

Vergaderjaar 2001–2002 Nr. 54a

28 044

Uitbesteding DTO

Nr. 2

Ter griffie van de Eerste en van de Tweede Kamer der Staten-Generaal ontvangen op 28 november 2001.

Het oordeel dat de voorgenomen rechtshandeling een voorafgaande machtiging bij de wet behoeft kan door een van beide Kamers worden uitgesproken uiterlijk op 12 december 2001.

LIJST VAN VRAGEN EN ANTWOORDEN

Vastgesteld 28 november 2001

De vaste commissie voor Defensie¹ heeft een aantal vragen voorgelegd aan de staatssecretaris van Defensie over zijn brief inzake de uitbesteding van de Defensie Telematica Organisatie (28 044, nr. 1).

De staatssecretaris heeft deze vragen beantwoord bij brief van 26 november 2001.

Vragen en antwoorden zijn hierna afgedrukt.

De voorzitter van commissie,
Valk

De griffier van de commissie,
De Lange

¹ Samenstelling:

Van den Berg (SGP), Valk (PvdA), voorzitter, Zijlstra (PvdA), Apostolou (PvdA), Hillen (CDA), Hessing (VVD), Van Ardenne-van der Hoeven (CDA), Hoekema (D66), Stellingwerf (ChristenUnie), ondervoorzitter, Van Lente (VVD), Verhagen (CDA), M. B. Vos (GroenLinks), Van 't Riet (D66), Van den Doel (VVD), De Haan (CDA), Koenders (PvdA), Van der Knaap (CDA), Harrewijn (GroenLinks), Niederer (VVD), Timmermans (PvdA), van Bommel (SP), Oplaat (VVD), Albayrak (PvdA), Balemans (VVD), Herrebrugh (PvdA).
Plv. leden: Dittrich (D66), Van Oven (PvdA), Swildens-Rozendaal (PvdA), Arib (PvdA), Leers (CDA), Weisglas (VVD), Eurlings (CDA), Ter Veer (D66), Van Middelkoop (ChristenUnie), De Swart (VVD), Van der Hoeven (CDA), T. Pitstra (GroenLinks), Bakker (D66), Blaauw (VVD), J. ten Hoopen (CDA), Hindriks (PvdA), De Pater-van der Meer (CDA), Karimi (GroenLinks), E. Meijer (VVD), Dijkma (PvdA), Marijnissen (SP), Van Baalen (VVD), Van Gijzel (PvdA), Wilders (VVD), Duivesteijn (PvdA).

1, 3, 20 en 31

Hoe tracht de regering ten tijde van grote spanningen of oorlogstijd de voortgang van de uit te besteden activiteiten te waarborgen?

Kan de regering garanderen dat de veiligheid en het functioneren van haar eigen organisatie niet in het gevaar komt wanneer een andere partij invloed heeft over haar (geheime/gevoelige) communicatie en informatievoorziening?

Blijft na uitbesteding de operationele inzet van Defensie onafhankelijk volledig gewaarborgd, zonder afhankelijk te worden van private partijen?

Op welke wijze zal er bij uitbesteding van de taken van DTO zorg voor worden gedragen dat alle beveiligde communicatie binnen Defensie en andere vitale diensten te allen tijde mogelijk blijven?

Zoals blijkt uit de brief van 10 oktober 2001 (TK, 2001–2002, nr. 28 044, nr. 1) worden de veiligheid en continuïteit van Defensie wat betreft de ICT-activiteiten op verschillende wijzen gewaarborgd. Het gaat hierbij om het volgende:

1. Om te beginnen blijft Defensie de activiteiten die direct gerelateerd zijn aan haar kerntaken zelf uitvoeren. Dat wil zeggen dat het mobiele of operationele domein is uitgesloten van uitbesteding. Concreet betekent dit dat de ICT-diensten die direct gerelateerd zijn aan het operationele optreden van de krijgsmacht niet in aanmerking komen voor uitbesteding. De kennis, de deskundigheid en de capaciteit terzake blijven dus binnen Defensie aanwezig.
2. Het (economisch) eigendom van het glasvezelnetwerk Nafin maakt geen deel uit van de uitbesteding van DTO. Om verzekerd te zijn van een toereikend beveiligde uitwisseling van informatie dient het Nafin een gesloten netwerk te blijven, zodat Defensie kan bepalen wie er toegang toe heeft. Hiervoor is het noodzakelijk dat het eigendom niet wordt vervreemd. Over de uitbesteding van het technisch beheer van Nafin is nog geen besluit genomen. Alle aspecten – waaronder beveiliging en continuïteit – die hiermee samenhangen, worden thans zorgvuldig afgewogen. Binnenkort zal hierover een beslissing worden genomen.
3. Het frequentie- en securitymanagement wordt uit het DTO losgemaakt en elders in de organisatie ondergebracht.
4. Bij de keuze van de toekomstige partner van DTO zal de beschikbare informatie over de betrouwbaarheid ervan nadrukkelijk worden meegewogen.
5. Op de ICT-producten en diensten die in de toekomst van een private partij worden betrokken, zijn vanzelfsprekend de bestaande beveiligingsvoorwaarden van toepassing. Wat dit laatste betreft is er niets nieuws aan de hand. Defensie betreft immers al tal van producten en diensten van externe partijen, ook op ICT-gebied. Zie ook het antwoord op vraag 36.
6. Defensie blijft zelf verantwoordelijk voor het vaststellen van het beleid inzake de geautomatiseerde informatievoorziening. Het gaat hierbij, onder andere, om het functioneel beheer en de zogenoemde «smart buyer-rol». Defensie blijft dus zelf bepalen welke producten en diensten van welk bedrijf worden betrokken.

2 en 33

Hoe hoog schat de regering de kosten van aankoop van de uit te besteden DTO-faciliteiten?

Welke onderdelen wil de regering gaan uitbesteden? Wat zijn de specifieke taken van de onderdelen?

Zoals vermeld in het antwoord op vraag 1 worden – om beveiligingsredenen – het Nafin en het frequentie- en securitymanagement uit DTO gehaald en niet uitbesteed. Het overblijvende deel van DTO richt zich op

de automatiseringsactiviteiten van de bedrijfsvoeringssystemen van Defensie. Deze taken worden uitbesteed. De uit te besteden diensten die DTO op dit moment aan Defensie levert, zijn of worden neergelegd in marktconforme meerjarencontracten. Deze contracten worden ondergebracht bij de op te richten DTO bv, die zal worden verkocht aan de toekomstige partner. Wat betreft de kosten is het uitgangspunt dat deze initieel voor het bestaande pakket aan dienstverlening op het huidige niveau blijven, onder handhaving van de bestaande kwaliteit. Vervolgens zal tijdens het verdergaande proces van professionalisering op de dienstverlening een doelmatigheidswinst moeten worden gerealiseerd. Dit laatste vormt nadrukkelijk één van de uitgangspunten in de onderhandelingen. De omzet van DTO bedroeg in 2000 239 miljoen euro en wordt voor 2001 geraamd op 246 miljoen euro.

4

Is er sprake van een verhoogd vertrek van personeel sinds de bekendmaking van de plannen tot uitbesteding DTO?

Nee. De uitstroom wijkt op dit moment niet af van het normale beeld.

5

Is de DTO-infrastructuur van strategisch belang voor het functioneren van Defensie?

In het antwoord op vraag 1 wordt duidelijk gemaakt dat datgene wat van strategisch belang is voor het functioneren van Defensie niet wordt uitbesteed. DTO richt zich vooral op bedrijfsvoeringssystemen waarvan in het onderzoek door de Strategische werkgroep ICT-veld is vastgesteld dat ze niet van strategisch belang voor de uitvoering van de kerntaken van Defensie zijn. Het desbetreffende rapport is u op 25 oktober 2001 toegezonden.

6 en 40

Is er een potentiële partner die DTO wil overnemen?

Is verkoop van DTO in de huidige marktomstandigheden, met het oog op de terughoudendheid die in de markt bestaat op fusie- en overnamevlak wel verstandig?

Om te beginnen wil ik onderstrepen dat de belangrijkste reden voor uitbesteding van DTO van interne aard is, namelijk de wens om de kwaliteit van de ICT-dienstverlening op lange termijn te waarborgen. Door een extern bureau is, zoals beschreven in het rapport *Advies uitbesteding DTO*, een lijst opgesteld van 32 externe bedrijven die geïnteresseerd zouden kunnen zijn in de overname van DTO. In een teruglopende markt is de verwachting gerechtvaardigd dat een meerjarige samenwerking met een grote, stabiele klant als Defensie voor specifieke marktpartijen een grote aantrekkingskracht heeft. Gedurende het selectieproces van de eventuele partner zal duidelijk worden of deze verwachting terecht is.

7

Kan DTO verkocht worden aan een bedrijf dat in buitenlandse handen is? Zijn er bepaalde voorwaarden bij overdracht aan een buitenlandse partij?

De voorwaarden die Defensie stelt aan de vervreemding van DTO zijn voor alle partijen hetzelfde. Buitenlandse partijen worden niet apriori uitgesloten.

8 en 9

Is er, in geval DTO wordt afgestoten, sprake van gedwongen winkelnering van de zijde van Defensie?

Kan de regering garanderen dat bij overname van DTO door een markt-partij dit niet gepaard gaat met afspraken over te leveren producten aan Defensie door de overnemende partij?

Van het uit te besteden DTO maakt deel uit een set van marktconforme, meerjarige contracten welke de huidige activiteiten omvatten die DTO voor Defensie verricht. Na de uitbesteding van DTO bv zal geen sprake meer zijn van gedwongen winkelnering. Dit geldt zowel voor de verlenging van de contracten die deel uitmaken van DTO bv als voor de nieuwe contracten na het moment van uitbesteding.

10 en 11

Hoe kan worden verklaard dat de informatie- en telematicaorganisatie (ITO) van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties wel als agentschap kan blijven functioneren en DTO blijkbaar als gevolg van verlies aan kwaliteit niet binnen Defensie kan worden gerealiseerd? Heeft de regering samenwerking met ITO of met andere departementen overwogen? Is het een reële optie om overheidsbreed over te gaan tot één telematicaorganisatie?

De specifieke redenen waarom Defensie heeft besloten tot de uitbesteding van DTO – in het kader van het rijksbrede beleid inzake CDV en overeenkomstig het gestelde in de Defensienota 2000 – heb ik uiteengezet in mijn brief van 10 oktober jl. De wenselijkheid en de noodzaak van de uitbesteding dienen telkens binnen de eigen specifieke context te worden gezien. Dit soort afwegingen hebben ertoe geleid dat, bijvoorbeeld, het IT-bedrijf van de Arbeidsvoorziening en het Rijkscomputercentrum zijn geprivatiseerd. In het geval van de Belastingdienst Automatiserings-Centrum en het ITO is dit niet gebeurd. Het is overigens een feit dat elke overheidsorganisatie ICT-diensten van externe partijen betreft.

Defensie is nauw betrokken bij het interdepartementale overleg inzake het gebruik van ICT. Op concrete punten is er sprake van vergaande samenwerking, zoals blijkt uit het samenwerkingsconvenant dat met de ministeries van Justitie en Binnenlandse Zaken en Koninkrijksaangelegenheden over het gebruik van Nafin is overeengekomen. Ook het ITO is hierbij betrokken. Naar aanleiding van de gebeurtenissen van 11 september jl. wordt interdepartementaal overleg gevoerd over de wijze waarop het Nafin dienstbaar kan zijn aan andere delen van de overheid. De oprichting van één telematicaorganisatie voor de gehele overheid is echter niet aan de orde.

12

Binnen welke termijn verwacht de regering na verkoop van DTO verbeteringen in de kwaliteit van ICT-dienstverlening aan Defensie?

De verbetering van de kwaliteit van de dienstverlening in relatie tot de kosten zal gedurende een periode van drie jaar gerealiseerd moeten zijn. De kwaliteit van de inbreng van de strategische partner van DTO en de invulling van de «smart buyer-rol» door Defensie vormen hierbij de kritische succesfactoren.

13, 28 en 45

Wanneer heeft de regering definitief besloten tot uitbesteding van ICT-taken en op grond van welke informatie heeft dit plaatsgevonden? Is er een extern projectleider aangesteld en zo ja, wat is hiervan het resultaat geweest?

Heeft er een volledig uitgevoerd en afgerond CDV (competitieve dienstverlening)-onderzoek plaatsgevonden?

Kan de regering aangeven of er naast uitbesteding ook alternatieve mogelijkheden zijn? Zo ja, welke en zo nee, waarom niet?

In de Defensienota 2000 (TK, 1999–2000, 26 900, nrs. 1–2, p. 70) is aangekondigd dat DTO op korte termijn zou worden onderworpen aan een nadere analyse in het kader van het programma Competitieve Dienstverlening (CDV). Een CDV-onderzoek bestaat uit een aantal fasen. In de eerste fase worden zowel de wenselijkheid als de mogelijkheid van een grotere betrokkenheid van de markt onderzocht. Het betreft hier onder andere de bepaling van de reikwijdte van wat zich wel of niet leent voor grotere marktbeoefening. Als blijkt dat een aantal activiteiten in aanmerking komt voor een grotere betrokkenheid van de markt, vindt vervolgens een onderzoek plaats van de alternatieven voor in- of uitbesteding. Het besluit over de reikwijdte is genomen op 5 februari 2001 aan de hand van de bevindingen van de Strategische Werkgroep ICT-veld. Vervolgens heeft een externe projectleider een analyse gemaakt van de alternatieven. Dit heeft geresulteerd in twee rapporten, respectievelijk *Advies uitbesteding DTO en Advies eigendom Nafin-glasvezelnetwerk*. De betrokken documenten heb ik de vaste commissie voor Defensie van de Tweede Kamer der Staten-Generaal toegezonden op 25 oktober 2001 (F/200 100 7311).

Het onderzoek naar de alternatieven voor in- of uitbesteding heeft zich gericht op de volgende varianten:

1. een ZBO-constructie voor DTO;
2. het direct instellen van vrije winkelnering;
3. het instellen van vrije winkelnering na interne professionalisering van DTO;
4. het op eigen kracht privatiseren van DTO;
5. DTO overdragen aan een strategische partner.

De keuze voor een ZBO zou impliceren dat de uit te besteden activiteiten van DTO een collectief belang vertegenwoordigen en dus betrekking hebben op een bestuurstaak. Deze zouden echter op afstand worden gezet en deels onder de werking van de markt worden gebracht (externe oriëntatie). Bij voorkeur zou worden gebruikgemaakt van een publiekrechtelijke rechtsvorm. Voorts zou de comptabiliteitswet van toepassing zijn en zou het personeel de status van ambtenaar hebben. Omdat er principieel geen sprake is van een overheidstaak en de noodzaak tot blijvende beïnvloeding als eigenaar ontbreekt, ligt een keuze voor een ZBO niet voor de hand. Bovendien is de kwaliteit van de IV bij Defensie gebaat bij – op termijn – een volledige marktwerking en heeft DTO behoefte aan vrijheid op het gebied van de arbeidsvoorwaarden.

Wat betreft de aard van de gewenste verzelfstandiging staan drie vragen centraal: is verzelfstandiging mogelijk op eigen kracht of is hiervoor een professionele partner nodig, richt de nieuwe organisatie zich op Defensie of kunnen met de bestaande kwaliteiten ook andere klanten worden bediend en hoeveel tijd is er nodig voor de professionalisering van zowel «DTO als leverancier» als «Defensie als klant»?

DTO heeft op de ICT-dienstenmarkt een aandeel van ongeveer 4 procent. Dit aandeel zal moeten worden vergroot om privatisering van DTO op eigen kracht (variant 4) mogelijk te maken. In mijn brief van 10 oktober jl. heb ik de overwegingen gemeld die leiden tot de conclusie dat niet van DTO kan worden verwacht dat zij die marktgroei kan realiseren en gelijktijdig kan transformeren tot een gewaardeerd dienstverlener voor Defensie. Variant 4, privatisering op eigen kracht, is derhalve geen reële optie. Voor de volledigheid geef ik de bedoelde overwegingen nogmaals weer:

- Het staat een onderdeel van de overheid niet vrij om marktactiviteiten te verrichten.
- Het ministerie van Defensie bereidt zich, conform het IV-beleidsplan waar u onlangs over bent geïnformeerd, voor op een modernisering van zijn informatievoorziening. Voor DTO betekent dit dat alle zeilen moeten worden bijgezet om deze verandering goed te kunnen ondersteunen. Dit zal zo veel van de schaarse beschikbare capaciteit van het bedrijf vragen, dat het tevens verwerven van een eigen positie op de markt als niet realistisch moet worden beschouwd.
- De concurrentie op de (externe) markt is zeer groot. De ICT-markt in Nederland is volwassen geworden en verschuift langzamerhand naar een Europese markt. Zowel klanten als dienstverleners oriënteren zich steeds meer internationaal. Bovendien is na de millenniumwisseling een periode van groeimatiging ingetreden, waardoor de doorsnee ICT-bedrijven het moeilijk hebben. Het is dan ook te verwachten dat het aantal fusies in deze bedrijfstak zal toenemen. Een zelfstandige positie in Nederland zal maar voor een enkel bedrijf zijn weggelegd.

Bij de beoordeling van het tijdstip van de verzelfstandiging is vooral de vraag aan de orde of verdere professionalisering binnen de huidige situatie mogelijk is en of de gedwongen winkelnering kan worden gehandhaafd. Verdere professionalisering van DTO betekent een verbetering van de kwaliteit van de dienstverlening en tevens een verhoging van de waarde van de onderneming. De verdere professionalisering van Defensie als klant veronderstelt betere opdrachten, een sterkere onderhandelingspositie en dus betere voorwaarden waaronder de dienstverlening plaatsvindt. In principe kan de verdere professionalisering ook worden gebruikt om de vrije winkelnering op een later tijdstip in te voeren zonder verkoop van DTO (variant 3). De kernvraag is dus: eerst professionaliseren of eerst uitbesteden. Normaliter gaat professionalisering vooraf aan uitbesteding. Afgaande op de ervaringen van Defensie met DTO in de afgelopen jaren kan worden gesteld dat er weliswaar verbetering is gekomen in de prijs van de dienstverlening, maar dat dit niet geldt voor de borging van de kwaliteit op de lange termijn. Dit laatste geldt te meer gezien de randvoorwaarden waarbinnen het bedrijf – niet zijnde een private organisatie – moet werken. Gegeven het belang van een tijdige uitvoering van het IV-beleidsplan van Defensie is het bovendien noodzakelijk dat DTO versneld wordt geprofessionaliseerd. Geconcludeerd is dat de algemene regel dat professionaliseren voor uitbesteden gaat in het onderhavige geval niet opgaat.

Naast de uitbesteding van DTO dient ook nog de optie te worden overwogen van de uitbesteding van de diensten die DTO levert (variant 2). Evenals de uitbesteding van DTO veronderstelt dit dat Defensie kan optreden als volwaardige marktpartij. Uit het bovenstaande blijkt dat dit laatste eerst na een overgangstermijn mogelijk is. Deze variant zal ook onvermijdelijk leiden tot een onderbezetting van de capaciteit bij die onderdelen van DTO die niet zijn uitbesteed, wat voor Defensie leidt tot extra financiële lasten. Van een verzilvering van de waarde van DTO is daarnaast in deze opzet geen sprake meer. Dit laatste is een vorm van kapitaalvernietiging die vanuit het oogpunt van zorgvuldig financieel beheer onwenselijk is.

Ten principale leiden de gemaakte keuzes in het CDV-traject dus tot een vorm van uitbesteding in plaats van de vorming van een ZBO, waardoor variant 1 afvalt. DTO bezit niet de kracht om in de sterk concurrerende markt een structureel zelfstandige positie op te bouwen, waardoor variant 4 afvalt. Gegeven de randvoorwaarden waarbinnen DTO moet functioneren is het wenselijk om eerst uit te besteden ten behoeve van de noodzakelijke professionalisering, waardoor variant 2 en 3 afvallen. De

professionalisering van DTO kan alleen worden bereikt door aan te sluiten bij de transformatiekracht van een strategische partner die aansluit op de eigen strategie. Met andere woorden variant 5 – *DTO overdragen aan een strategische partner* – biedt de beste garanties voor het waarborgen van de kwaliteit van de dienstverlening op ICT-gebied tegen beheersbare kosten en voor een substantiële opbrengst door verkoop. Deze voorwaarden zullen dan ook zwaar wegen bij de uiteindelijke beslissing voor een partner. De uitbesteding wordt door Defensie zeer zorgvuldig aangepakt. CDV is geen doel op zichzelf. Defensie zal er aantoonbaar beter van moeten worden.

14

De kern van het privatiseringsvoorstel ligt in de geconstateerde noodzaak dat zowel DTO als Defensie versneld geprofessionaliseerd moeten worden. Waarom zijn deze inspanningen binnen DTO op dit terrein sinds de start van het privatiseringsproces feitelijk stilgezet?

Het interne verbeterprogramma bij DTO, waarmee in januari 2001 is begonnen, wordt voortgezet. Van belang is dat de (positieve) effecten op de bedrijfsvoering al merkbaar zijn. De «zichtbaarheid» van dit project, «Streamline», is mogelijk afgenomen doordat de projectorganisatie is opgeheven en de implementatie is neergelegd «in de lijn» van de DTO-organisatie. Wel is het zo dat het ambitieniveau of tempo van sommige van de, aan dit project verbonden, veranderingen zijn aangepast in verband met de voorgenomen uitbesteding. Dit geldt ook voor sommige investeringen in interne projecten. Van stopzetting is echter geen sprake.

15, 18, 42, 47, 57 en 59

Waarom heeft de medezeggenschap commissie geen formele adviesaanvraag aangaande de voorgenomen uitbestedingen van DTO ontvangen?

In hoeverre wordt de MC betrokken bij de selectie van de partner? Heeft de MC een beslissende (mede)stem in deze (conform art. 30 BMD)?

Waaruit blijkt dat sociale aspecten, onder andere om een ongewenste uitstroom van personeel te voorkomen, bij de uiteindelijke beslissingen voor een partner zwaar zullen wegen? Wie zal hierop toezien? Wordt bijvoorbeeld de MC in het proces betrokken? Zo ja, hoe en zo nee, waarom niet?

Kan de regering aangeven hoeveel personeelsleden met de gevolgen van dit project te maken krijgen?

Maakt een sociaal plan voor het personeel deel uit van de overdracht aan derden?

Welke garanties zijn aan het «vaste» personeel van DTO geboden? Hoe kunnen deze garanties waargemaakt worden indien DTO verkocht wordt?

Een van de voorwaarden die Defensie stelt aan de uitbesteding van DTO – zie het antwoord op vraag 32 – betreft het feit dat de belangen van het bij de overgang betrokken personeel van DTO moeten zijn gewaarborgd. Dit vindt onder meer zijn vertaling in de Hoofdpijnen Sociaal Statuut Uitbesteding DTO. Hierover wordt thans gesproken met de centrales van overheidspersoneel in het georganiseerd overleg. Defensie zal zich inzetten voor een goede borging van de belangen van het personeel. Eind september 2001 had DTO 1918 medewerkers in dienst. Het betreft 1690 burgermedewerkers en 228 militairen.

De Medezeggenschap Commissie (MC) van DTO is, op verschillende wijzen, van het begin af aan betrokken geweest bij de uitbesteding. De directeur DTO heeft de MC hierover geïnformeerd in hun wekelijkse overleg en heeft alle relevante documenten beschikbaar gesteld. Bovendien zijn de MC de middelen ter beschikking gesteld om een

gedegen inbreng te leveren in het traject van uitbesteding. Het betreft (1) een aanzienlijke verruiming van het urenbudget voor leden van de MC, (2) de instelling van een klankbordgroep bestaande uit 40 personen en (3) het beschikbaar stellen van financiële middelen voor het inwinnen van extern advies. Aan de MC is gevraagd een inbreng te leveren ten behoeve van belangrijke thema's zoals het sociaal statuut en de criteria voor de partnerkeuze. Een «formele adviesaanvraag» is niet ingediend, omdat het overeenstemmingsvereiste van artikel 30 BMD op de uitbesteding niet van toepassing is. De MC zal, binnen de geldende randvoorwaarden, ook in het verdere traject zoveel mogelijk bij de activiteiten worden betrokken.

16

Hoe beoordeelt de regering de indruk van de MC dat op de werkvloer het beeld is ontstaan dat de prijs die DTO moet opbrengen van groter belang wordt geacht dan de kwaliteit van de ICT-dienstverlening na de verkoop?

Zoals ik in mijn brief van 10 oktober jongstleden aan de Kamer heb medegedeeld, is het wenselijk de activiteiten van DTO, en daarmee DTO zelf, over te dragen aan een strategische marktpartner om ook in de toekomst verzekerd te blijven van hoogwaardige en afdoende beveiligde ICT-diensten tegen beheersbare kosten. De uitbesteding van DTO is geen doel op zichzelf, maar wordt door mij beschouwd als een mogelijkheid om de dienstverlening ten behoeve van de defensieorganisatie te verbeteren. Uitbesteding dient dus te leiden tot kwaliteitsbehoud dan wel tot verbetering in relatie tot de kosten. De opbrengst is geen doel op zichzelf. De MC is van deze zienswijze verschillende keren op de hoogte gesteld.

17

De directie heeft na de teleurstellende prognoses uit het tweede kwartaal een aantal verbeteringen ingezet met als oogmerk verbetering van de bedrijfsresultaten. Deelt de regering de verwachting van de MC dat gezien de tot dusver gerealiseerde winst plus de verwachte reparatiekosten die na de overdracht door de partner zullen moeten worden ingebracht, er een reële verwachting is dat geld bijgelegd moet worden?

Nee, zie het antwoord op vraag 6.

19

In hoeverre is sprake van een zekere stagnatie inzake het afsluiten van contracten met DTO door klanten?

Inderdaad is er in het algemeen sprake van enige terughoudendheid in het sluiten van ICT- contracten en dit betreft dus ook DTO. Dit wordt, onder meer, veroorzaakt door de terughoudendheid ten aanzien van nieuwe uitbreidingen aan oude systemen in verband met de voorgenomen investeringen conform het IV-beleid van Defensie en door de conversie van de euro.

21, 22, 23 en 37

Kan de regering concreet aangeven wat de structurele problemen thans en ook in de toekomst bij DTO zijn?

Welke redenen heeft de regering, afgezien van het geconstateerde probleem om gekwalificeerd personeel te behouden, om zo duidelijk te kiezen voor afstoting van DTO? Kan de regering voorbeelden geven van projecten waarbij DTO onder de maat gepresteerd heeft?

Waaruit blijkt precies dat DTO op termijn de kwaliteit van de dienstverlening niet kan handhaven? Aan welke termijn wordt er dan gedacht?

Kan de regering aangeven wat wordt bedoeld met de zinsnede «in de afgelopen jaren kan worden gesteld dat er weliswaar verbetering is gekomen in de prijs van de dienstverlening maar dit geldt niet voor de

De redenen waarom Defensie heeft gekozen voor de uitbesteding van DTO dienen in de eerste plaats te worden beschouwd in het kader van het overheidsbeleid inzake CDV. In het uitbestedingsbeleid worden drie redenen genoemd waarom een CDV-onderzoek wenselijk kan zijn, namelijk reorganisaties, investeringen en achterblijvende prestaties. In mijn brief van 10 oktober jl. heb ik geconcludeerd dat er – onder de noemer presteren – voldoende aanleiding is voor de toepassing van het CDV-instrument. Uit de CDV-analyse is voorts gebleken dat het merendeel van de taken van DTO voor een grotere marktbetrokkenheid in aanmerking komt, omdat deze taken niet tot de kerntaken van Defensie kunnen worden gerekend.

Vervolgens is gebleken dat de doelstellingen ter verbetering van de doelmatigheid, zoals geformuleerd bij de totstandkoming van het agentschap DTO, zijn verwezenlijkt. De doelmatigheid van het bedrijf is verbeterd, wat tot uitdrukking is gekomen in de prijs van de geleverde diensten. Echter, de kwaliteit blijft voor verbetering vatbaar. Dit blijkt onder andere uit de periodieke klanttevredenheidsonderzoeken. De omvangrijke inhuur van personeel bemoeilijkt de structurele verbetering van de kwaliteit, gezien de tijdelijkheid van de arbeidscontracten. Gegeven de geldende arbeidsvoorwaarden kunnen de personele tekorten op cruciale functies niet worden opgelost. Tegelijkertijd wordt de noodzaak van een goede kwaliteitsborging alleen maar groter gezien de doelstellingen van het informatievoorzieningsbeleid van Defensie, waarin defensiebrede ICT-voorzieningen centraal staan. De druk om de gedwongen winkelnering op te heffen wordt dan ook steeds groter. Uit het rapport van de externe adviseur blijkt dat het niet aannemelijk is dat DTO zich zelfstandig kan professionaliseren. Hiervoor is de inbreng van een professionele marktpartij nodig.

Ten slotte is van belang dat het in de huidige, complexe ICT-markt voor een bedrijf van de omvang van DTO onmogelijk is het gehele scala van diensten op ICT-gebied te kunnen aanbieden. De ontbrekende kennis kan het beste worden verkregen via een marktpartner die wel beschikt over deze (complementaire) kennis en het vermogen deze verder te ontwikkelen, om zo de kwaliteit van de dienstverlening in brede zin ook in de toekomst veilig te stellen.

24

Vanwege de teruggang van de economie is de vraag naar en de schaarste van ICT-personeel afgenomen. Is het denkbaar dat binnen afzienbare tijd het door de regering gesignaleerde structurele probleem van de moeite die het DTO kost om voldoende gekwalificeerd personeel binnen te halen en te houden, tot het verleden behoort?

Het aantal openstaande vacatures op ICT-gebied in Nederland daalt volgens cijfers van het CBS (oktober 2001). Deze daling kan bijdragen tot de oplossing van het personeelsprobleem bij DTO. Het vervullen van (hogere) managementfuncties zal echter door de beperkende arbeidsvoorwaarden een probleem blijven. Daarnaast biedt een conjunctuurwisseling geen garantie voor de oplossing van een structureel probleem.

25 en 27

Wat is de oorzaak voor het niet voldoende binnenhalen en behouden van voldoende hooggekwalificeerd personeel? Waaruit blijkt dat het een structureel probleem is en hoe groot is het probleem? Kan de regering aangeven welk beslag inhuur op de financiële middelen legt?

De arbeidsvoorwaarden, zowel primair als secundair, bij de overheidsorganisatie DTO zijn al enkele jaren een belemmering voor de werving en het behoud van voldoende hooggekwalificeerd ICT-personeel. Het personeelstekort schommelt al langere tijd rond de 350 vte. Daardoor is DTO genoodzaakt structureel personeel in te huren. Het ingehuurde personeel zit voor ongeveer 90 procent op reguliere formatieplaatsen. De omvang van de inhuur varieert van 450 (1997) tot 300 (heden). Deze daling is niet het gevolg van het werven van vast personeel, maar van de forse vermindering van de inhuur als gevolg van de omzetzijding. De financiële ontwikkeling heeft DTO genoopt om in 2001 de inhuur fors te reduceren. De kosten van inhuur bedragen in 2001 ongeveer 60 miljoen euro.

26

Welke maatregelen heeft de regering sinds de vorming van DTO een aantal jaren geleden genomen om het behoud van personeel te bevorderen en de kwaliteit van de dienstverlening te verhogen? Wat is het resultaat geweest van pogingen om het management van DTO te verbeteren?

Van augustus 2000 tot 1 juli 2001 heeft Defensie bij DTO een proef gedaan met de flexibilisering van de arbeidsvoorwaarden, door middel van een arbeidsvoorwaardenpakket met keuzemogelijkheden. Tevens werden ruimere mogelijkheden voor de toepassing van de beloningsinstrumenten geboden. De belangrijkste elementen van dat pakket zijn na de totstandkoming van de nieuwe CAO van Defensie nog onverkort van toepassing op het personeel van DTO.

Ter verbetering van de kwaliteit van het management is een proef gedaan met een verbeterde functionerings- en beoordelingscyclus door middel van doelstellingsgesprekken, coachen, functioneringsgesprekken en beoordelingsgesprekken. De resultaten hiervan worden thans geëvalueerd. Voor de vulling van de nieuwe functies van businesslinemanager en servicelinemanager is gebruikgemaakt van zogenoemde Potentieel Ambitie Onderzoeken. Op basis van de resultaten die de beoogde managers in deze onderzoeken behaalden, zijn zij wel of niet op de genoemde functies geplaatst. Met degenen die op basis van het onderzoek niet in aanmerking kwamen voor deze functies zijn afspraken gemaakt voor persoonlijke ontwikkeling.

Wat de bevordering van de kwaliteit van de dienstverlening betreft geldt het volgende. De vorming van DTO was per saldo de samenvoeging van de zes automatiseringsafdelingen binnen Defensie. De eerste jaren stonden dan ook in het teken van de integratie hiervan en de verhoging van de doelmatigheid. Na de operatie, met vooral een interne oriëntatie, volgde de kanteling van de organisatie van een gerichtheid op het productieproces naar het centraal stellen van de klant. Dit is het project «Streamline» waarvan de uitvoering gaande is (zie vraag 14).

29

Op grond waarvan is de regering van mening dat de ICT-diensten door de markt op minstens dezelfde doelmatige wijze kunnen worden voortgebracht? Waar is dit oordeel op gebaseerd? Beschikt de regering over voldoende informatie om een weloverwogen keus te maken? Hoe zeker is het dat dit naar de toekomst ook blijft gelden? Is zij niet van oordeel dat de doelmatigheid bij uitbesteding in ieder geval moet toenemen?

Het primaire doel van de uitbesteding van DTO is de waarborging van de kwaliteit van de dienstverlening. Uit het rapport *Advies uitbesteding DTO* van de externe adviseur blijkt dat er in vergelijkbare gevallen een doelmatigheidswinst is gerealiseerd als tot uitbesteding wordt

overgegaan. In de onderhandelingen met de overnamepartner zal dit onderwerp dan ook een grote rol spelen. Zoals aangegeven in mijn brief van 10 oktober jl. zal Defensie beter moeten worden van de uitbesteding van DTO.

30

Waarop baseert de regering de veronderstelling dat Defensie ondanks de privatisering van DTO toch grip kan houden op kwaliteitsverbetering en gelijkblijvende kosten? Welke constructie heeft de regering hiervoor in gedachten en is deze in overeenstemming met de regels voor aanbesteding die in de toekomst voor Defensie-ICT opdrachten zullen gaan gelden?

De gewenste kwaliteitsverbetering en kostenbeheersing staan, mede, centraal in de keuze voor de vorm van uitbesteding en de contractuele voorwaarden waaronder dit zal gebeuren. Een van de voorwaarden is dat Defensie in staat moet zijn zich verder te professionaliseren als opdrachtgever en klant op de ICT-markt, wat de beste garantie vormt om de gewenste situatie te bereiken. Een ander instrument om het bovenstaande te bereiken biedt de omvorming van de bestaande contracten tussen DTO en haar klanten tot marktconforme, meetbare en uniforme meerjarencontracten, binnen de kaders van het Europees recht. Hierin worden eisen gesteld aan de te leveren output. Deze contracten worden vervolgens ondergebracht bij de te vormen DTO bv.

32 en 46

In hoeverre is het besluit tot uitbesteding van ICT-diensten aan een volwaardige strategische partner een vaststaand gegeven? Met andere woorden, in hoeverre is het mogelijk de ingezette privatisering stop te zetten indien in een latere fase zou blijken dat aan cruciale factoren die van belang zijn niet voldaan wordt?

Kan de regering aangeven welke risico's c.q. nadelen er zijn bij uitbesteding van DTO?

Vanzelfsprekend zullen gedurende het gehele traject waarin de uitbesteding van DTO wordt voorbereid op bepaalde ijkmomenten de voorwaarden die Defensie heeft gesteld met het bereikte resultaat worden vergeleken.

De desbetreffende voorwaarden geven tevens weer wat de regering beschouwt als de belangrijkste risico's waarmee de uitbesteding van DTO gepaard gaat. Het betreft:

- Defensie moet in staat zijn zich verder te professionaliseren in zijn rol als opdrachtgever;
- De belangen van het bij de overgang betrokken personeel van DTO moeten zijn gewaarborgd;
- Een ongewenste overname van het geprivatiseerde DTO moet gedurende een overgangperiode kunnen worden voorkomen;
- De verhouding tussen de kwaliteit van de diensten en de kosten moet initieel dezelfde zijn en op termijn van ongeveer drie jaar verbeteren.

Het rapport *Advies uitbesteding DTO* bevat een aantal aanbevelingen over de wijze waarop het beste aan deze voorwaarden kan worden voldaan. Gezien het cruciale belang hiervan is een second-opinion gevraagd aan een externe jurist en een investmentbanker. De bevindingen tot dusver duiden er op dat er verschillende, goed uitvoerbare, mogelijkheden zijn om deze voorwaarden te waarborgen.

34

De regering stelt dat grote delen van de ICT-diensten van Defensie zich lenen voor een grotere betrokkenheid van de markt. Waarom is er voor

gekozen DTO als geheel «op de markt» te brengen? Waarom vindt geen uitbesteding plaats in delen of via publiekprivate samenwerking bij die delen van DTO waarin meer marktwerking noodzakelijk geacht wordt?

De uit te besteden taken van DTO worden op de markt gebracht teneinde de versnippering van de dienstverlening te voorkomen. Zoals ik in mijn brief aan de voorzitter van de vaste commissie van 26 januari 2001 heb uiteengezet betekent Publiek Private Samenwerking (PPS) een vergaande vorm van risico-overdracht in combinatie met een concessiecontract. Deze vorm wordt wel toegepast bij (grote) infrastructuurprojecten waarbij veel moet worden geïnvesteerd, maar niet bij de ICT-dienstverlening.

35

Zijn er ook ICT-diensten die indirect zijn gerelateerd aan het operationeel optreden van de krijgsmacht? Komen deze diensten in aanmerking voor uitbesteding? Is daarbij geen gevaar voor de veiligheid aanwezig?

De diensten op ICT-gebied die nodig zijn bij het operationeel optreden blijven in handen van Defensie. Ondersteunende ICT-diensten kunnen worden uitbesteed. De veiligheid van deze dienstverlening moet worden gewaarborgd in de contracten met de partij die DTO overneemt (zie ook het antwoord op vraag 1 en vraag 36).

36

Is het ook na eventuele uitbesteding volstrekt uitgesloten dat werknemers in contact komen met vertrouwelijke informatie van Defensie?

Zoals gebruikelijk stelt Defensie eisen inzake de naleving van specifieke beveiligingsnormen aan alle bedrijven – en dus tevens aan het desbetreffende personeel – die opdrachten uitvoeren en waarbij betrokkenen in contact komen met gerubriceerde informatie. Het betreft hier de toepassing van het zogenoemde ABDO, de Algemene Beveiligingseisen Defensie Opdrachten. Deze eisen zijn ook onverkort van toepassing op de toekomstige DTObv en de overnemende partij, inclusief de werknemers ervan. Dit betekent bijvoorbeeld dat een veiligheidsonderzoek kan worden ingesteld naar dit personeel.

38

Wat is de huidige boekwaarde van DTO? Wat is de huidige boekwaarde van de onderdelen van DTO die niet worden uitbesteed?

Volgens de balans van DTO per 31 december 2000 was de boekwaarde van de activa 169 miljoen euro. Het agentschapvermogen had een boekwaarde van 9,6 miljoen euro. Het netwerk blijft het economisch eigendom van de staat. Dit computernetwerk en de daarbij behorende infrastructuur staat voor een boekwaarde van 67 miljoen euro op de balans.

39, 50, 61 en 62

Op welke wijze wordt de Kamer betrokken bij de verkoop van de aandelen van DTO, alleen vooraf of ook achteraf?

Zijn alleen artikel 29, lid 1 en 2 Comptabiliteitswet van toepassing?

Op welk moment kunnen de Kamer en de regering nadere afspraken maken over de invloed die de Kamer houdt op DTO als overheidsbedrijf?

Hoe en wanneer wordt de Kamer verder over het proces geïnformeerd?

Wat betreft de betrokkenheid van de Kamer is de procedure van toepassing zoals beschreven in artikel 29 van de Comptabiliteitswet. Vanzelfsprekend zal de Kamer wanneer daar aanleiding toe is, worden geïnformeerd.

41

In hoeverre is het mogelijk dat de bedrijfscontinuïteit van Defensie verzekerd wordt door een beheerste overgang van DTO?

De bestaande dienstverleningscontracten tussen Defensie en DTO worden thans omgezet in meerjarige, marktconforme contracten. Zij vormen een garantie voor de beheerste overgang van DTO en voor de bedrijfscontinuïteit van Defensie.

43 en 52

Ligt er een datum vast waarop een en ander moet zijn gerealiseerd? Zo ja, hoe ziet het eruit en in hoeverre betreft het een vaststaand tijdpad? Is er enige flexibiliteit in meegenomen?

Wat is het tijdschema dat Defensie voor ogen heeft met betrekking tot omzetting in BV of NV en verkoop hiervan?

De inspanningen zijn erop gericht de transactie omstreeks mei 2002 af te ronden. Het is enerzijds in het belang van zowel het personeel als de toekomst van DTO dat dit tijdschema wordt gehandhaafd. Anderzijds gaat kwaliteit vóór snelheid, wat betekent dat er geen sprake kan zijn van een automatische piloot.

44

Kan de regering aangeven wie in de stuurgroep vertegenwoordigd zijn en aan wie de stuurgroep verantwoording aflegt?

De Stuurgroep Uitbesteding DTO staat onder gezamenlijke leiding van Defensie en Financiën en wordt voorgezeten door de directeur-generaal Economie en Financiën van het ministerie van Defensie. De stuurgroep bestaat uit de volgende leden: de Bevelhebber der Luchtstrijdkrachten, de commandant van het DICO, de directeur Informatievoorziening en Organisatie, de directeur van DTO, de directeur Materieelbeleid, een vertegenwoordiger van de minister van Financiën, de directeur van de Defensie Accountantsdienst, de adjunct-directeur Juridische Zaken, een vertegenwoordiger van de directeur-generaal Personeel, een vertegenwoordiger van de directeur Financieel-Economische Zaken en een vertegenwoordiger van de directeur Voorlichting. De projectleiders Uitbesteding en Toerusting zijn aanwezig bij de vergaderingen van de stuurgroep. De voorzitter van de Stuurgroep legt verantwoording af aan de politieke leiding.

48

Hoe zijn de gevoelens van het personeel inzake het uitbestedingsproces?

Bij het personeel bestaat een begrijpelijke mate van onzekerheid, nu nog geen uitsluitel over de toekomstige partner kan worden gegeven. Uit een enquête blijkt dat het merendeel van het personeel (60 procent) de uitbesteding als onvermijdelijk of zelfs als wenselijk beschouwt. Echter de voorwaarden waaronder dit gebeurt, onder andere de waarborging van sociale en financiële belangen en betrokkenheid, worden van groot belang geacht.

49

Worden momenteel investeringen in de organisatie voortgezet? Zo ja, waar? Zo nee, waarom niet en heeft dit geen nadelige gevolgen voor de organisatie en het personeel?

Naar aanleiding van de tegenvallende resultaten – in vergelijking met het plan – in de eerste helft van 2001 heeft de directie van DTO een aantal maatregelen genomen ter bijsturing. Het merendeel van deze maatregelen richt zich op het terugdringen van de inhuurcomponent door herbezetting met eigen (leegloop of niet factuurabel) personeel. Daarnaast

wordt een terughoudend beleid gevoerd ten aanzien van investeringen met een lange terugverdientijd («pay back time»). Investeringen in de kwaliteit van het bedrijf worden nog steeds gedaan.

51 en 53

Heeft de regering al besloten DTO in een BV dan wel NV onder te brengen?

Is de regering voornemens om de aandelen in de op te richten privaatrechtelijke rechtspersoon te verkopen? Zo ja, hoeveel procent van de aandelen is zij voornemens te verkopen? Op welke wijze zal de Kamer over deze verkoop worden geïnformeerd?

DTO zal naar verwachting worden ondergebracht in een BV en daarna worden verkocht. Over de wijze waarop binnen de desbetreffende BV op een optimale wijze invulling kan worden gegeven aan de door Defensie geformuleerde voorwaarden is een advies gevraagd aan externe adviseurs. De resultaten hiervan worden binnen enkele weken verwacht. Zie tevens het antwoord op vraag 32.

54, 55, 56 en 58

Op welke wijze en op welke termijn zal Defensie zich gedegen voorbereiden op de toekomstige rol van «smart buyer-functie» op de ICT-markt? Is hiervoor op dit moment bij Defensie expertise aanwezig?

Hoe gaat de regering invulling geven aan de «smart buyer-functie» na uitbesteding DTO?

Er is een tendens zichtbaar om de ICT-budgetten meer centraal te beheren. Dit maakt eventueel ook een centrale smart buyer noodzakelijk. Is dit juist en zo ja, wie zou deze rol moeten vervullen wanneer DTO geen deel meer uitmaakt van Defensie?

Welke maatregelen en/of investeringen zal Defensie moeten doen om een volwaardige klant op de markt te worden? In welke tijdsspanne zal dit gezien moeten worden?

Het «smart-buyerschap» voor ICT heeft een aantal facetten. Defensie moet op ICT-gebied beschikken over respectievelijk kennis voor de beleidsontwikkeling, de nadere (technische) invulling van het beleid, de verwerving en de beheersing van de contracten. Op beleidsmatig gebied is de kennis bij Defensie aanwezig. De overige kennis is gedeeltelijk verspreid door de organisatie aanwezig. Een speciale projectgroep is bezig om de «smart-buyerfunctie» in te richten. Uitgangspunt hierbij is het vastgestelde IV-beleid. Dit geeft aan dat de verschillende onderdelen van Defensie in de toekomst niet meer zelf tot de ontwikkeling en verwerving van bestuurlijke ICT overgaan maar dat dit in gezamenlijkheid (defensiebreed) gebeurt. Dit om versnippering te voorkomen en de standaardisatie te bevorderen.

Volgens het ICT-beleid van Defensie wordt de ontwikkeling van nieuwe programma's defensiebreed ter hand genomen. Dit houdt in dat budgetten voor nieuw te ontwikkelen ICT-toepassingen centraal worden beheerd. De uitgaven voor de exploitatie van systemen worden decentraal beheerd, omdat de wijze van gebruik van systemen in veel gevallen de exploitatie-uitgaven bepaalt.

Kan de regering nader toelichten welke voorwaarden voor vervreemding van invloed zijn op de verkoopopbrengst van DTO? Moet onder deze voorwaarden ook de exclusieve gunning aan DTO van Defensieopdrachten voor een bepaalde periode verstaan worden? Indien dit het geval is, hoe denkt de regering dan de concurrentie voor DTO te vergroten?

Defensie heeft vier voorwaarden geformuleerd; deze zijn verwoord in het antwoord op vraag 32. Er wordt nu, in samenwerking met het ministerie van Financiën, uitgezocht hoe aan die voorwaarden kan worden voldaan. De wijze waarop dit gebeurt kan invloed hebben op de verkoopopbrengst. Binnen deze randvoorwaarden wordt gestreefd naar een optimale opbrengst. De genoemde voorwaarden hebben geen betrekking op de exclusieve gunning aan DTO van defensieopdrachten.

Voor al het werk dat nu door DTO geschiedt, worden marktconforme contracten opgesteld. Na het verlopen van de contractduur moeten nieuwe contracten worden opgesteld. De aard van de dienstverlening brengt met zich dat contracten van grotere omvang Europees moeten worden aanbesteed, wat de concurrentie bevordert. Hetzelfde geldt overigens ook voor de contracten die Defensie zal afsluiten na de uitbesteding van DTO.