

Reacties Marktconsultatie BDI Associatie Dienst



Inhoud

1.	Vragen marktconsultatie	3
1.1	Incubator BDI Associatie	3
1.2	Overwegingen en dilemma's	4
2.	Reacties Marktconsultatie BDI Associatie Dienst	5
2.1	Incubator BDI Associatie	5
2.2	Integreren van diensten of apart houden	8
2.3	Gebruik maken van bestaande vergelijkbare organisaties	12
2.4	Eén partij of kennisconsortium	16
2.5	Overige vragen of suggesties	19

1 Vragen marktconsultatie

De aanbesteding moet een keuze maken tussen 1 of meerdere vormen van uitgevraagde dienstverlening.

Immers, deze dienst :

- Kan beperkt zijn tot het beheren van IT-services: operationele software, waarschijnlijk gebaseerd op reeds ontwikkelde voorbeeldsoftware voor registers en interfaces.
- Kan uitgebreid worden met operationele diensten zoals helpdesk, onboarding en advies.
- Kan in deze fase van adoptie uitgebreid worden met System Integrator diensten, om de partijen te ondersteunen bij het werkend krijgen van het netwerk van IT-systemen van deelnemers.
- Zou in deze fase ook ingericht kunnen worden om meerdere 'virtuele Associaties' te hosten, als voorloper op een zich nog te vormen markt.

De laatste vorm ('Incubator' genoemd) vereist enige toelichting.

1.1 Incubator BDI Associatie

Het doel van de vorm van een Incubator BDI Associatie is om de drempel te verlagen voor een groep bedrijven dat de intentie heeft om het BDI afsprakenstelsel toe te passen in de praktijk.

- Laagdrempelige start voor groepen bedrijven.
- Verschillende associaties tegelijk 'hosten'.
 - Support voor meerdere associaties, met eigen wensen en afspraken.
- Elke 'gehoste' associatie moet kunnen werken in de praktijk met eigen keuze van juridische vorm/afspraken, zonder meteen de overhead en aansprakelijkheden in te moeten richten:
 - Dit in analogie van bureaus die de dienst leveren om de administratieve en organisatorische functie van een VvE (vereniging van eigenaren) te 'hosten': de VvE is in control, maar het bureau doet het werk, voor tientallen VvE's tegelijk.
- Advies en support bij ontwikkelen en bijstellen van afspraken en voorwaarden.
 - Inclusief het afstemmen van afspraken met andere Associaties.
- Laagdrempelig kunnen 'exporteren' van de associatie die gehost is.

De gedachte-opzet is:

- **Een neutrale partij is de 'host'**
 - Want die mag geen belang hebben wat de verhoudingen verstoort.
 - Die bereid en ingericht is om groepen weer los te laten naar eigen implementatie.
- **Adviesfunctie in de dienstverlening**
 - Templates voor elke governance vorm.
 - Advies over het specifiek aanpassen van afspraken voor de markt waarin de Associatie leden zakendoen, inbreng van praktijkervaring van anderen.
- **IT System Integration Support**
 - Operationele implementatie van het netwerk wat op basis van de BDI afspraken gevormd wordt ondersteunen met advies en hulp bij het oplossen van problemen en fouten
- **Operationele functie aanwezig**
 - Onboarding.
 - Register(s) (IT) operationeel.
 - IT Support/helpdesk.
 - Management support per groep.
- **Backoffice en management**

1.2 Overwegingen en dilemma's

De bedrijven die het voordeel willen hebben van het BDI afsprakenstelsel zien een BDI Associatie als een voorwaarde die vooral goed moet functioneren tegen acceptabele kosten, en iets waar zij gezamenlijk mandaat en controle over hebben.

De schaalvoordelen voor de operatie en daarmee de acceptabele kosten zijn volgens onze visie te behalen als er een markt ontstaat voor dienstverleners die de BDI Associatie Dienst kunnen leveren aan meerdere partijen, als professionele organisatie.

Deze markt is er echter nog niet: hier is sprake van een 'kip-en-ei' situatie waarbij de markt nog moet ontstaan. Bovendien is er in deze fase naar verwachting extra veel vraag naar advies en System Integration support (op netwerk niveau).

In deze fase lijkt het voor de hand te liggen om te starten met een Incubator BDI Associatie. Echter, het starten met een dergelijke vorm mag het ontstaan van de aanbieders markt op langere termijn niet in de weg zitten.

In deze fase wordt veel kennis in de praktijk opgebouwd over het BDI afsprakenstelsel: kennis die bij voorkeur breed verspreid wordt onder potentiële dienstverleners. Dat doel zou het beste gediend worden met een breder consortium van partijen die actief participeert, in plaats van één winnende inschrijver.

In use cases en Living Labs die richting productie gaan hebben de betrokken bedrijven een belangrijke stem: het gaat tenslotte om hun operationele bedrijfsvoering. Zij zullen zich comfortabel moeten voelen bij de opzet van de aanbesteding, en bij de partij of partijen aan wie de opdracht gegund zou worden - anders wordt het beoogde doel niet bereikt.

2 Reacties Marktconsultatie BDI Associatie Dienst

2.1 Incubator BDI Associatie

*Deelt u de visie dat deze vorm nu de meest voor de hand liggende is, of niet?
Wat zijn uw overwegingen daarbij?*

a.

Het gebruik van 'virtuele associaties' is een goede start om aan de aanwezige marktbehoefte te voldoen. Het opzetten van een BDI Associatie zal voor groepen bedrijven in eerste instantie een mogelijke drempel zijn. Wanneer een onafhankelijke host de optie biedt om meerdere associaties te ondersteunen en voor groepen bedrijven de mogelijkheid biedt om een associatie te vormen, is het voor deze bedrijven mogelijk om te starten zonder een te grote investering vooraf. Als er standaarden en kaders zijn voor de technische implementatie van de associatie, is het mogelijk voor associaties om te migreren van een virtuele associatie naar een eigen implementatie of andere dienstverlener. Hierdoor zit de incubator niet in de weg voor het ontstaan van nieuwe aanbieders. Doordat het met een incubator eenvoudiger is om te starten, zullen groepen bedrijven makkelijker een associatie vormen. Daarmee wordt het ook interessanter voor andere dienstverleners om een BDI Associatie Dienst aan te bieden. Wanneer er gebruik gemaakt wordt van een moderne architectuur, is het mogelijk om een veilige en schaalbare multi-tenant (virtuele) associatie op te zetten. Daarnaast kan de Incubator eventueel ook als 'Platform-as-a-service' voor BDI Associaties neergezet worden.

b.

Wij denken dat de incubator variant op dit moment de meest voor de hand liggende optie is, om de volgende redenen:

- Dit bevordert de kans dat meer marktpartijen de BDI-AD functie gaan ontwikkelen en (op termijn) leveren, waaronder nieuwe marktpartijen die het marktaanbod vergroten.
- Binnen de Incubator variant is het kansrijker dat er verschillen soorten implementaties zullen ontstaan: lichte en zware varianten.
- De garantie dat verschillende partijen de BDI-AD functie op compatibele wijze ontwikkelen.
- Betere garanties dat een markt voor BDI-AD gaat ontstaan, door de betrokkenheid van een neutrale partij, die als marktmeester kan fungeren.

c.

Wij pleiten voor een aanjaag- en groeimodel waarbij één onafhankelijke partij tijdelijk de BDI-Associatie Dienst levert, met als doel om het functioneren van associaties in praktijk te brengen én de condities te creëren voor een open, volwassen markt. Dit sluit aan bij de aanbevelingen van het adviescollege, en bij de impliciete hypothesen uit de marktconsultatie, waaronder:

- Vertrouwen, zeggenschap en gedeelde governance zijn randvoorwaardelijk voor adoptie;
- De huidige fase is er één van leren, organiseren en legitimeren;
- Kennisdeling en overdraagbaarheid zijn cruciaal om monopolisering te voorkomen;
- Technische compliance en tastbare tooling zijn essentieel voor opschaling.

Onze visie is om de BDI Associatie Dienst daarom te ontwerpen als incubator én katalysator, uitgevoerd door één onafhankelijke partij, met:

- Modulair opgebouwde diensten met open documentatie, die overdraagbaar zijn aan latere marktpartijen.
- Tooling (zoals ASR, compliance checks) die herbruikbaar en open source zijn.
- Implementatie- en adoptiebegeleiding die gebaseerd is op best practices uit andere sectoren met vergelijkbare vraagstukken.
- Uitwerking en inzet van een incentivemechanisme om systeemintegratie te bevorderen.
- Een expliciete exit-strategie, waarin marktpartijen de incubatordienst vervangen door een meer permanente BDI Associatie.

d.

Ja, wij onderschrijven de keuze voor een Incubator-vorm als meest geschikte benadering in deze fase.

Toelichting:

Een incubator-constructie biedt ruimte voor gecontroleerde groei, gericht leren, en het opbouwen van vertrouwen onder gebruikers en stakeholders. Belangrijk daarbij is dat de incubator neutraal, overdraagbaar en resultaatgericht is ingericht, met expliciete ondersteuning op het gebied van tooling en adoptie.

De incubatorfase biedt tevens de mogelijkheid om in de praktijk te toetsen of deze dienst onder de juiste condities structureel door de markt geleverd kan worden. Te vaak blijkt dat stelselgebonden diensten onvoldoende schaal of urgentie ontwikkelen, waardoor private investeringen uitblijven en initiatieven na afloop van subsidietrajecten stilvallen. Aan de hand van deze toetsperiode kunt u keuzes maken die aansluiten bij de gewenste uitkomsten.

Vanuit andere domeinen waarin wij afsprakenstelsels hebben gerealiseerd, hebben wij gezien dat een tijdelijke ‘aanjaagdienst’ essentieel is voor het op gang brengen van een nieuwe markt zonder deze te monopoliseren. Ook als er wel marktpartijen zijn die opstaan en in beweging komen, kan dat negatief uitpakken doordat deze bijvoorbeeld worden gezien als concurrent of als partij die daarmee de markt wil overnemen. Dit zorgt voor onnodige impasses.

Tenslotte sluit een incubator goed aan bij de uitdagingen die u schetst in de Nota van Inlichtingen, met onder andere componenten die verschillende mate van volwassenheid kennen, het vraagstuk over LoA's en de juridische vraagstukken. Tijdens een incubatorfase kunnen zaken feitelijk getoetst worden en daarmee het stelsel en plan voor grootschalige uitrol worden verfijnd.

e.

Ja, wij delen deze visie, maar het vereist dat focus gaat verschuiven naar de benodigde Business Development om dit te realiseren. Met andere woorden dit is geen ‘technologie push’. Key element hier is marktadoptie als belangrijkste bottleneck is om te adresseren.

f.

Ja, wij delen deze visie. Het incubator-model biedt een pragmatische aanpak om laagdrempelig en snel verschillende communities kennis te laten maken met het BDI-afsprakenstelsel. Het vermindert organisatorische en juridische barrières, verlaagt kosten en versnelt daarmee de adoptie. Vanuit onze ervaring met pilotprojecten en internationale samenwerkingen blijkt dat een flexibele, incubator-achtige aanpak een uitstekend startpunt vormt om standaarden en templates te ontwikkelen. Daarmee bouw je direct kennis en ervaring op die nodig is voor verdere opschaling naar een volwassen en competitieve markt.

Als inspirerend voorbeeld noemen we graag eduGAIN: een bewezen succesvolle internationale federatie uit het onderwijs- en onderzoeksdomein, waarbij onder andere de Nederlandse organisatie SURF een leidende rol vervult. eduGAIN demonstreert hoe verschillende partijen snel en efficiënt kunnen aansluiten bij een gedeeld trust framework, dankzij heldere governance-afspraken en interoperabiliteit van identiteiten en credentials over landsgrenzen heen. Juist deze internationale interoperabiliteit is ook voor logistieke ketens van groot belang. eduGAIN laat duidelijk zien dat het federatieve incubator-model ook voor BDI een uitstekende start kan vormen om laagdrempelig en schaalbaar digitaal vertrouwen internationaal te organiseren.

g.

Ja, wij delen de visie dat de incubatorvorm nu het meest voor de hand ligt.

Zeker in deze vroege adoptiefase van het BDI afsprakenstelsel biedt de incubatoropzet belangrijke voordelen: het verlaagt de instapdrempel voor bedrijven, versnelt de praktische uitrol en maakt het mogelijk om governance, IT en operationele processen efficiënt op te zetten in een gedeeld kade. Wij zijn het eens met de stelling dat bij een Incubator vorm een 'gedeeld' register de beheerkosten in de aanloopfase zal beperken. Wel plaatsen wij enige kanttekeningen bij de beschreven uiteenlopende (juridische) afspraken tussen associaties. Een neutrale partij kent (mogelijk) de realiteit onvoldoende om deze te kunnen ondersteunen en om erover te kunnen adviseren. De analogie van VvE-tools, [Ref 1], §6.1, gaat hierin enigszins mank, omdat hier een onderliggende set afspraken geldt met beperkte scope. Een Register dat (bijvoorbeeld) zowel de Rotterdamse haven als de VNG moet ondersteunen heeft een uitdaging.

Wij pleiten derhalve voor een gedeeld register, met beperkte mogelijkheden tot maatwerk.

Naast dat dit recht doet aan de gedachte achter een Incubator, biedt dit ook kansen voor specifieke aanbieders per Associatie.

Een ander aandachtspunt voor deze constructie is de gewenste 'neutraliteit' van deze partij [Ref1], §6.1, versus het perspectief van een bekostigingsmodel. Wat gebeurt er na de initiële funding periode? Wie wil nog betalen na die periode? Een partij met een belang in een Associatie kan een businessmodel hebben waarbij een Associatie Register (ASR) onderdeel is van het portfolio. Een neutrale partij kan alleen overleven met financiering uit die dienstverlening.

Indien neutraliteit van een aanbieder een eis is, kan dit verdere uitbreiding van diensten in het domein uitsluiten voor die partij. In de praktijk betekent dit dat het wel of niet aanbieden van een dergelijke registerdienst een risico vormt als zich op enig moment commerciële kansen in de keten voordoen. Voor langere termijn zien wij echte optimalisatie en innovatie (versus plukken van het 'low hanging' fruit) alleen als er een bestendige buy-in is van de belangrijkste stakeholders. Een korte financieringstermijn maakt dat bedrijven terughoudend zullen zijn om investeringen te doen met een ROI-termijn die voorbij de financieringstermijn ligt.

h.

We strongly support the concept of an Incubator BDI Association as the most appropriate approach in this early phase of the BDI afsprakenstelsel adoption. This phase is characterized by a high need for experimentation, onboarding of diverse stakeholder types, and creating practical experiences in Living Labs. In such a dynamic and emergent ecosystem, organizations need to learn collaboratively while minimizing the risks and overhead that would come with setting up full-scale independent associations.

The incubator approach aligns with our extensive experience in supporting emerging data ecosystems across Europe. Within the Gaia-X and International Data Spaces Association (IDSA) frameworks, we have successfully contributed to similar incubator environments, where early federations were hosted and supported until they matured into self-sustaining entities. Our product 'Trust & Participate' was designed specifically for this kind of environment. It allows for the fast, secure, and compliant onboarding of participants into trusted digital ecosystems by enabling decentralized identity verification, credential issuance, and trust policy enforcement.

The analogy made in the RFP to a bureau hosting VvEs is highly relevant. Similarly, the Trust & Participate platform can act as the neutral, reliable operator behind multiple virtual associations that are still in the process of forming their own governance, legal structures, and operational standards. Our architecture supports multi-tenancy, allowing us to logically separate each association while maintaining shared governance protocols and customizable policies.

*From our perspective, the incubator model not only reduces friction but also accelerates trust-building among early adopters. It provides participants the ability to focus on their core use cases - such as improving supply chain visibility or automating compliance in logistics networks - without being burdened by the technical and legal complexities of operating a fully autonomous BDI Association from day one. The incubator approach also serves as a valuable mechanism for **collecting feedback, iterating standards, and refining onboarding practices**. We are ready to take a leading role in such an incubator, both as a **technical enabler and as a strategic advisor**.*

2.2 Integreren van diensten of apart houden

Het beheren van operationele software, het geven van advies over processen, afspraken en contracten, en geven van System Integrator ondersteuning kunnen in principe zowel als losse functies ingekocht worden, als geïntegreerd worden in een partij of consortium.

Wat heeft de voorkeur: daarbij onderscheid makend tussen de adoptie fase nu, en een meer volwassen markt in de toekomst?

a.

In de adoptie fase is het wenselijk te sturen vanuit een consortium. In deze fase zullen zaken nog verder uit moeten groeien op basis van feedback en resultaten. Een goede samenwerking tussen de verschillende functies is hierbij essentieel.

Zodra de markt volwassen is en de richtlijnen en kaders zijn vastgesteld, kan overwogen worden om de diverse functies te verdelen. Dienstverleners krijgen hierdoor de gelegenheid zich te richten op specifieke expertisegebieden, wat ervoor zorgt dat de drempel om een dienst te verlenen lager wordt. Met het verdelen van functies wordt het risico beperkt dat alle kennis en vaardigheden zich binnen één partij concentreren.

b.

We denken dat deze diensten tijdens de adoptiefase gecombineerd moeten worden, en uitgevoerd door hetzelfde kennis consortium. In een vroeg stadium zal er immers nog geen sprake zijn van (volledig) operationele software, en dus ook niet van een traditionele beheercomponent.

Gedurende de adoptiefase, naarmate meer Associaties worden aangesloten, zullen partijen in het kennis consortium hun dienstverlening gaandeweg moeten gaan opsplitsen in herbruikbare delen/ een standaard product, en specifieke aansluitings- en configuratietaken. Aan het einde van de adoptiefase is het mogelijk dat sommige partijen in het kennis consortium alleen beheer over een standaard product wensen uit te voeren, in samenwerking met andere partijen in het kennis-consortium (of daarbuiten) die de advisering, aansluiting, en configuratie verrichten.

We denken dat deze ontwikkeling naar een separatie van diensten gedurende de adoptiefase vanzelf zal ontstaan, door de marktpartijen zelf. BDI deze ontwikkeling afdwingen door eisen te stellen aan de mate waarin steeds grotere hoeveelheden Associaties door de tijd heen zullen moeten worden ge-onboard. Om het werkingsprincipe te laten schalen, is een steeds duidelijkere separatie tussen beheer

c.

Wij adviseren om in de adoptiefase een geïntegreerd model te hanteren met modulaire opbouw, waarin de verschillende functies onder één verantwoordelijkheid vallen maar wel als afzonderlijke componenten gebruikt kunnen worden. In een meer volwassen markt kunnen deze modules overgenomen worden door gespecialiseerde partijen.

Toelichting:

Een geïntegreerde benadering zorgt in de opstartfase voor snelheid, samenhang en één aanspreekpunt - wat uiteindelijk de besluitvorming om mee te gaan doen vergemakkelijkt. Het is essentieel om versnippering te voorkomen en gebruikers centraal te kunnen ontzorgen bij deze uitdagende stap. Tegelijkertijd is het cruciaal dat de dienst modulair wordt ingericht, zodat zowel de som als de delen overdraagbaar en vervangbaar zijn indien dat noodzakelijk of wenselijk is op enig moment. Dit maakt het mogelijk om, naarmate de markt zich ontwikkelt, functies stapsgewijs af te splitsen en aan andere partijen over te dragen.

Op die manier wordt de incubator ook een 'ontkoppelbare bouwsteen', in lijn met de beleidsdoelen rond marktforming en interoperabiliteit. Wij pleiten ervoor dat de aanbesteding deze ontwikkeling faciliteert door:

- heldere modules te definiëren;
- overdraagbaarheid als kwaliteitscriterium op te nemen.

Vanuit onze ervaring met sectorale stelsels in o.a. finance, notariaat en vastgoed, hebben wij deze aanpak succesvol toegepast: een integrale dienst aan de start, met zicht op opsplitsing zodra de markt zowel qua vraag als aanbod dit aankan.

d.

Het uiteindelijke doel moet zijn om deze functies apart in te kunnen kopen. Dit bevordert de marktwerking, onderlinge concurrentie en specialisatie. Tevens voorkomt het een 'vendor lock-in'. In de adoptiefase en zelfs later kunnen deze diensten geïntegreerd aangeboden worden.

In de huidige fase dienen reeds aangesloten technologiepartners ondersteund te worden om de marktadoptie te kunnen versnellen. Dit geldt voor alle huidige livinglabs. Maak deze 'business-vriendelijk'.

e.

In de huidige adoptiefase heeft een geïntegreerde aanpak in de vorm van een klein en slagvaardig consortium duidelijk onze voorkeur. Het bij elkaar brengen van beheer van operationele software, adviesdiensten rondom processen, afspraken en contracten, en System Integrator-ondersteuning zorgen voor korte lijnen, heldere verantwoordelijkheden en minimale coördinatie-inspanningen. Dit leidt tot snellere implementaties en vermindert risico's op afstemmingsproblemen tussen verschillende partijen. Vooral in deze vroege fase van marktontwikkeling, waarin snelheid, flexibiliteit en pragmatisme essentieel zijn, biedt één geïntegreerd consortium duidelijke voordelen.

Voor een volwassen markt in de toekomst zien wij echter juist kansen in een meer modulaire aanpak, waarbij gespecialiseerde partijen hun specifieke expertise los aanbieden en concurrentie op onderdelen kan ontstaan. Dit bevordert innovatie, kostenoptimalisatie en voortdurende kwaliteitsverbetering van afzonderlijke diensten. In die fase kan een heldere interoperabiliteit en standaardisatie zorgen dat de combinatie van gespecialiseerde diensten soepel blijft verlopen, zonder dat partijen noodzakelijkerwijs allemaal onder dezelfde consortium-paraplu hoeven te opereren.

f.

*In de **start-up fase** kunnen beide rollen ons inziens prima worden ingevuld door dezelfde partij (of consortium, zie vraag d. hieronder).*

Om een 'level playing field' te garanderen, zou dit ook als twee 'kavels' in de markt gezet kunnen worden.

Gedacht kan worden aan:

Kavel 1: Registerbeheerder: bepaalde looptijd (van bijv 2 jaar)

Kavel 2: implementatieadvies - looptijd bijv 1 jaar

(NB: termijnen zijn uiteraard indicatief)

Kavel 2 zou binnen dat jaar adoptie aanjagen m.b.v de initiële funding, daarna dienen partijen een eigen business model te vinden t.a.v. het leveren van adviesdiensten.

Na de start-up fase moet de Governance vanuit de deelnemers worden gestuurd, waarbij uitvoering van de rollen kan worden belegd bij marktpartijen, mogelijk bij de zelfde of juist individuele partijen.

Dit kan betekenen dat (zie [Ref2], vraag 5) '....de besturen van de verschillende BDI Associaties verantwoordelijkheid nemen voor het gemeenschappelijke BDI afsprakenstelsel en de evoluties die daarop plaatsvinden naast hun verantwoordelijkheid om de context specifieke individuele afspraken van hun eigen BDI associatie te onderhouden en evolueren!'

Uit het antwoord op [Ref2], vraag 5 blijkt al dat dit een onderwerp is dat nog volop in onderzoek is. We adviseren hier om mede te kijken naar de Governance van ketenstelsels die reeds in beheerfase zitten (denk o.a. aan SBR, digiGO, SCSN).

g.

In our view, the optimal strategy for the current adoption phase is to integrate the core services required to support a functioning BDI Association within a single coordinated offering. This integration ensures coherence, reduces overhead in procurement and interfacing, and helps build a unified trust architecture.

*T-Systems offers a **modular but integrated service stack** through Trust & Participate that includes:*

- *Technical infrastructure to operate association registers, identity verification services, and credential issuance platforms.*
- *Advisory services to support the definition and refinement of trust policies, onboarding procedures, and compliance processes.*
- *System integration support to align IT systems of the ecosystem participants with the BDI-afsprakenstelsel.*

In the current phase, separating these functions could create unnecessary coordination burdens and risk inconsistencies between advisory, technical, and operational domains. Integration at this stage enhances learning across functional areas and accelerates maturity.

However, we recognize that in a more mature future market, there will be value in modularizing these services. As the ecosystem becomes more standardized and interoperable, specialized providers can deliver particular services (e.g., only onboarding, or only registry operations) as long as interfaces are defined clearly and standards are uniformly applied. Trust & Participate is future-proof in this regard; it is designed to be both an all-in-one trust stack and an interoperable component within federated environments.

Therefore, we advise the procuring authorities to treat the adoption phase distinctly and opt for integrated service delivery now, while defining a modular roadmap for the open, competitive market that will emerge in subsequent years.

2.3 Gebruik maken van bestaande vergelijkbare organisaties

Zijn er bestaande operationele organisatie die vergelijkbare functies hebben, waarbij deze markt al bestaat? Met andere woorden, is het verstandig om te mikken op een bestaande markt waarbij voor de dienstverleners deze BDI Associatie Dienst slechts een variatie op een thema is?

Gedacht kan worden aan bestaande platforms voor een community, zoals Portbase en Cargonaut.

Of: zijn er bestaande organisaties die al deze diensten leveren (branche organisaties bijv.), met uitzondering van de IT component. Met andere woorden: is het verstandig om te mikken op het ontwikkelen van IT-diensten die makkelijk toegevoegd kunnen worden bij een organisatie die de rest al doet (onboarding, afspraken, processen, etc.).

a.

Het kan voordelig zijn om IT-diensten toe te voegen aan een organisatie die reeds aanvullende diensten levert. Dit vergroot de concreetheid en tastbaarheid van de use case, aangezien bestaande kaders als uitgangspunt kunnen dienen. Deelname van een bestaande organisatie met deze diensten aan het kennisconsortium zou een optimale combinatie vormen. VAA beschikt niet over volledige informatie betreffende deze organisaties en kan daarom geen direct advies geven over de mate waarin deze aansluiten bij het geschetste concept.

b.

Er zijn inderdaad bestaande Port Community Systems die o.a. functies bevatten die vergelijkbaar zijn met de functionaliteiten die een BDI Associatie Dienst gaat leveren. Echter, het doel van het BDI afsprakenstelsel is om de AD functie los te trekken van deze grote PCS pakketten, met als doel om de interoperabiliteit tussen Associatie leden te garanderen en te verbeteren. Leden van een Associatie moeten verschillende PCS-en kunnen gebruiken, en moeten dan nog steeds de garantie van een werkende AD functie hebben. Het moet ook mogelijk zijn om lid te zijn van een Associatie, zonder gebruik te hoeven maken van enig PCS.

Hieruit volgt in onze ogen dat de beoogde BDI-AD functie door de markt als een op zichzelf staande dienst moet worden ontwikkeld, los van de integratie met bestaande platformen/producten, op basis van wat het BDI afsprakenstelsel voorschrijft.

C.

Ja, er zijn organisaties die onderdelen van de BDI Associatie Dienst of tenminste vergelijkbare functies bieden. Wij adviseren daarom te starten met een inventarisatie van bestaande oplossingen, en om, waar mogelijk, deze diensten modulair op te nemen in de Associatie Dienst. Tegelijkertijd achten wij het van belang dat de dienst onafhankelijk gepositioneerd wordt, zodat neutraliteit, overdraagbaarheid en schaalbaarheid vanaf de start geborgd zijn.

Toelichting:

In de markt bestaan al initiatieven en organisaties die operationele en technische diensten leveren binnen specifieke ketens. Deze partijen beschikken over relevante ervaring en infrastructuur, maar hebben ook een positie en daarmee belangen in bestaande markten. Dat kan de neutraliteit en overdraagbaarheid van een BDI Associatie Dienst in de weg staan, zeker in de opstart- en incubatorfase waarin vertrouwen en gelijk speelveld cruciaal zijn.

Wij pleiten daarom voor een opzet waarin:

- Een neutrale, generieke basisdienst wordt ontwikkeld die overdraagbaar is en functioneert als gemeenschappelijke infrastructuur voor alle associaties, ongeacht specifieke (deel)sector of schaal;*
- Er tegelijkertijd ruimte is voor aanvullende diensten uit de markt, waarin partijen hun sector- of ketenspecifieke expertise benutten – bijvoorbeeld op het gebied van adoptie, datagedreven werken of logistiekspecifieke kennis.*

Het is daarbij belangrijk te onderkennen dat verschillende functies binnen de BDI Associatie Dienst verschillende competenties vereisen. IT-diensten zoals registerbeheer, ontwikkeling van compliance tooling en integraties vragen vooral om technische expertise. Diensten gericht op adoptie, implementatiebegeleiding en inrichting vragen daarentegen om stakeholdermanagement en business development kwaliteiten, en het snel eigen kunnen maken van nieuwe inhoudelijke domeinen. De leverancier voor deze incubatorfase dient al deze competenties aan te bieden, ofwel binnen één organisatie, of door inzet van een onderaannemer of inhuur van experts.

Tot slot wijzen wij op een thema dat in veel stelsels onderbelicht blijft: incident- en securitymanagement. In uw vraagstuk komt u dit gelukkig al kort aan. Naarmate ketens digitaler worden en onderlinge afhankelijkheden groeien, nemen de risico's op verstoringen en escalaties toe. Tegelijkertijd wordt het lastiger om verantwoordelijkheid en eigenaarschap scherp te definiëren. Dit vraagt om expliciete afspraken over monitoring, signalering, escalatie en herstel – hierbij spelen zowel de beheerder van het afsprakenstelsel als leveranciers en gebruikers ieder een rol. Wij adviseren om dit aspect nadrukkelijk mee te nemen in de opzet van de BDI Associatie Dienst, en de incubatorfase te gebruiken om de inrichting van incident- en securitymanagement daarin te toetsen.

d.

Ja, behalve de al genoemde Portbase en Cargonaut kan er ook gekeken worden naar:

- *Huidige Living Labs en ecosystemen, o.a. 52.*
- *SCSN.*
- *Defensie en andere overheidsinitiatieven voor federatief datadelen.*
- *Nieuwe business-gedreven initiatieven uit de logistieke- en transportsector.*

e.

Wij achten het zeer verstandig om in eerste instantie aansluiting te zoeken bij bestaande organisaties zoals Portbase en Cargonaut, die vergelijkbare functies al leveren binnen logistieke communities. Deze platforms beschikken reeds over diepgaande expertise op het gebied van onboarding, servicedesk, governance-afspraken en het beheer van sectorbrede processen en afsprakenstelsels. Voor hen is het toevoegen van BDI Associatie Diensten een logische uitbreiding en variatie op hun bestaande dienstverlening, waardoor snelle implementatie en brede adoptie mogelijk wordt.

Wij denken dat het ontwikkelen van gespecialiseerde IT-diensten voor digitale vertrouwensinfrastructuur, interoperabiliteit en verifiable credentials een perfecte aanvulling vormt op hun bestaande operationele diensten. Door aan te sluiten bij bestaande operationele organisaties ontstaat niet alleen synergie, maar kunnen we ook optimaal gebruik maken van bestaande relaties, kennis en vertrouwen in de markt.

Het alternatief, het toevoegen van IT-diensten aan organisaties die momenteel nog geen IT-component leveren, achten wij minder effectief. Dit vereist aanzienlijke aanvullende inspanningen, langere implementatietijden en grotere onzekerheid over acceptatie en adoptie in de markt. Kortom, inzetten op bestaande, succesvolle platforms zoals Portbase en Cargonaut biedt volgens ons de meeste kans op succes en versnelling van de adoptie.

f.

Onze suggestie is om voor de startup-fase te kiezen voor een 'neutrale' partij ter voorkoming van (schijn van) belangenverstrengeling.

Op termijn zien we wel degelijk een rol voor organisaties als Portbase, Cargonaut als register-beheerder. Door een eigen netwerk van deelnemers kunnen zij een belangrijke rol spelen bij adoptie en opschaling.

Om onevenredige dominantie te voorkomen, moet worden benadrukt dat vanuit de governance een aparte stelselrol wordt vervuld. Als een dominante partij in de Associatie de rol van Associatie Register vervult, moet dat bestuurd worden vanuit de governance: de dominante partij zit in het governance gremium met een andere pet en met andere partijen aan tafel en heeft gelijke stem als bijv brancheverenigingen.

Een aandachtspunt is de mogelijke (onvermijdelijke?) dubbele registraties: hoe om te gaan met een transportbedrijf dat actief is in zowel de Rotterdamse haven als Luchthaven Schiphol. Afhankelijk van de context wordt een 'pas' gebruikt. Echter, de partijen en Associatie Registers moeten elkaar, en elkaars ID's, vertrouwen.

Merk op dat in [Ref3]. slide 23-25 wel het Ecosysteem van 2 of meerdere communities wordt behandeld, maar niet wordt ingegaan op de genoemde casus van de dubbele registraties.

g.

There is significant potential in involving existing operational organizations such as Portbase, Cargonaut, or even sector-specific branch associations. These entities have extensive domain knowledge, operational reach, and often enjoy the trust of the industry they serve. However, most of them lack a neutral, federated, digital trust infrastructure that is both GDPR- and eIDAS-compliant and interoperable with European data space architectures.

We see a clear opportunity to combine forces with such organizations. We propose a model where existing community platforms continue to manage business process logic, domain-specific semantics, and user engagement, while we would provide the underlying digital trust infrastructure. This includes the technical operation of identity registers, credential issuance frameworks, and verification services that align with Gaia-X Federation Services, IDSA Reference Architecture, and European digital identity regulations.

Alternatively, there are also existing branch organizations (e.g., logistics federations, export associations) that already provide onboarding, knowledge dissemination, and sectoral coordination services. These organizations may not have an IT delivery capability but could become excellent operational partners if the trust and identity services are offered as a plug-in solution. Trust & Participate is designed to enable precisely this kind of collaboration. Our platform can be integrated as a backend identity and trust infrastructure for such partners, allowing them to continue delivering their services while benefiting from our secure and compliant technical foundation.

2.4 Eén partij of kennisconsortium

Het is mogelijk om, in het geval er gekozen zou worden voor een Incubator vorm, een uitvraag op te zetten waarbij er een kennisconsortium kan inschrijven. Een kennisconsortium heeft als doel dat een reeks partijen kennis opdoet uit de praktijk, door het leveren van diensten. Deze vorm vraagt meer afstemming en vertrouwen tussen partijen, maar heeft als voordeel dat:

- Een partij zijn beste mensen kan inzetten zonder dat ze te veel voor dit doel gereserveerd worden*
- Er een versnelling komt in het delen en vergroten van competenties die in een marktfase nodig zijn.*

Zou deze vorm in deze fase de gewenste zijn, of is een 'gewone' aanbesteding met competitie waarbij één partij wint de gewenste vorm?

a.

In de adoptie fase is het wenselijk te sturen vanuit een consortium. Het opzetten van een kennisconsortium zorgt ook voor betere kennisdeling en voorkomt vendor lock-in. Hierbij wil je het liefst een consortium met verschillende specialisaties. Dit zorgt voor een brede basis en maakt het mogelijk om vanuit meerdere invalshoeken naar oplossingen te kijken. Ook zullen ontwerpen en onderdelen nog verder uit moeten groeien op basis van feedback en resultaten, waardoor je een zo breed mogelijk perspectief wil hanteren. Een goede samenwerking tussen de verschillende functies is hierbij essentieel.

b.

Het inzetten van bedrijven op het gebied van hun expertise, zorgt voor een sterke set aan competenties. Ook maakt het de drempel om deel te nemen lager, omdat de investering in eventuele nieuwe kennisgebieden voor een individuele partij niet benodigd is. In het voorbeeld van HDL is geopereerd vanuit een kennisconsortium (o.a. KPN en VAA). KPN heeft gewerkt aan de Federated Identity & Access Management (FIAM) dienst. VAA heeft de implementatie van de data uitwisseling gedaan en een (federated) autorisatie register opgezet op basis van het iShare Trust Framework. In de praktijk leverde dit op dat vanuit verschillende oogpunten naar een oplossing werd gekeken, maar ook snel gestart kon worden doordat ieder op zijn of haar eigen expertise gebied opereerde. Hierbij is het erg belangrijk om wel rekening te houden met korte lijntjes en een sterke samenwerking, om te voorkomen dat partijen op elkaar moeten wachten of verschillende componenten niet meer op elkaar aansluiten.

c.

Wij vinden de variant waarbij een kennis consortium inschrijft te prefereren. Hierdoor wordt het waarschijnlijker dat een grotere groep bedrijven ervaring opdoet met het realiseren en aanbieden van een BDI-AD functie. De kans wordt daarmee groter dat na afloop van het project meerdere commerciële aanbieders deze functie zullen blijven leveren, als een opzichzelfstaand product.

d.

Wij pleiten voor gunning aan één partij met een resultaatgerichte opdracht én een expliciete verantwoordelijkheid om ecosystemisch te opereren. Die partij moet niet alleen de BDI Associatie Dienst leveren, maar ook de voorwaarden scheppen voor overdraagbaarheid, marktontwikkeling en open samenwerking.

Toelichting:

Een kennisconsortium klinkt aantrekkelijk in termen van betrokkenheid en kennisdeling, maar kent in de praktijk vaak nadelen zoals versnippering, trage besluitvorming, onduidelijke eindverantwoordelijkheid en beperkt eigenaarschap voor de beoogde resultaten. Daarom pleiten wij voor het aanwijzen van één partij als uitvoerder, met een duale opdracht:

- **Resultaatgericht optreden:**

de partij is volledig verantwoordelijk voor het functioneren van de BDI Associatie Dienst in deze fase - inclusief onboarding, ASR, compliance, beheer, incidentmanagement en adoptie-ondersteuning.

- **Ecosystemisch werken:**

de partij ontwikkelt modulair, deelt kennis actief, werkt met open specificaties, publiceert herbruikbare tooling (waar mogelijk open source) en betreft inhoudelijke experts en marktpartijen bij doorontwikkeling. Daarbij staat het voorkomen van vendor lock-in centraal.

e.

Een kennisconsortium heeft hierbij de voorkeur. Dit is in lijn met het antwoord op vraag b). Het voordeel is dat meerdere specialistische partijen een bijdrage kunnen leveren. De rol van het kennisconsortium moet het aansluiten bij internationale standaarden borgen. Zoals Digital Product Passport, Digital Twins en dergelijke. Dit draagt bij aan het ontwikkelen van een sterke business.

f.

Gezien de huidige marktontwikkelingsfase geven wij duidelijk de voorkeur aan het kennisconsortium-model boven een traditionele aanbesteding met één leverancier. Het kennisconsortium stelt ons in staat om samen met geselecteerde, complementaire partners snel praktijkervaring en relevante kennis op te bouwen en deze te verspreiden.

Belangrijk is wel dat dit consortium klein en slagvaardig blijft, zodat coördinatie effectief verloopt en samenwerking intensief en pragmatisch blijft. Door een beperkte groep zorgvuldig gekozen partijen (bijvoorbeeld gespecialiseerde dienstverleners zoals Portbase, aangevuld met eventueel een kennisinstelling zoals SURF) ontstaat snel vertrouwen, optimale kennisdeling en maximale synergie.

Een dergelijke aanpak biedt ruimte om de beste experts in te zetten zonder hen volledig te claimen voor één project, terwijl tegelijk relevante praktijkkennis sneller wordt opgebouwd en gedeeld. Hierdoor ontstaat sneller de benodigde expertise om het BDI-afsprakenstelsel breed te laten adopteren en te laten groeien naar een volwassen markt.

g.

Wij pleiten in deze fase voor een kennisconsortium boven een 1-leverancier constructie. Bij de laatste vorm kan deze ene partij 'gratis' software ontwikkelen, waardoor andere geïnteresseerden in de markt dit later zelf moeten ontwikkelen voor eigen rekening.

Bij een kennisconsortium vorm zijn de beoogde leer- en opschaling effecten groot en vereisen multidisciplinaire expertise. Een consortium:

- *versnelt kennisdeling;*
- *maakt het mogelijk om meerdere use cases parallel te bedienen;*
- *voorkomt afhankelijkheid van één leverancier in een pre-competitieve fase;*
- *deelnemende partijen - waaronder bijv. brancheorganisaties - kunnen hub-expertise inbrengen vanuit hun primaire kracht. Zo kan een brancheorganisatie prima de on- en offboarden van leden verzorgen en het 'Know Your Customer' proces verzorgen, terwijl wij onze know-how inbrengen op het gebied van technisch en functioneel beheer van het Associatie Register.*

h.

We advocate for the formation of a knowledge consortium at this stage. This approach brings multiple advantages that are particularly valuable in the current adoption phase. Firstly, it promotes shared learning and knowledge transfer across the ecosystem. Given the novelty of the BDI-afsprakenstelsel and the anticipated diversity of its applications, no single provider currently holds all the domain-specific insights and operational knowledge needed to support all use cases. A consortium model allows each partner to contribute unique expertise - technical, legal, operational, or domain-specific.

Secondly, a consortium provides flexibility in resource allocation. Individual consortium members can allocate their top experts to specific parts of the project without being forced to dedicate entire teams exclusively. This agility is essential in a fast-evolving environment where needs may shift rapidly.

We have significant experience in such collaborative setups, particularly from our roles in Gaia-X, IDSA, and large-scale European data space consortia such as Catena-X. We understand how to manage shared governance, intellectual property rights, and coordinated delivery in a multi-party environment. Our internal processes are mature and enable us to work seamlessly with both private-sector partners and public institutions.

In the context of the BDI Incubator, we see clear benefits in a knowledge consortium approach. It ensures that the solution space remains open and diverse, builds resilience by avoiding single points of failure, and accelerates the development of a healthy, competitive market. We are prepared to act as both a technical backbone and a strategic partner within such a consortium.

2.5 Overige vragen of suggesties

a.

Concreet hebben wij hele goede ervaringen voor de transportlaag (TLS) en authenticatie met de service provider Auth0. Die is gebaseerd op OAuth, niet op certificaten. (OAuth 2.0 client credentials flow). De access tokens die deze token server uitgeeft zijn van het JWT/RFC 9068 formaat en worden default gesignd door een self-signed certificaat (RS256) van de token server. Maar de security is een stuk beter dan API-keys mailen, wat nu nog vaak gebeurt. En het grote voordeel is de hele makkelijke integratie voor zowel client als server, onboarding van nieuwe clients en de snelle deployment op schaal.

Is het denkbaar dat voor de eerste tijd (1-3 jaren) de Associatie dienst deels gebaseerd kan worden op Auth0? De onboarding is dan manueel, de deployment van authenticatie op basis van Auth0? Volgens ons snijdt het mes dan aan meerdere kanten:

- makkelijk voor adoptie;
- aandacht van adoptie kan gaan naar de extra's, zoals dossier register en andere zaken;
- lucht en tijd om het certificaten gedeelte bullit-proof te maken.

b.

Stel overdraagbaarheid verplicht als ontwerpprincipie

Ontwikkel de BDI Associatie Dienst vanaf de start zó, dat onderdelen modulair te vervangen of af te splitsen zijn. Ook wanneer de markt op enig moment diensten op dit gebied gaat aanbieden, is overdraagbaarheid essentieel omdat een jonge markt zich kenmerkt door falen, overnames en dergelijke. Deze risico's kunt u op voorhand mitigeren. Bovendien is dit in lijn met het kernprincipe van subsidiariteit.

Ontwikkel een BDI-complianceframework met tooling

Introduceer een toetsingsmechanisme waarmee dienstverleners hun oplossingen kunnen laten valideren tegen BDI-principes. Dit kan bestaan uit: een compliance-gerichte afsprakenstel (regel, controle, maatstaf), een testomgeving en optioneel een vorm van certificering of verklaring. Hiermee voorkomt u pseudo-interoperabiliteit en versterkt u het vertrouwen in het afsprakenstelsel.

Ontwikkel een governance-toolkit voor toekomstige Associaties

Naast de technische componenten van een BDI Associatie Dienst herkennen wij uit eerdere trajecten dat er in de praktijk een duidelijke behoefte bestaat aan ondersteuning bij de juridische en organisatorische inrichting van samenwerkingsverbanden. Daarbij gaat het om zaken als organisatievormen (stichting, vereniging, etc.), statuten en reglementen, toe- en uittredingsprocessen en procedures voor toezicht op naleving van afspraken en klachtafhandeling.

Ons voorstel is om het ontwikkelen en beschikbaar stellen van deze 'governance-toolkit' expliciet onderdeel te maken van de incubatorfase, en dit als zodanig op te nemen in de aanbesteding. Daarmee wordt geborgd dat associaties niet alleen technisch, maar ook juridisch en organisatorisch stevig gefundeerd starten, en dat er vanaf de eerste fase uniformiteit, duidelijkheid en vertrouwen kan worden opgebouwd.

Beleg incidentmanagement als integraal onderdeel

Ketens worden complexer, afhankelijkheden groeien, en digitale incidenten kennen steeds vaker keteneffecten. Toch is incidentmanagement vaak onderbelicht. Wij adviseren: het expliciet opnemen van verantwoordelijkheden; inrichten van meld-, analyse- en escalatieprocessen over het stelsel heen; coördinatie vanuit het stelsel en haar leveranciers bij incidenten met (potentiële) ketenimpact. Het gezegde 'vertrouwen komt te voet en gaat te paard' gaat hierbij op. Eén incident doet het vertrouwen in het afsprakenstelsel dalen tot een dieptepunt, ook als de oorzaak niet te wijten valt aan het stelsel zelf.

Inszet van resultaatgerichte financiering binnen de incubatorfase

Maak een deel van de financiering van de partij die tijdens de incubatorperiode de Associatiedienst levert, een resultaatgerichte financiering. Hiermee ontstaat een mate van eigenaarschap van het succes bij de geselecteerde partij, en biedt dit ruimte voor een ondernemende houding die wenselijk is om adoptie aan te jagen.

Faciliteer een transitieplan van incubator naar markt

Bepaal nu al onder welke voorwaarden (technisch, juridisch, financieel, operationeel, etc.) onderdelen van de dienst op termijn kunnen worden overgedragen aan andere marktpartijen en hoe u toetst of de juiste condities er zijn of gaan ontstaan waarbinnen een gezonde markt zich ontwikkelt.

C.

- Meerdere partijen waren afgelopen juni aanwezig op de Transport Logistic beurs in de Munchen Messe. De opgedane kennis en contacten kunnen mogelijk relevant zijn voor de beoogde aanbesteding.
- Maak gebruik van en sluit aan bij businessbehoeften van logistieke businessnetwerken en activiteiten om succes te garanderen.
- De vertaalslag van business behoefte naar pragmatische implementatie dient de hoogste prioriteit en focus te hebben.

d.

t.a.v standaard levels of assurance:

Wij ondersteunen het uitgangspunt om niet te werken met vaste, vooraf gedefinieerde niveaus, maar juist te kiezen voor een gestandaardiseerde set van assurance-claims. Dit sluit goed aan bij internationale ontwikkelingen rondom verifiable credentials, waarbij elke credential zelf specifieke claims bevat over hoe identiteiten gevalideerd zijn (bijvoorbeeld via self-signed, QWACs, Qseals, of onboardingprocessen).

Wel willen we hier benadrukken dat deze aanpak duidelijke standaardisatie en heldere semantiek van assurance-claims vereist, zodat interpretatieverschillen tussen partijen en systemen worden voorkomen. Daarbij verdient het aanbeveling om aansluiting te zoeken bij internationale en Europese standaarden, zoals eIDAS assurance-levels en EUDI Wallet interoperabiliteitsprofielen. Dit verhoogt niet alleen interoperabiliteit en schaalbaarheid, maar vergemakkelijkt ook compliance met toekomstige Europese regelgeving.

Tot slot adviseren we om expliciet rekening te houden met geautomatiseerde verificatie van assurance-claims. Zeker bij systeem-naar-systeem interacties (zoals eerder genoemd bij onze suggestie rond AI-agents), is het van belang dat assurance-informatie direct en automatisch eenduidig geïnterpreteerd kan worden door systemen, zonder menselijke tussenkomst. Dit aspect mag wat ons betreft nadrukkelijker benoemd worden in de verdere uitwerking van de aanpak rond 'levels of Assurance'.

e.

Het is goed dat in de marktconsultatie expliciet aandacht wordt gegeven aan de wijze waarop gedeeld vertrouwen operationeel kan worden geïmplementeerd tussen BDI Associaties. Wij willen hierbij OpenID Federation onder de aandacht brengen als technische implementatie van een internationaal interoperabel trust framework.

OpenID Federation biedt een gestandaardiseerde, robuuste en wereldwijd werkende manier om vertrouwensrelaties tussen verschillende federaties of associaties technisch te borgen. Het stelt deelnemers in staat om automatisch en veilig identiteiten, credentials en digitale bewijzen te valideren, zonder dat hiervoor vooraf individuele vertrouwensrelaties nodig zijn. Dit maakt internationale schaalbaarheid en interoperabiliteit aanzienlijk eenvoudiger.

Als praktijkvoorbeeld wijzen we opnieuw op eduGAIN, waar OpenID Federation succesvol als onderliggende infrastructuur wordt geïmplementeerd om vertrouwen tussen vele duizenden onderwijs- en onderzoeksinstellingen wereldwijd te borgen. Dit laat zien dat OpenID Federation zich uitstekend leent als fundament voor een BDI-afsprakenstelsel dat schaalbaar en toekomstbestendig gedeeld vertrouwen over associaties en landsgrenzen heen mogelijk maakt.

Hoewel de BDI Federation KIT het fundament biedt voor een federatieve aanpak, raden wij aan om expliciet te kiezen voor de internationale standaard OpenID Federation, vergelijkbaar met de aanpak binnen eduGAIN. Dit verzekert een bewezen technisch fundament en versterkt internationale interoperabiliteit.

f.

Laat marktpartijen de dienst leveren

Wij juichen het toe dat marktpartijen de ruimte krijgen om deze dienst aan te bieden. Belangrijk is dat een associatiedienst productieklare software beschikbaar stelt. Marktpartijen zijn hier het best voor gepositioneerd dankzij hun ervaring in softwareontwikkeling en operationele ondersteuning. Dit creëert bovendien direct een gezonde markt: ruimte voor aanbieders van BDI-componenten en daarmee een duurzaam ecosysteem. Er zijn inmiddels voldoende aanbieders die verwante voorzieningen al leveren in aanpalende domeinen, zoals het participantenregister voor DSGO, FIAM van KPN en het organisatieregister voor DVU – naast ons eigen aanbod. Door het associatieregister als marktvoorziening neer te zetten, stimuleert dit deze initiatieven om verbindingen te maken. Dat versterkt juist de interoperabiliteit en stimuleert gezonde concurrentie, waardoor een robuuster ecosysteem ontstaat.

Voorkom lock-in bij bestaande platforms

Een robuust ecosysteem vraagt om diversiteit in aanbieders. Maak onderscheid in software-aanbieders en (bestaande) associatie-organisaties. Het zou zonde zijn als die dynamiek verloren gaat doordat de dienst te sterk in één bestaande structuur wordt ondergebracht. Het is daarom cruciaal dat de Associatiedienst in de markt wordt ontwikkeld en geleverd, op basis van open standaarden en governance die voor iedereen toegankelijk is. Alleen zo ontstaat er ruimte voor meerdere associaties en voorkom je dat een enkele partij de rol van poortwachter gaat vervullen.

Blijf bij bestaande standaarden

Zoals wij ook in onze eigen implementaties doen, o.a. in samenwerking met de Topsector, adviseren wij zoveel mogelijk gebruik te maken van breed geadopteerde standaarden voor identity en access management, zoals OAuth 2.0, OpenID Connect, JWT en TLS/mTLS. Deze standaarden hebben bewezen implementatievoordelen: ze verkorten ontwikkeltijd, reduceren fouten en zijn door een brede community ondersteund. Hierdoor wordt adoptie eenvoudiger, security sterker en interoperabiliteit beter geborgd dan bij oplossingen waarin een nieuwe standaard wordt gezet. Dit helpt associaties om laagdrempelig te starten. Het BDI-afsprakenstelsel erkent dat te zware eisen de adoptie juist afremmen. Door te beginnen met beproefde standaarden en later stapsgewijs op te schalen naar hogere assurance-niveaus, blijft de weg open voor zowel kleine als grote toepassingen.

g.

Federatieve testomgeving

Overweeg een sandbox omgeving waarin meerdere virtuele Associaties en hun interoperabiliteit getest kunnen worden. Dit biedt ruimte voor simulatie van onboarding, federatief vertrouwen en incidentafhandeling.

Adoptiestrategie

Zorg voor een heldere roadmap richting commerciële opschaling, zodat partijen die nu investeren in de incubatorfase, perspectief hebben op voortzetting.

Zorg ook voor commitment van de consortiumleden om: (a) te streven naar een duurzaam business model en (b) betrokken te blijven bij de dienstverlening (dit t.b.v. de continuïteit ná de initiële funding fase). Voor inspiratie verwijzen we graag naar het JADS report - Sustainable Revenue Models for Data Sharing Initiatives (voorjaar 2025) en de IDSA position paper Data Spaces Business Models (Nov 2024).

Rechtsvorm

Een nadeel van een kennisconsortium is dat het doorgaans niet gericht is op een langdurig commitment voor een bestendig en gedeeld business model.

Zorg daarom voor een heldere rechtsvorm voor het consortium waarbij er één partij als penvoerder wordt aangesteld en waarin rollen en aansprakelijkheden van de leden zijn vastgelegd.

Intellectual Property

Overweeg om als eis te stellen dat software en processen als open-source beschikbaar worden gesteld. Met een eventuele tussenvorm waarbij de core functionaliteit open-source is, en (ingebrachte) 'rand'functionaliteit closed-source mag zijn.

Deze suggestie wordt gevoed vanuit onze filosofie dat de nadruk bij de uitvraag moet liggen op de **dienstverlening en de continuïteit (voor bredere adoptie)**. De focus moet niet liggen op de code of de lijst met IDs.

h.

In de marktconsultatie wordt vermeld dat de Business Associatie Dienst 'waarschijnlijk wordt gebaseerd op reeds ontwikkelde voorbeeld software voor registers en interfaces.' Hoewel hierover geen expliciete vraag is gesteld, benadrukken wij graag we bereid zijn, indien gewenst, software te ontwikkelen voor de Business Associatie Dienst. Daarbij denken wij in het bijzonder aan het **BDI Associatie Register** en eventuele integraties, gebaseerd op een **Data Service API**.

Make-or-Buy afweging: ons advies is om waar mogelijk gebruik te maken van reeds beschikbare bouwblokken, geleverd door participerende partijen binnen het kennisconsortium. SureSync beschikt zelf over diverse IT-bouwblokken die als closed-source software potentieel geïntegreerd kunnen worden in de Business Associatie Dienst. Daarnaast hebben wij non-IT bouwstenen beschikbaar ter ondersteuning van de operationalisering van de dienst, waaronder:

- registratie en onboarding;
- beheer, onderhoud en exploitatie van het Associatie Register (incl. servicedesk);
- registratie van andere BDI-associaties waarmee samenwerking is overeengekomen.

i.

We propose that the onboarding process for BDI Associations adopt a framework like the **Gaia-X Self-Description and Trust Frameworks**. By using structured claims and verifiable credentials, it is possible to implement a dynamic 'trust score' system. This allows each association to transparently publish which checks they perform (e.g., UBO verification, legal representation confirmation, certificate levels), thereby enabling other associations to assess compatibility and make informed trust decisions.

Our Trust & Participate platform supports such a model natively. Participants can receive digitally signed credentials stating their identity attributes, membership claims, and compliance status. These credentials can be presented to other parties during transactions and automatically

validated, supporting interoperability, privacy, and selective disclosure. This framework is also compatible with emerging eIDAS 2.0 standards, ensuring that BDI Associations remain compliant with future EU-level requirements.

In addition, we recommend that the market consultation process consider a phased capability model. Associations should be allowed to start small - with only basic identity checks - and gradually evolve their assurance levels as required. This will reduce entry barriers and encourage broad participation without compromising the potential for trust escalation when needed.

Lastly, we suggest that onboarding and trust policies be standardized at the meta-level, allowing for implementation-specific freedom while maintaining baseline interoperability



BDI, Topsector Logistiek & DIL

Ezelsveldlaan 59 | 2611 RV Delft | +31 15 251 65 65

www.bdinetwork.org | www.topsectorlogistiek.nl | www.datainlogistics.org

