



Europese
Commissie

INNOVATIEGERICH INKOPEN: WELKE ROL SPELEN START-UPS?

Een brochure voor overheidsinkopers

Innoveer **anders**.
Innoveer **beter**.
Innoveer **met start-ups**.



Luxemburg: Publicatiebureau van de Europese Unie,
2023

© Europese Unie, 2023

Icons © Adobe stock

PDF ISBN 978-92-76-61999-4

doi: 10.2873/61383

ET-04-23-058-NL-N



Bij overheidsopdrachten gaat het om meer dan alleen inkopen; het gaat om **investeren**

De regels voor overheidsopdrachten gaan niet langer alleen over “hoe men inkoopt”; ze gaan ook over “wat men inkoopt”. Er wordt steeds meer ingezien dat een goed gebruik van het geld van de belastingbetaler meer inhoudt dan enkel het vervullen van de primaire behoeften van overheidsinstanties. Het publiek wil terecht niet alleen weten of de met overheidsgeld aangekochte oplossing formeel aan de regels voldoet, maar ook of deze de grootste toegevoegde waarde biedt in termen van kwaliteit, kostenefficiëntie, ecologische en sociale impact en mogelijkheden voor de leveranciers.

Overheidsopdrachten als hefboom voor start-ups en start-ups als hefboom voor **een betere wereld**

Overheidsinvesteringen en innovatie zijn allebei van essentieel belang om de uitdagingen van het herstel na de pandemie, de groene en de digitale transitie en de totstandbrenging van een veerkrachtigere economie in de EU het hoofd te bieden. Als toonaangevende spelers op het gebied van innovatie kunnen start-ups, en met name de meest ondernemende en vindingrijke, zorgen voor aanzienlijke innovatie in de publieke sector.

DE TOEKOMST VAN INNOVATIE

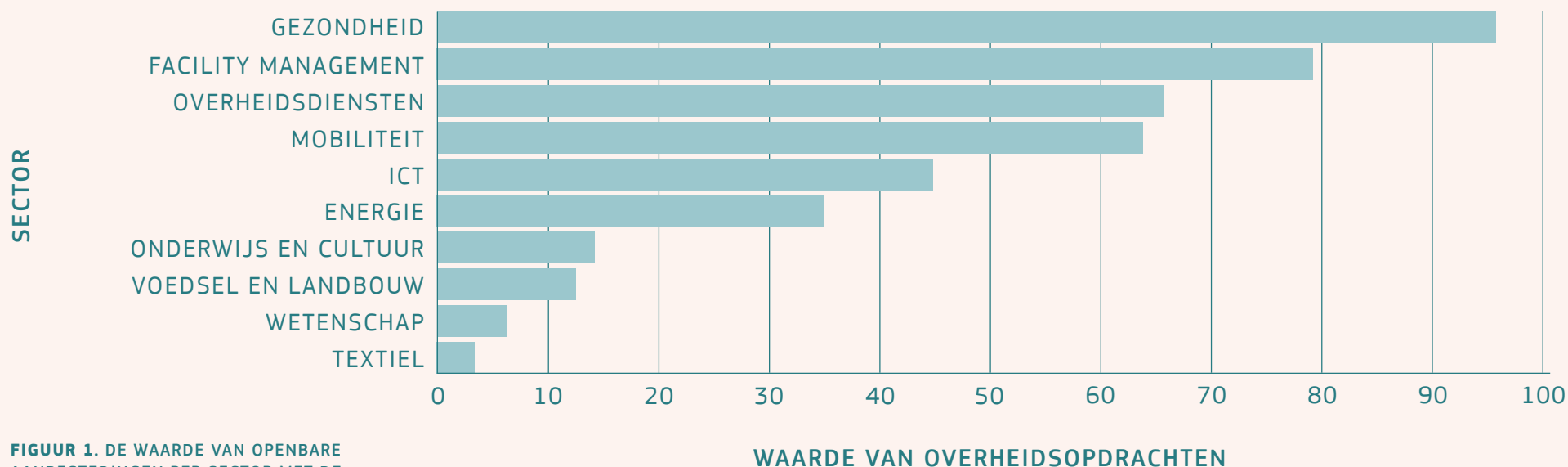
Een zee van kansen

De EU-regels voor overheidsopdrachten bieden overheidsinkopers de mogelijkheid om de procedures niet alleen op grote bedrijven, maar ook op kleinere innovatieve leveranciers en start-ups af te stemmen. Overheidsopdrachten in de EU zijn goed voor meer dan 14 % van het bruto binnenlands product (bbp) en vormen dus een enorme markt voor innovatieve producten en diensten,

maar het potentieel ervan wordt onvoldoende benut. De Europese Commissie wil de praktijk ten aanzien van het aanbesteden van overheidsopdrachten verbeteren en de vraag naar innovatieve goederen, diensten en werken in Europa stimuleren en de toepassing van innovaties in de EU bevorderen. Hierdoor kan de publieke vraag in het innovatie-ecosysteem worden geïntegreerd en een duurzaam economisch herstel worden bevorderd.

WAARDE VAN OVERHEIDSOPDRACHTEN

per sector met de hoogste concentratie start-ups



FIGUUR 1. DE WAARDE VAN OPENBARE AANBESTEDINGEN PER SECTOR MET DE HOOGSTE CONCENTRATIE START-UPS IN DE EU IN 2020.

De nieuwe Europese innovatieagenda

De Commissie zal de oprichting van een adviesdienst van specialisten op het gebied van innovatiegericht aanbesteden ondersteunen. Deze dienst zal fungeren als tussenpersoon tussen overheidsinkopers en innovatieve leveranciers. De Commissie zal eveneens het creëren van Living Labs en incubatie programma's voor start ups ondersteunen, bijvoorbeeld door ambtenaren en innovatieve bedrijven met elkaar in contact te brengen om zo de ontwikkeling van innovatieve oplossingen voor publieke vraagstukken te ondersteunen.

START-UPS ALS INNOVATIE-ACCELERATORS EN OVERHEIDSINKOPERS ALS START-UPACCELERATORS

Waarom start-ups aantrekken?

1

Om te begrijpen waar de volgende generatie ideeën en oplossingen vandaan komt: start-ups zijn ambitieuze en dynamische innovatie-accelerators en zullen daarom vaker innovatieve oplossingen vinden om aan behoeften te beantwoorden.

2

Omdat werken met start-ups vaak kan leiden tot nieuwe, flexibele manieren van werken en denken in uw organisatie of instelling.

3

Om meer belangstelling te wekken, en daardoor een meer omvattende innovatief aanbod te ontvangen in een innovatiegerichte aanbesteding dat van hogere kwaliteit is. Start ups hebben vaak een compleet ander perspectief op hoe de publieke behoefte vervuld kan worden of hoe het maatschappelijke probleem opgelost kan worden.

4

Om optimaal gebruik te kunnen maken van de aanbestedingsrichtlijnen uit 2014, die aanbestedende dienst in staat stellen de aanbestedingen zo aan te passen dat ze geschikt zijn voor kleine innovatieve bedrijven om deel te nemen.

5

Om innovatieve bedrijven de kans te geven hun nieuwe oplossingen onder reële omstandigheden te testen en hun gebruiksmodellen daartegen te toetsen, zodat zij hun oplossingen kunnen opschalen en de impact ervan in uw stad/regio enz. kunnen vergroten.

6

Om de economie te diversifiëren, door bedrijven in staat te stellen hun klanten waar dan ook te ontmoeten, de gereedheid van een nieuw product te beoordelen of de kosten van de toepassing van innovatieve technologieën in kaart te brengen.

7

Om te begrijpen wie, van de opkomende spelers in het ecosysteem, in het kader van kennis van de leveranciersmarkt in de gaten gehouden moeten worden.

8

Om een beter inzicht te krijgen in het gebruik van digitale instrumenten en van de rol die data spelen in innovatie.

INNOVATIEPARTNERSCHAP: EEN PROCEDURE VOOR START-UPS

Wat is het “innovatiepartnerschap”?

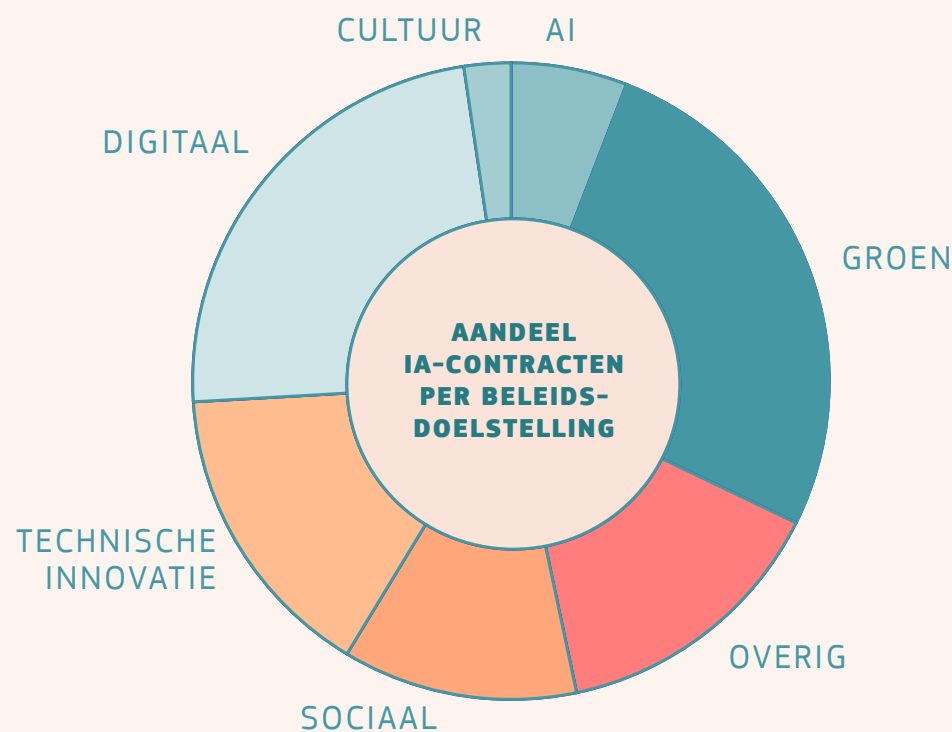
Het innovatiepartnerschap is een procedure waarin onderzoek, innovatie en aanbesteding worden gecombineerd. Het proces is onderverdeeld in fasen. De aanbestedingsfase vindt helemaal aan het begin van de procedure plaats, wanneer de meest geschikte partner of partners worden geselecteerd op basis van de bij hun inschrijving ingediende informatie en hun capaciteit om de opdracht uit te voeren. In de volgende fase ontwikkelen de partners de nieuwe oplossing in samenwerking met de inkoper. Deze fase kan worden onderverdeeld in meerdere stadia. tijdens deze fase kan het aantal partners worden verminderd op basis van vooraf bepaalde doelstellingen. In de laatste, commerciële fase produceren de partners de innovatieve oplossing, die door de inkoper zal worden gekocht.

Innovatiegericht aanbesteden is toekomstgericht aanbesteden

Innovatie doorkruist alle sectoren. De huidige maatschappelijke uitdagingen en transitie vragen veelal om interdisciplinaire oplossingen die verschillende sectoren met elkaar kunnen verbinden.

Zeer vaak beschikken start-ups over de mogelijkheid om deze verbindingen tot stand te brengen.

De sectoren waarin veel start-ups betrokken zijn via een innovatiepartnerschap, zijn doorgaans de sectoren waarin in het algemeen veel start-ups voorkomen. Door bij start-ups in te kopen, investeert de overheidsinkoper net als een durfkapitalist in hen en in de toekomst, met dat verschil dat er geen aandeelhouder is die aandringt op kortetermijnwinsten. Het rendement op investeringen voor aanbestedende diensten is de maatschappelijke impact die de van start-ups of aangekocht innovatieve oplossing dikwijls kan opleveren.

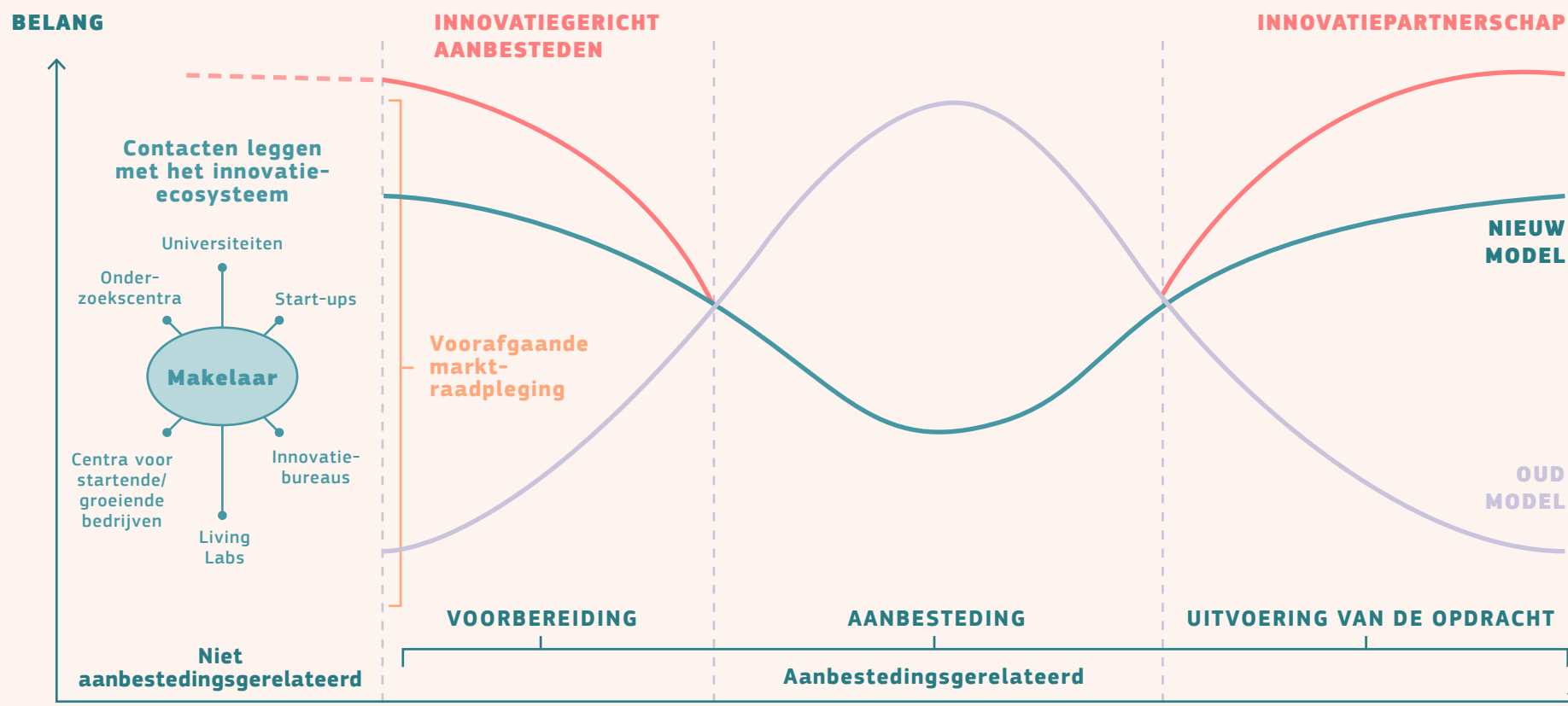


FIGUUR 2. HET AANDEEL VAN AAN MKB'S GEGUNDE INNOVATIEGERICHTE AANBESTEDINGEN PER BELEIDSDOELSTELLING IN DE EU TUSSEN 2016 EN 2021.

OVERHEIDSINKOPERS IN CONTACT BRENGEN MET INNOVATIE-ECOSYSTEMEN

De Europese Commissie heeft een aantal initiatieven gelanceerd die specifiek bedoeld zijn om de wereld van de overheidsopdrachten in contact te brengen met innovatie-ecosystemen. In onderstaande figuur wordt een nieuw model weergegeven dat bij overheidsopdrachten moet worden gevolgd en waarin rekening wordt gehouden

met het uitgebreide innovatie-ecosysteem. In dit nieuwe model is het vooral belangrijk dat de inkoper zich concentreert op de voorbereiding van de aanbesteding en op de uitvoering van de opdracht. De aanbesteding moet worden voorbereid in nauwe samenhang met de innovatie-ecosystemen, waar kleine en middelgrote ondernemingen (mkb's) en start-ups, innovatiebureaus, Living Labs, universiteiten, onderzoekscentra enz. deel van uitmaken.



FIGUUR 3. DE FASEN VAN INNOVATIEGERICHT AANBESTEDEN EN DE ROL VAN INNOVATIEMAKELAARS.

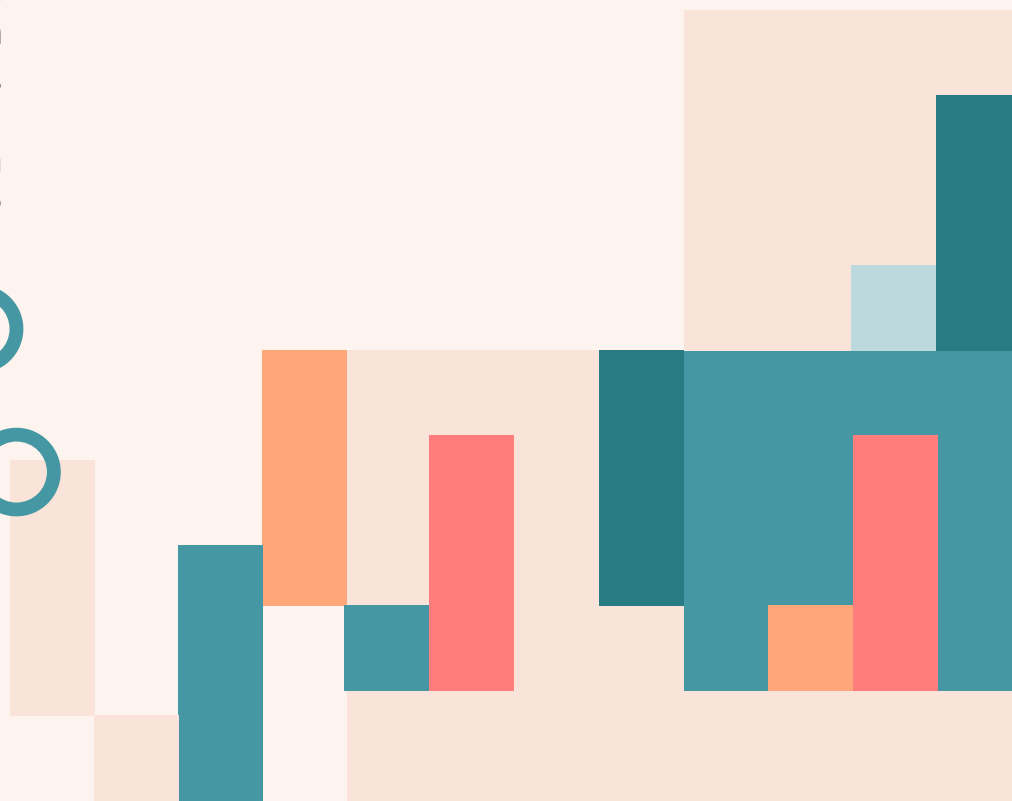
Duurzame hubs

Zoals aangegeven in de [nieuwe Europese innovatieagenda](#) zal de Europese Commissie steun verlenen aan de oprichting van levende laboratoria en starterscentra, bijvoorbeeld om innovatoren en ambtenaren met elkaar in contact te brengen en om innovatieve oplossingen te bieden op gebieden waar de overheid behoefte aan heeft. De Europese Commissie heeft een oproep gedaan tot het indienen van projecten voor de oprichting van laboratoria (levende laboratoria en starterscentra) waarin, met innovatieve oplossingen van start-ups en ondernemers, het hoofd kan worden geboden aan de uitdagingen van overheidsinstanties en in hun behoeften kan worden voorzien. Het doel is een sterke band tot stand te brengen tussen innovatieve bedrijven en overheden op gebieden als mobiliteit, de groene en de digitale transitie, gezondheidszorg, onderwijs enz. Het zal ook helpen bij de ontwikkeling van inkooppraktijken die bevorderlijk zijn voor het creëren van nieuwe markten voor innovatieve bedrijven.



Wat is Innobroker?

Met het [project met innovatiemakelaars](#) wordt ernaar gestreefd de inkoop van innovatieve goederen en diensten te vergemakkelijken door de banden tussen overheidsinkopers en innovatieve bedrijven te versterken. Overheidsinkopers worden bij het vaststellen van hun behoeften ondersteund door intermediaire instanties of partijen, de “makelaar”; zodra zij daar klaar voor zijn, worden de inkopers in contact gebracht met mkb's en start-ups die in staat zijn innovatieve oplossingen te ontwikkelen die aan hun behoeften voldoen.



CONTROLEER VOOR HET BEGIN OF U OVER DE JUISTE VOORWAARDEN BESCHIKT OM START-UPS AAN TE TREKKEN! DENK ERAAN DAT VEREENVOUDIGING CENTRAAL STAAT OM START UPS EN MKB TE VERLEIDEN IN TE SCHRIJVEN OP OVERHEIDSOPDRACHTEN!

RANDVOORWAARDEN

MAATREGELEN



Vanaf het begin de juiste strategie hebben.

Om innovatieve bedrijven aan te trekken, moeten technische specificaties voor de te ontwikkelen oplossing de vorm aannemen van functionele vereisten (d.w.z. wat er moet worden bereikt) waarbij het probleem wordt omschreven, zonder al te sterk aan te sturen op een bepaalde oplossing daarvoor. Dit is met name van belang omdat start-ups die in een andere sector actief zijn, een oplossing kunnen hebben die ook een oplossing kunnen bieden voor uw probleem. Marktonderzoek en marktconsultaties kunnen u helpen te begrijpen wat er wel en niet zoal te koop is, en inzicht bieden in de samenstelling van de markten waar u koopt.

De administratieve lasten verminderen

Het Uniform Europees Aanbestedingsdocument verplicht stellen voor deelname aan openbare procedures, in overeenstemming met het eenmaligheidsbeginsel, zodat start-ups eerder ingevoerde gegevens kunnen hergebruiken en zich sneller kunnen aanmelden.

Aangepaste selectiecriteria

Een minimale omzet eisen van ten hoogste twee keer de geraamde waarde van de opdracht om te voorkomen dat potentiële inschrijvers met een lagere omzet die nog steeds over de nodige capaciteit en — nog belangrijker — een betere oplossing beschikken, worden uitgesloten.

Vermijden bewijsmiddelen te eisen waar alleen inschrijvers die al vele jaren in bedrijf zijn, over beschikken (zoals omzet, opleiding en beroepskwalificaties van de dienstverlener in plaats van certificaten van goede uitvoering). Overwegen om, indien mogelijk, lage selectiedrempels vast te stellen.



Start-
upvriendelijke
inschrijving

In de aanbestedingsdocumenten vooraf de toekenning van intellectuele-eigendomsrechten in verband met de overheidsopdracht bepalen: start-ups zijn wellicht minder geneigd om deel te nemen aan een aanbesteding of om hun volledige innovatiepotentieel te benutten als zij de eigendomsrechten van hun uitvindingen niet zullen behouden.

De aanbesteding in percelen verdelen zodat kleinere marktdeelnemers zich ook kunnen inschrijven, aangezien zij mogelijk niet in staat zijn alle aspecten van een grote opdracht uit te voeren. Ook kan het aantal percelen dat aan één inschrijver wordt gegund, worden beperkt.

Varianten mogelijk maken, om de deelname van start-ups en innovatieve kmo's die slechts één innovatieve oplossing bieden, te vergemakkelijken.

Start-
upvriendelijke
opdrachten

Waarborg dat de duur en omvang van de opdracht geen belemmering voor deelname is. Kleinere contracten, waaronder de onderverdeling in percelen, kan de deelname van bedrijven met een kleinere capaciteit vergroten. Anderzijds kunnen korte opdrachten van 1 jaar of minder het voor een kleine aannemer moeilijk maken om in de opdracht te investeren en resultaten te boeken, met name wanneer het tijd vergt voordat de resultaten van een initiatief zichtbaar zijn.

Ontwerp de contracten in overeenstemming met de verschillende ontwikkelingsfases evenals de betalingsmomenten, zodat er een constante kasstroom en liquiditeit voor het bedrijf beschikbaar is.

Overweeg de betaling steeds vooraf tot de volgende mijlpaal en/of fase te verrichten: start-ups en innovatieve kmo's moeten vroeg en op tijd worden betaald omdat zij niet over de financiële buffers beschikken die grotere bedrijven wel hebben.





Start-
upvriendelijke
opdrachten

Wanneer in de opdracht privacy overwegingen een rol spelen - bijvoorbeeld by het gebruik van overheidsdata - specificeer dan duidelijk welke rol de aanbestedende dienst zal spelen en onderzoek wat de verwachting bij het bedrijf is. Overweeg de aanbestedende dienst een grotere rol te geven in het adviseren in privacy vraagstukken, dit kan met name relevant zijn bij digitale innovaties.

Vraag in de opdracht alleen om de minimale rapportage verplichtingen en voortgangsbijeenkomsten. Koppel de monitoring en rapportage verplichtingen aan het betalingsschema om de voortgang te bespreken en houdt bijeenkomsten alleen in relatie tot belangrijke mijlpalen. Op deze manier vermindert de aanbestedende dienst de administratieve last voor zichzelf en de startup.

Communicatie

Publiceer de oproep niet alleen op het nationale portaal voor aankondigingen van overheidsopdracht en TED¹, maar ook op sociale media en portals en publicatiewebsites die gevolgd worden door innovatie bedrijven.



¹ Tenders Electronic Daily, op <https://ted.europa.eu/> als de oproep boven de EU-drempels voor publicatie op EU-niveau ligt.





Contactgegevens

Vragen? Neem contact met ons op:
GROW-INNOVATIONPROCUREMENT@ec.europa.eu

Wilt u op de hoogte blijven van het laatste nieuws?
[Meld u aan voor onze nieuwsbrief](#), de *Public Procurement Gazette*.