

D8.2 Economische valorisatie

Interview met Geert Wets

De ontwikkeling van het i-DREAMS-platform dat belanghebbenden helpt hun verkeersveiligheidsprestaties te verbeteren, heeft alleen zin als we een plaats op de markt kunnen veroveren. Dit rapport richt zich op de stappen die we ondernemen om die markt te bereiken. We hadden een gesprek met Geert Wets, werkpakketleider van WP8 'Route naar markt en samenleving' en een van de co-auteurs van dit rapport.

Hallo Geert, bedankt voor dit interview. Ik zal meteen met de deur in huis vallen. Wat is volgens u belangrijk voor ons om te weten over deze markt?

GEERT: *“Ik vind het belangrijk dat u op de hoogte bent van de status van de telematica-industrie in de transportsector. Deze industrie heeft een aanzienlijke versnelling gezien in haar mogelijkheden en toepassingen zoals vlootbeheer, eco, veilig rijden... Dit is grotendeels te danken aan een paar opvallende trends. Ten eerste is er de bloei van e-commerce, die tijdens de COVID-pandemie een hoge vlucht nam als gevolg van lockdowns en sociale afstand. Maar die verschuiving in de manier waarop mensen winkelen bleek*

permanent te zijn. Ten tweede is er het fenomeen genaamd ‘usage-based insurance’ (UBI), dat een andere manier impliceert om iemands verzekeringspremie te berekenen. In plaats van de totale afstand te gebruiken om die premie te berekenen, gebruikt UBI het werkelijke rijgedrag. Dus, als je kunt aantonen dat je veilig rijdt, wordt je premie lager. Ten derde is er een groeiende vraag naar entertainment, duurzaamheid, veiligheid en navigatie. In het algemeen blijft de vraag naar telematicaoplossingen in de transportsector groeien naarmate organisaties streven naar meer efficiëntie, veiligheid en compliance.”

Als u i-DREAMS op die markt wilt brengen, denk ik dat het belangrijk is dat u een idee hebt van wat i-DREAMS kan in vergelijking met andere concurrenten op de markt. Heeft u daarnaar gekeken?

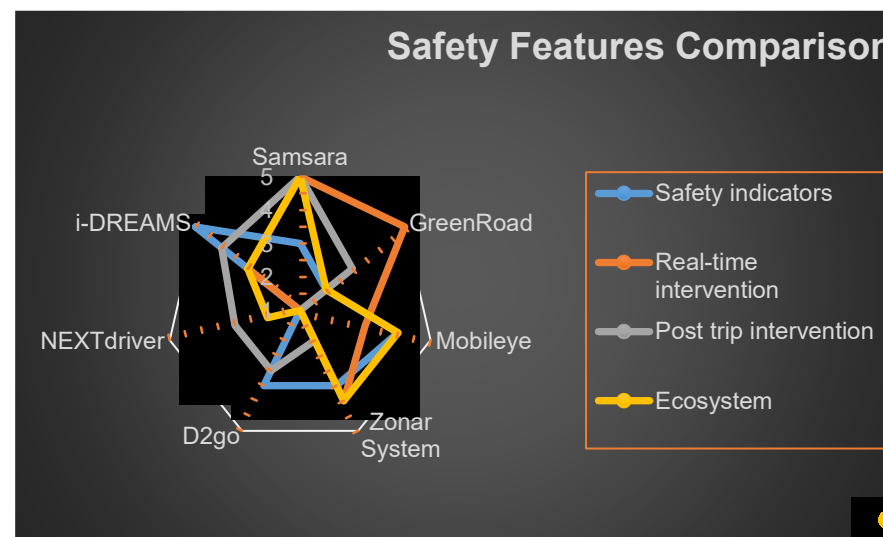
GEERT: *“Ja, natuurlijk. We hebben een onderzoek gedaan bij 39 bedrijven van verschillende grootte en met verschillende activiteiten, dat ons inzicht verschaft in hun werking en marktactiviteiten. De meerderheid van deze bedrijven bleek zich te richten op wagenparkbeheer (77%) en compliance (72%). Bedrijven voor vlootbeheer leveren doorgaans telematica-apparatuur met ingebouwde compliance-functies. Uit het onderzoek bleek ook dat 69% van de bedrijven inzicht verschaft in het rijgedrag, 56% toont rijcores en real-time waarschuwingen, en 59% biedt ecorijden aan. Coachingdiensten zijn echter minder gebruikelijk: slechts 30% van de bedrijven biedt ze aan. Original equipment manufacturers (OEM's) en fabrikanten van bedrijfsvoertuigen blijken een aanzienlijk concurrentievoordeel te hebben bij de integratie van telematica dankzij de ontwikkeling van hun eigen telematicasystemen. Andere consolideren zich door overnames om hun ecosystemen te voltooien.”*



Hebt u bedrijven vergeleken op basis van de telematicaoplossingen die zij aanbieden en de verschillen tussen dat en hetgeen wat i-DREAMS biedt?

GEERT: “Om meer inzicht te krijgen in de markt voor telematicaoplossingen, hebben wij zes bedrijven¹ geselecteerd op basis van hun populariteit op de markt, hun omvang, hun marktsegment en de beschikbaarheid van informatie. Deze bedrijven bieden een reeks veiligheidsfuncties die gebaseerd zijn op hun vermogen om gegevens te verzamelen. Ze volgen verschillende gevaarlijke rijgedragingen, zoals afleiding, te snel rijden, bumperkleven, niet stoppen bij een STOP teken, hard remmen en optrekken, scherpe bochten en andere. De veiligheidsfuncties die zij aanbieden variëren van real-time waarschuwingen tijdens een rit tot analyse en coaching van de rijprestaties na de rit. Deze bedrijven en i-DREAMS worden vergeleken op basis van de veiligheidskenmerken die ze bijhouden, hun mogelijkheden om in real-time en na de rit in te grijpen en de kracht van hun totale ecosysteem dat zich richt op het veiligheidsgedrag van de mens. Elk bedrijf heeft zijn eigen unieke kenmerken die zijn concurrentievoordeel kunnen worden, afhankelijk van zijn doelmarktsegment. Onder hen onderscheidt i-DREAMS zich met zijn uitgebreide reeks veiligheidsmetingen en een op kennis gebaseerde aanpak met een volledig spectrum dat zich uitstrekt van real-time interventie tot post-trip analyse, coaching met op gegevens gebaseerde beelden en het motiveren van bestuurders via gamificatie.

¹ Deze bedrijven zijn Samsara, GreenRoad, Mobileye, Zonar Systems, D2go, en NEXTdriver. Later worden deze bedrijven, samen met i-DREAMS, vergeleken op hun kenmerken inzake veiligheid rijden.



Figuur 1: Vergelijking van de veiligheidskenmerken van i-DREAMS en enkele andere bedrijven met telematica-oplossingen

Kunt u ons nog eens uitleggen wat de belangrijkste troeven van i-DREAMS zijn?

GEERT: “Het i-DREAMS-platform integreert verschillende factoren, waaronder de context, de bestuurder, het voertuig, de complexiteit van de taak en het handelingsvermogen, in een uitgebreid kader om een Veiligheids-Tolerantie-Zone (VTZ) vast te stellen. Empirische experimenten hebben aangetoond dat interventies in het voertuig en na de rit elkaar effectief kunnen aanvullen en bestuurders in de VTZ kunnen houden. Alle interventies gaan gepaard met beelden



als bewijs, terwijl interventies na de rit extra stimulansen bieden, zoals gamificatie-uitdagingen en beloningen, om veiliger rijgedrag aan te moedigen. Interventies in het voertuig zijn gericht op het voorkomen van onmiddellijke ongevallen, terwijl interventies na de rit gericht zijn op effectiviteit op lange termijn en duurzame verbetering van de rijveiligheid.”

Wat was uw volgende stap om i-DREAMS dichterbij de markt te brengen?

GEERT: “In een volgende stap stelden we een Lean Canvas op voor de transportmodi ‘vrachtwagen’ (zie Figuur 2), ‘bus’ en ‘auto’.



Figuur 2: Lean Canvas voor vrachtwagens



Op basis van deze canvassen hebben wij vier potentiële markten geïdentificeerd: (1) verzekering voor professionele lichte voertuigen, (2) verzekering voor zware voertuigen, (3) rijopleiding en examens voor chauffeurs en (4) busbedrijven (zie Figuur 3).



Figuur 3: Potentiële markten voor de valorisatie van de i-DREAMS-technologie

Aangezien het i-DREAMS-platform uit talrijke componenten bestaat, hebben wij gecontroleerd of het product en de markt bij elkaar passen. Dit is belangrijk omdat het twijfelachtig is of elke markt klaar is om alle componenten van het volledige

i-DREAMS platform te implementeren, te gebruiken of nodig te hebben. In Figuur 4 hebben wij voor elk van de geselecteerde markten inzichtelijk gemaakt hoe die product-market fit eruit zou kunnen zien

	Gateway	Dashcam	Interventie display	ADAS	Cardio Wheel	iDREAMS dashboard	iDREAMS app	Standard O7SDK	iDREAMS O7SDK	O7API
VERZEKERING PROFESSIONELE LICHTE VOERTUIGEN						X	X	X		X
VERZEKERING ZWARE VOERTUIGEN	X	X	X	X	X	X	X		X	X
RIJOPLEIDING & EXAMEN	X	X				X	X	X		X
BUSBEDRIJVEN	X	X	X	X	X	X	X			X

Figuur 4: Product-Market fit van de i-DREAMS configuratie

Wat beschouwt u als de grootste uitdaging om dit alles te operationaliseren?

GEERT: “Er zijn veel uitdagingen, maar het juridische aspect van het faciliteren van dit alles valt zeker in die categorie. De operationalisering van de business cases komt voort uit een reeks overeenkomsten tussen de consortiumpartners waarin de rechten en verantwoordelijkheden van die consortiumpartners voor de samenwerking in het kader van het i-DREAMS-project, alsook na afloop van het project, gedetailleerd zijn vastgelegd.”



Over welk type overeenkomsten gaat het dan?

GEERT: “Ten eerste is er de Subsidieovereenkomst (SO), het belangrijkste document! De SO is een contract tussen de Europese Commissie en de subsidieontvangers. Het beschrijft alle financiële en juridische voorwaarden waaraan moet worden voldaan om de EU-subsidie te realiseren. Ten tweede is er de Consortium-overeenkomst (CO), een verplichte overeenkomst tussen de consortiumpartners die het kader vormt voor een succesvolle samenwerking in het project. Het is een aanvulling op de SO (zonder enige tegenspraak). En aangezien het consortium (gezamenlijk) persoonsgegevens verwerkt, is er een overeenkomst over de (gezamenlijke) verwerking van persoonsgegevens opgesteld en ondertekend door de consortiumpartners. Bovendien is er een aanzienlijk valorisatiepotentieel voor de resultaten van het i-DREAMS-project na afloop van het project. De i-DREAMS Kaderovereenkomst m.b.t. het i-DREAMS-platform documenteert de voorwaarden voor een juridisch kader met betrekking tot het academisch en commercieel gebruik van het i-DREAMS-platform. En dan zijn er natuurlijk nog de juridische en ethische aspecten. Bij de ontwikkeling en het gebruik van het i-DREAMS-platform worden mensen betrokken en worden hun persoonsgegevens verwerkt. Hierdoor ontstond de behoefte aan een GDPR-overeenkomst. Aangezien de SO-, CO- en GDPR-overeenkomst aan het eind van het i-DREAMS-project aflopen, blijft de i-DREAMS-Kaderovereenkomst de belangrijkste vereiste overeenkomst voor verdere valorisatieactiviteiten. Dit zal echter niet volstaan om onze valorisatieactiviteiten uit te voeren. Wij zullen onderweg in verschillende soorten overeenkomsten moeten voorzien.”

Zoals?

GEERT: “Ten eerste, een addendum bij de bestaande i-DREAMS-Kaderovereenkomst zodat deze na de voltooiing van het project volledig van kracht blijft. Ten tweede, overeenkomsten die moeten worden ondertekend met bedrijven die klant zijn in een B2B-relatie. Dit zijn enerzijds gebruikersovereenkomsten waarin de voorwaarden voor klanten voor het gebruik van het i-DREAMS-platformaanbod en de daarmee samenhangende rechten, verplichtingen en aansprakelijkheden worden vastgelegd. Anderzijds zijn dit overeenkomsten inzake materiële overdracht (MTA) die de uitwisseling van bedrijfs- en chauffeursgegevens regelen. Ten derde zullen er ook individuele overeenkomsten zijn die moeten worden ondertekend door elke individuele bestuurder die persoonsgegevens produceert en deelt binnen een valorisatieproject.”

Dat klinkt inderdaad uitdagend. In het rapport lees ik ook iets over demoprojecten. Kunt u uitleggen wat dat zijn?

GEERT: “Om de kloof tussen onderzoek en validatie te verkleinen en commercialisering te vergemakkelijken, werden tijdens het i-DREAMS-project verschillende demonstratieprojecten opgezet om een schaalbare prototypeversie van de i-DREAMS-technologie te demonstreren in een reële, industriële situatie. Terwijl de i-DREAMS-velddproeven een technologie demonstreerden met een Technology Readiness Level (TRL) van 6 (technologie gedemonstreerd in relevante omgeving), was het doel van deze demoprojecten om de i-DREAMS-technologie op TRL 7 te brengen (demonstratie van een systeemprototype in een operationele omgeving). Daartoe moesten verschillende wijzigingen en compromissen worden aangebracht in de technologie die tijdens de i-DREAMS-velddproeven werd gebruikt. Vier bedrijven werden



geselecteerd om demonstratieprojecten uit te voeren met de aangepaste i-DREAMS-technologie.”

Welke conclusies heeft u getrokken uit die demonstratieprojecten?

GEERT: “Het doel van de demonstratieprojecten was vooral om de kloof tussen onderzoek en commercialisering te overbruggen. Op basis van de lessen die tijdens de i-DREAMS-veldproeven werden geleerd, werd een nieuwe en schaalbare oplossing ontwikkeld waarbij onderzoekshardware werd vervangen door hardware van industriële kwaliteit. Deze oefening was ook een goed voorbeeld van de flexibiliteit en modulariteit van het i-DREAMS-platform, waarbij de gegevensinvoer door verschillende bronnen kan worden geleverd zonder dat de hoofdconcepten, namelijk het scoren en beïnvloeden van het rijgedrag, worden aangetast. Net als bij de veldproeven met i-DREAMS moest ook bij de industriële hardware-oplossing de nadruk worden gelegd op flexibiliteit en modulariteit om te voldoen aan de eisen van verschillende bedrijven, voertuigen en vervoerstypen. Verder was de grootste uitdaging om een schaalbare oplossing te creëren en tegelijkertijd de hoogst mogelijke kwaliteitsnormen te waarborgen en de kosten per installatie zo laag mogelijk te houden. Daarom werden duidelijke installatieprocedures, documentatie en hulpmiddelen voor validatie ontwikkeld. Er werd een vergelijking gemaakt tussen verschillende leveranciers van telematica- en GPS-trackinghardware, waarbij de hardware van Teltonika als eerste in het i-DREAMS-platform werd geïntegreerd.”

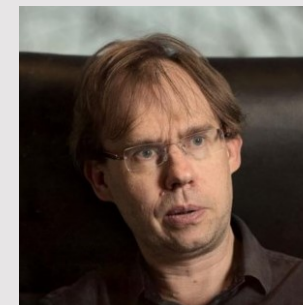
Geert, bedankt voor je tijd!

Edith Donders

DisCom Manager

**Rapport 8.2 is deel van WP8:
Route naar markt en maatschappij**

i-DREAMER in de kijker



**GEERT
WETS**

Afgestudeerd als *Beleidsinformaticus* in 1991
en doctoraat behaald in 1998

Werkzaam bij het *Instituut voor Mobiliteit van de Universiteit Hasselt* als directeur sinds 1998

Gepassioneerd door *chocolade en wijn*
Taken in i-DREAMS: *werkpakketleider van WP8*

