



Netherlands Enterprise Agency

Pilot Call SBIR in Developing Markets

*Innovation challenges in Ghana, Ivory Coast, Morocco,
Uganda*

Commissioned by the ministry of Foreign Affairs

*>> Sustainable. Agricultural. Innovative.
International.*



Pilot¹ Call SBIR² in Developing Markets

Innovation challenges in Ghana, Ivory Coast, Morocco, Uganda

Opening: **2 October 2023**

Closing date expressions of interest: **30 November 2023 at 10:00 CET**

Closing date bids phase 1: **18 January 2024 at 12:00 CET**

Budget: € **1.744.000**

SDG 8 (overall)

Om een bredere doelgroep te bereiken is deze oproep deels in het Engels geschreven. Informatie over het inschrijven, indienen en het (beoordelings-) proces is in het Nederlands.

Are you interested in innovation and sustainability in a new context? Do you want to cooperate and co-create with entrepreneurs in Ghana, Ivory Coast, Morocco and Uganda? Then this SBIR in Developing Markets (DM) challenge might be for you!

We are looking for parties that want to cooperate and co-create with entrepreneurs in the four African countries and find solutions for the challenges these entrepreneurs are facing. In this SBIR DM Challenge, selected entrepreneurs from the 4 countries, have elaborated their business plans and expressed their innovation needs to address local challenges. They are eager to work with you on an equal footing. If you are interested in this competition, you can send in an Expression of Interest, and be part of a matchmaking which will be organised to connect you to these entrepreneurs.

¹ This is a pilot. Unlike previous editions of SBIR in DM, local challenges and innovation ideas have been mapped out by selected African entrepreneurs and not by the Ministry of Foreign Affairs and the Netherlands Enterprise Agency (RVO)

² The abbreviation SBIR comes from the American Small Business Innovation Research program. The American SBIR program is only open to small businesses. The Dutch SBIR program is tailored to smaller companies, but is open to everyone, including large companies. SBIR is a so-called "pre-commercial" procurement. The procurement law does not apply to R&D-services, an SBIR procedure is open, fair and transparent. The SBIR in Developing Markets is derived from this methodology and focuses on developing countries.

Are you active in one of the following themes, and enthusiastic to co-operate with a new partner from Ghana, Ivory Coast, Morocco or Uganda, we challenge you to subscribe for the matchmaking:

Agriculture, food processing and food packaging	Fintech
Built environment	Mobility
Circular and biobased economy	Sustainable energy and storage
Distribution of health care products, medicine and medical consultations	Waste management and logistics
Education	Water management

The Ministry of Foreign Affairs invites companies, innovators and designers to participate. Also when you are not yet active internationally or in the countries mentioned, the SBIR can be the right competition for you to participate. Who have the drive to market and scale up innovations. We also specifically encourage female entrepreneurs to take part in this challenge. Together with your matching partner you will develop a proposal in which the challenge will be addressed. We are looking for proposals in which co-creation comes to life and in which there is a clear idea on how to make impact and business.

This SBIR in DM offers an opportunity to start in a country you are not yet familiar with. You will have a direct connection to the existing ecosystem and a paid feasibility phase to test the innovation idea in co-creation. It allows you to redesign and improve local concepts in direct contact with the entrepreneur you are matched with on the gaps identified in the innovation concepts.

SBIR DM from an entrepreneur’s perspective:
“SBIR creates the possibility to start new partnerships, market explorations and product development.”

1. About this SBIR DM Challenge

1.1 What is SBIR

SBIR is a phased innovation competition to challenge entrepreneurs to develop products aimed at tackling a societal challenge. We are looking for concrete, usable solutions that can be applied by (semi) public organizations, among others. The government is a potential (but not an exclusive) buyer.

1.2 Aim

With this SBIR we want to respond to challenges in Ghana, Ivory Coast, Morocco and Uganda and accelerate the development of innovative solutions by facilitating the cooperation with entrepreneurs in these countries. Ultimately this should lead to added value and entrepreneurship in the four countries as well as create business opportunities for Dutch (EU) entrepreneurs.

1.3 Stakeholders

In this pilot SBIR in DM, local challenges and innovation concepts have been mapped out by selected African entrepreneurs from Ghana, Ivory Coast, Morocco and Uganda. The selection of the entrepreneurs was done in close cooperation with the Orange Corners Innovation Fund managers (Ghana, Ivory Coast and Morocco) and with the manager of the Circular Design Hub in Uganda.

The selected entrepreneurs all have experience in doing business in the country concerned. They want to contribute to solving societal issues as well as improve and expand their business. The entrepreneurs are looking for strategic partners who want to develop solutions together with them, and exchange knowledge, skills and mentorship when it comes to innovation and business development.

The past months, these entrepreneurs have been through an extensive trajectory together with coaches appointed by RVO. The coaches assisted the entrepreneurs in formulating their innovation concepts and the knowledge and expertise they are looking for. We want to match these entrepreneurs with you. In this process, both the coaches and OCIF/Hub managers will be involved to facilitate this.

SBIR DM from an entrepreneur's perspective:

"Success factors: We have a partner with good contacts in the country. By having contacts that can facilitate a warm introduction it simplifies getting into a conversation with stakeholders. Having an innovation that contributes to sustainable goals makes that parties want to collaborate. SBIR DM Local materials (2022-2025)."

2. The challenges

The Netherlands Ministry of Foreign Affairs invites entrepreneurs, companies and organisations to submit proposals that have added value to the innovation concepts listed below. More information will be available in your contact with the coaches and in some cases after signing a non-disclosure agreement that you will receive in the matchmaking process.

2.1 Ghana

- G01: this company wants to develop a mobile egg drying truck that uses renewable energy
- G02. The construction company wants to use the waste stream of aluminium sludge from drinking water treatment into a binder material for sand-crete blocks.
- G03. The company wants to improve the quality of their yarns, producing them with locally available organic materials
- G04. This doll company want to enhance their dolls with digital communication functions to provide insight in culture, awareness and other learnings and produce them in a sustainable way with recyclable materials.
- G05. The company wants to explore dehydrators powered by bio-waste from the farm.
- G06. The agricultural machinery company wants to enhance the efficiency and precision of breaking cocoa pods, integrating real-time data insight.
- G07. The sanitation enterprise wants to develop an accessible, affordable, and eco-friendly modular toilet system built with plastic waste
- G08. This edible insect company wants to develop (trans)portable boxes for insect protein farming, using recyclable materials and integrate data tracking mechanisms for efficient production and resource management.

2.2 Ivory Coast

- IC01. This compost company wants to improve production time and quality of the compost.
- IC02. The startup wants to set up a training program that promotes the development of digital and professional skills of artisans, while maintaining a sustainable model of slow fashion and improving their income?
- IC03. The company wants to produce a tool to collect data from households for better waste collection.
- IC04. The company want to develop sustainable power refrigeration units to cut the costs of fuel and have less environmental impact.
- IC05. The company offers a system of medical teleconsultation, telemedicine and homecare systems. They want doctors to be better equipped to give diagnoses supported by results of (para-)clinical examinations.
- IC06. The company produces building materials from plastic waste and are looking for an industrial machine to cover the entire value chain and improve their production in order to enter the real estate and construction market.
- IC07. The company has an alternative solution to lithium and high impact battery components that needs further development.
- IC08. The company produces high sugar syrup from a waste product of cassava and want to optimize the medical syrup production process.

2.3 Morocco

- M01. This company develops a system to convert tidal energy into electrical electric energy. They have a prototype demonstration setup and an important launching customer. They need to improve the system in terms of stability and efficiency in order to implement and scale.
- M02. This company creates small wind turbines for production of electrical energy. They have several prototypes and need guidance in improving their product before scaling up.
- M03. This company combines knowledge on traditional construction methods, soil data and energy use data of buildings to optimize the construction of buildings made from locally sourced materials.
- M04. This company has an online platform that aims to reduce food waste by offering a marketplace for redundant or surplus food items. They already have a client list including major supermarkets and are active in one city.
- M05. This advanced startup wants to develop a compact and prefabricated wastewater treatment plant and process industrialization.
- M06. This company wants to address several challenges that come with large-scale insect farming.
- M07. This company wants to scale up their innovative clothes for people with disabilities. Clients are hospitals and para-pharmaceuticals.
- M08. The company wants to incorporate crucial climatic factors – like temperature and light – into their cutting-edge algorithms, in order to achieve an unprecedented level of precision in forecasting the optimal harvest time for detected green fruits in greenhouse cultivation.

2.4 Uganda

- U01. The company wants to create a modular & sustainable approach to furniture: offering flexible, easy-to-self assemble and move, and customizable furniture whilst providing easy financing and recycling benefits.
- U02. The company wants to develop an education hub that offers inclusive, affordable and certified courses for professionals in the cycling industry.
- U03. The company wants to create a Web3 Intellectual Property Fintech Platform leveraging a crypto-wallet and an extension on a browser that allows Creative Producers and Consumers to manage, monetise, distribute, and protect their intellectual property assets in Uganda and beyond
- U04. The company wants to create an interactive online platform and book selling app, offering a community with online classes, mentorship programs and book reviews.
- U05. This company builds circular bicycles and using the FairBike Lease Plan, to offer a sustainable mobility solution for workplaces.
- U06. This farm/company wants to use solar irrigation for farming, agroforestry and soil moisture sensors to conserve water and the environment and improve livelihoods.
- U07. The company wants to reduce global plastic waste by recycling it into sustainable construction bricks and blocks. and build an innovation app for target users to order for our products.

3. Conditions for applicants and their subcontractors

Tenders can only be submitted by:

- Applicants that are registered in the professional register or in the trade register in accordance with the regulations of the Member State (EU) where one is established.
- Applicants and their subcontractors that comply with the conditions mentioned in paragraph 10.1 of the [“SBIR Handleiding voor ondernemers”](#).

Applicants for this SBIR in DM declare that they will conduct their activities in line with the guidelines for Corporate Social Responsibility of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD): <https://english.rvo.nl/information/corporate-social-responsibility/oecd-guidelines>

Applicants need to account for the risks associated with doing business internationally. The IMVO³ risk checker is a good starting point for identifying the risks, supplemented with other sources, reports and on-site research.

SBIR DM from an entrepreneur’s perspective:

“Agile, fast-moving and little red tape. Very clear framework and expected output. Focus is on implementation and not reporting.”

³ www.mvorisicochecker.nl

4. Minimum requirements

Applicants must meet the following minimum requirements in order to participate:

4.1 Challenge, co-creation and country

The proposed solution fits within the one of the challenges in this call and will be developed in co-creation with the owner of the innovation concept in the proposed country.

4.2 R&D services and innovation

The services offered by the applicant have to be within the scope of the definition for R&D services, as mentioned in paragraph 10.2 and 10.3 in the [SBIR-handleiding voor ondernemers maart 2021 \(rvo.nl\)](https://www.rvo.nl/nl/onderzoek-ontwikkeling/sbir-handleiding-voor-ondernemers-maart-2021)

The innovation can be a design, service or product and is new to the target country. This also includes making existing design and products in another country suitable for the target country in an innovative way. Obviously, this still requires R&D and there is a reasonable chance that it is not technically or economically feasible.

Please note, applicants that don't meet one or more of the minimum requirements, will be excluded from this SBIR in Developing Markets challenge.

5. Functional aspects

5.1 Important elements in your project plan

We expect you to provide us with a description of the challenge you want to address, including:

- A description of the innovation you want to adapt or develop
- How the development of innovation fits within your and your partner's company strategy and why you together are capable of developing the innovation?
- An insight in the local networks, and if you need other partners, a convincing plan how to find (new) partners.

Phase 1 can be used to research how feasible your solution is, and for phase 2 we also expect you to provide us with:

- An elaboration of why and how your innovation is a solution to the proposed challenge
- An insight in who is going to use your innovation (who is your ideal customer?) and who will pay for it. (This will be assessed under criterion 3 Economic perspective).
- A description of how your innovation in the future can be scaled (i.e., potential to expand).

The following requirements will be assessed under criterion 1 (Impact):

5.2 Country context

Cooperating with an entrepreneur in another country helps you to make a swift start in that country and gives your business case a competitive advantage in that context. When developing innovations for emerging economies, your partner can help you understand the settings/context of the target group, such as resource constraints (materials, financing, institutions), possible undesirable impact on the environment, cultural and social demands, existing (informal) activities and national legislation.

SBIR DM from an entrepreneur's perspective:

"As a requirement of our partner in the country, the solution had to involve as much manual labour as possible. In this way, more people – and thus more jobs – can be involved in the process and therefore, more families can benefit. SBIR DM Healthcare in COVID-19 times (2020-2021)

5.3 Gender equality

Gender equality and the empowerment of women and girls is a cross-cutting goal. In phase 1 of the project you should explicitly analyse what the position of women is on your intended market and/or sector. And how they could benefit from your product or service to improve this position and what is needed to make this happen. In phase 2 you must demonstrate that you incorporate the findings of phase in your prototype service or product.

5.4 Users and customers

For the innovation you are proposing, the demand for the solution has been identified (during phase 1) and you have a potential customer (early adopter) and users already in the picture.

6. The Ministry of Foreign Affairs and innovation

The Netherlands wants to contribute to accelerating sustainable economic development - SDGs - by stimulating innovations in the private sector in the Netherlands and in developing countries. The business community in particular has the innovative power to offer concrete solutions to development challenges and link them to revenue models.

The Ministry of Foreign Affairs has developed SBIR in Developing Markets in collaboration with RVO. This instrument supports companies to develop innovative, contextualized, scalable and technologically and economically feasible solutions for developing markets. An important condition in the SBIR is that Dutch companies develop an innovation in collaboration with a local partner. In this way, the intervention contributes to research and knowledge building locally. When the innovations eventually grow into successful companies, jobs are created and the economic activity generates tax revenues. In this way, the intervention contributes to private sector development in the long term.

7. Procedure

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) is een onderdeel van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat en voert de SBIR-competitie uit in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken (BZ). SBIR is een open competitie voor iedere marktpartij die innovatieve (technologische) oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken kan ontwikkelen. De SBIR-systematiek kent twee fasen:

- Fase 1: Haalbaarheidsonderzoek. In fase 1 onderzoekt u, samen met uw partner, de haalbaarheid. In hoeverre sluit de innovatie aan bij de uitdaging. Ook het vinden van eventuele andere partner(s) en partijen met een testlocatie kunnen hier onderdeel van zijn.
- Fase 2: Prototype-ontwikkeling en praktijktesten.

NB. SBIR vergoedt alleen kosten voor onderzoek en ontwikkeling. Marktintroductie is geen onderdeel van SBIR.

7.1 Stappen

De stappen voor het gehele SBIR-traject – inclusief de matchmaking – zijn als volgt:

1. Bij interesse in een of meer innovatieconcepten, waar uw expertise aan bij kan dragen, schrijft u zich in via het online Expression of Interest (Eoi) formulier met motivatie in het Engels of Frans.
2. RVO stuurt uw Eoi door naar de coaches die faciliteren bij de matchmaking.
3. De coaches nemen contact met u op en verkennen met zowel u en met de eigenaar van het innovatieconcept de match. Deze stap kan een gesprek met de eigenaar van het innovatieconcept bevatten om te verkennen of er een klik is. Is er een klik, dan kan deze verder met u in gesprek gaan. <i>NB. De coaches gaan ook zelf actief op zoek naar potentiële matches</i>
4. Bij een definitieve match werkt u samen toe naar een samenwerkingsovereenkomst waarin de onderlinge verwachtingen en taakverdeling zijn vastgelegd.
5. Vervolgens schrijft u gezamenlijk een offerte/projectvoorstel voor een haalbaarheidsonderzoek en stuurt deze voor de deadline naar RVO.
6. Als de offerte volledig is en voldoet aan de voorwaarden dan wordt deze voorgelegd aan een commissie met externe deskundigen.
7. U geeft een gezamenlijke online pitch in het Engels of Frans voor de commissie. Beide partijen zijn hierbij aanwezig.
8. De commissie adviseert RVO vervolgens welke fase 1 offertes het beste aan de criteria voldoen (zie paragraaf 9).
9. Als beide beoordelingen boven de kwaliteitsdrempel scoren, krijgen de best beoordeelde voorstellen en samenwerkingen een contract voor fase 1.
10. Partijen die het fase 1 haalbaarheidsonderzoek succesvol hebben afgerond kunnen een verzoek krijgen een offerte in te dienen voor SBIR fase 2 (het ontwikkelen en testen van de innovatie).
11. Als de offerte (projectvoorstel met begroting, businessplan en aanbiedingsformulier) volledig is en voldoet aan de voorwaarden dan wordt deze voorgelegd aan een commissie met externe deskundigen.
12. U geeft een gezamenlijk online pitch in het Engels of Frans voor de commissie. Beide partijen zijn hierbij.
13. Ook bij deze tweede fase zal de eerdergenoemde commissie RVO adviseren over welke fase 2 offertes het beste aan de criteria voldoen.
14. Vervolgens krijgen de samenwerkingen met de beste offertes voor fase 2 een opdracht om hun innovatie (verder) te ontwikkelen en te testen

7.2 Indienen Expression of interest

Via het online Expression of Interest (Eoi) formulier kunt u aangeven voor welke uitdaging(en) en in welk land u interesse heeft. <https://rvo.survalyzer.eu/afzopdcgme?l=en>

Door RVO aangestelde coaches nemen vervolgens contact met u op over de matchmaking. Het webformulier is in het Engels. U dient het formulier in het Engels of in het Frans in te vullen, voor goede communicatie met de ondernemers in Afrika.

U kunt tot uiterlijk 30 November 2023 10:00 CET het formulier invullen. Om genoeg tijd te hebben voor de matchmaking is het raadzaam om zo snel mogelijk uw interesse te laten blijken. Innovatieconcepten van reeds gematchte ondernemers zullen worden verwijderd uit het formulier.

8. Budget

Het Ministerie van Buitenlandse Zaken stelt voor fase 1 van deze SBIR per land een budget van €136.000 (inclusief btw) beschikbaar. Het maximumbudget per project voor een haalbaarheidsonderzoek in fase 1 bedraagt € 34.000 (incl. btw).

Voor SBIR fase 2 is per land € 300.000 (incl. btw) beschikbaar plus eventueel restbudget van fase 1. Alleen de projecten die met goed resultaat het haalbaarheidsonderzoek (fase 1) hebben afgerond, kunnen een uitnodiging krijgen om voor fase 2 een aanbod te doen.

Het budget is als volgt over de vier landen verdeeld:

Land	Fase 1 (in euro)	Fase 2 (in euro)
Ghana	136.000	300.000
Ivoorkust	136.000	300.000
Marokko	136.000	300.000
Uganda	136.000	300.000
Totaal	544.000	1.200.000

Het aantal te honoreren projecten voor de verschillende fasen is afhankelijk van de prijs en de kwaliteit van de best beoordeelde offertes per fase.

Overblijvend budget uit fase 1 kan in fase 2 worden ingezet in het desbetreffende land. Als in fase 2 in een van de landen onvoldoende voorstellen boven de drempelwaarde scoren, kan een deel van dit budget ingezet worden voor projecten in een ander land.

BTW

Aangezien de activiteiten ontwikkelingslanden betreffen (DAC-ODA lijst) en de resultaten ten goede komen aan deze ontwikkelingslanden, is voor de SBIR opdracht in fase 2 naar verwachting het 0% btw tarief van toepassing voor organisaties die als ondernemer worden aangemerkt voor de btw-heffing en in Nederland gevestigd zijn.⁴ Informeer dit bij uw accountant, daarnaast kan de coach u hier mogelijk ook bij ondersteunen.'

⁴ Voor de volledige tekst over het 0% btw tarief, zie <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2015-32147.html>. NB: Bij opdrachtverlening kunt u zelf een aanvraag indienen bij de belastingdienst voor het toepassen van het 0% btw tarief voor deze opdracht.

9. Beoordeling

De beoordeling door de externe commissie vindt plaats conform de in de SBIR-handleiding (versie september 2020) beschreven procedure en aan de hand van de hieronder beschreven beoordelingscriteria. Bij de beoordeling (totaal maximaal 100 punten te behalen) is per criterium maximaal het volgende aantal punten toe te kennen:

1. Impact: 40
2. Technologische haalbaarheid: 30
3. Economisch perspectief: 30

Alleen projectvoorstellen die voldoen aan de minimumeisen (zie 3. Minimum requirements) worden verder beoordeeld. Alleen projecten die 60% of meer van het maximaal aantal punten op alle drie criteria scoren, worden in de rangschikking opgenomen om voor een opdracht in aanmerking te komen.

9.1 Impact

Voor het criterium Impact zijn de volgende punten van belang:

- a. Mate waarin de innovatie bijdraagt aan het oplossen van het maatschappelijk probleem.
- b. Kwaliteit van de onderbouwing van de impact.
- c. Mate van innovatie: Hoe groot is de 'doorbraak' en hoeveel nieuwe functionaliteit ontstaat voor klanten?
- d. Bruikbaarheid voor gebruikers.
- e. Hoeveel waarde levert het voorstel voor het gevraagde budget ('value for money')?

9.2 Technologische haalbaarheid

Voor het criterium Technologische haalbaarheid zijn de volgende punten van belang:

- a. Mate waarin het voorstel een technologisch interessante benadering voorstelt.
 - i. Is de benadering veelbelovend?
 - ii. Is de benadering haalbaar?
 - iii. Is de benadering inventief?
- b. Is (Zijn) dit de juiste partij (partijen) om dit te ontwikkelen?
- c. Kwaliteit van de technische onderbouwing:
 - i. Is duidelijk wat het 'technologische startpunt' is?
 - ii. Is duidelijk welk onderzoek men van plan is te doen?
 - iii. Zijn de voorgestelde middelen in overeenstemming met de voorgestelde aanpak?
 - iv. Is duidelijk hoe het voorgestelde onderzoek bijdraagt aan de doelstelling van het project?
 - v. Is het voorstel goed leesbaar door iemand die goed bekend is met de materie maar geen technisch expert is.

9.3 Economisch perspectief

Voor het criterium Economisch perspectief zijn de volgende punten van belang:

- a. Geeft het voorstel vertrouwen dat de ondernemer een product en/of dienst ontwikkelt waar klanten voor kunnen en willen betalen? En heeft de ondernemer in beeld wie de betalende klant zou kunnen zijn?
- b. Kwaliteit van de onderbouwing:
 - i. De mate waarin duidelijk is hoe de onderneming geld gaat verdienen.
 - ii. De mate waarin onderbouwd is dat de juiste partijen betrokken zijn.

10. Online informatiebijeenkomsten

A. Inloophbijeenkomsten over innovatieconcepten, planning en matchmaking (online)

Van 9 oktober tot en met 30 oktober is RVO online beschikbaar op maandagochtend van 09.00 – 10.00 uur voor vragen over deze oproep. Van 09:00 tot 9:15 wordt er een presentatie gegeven over de SBIR, daarna is er ruimte om vragen te stellen. Vragen worden gebundeld in een openbare nota van inlichtingen, behalve vragen met bedrijfsvertrouwelijke informatie.

[Teams link naar inloophbijeenkomst](#)

B. Informatiebijeenkomst over proces, offerte en documenten fase 1 (online)

Eind november organiseert RVO sessies per land (of taal) waarin ingegaan wordt op de procedure en de vereiste documenten voor de fase 1 offerte. Deze zijn alleen voor partijen met een match. Informatie wordt later gedeeld.

11. Informatie en contact

Vragen met betrekking tot deze SBIR-competitie (tot maximaal 10 dagen voor de sluitingsdatum) graag sturen naar: sbir@rvo.nl

Lees meer over deze SBIR-competitie op TenderNed of vind relevante SBIR-documenten op <https://mijn.rvo.nl/sbir-innovatie-in-opdracht>.

12. Indienen offertes (projectvoorstellen)

U dient uw offerte in via het online SBIR-formulier. De contactpersoon (en indien van toepassing uw intermediair) ontvangt een automatisch gegenereerde ontvangstbevestiging met de ingezonden stukken. Een kopie hiervan gaat naar sbir@rvo.nl.

Een volledige SBIR-offerte bestaat uit:

- Het ingevulde online SBIR-formulier
- Het projectplan incl. de begroting
- De managementsamenvatting
- Samenwerkingsovereenkomst tussen de partijen

Upload de bestanden als aparte PDF-, Word- of Excelbestanden via het online SBIR-formulier.

Wij raden u aan om een aantal werkdagen voor de deadline uw offerte in te dienen.

Let op: dien tijdig in, te laat *ontvangen* offertes worden niet meegenomen in de beoordeling. De grootte van de bijlages is gelimiteerd tot 4MB per bestand. Voor grotere bestanden kunt u via sbir@rvo.nl een beveiligde link opvragen om uw bestand te uploaden.

Het is niet mogelijk om de offerte via TenderNed in te dienen.

SBIR from an entrepreneur's perspective: "The SBIR is a strong instrument to enable small business and start-ups to understand the market they want to operate in, test their technology, understand the customer and have a better product. SBIR got us a foot on the door and we are more likely to succeed as we now know and understand our business model better. [...] Furthermore, we managed to create a good network with other SBIR participants, team leaders and embassy staff. This is helpful for the commercialization and scaling of our operations. The follow-up meetings helped us and kept us up to date and understand and share our progress.."

13. Planning

Wat	Wanneer
Openstelling tender	2 Oktober 2023
Online-inloopbijeenkomsten over innovatieconcepten en matchmaking (online)	Maandag 9, 16, 23 en 30 oktober van 9.00 tot 10.00 uur
Sluiting inschrijven via Eol	30 November 2023 10:00 CET
Informatiebijeenkomst over proces, offerte en documenten fase 1 (alleen voor matches)	Eind november
Sluiting indienen fase 1 offertes <i>NB. U kunt starten met het fase 1 project vanaf de datum dat de fase 1 offerte bij RVO is ingediend. Let er wel op dat deze kosten voor eigen rekening komen, als de opdracht niet aan u wordt gegund.</i>	18 January 2024 at 12:00 CET
Beoordelingscommissievergaderingen	Medio februari 2024
Terugkoppeling over de gunning naar indieners NB. U kunt starten met het fase 1 project vanaf de datum dat de fase 1 offerte bij RVO is ingediend.	Eind februari 2024
Opdrachtverstrekking fase 1	Begin maart 2024
Startbijeenkomst fase 1	Maart 2024
(Virtuele) bedrijfsbezoeken	Mei en juni 2024
Einddatum haalbaarheidsrapport	Medio september 2024
Versturen offerteverzoeken fase 2	Eind september 2024
Sluiting indienen offertes fase 2 <i>NB. U kunt starten met het fase 2 project vanaf de datum dat de fase 2 offerte bij RVO is ingediend. Let er wel op dat deze kosten voor eigen rekening komen, als de opdracht niet aan u wordt gegund.</i>	8 Oktober 2024 om 12:00 CET
Beoordelingscommissievergadering	November 2024
Bekendmaking uitslag fase 2 NB. U kunt starten met het fase 2 project vanaf de datum dat de fase 2 offerte bij RVO is ingediend.	November 2024
Opdrachtverstrekking fase 2	November 2024
Deadline eindrapport fase 2	15 november 2026

RVO behoudt zich het recht voor om bijgevoegd tijdsplan indien nodig aan te passen. Dit zal tijdig aan (potentiële) opdrachtnemers worden gecommuniceerd.



This is a publication of
Netherlands Enterprise Agency
Prinses Beatrixlaan 2 | 2595 AL Den Haag
Postbus 93144 | 2509 AC Den Haag
T +31 (0) 88 042 42 42
E klantcontact@rvo.nl
www.rvo.nl

© Netherlands Enterprise Agency | October 2023
Publication number: RVO-209-2023/RP-INNO

NL Enterprise Agency is a department of the Dutch ministry of Economic Affairs that implements government policy for Agricultural, sustainability, innovation, and international business and cooperation. NL Enterprise Agency is the contact point for businesses, educational institutions and government bodies for information and advice, financing, networking and regulatory matters.

Netherlands Enterprise Agency is part of the Ministry of Economic Affairs.