

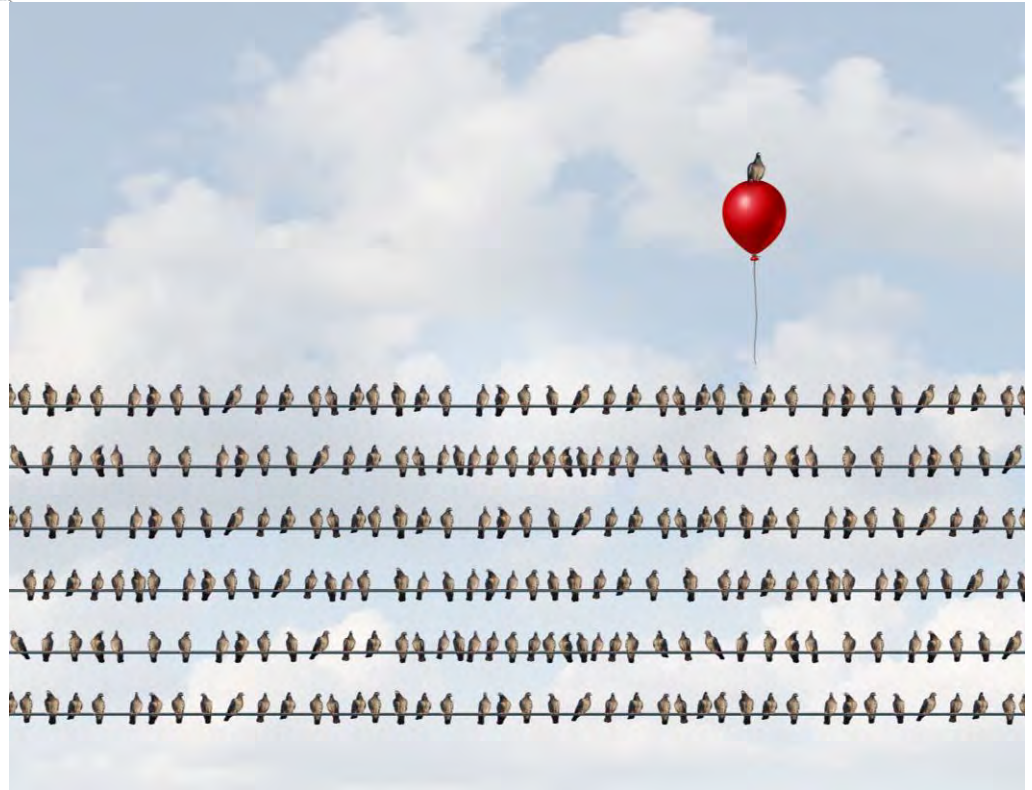
# Innovatie stimuleren in de aanbesteding met het innovatiepartnerschap

# Flexival Voorstellen

## Inhoud

1. Innovatiegericht inkopen
2. Innovatiepartnerschap
3. Lessons learned
4. Meer weten?

*Vragen kunnen altijd gesteld worden*





Rijkswaterstaat  
*Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat*

# Innovatiegericht inkopen

Wat is het, wat zijn de  
mogelijkheden?

Wesley Veekman  
12 april 2019



## Wat is innovatiegericht inkopen?

- Innovatief inkopen: het vernieuwen van het inkoopproces
- Innovatiegericht inkopen: inkopen van een innovatief product, dienst of werk
- Combineren is mogelijk: met een innovatief inkoopproces een innovatief product in te kopen



## Overheid als launching customer

Een moeilijk te vangen begrip:

- Een overheid als koploper, die innovatieve oplossingen beproeft, test en inkoopt met bijpassend budget
- Een actieve overheid die meedenkt over verbeteringen en kansen ziet voor innovatieve oplossingen
- Een samenwerkingspartner



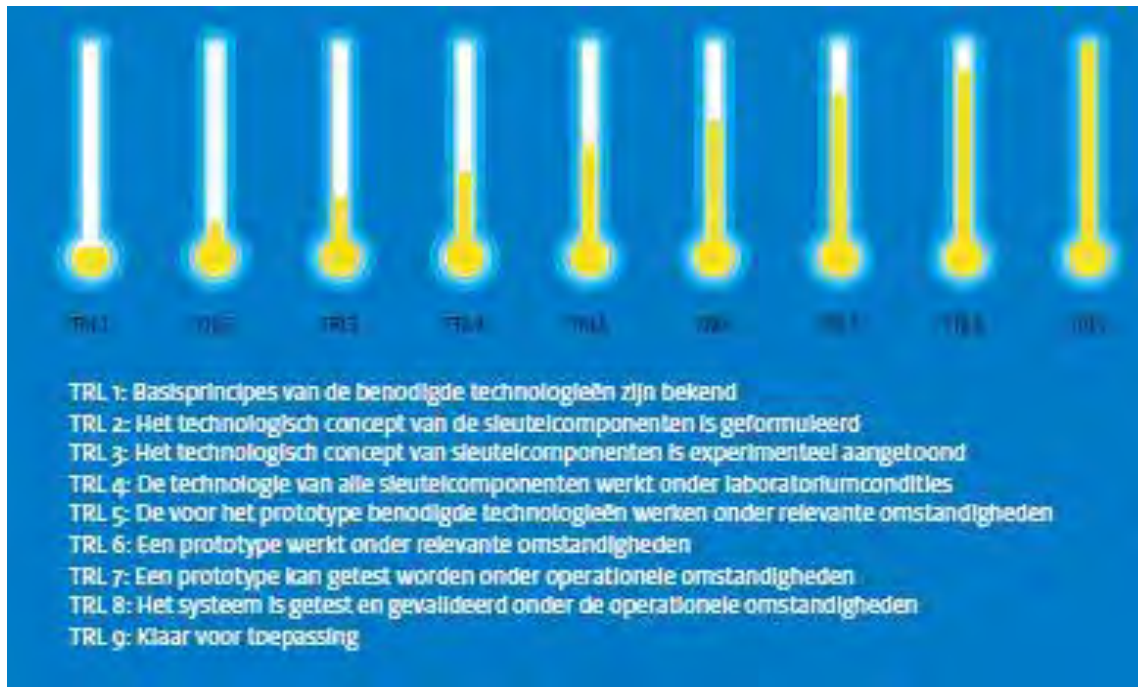
## Waarom innovatiegericht inkopen?

Overheden vragen de markt innovatieve oplossingen te ontwikkelen en te leveren om:

- Overheidstaken efficiënter en effectiever uit te voeren. Sneller, goedkoper, betrouwbaarder, veiliger en duurzamer
  - In te spelen op maatschappelijke vraagstukken / transities en technologische ontwikkelingen
- zijn er naast de bekende oplossingen nog betere?



## Technical Readiness Level oftewel TRL







## Kern innovatiegericht inkopen

- Scherpe (functionele) vraagarticulatie
- Inzicht in marktuitdagingen
- Dialoog bedrijfsleven
- Versterken van de keten en stimuleren consortiumvorming

Waar mogelijk:

- Ontwikkel innovatieve oplossingen in *competitie*: meerdere oplossingen voor één vraagstuk.
- Laat intellectueel eigendom (het liefst) bij de leverancier. Kijk wel uit voor vendor lock-in.

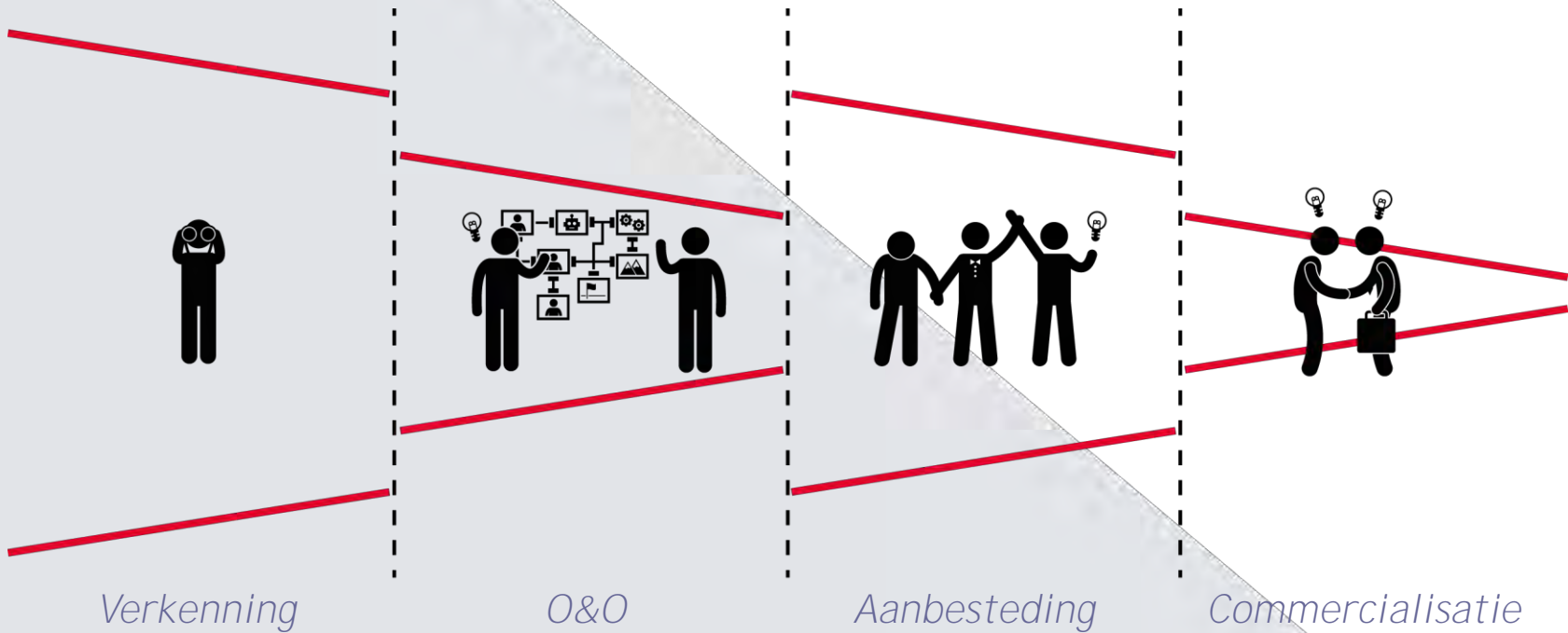


## Instrumenten

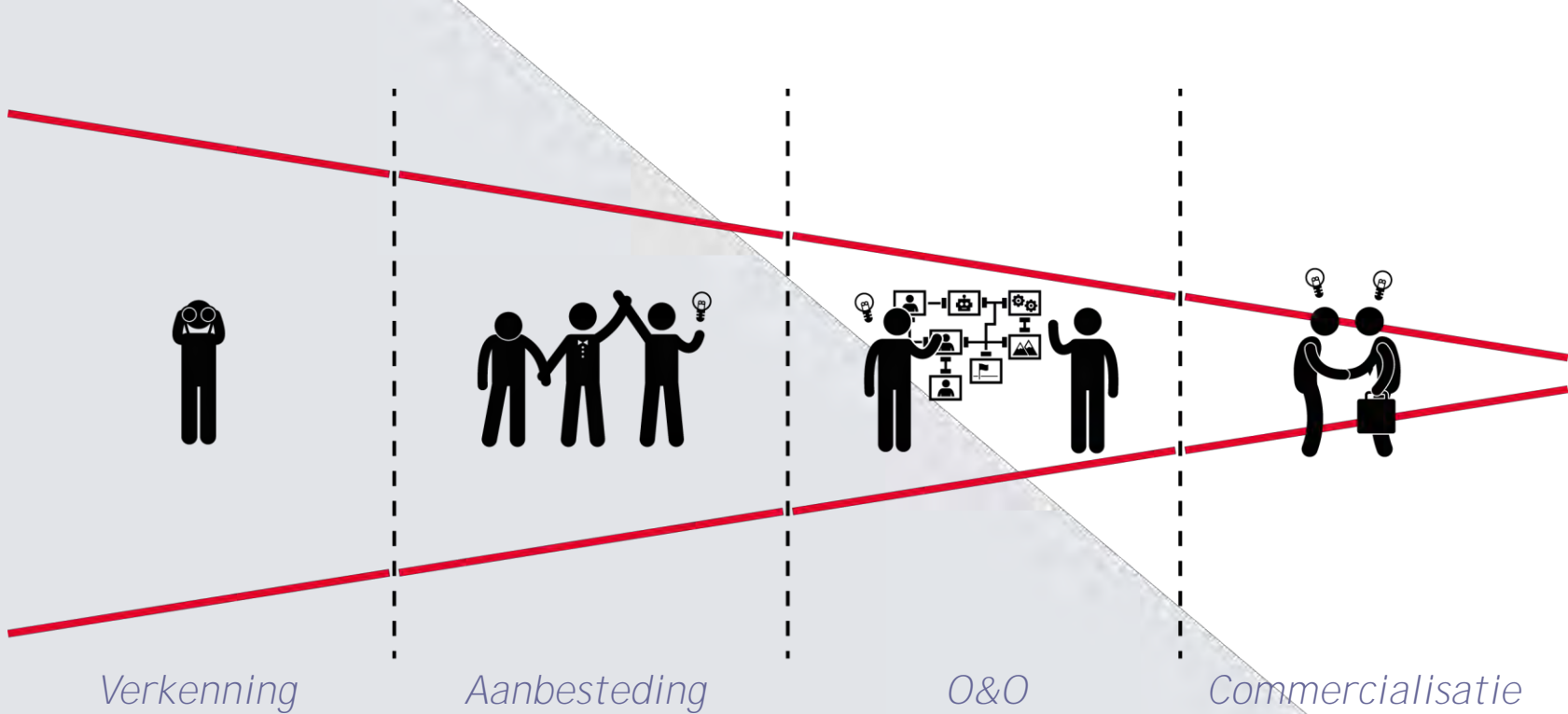
- Innovatiesubsidie: stimuleren bestaande initiatieven, afname instrument, beperkt sturend
- Proeftuin, pilot: ruimte bieden innovatieve oplossingen te testen, afname instrument, beperkt sturend
- PCP/SBIR: aanpak om innovatieve oplossingen te laten ontwikkelen; R&D noodzakelijk, alleen proefafname
- ✓ Innovatiepartnerschap: procedure om innovatieve oplossingen te laten ontwikkelen én af te nemen; R&D noodzakelijk
- ❖ Prijsvraag, concurrentiegerichte dialoog, onderhandelingsprocedure: procedures om innovatieve oplossingen in te kopen

# Innovatieprojecten

## Hoe zou u beginnen?



De gebruikelijke gang van zaken  
Bij het gezamenlijk ontwikkelen van innovaties



De gewenste gang van zaken  
Bij het gezamenlijk ontwikkelen van innovaties

## Het innovatiepartnerschap bestaat uit 3 fasen

### Mededingingsfase

1. Selectie tot min. 3 deelnemers
2. Eerste inschrijving
3. Onderhandeling over inschrijving
4. Definitieve inschrijving
5. Gunning
6. Overeenkomst

### O&O fase

- > Eén of meerdere partners
- > **‘Innovatiefasen’**
- > Complexiteit en lengte afhankelijk van o.a. TRL niveau
- > Bijvoorbeeld: pilot, POC, prototype
- > Trechteren optioneel

### Commercialisering

- > Commerciële inschrijving door succesvolle partners
- > Inkoop zoals een raamcontract
- > Beoordeling op prijs-kwaliteitverhouding, met eerder afgesproken kwaliteitsminimum en prijsmaximum
- > Geen nieuwkomers

# Theorie en praktijk

## Lessons learned



## Overwegingen

- Innovatie en duurzaamheid staan hoog op de agenda
- Innovatie kan oplossingen bieden

Aandacht voor:

- Innovatie kent een ander risicoprofiel
- Andere verdienmodellen van de markt
  - Kost gaat voor de baat uit
- Er is een andere benadering nodig
  - Samenwerken
  - Functioneel benaderen
- Meenemen eigen organisatie en partners



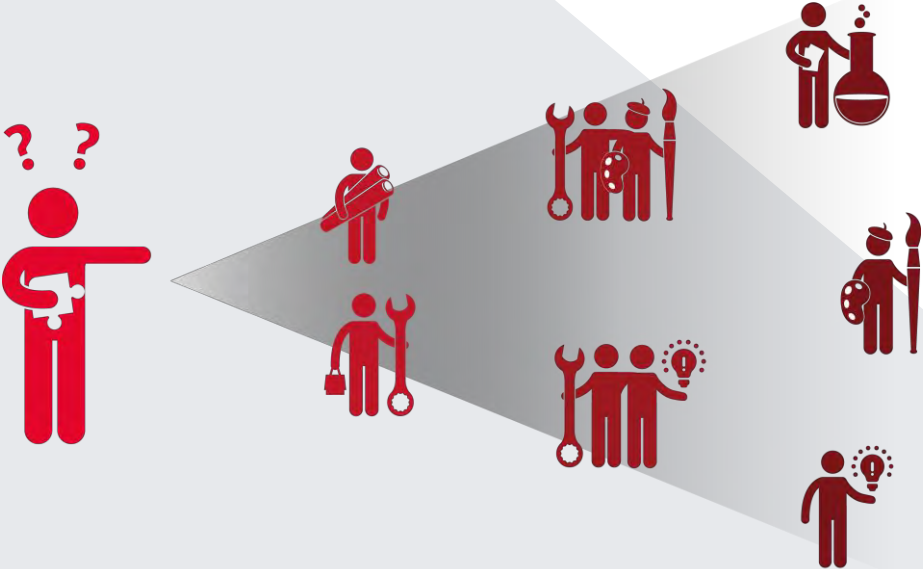
Succesfactor: Ken uw probleem, niet het gewenste antwoord



Succesfactor: Zoek een balans tussen concurrentie en samenwerking



# Succesfactor: Ken de innovators in de markt



# Succesfactor: Benut de speelruimte van de wet



Succesfactor: Laat het project zien en inspireer



# De drie pijlers voor publieke partijen bij het faciliteren van creativiteit

- > Vrijheid
  - > Om te ontwerpen
  - > Mogen falen
- > Erkenning
  - > Verdiep je in het probleem
  - > Vorm een mening over de oplossing
- > Middelen
  - > Geld
  - > Data
  - > Fysieke omgeving
  - > Kennisuitwisseling



Meer weten?

[gerben.hofmeijer@atosborne.nl](mailto:gerben.hofmeijer@atosborne.nl)

06 21 43 98 18



Urban matters  
People matter