



# SBIR handleiding voor ondernemers

Deze handleiding is opgesteld door het SBIR programmabureau van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl), te bereiken op [sbir@rvo.nl](mailto:sbir@rvo.nl). Publicatiedatum: 6 juni 2014.

## Inleiding

Het SBIR<sup>1</sup> programma daagt ondernemers uit om nieuwe producten te ontwikkelen en op de markt te brengen. SBIR gebruikt de creativiteit van ondernemers om maatschappelijke problemen op te lossen. SBIR is een competitie. De ondernemingen met de beste offertes krijgen een opdracht voor een haalbaarheidsonderzoek. De ondernemingen met de meest kansrijke haalbaarheidsonderzoeken krijgen opdracht hun product verder te ontwikkelen.

SBIR is een open competitie voor iedereen die innovatieve (technologische) oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken kan ontwikkelen. Ondernemingen zijn bijzonder kosteneffectief als het gaat om onderzoek en ontwikkeling en zijn goed in staat resultaten om te zetten in nieuwe producten, processen of diensten. SBIR richt zich daarbij op ideeën die vaak al langer bestaan bij ondernemingen.

Het SBIR programma is een verzameling uitdagingen. Iedere uitdaging is een aanbesteding van opdrachten voor onderzoek en ontwikkeling<sup>2</sup>. Op steeds nieuwe onderwerpen dagen wij ondernemers uit. Alleen in de beperkte periode dat een uitdaging open staat, kunt u daarvoor een offerte aanbieden. RVO.nl voert SBIR uit in opdracht van verschillende ministeries.

SBIR bestaat uit drie fasen. Dit verkleint de risico's voor de overheid: alleen voor de beste projecten wordt een onderzoeks- en ontwikkelingstraject betaald. De drie fasen zijn:

1. Haalbaarheidsonderzoek
2. Toegepast onderzoek en ontwikkeling
3. Marktrijp maken

Voor fase 1 en 2 geldt: geselecteerde offertes krijgen een opdracht om het voorgestelde onderzoek uit te voeren. De hoogte van de vergoeding is het offertebedrag. Dit moet lager zijn dan het maximumbedrag en marktconform. Fase 3 wordt niet door de overheid gefinancierd.

Voor fase 1 en voor fase 2 beoordeelt een commissie van experts de offertes op:

- impact op het maatschappelijk probleem
- ondernemerschap
- innovatie
- economisch perspectief
- kwaliteit van de offerte en het project
- ecologische en sociale aspecten
- prijs van de offerte

---

<sup>1</sup> De afkorting SBIR komt van het Amerikaanse *Small Business Innovation Research program*. Het Amerikaanse SBIR programma is alleen toegankelijk voor kleine bedrijven. Het Nederlandse SBIR programma is toegesneden op kleinere ondernemingen, maar staat open voor iedereen, ook grote ondernemingen.

<sup>2</sup> De SBIR behoort tot de zogeheten 'precommerciële' aanbestedingen, de aanbestedingswet is niet van toepassing. Wel geldt ook voor SBIR dat de aanbesteding open, eerlijk en transparant is.

# Inhoudsopgave

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| Inhoudsopgave                                          | 2  |
| 1. De oproep                                           | 3  |
| 1.1 Aanbestedingsdocumenten                            | 3  |
| 1.2 Vragen                                             | 3  |
| 2. Offerte SBIR fase 1                                 | 4  |
| 2.1 Onderdelen van de offerte                          | 4  |
| 2.2 Eisen aan offerte fase 1                           | 4  |
| 2.3 Partijen                                           | 5  |
| 2.4 Prijs en duur van de opdracht                      | 5  |
| 3. Beoordelingsproces SBIR fase 1                      | 6  |
| 3.1 Beoordelingscommissie                              | 6  |
| 3.2 De voorselectie                                    | 6  |
| 3.3 De beoordelingscriteria                            | 6  |
| 3.4 Drempelwaarde                                      | 7  |
| 3.5 Gunning                                            | 7  |
| 3.6 Vertrouwelijkheid                                  | 8  |
| 4. SBIR fase 1: Het haalbaarheidsonderzoek             | 9  |
| 4.1 De opdrachtverlening                               | 9  |
| 4.2 Het intellectueel eigendom                         | 9  |
| 4.3 Het haalbaarheidsonderzoek                         | 9  |
| 4.4 Resultaat fase 1: eindrapport                      | 9  |
| 4.5 Wijzigingen tijdens fase 1                         | 9  |
| 5. Offerte fase 2                                      | 11 |
| 5.1 Partijen                                           | 11 |
| 5.2 Onderdelen offerte fase 2                          | 11 |
| 5.3 Prijs en duur van de opdracht                      | 11 |
| 5.4 Eisen offerte fase 2                               | 11 |
| 6. Beoordelingsproces sbir fase 2                      | 12 |
| 7. SBIR Fase 2: Het onderzoek- en ontwikkelingstraject | 13 |
| 7.1 De opdrachtverlening                               | 13 |
| 7.2 Het intellectueel eigendom                         | 13 |
| 7.3 Resultaten fase 2                                  | 13 |
| 7.4 Wijzigingen tijdens fase 2                         | 13 |
| 8. SBIR Fase 3: marktrijp maken                        | 14 |
| 9. Formulieren, modellen, formats & overeenkomsten     | 15 |
| 10. Nadere Juridische bepalingen                       | 16 |
| 10.1 Eisen aan partijen                                | 16 |
| 10.2 Onderzoek en ontwikkeling                         | 16 |

# 1. De oproep

## 1.1 Aanbestedingsdocumenten

Alle informatie over een specifieke SBIR staat in de aanbestedingsdocumenten van die uitdaging. De aanbestedingsdocumenten bestaan uit:

- De **nota van inlichtingen**. Hierin staan de geanonimiseerde vragen die zijn gesteld over de SBIR-uitdaging en de antwoorden hierop.
- De **oproep**. Deze beschrijft de inhoudelijke kant van een specifieke SBIR-uitdaging en eventueel aanpassingen van de procedure zoals beschreven in de handleiding.
- De **handleiding**. Het voorliggende document dat de procedurele kant van SBIR beschrijft. De in de oproep genoemde versie van de handleiding is van toepassing.
- De **formats, modellen, formulieren en de SBIR-overeenkomst** waarnaar in deze handleiding wordt verwezen.

Mochten er tegenstrijdigheden zitten tussen bovenstaande documenten dan gaat steeds het eerder genoemde document voor het later genoemde document.

De aanbestedingsdocumenten zijn te downloaden op [www.sbir.nl](http://www.sbir.nl)<sup>3</sup>.

De aanbestedingsdocumenten bevatten informatie over zowel fase 1 als over fase 2. Voor fase 2 verstuurt RVO.nl een offerteverzoek waarin aanvullende voorwaarden kunnen staan.

## 1.2 Vragen

Algemene vragen over SBIR kunt u altijd stellen aan het SBIR programma bureau, bereikbaar op nummer: 088 602 5597. Als u vragen heeft over een specifieke SBIR uitdaging dan kunt u:

- Deze per e-mail stellen via het e-mail adres dat in de SBIR oproep staat vermeld. Dit kan tot 10 dagen voor het sluiten van de uitdaging.
- Deze stellen tijdens de informatiebijeenkomst. Informatie over de informatiebijeenkomst vindt u in de oproep of op [www.sbir.nl](http://www.sbir.nl).

Vragen en antwoorden worden (geanonimiseerd) opgenomen in de nota van inlichtingen. Het is niet mogelijk om uw idee met RVO.nl te bespreken. Wel kunt u terugkoppeling krijgen of uw idee, naar oordeel van RVO.nl, past binnen de SBIR uitdaging. Hiertoe kunt u een beknopte beschrijving (maximaal 1 pagina) per e-mail voorleggen. Deze vragen en antwoorden worden niet opgenomen in de nota van inlichtingen.

Het is niet toegestaan om, in het kader van een SBIR-aanbesteding, contact te zoeken met de leden van de beoordelingscommissie.

---

<sup>3</sup> Dit webadres verwijst door naar: <http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/aanbesteden-van-innovaties-sbir>.

## 2. Offerte SBIR fase 1

### 2.1 *Onderdelen van de offerte*

Een offerte moet een afgebakend project aanbieden. Het is niet mogelijk een deel van een project aan te bieden. Een offerte bestaat uit:

1. een volledig ingevuld en ondertekend SBIR-formulier;
2. het projectplan in het Nederlands volgens Model Projectplan fase 1;
3. de begroting volgens Model begroting fase 1.

Wij verzoeken u dit als volgt aan te bieden:

- Een papieren exemplaar van de complete offerte losbladig in een mapje.
- Een elektronisch exemplaar van de complete offerte op USB stick<sup>4</sup> of per e-mail aan [sbir@rvo.nl](mailto:sbir@rvo.nl). Het projectplan, de samenvatting en de begroting moeten daarbij als aparte PDF, Word of Excel bestanden worden aangeleverd.
- In de oproep kan aangegeven zijn dat u extra exemplaren van de managementsamenvatting of het projectplan moet aanleveren.

### 2.2 *Eisen aan offerte fase 1*

Er wordt met nadruk op gewezen dat aanbieder zelf verantwoordelijk is voor de volledigheid van zijn offerte. Een onvolledige offerte kan leiden tot uitsluiting van de aanbestedingsprocedure.

RVO.nl toetst of de offerte voldoet aan onderstaande eisen. In de volgende gevallen komen offertes niet in aanmerking voor een opdracht:

- Offerte overschrijdt (op welke manier dan ook) het maximum bedrag zoals aangegeven in de oproep.  
**Daarbij wordt gekeken naar het bedrag inclusief btw.**
- Offerte overschrijdt de maximale looptijd.
- De offerte is niet in het Nederlands opgesteld.
- Eén (of meerdere) van de volgende bijlagen ontbreekt:
  - o De begroting
  - o Het projectplan
- De begroting of het projectplan zijn niet in overeenstemming met de modellen die daarvoor op [www.sbir.nl](http://www.sbir.nl) zijn gepubliceerd.
- De offerte biedt, op welke manier dan ook, een onderdeel van een project aan in plaats van een volledig project.

RVO.nl kan, maar is daartoe niet verplicht, kleine omissies (die niet inhoudelijk zijn en hierboven niet zijn genoemd) laten herstellen na het sluitingstijdstip. In die gevallen geldt dat RVO.nl per e-mail verzoekt om binnen 2 werkdagen de omissies recht te zetten. Wanneer omissies niet tijdig, of niet juist worden rechtgezet, komt het voorstel alsnog niet in aanmerking voor een opdracht en wordt het niet beoordeeld door de beoordelingscommissie.

---

<sup>4</sup> Een CD-rom mag ook, maar heeft niet de voorkeur.

De volledige offerte moet voor het aangegeven tijdstip ontvangen zijn op de in de oproep aangegeven locatie. Het risico van vertraging tijdens de (post)verzending of door onjuiste/onvolledige adressering is geheel voor rekening van de aanbieder. Offertes die niet op tijd zijn ontvangen, zullen terzijde worden gelegd.

## **2.3 Partijen**

Het SBIR programma is gericht op ondernemingen met onderzoeks- en ontwikkelingscapaciteit. Ook stichtingen, verenigingen, corporaties en startende ondernemers (privé personen) kunnen meedoen. Voor startende ondernemers geldt dat de onderneming nog niet opgericht hoeft te zijn op het moment dat een offerte wordt uitgebracht. Stichtingen, verenigingen en corporaties zullen extra moeten motiveren waarom zij de aangewezen partij zijn om het voorgestelde product te ontwikkelen én succesvol op de markt te brengen. Alle organisaties, ook die zonder winst oogmerk, moeten duidelijk aangeven hoe de *route to market* er uit ziet (worden licenties uitgegeven, wordt te zijner tijd een onderneming opgericht?).

Een SBIR opdracht wordt gesloten met één partij. Deze 'hoofdaannemer' is verantwoordelijk voor het resultaat en heeft uiteraard de leiding over het project. Deze partij kan samenwerken met onderaannemers. RVO.nl adviseert u afspraken tussen hoofd en onderaannemers goed schriftelijk vast te leggen.

In hoofdstuk 10.1 zijn nadere eisen aan deelnemende partijen opgenomen.

## **2.4 Prijs en duur van de opdracht**

Fase 1 duurt maximaal 6 maanden. Binnen die tijd moet het haalbaarheidsonderzoek zijn afgerond.

U doet een offerte voor een bepaald resultaat tegen een in de offerte aangegeven vaste prijs. Uw offerte moet marktconform zijn. Dus een reële prijs voor wat u aanbiedt. Houdt er bij het bepalen van de prijs rekening mee dat het intellectueel eigendom bij u blijft. Er is geen overdracht aan de opdrachtgever. Wel verwerft de opdrachtgever bepaalde rechten (zie paragraaf 4.2). Een marktconforme prijs houdt hier rekening mee en ligt daarom lager dan de prijs voor R&D diensten aanbesteed onder de voorwaarde dat de aanbestedende overheid alle resultaten voortkomend uit het contract - inclusief alle IPR - exclusief voor zichzelf zou reserveren. In de begroting dient u het verschil toe te lichten.

U doet een offerte altijd inclusief btw (let op: het maximumbedrag van een offerte is ook inclusief btw).

U krijgt een vaste prijs voor de SBIR-opdracht en bent verantwoordelijk voor het resultaat. Bij de uitvoering van de opdracht kunt u samenwerken met een kennisinstelling of met andere ondernemingen, of delen van het werk uitbesteden.

De omvang van de opdracht bedraagt nooit meer dan in de SBIR oproep is aangegeven én nooit meer dan het offertebedrag.

Een onderneming kan financiering of subsidie vragen voor onderzoek aanvullend op of naast een SBIR-project, daarbij geldt dat RVO.nl alleen de reële kosten vergoedt waar geen subsidie tegenover staat of heeft gestaan. Wél kan een SBIR-opdracht worden gecombineerd met fiscale tegemoetkomingen en vermindering(en) op de belastingafdracht zoals WBSO.

## **3. Beoordelingsproces SBIR fase 1**

### **3.1 Beoordelingscommissie**

Een commissie van deskundigen adviseert de Minister over de rangschikking van de aangeboden projecten. RVO.nl maakt de leden van de commissie bekend. De Minister besluit welke aanbieders een opdracht wordt gegund. De commissie bepaalt haar eigen werkwijze binnen de kaders die door de aanbestedingsdocumenten worden gegeven.

### **3.2 De voorselectie**

Wanneer er voor fase 1 veel offertes zijn ontvangen dan maakt de commissie eerst een voorselectie van de, naar hun mening, kansrijke offertes. Voor het maken van de voorselectie kijkt de commissie uitsluitend naar de managementsamenvatting van iedere offerte.

De voorselectie bevat minimaal tweemaal het aantal naar verwachting te honoreren projecten. Wanneer er bijvoorbeeld ruimte is voor 10 haalbaarheidsonderzoeken, dan bevat de voorselectie minimaal 20 offertes. Wanneer een offerte niet kansrijk wordt geacht dan komt deze niet in aanmerking voor een opdracht.

### **3.3 De beoordelingscriteria**

De oproep van een specifieke SBIR beschrijft de beoordelingscriteria waarop de beoordelingscommissie de (kansrijke) offertes beoordeelt. De volgende zeven criteria dienen hierbij als uitgangspunt:

#### **1. Impact op de vraagstelling**

De commissie beoordeelt hoe groot de bijdrage is aan het oplossen van het maatschappelijk vraagstuk waar de uitdaging zich op richt.

#### **2. Ondernemerschap**

De commissie beoordeelt in welke mate de aanbieder de juiste partij is om zowel de ontwikkeling als de marktintroductie van de innovatie succesvol te laten verlopen. Aspecten die daarbij een rol kunnen spelen zijn ambitie, kennis, kunde en ervaring. De commissie kijkt hierbij ook naar de projectpartners.

#### **3. Innovatie**

De commissie beoordeelt de mate van innovativiteit van het te ontwikkelen product. Aspecten die daarbij een rol spelen zijn originaliteit en inventiviteit. Een doorbraak scoort hoger dan een marginale verbetering. Ook wezenlijk nieuwe toepassingen van een bestaand product worden aangemerkt als innovatie.

#### **4. Economisch perspectief**

De commissie beoordeelt de kans dat het product succesvol op de markt kan worden gebracht. Aspecten die daarbij een rol kunnen spelen zijn: de waarde van het intellectueel eigendom, het probleem waar de innovatie op inspeelt, de waarde die het product oplevert voor klanten, de bereidwilligheid om hiervoor te betalen en de toegang tot de markt.

#### **5. Kwaliteit van de offerte en het project**

De commissie beoordeelt hoeveel vertrouwen zij, op basis van de offerte, heeft in de succesvolle realisatie van de beoogde resultaten. De commissie beoordeelt daarbij:

- De kwaliteit van de offerte. Is de offerte voldoende concreet? Is duidelijk wat de resultaten zullen zijn? Is het voorstel helder geschreven? Is het voorstel *to the point* en voldoet het aan de richtlijnen uit de voorgeschreven formats? Is het duidelijk wat de aanbieder van plan is? Geeft de offerte voldoende houvast voor een opdracht?
- De kwaliteit van het project. Leidt het project zoals voorgesteld tot de beoogde resultaten?

#### 6. Ecologische en sociale aspecten

De commissie beoordeelt de mate waarin het project bijdraagt aan andere maatschappelijke aspecten die niet door het criterium Impact worden gedekt. Het gaat daarbij met name om ecologische en sociale effecten. Denkt u bij ecologische effecten aan bijvoorbeeld beschikbaarheid van grondstoffen en energie en aan effecten op de omgeving. Denkt u bij sociale effecten bijvoorbeeld aan veiligheid, volksgezondheid, mobiliteit en ruimtelijke ordening. Zowel positieve als negatieve effecten zijn van belang.

#### 7. Prijs

De commissie beoordeelt de prijs van de offerte.

Het gewicht (aantal punten) dat aan de verschillende criteria wordt toegekend, staat in de oproep.

De beoordeling leidt tot een rangorde van de offertes. De beoordelingscommissie adviseert de Minister de hoogst gerangschikte offertes te honoreren met een opdracht binnen het beschikbare maximum in geld en/of in aantal, zoals verwoord in de oproep.

### 3.4 **Drempelwaarde**

Alleen offertes met de volgende minimale score komen in aanmerking voor een opdracht:

- 60% van het maximum aantal te behalen punten en
- 60% van het maximum aantal te behalen punten voor het eerste criterium (impact).

Wanneer de offertes, naar oordeel van de commissie, volgens deze maatstaven van onvoldoende kwaliteit zijn, adviseert de commissie de Minister het in de oproep gepubliceerde budget niet in zijn geheel te besteden, danwel niet het totale aantal voorgenomen opdrachten te gunnen.

### 3.5 **Gunning**

De beoordelingscommissie adviseert de verantwoordelijke Minister. Deze beslist over de opdrachtverlening. De uitslag staat na de beslissing van de Minister vast. Over de uitslag wordt niet gecorrespondeerd. De aanbieders krijgen een motivatie van het oordeel van de commissie. Bezwaar maken tegen de uitslag is niet mogelijk. Wel kan binnen 21 dagen na het ontvangen van de motivatie een civiel kort geding bij de rechtbank in Den Haag worden aangespannen tegen de uitslag, wanneer deze uw inziens onrechtmatig zou zijn. Na deze periode is dat niet meer mogelijk en bent u niet meer ontvankelijk. RVO.nl maakt, in het algemeen, binnen acht weken na het verstrijken van de deadline voor het aanbieden van offertes de uitslag bekend aan de aanbieders.

### **3.6 Vertrouwelijkheid**

Projectplan, managementsamenvatting en begroting worden vertrouwelijk behandeld. RVO.nl publiceert de volgende gegevens van de organisaties die een opdracht gegund krijgen:

- de naam van de organisatie,
- hun vestigingsplaats en
- de titel van het project.

Op termijn publiceert RVO.nl een openbare samenvatting van de gehonoreerde projecten. De inhoud hiervan wordt met u afgestemd en alleen gepubliceerd na uw goedkeuring.

Alle commissieleden en alle medewerkers van RVO.nl die de offertes inzien, hebben een geheimhoudingsplicht.

## **4. SBIR fase 1: Het haalbaarheidsonderzoek**

### **4.1 De opdrachtverlening**

De opdrachten worden gegund volgens de SBIR-overeenkomst voor fase 1 (zie hoofdstuk 9). Gangbaar is om bij aanvang een voorschot te geven van 80% van het offertebedrag. De resterende 20% betaalt RVO.nl wanneer het project naar tevredenheid van RVO.nl is afgerond.

### **4.2 Het intellectueel eigendom**

De opdrachtnemer behoudt het intellectueel eigendom. Opdrachtgever verwerft de volgende rechten:

- Het recht de resultaten te gebruiken voor publicitaire doeleinden.
- Het recht op het gebruik van de kennis, zonder betaling van licentiekosten.
- Het recht de kennis openbaar te maken als hij dat nodig acht in het kader van het algemeen belang.
- De mogelijkheid om de onderneming te verplichten om onder redelijke voorwaarden licenties te verstrekken aan derden.

### **4.3 Het haalbaarheidsonderzoek**

In het haalbaarheidsonderzoek onderzoekt u die aspecten die voor de haalbaarheid van uw product van belang zijn. Na het haalbaarheidsonderzoek is duidelijk:

- of realisatie van innovatie technisch haalbaar is,
- of ontwikkeling en productie haalbaar zijn,
- of er een marktvraag is en, zo ja, welke partijen nodig zijn om de innovatie te realiseren,
- wat de impact van uw project is op het maatschappelijk vraagstuk en
- wat de sociale en ecologische aspecten van uw project zijn.

Zaken die van te voren al duidelijk zijn, hoeft u uiteraard in het haalbaarheidsonderzoek niet te onderzoeken.

### **4.4 Resultaat fase 1: eindrapport**

Het resultaat van een haalbaarheidsonderzoek is een rapport waarin u de resultaten van het haalbaarheidsonderzoek beschrijft en de conclusies die hieruit komen voor een vervolgtraject. Het rapport is opgesteld volgens het format eindrapport haalbaarheidsonderzoek. Dat fase 1 resulteert in een rapport betekent niet dat fase 1 uitsluitend een *deskstudy* is. Een eerste demonstratie kan bijvoorbeeld een goede manier zijn om de haalbaarheid te onderzoeken.

### **4.5 Wijzigingen tijdens fase 1**

In goed overleg kunnen, tijdens de uitvoer van fase 1, wijzigingen in het project plaatsvinden. Schriftelijke instemming van RVO.nl is vereist voor iedere wijziging die consequenties heeft voor de resultaten van het project.

Onderaannemers kunnen tijdens de uitvoer van de opdracht worden gewijzigd, mits het projectresultaat hier niet onder lijdt. Wanneer een onderaannemer wordt vervangen moet, naar oordeel van RVO.nl, de nieuwe onderaannemer dus minstens net zo goed zijn als de oude onderaannemer.

## **5. Offerte fase 2**

### **5.1 Partijen**

RVO.nl stuurt een offertezoek wanneer:

- fase 1 naar tevredenheid is afgerond en
- uit het haalbaarheidsonderzoek blijkt dat de innovatie haalbaar is.

Fase 2 staat alleen open voor partijen die daarvoor een offertezoek hebben ontvangen en voldoen aan de voorwaarden die voor fase 1 aan partijen zijn gesteld. Eventuele aanvullende voorwaarden staan in het offertezoek.

Een andere onderneming dan de hoofdaannemer van fase 1 kan hoofdaannemer voor fase 2 zijn als dit logischerwijs voortkomt uit het haalbaarheidsonderzoek. Dit moet door de hoofdaannemer van fase 1 kenbaar worden gemaakt, uiterlijk op het moment dat de rapportage van fase 1 wordt opgeleverd.

### **5.2 Onderdelen offerte fase 2**

Een offerte bestaat uit:

- Een volledig ingevuld en ondertekend SBIR-formulier.
- Projectplan in het Nederlands volgens model fase 2
- Businessplan volgens model businessplan (het businessplan mag in het Engels zijn gesteld).
- Begroting volgens model fase 2
- Zo mogelijk: Intentieverklaring(en) van een financier of eerste klant die bereid is te investeren in de innovatie na fase 2.

Voor de offerte voor fase 2 gelden alle procedures en voorwaarden die gelden voor de offertes voor fase 1. Alleen de bijlagen bij het SBIR formulier verschillen zoals hierboven aangegeven. Daarnaast geldt de volgende aanvullende voorwaarde: De offerte moet zich uitsluitend richten op hoogwaardig onderzoek en ontwikkeling. Activiteiten die hier niet binnen passen kunnen niet in de offerte worden opgevoerd. Welke werkzaamheden onder het begrip onderzoek en ontwikkeling vallen is beschreven in hoofdstuk 10.2.

### **5.3 Prijs en duur van de opdracht**

De bepalingen voor fase 1 (zie paragraaf 2.4) gelden ook voor fase 2. Het enige verschil is dat fase 2 maximaal 2 jaar duurt.

### **5.4 Eisen offerte fase 2**

In aanvulling op de eisen genoemd onder 'Offerte fase 1' geldt dat RVO.nl een offerte voor fase 2 ook niet aan de commissie voorlegt wanneer het businessplan ontbreekt.

## **6. Beoordelingsproces sbir fase 2**

Het beoordelingsproces voor fase 2 verschilt alleen op de volgende punten van het beoordelingsproces voor fase 1 (zie hoofdstuk 3):

- Voor fase 2 vindt geen voorselectie plaats.
- Doorgaans krijgen de aanbieders voor fase 2 de gelegenheid om hun offerte voor de commissie toe te lichten. Voor fase 1 zal dit doorgaans niet het geval zijn.
- De minimale score die offertes moeten halen om in aanmerking te komen voor een opdracht is 70% van het totale aantal punten. (De eis van minimaal 60% van de maximale score op het eerste criterium is ongewijzigd).
- Voor de beoordeling van het economisch perspectief weegt expliciet mee wat de vooruitzichten voor fase 3 zijn.

## **7. SBIR Fase 2: Het onderzoek- en ontwikkelingstraject**

### **7.1 De opdrachtverlening**

De opdrachten worden gegund volgens de SBIR-overeenkomst voor fase 2 (zie hoofdstuk 9). Gangbaar is om bij aanvang een voorschot te geven van 20% van het offertebedrag. 60% betaald RVO.nl tijdens de uitvoer van fase 2. Deze betalingen zijn gekoppeld aan de voortgang van het project. De resterende 20% betaalt RVO.nl wanneer het project naar tevredenheid van RVO.nl is afgerond.

### **7.2 Het intellectueel eigendom**

Ook voor fase 2 behoudt de opdrachtnemer het intellectueel eigendom. De rechten die de opdrachtgever verworft zijn gelijk aan de rechten voor fase 1 (zie paragraaf 4.2).

### **7.3 Resultaten fase 2**

Aan het eind van SBIR fase 2 wordt opgeleverd:

- Een eindrapportage conform het format voor fase 2.
- Een demonstratie van een getest product, dienst of proces.

Op aanvraag wordt de volgende (achterliggende) documentatie beschikbaar gesteld om in te zien:

- een (technische) specificatie van het product of een beschrijving van de dienst;
- een testprotocol;
- een productieplan (plan voor de uitvoering van de dienst);
- technische documentatie, en
- het geactualiseerde businessplan.

### **7.4 Wijzigingen tijdens fase 2**

De voorwaarden voor wijziging tijdens fase 2 zijn gelijk aan de voorwaarden voor wijziging voor fase 1.

## **8. SBIR Fase 3: marktrijp maken**

Fase 3 wordt niet vanuit het SBIR programma gefinancierd. De onderneming informeert de opdrachtgever over de vorderingen van de commercialisatie. Zo nodig kan RVO.nl niet technische en niet financiële hulp verlenen.

## 9. Formulieren, modellen, formats & overeenkomsten

Op [www.sbir.nl](http://www.sbir.nl) kunt u de volgende documenten downloaden:

- SBIR formulier fase 1 en fase 2
- Model Projectplan fase 1
- Model begroting fase 1
- SBIR-overeenkomst fase 1
- Format eindrapport fase 1
- Model Projectplan fase 2
- Model Businessplan fase 2
- Model begroting fase 2
- SBIR-overeenkomst fase 2
- Format eindrapportage fase 2

## 10. Nadere Juridische bepalingen

### 10.1 *Eisen aan partijen*

Iedereen die aan de volgende voorwaarden voldoet kan een offerte indienen voor fase 1 van een SBIR-uitdaging.

- Bij opdrachtverlening moet de opdrachtnemer ingeschreven zijn in het beroepsregister of in het handelsregister volgens de voorschriften van de lidstaat (EU) waar hij is gevestigd.
- Aanbieder mag niet bij een onherroepelijk vonnis of arrest veroordeeld zijn op grond van artikel 140, 177, 177a, 178, 225, 226, 227, 227a, 227b of 232a, 328ter, tweede lid, 416, 417, 417bis, 420bis, 420ter of 420quater van het Wetboek van Strafrecht.
- Aanbieder verkeert niet in staat van faillissement of van liquidatie, de werkzaamheden zijn niet gestaakt, verkeert niet in surseance van betaling of akkoord, of verkeert niet in een andere vergelijkbare toestand ingevolge een soortgelijke procedure die voorkomt in de op hem van toepassing zijnde wet- of regelgeving.
- Voor aanbieder is niet faillissement of liquidatie aangevraagd, of is geen procedure van surseance van betaling of akkoord, dan wel een andere soortgelijke procedure die voorkomt in de op hem van toepassing zijnde wet- of regelgeving, aanhangig gemaakt.
- Aanbieder is in staat de opdracht met zijn bestaande financiële middelen uit te voeren. Aanbieder zijn geen claims of noodzakelijke investeringen bekend gedurende de periode van de uitvoering van de overeenkomst die de organisatie in een zodanige positie kunnen brengen dat de financieel-economische draagkracht of de continuïteit van de organisatie in gevaar wordt gebracht.
- Aanbieder is niet bij een rechterlijke uitspraak die kracht van gewijsde heeft volgens de op hem van toepassing zijnde wet- of regelgeving, veroordeeld geweest voor een delict dat de beroepsmoraliteit (van de onderneming) in het gedrang brengt.
- Aanbieder heeft voldaan aan zijn verplichtingen ten aanzien van de betaling van de sociale verzekeringsbijdragen overeenkomstig de wettelijke bepalingen van het land waar hij gevestigd is of in het land van de aanbestedende dienst.
- Aanbieder heeft aan zijn verplichtingen voldaan ten aanzien van de betaling van zijn belastingen overeenkomstig de wettelijke bepalingen van het land waar hij is gevestigd of van het land van de aanbestedende dienst.

### 10.2 *Onderzoek en ontwikkeling*

De volgende werkzaamheden vallen onder het begrip "onderzoek en ontwikkeling":

- Experimentele of theoretische activiteiten die worden verricht om nieuwe kennis te verwerven.
- Planmatig of kritisch onderzoek dat is gericht op het opdoen van nieuwe kennis en vaardigheden met het oog op de ontwikkeling van nieuwe producten, procedés of diensten, of om bestaande producten, procedés of diensten aanmerkelijk te verbeteren.

- Het verwerven, combineren, vormgeven en gebruiken van bestaande wetenschappelijke, technische, zakelijke en andere relevante kennis en vaardigheden voor plannen, schema's of ontwerpen van nieuwe, gewijzigde of verbeterde producten, procedés of diensten.
- Het maken van ontwerpen, tekeningen, plannen en andere documentatie, mits zij niet voor commercieel gebruik zijn bestemd.
- De ontwikkeling van commercieel bruikbare prototypes en proefprojecten, indien het prototype het commerciële eindproduct is en de productie ervan te duur is om alleen voor demonstratie- en validatiedoeleinden te worden gebruikt.
- De experimentele ontwikkeling en het testen van producten, procedés en diensten, voor zover deze niet voor industriële toepassing of commerciële exploitatie kunnen worden gebruikt of geschikt gemaakt.
- De productie van een beperkte 0-serie: beperkte productie of levering om de resultaten van veldproeven te incorporeren en te demonstreren dat het product of de dienst geschikt is voor productie of levering in grotere hoeveelheden volgens aanvaardbare kwaliteitsnormen.

De volgende activiteiten vallen niet onder onderzoek en ontwikkeling:

- De routinematige of periodieke wijziging van bestaande producten, productielijnen, fabricageprocessen, diensten en andere courante activiteiten, zelfs indien deze wijzigingen verbeteringen kunnen inhouden.
- Prototypes waarvan de marktrijpheid al is getoetst en routinematig of periodieke wijzigingen van bestaande producten, productielijnen, fabricageprocessen of diensten en andere courante werkzaamheden, zelfs indien deze wijzigingen verbeteringen zijn.
- Commerciële ontwikkelingsactiviteiten zoals serieproductie, levering om commerciële levensvatbaarheid te bereiken of O&O-kosten te recupereren, integratie, maatwerk, incrementele aanpassingen en verbeteringen van bestaande producten of procedés.