeken in de periode waarin is afgeweken van het contract en waarin hierover andere afspraken zijn gemaakt.

De heer **Elias**: U vindt dat Verkeer en Waterstaat vast had moeten houden aan dit contract: contract is contract; NS, houd je broek op, regel het zelf en zeur niet?

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Elias**: Dat is uw standpunt.

De heer **Korf**: Dat is mijn burgerlijke mening, ja.

De heer **Elias**: Goed.

De heer **Van Gerven**: Mijnheer Korf, in de tweede fase kwamen er verontrustende berichten van de NMBS. De heer Elias heeft dat zojuist met u doorgenomen. De NMBS had problemen met de opbrengstverdeling. Breda-Brussel was niet afgesproken in de deal, in het contract met de Nederlandse

Staat. Daarom is de vraag toch of de Nederlandse Staat, die werd vertegenwoordigd door u, met uw projectorganisatie, had moeten onderhandelen met de Belgische Staat om de hobbels die er lagen, uit de weg te ruimen.

De heer **Korf**: Dit, deze laatste fase, vond buiten mijn periode plaats. Daar was ik niet meer verantwoordelijk voor. Tot de ondertekening van het contract was ik "in charge" en daarna was ik weg. Ik weet wel dat er een arbitrageprocedure in het systeem is gebakken en dat daarvan gebruik is gemaakt, maar ik kan u niet zeggen wat ik zou hebben gedaan als ik toen nog de leiding had gehad over de HSL-Zuid.

De heer **Van Gerven**: U had de leiding.

De heer **Korf**: Nee, toen niet.

De heer **Van Gerven**: Zeker, u had in 2001 de leiding. Daar spreek ik u op aan.

De heer **Korf**: Ja, tot de ondertekening van het contract.

De heer **Van Gerven**: U had de leiding. U had de voorwaarden. U zag dat de afspraken met de Belgen niet waren geregeld. Het risico was, om het zo maar te zeggen, neergelegd bij NS.

De heer **Korf**: Het was dus geregeld.

De heer **Van Gerven**: Je zou het negatief kunnen zeggen: u hebt het afgekocht en u hebt het risico bij NS neergelegd. Had de Nederlandse overheid vooraf niet alles moeten regelen met de Belgen in die tender, ook -- om het daar even bij te houden -- met betrekking tot Breda-Brussel? Die eis is er later in gekomen, want toen is variant zes gecontracteerd. Had het toen niet in de rede gelegen dat de overheid dat probleem had opgelost voordat het contract werd ondertekend?

De heer **Korf**: Dat probleem van de interpretatieverschillen over de verdeling van het binnenlands vervoer speelde later. Over het punt van de aanlanding in Breda en de aansluiting van Breda en Den Haag hebben wij een contract met NS gesloten waarin dat stond en werd aangeboden: NS wist dat zij daarvoor een deal met de Belgen moest maken en wij hebben beloofd om daarbij te helpen. Naar mijn gevoel is dat gebeurd. Als interpretatieverschillen later hebben geleid tot discussie met de Belgen over de verdeling van het binnenlands vervoer -- dat is gebeurd -- waren er procedures om daarover met elkaar te dealen.

De heer **Van Gerven**: U zegt: toen hebben wij dat op die manier opgelost.

De heer **Korf**: Ja.

De heer **Van Gerven**: Dat probleem met de Belgen is pas eind 2012, een week voordat de Fyra ging rijden, opgelost door bemiddeling van -- jawel -- de overheid.

De heer **Korf**: Zeker, dat was toen ook zo bedoeld.

De heer **Van Gerven**: Was het, terugkijkend, dan toch niet verstandiger geweest als u dit destijds, in 2001, had geregeld als vertegenwoordiger van Verkeer en Waterstaat?

De heer **Korf**: In eerste instantie was de discussie tussen NS/KLM en de NMBS aan de orde in het kader van de contractuele afspraken. NS en KLM konden onze hulp inroepen in termen van het faciliteren van dit soort processen. Dat is geregeld in de overeenkomst. Naar mijn gevoel was dat een voldoende regeling.

De heer **Van Gerven**: Mag ik afrondend concluderen dat u vindt dat u met betrekking tot het wel of niet maken van afspraken met de Belgen juist hebt gehandeld?

De heer **Korf**: Ik vond dat we toen een correcte afspraak hadden gemaakt met de Belgen en ook met HSA.

De heer **Van Gerven**: En dat vindt u nu nog steeds?

De heer **Korf**: Terugkijkend vind ik dat nog steeds, ja.

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

De **voorzitter**: Ik zat nog even na te denken. U zei dat u achter HSA twee grote moederbedrijven zag staan. Toch is er gekozen voor een constructie met een garantiekapitaal, beperkte aansprakelijkheid en een special purpose vehicle. Waarom is die keuze gemaakt? Daarmee beperkte u toch de ruimte om dit tot een succes te kunnen maken?

De heer **Korf**: In ons beeld was de constructie met dat special purpose vehicle nodig omdat er volgens ons zou blijven worden getenderd voor het vervoer over hogesnelheidslijnen, mogelijkerwijs ook in Europa, en omdat het dan nodig zou zijn om de hele businesscaseontwikkeling in een speciaal vehikel te kunnen volgen en om daaruit de data af te leiden voor de volgende tender. Als je het als het ware gelijk op zou laten gaan in NS/KLM -- waarschijnlijk in NS, want KLM zou dan niet meedoen -- zou de business vermengd zijn met het totale hoofdrailnet. Dan zou het heel lastig zijn geweest om te kunnen controleren of NS het deed volgens het contract en om de vervolgsituatie van een eventuele tender opnieuw te definiëren. In eerste instantie wil je gewoon dat een onderneming … Ik weet niet of het een projectorganisatie had kunnen zijn, maar je wilt dat er een afgegrensd gebied is waar je als contractpartij kunt zien of men zich aan het contract houdt. Dat was dan dat special purpose vehicle. In tweede instantie wil je zo'n vehikel ook hebben om opnieuw te kunnen tenderen.

De **voorzitter**: Moet ik het zo begrijpen dat er een soort belangenafweging is gemaakt? Het voordeel is dat je het dan kunt isoleren en dat je het voor de toekomst ook op zo'n manier kunt laten voortbestaan.

De heer **Korf**: Ja.

De **voorzitter**: Maar er is ook een nadeel. U zegt wel dat er grote moederbedrijven achter stonden, maar …

De heer **Korf**: Eerlijk gezegd vind ik ook nu nog dat, toen het niet goed liep met HSA, zowel KLM als NS had kunnen zeggen: wij laten HSA niet failliet gaan; wij stoppen er meer geld in. Dat kunnen moeders altijd doen. Ik vraag mij af waarom zij dat niet gedaan hebben.

De **voorzitter**: Oké, dank u wel.
We komen tot een afronding. Ik verwees al even naar het document van de landsadvocaat, dat niet de lading heeft die u zojuist aangaf, maar mogelijk beschikt u nog over een ander stuk van de landsadvocaat.

De heer **Korf**: Ik zal even kijken in mijn stukken.

De **voorzitter**: Daarbij gaat het specifiek om die 93 minuten: "Het is niet conform de eis, maar passeer dat toch".
Standaard hebben we twee slotvragen. Wij hebben u veel gevraagd, maar is er iets wat wij niet aan de orde hebben gesteld en wat u met de commissie wilt delen?

De heer **Korf**: Ik wil nog wel zeggen hoe ik het spel ook wel een beetje zie en ik wil ook een statement maken. Vijftien jaar geleden is door een grote groep zeer deskundige mensen heel integer gewerkt aan zo'n ontwikkeling. In die periode zat de wereld, met de privatiseringshype, Europese ontwikkelingen op het gebied van treinen, NS die in disorde was en zich opnieuw moest organiseren na De derde eeuw spoor en na de commissie-Wijffels, volstrekt anders in elkaar dan nu. Ik zou het logischer vinden als er meer naar een

verklaring zou worden gezocht voor dit verhaal dan naar een oorzaak of een schuldige. Ik voel mij daarin toch wel in een positie als een soort verdachte gezet, met een hele groep mensen die zeer integer en hard hebben gewerkt aan dit verhaal. Ook door sommige suggestieve vragen voel ik mij daar niet prettig bij.
Het tweede wat ik wil zeggen, is: ik ben ingenieur en ik had het misschien logischer gevonden als de commissie in dit geval van voren naar achteren had geredeneerd. Het zou naar mijn gevoel en in mijn denken niet onlogisch zijn geweest om eerst in de buurt van het echec van de Fyra te bekijken of daar oorzaken zijn en dan pas door te schakelen naar het hele verre verleden van vijftien jaar geleden om te bekijken of daar een soort verklaring voor gevonden kan worden. Ik vind het echt heel vreemd dat er, zoals ik ook in de pers zie, een relatie wordt gezocht tussen een bod van NS en het latere gedrag met de Fyra. Dat wil ik gewoon zeggen.

De **voorzitter**: Oké, dat is helder. Prima, dank u wel. De andere vraag die wij u willen stellen, is of bij u onregelmatigheden bekend zijn op dit dossier, in de periode waarin u daar verantwoordelijk voor was.

De heer **Korf**: Nee.

De **voorzitter**: Oké, dan dank ik u vriendelijk en sluit ik dit verhoor.

Sluiting: 15.03 uur