



SBIR Handreiking voor Overheden

SBIR staat voor Small Business Innovation Research. Deze handreiking geeft antwoord op de volgende vragen over SBIR:

1. Wanneer is SBIR voor uw organisatie geschikt?
2. Wat levert SBIR uw organisatie op?
3. Wat wordt van uw organisatie verwacht?
4. Welke stappen moet u doorlopen bij een SBIR-competitie?
5. Wat kan het 'SBIR@RVO.nl Uitvoerings- en expertisebureau' voor u betekenen?

1. Wanneer is SBIR voor uw organisatie geschikt?

De SBIR-aanpak is geschikt voor overheidsdiensten die willen innoveren. U formuleert uw uitdaging of probleem en vervolgens daagt u via de SBIR-aanpak marktpartijen uit om deze innovaties te ontwikkelen. Via de SBIR koopt u dus onderzoek en ontwikkeling in. In meerdere fases en in onderlinge competitie ontwikkelen marktpartijen voor u prototypes. Zo krijgt u zicht op innovatieve oplossingen en diensten en creëert u een markt waarop later kan worden ingekocht.

Bij een SBIR bent u als aanbestedende dienst niet verplicht tot afname van het opgeleverde product of dienst. De oplossingen van marktpartijen kunnen worden gebruikt als extra inzicht voor het opstarten van een reguliere aanbesteding (aanpassingseisen voor aanbesteding). De wens van een uiteindelijke commerciële inkoop na afronding van het SBIR-traject moet er wel zijn.

De SBIR is een vorm van pré-commerciële innovatiegericht inkopen door de overheid. Op Europees niveau wordt SBIR 'precommercial procurement' (PCP) genoemd. Een SBIR kan ingezet worden door alle aanbestedende diensten.

2. Wat levert SBIR uw organisatie op?

1. Meerdere bruikbare antwoorden op uw geformuleerde overheidsvraagstuk;
2. Nieuw ontwikkelde innovatieve oplossingen;
3. Geteste prototypes;
4. Bruikbare inzichten (technische haalbaarheid, inzicht in kosten, kwaliteitseisen) om een aanbesteding te kunnen starten;
5. Samenwerking met innovatieve marktpartijen (waaronder start-ups en scale-ups);
6. De mogelijkheid om in een innovatieve, open omgeving ervaring op te doen en te leren; en
7. Een professionalisering van mindset en inzet van innovatiegerichte inkoop en aanbestedingsbeleid.

3. Wat wordt van uw organisatie verwacht?

Uiteraard vraagt een SBIR ook een investering van u. De kosten voor het opzetten en uitvoeren van een SBIR-competitie zijn afhankelijk van deze vraag en lopen sterk uiteen (van € 500.000 tot € 3.000.000). Daarnaast wordt er substantiële inzet van manuren, denkkraft en commitment van u gevraagd gedurende het gehele traject. De duur van een traject varieert van 1,5 tot maximaal 2,5 jaar.

4. Welke stappen moet u doorlopen bij een SBIR-competitie?

Elk SBIR-traject is anders. Onderstaande stappen geven een beeld van het proces.

1. <i>De uitdaging</i>
2. <i>De oproep</i>
3. <i>Bekendmaking / Publiciteit</i>
4. <i>Voorlichting aan bedrijven</i>
5. <i>Projectvoorstellen</i>
6. <i>Beoordeling door onafhankelijke beoordelingscommissie</i>
7. <i>Opdrachtverstrekking aan ondernemers</i>
8. <i>Fase: 1 Haalbaarheidsonderzoeken</i>
9. <i>Fase 2: Ontwikkelen prototype</i>
10. <i>Eindfase</i>

1. Formuleren uitdaging

Innovatiegericht inkopen begint met de juiste formulering van uw uitdaging of vraagstuk. Zodra deze uitdaging helder is, bekijkt de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) samen met u of SBIR daadwerkelijk aansluit bij uw behoefte. Het kan zijn dat een ander instrument beter past bij uw situatie. Op de website van [Pianoo](#), onderdeel van RVO.nl, vindt u meer informatie over varianten van innovatiegericht inkopen.

RVO.nl heeft een quickscan en een startformulier voor overheden ontwikkeld waarin de belangrijkste vragen voor het starten van een SBIR zijn opgenomen. Het door u ingevulde startformulier is de basis voor de oproep en voor de opdracht of overeenkomst tussen uw organisatie en RVO.nl.

Het kan zijn dat voor een goede vraagstelling nader onderzoek nodig is, denk daarbij aan: marktconsultatie, expert-judgement en/of deskresearch om te onderzoeken of voor uw vraagstuk al oplossingen in de markt bestaan. RVO.nl kan hierin ondersteuning bieden.

Voorbeelden van SBIR uitdagingen op basis van een vraag of probleem:

Uitdaging / Probleem	Formulering uitvraag SBIR
<i>Oudere mensen, mensen met een beperking, chronisch zieken en mensen met overgewicht en obesitas ervaren teveel drempels om te gaan sporten en bewegen.</i>	SBIR Sport en bewegen voor kwetsbare doelgroepen <i>Oplossingen om meer duurzaam sport- en bewegingsaanbod te genereren voor kwetsbare doelgroepen.</i>
<i>Burgers in de stad ervaren bouwwerkzaamheden steeds vaker als overlast. Problemen die voorkomen hebben onder andere te maken met fijnstof, stank, geluid, horizonvervuiling en verkeersstremmingen.</i>	SBIR Functionele Barrière <i>Oproep aan ondernemers om innovatieve oplossingen te ontwikkelen die ervoor zorgen dat burgers minder overlast ervaren van bouwwerkzaamheden in de bewoonde omgeving.</i>
<i>Onbemande mobiele systemen (vliegtuig of drones) kunnen de openbare orde verstoren en/of verboden goederen binnensmokkelen bij bijvoorbeeld vliegvelden.</i>	SBIR Bescherming tegen onbemande mobiele systemen <i>Oproep aan ondernemers om innovatieve oplossingen te ontwikkelen die gebruikt kunnen worden ter bescherming van onbemande mobiele systemen. Ieder onderdeel van een oplossing dat bijdraagt aan de detectie, identificatie of het gecontroleerd verwijderen van een onbemand systeem is welkom.</i>
<i>Kunstgrasvelden zijn niet hoogwaardig te recyclen. Ook is er een gebrek aan maatregelen tegen onkruiden, ziekten (schimmels) en plagen</i>	SBIR oproep Milieuvriendelijke sportvelden <i>Oproep voor ondernemers om nieuwe producten en diensten te ontwikkelen voor hoogwaardig recyclebare kunstgras sportvelden en bescherming tegen onkruiden en andere problemen op sportvelden</i>

2. Opstellen oproep

De basis van een SBIR-competitie is een oproep. In de oproep staat de vraag naar producten en diensten centraal. De oproep geeft onder andere informatie over:

1. De uitdaging: de vraag of het probleem waarop ondernemers worden uitgedaagd;
2. De context en het doel van de uitdaging;
3. Het proces en tijdpad: publicatiedatum, sluitingsdatum en deadlines voor rapportages;
4. De wijze van indienen en de benodigde stukken;
5. Het beschikbare budget: maxima per fase én maxima per offerte;
6. De plekken waar ondernemers terecht kunnen voor vragen en informatie;
7. De tijd en plaats van de voorlichtingsbijeenkomst;
8. De beoordeling: de uitwerking van de 3 criteria: impact, technologische haalbaarheid en economisch perspectief (en optioneel prijs) alsmede

eventueel de drempelcriteria.

RVO.nl ondersteunt uw organisatie bij het opstellen van de oproep, waarbij met name het formuleren van de vraag (1) en het opstellen van (drempel) criteria (8) veel aandacht en expertise vergt.

3. Genereren bekendheid/ publiciteit

RVO.nl publiceert de oproep altijd op haar website en op TenderNed. Samen met u maken we een communicatieplan. Het bezoeken van evenementen om daar (korte) presentaties te geven behoort tot de mogelijkheden. RVO.nl zal maximale inspanning verrichten om de oproep bekendheid te geven in haar netwerk.

4. Organiseren voorlichtingsbijeenkomst voor geïnteresseerde marktpartijen

Vóór de sluitingsdatum van de oproep vindt een voorlichtingsbijeenkomst voor geïnteresseerde marktpartijen plaats. Geïnteresseerden ontvangen informatie over onder andere de inhoud van de oproep en de SBIR-procedure. RVO.nl betreft hierbij ook een adviseur intellectueel eigendom van Octrooicentrum Nederland (onderdeel van RVO.nl) bij. De Nota van Inlichtingen (NvI) die op basis van de vragen voor, tijdens en na de voorlichtingsbijeenkomst wordt opgesteld wordt gepubliceerd op de website van RVO.nl en op TenderNed. De informatiebijeenkomst geeft tevens gelegenheid tot onderling netwerken. Bedrijven kunnen immers ook samenwerken aan een oplossing.

5. Ontvangen en registreren projectvoorstellen

Gedurende de periode dat de SBIR competitie open staat, registreert en beoordeelt RVO.nl de offertes (projectvoorstellen) op de formele vereisten voordat deze aan de beoordelingscommissie en analisten ter beschikking worden gesteld.

6. Beoordelen projectvoorstellen door onafhankelijke beoordelingscommissie

De beoordeling van de offertes (projectvoorstellen) wordt altijd gedaan door een onafhankelijke beoordelingscommissie. De beoordelingscommissie rangschikt de ingediende offertes op basis van vooraf opgestelde criteria. Deze commissie, bestaande uit 4-6 personen, wordt zorgvuldig samengesteld (deskundigheid op inhoud, expertise, business). Afhankelijk van onderlinge afspraken, het onderwerp en het aantal offertes analyseert RVO.nl de projectvoorstellen en/of voorziet deze van een pre-advies (beoordeling). In fase 2 wordt aan de indieners van de offertes altijd de mogelijkheid geboden om projectvoorstellen te pitchen voor de beoordelingscommissie. Bij fase 1 behoort dat ook tot de mogelijkheden. RVO.nl geeft alle deelnemers na de beoordeling, bij voorkeur telefonisch, zo snel mogelijk uitsluitsel en feedback op de ingediende offerte. Samen met u wordt de commissie samengesteld en de beoordelingsprocedure vooraf bepaald. U bent bij voorkeur als auditor bij de bijeenkomsten van de beoordelingscommissie aanwezig. RVO.nl zorgt voor de voorbereiding van de zitting van de commissie en de briefing van de commissieleden. Tijdens de bijeenkomst ziet RVO.nl toe op een adequate verslaglegging.

7. De opdrachtverstrekking aan ondernemers

De ondernemers met de hoogst gerangschikte offertes ontvangen een opdracht voor de uitvoering van een haalbaarheidsonderzoek (fase 1). Na de beoordeling verstrekt RVO.nl namens de minister of andere opdrachtgever een opdracht (middels een uitvoeringsovereenkomst) aan ondernemers. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van contracten gebaseerd op de ARVODI. De ondernemers sturen de overeenkomst ondertekend terug en vragen een eerste voorschot aan. RVO.nl betaalt deze uit en voorziet alle 'winnaars' in fase 1 van informatie over de aangegane overeenkomst. Dit kan met een Kick-off bijeenkomst waar alle ondernemers voor worden uitgenodigd. Voor uw organisatie is dit een mooi moment om de publiciteit te vinden. RVO.nl kan ondersteuning bieden bij het organiseren van een persmoment, een feestelijke uitreiking van 'certificaten' of op een andere wijze aandacht genereren.

8. Fase 1 SBIR: Het haalbaarheidsonderzoek

De gecontracteerde bedrijven krijgen zo'n 3 tot 6 maanden de tijd voor het uitvoeren van een haalbaarheidsonderzoek. Gedurende deze tijd onderhoudt u samen met RVO.nl contact met de bedrijven over de voortgang en vooruitzichten. Tijdens fase 1 is het van belang om de deelnemende bedrijven te bezoeken om de bedrijven te leren kennen die voor u een product of dienst gaan ontwikkelen. RVO.nl draagt tevens zorg voor de beoordeling van het eindrapport en de betaling aan de bedrijven.

9. Fase 2 SBIR: Het ontwikkelen van een prototype

Ook in fase 2 is het van belang om goed contact te onderhouden met de bedrijven (bedrijfsbezoeken, contactmomenten). Tijdens fase 2 zorgt RVO.nl voor de verwerking van de (tussen)rapportages en de uitbetaling van de voorschotten richting ondernemers. Aan het eind van fase 2 vindt er altijd een moment plaats waarop het prototype gedemonstreerd wordt aan geïnteresseerden. RVO.nl kan samen met u dit eindevenement organiseren.

10. Eindfase

De eindfase geeft aandacht aan het vermarkten van de ontwikkelde innovaties. De aanschaf van commerciële hoeveelheden producten of diensten valt niet onder het SBIR-traject. Hoewel het SBIR-traject formeel eindigt na fase 2 is de eindfase voor u als overheid zeer belangrijk. Zo kan u overgaan tot een reguliere aanbestedingsprocedure, waarbij u gebruik maakt van de inzichten die voortkomen uit de SBIR. De Aanbestedingswet 2012 geeft ook ruimte om - onder voorwaarden - met één partij verder te gaan en te contracteren voor een opdracht via de Percelenregeling.

U bepaalt het vervolgtraject na een SBIR zelf. RVO.nl kan in samenwerking met. Pianoo samen met u bekijken welk vervolgtraject wenselijk is en op welke wijze de ontwikkelde innovaties breder verspreid kunnen worden (publiciteit, eindevenement). Ook zorgt RVO.nl voor monitoring van de data die voortkomen uit het traject.

5. Wat kan het 'SBIR@RVO.nl Uitvoerings- en expertisebureau' voor u betekenen?

RVO.nl kan u niet alleen adviseren over SBIR, maar ook het hele SBIR-proces voor u organiseren. Uiteraard staan wij ook open voor maatwerkondersteuning voor uw eigen traject.

RVO.nl heeft jarenlange ervaring met SBIR en zorgt ervoor dat juridische aangelegenheden en organisatorische aspecten voor u op een kosteneffectieve wijze worden uitgevoerd. Daarnaast heeft RVO.nl expertise op vele kennisgebieden en de juiste netwerken om van uw SBIR-competitie een succes te maken. RVO.nl waarborgt dat de SBIR competitie op een open, eerlijke en transparante wijze wordt uitgevoerd, zowel voor de opdrachtgever als voor de ondernemingen. Zo staat het indienen van offertes open voor iedere EU onderneming en is het proces van beoordelen vooraf bekend, transparant en objectief.

Vragen? Mail dan naar sbir@rvo.nl en wij nemen zo spoedig mogelijk contact met u op.