

Notulen van de expertsessie over een open markt voor data – 16 oktober 2018

Vragen en antwoorden die aan bod kwamen tijdens de expertsessie over een open markt voor data. Ter voorbereiding op een prijsvraag die door de gemeente Amsterdam namens de metropoolregio zal worden gepubliceerd.

Vragen over de criteria

Prijsstelling

Opmerking: als je het hebt over een data exchange, dan heb je het automatisch ook over een prijsstelling. Ik zie daar niets over terugkomen.

Reactie: De deelnemers aan het platform bepalen de gebruiksvoorwaarden, hoe je de prijsstelling vormgeeft, komt als het goed is terug in je plan.

Datakwaliteit

Vraag: Hoe ga je om met de integriteit van de open data? Hoe verifieer je de data en voorkom je dat je een soort darkweb van data krijgt?

Iemand anders: Wil je kwalitatieve data of wil je een rommelmarkt. Je kunt de oorsprong van de data ook realtime monitoren, dat is een keuze die je maakt.

Antwoord: De organisaties samen bepalen de regels waaraan een organisatie moet voldoen. Als je deelneemt aan de markt, committeer je je dus aan die regels?

Iemand anders: Ik denk niet dat de marktplaats dit hoeft te regelen: als je bij de groenteboer rotte appels koopt, kom je er de volgende keer niet meer. Misschien kun je iets als de appstore doen, waarin je een oordeel kunt geven over de kwaliteit van de data.

Reactie: Je kunt in je inzending je visie hierover opnemen.

Blockchain

Vraag: Als ik kijk naar de uitvraag denk ik meteen aan blockchaintechnologie. Hebben jullie overwogen om dat in de criteria op te nemen?

Reactie: Blockchain kan inderdaad een van de oplossingen zijn, maar als er een andere is, is dat ook goed. Daarom hebben we dat niet vastgelegd in de criteria.

Business case

Vraag: Moet de stichting zichzelf bedruipen, moet er een business case uitkomen?

Antwoord: Ja, over drie jaar moet de stichting een functionerende business case hebben. De onderbouwing daarvoor neem je op in je inzending.

—

Opmerking: er is nu vastgesteld dat de use cases een maatschappelijk belang moeten dienen. Dat maakt het wel lastiger om de business case rond te krijgen. Je zou er dus voor kunnen kiezen om de scope te verbreden, zodat de prijsvraag interessanter wordt voor mensen om mee te doen omdat ze dan hun business case makkelijker rond kunnen krijgen. Zo kun je laten zien dat data delen zin heeft en uiteindelijk misschien toch dat maatschappelijke belang ook dienen.

Omvang bedrijf

Vraag: Zijn er criteria voor hoe groot het bedrijf is dat meedoet?

Antwoord: Nee. Het kunnen ook 3 UvA-studenten zijn. Uiteindelijk moeten de partijen hun idee natuurlijk wel kunnen operationaliseren en implementeren.

Schaal

Vraag: Het probleem van dit soort platformen is niet zozeer de functionaliteit als wel het verkrijgen van schaal. Ik onderschrijf de ambitie en denkriching van de prijsvraag, maar het verkrijgen van schaal is lastig.

Het zou jammer zijn als het platform hierdoor een stille dood sterft. Je zou dit kunnen voorkomen door aan te haken bij andere bewegingen in de wereld die hiermee bezig zijn. Denk bijvoorbeeld aan de MyDataConferentie in Helsinki. Hebben jullie overwogen om punten toe te kennen voor aansluiting bij dat soort initiatieven?

Antwoord: Wij hebben de vraag expres zo breed mogelijk gehouden, zodat potentieel alle innovatie aangeraakt kan worden. Jullie helpen de overheid met jullie antwoord met het maken van keuzes hierin.

—

Er komen verschillende opmerkingen over dat er data nodig is om het platform tot een succes te maken. en over waarom je die data op zo'n platform zou zetten.

Reactie uit de zaal: Hier is onderzoek naar gedaan. Vertrouwen is inderdaad een voorwaarde, hoe weet je zeker dat iemand die je toegang geeft tot je data er geen gekke dingen mee doet. Ook de vindbaarheid is een voorwaarde: hoe zorg je dat je gevonden wordt zonder dat je afhankelijk bent van commerciële partijen.

Commitment MRA

Vraag: Jullie financieren een deel van de uitvoering. In hoeverre is er verder commitment van de MRA als het platform live is? Gaan jullie jullie data via de exchange ook beschikbaar stellen? Is dat een gegeven?

Reactie: Daar kunnen we geen garanties over afgeven. Wij ondersteunen financieel en kunnen helpen met de communicatie, ook vanuit de Board.

Financiering

Opmerking: Wat zijn de regels voor de co-financiering, voor het deel dat je zelf moet bijdragen?

Reactie: die moet geregeld zijn als je hebt gewonnen en van start gaat met de ontwikkeling.

Vraag: wat valt er allemaal onder?

Reactie: Het mag cash zijn, van jezelf of van externe partijen. Maar het kunnen ook in-kind-producten zijn: uren of dingen die je zelf ontwikkeld hebt.

Eigendom

Vraag: van wie is het eigendom?

Reactie: Het IP blijft bij de inzender, die mag daar business mee maken.

Technische eisen

Vraag: Over de technische eisen zie ik weinig terugkomen. Moet je zelf bouwen, mag je het overlaten aan een partij in de markt, moet het open source zijn?

Reactie: het antwoord is dat het een inclusief platform is. Iedereen moet mee kunnen doen. De rest blijft open.

Criteria

Opmerking: In Frankrijk is er zo'n soort platform, dat is een enorm succes. Daar kun je via api's je data aanbieden. Ik vind de vernieuwende vorm van uitvraag top, maar de klassieke benadering van de criteria, met die verdeling in percentages, moet je overboord gooien volgens mij.

Dominantie

Vraag 2 aan de zaal: zijn de voorwaarden voldoende voor het voorkomen van dominantie van enkele partijen?

Reactie: Je toetst op open en eerlijk. Dus in principe moet alle data die erin gaat, er ook weer uitkomen.

Reactie: in de governance-eisen kun je hier misschien wel iets over zeggen; dat alles zo geregeld wordt dat voorkomen wordt dat een partij dominant wordt.

Vragen over de procedure

Selectiecriteria

Vraag: Selectiecriteria, worden die van tevoren gepubliceerd?

Antwoord: Ja, de criteria en de percentages waarvoor ze meedoen worden in de aanbesteding vastgelegd. Wat we vandaag hebben laten zien zijn niet de definitieve percentages.

Bezwaar

Vraag: Er bestaat ook kans dat er bezwaar wordt aangetekend.

Reactie: We hebben na beide rondes een Alcatel-periode ingesteld, wat volgens de Europese aanbestedingsregels ook moet.

Administratielast

Vraag: Een Europese aanbesteding kan de markt ook afschrikken; daar komt vaak veel administratie bij kijken. Kunnen jullie daar iets over zeggen?

Antwoord: Jullie bepalen wat de administratie wordt. Op basis van de kpi's die we van tevoren afspreken bepalen jullie met welke regelmaat je een rapportage oplevert.

Anonimiteit

Vraag: vanaf welk moment ben je niet meer anoniem?

Reactie: Na de eerste ronde, als de vijf partijen die doorgaan naar de volgende ronde worden bekendgemaakt.

Na bekendmaking winnaar

Vraag: Stel je bent niet de winnaar, mag je dan wel verder met je plan?

Reactie: De nummers 2, 3, 4 en 5 mogen doen wat ze willen. Wij helpen alleen de nummer 1.

Meerdere winnaars

Vraag: Waarom kiezen jullie voor één winnaar? Waarom mogen er niet 2 of 3 consortia pilots doen?

Reactie: Als jullie zeggen 3 x 250.000 euro is beter dan 1 x 750.000 euro is beter, dan staan we daarvoor open.

Rol Board en MRA

Vraag: Wat is de rol van de Amsterdam Economic Board t.o.v. de MRA?

Reactie: De Board heeft geholpen met het definiëren van het onderwerp en de probleemstelling. Als dat afgerond is, speelt de Board verder geen rol meer. De MRA heeft ermee ingestemd dat de gemeente Amsterdam deze prijsvraag verder uitzet.

Vragen over de prijsvraag an sich

Toepassing of vereniging?

Opmerking: Als ik het document lees, willen jullie een toepassing. Hier formuleren jullie het anders, jullie willen een stichting of vereniging. Degene die de prijsvraag inzendt is verantwoordelijk voor de business case, die moet zelf ook investeren. Dat lijkt strijdig met wat jullie willen. Een beter idee zou zijn om een aantal partijen om een use case voor die datamarkt te vragen. Daaronder ligt dan dat algehele platform.

Reactie: Wij zien de prijsvraag als een manier om de datamarkt aan te jagen. We willen naar een verantwoorde data-economie, met de prijsvraag willen we de ontwikkeling starten.

Vraag — van dezelfde persoon: Hoe werkt die samen met werkgroepen die hierop actief zijn? Kan er vanuit de coalition of the willing in de AMDEX niet ook een platform opgezet worden?

Reactie: Die trajecten moet je los zien van elkaar. De prijsvraag is een van de manieren om de digitale verantwoorde maatschappij aan te jagen. Het is een middel.

Korte versus lange termijn

Opmerking: hoe zit het met de concreetheid van het plan versus de langetermijnvisie? Dit is ook een kans om te kijken naar de beweging die je wilt gaan neerzetten. Je kunt alleen al 750.000 euro besteden aan het bepalen van je positie.

Reactie: Daar gaan wij dit geld niet aan besteden. We willen concreet wat teweeg brengen.

Drie jaar is te kort

Opmerking: Jullie vragen eigenlijk om een soft infrastructuur die zichzelf binnen drie jaar moet bedruipen. Voor mijn gevoel is dat in tegenspraak met elkaar. Je vraagt eigenlijk om een snelweg op een stuk onontgonnen land, maar die heeft zichzelf ook niet binnen drie jaar terugverdiend. De vraag is dus of je nu met deze eis niet een soort tijdelijke oplossing krijgt, een vrachtwagen die tussen a en b rijdt. Volgens mij helpt dat niet echt richting het ideaal.

Reactie: Wij vragen aan de markt, wat moet de markt doen om open en eerlijke data mogelijk te maken. Ik realiseer me dat dat een brede vraag is, maar we hopen juist daardoor tot een innovatief antwoord te komen. Het doel is om een zo goed mogelijk antwoord te krijgen.

—

Opmerking: Ik blijf hangen op dat jullie iets generieks vragen en een deeloplossing beprijzen. Ook anderen benoemen dat ze twijfels hebben over een prijsvraag hiervoor de juiste oplossing is.

—

Use cases

Opmerking: De uitdaging zit 'm denk ik vooral in 'open en eerlijk' en 'samenwerken' en daar dan business value uit willen halen. Je wil uit de kosten komen door heel veel use cases over je platform hebben lopen.

Reactie: We willen op nul manieren oplossingen suggereren. Maak een samenwerkingsverband dat volgens jullie effectief is.

Opmerking: De prijsvraag zou over specifieke toepassingen moeten gaan, bijvoorbeeld op het gebied van luchtvaart, logistiek, IoT. Dan heb je een use case om al die data bij elkaar te brengen, om partijen daartoe aan te moedigen. Deze prijsvraag doet dat niet.

Reactie: Ik bestrijd dat. Deze prijsvraag kan het eerste zetje in de goede richting zijn.

ROI

Opmerking: Ik vind het nog lastig om voor me te zien: er moet een not for profit stichting uitkomen, maar ik moet er zelf wel in investeren. Wat is dan mijn ROI?

Vraag aan de zaal: Is er een cooperatie mogelijk binnen de vereisten van de prijsvraag?

Reactie: een meerderheid denkt van wel.