



Marktverkenning voor de Marktplaats voor een Infrastructuur



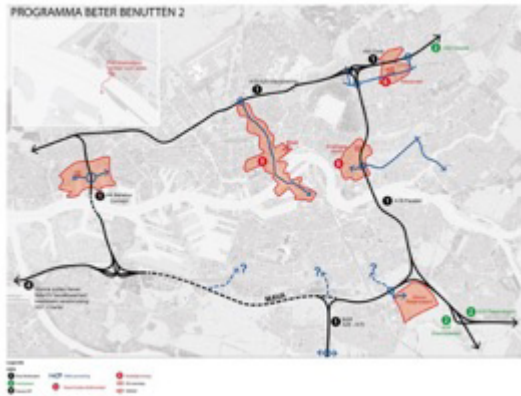
Marktverkenning voor de Marktplaats voor een Infrastructuur

Tussen november 2015 en februari 2016 is een marktverkenning gehouden voor een Marktplaats voor Infrastructuur. Hier treft u de informatie aan over de aanleiding en uitkomsten van deze marktverkenning.

1

Regionaal programma Beter Benutten Rotterdam

Ter voorbereiding van het regionale programma Beter Benutten Rotterdam heeft De Verkeersonderneming een knelpuntenanalyse uitgevoerd. In deze analyse zijn zes knelpunten/opgaven pregnant naar voren gekomen (zie kaartje).



De totaalopgave wordt aangepakt met maatregelen langs vier lijnen:

- Reisgedrag: het *pre-trip* interveniëren in de vervoerskeuze van de reiziger, het tijdstip van reizen en/of de plaats waarheen of waar vandaan gereisd wordt.
- Rijgedrag: het *on-trip* interveniëren in de routekeuze en/of rijgedrag van automobilisten
- Netwerkversterking: het verbeteren van de netwerken (fiets, openbaar vervoer, auto en hun samenhang om ander reis- of rijgedrag mogelijk te maken.
- Logistiek: het verbeteren van de efficiency in logistieke ketens.

Binnen de maatregelrij Netwerkversterking wordt invulling gegeven aan de volgende stap van De Verkeersonderneming in de marktontwikkeling namelijk een Marktplaats voor Infrastructuur. Aanleiding voor het concept van een Marktplaats voor Infrastructuur is vooral dat een doorontwikkeling in de samenwerking met marktpartijen, of het nu eigenaars van vliegvelden, airlines, bouwers of investeerders zijn, noodzakelijk is om als Rotterdam één van de koplopers te blijven op het gebied van publiek-private aanpak van mobiliteitsvraagstukken. Het begrip marktpartijen wordt daarbij ruim gezien: bouwers, ingenieurs- en adviesbureaus, OEM's, service providers of investeerders.

De innovatie van de Marktplaats voor Infrastructuur zit hem daarin dat door een nieuwe samenwerking met marktpartijen (op basis van risicodeling, partnership, mede-investeren) de (financiële) participatie van de private markt in de realisatie van netwerkversterkende maatregelen gemaximaliseerd wordt.

Achtergrond hierbij is dat:

- de overheid niet meer dé partij is die weet 'wat goed voor u is';
- er minder overheidsgeld beschikbaar is;
- er veel ideeën in de maatschappij zijn die opstart nodig hebben, maar voor wie de overheid anoniem blijft (waar moet je zijn?);
- er (weer) bereidheid is om risicodragend te investeren in voorzieningen met een verdienmodel;
- partnership met markt (en particulier) de rode draad is in de bereikbaarheidsaanpak Beter Benutten Vervolg in de Rotterdamse regio.



Innoveer en investeer in Rotterdamse infrastructuur Start met ons een partnership!

Rotterdam bereikbaar houden: dat is noodzakelijk voor iedereen die in Rotterdam woont en werkt of de stad bezoekt. De Verkeersonderneming is op zoek naar ondernemende partijen die hier in een partnership met ons als overheid aan willen bijdragen. Publieke en private partijen bouwen samen aan infrastructurele oplossingen en investeren gezamenlijk: de overheid investeert 1 publieke euro voor 1 private euro. U koppelt een verdienmodel aan de investering, en na realisatie mag u als marktpartij de exploitatie doen. Hierdoor kunt u uw eigen investering terugverdienen.

Versterk ons: De Rotterdamse Infrastructuur Uitdaging!

Ga met ons de uitdaging aan: kies een knelpunt uit de lijst hierna (of formuleer er zelf één), zet uw infrastructurele oplossing met bijbehorend verdienmodel op papier in maximaal 2 A4'tjes en stuur deze in. Uitvoerbaar ideeën worden beloondd en gaan een ronde verder: de indieners ontvangen dan €15.000 om het idee verder uit te werken en te concretiseren tot een essay.

Voorbeeld van een project: een kabelbaan

Uw idee omvat het realiseren van een kilometer kabelbaan, waarvoor de aanlegkosten €8 miljoen bedragen. U krijgt €3 miljoen door cofinanciering vanuit de overheid: 1 euro voor 1 euro. U krijgt zelf de beschikking over de exploitatie van de kabelbaan: die u (deels) kunt gebruiken om uw eigen bijdrage van €3 miljoen te dekken, bijvoorbeeld om de verkoop van kaartjes.

2

Opzet marktverkenning voor de Marktplaats voor Infrastructuur

In het najaar van 2015 startte De Verkeersonderneming een marktverkenning, waarbij marktpartijen werd gevraagd om met infrastructurele oplossingen te komen voor knelpunten in de regio Rotterdam. Onder de kop 'De Rotterdamse Infrastructuur Uitdaging' zocht De Verkeersonderneming ondernemen-

de partijen die hier in partnership met de overheid aan willen bijdragen. Publieke en private partijen bouwen samen aan infrastructurele oplossingen en investeren gezamenlijk: de overheid investeert 1 publieke euro voor 1 private euro.

De verkenning moest duidelijk maken:

1. Of, en in hoeverre, deze knelpunten in een publiek-private setting opgelost kunnen worden. En zo ja op welke wijze?
2. Wat de mogelijkheden zijn van een groeimodel; het vertrekpunt daarbij is dat de Beter Benutten Vervolg-opgaven centraal staan én dat aan de markt ook gevraagd wordt om aan te geven hoe de oplossingen bijdragen aan het halen van doelstellingen op langere termijn, dan wel mogelijkheden voor een groeimodel aan te reiken.
3. Op welke wijze de voorstellen uit de markt gerealiseerd kunnen worden; via een reguliere aanbesteding, een subsidieregeling, een Marktplaats voor Infrastructuur (waarbij vraag – de overheid en/of maatschappij met opgaven – en aanbod – de markt met voorstellen voor oplossingen – bij elkaar gebracht kunnen worden), etc.

Als inspiratie zijn in de Uitdaging vier cases/opgaven meegegeven:

- de capaciteit van de oeververbindingen, onder meer tijdens de renovatie van de Maastunnel;
- de bereikbaarheid van Rotterdam The Hague Airport per openbaar vervoer, en dan met name tussen de terminal en het RandstadRail-/metronet, ter ontlasting van de wegen aan de noordkant van Rotterdam;
- de overstapmogelijkheden en -voorzieningen bij de Hoekse Lijn, ter versterking Hoekse Lijn en verlichting A20 en westkant van de regio;
- overlast door het 'wildparkeren' van vrachtwagens, gekoppeld aan onnodige verkeers-bewegingen in de spits op de Ruit en de toegangswegen.

Daarnaast zijn de marktpartijen expliciet uitgedaagd om met eigen voorstellen te komen voor andere knelpunten in de regio Rotterdam.

De marktverkenning kende twee stappen:

1. Indienen oplossingen. Marktpartijen zijn gevraagd om een 'two-pagers' in te dienen met een propositie of idee. In de two-pager moesten in ieder geval drie vragen worden beantwoord:
 - a. Wat is uw oplossing en voor welk knelpunt heeft u een infrastructurele oplossing?
 - b. Hoe ziet uw verdienmodel eruit en welke private partijen zijn bereid te investeren in dit idee? en
 - c. Welke rollen ziet u voor welke partner bij realisatie en/of exploitatie?
2. Uitwerken 10 essays. Na stap 1 heeft een onafhankelijke jury 10 partijen geselecteerd die tegen een vergoeding van € 15.000 de two-pager mogen uitwerken in een essay. De essays zijn een verdere uitwerking van de drie vragen uit de two-pager. Op 10 februari 2016 hebben de 10 partijen/consortia hun essays ingediend.

Bekendmaking marktverkenning

Om de marktverkenning onder de aandacht te brengen heeft De Verkeersonderneming er op een aantal manieren ruchtbaarheid aan gegeven:

- Op 13 november 2015 is een persbericht verzonden met een uitnodiging voor deelname aan De Rotterdamse Infrastructuur Uitdaging. Dit bericht is opgenomen in het AD (uitgebreid artikel) en het Financieel Dagblad, in combinatie met advertorials in beide kranten.
- Een uitnodiging om goede ideeën in te zenden is medio november ook verspreid via de netwerken van Bouwend Nederland en enkele bij De Verkeersonderneming betrokken (advies)organisaties.
- De uitnodiging is tevens verzonden aan de bij De Verkeersonderneming bekende relaties: dit zijn ca. 300 private partijen.
- In diverse bijeenkomsten, zoals de Innovatietafel Infrastructuur, een publiek-privaat overleg, zijn presentaties gegeven.

Informatievoorziening

Om de inschrijvers goed te informeren is kennis op verschillende manieren en bij verschillende gelegenheden gedeeld over de marktverkenning, de opgaven en het (vervolg) proces:

- Er is een brochure samengesteld, als bijlage bij de uitnodiging, met daarin een toelichting op de uitnodiging en de spelregels. Tevens is een samenvatting gemaakt van de belangrijkste knelpunten/opgaven in de regio Rotterdam vanuit het programma Beter Benutten.
- Op 30 november 2015 is een informatiebijeenkomst georganiseerd waarin nadere toelichting werd gegeven en om vragen te stellen. Circa 35 marktpartijen hebben hiervan gebruik gemaakt. Van deze informatiebijeenkomst is een korte terugmelding gemaakt.
- Op 22 december 2015 zijn alle 61 inschrijvers geïnformeerd over de uitslag van de jury t.a.v. hun two-pagers en is de partijen gelegenheid geboden om begin januari 2016 contact op te nemen voor een toelichting. Ca. 15 partijen, die niet doorgingen naar de volgende ronde, hebben om aanvullende informatie gevraagd; het merendeel telefonisch, een enkeling in een persoonlijk gesprek.
- In de week van 21 januari zijn voortgangsgesprekken gevoerd met alle 10 partijen/consortia, die hun two-pager mochten uitwerken in een essay.

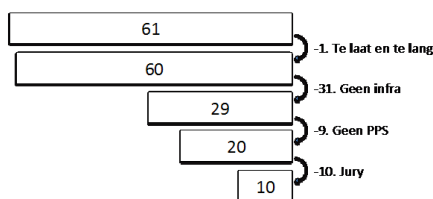
Huiswerk: onderzoek opties formele marktbenadering

Parallel aan de uitwerking van de essays heeft een projectteam binnen De Verkeersonderneming, gebruikmakend van door het ministerie van IenM en vanuit Rebel beschikbaar gestelde expertise, onderzocht wat de opties zouden kunnen zijn voor een 'formele' marktbenadering. Hierbij zijn een aantal mogelijkheden voor Europees aanbesteden verkend: Innovatieve partnerships (per 1-4-2016 onderdeel van de aanbestedingswet), Pre-commercial Procurement (thans gebruikt bij ITS-projecten), etc. Tevens is onderzocht of één-op-één doorgaan met oplossingen uit de marktverkenning mogelijk is.

Maar liefst eenenzestig –vaak samenwerkende– marktpartijen hebben een two-pager ingediend. Hieruit concludeert De Verkeersonderneming dat er voldoende partijen zijn die de Uitdaging met ons willen aangaan. Niet alle eenenzestig inzendingen voldeden aan de minimum eisen. Een jury, bestaande uit drie deskundigen, heeft de eenenzestig inzendingen teruggebracht naar tien 'winnaars'.

Daarbij is de volgende lijn gehanteerd:

- Geen two-pager. Eén van de indieners heeft geen two-pager ingediend, maar een bestaand plan (50 pagina's A4) met een oplegbriefje toegestuurd. Dit maakt ons inziens



vergelijking met de andere inzendingen niet mogelijk en niet uit te leggen. Bovendien is deze inzending pas na de sluitingstermijn binnengekomen.

- Geen infrastructuurcomponent. Veel van de inzendingen zijn voorstellen voor (mobiliteits)diensten, waarbij in het

voorstel door ons geen infrastructuurcomponent te ontdekken viel of waarbij de infrastructuur volledig door de overheden te bekostigen zou moeten zijn (geen euro voor een euro). Dit criteria is streng toegepast, waardoor er van de zestig inzendingen er negentwintig overbleven.

- Geen private bekostiging, verdienmodel en/of een voldoende duidelijk beeld van PPS. Negen inzendingen zijn niet of onvoldoende ingegaan op de vragen over het verdienmodel of mogelijkheden voor PPS. Als voorbeeld: in enkele gevallen is aangegeven dat de overheid de infrastructuur voor zijn/haar rekening zal moeten nemen, dan wel zelf een bijdrage moet leveren aan de exploitatie. Dat is echter een basisvoorwaarde voor de Uitdaging.
- De resterende twintig inzendingen die voldoen aan de basisvoorwaarde (infrastructuur) en waar mogelijkheden zijn voor uitwerking (private bijdrage en/of mogelijkheden PPS en/of realiseerbaar op kortere termijn). In de verdere selectie naar tien winnaars is vooral gekeken naar 'vertrouwen in realiseerbaarheid', 'kansrijkheid voor private bijdrage en PPS' en 'nieuwsgierigheid naar de uitwerking in een essay'. Er zijn door de jury bij deze tien ook suggesties meegegeven voor uitwerking in het essay, zoals het zoeken van partners en het inzicht geven in de business case.

Deze jurering heeft geleid tot de volgende tien winnaars (geordend naar opgave).

nr	Oplissing*	Opgave	Partij
1	Secured Truck Buffering. Netwerk van parkeer en bufferplaatsen voor vrachtauto's	Toegangswegen en wildparkeren vrachtwagens	Ballast-Nedam & Parckr
2	Truck Parking Rotterdam Noord met doelgroepgerichte serviceconcept		Studio Bereikbaar
3	City Coaster – achtbaanconstructie van Meijersplein naar terminal RTHA	Verbinding RTHA en het OV	Witteveen+Bos/Keypoint Consultancy/Vekoma Rides Manufacturing/Huisman,
4	Automatisch rijden met incheck-voorziening (ROTS)		JJ Advies, RéciProcity, Elfer Advies, Navya Technology en Connexion
5	Solar Shuttle: zero emissie zelfrijdende eenheden, inclusief zonne-energiecentrale als extra verdien capaciteit		APPM/Nissan/Cofely
6	People mover concept gebaseerd op een bewezen techniek.		Movares
7	City Parking Tower: parkeertoren bij OV-knooppunten en andere 'hot-spots'	P+R Hoekse Lijn en vrije ruimte	Autoparkgroep/SWINN
8	Liftboog/iCab tussen Charlois en Katendrecht	Oeverkruisingen	Doppelmayr en Arcadis
9	Kabel aangedreven vervoer met P+R bij A15		Doppelmayr en Arcadis
10	Automatic Vehicle Driving Lane A20 tussen Terbregseplein en afslag Nieuwekerk ad IJssel	Vrije ruimte	Royal HaskoningDHV

Nadere informatie over het proces van de Infrastructuur Uitdaging en een samenvatting van de tien essays treft u aan op <http://wqd.nl/lai4>

Overigens is het zo dat een deel van de inzendingen, die niet door zijn gegaan naar de volgende ronde, voor De Verkeersonderneming wel bruikbaar zijn voor de andere programmalijnen (Marktplaats voor Mobiliteit, Rijgedrag en doorstro-

ming en Logistiek). Enkele partijen zijn, op aangeven van de projectleiders binnen De Verkeersonderneming, uitgenodigd voor een gesprek daarover.

Vertrouwelijkheid

Op de informatiebijeenkomst van 30 november 2015 zijn de aanwezigen geïnformeerd over vertrouwelijkheid cq. openbaarmaking door De Verkeersonderneming van hun voorstellen. Gemeld werd: "De Verkeersonderneming hanteert voor de vertrouwelijkheid het volgende: vertrouwelijkheid is standaard, mits door indieners schriftelijk aangegeven wordt

dat openbaarmaking van (onderdelen van) de two-pager en/of het essay door De Verkeersonderneming toegestaan is. Dit geldt ook voor de moederorganisaties van De Verkeersonderneming." Dit is later nog een keer herhaald bij het informeren van de eenenzestig partijen over toewijzing en afwijzing van de two-pagers (22 december 2015).

4

Wat leren ons de essays

In de essays staan drie vragen centraal, te weten:

1. Is de oplossing haalbaar? Fysiek en gegeven de tijd tot 2018?
2. Kunnen marktpartijen de private bekostiging met hun verdienmodel ook waarmaken?
3. Wat verwachten de partijen van de overheid, wat brengen ze zelf in en is bijvoorbeeld privaat eigenaarschap haalbaar?

Observaties

In het algemeen is vastgesteld dat alle essays voldaan hebben aan het onderbouwd beantwoorden van de gestelde vragen; in sommige gevallen was eerder sprake van een business plan dan van een essay. Ook hebben meerdere indieners voldoende aannemelijk gemaakt dat zij, meestal onder enkele voorwaarden, de private bijdrage van minimaal 50% kunnen inbrengen, rechtstreeks/zelf of via geraadpleegde investeerders.

1. Eenvoudig realiseerbaar versus vernieuwing in stappen.
De voorstellen voor Truckparkings, P+R voorzieningen en de people mover-oplossingen blinken uit in eenvoudige en snel haalbare oplossingen. Met bewezen technieken voor de people mover en slim gekozen parkeerlocaties voor betaalde service aan chauffeurs zijn deze voorstellen voor 2018 te realiseren. De andere voorstellen – zelfrijdende voertuigen naar RTHA, kabelbaan, liftboog en de AVDL – leunen meer op innovaties of op extra inkomsten uit energieopwekking. Daardoor kan de realisatie niet anders dan in stappen plaatsvinden, waardoor het niet in alle gevallen lukt om voor 2018 een eerste verbinding te realiseren.
2. Ruime definitie van infrastructuur. Met name de partijen met een 'zelfrijdende' oplossing en de kabel aangedreven vervoer zien de voertuigen en/of karren als onderdeel van de fysieke infrastructuur.
3. Omvang benodigde investeringen. Negen van de tien partijen gaan uit van een publieke bijdrage van 50%

- of minder. De verschillen tussen de essays zijn groot. De voorstellen voor truckparkings, de parkeertoren en zelfrijdend vervoer vallen in een range van €2 tot circa €7 miljoen aan totale investeringen, waarvan 50% publieke bijdrage moet zijn. Aan de andere kant van het spectrum ligt de investering in het kabel aangedreven vervoer van meer dan €100 miljoen buiten de range van het Beter Benutten budget.
4. Diversiteit in onderbouwing oplossing en business case. Er zijn verschillen in de onderbouwing van de oplossing. Sommige indieners hebben eigen onderzoek gedaan naar gebruikers/doelgroepen en/of gesprekken gevoerd met verschillende stakeholders. Anderen hebben zich vooral gericht op het leveren van bewijs voor de werking van de toe te passen techniek of duurzaam gebruik – en zelfs het opwekken – van energie. Tenslotte is er een aantal die veel aandacht besteed hebben aan alternatieve inkomstenbronnen, zoals marketing en verkoop van opgewekte energie.
5. Risico's. Vrijwel alle indieners besteden aandacht aan de risico's van realisatie van hun oplossing. Reizigers-aantallen (in geval van de essays over RTHA), het tijdig doorlopen van de Ruimtelijke Ordening-procedures en het beschikbaar komen van zelfrijdende technologieën zijn veel genoemde risico's.
6. Opschaalbaarheid. In vrijwel alle essays is aangegeven dat de oplossing uit te breiden is (van RTHA naar Delft) of op te schalen is (op meerdere locaties in de regio parkeervoorzieningen, last mile oplossingen of parkeertorens).
7. Rol overheden. Wat betreft de rol van de overheid of overheden als partners is een eensgezind beeld uit de essays te halen: het wegnemen van belemmeringen – vooral met betrekking tot procedures – en als partner samen afdekken van risico's. Een enkele keer is aan het samen afdekken van risico's toegevoegd het samen delen van de lusten.



5

Uitgangspunten bij het ontwikkelen van een Marktbenaderingsstrategie

Bij het ontwikkelen van een marktbenaderingsstrategie dient rekening gehouden te worden met een aantal uitgangspunten:

- **Timing:** voor 2018 moet het project gerealiseerd zijn of minstens in uitvoering zijn.
- **Financiële middelen:** het kan zijn dat er in het lopende Beter Benutten programma middelen vrijkomen uit andere programmaonderdelen die (desgewenst) aangewend kunnen worden voor oplossingen in de Marktplaats voor Infrastructuur. De procedure moet daarom ruimte bieden voor een flexibel totaalbedrag aan in te zetten publieke middelen.
- **Exclusiviteit:** de aangedragen oplossingen vereisen knelpunt specifieke exclusiviteit. Er is maar ruimte voor bijvoorbeeld één people mover tussen Meijersplein en RTHA, en maar ruimte voor één kabelbaan over de Maas. Een tweede oplossing voor hetzelfde knelpunt ondermijnt de business case van beide oplossingen, en verhoogt daarmee de benodigde publieke bijdrage.
- **Innovatie:** de aangedragen oplossingen zijn niet per se innovatief (het proces daarentegen is wel innovatief). Althans niet in die zin dat een productontwikkeling hoeft plaats te vinden. De producten zijn er al, het gaat vooral om een doorontwikkeling en toepassing om het specifieke knelpunt mogelijk te maken. Dat is echter geen unieke situatie. In bijna alle gevallen geldt: de technische kennis over de oplossing is 'off the shelf' beschikbaar.
- **Contractvorm:** de oplossingen uit de marktverkenning (de Uitdaging) zijn nogal verschillend en daarmee de mogelijke contractvormen – subsidie, concessie, opdracht voor werken, etc. – ook. De vervolgprocedure zou de openheid moeten hebben om in een later stadium afspraken te maken over de contractvorm.
- **Publieke bijdrage:** het is een uitgangspunt dat de publieke bijdrage niet meer dan 50% van de investering bedraagt. Hieruit volgt dat de exploitatie dusdanig winstgevend is dat de private partij hieruit niet alleen de operationele kosten kan bekostigen, maar ook de andere helft van de oorspronkelijke investering.



- **RO procedures:** de meeste oplossingen vergen enige aanpassingen in de fysieke leefomgeving. Er zullen dus bijna altijd vergunningen nodig zijn, met alle procedurele gevolgen hiervan.
- **Afwegingscriteria:** indien juridische aspecten en bijvoorbeeld risico's tussen oplossingen vergelijkbaar zijn, dan kunnen we stellen dat er twee afwegingscriteria zijn bij de keuze voor een oplossing: de benodigde publieke bijdrage en het doelbereik. Daarbij kan zich de ingewikkelde situatie voordoen dat een dure oplossing voor één knelpunt qua doelbereik zo goed scoort dat het voor de hand ligt om ervoor te kiezen. Maar dit kan betekenen dat er niet meer voldoende middelen beschikbaar zijn om een oplossing voor een ander knelpunt te kiezen. Voor de marktbenaderingsstrategie betekent dit dat geen garantie aan inschrijvers kan worden gegeven dat een oplossing voor een bepaald knelpunt wordt gegund.

NB: Bij de uitdaging is een aantal oplossingen (kabelbaan, 'boog', bus zonder chauffeur, people mover,...) naar voren gekomen die lijken op openbaar vervoer. Mocht er sprake zijn van openbaar vervoer dan bestaat in principe een concessieplicht.

6

Vervolgproces

De ondernemers hebben hun belangstelling om te investeren in infrastructurele oplossingen getoond. De Verkeersonderneming onderzoekt de komende tijd of en op welke wijze een formele marktvraag voor de Marktplaats voor Infrastructuur vormgegeven en georganiseerd moet worden.

Dit zal naar verwachting voor de zomer(vakantie) van 2016 ter besluitvorming voorgelegd worden aan de stuurgroep van De Verkeersonderneming.