

Marktconsultatie modellen RWS/PBL – SPARK/TIGRIS XL
Donderdag 17 april 2025

Intro en agenda

Deze bijeenkomst is bedoeld om de interesse en wensen in de markt te peilen, inzicht te verkrijgen in de haalbaarheid van een raamovereenkomst en de randvoorwaarden waaronder het project uitgevoerd kan worden. Het doel is om een toelichting te geven op de scope, de achterliggende ideeën en de aanbestedingsstrategie, ruimte te bieden voor vragen en discussie, en enkele gerichte vragen aan de aanwezigen voor te leggen.

Dialoog met de markt

De dialoog wordt gestart met de vraag of de gegeven presentaties over SPARK en Tigris helder waren en of er vragen zijn over de opdracht.

Vraag vanuit de markt: hoe is B&O op dit moment ingericht en wat kan daarin verbeterd worden?

RWS: Onderhoud voor Tigris gebeurt nu vooral reactief tijdens ontwikkelopdrachten, waarbij kleinere problemen vaak blijven liggen. Er is recent een eenmalige actie geweest om achterstallig onderhoud weg te werken, met het voornemen om dit in de toekomst structureel op vaste momenten aan te pakken. Voor nieuwe modellen wordt gewerkt aan een meer gestructureerde onderhoudsaanpak, waarbij bekende problemen periodiek en los van ontwikkeltrajecten worden opgepakt. Daarbij wordt ook gekeken naar het gebruik en de levensfase van modellen om het onderhoud daarop af te stemmen.

Voor SPARK wordt gekozen voor een proactieve, geplande onderhoudsaanpak, los van ontwikkelwerk, vanwege het intensieve gebruik en de andere levensfase ten opzichte van TIGRIS.

Vraagt vanuit de markt: er zijn verschillende modellen bij betrokken, maar niet alle partijen kennen die even goed. Is er ruimte voor andere partijen om de modellen te leren kennen?

RWS: ja, dat is juist de bedoeling: partijen moeten kunnen groeien in modellen waar ze nog niet sterk in zijn. Het gaat om het benutten van kennis die breder in de markt aanwezig is, en niet afhankelijk zijn van een paar partijen. Tegelijk blijft het zoeken naar de juiste balans, ook binnen de kaders van de aanbestedingswet.

Vraag vanuit de markt: Als partijen met elkaar concurreren om een opdracht, is het wel van belang dat zij over voldoende kennis beschikken. Hoe wordt dat geborgd?

RWS: Er wordt nagedacht over mogelijkheden om scholing of trainingen aan te bieden, ook voor partijen die de modellen niet zelf ontwikkeld hebben. Tegelijkertijd wordt benadrukt dat ook marktpartijen bereid moeten zijn om hierin te investeren om de modellen eigen te maken.

Vraag vanuit de markt: Is er al nagedacht over hoe de selectie van partijen zal plaatsvinden?

RWS/PBL: Het idee is één technisch beheerder/aanspreekpunt voor het B&O perceel, maar dat betekent niet per se één partij: het kan ook een samenwerking zijn. Zowel inhoudelijke kennis als softwarekennis zijn essentieel; er zijn hoge verwachtingen op beide vlakken.

Vraag vanuit de markt: Is in te schatten hoeveel toepassingen per jaar verwacht worden, gezien de mogelijkheid tot een beperkt aantal toepassingen en vijf partijen voor dit perceel?

PBL: moeilijk vooraf te zeggen, maar er zijn meerdere terugkerende projecten. Binnen dit perceel zijn vijf modellen voorzien. Een verdeling waarbij elke partij verantwoordelijk is voor één model is werkbaar.

Markt: het uitgaan van vijf partijen voor perceel 'toepassing' lijkt relatief veel, gezien het aantal toepassingen.

RWS: De verdeling van één partij voor beheer, drie voor ontwikkeling en vijf voor toepassing is niet "in beton gegoten". Idee erachter is: één aanspreekpunt voor beheer, meer ruimte voor meerdere partijen bij ontwikkeling en toepassing. Het is belangrijk om open toegang tot toepassing te houden, zodat nieuwe partijen ook kunnen instappen.

Vraag vanuit de markt: is de keuze voor vijf partijen bij toepassing gebaseerd op het feit dat geen enkele partij alles zelf kan?

RWS: Nee, daar is geen harde analyse aan voorafgegaan. Het is eerder bedoeld om ruimte te creëren voor verschillende partijen, ook omdat het onrealistisch is dat één partij alle modellen dekt. De precieze manier van opdrachtverstrekking ligt nog open. Je zou bijvoorbeeld kunnen rouleren tussen partijen of samen afspreken hoe je opdrachten verdeelt.

Er is bereidheid van alle partijen om daarover in gesprek te blijven, zodat er een eerlijke en werkbare verdeling ontstaat.

Vraag vanuit de markt: SPARK wordt ook intern door RWS gedraaid. Is het de bedoeling dat dit wordt afgebouwd?

PBL: Nee, bepaalde modellen zoals SPARK en LMS zijn zó essentieel dat RWS ze ook zelf wil kunnen blijven draaien. Dit draagt ook bij aan kennisopbouw binnen de opdrachtgever.

Ideale perceelindeling

Een van de voorgestelde perceelindelingen is B&O en Ontwikkeling samen te voegen.

Voorstel markt: Splits softwareontwikkeling af van verkeerskundige expertise in de percelen, aangezien dit aparte vakgebieden zijn. Koppel de softwareontwikkeling in het B&O perceel los van verkeerskunde en voeg de softwareontwikkeling van Tigris en SPARK bij elkaar. Eventueel kun je het verkeerskundige deel van B&O van Tigris en SPARK zelfs samenvoegen met Ontwikkeling van Tigris en SPARK. Zo heb je minder percelen.

RWS: Eén aanspreekpunt voor B&O is wenselijk. Zodra Ontwikkeling daar bijgeschoven wordt, heb je ook één aanspreekpunt daarvoor. Daarnaast beperkt het mogelijk de door RWS/PBL gewenste verbreding. Er is ervaring met het apart aanbesteden van software-inhoud, maar teveel percelen willen we voorkomen. Hoe staan andere partijen hierin?

Reactie markt: Te veel percelen met te weinig werk per partij maken het onrendabel (bijvoorbeeld als een partij maar één opdracht van €50.000 in een jaar uitvoert). Het is lastig voor nieuwe partijen om voldoende modelkennis op te bouwen als er weinig opdrachten zijn.

RWS wil van de marktpartijen weten: Kan de kennis en tooling die voor RWS/PBL wordt ontwikkeld, ook bij andere partijen (zoals provincies) worden ingezet?

Marktpartijen zien belemmeringen, omdat regio's eigen netwerken en behoeften hebben en modellen als Tigris en SPARK beperkt toepasbaar zijn buiten het RWS domein. De toepassing van Tigris lijkt nog niet het 'vliegwiel-effect' te hebben zoals bij LMS/NRM.

Regio's tonen interesse in Tigris, maar missen vaak middelen en hebben behoefte aan meer detail dan geaggregeerde modellen bieden. Toepassing op lager schaalniveau zou aantrekkelijker zijn, maar kan de uniformiteit van modellen onder druk zetten.

Modellen zijn eigendom van de overheid, maar er is geen verbod op gebruik door anderen. Of de modellen bruikbaar zijn voor andere partijen, is wel een vraag. Er wordt nog gewerkt aan een toepassingskader, wat helderheid moet geven over toepassingsmogelijkheden en grenzen.

Marktpartijen vragen zich af: waarom zouden we investeren in kennis over modellen die alleen voor landelijke toepassing relevant zijn? Bij andere trajecten (zoals SMP) is het verdienmodel helderder: kennis kan daar ook elders worden vermarkt. Hier is dat moeilijker, wat het lastig maakt om intern investeringen te verantwoorden.

Balans tussen ontwikkeling en toepassing in raamcontracten

Bij SPARK en Tigris is gekozen voor een raamcontract dat zowel ontwikkeling als toepassing omvat, met als doel onder meer kennisdeling. Dit biedt snelheid en wendbaarheid, maar roept ook vragen op over samenwerking tussen ontwikkelaars en toepassers en hoe synergie ontstaat. Voor SPARK is weinig softwarekennis nodig; Tigris vereist meer expertise. RWS ziet de grens tussen toepassing en ontwikkeling wanneer toepassing tegen beperkingen aanloopt. Dan ontstaat vanzelf samenwerking.

Ontwikkeling opdelen in inhoud en software

Marktpartijen signaleren een duidelijk onderscheid tussen softwareontwikkelaars en verkeerskundige inhoudsdeskundigen die software er soms "naast doen". Daarom stellen zij voor om, net als bij BasGoed, de rollen te splitsen: één aanspreekpunt voor software, één voor verkeerskundige inhoud. Dit benut beide expertises optimaal.

Tegelijk is er onduidelijkheid over wie verantwoordelijk is voor de ontwikkeling en integratie van nieuwe modules binnen een bestaand model: ontwikkelaar of modelbeheerder?

PBL/RWS pleiten voor vroegtijdige samenwerking, zodat de beheerder tijdens de ontwikkeling kan meedenken en bijsturen. Dit vraagt heldere afspraken over rollen, verantwoordelijkheden en kwaliteitseisen.

Een marktvoorstel is om een breder perceel "softwareondersteuning" in te richten, dat zowel ontwikkeling als B&O omvat. Deze partij kan dan ook code reviews en pakketbeheer uitvoeren. Bij BasGoed werkt dit met softwaremanagers met eindverantwoordelijkheid en ondersteunende partijen. PBL/RWS staan hier positief tegenover. Eén softwarepartij voor zowel Tigris als SPARK is haalbaar, mits er goede structurele afstemming is tussen ontwikkeling en beheer.

Wat zouden jullie van RWS/PBL willen om kennisdeling te bevorderen?

Marktpartijen zien effectieve kennisdeling als gezamenlijke verantwoordelijkheid. RWS/PBL moet informatie gestructureerd en toegankelijk aanbieden, bijvoorbeeld via bijeenkomsten, en opdrachtnemers moeten bereid zijn te investeren in kennisopbouw.

De volgende initiatieven worden genoemd:

- Kennisdeelsessies
- Jaarlijkse bijeenkomsten waarin ontwikkelaars updates geven over nieuwe modelfeatures
- Sessies waarbij alle projectkennis die is opgedaan gebundeld wordt en met elkaar wordt gedeeld
- Het bespreken van behoeften rondom toepassing en vooruitzichten over toepassingen

Kennisdeling werkt alleen als er voldoende perspectief is op opdrachten en continuïteit. Transparantie over budgetten, werkvolume en kansen binnen percelen is daarom cruciaal. Marktpartijen zijn bereid tot investeren in kennisopbouw, maar zijn terughoudend bij gebrek aan duidelijkheid of wanneer concurrentie kennisdeling belemmert. Zeker bij raamcontracten met weinig werkverdeling is het lastig om een rendabele inzet te garanderen.

Een minimale structurele inzet van twee mensen (ca. €150–160k per jaar) is nodig voor effectieve deelname. Positieve ervaringen uit andere programma's (zoals BasGoed en Mobiliteitsscan) laten zien dat een stapsgewijze opbouw van kennis en opdrachten goed werkt. Ook helpt het als verworven kennis breder inzetbaar is.

RWS erkent dat zij hierin een actieve rol moet spelen.

Wat hebben jullie van ons nodig voor het doen van een correcte/juiste inschrijving?

De markt heeft behoefte aan:

- helderheid en eenvoud in de uitvraag, bijvoorbeeld via een beknopt overzicht van in te leveren documenten.
- Kleine fouten, zoals een ontbrekende handtekening, leiden soms tot uitsluiting, wat als streng wordt ervaren. Een tussenmoment om ontbrekende onderdelen aan te vullen zou mogelijk uitkomst bieden.
- Ook werd opgemerkt dat de inspanning voor inschrijving soms niet opweegt tegen het verwachte rendement, wat aandacht verdient bij het opstellen van de aanbesteding.

Verdere verloop proces en afsluiting

O.b.v. de opgehaalde input wordt een verslag opgesteld en start de aanbestedingsstrategiefase. Hoewel er nog geen definitieve planning is, wordt rekening gehouden met de zomerperiode en wordt gemikt op een startdatum van 1 januari 2026.