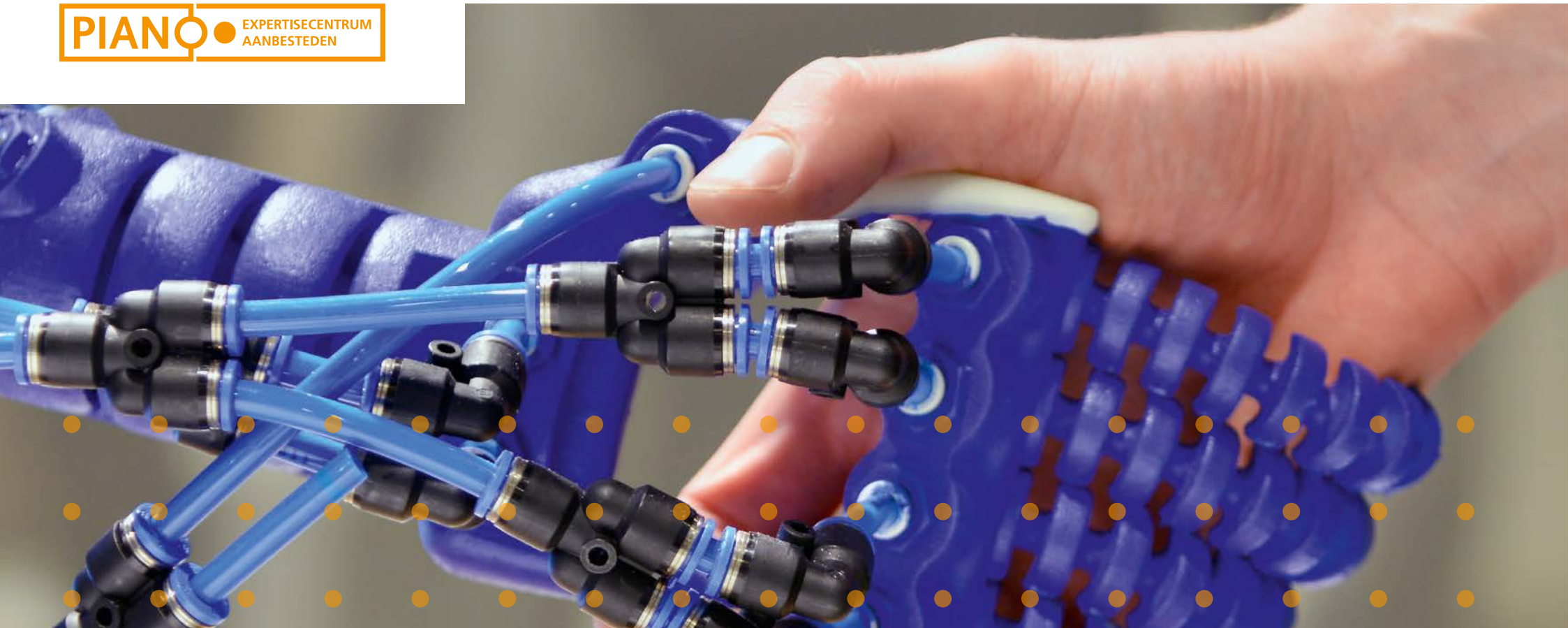




INNOVATIEPARTNERSCHAP

SAMEN INNOVEREN MET HET BEDRIJFSLEVEN

JUNI 2016



INNOVATIEPARTNERSCHAP

In een innovatiepartnerschap kunt u als aanbestedende dienst met bedrijven een ontwikkeltraject starten en daarna overgaan tot commerciële en grootschalige aankoop van de oplossing. Voorheen was het nodig om na het ontwikkeltraject opnieuw aan te besteden. Innovatiepartnerschap begint met een inhoudelijke vraagarticulatie, een diepgaande marktanalyse en een scherpe partnerkeuze. Het partnerschap kan worden aangegaan met een of met meer aanbieders; gaandeweg kunnen partijen afhaken of afvallen.

WANNEER

Het innovatiepartnerschap betekent een relatief lange samenwerking tussen aanbestedende dienst(en) en aanbieder(s). Het grote voordeel van de procedure is dat u zeer gericht innovatie uit de markt kunt halen en vanaf het begin meer zekerheid kunt bieden. Voor de aanbieder is er gegarandeerde afname bij een succesvol ontwikkeltraject, wat de investeringsbereidheid kan vergroten. Voor de eigen organisatie is er de zekerheid dat de innovatie kan worden uitgerold, zonder de verplichting tot een nieuwe (open) aanbestedingsprocedure.

Dit kan overigens ook worden geïnterpreteerd als een beperking: er bestaat niet de mogelijkheid om nieuwe aanbieders toe te laten, ook niet als die op eigen initiatief een betere oplossing hebben ontwikkeld. Natuurlijk kun je altijd het innovatiepartnerschap afbreken en besluiten een nieuwe openbare procedure te starten. Hiervoor zullen wel op voorhand voorwaarden moeten worden opgenomen.

De procedure is nieuw en er is nog geen ervaring mee opgedaan. De eerste indruk is dat een innovatiepartnerschap geschikt is voor specifiek gevraagde innovaties die de markt nog niet uit zichzelf ontwikkelt.

Voor een goede afweging, zetten we het innovatiepartnerschap naast de andere opties:

- Voor innovaties zonder ontwikkeltraject die goed zijn te specificeren: mededingingsprocedure met onderhandeling;
- Voor moeilijk te specificeren innovaties zonder ontwikkeltraject: [concurrentiegericht dialoog](#)
- [Een prototype laten ontwikkelen](#), zonder direct een afname vast te leggen: PCP / SBIR
- De markt aanzetten tot een ontwikkeltraject op eigen kosten zonder een afname vast te leggen: [innovatietraject met uitzicht op inkoop](#)
- Starten van een ontwikkeltraject , inclusief afname: innovatiepartnerschap.

● INNOVATIEPARTNERSCHAP

- Wanneer
- Stappenplan
- Juridisch
- Links



U mag het innovatiepartnerschap alleen inzetten voor de aanschaf van een nieuwe of aanmerkelijk verbeterde oplossing. Het gaan dan om aanmerkelijk verbeterde oplossingen die zonder aanvullend onderzoek en ontwikkeling niet haalbaar zijn. Het kunnen bijvoorbeeld oplossingen zijn waar op unieke wijze bestaande deeloplossingen worden gecombineerd of waar een bestaande oplossing dusdanig wordt doorontwikkeld dat dit leidt tot een aanmerkelijke verbetering van deze bestaande oplossing. Een aanmerkelijk verbetering kan op alle aspecten plaatsvinden, denk aan functionaliteit, duurzaamheid, levenscycluskosten, betrouwbaarheid en veiligheid.

STAPPENPLAN

0. Vraagarticulatie

De vraagarticulatie kent voor een innovatiepartnerschap drie dimensies:

- De inhoudelijke uitvraag: functionele en andere eisen aan de te ontwikkelen innovatie voor het probleem of inkoopbehoefte. Voor het vaststellen van de inhoudelijke uitvraag kun je een [behoefteanalyse](#) uitvoeren en aansluiting zoeken met de [innovatieagenda](#) van je eigen organisatie.
- Eisen aan de partner/aanbieder: aan welke voorwaarden (competenties, rol in samenwerking, portfolio, etc.) moet de partner voldoen?
- Aanbestedende diensten: lopen meer aanbestedende diensten tegen de zelfde vraag aan en valt er als aanbesteders dan samen te werken? Is het innovatiepartnerschap nog de beste procedure? Belangrijke check: stappen de diensten er met dezelfde doelen in? En hoe worden de kosten verdeeld?

Bovendien is het belangrijk om de volgende checks uit te voeren:

- Vaststellen of de inhoudelijke uitvraag een innovatieve oplossing behoeft, via een [marktverkenning](#).
- Vaststellen uit welke stappen de ontwikkelfase van het innovatiepartnerschap moet bestaan. Een [marktconsultatie](#) waarin zowel bedrijven als kennisinstituten worden betrokken lijkt hiervoor essentieel.

1. Mededingingsfase

De mededingingsfase van het innovatiepartnerschap is vrijwel identiek aan de mededingingsprocedure met onderhandelingen. Dat wil zeggen: eerst een selectie van gegadigden; dan inschrijven en onderhandelen in een of meer rondes; en vervolgens definitief inschrijven, beoordelen en gunnen. Innovatiepartnerschap wordt gegund op basis van beste prijs-kwaliteitsverhouding.

● INNOVATIEPARTNERSCHAP

- Wanneer
- Stappenplan
- Juridisch
- Links



In de uitvraag en onderhandelingen geldt een aantal specifieke aandachtspunten:

- **Motivatie.** Welke behoefte is er aan innovatieve producten, diensten of werken en waarom is hiervoor een innovatietraject nodig?
- **Gefaseerde prestaties.** Prestaties, criteria en prijs gespecificeerd per fase; voor latere fasen kunnen ook minima en maxima worden vastgesteld, waarbinnen later verder wordt onderhandeld.
- **Raming.** Het is verplicht om een raming te geven van de inkoopwaarde in de commerciële fase, terwijl de werkelijke waarde en kostprijs natuurlijk pas gaandeweg precies worden. Een goed onderbouwde(!) raming volstaat.
- **Tussentijdse beëindiging.** Na elke fase herijken zowel aanbestedende dienst als aanbieder het partnerschap: go/no-go voor de volgende fase. Neem daarom in de uitvraag en in de mededingingsfase voorwaarden en criteria op voor tussentijdse beëindiging.
- **Rollen.** Partnerschap is een andere relatie dan simpelweg opdrachtgever-opdrachtnemer. Welke rollen en verantwoordelijkheden horen bij welke partner? Dit werpt ook de vraag op: is er voldoende expertise bij de aanbestedende dienst aanwezig om het partnerschap effectief en efficiënt te realiseren? Inhoudelijke kennis is essentieel.
- **Meerdere aanbieders.** Wanneer wordt gekozen om het partnerschap met meerdere aanbieders aan te gaan moet de mate van kennisuitwisseling tussen de verschillende aanbieders en innovatietrajecten helder worden vastgelegd. De [concurrentiegericht dialoog](#) bevat hiervoor handvatten.
- **Risico's.** Zorgvuldige inschatting van risico's gedurende het hele partnerschap, inclusief afspraken wie welke risico's, in welke mate, op zich neemt. Vaak is het niet mogelijk of zelfs niet slim om de zaken volledig dicht te timmeren – dan is het in ieder geval nodig om de risico's te adresseren en vast te leggen 'hoe ermee om te gaan'.
- **Intellectueel eigendom:** de aanbestedende dienst bepaalt welke regels van toepassing zijn en wie, wanneer, welk intellectueel eigendom krijgt; dit kan overigens ook onderdeel van de onderhandeling worden.

2. Ontwikkelfase

De ontwikkelfase kan worden onderverdeeld in verschillende stappen. Dit kan voor elk innovatiepartnerschap anders zijn.

Mogelijke stappen:

- verkenning en haalbaarheid;
- proof of concept, ontwikkelen van een prototype;
- laboratoria-, fabrieks-, systems- of gebruikerstesten;
- pilot projecten;
- certificeringstrajecten.

Voor de inrichting van deze fasen zijn lessen en handvatten uit andere instrumenten te gebruiken. Elke fase wordt apart afgerekend en na elke fase volgt een nieuwe herijking en go/no-go beslissing. Om de juiste stappen in de ontwikkelfase te kiezen, is een marktconsultatie een essentiële bron van informatie. Na elke fase kunnen aanbieders afvallen of uitstappen, conform de in fase 1 vastgestelde afspraken.

● INNOVATIEPARTNERSCHAP

- Wanneer
- Stappenplan
- Juridisch
- Links



3. Commerciële fase

In de commerciële fase vindt de aankoop van de ontwikkelde producten, diensten of werken plaats. Hebben meerdere partijen succesvol het innovatiepartnerschap doorlopen, dan kunnen de overblijvende partners een commerciële inschrijving doen. Beoordeling gebeurt dan op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding, met een vastgesteld kwaliteitsminimum en prijsmaximum. De inkoopprocedure verloopt zoals de inkoop binnen een raamcontract. In de commerciële fase kan worden gegund aan meerdere deelnemers van het innovatiepartnerschap. Het is raadzaam om hierover op voorhand afspraken te maken.

JURIDISCH

Het innovatiepartnerschap is een nieuwe aanbestedingsprocedure en verbindt de precommerciële fase met de commerciële fase. Op dit moment is er nog geen jurisprudentie over de toepassing deze procedure. De handvatten in deze factsheet zijn gebaseerd op de gewijzigde wetgeving, zoals geïnterpreteerd door Nederlandse inkopers en aanbestedingsjuristen; en op inzichten uit andere aanbestedingsprocedures en eerdere jurisprudentie. De praktijk zal moeten uitwijzen of deze interpretatie correct is. Mochten uitspraken leiden tot nieuwe inzichten die een wijziging van deze factsheet behoeven dan zal PIANOo deze zo spoedig mogelijk doorvoeren.

LINKS

Algemeen

- [Innovatiepartnerschap in de aanbestedingswet](#)
- [EU factsheet \(in het Nederlands\) over hervorming innovatie-opdrachten](#)

Staatssteun

- [Staatssteun en precommercieel inkopen](#)
- [Kaderregeling betreffende staatssteun voor R&D en innovatie](#)

Meer informatie

- [Innovatiepartnerschap als onderdeel van het inkoopproces](#)
- [Handreiking Innovatiegericht Inkopen, richtsnoeren voor overheidsinstellingen](#)
- [Durf nodig bij keuze voor innovatiepartnerschap](#) (SC Online)

● INNOVATIEPARTNERSCHAP

- Wanneer
- Stappenplan
- Juridisch
- Links

