



**Rijkswaterstaat  
Centrale  
Informatievoorziening**

Derde Werelddreef 1  
2622 HA Delft  
Postbus 556  
3000 AN Rotterdam  
T 088 797 2800  
F 088 797 2909  
civ-info@rws.nl  
www.rijkswaterstaat.nl

**Datum**  
21 juni 2016

**Bijlage(n)**

# verslag

Verslag van informatie bijeenkomst

---

Omschrijving	Deelstrategie Verkeersmanagement IV
Datum bespreking	8 juni 2016

---

RWS-CIV wil voor haar IV een efficiënt, beheersbaar en toekomstbestendig contractenlandschap creëren waarbij de prijs/kwaliteit verhouding voor het hele domein optimaal is. Dit kan RWS alleen bereiken door dit samen met de markt te doen. In deze samenwerking past ook de rol van een Service Integrator die de uniforme verbinding voor de IV gaat maken tussen de CIV en de diverse IV-contracten.

Op woensdag 8 juni organiseerde RWS-CIV in het LEF future center te Utrecht een informatiebijeenkomst om de Deelstrategie Verkeersmanagement IV met de markt te bespreken. Het programma bestond uit drie blokken:

1. Toelichting op de aanleiding en het belang van de Deelstrategie
2. Totstandkoming en werking van de Deelstrategie
3. Workshop met praktijkvoorbeelden.

Meer dan 20 marktpartijen gingen in op de uitnodiging om samen met RWS-CIV de uitdaging aan te gaan en mee te denken over de Deelstrategie Verkeersmanagement IV.

Na de presentatie is de groep in drieën gesplitst en is per groep aan de hand van een use case uit Bijlage 2 (GWW, Innovatie en nieuwe assets en functionele wijzigingen software) antwoord gevraagd op de volgende vier vragen:

1. Wanneer is dit een succes voor uw bedrijf?
2. Welke kansen ziet u?
3. Welke risico's ziet u?
4. Suggesties voor verbetering / randvoorwaarden?

Het enthousiasme tijdens de workshops was groot en er is veel informatie opgehaald waar het team mee aan de slag gaat. Zie bijlage 1 voor de inhoudelijke uitwerking hiervan.

RWS-CIV vond het een leuke en nuttige bijeenkomst waar de nadruk op het samen benaderen en oplossen van het probleem de boventoon voerde.

## **Bijlage 1 Inhoudelijke verslaglegging workshops**

In de inhoudelijk verslaglegging geeft RWS- CIV geen oordeel. Het betreft een samenvattend verslag gebaseerd op de opmerkingen gemaakt door de aanwezige marktpartijen.

Na het uiteengaan in verschillende groepen zijn per groep per deelvraag post-it notes geplakt. Van deze ruwe gegevens (post-it notes) is in het verslag een onderverdeling gemaakt op basis van de meest opvallende thema's.

1. Missie, visie en cultuur binnen RWS
2. Rolverdeling en samenwerking binnen het contractenlandschap
3. Duurzame concurrentie in de markt
4. Innovatie & ontwikkeling

Deze thema's zullen, naast de vragenlijsten, een grote input zijn voor de verdere invulling van de Deelstrategie Verkeersmanagement IV.

### **1. Missie, visie en cultuur**

*Wanneer is het voor jouw bedrijf een succes?*

Een deel van de marktpartijen geeft aan dat het succes van de voorgestelde strategie in lijn moet liggen met de doelstellingen van RWS. Ze geven aan dat het contracten landschap of 'eco- systeem' een succes is wanneer:

- de dienstverlening van RWS verbetert
- er een positief effect is op zowel de veiligheid als de doorstroming
- een optimale performance wordt nagestreefd
- de marktpartij er een boterham aan overhoudt

*Kansen*

De kansen liggen bij het ontsnipperen van het bestaande contractenlandschap, het triggeren op innovatief denken en het nastreven van duurzaamheid.

Het standaardiseren en doorontwikkelen van specifieke assets, zodat deze beter passen bij de behoefte, is ook benoemd als een kans.

*Risico's*

Veel door de marktpartijen benoemde risico's hebben een relatie met de cultuur binnen RWS. Aangegeven wordt dat de missie, visie en kaders (met name op gebied van innovatie) vaag zijn. De bestaande cultuurverschillen tussen de markt en de overheid zijn erg groot en moeten worden overwonnen om de strategie werkend te krijgen. De markt ziet hiervoor een noodzaak tot een grotere openheid van RWS. Ook signaleert de markt behoefte aan een cultuuromslag bij RWS. Dit is nodig om innovatie contracten op te zetten en toe te passen.

Tevens worden er risico's gezien op het spanningsveld tussen de GWW contracten en IV contracten en de focus op het beheer van systemen in plaats van het beheer van diensten.

### *Randvoorwaarden & aanvullingen*

De belangrijkste randvoorwaarde is de manier van samenwerken. De cultuur binnen RWS (met name op het gebied van innovatie & ontwikkeling) wordt veelvuldig aangehaald door de marktpartijen. Er dient een cultuurverandering plaats te vinden, voordat er echt in de vorm van een partnering relatie/open eco systeem/ innovatieplatform kan worden samengewerkt.

Overige genoemde randvoorwaarden zijn:

- Volg wettelijke aanbestedingsregels
- Creëer een duidelijke missie/visie
- Zorg voor een heldere uitvraag/scope
- Geef voldoende vrijheden mee in de contracten
- Zorg dat innovatie wordt gestimuleerd/beloofd in contracten
- Vooraf helderheid over selectie eisen van een contract

## **2. Rolverdeling en samenwerking binnen het contractenlandschap.**

*Wanneer is het voor jouw bedrijf een succes?*

Een deel van de marktpartijen geeft aan dat de verbinding, integratie en koppeling van de contracten zorgt voor helderheid over rollen en de verschillende schakels in de keten. Helderheid over contracteisen en voorwaarden (onder andere interfaces van assets) van IV in GWW wordt hierbij meerdere malen als voorbeeld gebruikt. Tevens wordt de samenwerking met zowel RWS als de verschillende marktpartijen gezien als een succesfactor. Het contractenlandschap maakt het ontwikkelen en toepassen van Verkeersmanagement diensten mogelijk in plaats van het richten op beheer van assets.

### *Kansen*

Het voorgestelde contractenlandschap kan door standaardisatie en uniformering leiden tot duidelijke verwachtingspatronen:

- Meer duidelijkheid over koppelvlakken, functionele en technische eisen
- Maak het mogelijk om andere vormen van samenwerken tussen overheid en markt te bewerkstelligen, zoals tijdelijke uitwisseling van personeel en informele bedrijfsbezoeken.
- Het biedt een kans om beter samen te werken bij IV in GWW projecten, zoals bijvoorbeeld in tunnels.

### *Risico's*

De macht van de Service Integrator wordt door meerdere partijen als spannend ervaren, omdat dominante leveranciers minder flexibel zijn. Andersom wordt de afhankelijkheid van de Service integrator van de B&O partijen ook als risico ervaren: De verantwoordelijkheid van de end-to-end beschikbaarheid is afhankelijk van onderliggende partijen. De Service Integrator moet voldoende stuurmiddelen krijgen om onderliggende partijen aan te sturen en daarbij onafhankelijk zijn. Dit spanningsveld moet door RWS-CIV worden bewaakt en geborgd. Het richting geven aan vernieuwing blijft belegd bij RWS-CIV en niet bij de Service Integrator.

Andere risico's die zijn genoemd:

- Het samenspel tussen RWS-CIV en haar Service Integrator en de GWW en de hoofdaannemer van bijvoorbeeld een tunnel (voorkomen van willekeur bij acceptaties).
- Standaard specs/contract werkt prijsverhogend op GWW contracten
- Hoe borg je een gezond spanningsveld tussen innovatie en beheer. Is scheiden wel zo nodig?
- Veel partijen met veel interfaces, zodat er veel punten zijn waar problemen kunnen ontstaan en waarvan de oorzaak ligt bij verschillende partijen.
- De Service Integrator moet voldoende kennis hebben van alle services
- De verschillende onderdelen binnen RWS moeten goed samenwerken.

#### *Randvoorwaarden & aanvullingen*

De rolverdeling en het krachtenveld tussen de contractpartijen wordt meerdere malen aangehaald als een randvoorwaarde. De nadruk moet liggen op duidelijke en heldere rolverdeling waarbij alle (markt)partijen in hun eigen kracht moeten kunnen acteren, zodat een gezond spanningsveld ontstaat. Dit kan mede worden bewerkstelligd door het SMART formuleren van gelaagde KPI's en te zorgen voor voldoende vroegtijdige betrokkenheid van de marktpartijen bij nieuwe aanbestedingen binnen het landschap (alleen accepteren bij oplevering werkt niet). Dit vereist een andere manier van denken.

### **3. Duurzame concurrentie in de markt**

Binnen dit thema zijn voor zowel het succes als de kansen geen opmerkingen gemaakt. De risico's en randvoorwaarden waren dusdanig specifiek dat gekozen is om dit thema apart te behandelen.

#### *Risico's*

Het contractenlandschap is vooral geschikt voor gevestigde partijen, er moet voldoende ruimte zijn voor MKB en/of kleine snelle (innovatieve) partijen. Tevens wordt uniformering/standaardisering en verschraling van de markt genoemd. Dit kan leiden tot afhaken van het MKB. Waarin ligt hier het juiste evenwicht?

#### *Randvoorwaarden & aanvullingen*

De mogelijkheden voor kleine partijen en MKB moet binnen het contractenlandschap worden geborgd door onder andere een gelijk speelveld. Dit kun je stimuleren door meer markttransparantie en gebruik van open standaarden.

### **4. Innovatie & ontwikkeling**

Uit de groep met de use case innovatie en ontwikkeling kwam zoveel energie dat is besloten om de opmerkingen met een specifieke relatie tot dit contracttype separaat in het verslag te behandelen. Tevens is toegezegd dat voor het sluiten van een dergelijk contract meer gesprekken met de markt plaatsvinden.

#### *Wanneer is het voor jouw bedrijf een succes?*

Marktpartijen geven aan dat het een succes is als RWS-CIV door haar klanten als een innovatieve motor wordt beschouwd.

Een ander belangrijk succes binnen deze use case zit in de snelheid van uitvoeren van pilots/proof of concepts tot een in beheer te nemen product. De kracht van

snelheid stimuleert innovatie en traagheid is juist remmend.

#### *Kansen*

De kansen worden vooral gezien in de manier waarop het contract wordt ingeregeld. Bijvoorbeeld door middel van een open contract (snelle toe en uittreding) of IT challenge door hoge scholen en universiteiten te betrekken. De snelheid en duidelijkheid van het contractenlandschap verhoogt het succes van innovatie. *Snel resultaat boeken of snel falen*. Tevens wordt benoemd dat er al veel toepasbare of herbruikbare innovatie aanwezig is die goed kan worden benut.

Bij meerdere partijen is er behoefte aan één loket voor innovatie; de innovatie Centrale Helmond wordt gezien als het juiste loket.

#### *Risico's*

- Laat de innovatie niet afhankelijk zijn van de behoudende Service Integrator, aangezien de laatste een ander belang heeft.
- Het streven naar standaardisatie is een risico voor innovatie.
- Door veel verschillende fases in innovatie en contracten te onderkennen is het voor de leverancier lastiger om te investeren en worden innovaties niet volledig benut
- Te grote mate van versnippering van initiatieven op het gebied van innovatie
- Te weinig incentive voor innovatie in de markt
- EU wet en regelgeving is traag en drukt innovatie de kop in
- Er is een verschil in snelheid tussen de overheid en de markt

#### *Randvoorwaarden & aanvullingen*

De marktpartijen geven aan dat ontwikkelen geld kost en vragen zich af wie eigenaar wordt van een ontwikkeld product. Het intellectueel eigendom moet van tevoren goed en helder worden belegd.

Zorg ervoor dat de aanbestedingsvorm en het contract voldoende mogelijkheden bieden om de innovatie na succesvolle eerste pilots breed te implementeren en eventueel te vermarkten. Ook moeten de juiste kaders voor innovatie aanwezig zijn.

Innovatie is vaak een ongewis pad, houd hiermee rekening bij de contractvorm. De relatie tussen B2C, B2B en B2G, maar ook samenwerking met universiteiten wordt aangehaald.

Verschillende samenwerkingsvormen worden aangedragen:

- open innovatie platform waarin overheid (interdepartementaal) wetenschap en bedrijfsleven zijn vertegenwoordigd.
- een breed raamcontract
- living labs

**Bijlage 2 Lijst van deelnemers informatiebijeenkomst**

Datum  
21 juni 2016

Achternaam	Voornaam	Tussen- vgs	Bedrijf
Ardenne	Ruben	van	Compass Infrastructuur Nederland B.V.
Bakker	Jacques		Saab Technologies B.V.
Balaban	Goran		Enigmatry B.V.
Boer	Bertjan	de	Advin B.V.
Bogerd	Hans		Tein Technology BV
Breejen	Henk	den	Technolution B.V.
Brink	Mark	van	Sogeti
Haenen	Niels		Dynniq
Jong	Joost	de	Arcadis B.V.
Kymmell	Ruud		Ziut B.V.
Lagerweij	Piet		Technolution B.V.
Meester	Pierre		ATOS
Megens	Theo		Megaborn Traffic Development B.V.
Meiland	Marloes		Trinité Automation
Mello	Don	de	Royal Haskoning DHV
Mierlo	Andries	van	EMC Computer Systems BV
Moën	Erik		Hewlett Packard Enterprise
Nuijten	Mattieu		Advin B.V.
Ruiter	Jan		Saab Technologies B.V.
Schelppe	Geert		Heijmans Infra B.V.
Schoonderwoerd	Wim		Compass Infrastructuur Nederland B.V.
Schoonewille	Harrie		Entropia Digital B.V.
Stoevelaar	Piet		KPN
Toma	Ron		Entropia Digital B.V.
Veen	Menno	van der	Arcadis B.V.
Waard	Ron	de	Compass Infrastructuur Nederland B.V.
Wartna	Ellen		ATOS
Weert	Michael	van der	KPN

**Datum**  
21 juni 2016

<b>Achternaam</b>	<b>Voornaam</b>	<b>Tussen- vgs</b>	<b>Bedrijf</b>
Klooster	Reinier	van der	Rijkswaterstaat
Goorden	Louis		Rijkswaterstaat
Verschoor	Remco		Rijkswaterstaat
Beekman	Fons		Rijkswaterstaat
Jong	Jan	de	Rijkswaterstaat
Ophem	Renée	van	Rijkswaterstaat
Poeran	Kewita		Rijkswaterstaat
Broek	Séverine	van den	Rijkswaterstaat
Engel	Peter		Rijkswaterstaat