Landelijk Verkeers-Management Beraad

Strategieteam toekomst VRI in Nederland

Verslag marktverkenning 29 oktober 2026 Utrecht

Op 29 oktober zijn diverse marktpartijen uitgenodigd om samen met een afvaardiging van het Strategieteam toekomst VRI in Nederland te spreken over de toekomst van de verkeersregelinstallatie in Nederland. Dit is gedaan in 2 sessies en aan de hand van vooraf gestelde vragen.
In de ochtendsessie (specifiek TLC-leveranciers en installateurs uitgenodigd) waren de volgende partijen aanwezig: BAM infra, Van Gelder Verkeerstechniek, KoHartog Verkeerstechniek, SPIE, Swarco ITS, ViaMobility, VIOSS & More, Yunex.
In de middagsessie (specifiek ITS-applicatieleveranciers, cloudserviceproviders, ITF-leveranciers, app-providers uitgenodigd) waren de volgende partijen aanwezig: DTV, Goudappel, Haskoning, MapTM, Monotch, Movensis, Path2Mobility, Swarco, Sweco, ViaMobility.
Dit verslag is een samenvatting van de hoofdlijnen van de gesprekken. Uitdrukkelijk wordt vermeld, dat hoewel veel werd herkend en/of erkend door de aanwezigen, dit geen gedeelde mening is.

Introductie
Gestart werd met een korte introductie dat dit gesprek een vervolg was op het gesprek wat op 23 juni heeft plaatsgevonden met de 3 huidige TLC-leveranciers in Nederland. Ook werd gedeeld, dat het Strategieteam een afvaardiging is van Nederlandse wegbeheerders in het LVMB en dat de aanwezige personen niet namens de specifieke wegbeheerder aanwezig waren.

Vervolgens werd de praatplaat ‘Ecosysteem VRI in NL’ getoond, waar enkele opmerkingen op kwamen, die verwerkt zijn in de bijgevoegde praatplaat.

Toekomst/stip op de horizon

a) *Welk toekomstbeeld heb je voor VRI’s in relatie tot het huidige en een mogelijk toekomstig mobiliteitssysteem?*
   Nederland moet werken naar een voorspelbaar en werkbaar ecosysteem. Wegbeheerders moeten de aanbestedingen meer uniformeren, er wordt nu te veel maatwerk uitgevraagd. Dit kan door uitvragen meer te combineren, maar ook door meer standaard uitvragen op te stellen. Om meer marktwerking te creëren, is het beter om de uitvraag voor de verschillende iVRI-onderdelen te scheiden.
b) *Welke ontwikkelingen zie je binnen Europa hierin?*
   Er gaat schaarste ontstaan in goedgeschoold personeel bij wegbeheerders en installateurs. Een oplossing voor dat eerste is het doen van een functionele uitvraag aan de markt, daarbij zijn ook geen consultants meer nodig voor het specificeren en/of programmeren.
c) *Wat is het perspectief van de iVRI in NL en Europa?*

- De leveringszekerheid van VRA’s/TLCs in Nederland is geen probleem. Voor stabiele continuïteit in werk bij leveranciers willen zij meer opdrachten in voorraad hebben. Wegbeheerders moeten daarom meer rekening houden met langere doorlooptijden tussen opdracht en levering, dus meer plannen voor de langere termijn.

- De iVRI is een middel om de ontwikkeling van digitalisering te organiseren, maar de iVRI-keten is nog niet volwassen, nog niet uitontwikkeld. Vooral ook organisatorisch. Werk de governance over de hele keten beter uit, de CAB functioneert niet optimaal. Neem als voorbeeld andere organisaties.
- Er moet ruimte blijven voor innovatie, waarbij nagedacht moet worden over de financiering daarvan.
- Overweeg een andere vorm van communicatietechnologie: shortrange/ITS-G5.

d) Hoe zie je je verdienmodel?

- Over de Nederlandse markt wordt verschillend gedacht. Er zijn weinig aanbieders voor VRA's/TLCs en veel installateurs. Dit zorgt soms voor 'uitknijpen'. Ook het uitvragen van wegbeheerders op laagste prijs helpt daar niet bij. Aan de andere kant is er voor leveranciers ook een kans om uit te breiden naar de rest van de wereld.
- De businesscase voor de iVRI is nu nog onduidelijk, in het verleden gemaakte beloftes voor terugverdienen van de innovaties konden niet waargemaakt worden.
- TLC-Gen wordt door overheden gefinancierd en verstoord daarmee de markt van ITS-applicatieleveranciers.
- Bij werken aan het toekomstperspectief (stip) moet rekening gehouden worden met de investeringen/businesscase en valuecase. Koppel daarbij maatschappelijke baten aan beleidsdoelstellingen en verkeersveiligheid.
- Doorpakken op de iVRI, waarbij vanuit marktoptiek meer gekeken moet worden naar Europese aansluiting. Meenemen hoe in Europa met aanbestedingen wordt omgegaan, zonder dat Nederland op kwaliteit inlevert.
- Wegbeheerders vinden het nog altijd moeilijk om "as a service" in te kopen. Dit is een te overwegen stip op de horizon voor wegbeheerders in hun inkoopvoorwaarden en organisatie.

Transitiepad

a) Hoe bereiken we dat toekomstbeeld?

- Om met elkaar te komen naar een toekomstperspectief in Nederland (stip), moet onderscheid gemaakt worden tussen een korte en lange termijn visie. Schrijf daarbij tussentijdse stappen op en monitor of die succesvol zijn gelopen. Daarbij moeten niet alleen technische ontwikkelingen, maar ook organisatorische ontwikkelingen en gebruikersontwikkelingen worden meegenomen.
- Wegbeheerders moeten zich als overheid beter organiseren, zodat het geïnvesteerde geld op straat terechtkomt.
- Om ervoor te zorgen dat niet ieder land binnen Europa zijn eigen digitalisering van het mobiliteitssysteem ontwikkeld, moet meer op Europees vlak afgestemd worden en op Europese standaarden gekoerst worden. Soms kunnen daarbij de Nederlandse normen leidend zijn, omdat die binnen Europa nog niet zijn ontwikkeld.

b) Wat is er nodig om met elkaar aan tafel te blijven zitten? (denk bijv. aan ontwikkelingen als cybersecurity)

- Het ontstane negatieve sentiment bij wegbeheerders en leveranciers over de iVRI moet gekenterd zien te worden. Dit kan door met elkaar in gesprek te blijven en door afspraken na te komen.
- Er moet voor wegbeheerders eenduidig beleid komen voor duurzaamheid en cybersecurity.
- Wegbeheerders moeten zich confirmeren aan opgestelde standaarden.