

# Durf nodig bij keuze voor innovatiepartnerschap

In de gewijzigde Aanbestedingswet is een nieuwe aanbestedingsprocedure opgenomen: het innovatiepartnerschap. Innovatie laat zich lastig vastleggen in procedures, maar als aanbestedende diensten de stoute schoenen aantrekken valt er mogelijk toch een succes van te maken, schrijven advocaten **Menno de Wijs** en **Per van der Kooi** in hun opiniebijdrage.

## ECONOMIE

Het toverwoord in de 'nieuwe' Aanbestedingswet lijkt 'innovatie' te zijn. Dat bleek ook tijdens de behandeling van de Aanbestedingswet in de Tweede Kamer op 9 maart 2016. 'Innovatie' betreft echter geen Nederlandse uitvinding, maar vindt zijn grondslag in de Europa 2020-strategie van de Europese Unie. Daarin zijn vijf kerndoelstellingen geformuleerd waaronder 'onderzoek, ontwikkeling en innovatie'. Aan deze doelstelling heeft de Europese wetgever invulling gegeven door een nieuwe procedure op te nemen in de nieuwe aanbestedingsrichtlijnen die nu zijn geïmplementeerd in de Nederlandse aanbestedingswet: het innovatiepartnerschap.

### Innovatie

De procedure van het innovatiepartnerschap maakt het mogelijk om in één procedure samen met een of meerdere marktpartijen innovatieve producten te ontwikkelen en het daaruitvloeiende resultaat aan te kopen.

In de nieuwe wet wordt onder innovatie verstaan 'de toepassing van een nieuw of aanmerkelijk verbeterd product, een nieuwe of aanmerkelijk verbeterde dienst of een nieuw of aanmerkelijk verbeterd proces'. Hoewel dat niet direct uit deze formulering volgt, moet sprake zijn van een product (dienst, of proces, wij beperken ons hier voor het gemak tot producten) dat op de markt nog niet verkrijgbaar is. De technologie achter het product mag wel al beschikbaar zijn, zolang de concrete toepassing van het voor ogen staande product is uitgebleven. Denk bijvoorbeeld aan de introduc-



Of het innovatiepartnerschap werkelijk gaat bijdragen aan de ontwikkeling van nieuwe producten hangt af van de aanbestedende diensten, aldus de advocaten Menno de Wijs en Per van der Kooi. Gaan zij de nieuwe procedure toepassen of wordt er gekozen voor de bekende, veilige route? Foto: Shutterstock

tie van de cd-speler in 1982 op basis van de toen al beschikbare lasertechnologie die 'innovatief' werd toegepast.

### Procedure

Het innovatiepartnerschap verschilt aanzienlijk van de procedures in de 'oude' Aanbestedingswet 2012. Kenmerkend voor het innovatiepartnerschap is dat de ontwikkeling wordt 'opgeknippt' in verschillende fasen, waarbij per fase een doel gesteld wordt. Gegadigden kunnen na iedere fase besluiten te stoppen met het partnerschap. De aanbestedende dienst kan ditzelfde voorbehoud te maken en er kan ook met een knock-outsysteem worden gewerkt waarbij in iedere fase een inschrijver afvalt. In elke fase onderhandelt de aanbestedende dienst met de inschrijvers over hun inschrijving met als doel het aangeboden product nog beter te laten aansluiten bij de behoeften. Gegadigden mogen actief meedenken en alternatieven aandragen. Over de definitieve inschrijving – evenals over de gunningscriteria en

de minimumeisen – wordt niet onderhandeld. Ook mag de onderhandeling niet leiden tot een ongelijke behandeling door bijvoorbeeld een informatieachterstand. Uniek aan de procedure van het innovatiepartnerschap is dat alle gegadigden per fase een vergoeding krijgen. Wanneer de aanbestedende dienst tevreden is met het aangeboden product, worden alle overgebleven gegadigden uitgenodigd tot het doen van een definitieve inschrijving. Deze inschrijving wordt getoetst aan de vooraf geformuleerde gunningscriteria en minimumeisen. De aanbestedende dienst kan het winnende product vervolgens zonder nieuwe aanbesteding aankopen.

### Praktijk

Zal deze procedure daadwerkelijk leiden tot meer innovatie? Innovatie laat zich lastig vastleggen in procedures. Hoe stel je minimumeisen en selectie- en gunningscriteria op voor een product dat nog niet bestaat? En hoe kun je, bijvoorbeeld, de waarde van de onderzoeksactiviteiten

bepalen als de oplossing nog niet is gevonden?

Er zijn dus wel wat praktische bezwaren te bedenken en ook wat juridische problemen te 'tackelen'. Vooral zal een regeling moeten worden opgetuigd voor het geval dat het partnerschap wordt beëindigd, zoals dat ook bij een 'gewone' samenwerkingsovereenkomst gebeurt. Wie heeft de rechten op het gezamenlijk ontwikkelde idee? Wie mag het product (laten) doorontwikkelen?

Dat laat onverlet dat met deze procedure in ieder geval op papier de mogelijkheid wordt geboden voor het aankopen van innovatieve producten – en daarmee voor het bevorderen van innovatie. De praktijk zal moeten uitwijzen of dat ook echt gebeurt. Wij denken dat deze procedure zal leiden tot meer innovatie, mits aanbestedende diensten het aandurven om deze nieuwe procedure toe te passen en niet kiezen voor de bekende, veilige route. Het laatste zou de procedure lotgenoot maken van de reeds bestaande 'con-

currentiegerichte dialoog'. Die werd weinig toegepast en heeft daarmee beperkt bijgedragen aan innovatie. Dat is iets wat wij het innovatiepartnerschap niet toewensen.

**Menno de Wijs**

**Per van der Kooi**

*De auteurs zijn beiden advocaat aanbestedingsrecht bij De CLERCQ Advocaten Notarissen.*

## SC: platform voor uw opinie

SC biedt u de mogelijkheid in een opiniebijdrage uw mening te geven over in aantocht zijnde wet- en regelgeving of een pleidooi te houden waarom bepaalde regels aan verandering of vervanging toe zijn. Heeft u een interessante opvatting die u wilt delen? Neem dan contact op via [redactie@sconline.nl](mailto:redactie@sconline.nl).