

Vergaderjaar 2014–2015

31 125

Defensie Industrie Strategie

Nr. 46

BRIEF VAN DE MINISTER VAN DEFENSIE

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal

Den Haag, 7 oktober 2014

Middels de motie-Knops c.s. (Kamerstuk 31 125, nr. 32) van 3 juli jl. verzoekt u mij de mogelijkheden te onderzoeken om het transitieproces, dat nodig is om de IV/ICT bij Defensie op orde te brengen, uit te besteden aan een marktpartij. Met deze brief informeer ik u over de wijze waarop invulling wordt gegeven aan genoemde motie.

Aanpak

De motie verwijst onder meer naar de aanpak van Duitsland in een soortgelijke situatie. Defensie heeft de afgelopen jaren een aantal bezoeken gebracht aan de Duitse *Bundeswehr*. De toepasbaarheid van de Duitse aanpak voor Defensie heb ik laten onderzoeken. Hierbij is advies ingewonnen bij onderzoeksbureau Forrester. Ook de *lessons learned* van de *Bundeswehr* zijn bij het onderzoek betrokken. De bevindingen zijn voorgelegd aan een onafhankelijke externe deskundige.

Analyse

Forrester concludeert dat het uitbesteden van het hele transitieproces naar de markt bepaalde risico's met zich meebrengt. De twee belangrijkste risico's zijn:

- gebrek aan inzicht in de reikwijdte (*scope*) van een dergelijke uitbesteding;
- de tijd die daarmee gemoeid is.

Inzicht in reikwijdte

De marktpartij is bij uitbesteding verantwoordelijk voor het leveren van diensten tegen gecontracteerde voorwaarden. Bij een onduidelijke reikwijdte (*scope*) van een dergelijke overeenkomst levert dit enorme risico's op. Defensie krijgt ofwel niet wat het nodig heeft, ofwel zal extra geld op tafel moeten leggen. Ter illustratie van dit punt heeft Forrester een casus aangedragen waarin een Amerikaanse marktpartij de verantwoor-

delijkheid voor de IV/ICT van de Amerikaanse Marine overnam. De onduidelijkheid in de overeenkomst maakte dat de betreffende marktpartij bijna failliet ging aan deze deal.

Ook de *Bundeswehr* heeft de les getrokken dat er meer tijd had moeten worden besteed aan het inventariseren van de stand van zaken en de eisen, bijvoorbeeld op het gebied van informatiebeveiliging. Het ontbreken hiervan heeft tot aanzienlijke meerkosten geleid.

Tijd

Het uitbesteden van de volledige transitie aan de markt behelst in feite een zwaar sourcingstraject. Een dergelijk traject kost veel tijd: ten eerste om tot een contract te komen, en ten tweede om de overgang naar de gekozen marktpartij op een beheerste manier tot stand te brengen. Defensie schat dat de contractvorming een minimale doorlooptijd van twee jaar heeft. In de Duitse situatie was dit bijna vijf jaar. Daar komt dan de tijd voor de overgang naar de marktpartij – bij de Duitsers drie jaar – nog bovenop.

Conclusies

Defensie kan op dit moment de reikwijdte voor uitbesteding nog niet bepalen. De problemen in de IV/ICT van Defensie maken direct ingrijpen voorts noodzakelijk. Van jaren uitstel kan geen sprake zijn. Ik concludeer dat het volledige uitbesteden van het gehele transitieproces voor Defensie op dit moment grote risico's met zich meebrengt, en daarom niet de voorkeur verdient.

Tot slot

Ik ben mij er terdege van bewust dat de IV/ICT-problemen van Defensie samen met de markt moeten worden opgelost. Defensie kan dit niet alleen. Bij het zeker stellen van de IV/ICT-continuïteit zijn al diverse marktpartijen betrokken.

Mijn inzet is de markt intensief te betrekken bij het ontwerpen en realiseren van een nieuwe infrastructuur. Daarbij zal ik de balans tussen snelheid en zorgvuldigheid steeds goed in het oog houden. Defensie kan zich op IV/ICT-gebied geen verdere misstappen veroorloven.

De Minister van Defensie,
J.A. Hennis-Plasschaert