

De overheid als klant van innovatieve oplossingen

Mogelijkheden en ophalen van behoeftes van overheden om
innovaties in te kopen

Programma

Welkom	Mijke Vriens, René Broekhuizen, RVO
Aftrap	Raymond Knops, Staatssecretaris BZK
Samenwerking met Startups: ervaringen	Plenair
Innovatiegericht inkopen	Floris den Boer, Pianoo
Wat nodig om meer met dit onderwerp te doen?	Plenair
Wrap up	Plenair

Panel

- Jantsje op de Hoek, Program manager launching customership, Provincie Overijssel



- Minouche Cramer, startup officer Gemeente Amsterdam




- Floris den Boer, manager innovatiegericht inkopen Pianoo



- Cynthia Schouten, Cybersprint



*Wie heeft het afgelopen jaar
zakengedaan/opdracht gegeven aan startups?*



Werksessie: Startup Delta Summit Overheid als “Launching Customer”

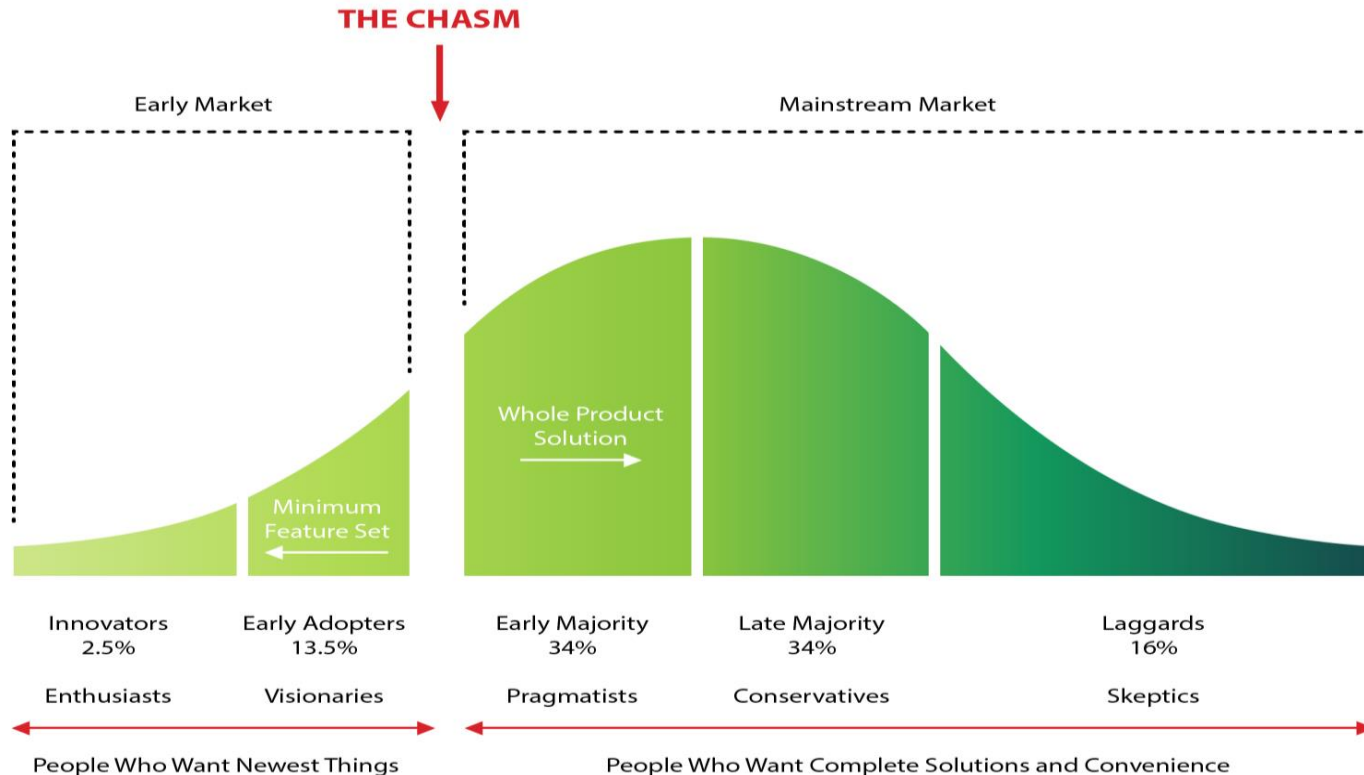
Floris den Boer

19
April
2018

WAAROM “LAUNCHING CUSTOMER”?

- Overheidstaken efficiënter en effectiever uit te voeren. Sneller, goedkoper, betrouwbaarder, veiliger en duurzamer
- In te spelen op maatschappelijke vraagstukken & transities en technologische ontwikkelingen
- Kansen bieden aan (jonge) bedrijven met innovatieve ideeën

WIE ZIJN DE INNOVATORS?

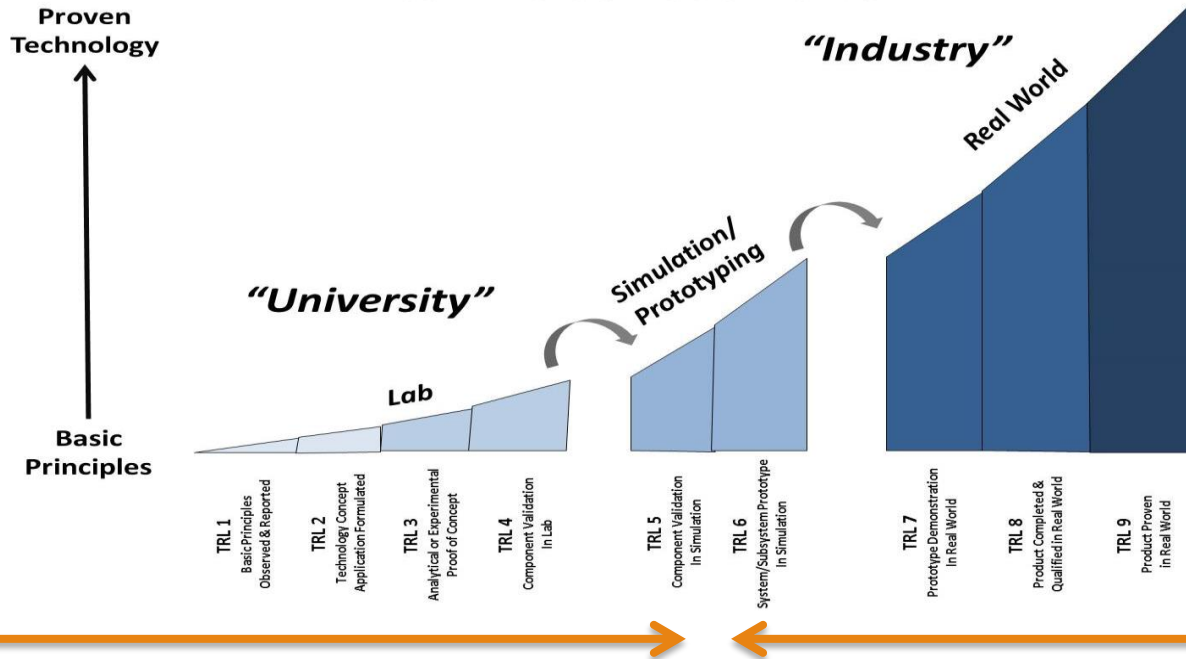


UITDAGINGEN VOOR OVERHEDEN

- Innovaties kunnen falen en kinderziektes hebben
- Kost gaat voor de baat uit
- Innovaties vragen vaak om aanpassing van (beleids)kaders en herverdeling van budgetten
- Innovatie vraagt om duidelijk eigenaarschap “in de business”

TECHNOLOGY READINESS LEVELS

Commercialization Chasm



Subsidie-domein

Inkoop-domein

INNOVATIEGERICHT - TRAJECTEN

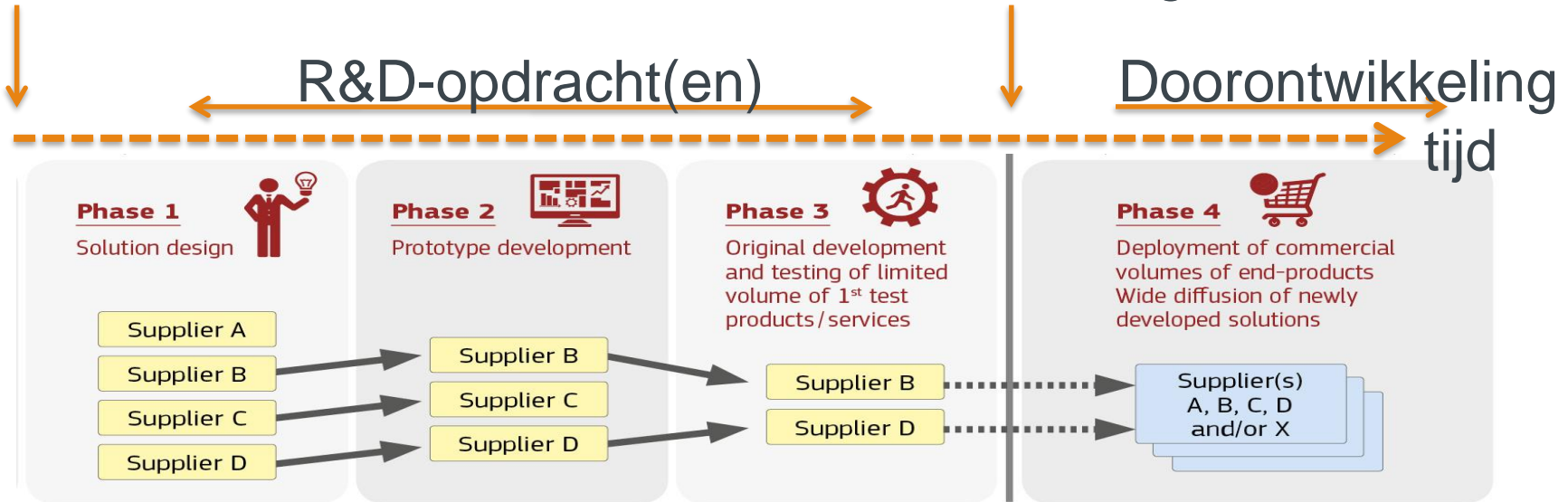
Generiek: marktdialoog, functionele uitvraag

- **Klassiek:** Behoeftanalyse, laat innovatieve oplossingen ontwikkelen, koop deze in (veel invloed, relatief kostbaar)
- **Intentie:** Behoeftanalyse, geef de markt de intentie een innovatieve oplossing in te kopen zodra deze ontwikkeld is (minder kostbaar, betrouwbare overheid)
- **Ruimte:** Bied de markt ruimte innovatieve oplossingen te leveren (minder kostbaar, beperkte invloed, daadwerkelijk

TRAJECT - KLASSIEK

Analyse

Aanbesteding



SBIR, Innovatiepartnerschap, Prijsvraag (SiR)

TRAJECT - INTENTIE

Analyse & intentie

“Challenge”, city/regio/green deal, nieuw beleid/wetten

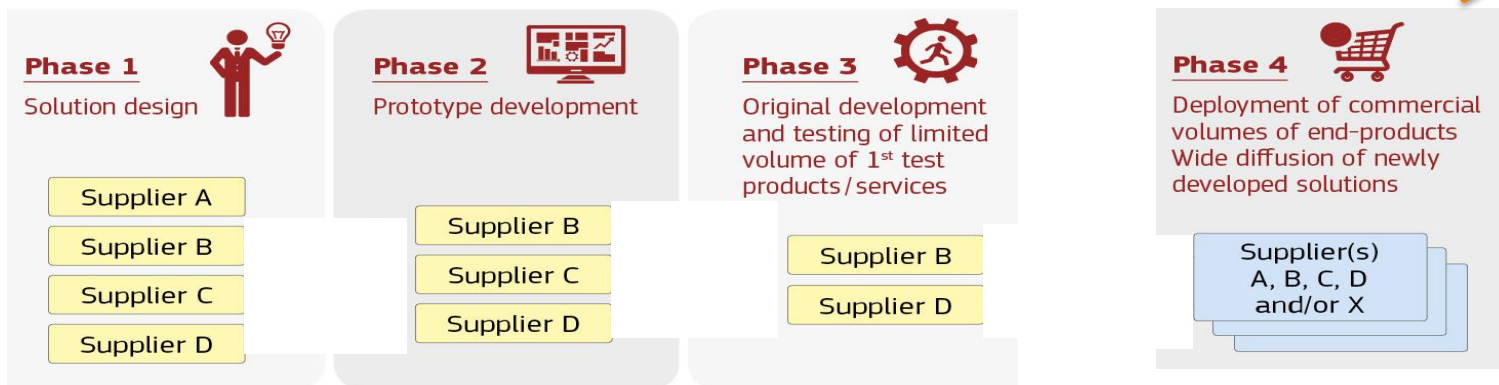
Aanbesteding

Pilot/Proeftuin

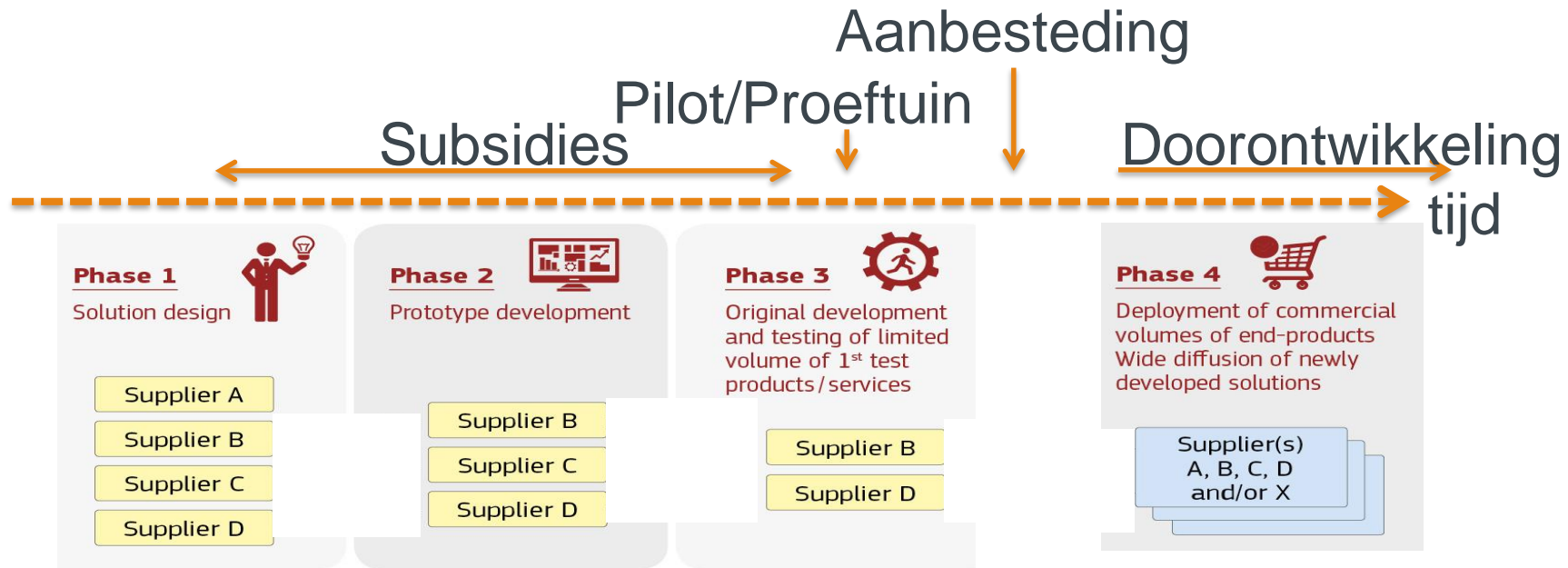
Subsidies

Doorontwikkeling

tijd



TRAJECT - RUIMTE



MEER INFORMATIE

Vragen (kan ook via info@pianoo.nl)

Meer informatie:

- www.innovatiekoffer.nl
- www.pianoo.nl

Contact

- Floris den Boer

*Wat heb jij als overheid nodig om
innovatiekracht van startups intern te benutten
en als klant van deze innovaties op te treden?*