



HOE INNOVATIES INKOPEN IN DE BOUW EN GWW

6 CASUSSEN MET OPLOSSINGSRICHTINGEN

DECEMBER 2018





INHOUDSOPGAVE



Inleiding	3
Casussen	4
Casus 1: Inkopen van bewezen technologie	5
Casus 2: Ontwikkelen en inkopen van innovaties	6
Casus 3: Een creatieve oplossing	8
Casus 4: Pilot	9
Casus 5: Ondernemer met unieke oplossing	11
Casus 6: Ruimte voor innovatie	13
Technology Readiness Level (TRL)	14
Intellectueel eigendom	15
Aanbestedingsprocedures	16
Wettelijke kaders	17
Colofon	18





INLEIDING



Het inkopen van innovatieve oplossingen in de bouw en de grond-, weg- en waterbouw vraagt om een zorgvuldige inkoopstrategie. Deze bestaat vaak uit een aaneenschakeling van meerdere inkoopinstrumenten. Vanwege de stand van de techniek en het type oplossing vraagt ieder innovatietraject al snel om een eigen strategie. Zo moeten innovaties soms eerst nog een ontwikkeltraject doorlopen voordat deze kunnen worden toegepast. Een andere keer is het nog onzeker of de innovatie daadwerkelijk kan bieden wat deze belooft waardoor er eerst nog praktijkproeven wenselijk zijn.

Met deze publicatie wil de PIANOo-vakgroep GWW en Bouw aanbestedende diensten ondersteunen met het opstellen van hun inkoopstrategieën voor innovatie en het inrichten van de bijbehorende inkoopprocessen. De zes casussen met bijbehorende oplossingsrichtingen kunnen u op weg helpen met het zorgvuldig inrichten van het innovatietraject.

De handreiking beschrijft de inkoopstrategieën en bijbehorende inkoopinstrumenten op hoofdlijnen. Meer details en uitgewerkte stappenplannen vindt u op www.innovatiekoffer.nl of www.pianoo.nl. Daarnaast biedt de handreiking een korte toelichting op de technologieontwikkeling, de verdeling van intellectueel eigendom, het overzicht van aanbestedingsprocedures en de wettelijke kaders.



CASUSSEN

In deze handreiking worden zes casussen beschreven. In alle casussen wordt onderscheid gemaakt tussen het inkopen van innovatieve oplossingen voor hoofdfuncties, deelfuncties en bouwprocessen. Drie casussen zijn gericht op een aanbestedende dienst die gericht op zoek gaat naar een innovatieve oplossing. De drie andere casussen zijn beschrijvingen van aanbestedende diensten die toevallig tegen een innovatieve oplossing aanlopen.

Overheid op zoek naar innovatie

Casus 1: Inkopen van bewezen technologie

Casus 2: Ontwikkelen en inkopen van innovatie

Casus 3: Creatieve oplossing

Toevallige innovatie

Casus 4: Pilotwens

Casus 5: Leverancier met unieke oplossing

Casus 6: Ruimte voor innovatie

Per casus vindt u eerst een korte situatieschets. Vervolgens vindt u een beschrijving van de aan te bevelen inkoopstrategieën en mogelijke uitwerkingen van deze strategie in specifieke oplossingsrichtingen. Ten slotte biedt deze handreiking een uitwerking van deze oplossingsrichtingen en een beschrijving van de bijbehorende inkoopinstrumenten. De inkoopstrategieën in deze handreiking zijn:

INKOOPSTRATEGIE

Doelgericht innovatiegericht inkopen	De aanbestedende dienst start een doelgericht innovatietraject waarbij eerst (in een pre-commercieel inkooptraject) innovatieve oplossingen worden ontwikkeld, vaak in co-creatie met de markt. Vervolgens worden deze oplossingen beproeft en gevalideerd. Bij een succesvolle proef koopt de aanbestedende dienst deze oplossingen in. Tijdens het gebruik van de innovatieve oplossing wordt deze soms nog verder doorontwikkeld.
Innovatiegericht inkopen door afgeven van een intentie	De aanbestedende dienst spreekt een intentie uit aan de markt om een bepaalde innovatieve oplossing in de toekomst in te kopen zodra deze door de markt is ontwikkeld. De aanbestedende dienst is beperkt betrokken in het ontwikkelingsproces voor deze innovatieve oplossing
Innovatiegericht inkopen door ruimte te bieden	De aanbestedende dienst biedt ondernemers de ruimte om innovatieve oplossingen te beproeven en te leveren en is niet of slechts zeer beperkt betrokken in het ontwikkelingsproces voor deze innovatieve oplossing.

Uiteraard komen deze drie strategieën van innovatiegericht inkopen vaak in mengvormen voor. De aanbestedende dienst spreekt dan bijvoorbeeld zowel de intentie uit een innovatie te willen afnemen en biedt tegelijkertijd ruimte voor innovatieve oplossingen.



CASUS 1: INKOPEN VAN BEWEZEN TECHNOLOGIE



U heeft een vraagstuk en zoekt hiervoor een bijpassende oplossing. Na het uitvoeren van een marktverkenning komt u tot de conclusie dat er oplossingen op de markt beschikbaar zijn voor uw vraagstuk. Deze oplossingen zijn alleen nog nooit bij u of bij een vergelijkbare organisatie toegepast. U ziet daarom faalrisico's bij de implementatie.

PASSENDE STRATEGIEËN	OPLOSSINGSRICHTINGEN VOOR DEZE STRATEGIE
Innovatiegericht inkopen door ruimte te bieden.	<ol style="list-style-type: none">1. Proeftuin met meerdere ondernemers.¹2. Aanbesteding op basis van functionele specificaties.

Innovatie op de hoofdfunctie

1. Proeftuin met meerdere ondernemers

U organiseert een proeftuin voor een specifiek vraagstuk. Doordat meerdere ondernemers kunnen meedoen met de proeftuin, is de kans op een vendor lock-in klein en kunt u overwegen het eigendom bij de ondernemer laten. Is de proeftuin (succesvol) afgerond, dan organiseert u een aanbesteding op basis van functionele specificaties waarin de deelnemers van de proeftuin en eventuele andere

innovatieve ondernemers kunnen meedoen. Aangezien u precies weet welke innovatieve oplossing u wenst, ligt het gebruik van de mededingingsprocedure met onderhandeling het meest voor de hand.

2. Aanbesteding op basis van functionele specificaties

Door een aanbesteding te organiseren op basis van functionele specificaties biedt u ruimte voor innovatieve oplossingen voor uw vraagstuk. Eventueel kunt u een proef opnemen in de aanbestedingsprocedure of direct na gunning om het risico op falen te verkleinen. In dit geval ligt de concurrentiegericht dialoge het meest voor de hand. Tijdens de aanbestedingsprocedure kunt u deze proef uitvoeren met een of meerdere ondernemers. Voert u de proef na gunning uit, dan is een wachtkamerconstructie te overwegen.

Innovatie op een deelfunctie

Beide oplossingsrichtingen zijn mogelijk.

Innovatie in het bouwproces

De oplossingsrichting aanbesteding op basis van functionele specificaties ligt hier het meest voor de hand. Een proeftuin lijkt eerder geschikt om nieuwe producten en diensten te beproeven dan nieuwe werkwijzen.

¹ Het uitvoeren van een pilot met één ondernemer wordt bij deze cases ontraden. Er zijn op de markt meerdere partijen aanwezig met vergelijkbare oplossingen voor dit vraagstuk.



CASUS 2: ONTWIKKELEN EN INKOPEN VAN INNOVATIES



U heeft een specifiek vraagstuk en zoekt hiervoor snel een passende oplossing. Na het uitvoeren van een marktverkenning komt u tot de conclusie dat er geen oplossingen op de markt aanwezig zijn voor uw vraagstuk, maar dat deze wel ontwikkeld kunnen worden. Er zijn meerdere technische vernieuwingen gevalideerd in een lab-omgeving die ook daadwerkelijk de potentie hebben om uw vraagstuk op te lossen.

PASSENDE STRATEGIEËN	OPLOSSINGSRICHTINGEN VOOR DEZE STRATEGIE
Doelgericht innovatiegericht inkopen.	1. Oplossing laten ontwikkelen bij één marktpartij of kennisinstituut. 2. Pre-commercieel inkopen. 3. Innovatiepartnerschap.
Innovatiegericht inkopen door afgeven van een intentie.	4. Aanbesteding op basis van functionele specificaties.

Als uit de marktverkenning blijkt dat er nog geen technologische vernieuwingen beschikbaar zijn, dan kunt u ook overwegen om een subsidietraject te starten.

Innovatie op de hoofdfunctie

1. Oplossing ontwikkelen bij één partij

U laat voor het vraagstuk oplossingen uitwerken door één ontwikkelaar. Dit kan een kennisinstituut of een ondernemer zijn. Is de waarde van deze opdracht boven de drempel dan moet u deze aanbesteden. Hiervoor is de concurrentiegerichte dialoog of een prijsvraag het meest geschikt. Hiervoor stelt u functionele specificaties op. Het is verder aan te bevelen dat u het intellectueel eigendom van de ontwikkelde oplossing krijgt (ten minste een licentie) om een potentiële vendor lock-in te voorkomen.

Heeft de ontwikkelaar zijn werk gedaan dan organiseert u een aanbesteding voor een leverancier van de ontwikkelde oplossing. Hiervoor gebruikt u technische specificaties gebaseerd op de ontwikkelde oplossing door de ontwikkelaar. Het gebruik van de mededingingsprocedure met onderhandeling of een klassieke aanbestedingsprocedure ligt in dit geval het meest voor de hand.

2. Pre-commercieel inkopen

U organiseert voor uw vraagstuk een ontwikkeltraject in de vorm van een innovatiecompetitie volgens bijvoorbeeld de SBIR-aanpak. De competitie bestaat uit meerdere ontwikkelrondes waarin steeds partijen afvallen. De deelnemers krijgen per ronde een betaalde opdracht om de innovatieve oplossing die zij bedacht hebben voor uw maatschappelijke vraagstuk een stap verder te brengen. Voor deze competitie start u met functionele specificaties. U zet de competitie breed uit om zoveel mogelijk ondernemers te verleiden om



deel te nemen aan de competitie. Doordat er meerdere ondernemers meedoen in het innovatietraject, is de kans op een vendor lock-in een stuk kleiner. Na het ontwikkeltraject organiseert u een aanbesteding om één van de ontwikkelde oplossingen in te kopen. Hiervoor gebruikt u opnieuw functionele specificaties. De keuze voor de mededingingsprocedure met onderhandeling ligt het meest voor de hand als u weet waar de oplossing aan moet voldoen.

3. *Innovatiepartnerschap*

Door een innovatiepartnerschap te organiseren is het mogelijk om bij een succesvol ontwikkeltraject de oplossing direct in te kunnen kopen. Hiermee voorkomt u dat u na het ontwikkeltraject een nieuwe aanbesteding moet organiseren. In het innovatiepartnerschap kunt u besluiten om met één of meerdere ondernemers een proef uit te voeren. Kiest u voor één ondernemer en verwacht u naast deze ene keer de oplossing ook vaker nodig te hebben, dan loopt u het risico om in een vendor lock-in terecht te komen. Dit kunt u voorkomen door de resultaten van het ontwikkeltraject breed te verspreiden onder de concurrenten zodat ook zij vergelijkbare oplossingen voor het betreffende vraagstuk kunnen leveren of een licentie kunnen nemen op het intellectueel eigendom.

4. *Aanbesteding op basis van functionele specificaties*

Door een aanbesteding te organiseren op basis van functionele specificaties biedt u ruimte voor innovatieve oplossingen voor uw vraagstuk. U communiceert vroegtijdig uw intentie aan de markt om specifieke innovatieve oplossingen bij toekomstige vraagstukken in te kopen. Zijn innovatieve oplossingen ontwikkeld, dan koopt u deze in. De concurrentiegerichte dialoog ligt in dit geval het meest voor de hand.

Innovatie op een deelfunctie

Oplossingsrichtingen 1 en 3; een oplossing laten ontwikkelen door een derde partij en een innovatiepartnerschap liggen iets minder voor de hand vanwege een eventueel coördinatieprobleem die tussen de deelfuncties kan ontstaan.

Innovatie in het bouwproces

Oplossingsrichting 1; een oplossing laten ontwikkelen door een derde partij ligt hier minder voor de hand tenzij u zelf bouwmaterieel bezit.



CASUS 3: EEN CREATIEVE OPLOSSING



U heeft een maatschappelijk vraagstuk. U staat open voor innovatie, maar heeft geen behoefte aan een onderzoeken- en ontwikkelingsstraject. U zoekt vooral een creatieve oplossing binnen de beleidskaders, bestaande normen en ontwerprichtlijnen.

PASSENDE STRATEGIEËN	OPLOSSINGSRICHTINGEN VOOR DEZE STRATEGIE
Innovatiegericht inkopen door ruimte te bieden.	1. Prijsvraag. 2. Aanbesteding op basis functionele specificaties.

Innovatie op de hoofdfunctie

1. Prijsvraag

Kiest u voor een prijsvraag dan hanteert u functionele specificaties en relevante gunningscriteria. Inschrijvers dienen hun inschrijvingen geanonimiseerd in. Na beoordeling door een onafhankelijke jury kunt u besluiten een onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking te starten met de winnaar(s).

2. Aanbesteding op basis van functionele specificaties

Door een aanbesteding te organiseren op basis van functionele specificaties biedt u ruimte voor innovatieve oplossingen voor uw vraagstuk. In dit geval ligt de concurrentiegerichte dialoog het meest voor de hand.

Innovatie op een deelfunctie

Beide oplossingsrichtingen zijn hier mogelijk.

Innovatie in het bouwproces

Beide oplossingsrichtingen zijn hier mogelijk.



CASUS 4: PILOT



Een ondernemer heeft zelfstandig een innovatieve oplossing ontwikkeld en wil deze oplossing in een operationele omgeving demonstreren. U ziet potentie in deze oplossing en wil bij een succesvolle pilot de oplossing misschien wel inkopen.

De ondernemer heeft aangegeven dat zijn oplossing nog niet volledig is, maar dat het ontwikkeltraject wel bijna is afgerond. De oplossing is gedemonstreerd in een testomgeving maar nog niet in een praktijk-situatie. Op dit moment werkt de ondernemer aan het certificeren van de innovatie.

PASSENDE STRATEGIEËN	OPLOSSINGSRICHTINGEN VOOR DEZE STRATEGIE ²
Innovatiegericht inkopen door ruimte te bieden.	<ol style="list-style-type: none">1. Proeftuin met meerdere ondernemers.2. Pilot met één ondernemer.3. Aanbesteding op basis van functionele specificaties.

Het uitvoeren van een innovatiepartnerschap is bij deze casus minder gebruikelijk. De innovatieve oplossingen zijn al bijna geheel uitontwikkeld.

² Het uitvoeren van een innovatiepartnerschap is bij deze casus minder gebruikelijk. De innovatieve oplossingen zijn al bijna geheel uitontwikkeld.

Innovatie op de hoofdfunctie

1. Proeftuin met meerdere ondernemers

U organiseert een proeftuin voor een specifiek vraagstuk. Doordat meerdere ondernemers kunnen meedoen met de proeftuin, is de kans op een vendor lock-in klein en kunt u overwegen het intellectueel eigendom bij de ondernemer te laten. Is de proeftuin (succesvol) afgerond, dan organiseert u een aanbesteding op basis van functionele specificaties waarin de deelnemers van de proeftuin en eventuele andere innovatieve ondernemers kunnen meedoen. Aangezien u precies weet welke innovatieve oplossing u wenst, ligt het gebruik van de mededingingsprocedure met onderhandeling het meest voor de hand.

2. Pilot met één ondernemer

U kunt ook een pilot met één ondernemer organiseren. Doordat u met één ondernemer de pilot organiseert moet u ervoor waken dat uw organisatie niet in een vendor lock-in terecht komt. Is de pilot (succesvol) afgerond, dan deelt u de lessen en organiseert u een aanbesteding op basis van functionele specificaties waarin de deelnemer van de pilot en zijn concurrenten mee kunnen doen.

3. Aanbesteding op basis van functionele specificaties

Door een aanbesteding te organiseren op basis van functionele specificaties biedt u ruimte voor innovatieve oplossingen voor uw vraagstuk. Eventueel kunt u een proef opnemen in de aanbestedingsprocedure of direct na gunning om het risico op falen te verkleinen. In dit geval ligt de concurrentiegerichte dialoog het meest voor de



hand. Tijdens de aanbestedingsprocedure kunt u deze proef uitvoeren met een of meerdere ondernemers. Voert u de proef na gunning uit, dan is een wachtkamerconstructie aan te bevelen.

Innovatie op een deelfunctie

Alle oplossingsrichtingen zijn mogelijk.

Innovatie in het bouwproces

Voor een zittende leverancier die een proef wil doen met innovatief bouwmaterieel, is dat het makkelijkst hiervoor de ruimte te bieden in een van zijn lopende overeenkomsten. Heeft u geen overeenkomst met deze leverancier, dan kunt u deze ondernemer in contact brengen met de bestaande leveranciers en kijken of ze hiervoor open staan. Het wordt aanbevolen om terughoudend te zijn in het opleggen van de toepassing van innovatief bouwmaterieel door een andere leverancier.



CASUS 5: ONDERNEMER MET UNIEKE OPLOSSING



Een ondernemer heeft zelfstandig een innovatieve oplossing ontwikkeld. U loopt toevallig tegen deze oplossing aan en u realiseert zich dat deze oplossing u kan helpen en u wilt deze oplossing inkopen. De ondernemer claimt dat zijn oplossing uniek is in de wereld. Na een uitvoerige marktverkenning komt u tot de conclusie dat dit inderdaad zo is. De oplossing is nog niet volledig uitontwikkeld.

PASSENDE STRATEGIEËN	OPLOSSINGSRICHTINGEN VOOR DEZE STRATEGIE
Doelgericht innovatiegericht inkopen.	1. Pre-commercieel inkopen. 2. Innovatiepartnerschap. 3. Onderhands inkopen van de unieke oplossing.
Innovatiegericht inkopen door afgeven van een intentie.	4. Reguliere aanbesteding op basis van functionele specificaties.

Innovatie op de hoofdfunctie

1. Pre-commercieel inkopen

Om meerdere van dit type oplossingen in de markt te laten ontwikkelen organiseert u een innovatiecompetitie volgens bijvoorbeeld de SBIR-aanpak. De competitie bestaat uit meerdere ontwikkelrondes, waarin steeds partijen afvallen. De deelnemers krijgen per ronde een betaalde opdracht om de innovatieve oplossing voor uw vraagstuk een stap verder te brengen. De ondernemer met de reeds ontwikkelde oplossing kan meedoen met deze innovatie-

competitie om zijn innovatieve oplossing uit te ontwikkelen. U laat het intellectueel eigendom onder voorwaarden bij de deelnemers. Na dit ontwikkeltraject organiseert u een aanbesteding. Hiervoor gebruikt u functionele specificaties en de mededingingsprocedure met onderhandeling.

2. Innovatiepartnerschap

Door een innovatiepartnerschap te organiseren is het mogelijk om bij een succesvol ontwikkeltraject de oplossing direct in te kunnen kopen. Hiermee voorkomt u dat u na het ontwikkeltraject een nieuwe aanbesteding moet organiseren. In het innovatiepartnerschap kunt u besluiten om met één of meerdere ondernemers een proef uit te voeren. Kiest u voor één ondernemer en verwacht u naast deze ene keer de oplossing ook vaker nodig te hebben, dan loopt u het risico om in een vendor lock-in terecht te komen. Dit kunt u voorkomen door de resultaten van het ontwikkeltraject breed te verspreiden onder de concurrenten zodat ook zij vergelijkbare oplossingen voor het betreffende vraagstuk kunnen leveren of een licentie te nemen op het intellectueel eigendom.

3. Onderhands inkopen van de unieke oplossing

De Aanbestedingswet 2012 biedt ruimte om unieke oplossingen, waarvoor geen redelijk substituut aanwezig is, onderhands in te kopen. Hiervoor start u met een gedegen marktverkenning. Blijkt de oplossing daadwerkelijk uniek, dan heeft u twee opties. Optie 1: U neemt de unieke oplossing af van deze ondernemer. Optie 2: U koopt het intellectueel eigendom op de unieke oplossing, zodat u deze oplossing in de toekomst altijd door andere leverancier



kan laten gebruiken. De eerste optie ligt voor de hand als u de oplossing slechts eenmalig nodig heeft. De tweede optie valt te overwegen als u meerdere afnames van deze unieke oplossing voorziet.

4. Aanbesteding op basis van functionele specificaties

Door een aanbesteding te organiseren op basis van functionele specificaties biedt u ruimte voor innovatieve oplossingen voor uw vraagstuk. Kondigt u ruimschoots van te voren uw vraagstuk aan, dan biedt u ook andere ondernemers die werken aan functioneel gelijkwaardige oplossingen een mogelijkheid om een innovatieve oplossing voor uw vraagstuk uit te ontwikkelen. De mededingingsprocedure met onderhandeling ligt in dit geval het meest voor de hand.

Innovatie op een deelfunctie

Alle oplossingsrichtingen lijken hier mogelijk.

Innovatie in het bouwproces

Alle oplossingsrichtingen lijken hier mogelijk.



CASUS 6: RUIMTE VOOR INNOVATIE



U heeft een opdracht te vergeven. U staat open voor innovatie, maar innovatie is geen noodzaak. Alle innovatieve oplossingen die voldoen aan de specificaties zijn welkom.

PASSENDE STRATEGIEËN	OPLOSSINGSRICHTINGEN VOOR DEZE STRATEGIE
Innovatiegericht inkopen door ruimte te bieden.	1. Reguliere aanbesteding op basis van functionele specificaties.

Innovatie op de hoofdfunctie

1. Aanbesteding op basis van functionele specificaties

Door een aanbesteding te organiseren op basis van functionele specificaties biedt u ruimte voor innovatieve oplossingen voor uw vraagstuk. Kondigt u ruimschoots van te voren uw vraagstuk aan, dan biedt u ook andere ondernemers die werken aan functioneel gelijkwaardige oplossingen een mogelijkheid om een innovatieve oplossing voor uw vraagstuk uit te ontwikkelen. De concurrentiegerichte dialoog ligt in deze casus het meest voor de hand.

Denk wel na over welk technologisch volwassenheidsniveau uw organisatie ten minste verlangt. Durft uw organisatie meer risico's te nemen, dan kunt u besluiten ook niet volledig bewezen technologie te accepteren. Verlangt u zekerheid, vraag dan om bewezen technologie. Onderzoek dan wel op welke manier ondernemers kunnen aantonen dat hun innovatieve oplossing voldoet, bijvoorbeeld door het aanbieden van een proeftuin.

Innovatie op een deelfunctie

Wanneer voor het ene subsysteem innovatie welkom is, maar op andere onderdelen niet, dan kunt u besluiten om gebruik te maken van gedeeltelijke functionele specificaties.

Innovatie in het bouwproces

In de regel wordt de bouwmethode en het bouwmaterieel niet in een bestek voorgeschreven. Het werken met functionele specificaties voor zowel de uitvoeringsmethode als de te leveren oplossingen biedt extra ruimte voor ondernemers om innovatief bouwmaterieel in te zetten omdat het ontwerp invloed heeft op het in te zetten materieel.



TECHNOLOGY READINESS LEVEL (TRL)



Niet elke vernieuwing is voor een overheid meteen rijp om in te kopen, zeker als deze zich nog niet voldoende bewezen heeft. In veel gevallen is het daarom nuttig de Technology Readiness Level (TRL) van vernieuwing te bepalen. Technology Readiness Level is een systeem dat door NASA in de jaren 70 is ontwikkeld en dat tegenwoordig breed wordt toegepast. Het TRL niveau geeft de mate van ontwikkeling van een technologie aan, waarbij TRL 1 staat voor technologie aan het begin van de ontwikkeling en TRL 9 voor technologie die technisch en commercieel gereed is. Rijkswaterstaat³ hanteert de volgende 9 niveaus:

TRL 1	Basisprincipes van de benodigde technologieën zijn bekend.
TRL 2	Het technologisch concept van de sleutelcomponenten is geformuleerd.
TRL 3	Het technologisch concept van sleutelcomponenten is experimenteel aangetoond.
TRL 4	De technologie van alle sleutelcomponenten werkt onder laboratoriumcondities.
TRL 5	De voor het prototype benodigde technologieën werken onder relevante omstandigheden.
TRL 6	Een prototype werkt onder relevante omstandigheden.
TRL 7	Een prototype kan getest worden onder operationele omstandigheden.

TRL 8	Het systeem is getest en gevalideerd onder de operationele omstandigheden.
TRL 9	Klaar voor toepassing.

Het doorlopen van deze niveaus is meestal geen simpel lineair proces voor een technologische vernieuwing. Blijkt een innovatieve oplossing op een bepaald niveau te falen, dan moeten er soms meerdere stappen terug gezet worden. De doorlooptijd en de kosten van het doorlopen van deze stappen kunnen per innovatie erg verschillen.

³ <http://publicaties.miniennm.nl/documenten/corporate-innovatieprogramma-jaaroverzicht-2017>





INTELLECTUEEL EIGENDOM



Bij het ontwikkelen van innovatieve oplossingen kan intellectueel eigendom ontstaan. Dit kan leiden tot een vendor lock-in. In deze gevallen is het belangrijk om na te denken over de verdeling van intellectueel eigendom. Om een vendor lock-in te voorkomen zijn twee strategieën denkbaar:

1. Intellectueel eigendom komt volledig aan u toe.
2. Intellectueel eigendom komt aan de leverancier toe, maar:
 - a. U krijgt een overdraagbare licentie op het intellectueel eigendom.
 - b. U laat meerdere innovatieve oplossingen ontwikkelen die uitwisselbaar zijn met elkaar. Deze uitwisselbaarheid kan worden geborgd door raakvlakken te standaardiseren.

Het voordeel van de tweede strategie is dat de leverancier een groter belang heeft bij het slagen van de innovatie. De leverancier kan na het ontwikkeltraject de oplossing breder commercialiseren. De kosten voor de aanbestedende dienst zijn dan ook vaak lager.



AANBESTEDINGSPROCEDURES



Binnen de drie inkoopstrategieën van innovatiegericht inkopen zijn meerdere aanbestedingsprocedures relevant. De belangrijkste zijn:

PROCEDURE	BESCHRIJVING	MEER INFORMATIE
Onderhandse procedures	Bij een onderhandse procedure vraagt u één of meerdere aanbieders een offerte in te dienen.	https://www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-1-voorbereiden-inkoopopdracht/mogelijke-aanbestedingsprocedures/nationale-procedures
Concurrentiegerichte dialoog	De concurrentiegerichte dialoog biedt de ruimte voor geschikte partijen om verschillende oplossingen aan te dragen. Vervolgens kunt u met deze partijen de voorgestelde oplossingen nader uitwerken.	https://www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-1-voorbereiden-inkoopopdracht/mogelijke-aanbestedingsprocedures/europese-specifieke-procedures-4
Mededingingsprocedure met onderhandeling	Bij de mededingingsprocedure met onderhandeling dienen inschrijvers een eerste inschrijving in waarna door middel van onderhandelingen naar definitieve inschrijvingen wordt toegewerkt.	https://www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-1-voorbereiden-inkoopopdracht/mogelijke-aanbestedingsprocedures/europese-specifieke-procedures-2
Innovatiepartnerschap	Het innovatiepartnerschap is een procedure voor de aanschaf van producten, werken en diensten die nog niet op de markt beschikbaar zijn. Na het uitvoeren van onderzoeks- en ontwikkelingswerkzaamheden kunt u de innovatieve oplossing afnemen.	https://www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-1-voorbereiden/mogelijke-procedures/europese-specifieke-procedures
Prijsvraag	Een prijsvraag is een procedure die tot doel heeft een plan of ontwerp te verschaffen, dat na een aankondiging van de opdracht door een jury wordt geselecteerd, al dan niet met toekenning van prijzen.	https://www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-1-voorbereiden-inkoopopdracht/mogelijke-aanbestedingsprocedures/europese-specifieke-procedures/prijsvraag



WETTELIJKE KADERS



De belangrijkste wettelijke kaders waar u rekening mee moet houden zijn in onderstaande tabel per instrument samengevat:

PROCEDURE / INSTRUMENT	JURIDISCH KADER
Pilot of Proeftuin	In beginsel is Aanbestedingswet 2012, art. 2.33 lid a van toepassing. In sommige gevallen is ook het O&O&I Staatssteunkader 2014/C 198/01 van toepassing.
Pre-commercieel inkopen zoals SBIR-aanpak	Valt buiten de Aanbestedingswet 2012. O&O&I Staatssteunkader 2014/C 198/01 paragraaf 2.3 is van toepassing.
Innovatiepartnerschap	Aanbestedingswet 2012 is van toepassing. In sommige gevallen is ook het O&O&I Staatssteunkader 2014/C 198/01 paragraaf 2.3 van toepassing.
Mededingingsprocedure met onderhandeling Concurrentiegericht dialogoog Prijsvraag aanbestedingsprocedure	Aanbestedingswet 2012 is van toepassing.

Pre-commercieel inkopen valt buiten de Aanbestedingswet 2012 als u een onderzoek- en ontwikkelingsdienst inkoop waarbij het eigenaarschap van het intellectueel eigendom bij de leverancier ligt en u de onderzoek- ontwikkelingsdiensten niet volledig zelf betaalt.

Een pilot of proeftuin kunt u inrichten als u of de markt een innovatieve oplossing wilt testen in de beoogde omgeving van deze oplossing.

Bij pre-commercieel inkopen en innovatiepartnerschap kan er mogelijk sprake zijn van staatsteun. Het O&O&I-staatssteunkader paragraaf 2.3⁴ biedt een toetsingskader waarmee u kunt bepalen of hiervan sprake is.

Voor de afname van de ontwikkelde oplossing die is ontwikkeld in een pre-commercieel inkopen traject of is beproeft in een pilot of proeftuin is in beginsel een Europese aanbesteding noodzakelijk. Wilt u na de ontwikkeling de innovatieve oplossing inkopen zonder hiervoor een nieuwe aanbestedingsprocedure te willen doorlopen, dan kan het innovatiepartnerschap een uitkomst bieden.

⁴ https://eur-lex.europa.eu/legal-content/NL/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2014.198.01.0001.01.NLD





COLOFON



December 2018 - Dit is een uitgave van de PIANOo vakgroep GWW en Bouw. De PIANOo vakgroep GWW en Bouw diept onderwerpen uit op het gebied van inkoop, aanbesteden of contractmanagement in de GWW- en bouwsector en vat het resultaat samen in praktische handreikingen.

Eindredactie

Vakgroep GWW en Bouw: Hans Wamelink (vz), Johan Arends, Frits Houtman, Cor Luijten, Ralph Rheiter, Merel Bruijs, Niekol Dols

PIANOo Expertisecentrum Aanbesteden: Floris den Boer

PIANOo Expertisecentrum Aanbesteden

tel. 070-379 82 99

info@pianoo.nl

www.pianoo.nl

