



MINDER NATUURBRANDEN DOOR SLIM DATAGEBRUIK

Satellietgegevens slim inzetten om natuurbranden te beheersen, bestrijden en voorkomen. Hiervoor werken het Instituut Fysieke Veiligheid (IFV) en Brandweer Nederland nauw samen. Via de procedure Innovatiepartnerschap betrekken zij ook commerciële partijen bij deze samenwerking. 'Wij sporen hen aan om innovatieve toepassingen van satellietdata te ontwikkelen. Om te pionieren.'

Het IFV wil met behulp van satellietdata een actueel beeld verkrijgen van de relatieve vochtigheid van vegetatie in Nederland. Vorig jaar hebben het IFV en Brandweer Nederland een gedetailleerde vegetatiekaart laten ontwikkelen en ingekocht, via de Small Business Innovation Research-aanpak (SBIR). Met de gecombineerde gegevens van beide trajecten kan de prognose van het Natuurbrandverspreidingsmodel en de Risico Index Natuurbranden worden verbeterd. Voor het project dat nu loopt maakt het IFV gebruik van de aanbestedingsprocedure: het Innovatiepartnerschap.

Waarom als opdrachtgever innoveren?

Innovatie biedt een kans om publieke taken beter te kunnen uitvoeren. Innovatieve oplossingen helpen overheden goedkoper, duurzamer, sneller of betrouwbaarder te worden en invulling te geven aan maatschappelijke transitie. Zo dragen overheden bij aan een efficiënte publieke sector en aan het oplossen van uitdagende vraagstukken. Opdrachtgevers die kiezen voor innovaties worden niet alleen beloond met betere oplossingen, innovatie draagt ook bij aan een positieve beeldvorming.

“Innovatie is geen afdeling!

Innovatie ontstaat door diversiteit en door diversiteit ontstaan veel meer ideeën. Maar die ideeën zijn niets waard wanneer je ze niet in praktijk brengt.

Met het innovatiepartnerschap betrek je de markt als volwaardig meedenkend partner bij het toepassen van innovatie. Er vindt een leerproces en waardetransactie plaats die ook nog eens financieel kan worden afgerekend.

Het is een robuuste aanpak met maatwerk voor de opgave en aandacht voor het creëren van een leeromgeving.”

Maurice van Rooijen,
*Jonge Geesten® en programmamanager
innovatiepartnerschap Rijkswaterstaat*

Hoe ziet het innovatiepartnerschap eruit?

In een innovatiepartnerschap start de overheid een ontwikkeltraject met marktpartijen en gaan daarna over tot de uitrol van de ontwikkelde oplossing. Innovatiepartnerschap begint met een inhoudelijke vraagarticulatie, een marktanalyse en een scherpe partnerkeuze. Met deze partners maakt de overheid eerst in dialoog afspraken over de voorwaarden waaronder de innovatie wordt ontwikkeld en kan worden afgenomen en uiteraard bij wie het intellectueel eigendom komt te liggen. Het partnerschap wordt aangegaan met een of met meerdere marktpartijen die gaandeweg kunnen afhaken of afvallen op natuurlijke uitstapmomenten. Is het ontwikkeltraject geslaagd dan kan de overheid de oplossing(en) uitrollen onder de afgesproken voorwaarden.

<https://www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-1-voorbereiden/mogelijke-procedures/europese-specifieke-procedures>
<http://innovatiekoffer.nl/instrumenten/innovatiepartnerschap/>



Samenwerking

Het eerste project was in samenwerking met het Ministerie van Economische Zaken en NSO (Netherlands Space Office). Voor het huidige project werkt het IFV samen met het Ministerie van Justitie en Veiligheid, NCTV (Nationaal Coördinator Terrorismebestrijding en Veiligheid) en NSO.

Minder natuurbranden door slim datagebruik

Natuurbranden in Nederland indammen of zelfs voorkomen. Dat is het doel van het IFV en Brandweer Nederland. De inzet van informatie is cruciaal om dit doel te bereiken. Het project Early Warning droogte is onderdeel van het programma 'Grootschalig en Specialistisch optreden Brandweer Nederland (afgekort tot GBO-SO)'.

Nathalie van der Meyden, tactisch inkoper bij het IFV: "De kunst is om een instrument te ontwikkelen dat satellietdata verwerkt tot nauwkeurige prognoses. Niet voor een beperkt gebied, maar voor heel Nederland. Waar is er risico op natuurbrand? Wanneer? En hoe groot is dat risico? Wij hebben bedrijven gevraagd om zo'n product te ontwikkelen."

Als het aan het IFV ligt, profiteert uiteindelijk niet alleen Nederland van dat product. "Als overheid delen we onze innovaties graag met andere landen. Ook dáár is steeds meer droogte. En ook daar wil de brandweer zo goed mogelijk kunnen anticiperen op natuurbranden."

Bijzonder

Innovatiepartnerschap combineert de ontwikkelings- en aanschaffingsfase, waardoor een opdracht direct na ontwikkeling gegund kan worden aan de partij die de economisch meest voordelige inschrijving heeft gedaan. De SBIR-aanpak¹ is geen aanbestedingsprocedure, maar een pre-commercieel inkoopinstrument om de kennis en creativiteit van de markt in te zetten om het 'probleem' op te lossen. De ontwikkelde oplossing mag in beginsel niet direct na de SBIR ingekocht worden. Het is dan noodzakelijk een reguliere aanbesteding te doorlopen.

Samenwerken met de markt

Het IFV en Brandweer Nederland ontwikkelen al eerder innovatieve oplossingen met de markt. Via de SBIR-aanpak. Anders dan bij de SBIR-aanpak mag via Innovatiepartnerschap de ontwikkelde oplossing direct worden ingekocht. "Met de beste partij kunnen we doorgaan", zegt Nikoletta Nemeth, teamleider inkoop bij het IFV. "Deze procedure maakt het ook mogelijk om onze behoefte functioneel te beschrijven. We hebben helder welk doel we willen bereiken met satellietdata, maar hoe het instrument eruitziet laten we marktpartijen bedenken. We willen hen de kans geven om iets nieuws te ontwikkelen, om met innovatieve toepassingen te komen. Om te pionieren."

¹ SBIR (Small Business Innovation Research) is een vorm van precommercieel inkopen en een specifieke inkoopvorm om onderzoek en ontwikkeldiensten af te nemen.

“Maatschappelijke uitdagingen kunnen innovatieve oplossingen goed gebruiken. Als overheden doen we - na de SBIR-aanpak - nu ook ervaring op met het innovatiepartnerschap. Zo werken we aan een markt voor deze innovatieve oplossingen en versterken we tevens de concurrentiekracht van het mkb.”

Luuk Klomp,

plv. directeur Innovatie & Kennis bij het ministerie van Economische Zaken en Klimaat

Het innovatiepartnerschap bestaat uit een aantal stappen. Het begint met een leveranciersselectie die in dit geval acht geïnteresseerde partijen opleverde. Vier daarvan meldden zich aan voor de selectiefase. In verschillende rondes vallen partijen af. Tussendoor komen inkoper en leveranciers samen tijdens zogenaamde dialooggesprekken. Ondernemers kunnen dan vragen stellen en met het IFV sparren. Van der Meyden:

Volop ruimte voor maatwerk

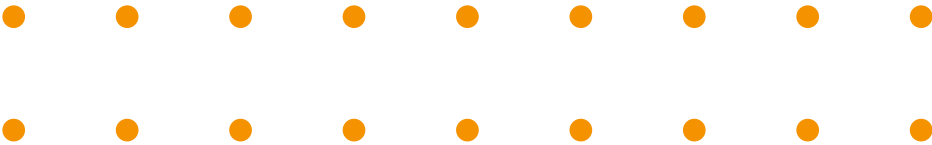
Innovatiepartnerschap biedt volop ruimte voor maatwerk en gesprek. Het ontwikkeltraject kan naar eigen inzicht worden vormgegeven. Het aantal fases, de duur en het aantal deelnemende marktpartijen in het innovatiepartnerschap kan per traject worden vastgesteld. Ook is het mogelijk om met meerdere marktpartijen het gehele traject te doorlopen, zodat alle geslaagde innovaties een kans krijgen voor daadwerkelijke toepassing. Zo biedt het innovatiepartnerschap een helder kader met alle ruimte voor creativiteit.

“Uiteindelijk blijven er twee partijen over in ons project die beide een prototype maken. Eén van hen krijgt de opdracht gegund. Die partij mag het prototype uitwerken tot een goed functionerend product, dat vervolgens wordt ingekocht.”

Innovatiepartnerschap vs. traditioneel aanbesteden

De traditionele manier van aanbesteden is een helder maar strak proces. Opdrachten worden via TenderNed bekend gemaakt, waarna leveranciers conform strikte voorwaarden en voorschriften meedingen naar een opdracht. Nemeth: “We merken dat het ontbreken van rechtstreekse communicatie ten koste kan gaan van de creativiteit en innovatie van de markt.” Bij innovatiepartnerschap laat het proces rechtstreekse contactmomenten toe.

Van der Meyden: “Leveranciers hebben meer vrijheid voor invulling van de oplossing. Dat werkt voor ons, want zo komen wij tot een goed eindproduct.” Er is nóg een belangrijk verschil met traditioneel aanbesteden.



“Bij innovatiepartnerschap investeert zowel de overheid als de leverancier in de procedure. De bedrijven investeren hun kostbare tijd en maken een prototype. De overheid biedt bedrijven een ontwikkelbudget voor hun prototype.”

Twee bedrijven in de race

Nemeth: “We zitten nu in de finale; van de vier geselecteerde leveranciers zijn er nog twee partijen in de race.” Van der Meyden: “We

kunnen nog niets over het eindproduct zeggen omdat we nog in het ontwikkeltraject zitten. Maar we gaan er vanuit dat er producten worden ontwikkeld waar we daadwerkelijk mee verder kunnen. Op 11 februari 2019 verwachten wij te kunnen vertellen wie de oplossing gaat leveren en welke oplossing dit is.”

LESSEN EN TIPS van het IFV

- De aanbestedingsmethode van het innovatiepartnerschap stimuleert de innovatiekracht van bedrijven optimaal.
- De relatief langdurige procedure van het innovatiepartnerschap is specifiek in te zetten wanneer er behoefte is aan een nieuwe of aanmerkelijk verbeterde oplossing die zonder aanvullend onderzoek en ontwikkeling niet haalbaar is.
- Leveranciers nemen graag aan de start van de procedure deel aan een gezamenlijke informatiebijeenkomst. Daarna hebben ze het liefst één-op-één-gesprekken, zodat ze vrijuit kunnen spreken.
- Het organiseren van tussentijdse dialoog-gesprekken geven de inkoper en projectleider de gelegenheid om vragen en onduidelijkheden te beantwoorden en dieper op het onderwerp in te gaan. Dat komt het eindproduct ten goede. Uiteraard wordt relevante informatie aan alle partijen bekend gemaakt.
- Er moet voldoende budget zijn voor ontwikkelkosten. Het is gebruikelijk dat de aanbestedende dienst een aantal partijen ontwikkelbudget biedt om een prototypeproduct te ontwikkelen. De aanbestedende dienst kiest zelf hoeveel partijen ontwikkelbudget krijgen. Hierbij geldt: hoe meer partijen budget ontvangen, hoe kleiner het budget per partij is en hoe minder ver het prototype ontwikkeld kan worden of hoe kostbaarder het traject voor de aanbestedende dienst wordt. De kans is dan wel groter dat er een werkende oplossing gevonden zal worden. Tussen deze twee dilemma's is het balanceren maar de mogelijkheid is er.
- Innovatiepartnerschap biedt een grotere kans dat de oplossing voldoet aan specifieke wensen van de aanbestedende dienst en de procedure levert zo meerdere bruikbare innovaties op.
- Bedrijfsleven en overheid investeren beiden in deze procedure wat leidt tot een eerlijkere verdeling van de kosten en risico's.
- Eenduidig committent wordt door de overheid afgegeven aan de markt door het aanbieden van ontwikkelbudget en het bieden van inkooperspectief.
- Het is mogelijk dat een afvaller in het traject zelfstandig een betere oplossing ontwikkelt. Deze kan vervolgens niet zomaar worden ingekocht.