

Reactie op ‘Van missie naar markt’

Onder de titel ‘Van missie naar markt’ verscheen recent in de *Militaire Spectator* een interessant artikel van de hand van majoor Thomas van Ham.¹ In dit artikel gaat hij in op de schaalbare krijgsmacht en de rol van publiek-private samenwerking (PPS) als strategisch instrument. Hierbij geeft hij diverse voorbeelden van succesvolle samenwerkingsverbanden. In dit verband is het jammer dat hij daarbij een onjuist startpunt kiest. In zijn artikel geeft hij aan: ‘De allereerste PPS van Defensie was met KPN in 1994 voor de aanleg van een eigen glasvezel-netwerk genaamd NAFIN’. Maar NAFIN was geen PPS, het was een project, gerund door de krijgsmachtdelen waarbij de Koninklijke Luchtmacht het voortouw had.

Bij PPS is er doorgaans sprake van Design, Build, Finance, Maintain and Operate-contract.² Ik zou op elk van deze aspecten kunnen ingaan, maar beperk mij in deze reactie tot twee: Design en Finance. Het ontwerp van NAFIN komt geheel op het conto van Defensie, met name van het destijds – in 1989! – geformeerde projectteam. In dat team zijn keuzes gemaakt die destijds ver voor liepen op ontwikkelingen in landen om ons heen en waarvan Defensie vandaag de dag nog steeds de vruchten plukt.

Waarom dan toch vaak de spraakverwarring rond de KPN ofwel PTT Telecom zoals de organisatie toen heette? Destijds had Defensie een recht om een eigen landelijk netwerk aan te leggen; een recht dat sterk leek op de concessie

van PTT Telecom. Alleen, wanneer dat recht zou worden uitgeoefend, betekende dit dat met elke eigenaar van een stuk grond waarin een NAFIN-kabel zou moeten worden gelegd, een overeenkomst zou moeten worden gesloten waarin een en ander werd vastgelegd. Dit zou voor het projectteam een zeer langdurige geschiedenis zijn geworden. PTT Telecom daarentegen had hier veel ervaring mee. Er is toen gekozen om het kabelwerk voor NAFIN uit te besteden aan PTT Telecom. Daarbij werd een aparte constructie bedacht. Omdat PTT Telecom de kabel aanlegde onder hun concessierecht, werd zij formeel juridisch eigenaar van de kabel. Defensie kocht voor de aanlegprijs van PTT Telecom – inclusief een aardige winst – het eeuwigdurend gebruiksrecht van het kabelnet.

NAFIN is dus geheel gefinancierd door Defensie, waarmee ook het aspect Finance niet overeenkomt met de definitie van PPS. Voor de illustratie van het artikel had dan ook beter een andere foto kunnen worden gekozen, alhoewel het plaatje bij mij persoonlijk nog steeds prettige herinneringen oproept.

Ondanks bovenstaande opmerking is het artikel een zeer lezenswaardige bijdrage in de discussie over de veranderingen in de huidige krijgsmacht. ■

*Generaal-majoor KLu b.d. Folkert Horst –
projectleider NAFIN 1993-1996*

1 T. van Ham RC, ‘Van missie naar markt. De strategische wedergeboorte van publiek-private samenwerking binnen Defensie’, *Militaire Spectator* 195 (2026) (3) 120.
2 E.J. de Bakker en R.J. Berkhout, ‘Publiek Private Samenwerking (PPS). Op zoek naar meerwaarde’, *Militaire Spectator* 178 (2009) (5) 291.