



DE VLAAMSE MINISTER VAN WERK, ECONOMIE, INNOVATIE EN SPORT,

DE VLAAMSE MINISTER VAN BINNENLANDS BESTUUR, INBURGERING, WONEN, GELIJKE KANSEN EN ARMOEDEBESTRIJDING

TERConceptnota aan de Vlaamse Regering

“Kopen bij start-ups”

I. CONTEXT

Deze nota heeft tot doel om:

- het concept “kopen bij start-ups” nader toe te lichten
- de initiatieven die lopen binnen de Vlaamse overheid in de kijker te zetten
- de beleidsdomeinen op te roepen om zich in te schrijven in het initiatief “kopen bij start-ups”, onder meer door overheidsopdrachten en noden te identificeren die door start-ups kunnen worden ingevuld en door gebruik te maken van de ontwikkelde tools

Start-ups worden in het kader van deze nota beschouwd als jonge, nog niet in de markt gevestigde bedrijven, die aan een marktbehoefte willen tegemoetkomen door de realisatie van een schaalbaar innovatief idee. Start-ups hebben het potentieel om in snelgroeiende bedrijven te veranderen. Dergelijke bedrijven zorgen in verhouding voor een hoger aandeel aan toegevoegde waarde en jobs in de economie. In het Vlaamse innovatielandschap zijn er veel van deze kleine, schaalbare bedrijven, die interessante oplossingen ontwikkelen, welke de efficiëntie en kwaliteit van overheidsdiensten kunnen bevorderen.

Als deze start-ups actiever deelnemen aan overheidsopdrachten, stimuleert dit de mededinging en krijgen deze ondernemingen een kans om te groeien, terwijl de overheid gebruik kan maken van hun innovatieve diensten. In de realiteit stellen we echter vast dat start-ups en overheden elkaar moeilijk vinden omwille van verschillende barrières, die de deelname van start-ups aan overheidsopdrachten in de weg staan: start-ups zijn niet vertrouwd met de aanbestedingsmarkt, de aankoopprocedures zijn te complex, aankopers kiezen liever voor vertrouwde aanbieders en bewezen oplossingen,...

Samenwerken met start-ups kent nochtans vele voordelen. Ervaring met nieuwe en innovatieve technologieën, specialisatie, snelheid van werken, kostenefficiëntie, sterke klantgerichtheid, imagebuilding, ... zijn er maar enkele van. Kiezen voor start-ups zorgt bovendien voor een

verhoogde mededinging en dus een verlaging van de prijs, voor economische groei en voor jobcreatie. Omgekeerd kan de overheid de groei van start-ups ook een belangrijke boost geven, door zich te engageren als een eerste grote referentieklient, waardoor de start-up wint aan geloofwaardigheid om andere potentiële klanten over de streep te trekken. We mogen natuurlijk niet blind zijn voor de risico's die samenwerken met start-ups met zich meebrengen, onder meer op het vlak van capaciteit en (financiële) draagkracht. Het is belangrijk om deze risico's te beheren en proactief aan te pakken. Daarenboven vergt het specifieke kennis en de nodige inspanningen om deze bedrijven te bereiken.

De aankoop bij start-ups hangt ook samen met de doelstellingen die zijn opgenomen in het Vlaams plan overheidsopdrachten en verschillende Europese programma's. Eén van de doelstellingen van het Vlaams plan overheidsopdrachten¹ is de deelname van KMO's aan overheidsopdrachten te bevorderen. Binnen deze doelstelling besteden we bijzondere aandacht aan start-ups en scale-ups. Ook het Start-up en Scale-up initiatief² van de Europese Commissie wijst erop dat start-ups onevenredig weinig deelnemen aan overheidsopdrachten terwijl overheidsopdrachten een enorm potentieel hebben om start-ups te ondersteunen. Met het voorliggende initiatief willen we dit potentieel ontginnen, inclusief voor andere kmo's die met een soortgelijke problematiek als start-ups te kampen hebben.

1.1. Buitenlandse initiatieven

In Nederland heeft het programma Startup in Residence³ () tot doel om start-ups en overheden bij elkaar te brengen. Op de website worden uitdagingen van verschillende overheden gepubliceerd waarvoor start-ups zich kunnen kandidaat stellen. De bedoeling is om overheidsopdrachten te gebruiken als een instrument om innovatieve producten aan te kopen en start-ups te promoten door de overheden te laten optreden als eerste klant en eerste referentie ('launching customer'), investeerder of partner.

Nederlandse overheidsentiteiten die een creatieve oplossing zoeken voor een maatschappelijk probleem kunnen ook een SBIR (Small Business Innovation Research) oproep lanceren (<https://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/sbir>). Via de competitie SBIR daagt de overheid startende en gevestigde bedrijven uit om een maatschappelijk probleem te helpen oplossen. SBIR mobiliseert het ondernemerschap en de innovatiekracht van bedrijven voor het oplossen van maatschappelijke vraagstukken. Zo helpen innovaties die uit SBIR voortkomen de maatschappij vooruit. Met SBIR investeert de overheid in de R&D van de onderneming. Dat maakt SBIR vooral ook interessant voor kleine, innovatieve ondernemers (inclusief start-ups). Wie alle fasen succesvol doorloopt, krijgt mogelijk de overheid als klant. Een gelijkaardig initiatief bestaat in het Verenigd Koninkrijk (SBRI – Small Business Research Initiative).

Ook het Israëlische ministerie voor gezondheid heeft een marktplaats ontwikkeld voor start-ups.⁴ Naast de gewone opdrachten zijn er de zogenaamde uitdagingen: "challenge tenders". Dit kadert steeds binnen een erg ruime uitdaging, zoals het verminderen van obesitas, waar geïnteresseerde start-ups de mogelijkheid krijgen een offerte in te dienen met hun oplossing. De overheid koopt dan de interessantste oplossing aan, na eventuele pitches en onderhandelingen.

¹ <https://overheid.vlaanderen.be/overheidsopdrachten-en-raamcontracten/beleid/beleid-overheidsopdrachten>

² <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/EN/COM-2016-733-F1-EN-MAIN.PDF>

³ <https://startupinresidence.com>

⁴ <https://innovationisrael.org.il/en/program/digital-innovation-public-sector-challenges>

1.2. Situatie in Vlaanderen

In Vlaanderen zijn er reeds enkele platformen waar start-ups de kans krijgen om hun ideeën en kunnen te tonen. Digipolis Start-up, VRT Sandbox en de VDAB Innovation Board en Workout Room zijn wat dit betreft de voortrekkers.

Digipolis Antwerpen gaat een stap verder en koopt sinds 2015 al actief bij start-ups. Meer dan 60% van het aankoopbudget gaat naar start-ups en andere creatieve ondernemers. Het project is een succesverhaal omwille van drie factoren: het Antwerp City Platform as a Service (ACPaaS), een start-up community en de “lean & mean” aankoopprocedures. ACPaaS is een IT-architectuur met een reeks aan kleinschalige “bouwstenen”, elk met een herbruikbare en doelgerichte functionaliteit. De community werd opgebouwd vanuit een website waar verschillende IT-uitdagingen werden gepubliceerd en de meetupgroep ‘DigAnt Café’. Intussen wordt zowat elke opdracht, ook de niet ACPaaS-opdrachten, getoetst aan het principe ‘startups first’.

“De no-nonsense werkwijze van de lean & mean aankoopprocedures resulteerde in een paar jaar tijd al in meer dan 270 overeenkomsten die werden gesloten met start-ups en andere creatieve ondernemers. Opvallend is de opmerkelijke daling van de doorlooptijd en de bureaucratie van de aankoopprocedures, zowel voor de aankopende als voor de aanbiedende partijen.” (– Digipolis)

Ook de VRT heeft binnen haar werking plaats gemaakt voor de VRT Sandbox. Deze probeert met zowel start-ups als eigen personeel innovatieve oplossingen te ontdekken en te ontwikkelen. De Sandbox is erg experimenteel en probeert op korte termijn een product te lanceren op één van de 15 netten op de VRT. De beloning bestaat in zichtbaarheid, feedback en de mogelijkheid om de oplossing te testen.

VDAB rolt op zijn beurt innovatieve HR-trajecten in Vlaanderen uit. Hiertoe nodigt zij aan de hand van persberichten organisaties uit om mee te werken aan een bepaalde uitdaging, waarbij degene die een innovatieve, implementeerbare oplossing heeft een vergoeding ontvangt om *een proof of concept* uit te werken. VDAB werkt steeds volgens hetzelfde stramien: eerst is er een infosessie, waarna de ideeën mogen worden ingediend. Deze ideeën worden hierop gepitcht, waarna alle kandidaten feedback krijgen en de beste voorstellen gekozen worden.

“Start-ups bekijken de markt en de nieuwe mogelijkheden door een onafhankelijke, creatieve en ambitieuze bril. In tegenstelling tot grote bedrijven zijn ze heel wendbaar, vrijwel meteen beschikbaar en kunnen ze snel proof of concepts leveren. Door met start-ups samen te werken, verhogen we onze eigen wendbaarheid.” (– Fons Leroy, VDAB)

De diversiteit aan initiatieven en instanties toont aan dat start-ups zich overal bevinden in het ondernemerslandschap en dat overheden ze wel degelijk kunnen bereiken. De wijze waarop start-ups aangetrokken worden varieert. De hoofdzaak blijft dat de start-ups gestimuleerd moeten worden om deel te nemen door de opdrachten optimaal bekend te maken en de procedure zo eenvoudig en flexibel mogelijk te organiseren.

II. DOELSTELLINGEN EN ACTIES PROJECT “KOPEN BIJ START-UPS”

In september 2018 ging het project “kopen bij start-ups” van start om de toegang tot overheidsopdrachten voor jonge, innovatieve ondernemingen en kmo's met een soorgelijke problematiek te vergemakkelijken. Dit biedt de Vlaamse overheid kansen om innovatieve technologieën op een flexibele en (kosten)efficiënte manier te verwerven. Als overheid creëren we tegelijk een belangrijke thuismarkt voor jonge Vlaamse ‘schaalbare’ bedrijven.

In deze context werd dan ook beslist om een projectgroep samen te stellen die het project in goede banen leidt. Deze projectgroep is een samenwerking tussen de beleidsdomeinen Kanselarij en Bestuur (Departement Kanselarij en Bestuur, het Facilitair Bedrijf en Informatie Vlaanderen) en Economie, Wetenschap en Innovatie (Agentschap Innoveren en Ondernemen en Departement Economie, Wetenschap en Innovatie) en wordt getrokken door het Facilitair Bedrijf.

We willen de toegang tot overheidsopdrachten voor jonge, innovatieve ondernemingen vergemakkelijken door:

- een betere bekendmaking van overheidsopdrachten, meer op maat van start-ups;
- ondersteuning van en een vereenvoudigd instrumentarium voor aankopers en start-ups;
- het in kaart brengen van opportuniteiten en realiseren van pilootprojecten zodat aankopers worden aangezet om ook bij start-ups te kopen.

1. Betere en actievere bekendmaking

Op de website van het Agentschap Innoveren en Ondernemen werd een marktplaats⁵ voor start-ups en scale-ups gecreëerd. Overheden die initiatieven of opdrachten onder de aandacht van start-ups willen brengen kunnen deze op de marktplaats aanmelden.

VLAIO treedt in dialoog met het werkveld en doet hiervoor een beroep op de partners van het VLAIO Netwerk, die start-ups begeleiden, om zo de initiatieven en opdrachten verder te verspreiden via hun kanalen. Zo nodigde VLAIO op 13 maart 2019 enkele relevante partners uit om hen de genomen initiatieven voor te stellen. VLAIO toetst bij deze partners uit het werkveld af of er een draagvlak is voor de voorstellen. Tevens bespreekt VLAIO met hen welke ideeën er verder kunnen meegenomen worden. VLAIO zal in deze consultatie ook de andere relevante partners uit het VLAIO-netwerk betrekken die kmo's in diverse levensfasen begeleiden

De functie van de marktplaats is voorlopig nog beperkt, maar heeft veel groeipotentieel. E-notification is het officiële kanaal wat betreft opdrachten die bekendgemaakt moeten worden, maar wordt door start-ups niet of weinig geraadpleegd. Er is een meer actieve benadering van start-ups nodig. Derhalve is een "frisse" marktplaats een betere plek om deze overheidsopdrachten bij elkaar te brengen en via diverse intermediären en dienstverleners actief aan start-ups te communiceren.

Verder biedt VLAIO via haar dienstverleners diensten aan start-ups, zijn er de innovatieve speerpuntclusters (bv. Flux50, Blauwe Cluster) en heeft het agentschap contact met startups.be, de innovatiecentra, incubatoren (bv. Cronos), acceleratoren (bv. Startit@KBC) en studentenorganisaties (bv. SINC, FLYSE). Deze contacten zullen worden ingezet om het beleid en interessante opdrachten onder de aandacht van start-ups te brengen. Hiermee samenhangend vormt een helder en duidelijk communicatiemedium ook een essentiële voorwaarde om start-ups te kunnen bereiken, waardoor de marktplaats een grote meerwaarde kan bieden.

2. Ondersteuning en vereenvoudigd instrumentarium

De projectgroep heeft twee vereenvoudigde procedures nader uitgewerkt, de onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking (<144.000 euro) en de vereenvoudigde onderhandelingsprocedure met voorafgaande bekendmaking (<221.000 euro). Dit zijn dus geen 'nieuwe' of 'specifieke' procedures maar bestaande procedures waarvoor we

⁵ <https://www.vlaio.be/nl/andere-doelgroepen/vlaio-netwerk/ontdek-de-marktplaats-voor-start-ups-en-scale-ups/>

vereenvoudigde documenten en een specifieke leidraad hebben uitgewerkt. De vereenvoudigde documenten beperken zich tot het minimum, zijn hierdoor beter leesbaar en nemen zo drempels voor de toegang tot overheidsopdrachten voor kleine ondernemingen weg. De vereenvoudigde modelbestekken zijn in eerste instantie geschikt voor opdrachten die slechts een beperkte set aan administratieve bepalingen vereisen. Immers, naarmate een opdracht groter en/of complexer is, moeten ook meer contractuele aspecten in het bestek worden geregeld en neemt de complexiteit van het bestek navenant toe.

De aankoopprocedure verloopt in 4 stappen:

- (1) publiceren en verspreiden van de uitdaging in het kader van de marktconsultatie;
- (2) oproepen van de ondernemingen om hun interesse te laten blijken met de mogelijkheid van een pitch;
- (3) uitnodigen van de meest beloftevolle ondernemingen om een offerte in te dienen of bekendmaken van de opdracht op e-notification en de marktplaats;
- (4) onderhandelen in open dialoog en evalueren van de offertes.

De procedures voorzien, binnen de voorwaarden van de regelgeving overheidsopdrachten, dus steeds in de mogelijkheid om te onderhandelen en geven start-ups ook de mogelijkheid om hun ideeën te pitchen voor de aanbestedende overheid. De beperkte omvang van de opdrachtdocumenten en het interactieve karakter van de procedure moeten een wervende werking hebben op start-ups.

Er is tevens een leidraad⁶ uitgewerkt met tips en aandachtspunten bij het voeren van de procedures. Aankopers worden hierbij gestimuleerd om innovatieve en laagdrempelige aankooppraktijken te hanteren. Ten behoeve van de start-ups worden op de marktplaats Veelgestelde Vragen gepubliceerd waarin wordt gewezen op zowel de opportuniteiten als de uitdagingen van overheidsopdrachten.

Infosessies en een kennisnetwerk worden georganiseerd om goede praktijken en ervaringen rond kopen bij start-ups uit te wisselen.

3. In kaart brengen van opportuniteiten en realiseren van pilootprojecten

Om dit project succesvol te laten verlopen, is het essentieel om een zicht te hebben op de noden die potentieel door start-ups kunnen worden ingevuld. Deze noden kunnen dan worden vertaald in concrete opdrachten.

Momenteel werden reeds een aantal opdrachten gerealiseerd waarin gebruik werd gemaakt van het instrumentarium. Ook de ervaringen in het kader van het Programma Innovatieve Overheidsopdrachten zijn hierbij zeer waardevol.

Zo schreef het Departement Cultuur, Jeugd, Media en Sport reeds een opdracht uit om te analyseren waar in de Vlaamse creatieve sector blockchaintoepassingen een meerwaarde kunnen bieden, waarbij gebruik gemaakt werd van de vereenvoudigde documenten. Er werden meer start-ups bereikt en de doorlooptijd werd drastisch ingekort. De ideeën van de geïnteresseerde ondernemingen werden ook gepitcht, wat het departement een grote meerwaarde vond. Uit een vergelijking van de finale offertes kwam een start-up als hoogst gerangschikte inschrijver uit de bus.

⁶ <https://overheid.vlaanderen.be/kopen-bij-start-ups>

VLAIO introduceert ook een innovatieve manier van aanbesteden om start-ups beter te bereiken. Dit wordt momenteel uitgetest voor de digitalisering van het Startkompas. Naar analogie met trajecten van technologische innovaties waar proof of concepts gevraagd worden, roept VLAIO in een eerste stap op tot 3 verkennende nota's. VLAIO kan zo via de oplevering van meerdere verkennende nota's met meer kennis en inzichten het digitaliseringsproject "Startkompas" kwalitatief aanbesteden. De aanbesteding voor de uitvoering van de digitalisering is stap 2 in het traject en zal lopen via een aparte procedure. De uitvoering kan aan andere partijen gegund worden dan de opdrachtnemers van stap 1.

Aan de hand van concrete ervaringen kan er in samenspraak met de betrokken partners tot een verdere verfijning en optimalisatie van de marktplaats en het instrumentarium worden overgegaan.

Derhalve is het belangrijk om binnen de verschillende beleidsdomeinen een zicht te krijgen op de noden op korte en middellange termijn die een opportuniteit voor start-ups kunnen vormen. De projectgroep biedt hulp bij het concretiseren van de noden, het vinden van een oplossing en het sluiten van een succesvolle overheidsopdracht. Voor concrete opdrachten die potentieel door start-ups kunnen worden ingevuld, wordt er gebruik gemaakt van de marktplaats en van het instrumentarium. Er kan op de ondersteuning door de projectgroep een beroep worden gedaan via volgend e-mailadres: kopenbijstartups@vlaanderen.be

III. VERWANTE INITIATIEVEN BINNEN DE VLAAMSE OVERHEID

Binnen de Vlaamse overheid is er ook het Programma Innovatieve Overheidsopdrachten ("PIO"). Dit programma stimuleert inkopen van innovatieve oplossingen. PIO is zelf ook betrokken bij het project "kopen bij start-ups" en beschikt over verschillende projecten, die kunnen fungeren als voorbeeldprojecten voor deelname van start-ups en scale-ups, zeker gezien de vaak relatief beperkte omvang van de projecten en hun innovatieve voorwerp. Momenteel werden reeds succesvol een aantal innovatieve overheidsopdrachten uitgevoerd. Door de aard van de opdrachten, de organisatie van marktconsultaties in de voorbereidingsfase van de opdrachten en door een actieve bekendmaking waarbij actief is ingezet op de deelname van start-ups worden tot nu toe meer dan de helft van de aanbestede opdrachten aan kleine, jonge bedrijven gegund.

Zo werd er met Stad Antwerpen en Digipolis samengewerkt om een app voor (anderstalig) taalvaardige medewerkers aan te kopen. De opdracht werd gegund aan Linguineo bvba, een start-up die twee jaar bestaat.

Naar het model van de VRT-sandbox, wil de Vlaamse overheid de 'Sandbox Vlaanderen' creëren. Dit initiatief gaat uit van de VIT-stuurgroep. De Sandbox is een gecontroleerde omgeving waarbij innovatieve start-ups samen met een team binnen de overheid gedurende een periode van maximum 4 maanden een experiment opzetten om een concreet probleem op te lossen. De resultaten worden halfjaarlijks breed gedeeld. De overheid wordt zo geïnspireerd en krijgt nieuwe inzichten. In dit geval is er initieel nog geen sprake van een overheidsopdracht. De start-up krijgt wel de mogelijkheid zijn nieuwe product of technologie te valideren met gebruikers, en de overheid als referentieklient te gebruiken. Sandbox Vlaanderen kan een voortraject zijn voor een PIO-project of een aankoop door een entiteit van de Vlaamse overheid aan de hand van het vereenvoudigd instrumentarium van de projectgroep "kopen bij start ups".

IV. VOORSTEL VAN BESLISSING

De Vlaamse Regering:

1. hecht haar goedkeuring aan voorliggende conceptnota;
2. moedigt elk beleidsdomein aan om waar mogelijk deel te nemen aan dit initiatief, onder meer door overheidsopdrachten en noden te identificeren die door start-ups kunnen worden ingevuld en door gebruik te maken van de ontwikkelde tools, zoals de marktplaats voor start-ups en scale-ups en het vereenvoudigd instrumentarium;
3. belast de VIT-stuurgroep met de opvolging van dit initiatief;
4. zal het advies inwinnen van de SERV en VARIO.

Deze conceptnota houdt geen enkel financieel of budgettair engagement in.

De Vlaamse minister van Werk, Economie, Innovatie en Sport,
Philippe MUYTERS

De Vlaamse minister van Binnenlands Bestuur, Inburgering, Wonen,
Gelijke Kansen en Armoedebestrijding
Liesbeth HOMANS