

# Meer concurrentie voor 9292

door **Bjinse Dankert**

**DEN HAAG** - Niets zo vervelend als wachten op een bus die maar niet verschijnt. Staand bij de troosteloze halte kruipen de minuten traag voorbij. In de verloren tijd had nog gemakkelijk een croissantje gehaald kunnen worden, de schoenen gepoetst of het kapsel gefatsoeneerd. Als we maar hadden geweten dat de bus tien minuten vertraging had opgelopen.

Juist om de wachtende reiziger van dienst te zijn, plaatsen vervoerbedrijven steeds vaker computerdisplays bij hun haltes met daarop de tijd waarop de bus komt. Vervoersbedrijven weten tegenwoordig precies waar hun voertuigen zich bevinden en hoe lang het nog gaat duren voor ze bij een volgende halte zullen arriveren. Sinds dit jaar zijn ov-bedrijven ook wettelijk verplicht om die actuele reisinformatie openbaar te maken op verzoek. Hierdoor komen steeds

meer gegevens beschikbaar voor het maken van computerprogramma's die op maat gesneden reisadviezen kunnen geven.

Ook 9292, opgezet door de Nederlandse ov-bedrijven, gaat volgend jaar reisgegevens aanbieden. Handige ontwikkelaars kunnen daarmee een website gaan maken die gaat concurreren met 9292.

Maar in tegenstelling tot bijvoorbeeld de NS of busmaatschappij Arriva, zal een ondernemer de portemonnee moeten trekken om de tijdtabelen van 9292 te krijgen.

„Een paar duizend euro per jaar”, denkt directeur Stefan Hulman van 9292. Hij vindt het niet vreemd dat voor het aanleveren van die informatie geld wordt gevraagd.

Stefan de Konink van het project openOV dat reisgegevens gratis aanbiedt aan ontwikkelaars, vindt het een 'rare situatie'. „De ov-bedrijven zijn eigenaar van 9292 en investeren al geld in het bedrijf.

Als het aanleveren van data de vervoerders geld kost, waar betalen ze dan voor?” Het probleem ontstaat omdat de verschillende ov-bedrijven hun data op een andere manier aan 9292 geven, volgens Bas Kotterink, innovatieonderzoeker bij TNO.

„Voor beide kanten valt iets te zeggen. Wij betalen belastinggeld voor de data waarmee 9292 zijn adviezen maakt, dus zou het logisch zijn om die reistabelen gratis beschikbaar te stellen. Maar het bedrijf voegt extra informatie toe en maakt het tot een geheel. Daar mag ook een prijs voor worden gevraagd.” De Konink heeft helemaal geen behoefte aan die extra informatie van 9292. „Wat ik wil is de ruwe data, zonder voorwaarden. Ook de rol van het bedrijf staat onder druk, vindt hij. „Het bedrijf heeft een dubbele pet. Het beheert de data, maar biedt door het geven van reisadviezen ook een dienst aan.”