



Innovatiechallenges directie Sport

Beschrijvend document

Challenge 'Innovatieve oplossingen en producten die de vrijwilligerscoördinator van de sportclub ontlasten en ondersteunen' - 201850033.127.145

Contactpersoon: Moenke Narraina

Datum: 29 oktober 2019

Gezocht: Innovatieve oplossingen en producten die de vrijwilligerscoördinator van de sportclub ontlasten en ondersteunen

De directie Sport is op zoek naar innovatieve oplossingen, concepten en/of producten die clubs concrete tools bieden om de vrijwilligerscoördinatoren te ontlasten door hen te helpen makkelijker en succesvoller vrijwilligers te werven en die vrijwilligers te koppelen aan openstaande vrijwilligerstaken. Hebben jullie dé oplossing? Dan ontvangen we graag jullie pitch!

In dit beschrijvend document staat meer informatie over deze innovatiechallenge van de directie Sport van het ministerie van VWS, zoals beoordelingscriteria, de procedure en wat er gebeurt in de contractfase. Toch nog vragen? Stel ze op de Discussie-pagina van de Starhubs-challenge of aan de contactpersoon bij VWS.

1 De innovatiechallenge

Het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS) nodigt je uit om in te schrijven op de innovatiechallenge 'Innovatieve oplossingen en producten die de vrijwilligerscoördinator van de sportclub ontlasten en ondersteunen'. Deze innovatiechallenge voeren we uit via Starthubs. In dit beschrijvend document vind je alle informatie die je hiervoor nodig hebt, zoals de inhoud van de challenge, uitleg over beoordelingscriteria en de procedure, en aanvullende documenten.

1.1 VWS en UBR|HIS

Schrijf je in op de challenge en gunnen wij de opdracht aan je? Dan sluit je een overeenkomst met het ministerie van VWS. Het motto van VWS is 'Nederland gezond en wel'. We zetten ons in voor zorg voor ouderen en jongeren, en voor mensen met een lichamelijke of verstandelijke handicap. De Haagse Inkoop Samenwerking (UBR|HIS) is één van de inkoop uitvoeringscentra (shared-service centra voor inkoop) van het Rijk. UBR|HIS begeleidt VWS bij dit inkooptraject.

Sport bevordert de gezondheid, zorgt voor sociale contacten en draagt bij aan de zelfontplooiing. De 'sportieve missie' van het ministerie van VWS is het mogelijk maken dat iedereen met plezier en op een verantwoorde manier kan sporten en bewegen. Daarnaast besteedt het ministerie geld en aandacht aan topsport, zodat Nederland ook bij internationale toernooien een goede partij is.



Vertegenwoordigers van de sport, gemeenten, bedrijven, maatschappelijke organisaties en VWS tekenden in 2018 het Nationale Sportakkoord 'Sport verenigt Nederland'. Doel van het Sportakkoord is om te zorgen dat iedere Nederlander met plezier een leven lang kan sporten en bewegen. Innovaties bieden enorme kansen voor de maatschappelijke opgaven die voortkomen uit de ambities van het Sportakkoord. Om de impact van innovatie op het Nederlandse sportlandschap te vergroten, versterkt het Topteam Sport met haar programma Sportinnovator de innovatieve as van het Sportakkoord.

Het Sportakkoord heeft zes ambities: inclusief sporten, een duurzame sportinfrastructuur, vaardig in bewegen, vitale sportaanbieders, een positieve sportcultuur en topsport die inspireert. Met de innovatiechallenge 'Innovatieve oplossingen en producten die de vrijwilligerscoördinator van de sportclub ontlasten en ondersteunen' bevordert VWS de ambitie 'Vitale sportaanbieders'. Onze ambitie is om alle sportclubs toekomstbestendig te maken. De financiële en organisatorische basis wordt op orde gebracht zodat aanbieders hun vizier kunnen richten op een passend aanbod en op passende bindingsvormen.

1.2 De challenge

Bestuurders, trainers, coaches, veldonderhouders en barmedewerkers: ze zijn onmisbaar voor de sport. We hebben een sterke clubcultuur in ons land en daarbij maken de vrijwilligers het verschil. Er zijn meer dan 1,2 miljoen mensen die zich vrijwillig inzetten voor de ruim 5,3 miljoen sporters in Nederland. De sport wordt grotendeels georganiseerd vanuit clubs waarbij de consument (sporter) zelf de eigen activiteiten produceert. Vrijwillig en vanuit passie voor de sport.

De sportsector is voor een groot deel afhankelijk van mensen die zich op vrijwillige basis inzetten voor de sportclub. Hoewel het percentage mensen dat zich inzet als vrijwilliger bij een sportclub al meerdere jaren stabiel is, vinden sportclubs het toch steeds moeilijker om voldoende vrijwilligers te vinden. 14% van de verenigingen heeft een tekort aan vrijwilligers, en 40% van de verenigingen heeft een tekort aan (opgeleide) trainers en coaches. Ook is het vrijwilligerskader van de meeste sportverenigingen nog niet zo inclusief en divers als de vereniging zelf.

Het vrijwilligersprobleem heeft dus verschillende kanten en oorzaken. In deze challenge willen we inzoomen op één specifiek onderdeel, dat naar voren kwam uit gesprekken met clubs en eerdere challenges: dat het niet voor elke club makkelijk is om de openstaande vrijwilligerstaken duidelijk zichtbaar, aantrekkelijk en up-to-date te presenteren aan hun leden. De vrijwilligerscoördinator heeft dan ook een lastige taak. Een berichtje op de website met de vraag naar bijvoorbeeld een nieuw bestuurslid of deelnemers aan de jaarlijkse klusdag heeft vaak niet genoeg effect en het ontbreekt aan tijd om verschillende potentiële vrijwilligers persoonlijk te benaderen.

Op dit moment bestaan er nog geen producten, interventies of technieken die voor deze challenge voldoende oplossing bieden. Met de innovatiechallenge 'Innovatieve oplossingen en producten die de vrijwilligerscoördinator van de sportclub ontlasten en ondersteunen' wil het ministerie van VWS stimuleren dat de markt wordt verrijkt met nieuwe oplossingen voor ons beleidsprobleem.

We zijn dus op zoek naar innovatieve oplossingen, concepten en/of producten die clubs concrete *tools* bieden om de vrijwilligerscoördinatoren te ontlasten door hen te helpen makkelijker en succesvoller vrijwilligers te werven en die vrijwilligers te koppelen aan openstaande vrijwilligerstaken. Het kan daarbij ook gaan om het op een innovatieve manier inzetten van een bestaande oplossing op andere terreinen. Het moet in de pitch ook duidelijk worden hoe je ervoor zorgt dat de oplossing ook geïmplementeerd en gebruikt kan gaan worden op sportclubs. Zij zijn de uiteindelijke afnemers en gebruikers van de oplossing.

1.3 Het doel van de challenge

We willen de inschrijvers met de beste concepten de kans geven om hun concept door te ontwikkelen tot een marktklaar product, waarmee de beleidsdoelen van VWS kunnen worden behaald. We geven daarom een opdracht voor het doorontwikkelen van je concept door middel van experimentele ontwikkeling tot een werkende en in de praktijk geteste oplossing. Je concept moet dus tijdens de looptijd van de overeenkomst door middel van pilots, onderzoeken en andere vormen van experimentele ontwikkeling in de praktijk worden getoetst en doorontwikkeld.

Het doel van de challenge is het sluiten van een overeenkomst met degenen met de beste oplossingen voor deze challenge, de winnaar(s). De ingangsdatum van de overeenkomst is voorzien op 9 december 2019. De overeenkomst wordt gesloten voor de periode van zes maanden. Op de overeenkomst is de ARVODI 2018 van toepassing.¹

1.4 De scope van de opdracht

De directie Sport is op zoek naar innovatieve oplossingen, concepten en/of producten die:

- De taak van de vrijwilligerscoördinator eenvoudiger maken;
- Het werven van vrijwilligers voor (incidentele) taken makkelijker en succesvoller maken;
- Het koppelen van vrijwilligers aan (incidentele) taken makkelijker maken;
- Uiteindelijk door sportclubs zelf kunnen worden afgenomen en voor hen betaalbaar zijn.

Jouw oplossing moet door clubs eenvoudig kunnen worden ingebed in de communicatiemiddelen die zij richting hun leden al gebruiken. Een voorbeeld hiervan is de Sportlink-app die voor competitiezaken gebruikt wordt, of clubbladen, de website of club-Facebookpagina.

Gebruikt jouw oplossing een app of ander middel? Dan zien we graag hoe je ervoor gaat zorgen dat leden van de club deze app ook gaan installeren en gebruiken! Laat in je pitch dus zien hoe je oplossing geïntegreerd wordt in de manier waarop de clubs hun leden nu al bereiken.

¹ Dit zijn de Algemene Rijksvoorwaarden voor het verstrekken van opdrachten tot het verrichten van diensten. De ARVODI 2018 is online [beschikbaar](#).

We zoeken naar oplossingen die schaalbaar zijn en die door sportclubs kunnen worden ingezet. Dat betekent ook dat we zoeken naar een oplossing die geen hoge kosten oplevert voor de sportclubs. We vragen je dus om in je inzending ook inzicht te geven in de business case voor grote uitrol van je concept, en in wat het een sportclub zou kosten om jouw oplossing toe te passen.

De directie Sport zoekt geen oplossingen die:

- niet schaalbaar zijn;
- niet bruikbaar of betaalbaar zijn voor sportclubs/vrijwilligerscoördinatoren.

1.5 Procedure/ Hoe werkt het?

De procedure voor deze challenge is zodanig ingericht dat transparantie, gelijkheid, objectiviteit en proportionaliteit zijn gewaarborgd. In dit beschrijvend document wordt uitgewerkt op welke manieren deze waarborgen zijn ingebouwd. Toch nog vragen over de procedure? Neem dan contact op met de contactpersoon die op het voorblad van dit beschrijvend document is genoemd, of stel een vraag via de Starhubs-pagina van deze challenge.

De inschrijvers met de beste concepten geven we een opdracht om het concept door middel van experimentele ontwikkeling (bijvoorbeeld haalbaarheidsstudies, het opzetten en uitvoeren van pilots en de ontwikkeling van een prototype) door te ontwikkelen tot een marktklare oplossing. De beste inzendingen krijgen hiervoor een opdracht ter waarde van maximaal € 70.000 exclusief btw per inzending (het totale maximumbudget is € 140.000,-).

Om zeker te zijn dat het projectplan waarmee je op de innovatiechallenge inschrijft ook het gewenste resultaat zal boeken, zal uitbetaling plaatsvinden in twee fasen.

Fase 1

De eerste 40% van het gewonnen bedrag wordt uitbetaald na goedkeuring van je uitgewerkte plan van aanpak voor de experimentele ontwikkeling.

Fase 2

Wanneer het tussenresultaat is bereikt volgt de resterende 60%. Om die reden wordt er gevraagd om in het projectplan duidelijk een tussenresultaat te specificeren, die met de eerste 40% kan worden gefinancierd.

2 Waarop wordt de inschrijving beoordeeld?

De inzendingen voor deze challenge worden beoordeeld op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding. Dit houdt in dat wij zowel de kwaliteit als de prijs beoordelen. In dit deel van het beschrijvend document wordt uitgewerkt op basis van welke kwaliteits- en prijsaspecten je inzending wordt beoordeeld. In het volgende hoofdstuk staat uitgewerkt hoe de beoordelingsprocedure is ingericht.

2.1 Gunningscriterium: prijs-kwaliteitverhouding

We beoordelen alle inzendingen voor deze innovatiechallenge op prijs en kwaliteit. Het criterium 'kwaliteit' is onderverdeeld in een aantal sub-gunningscriteria. Per subgunningscriterium kan een maximaal aantal punten worden toegekend door de beoordelaars. Het subgunningscriterium 'prijs' bestaat uit één onderdeel, de prijs van de innovatie.

Gunningscriterium prijs-kwaliteitverhouding		
	Subgunningscriteria kwaliteit	Maximaal te behalen punten
1	Het concept biedt dé oplossing voor het beleidsprobleem van VWS	850
2	De oplossing is economisch haalbaar	850
3	De oplossing is praktisch toepasbaar	650
4	Uitwerking van het pilotvoorstel	350
	Subtotaal Kwaliteit	2700
Subgunningscriterium prijs		
1	Prijs van de innovatie	200
	Subtotaal Prijs	200
	TOTAAL	2900

Iedere inzending moet tenminste 70% van het maximaal te behalen aantal punten voor kwaliteit scoren. Is dat niet het geval, dan is de inzending ongeldig en wordt deze niet in het verdere proces van deze innovatiechallenge meegenomen. Deze drempel van 70% geldt ook voor de beoordeling van de live-pitches.

2.2 Subgunningscriteria kwaliteit

Het subgunningscriterium 'kwaliteit' is onderverdeeld in vier subgunningscriteria. In het overzicht hieronder zie je de subgunningscriteria die voor deze challenge gelden. Bij de subgunningscriteria wordt ook uitgewerkt op basis van welke aspecten het wordt beoordeeld.

2.2.1 **Het concept biedt dé oplossing voor het beleidsprobleem van VWS**

We kijken in hoeverre jouw innovatie de vrijwilligerscoördinator ontlast. Om dit te kunnen beoordelen verwachten wij dat je een beschrijving van jouw oplossing/concept (max. 3 A4) met je inzending meestuurt. Deze wordt beoordeeld op de volgende punten:

- > De mate waarin jouw innovatie bijdraagt aan het oplossen van het vraagstuk;
- > De bruikbaarheid van jouw innovatie voor de doelgroep;

- > De mate waarin je de impact van jouw innovatie goed onderbouwt.

2.2.2 De oplossing is economisch haalbaar

Daarnaast is de economische haalbaarheid voor ons van belang. De oplossingen moeten immers voldoende afname vinden om impact te hebben. We vragen je daarom met jouw inzending een businessplan (max. 3 A4) mee te sturen. Je inzending wordt op volgende punten beoordeeld:

- > De mate waarin het businessmodel realistisch is en overtuigt;
- > De mate waarin je de aanschaf-/gebruikskosten voor de verenigingen weet te beperken;
- > De mate waarin je ons overtuigt dat jij de juiste partij bent om jouw innovatie op de markt te zetten.

2.2.3 De oplossing is praktisch toepasbaar

We kijken ook naar de realiteitswaarde van het voorstel; we willen tenslotte oplossingen die ook echt kunnen worden toegepast, en waarvan we effect verwachten. De beschrijving van jouw oplossing wordt daarom ook op volgende punten beoordeeld:

- > De mate waarin de oplossing eenvoudig toegepast kan worden op en door verschillende sportclubs;
- > De schaalbaarheid van de oplossing;
- > De mate waarin de oplossing de sportvereniging zo min mogelijk tijd kost.

2.2.4 Projectplan voor experimentele ontwikkeling

Met je inzending stuur je een projectplan voor de experimentele ontwikkeling van je oplossing inclusief een begroting mee (totaal max. 4 A4) mee. Je beschrijft hierin op welke wijze je je concept wil gaan ontwikkelen tot een marktklare oplossing. We beoordelen of je met je plan kan komen tot het gewenste resultaat, namelijk een uitgebreid getest en doorontwikkeld concept dat op de markt kan worden gebracht. We beoordelen daarvoor de volgende punten:

- > De mate waarin de voorgestelde pilot een realistische testsituatie biedt voor jouw innovatie;
- > De mate waarin je begroting realistisch en haalbaar is;
- > De mate waarin jouw plan overtuigt en borgt dat je voor het einde van de looptijd van de opdracht een geteste en werkende oplossing oplevert.

2.3 Prijs

De bijdrage van VWS per winnaar is maximaal € 70.000,- exclusief btw. Als de totale kosten voor ontwikkeling hoger zijn, zal de inschrijver zelf voor de dekking van de overige kosten moeten zorgen. Dit moet in de begroting dan ook inzichtelijk worden gemaakt. Een extra bijdrage kan door eigen financiering, maar ook door cofinanciering. Bij uw inzending dient u een volledige begroting toe te voegen voor de experimentele ontwikkeling—een indicatie van de kosten is hierbij niet voldoende. Alle prijzen in de begroting moeten in euro's en exclusief btw worden opgenomen.

Voor deze challenge heeft Opdrachtgever een maximumtotaalbudget van € 140.000,- (excl btw) en per winnaar geldt als hierboven vermeld een maximumbudget van € 70.000,- (excl btw). Inschrijvingen van meer dan € 70.000,- worden uitgesloten van de procedure en komen dus niet voor gunning in aanmerking.

De directie Sport wil met deze challenge zoveel mogelijk impact maken. Concreet betekent dit dat zij de mogelijkheid wil openhouden meer dan twee winnaars (2 x € 70.000,- = € 140.000,-) aan te wijzen ingeval bijvoorbeeld de drie beste inzendingen binnen het maximumtotaalbudget van € 140.000,- (excl. btw) blijven. Wij stimuleren u daarom de prijs van uw inzending zo scherp mogelijk te stellen door u punten toe te kennen naarmate uw prijs lager is dan € 70.000,- (excl. btw). In hoofdstuk 3 lees je hoe we dit doen.

3 Hoe wordt de inschrijving beoordeeld?

De challenge wordt uitgevoerd via een publicatie op Starthubs. Als inschrijver kan je via dit platform een inschrijving insturen. Een onafhankelijke jury beoordeelt de inschrijvingen, en selecteert de meest veelbelovende inschrijvingen. Die worden uitgenodigd om hun concept voor de jury live te pitchen. De juryscore van deze live-pitches bepaalt de uiteindelijke winnaars, met wie VWS een overeenkomst aangaat.

3.1 Preselectie

Alle inschrijvingen die op het Starthubs-platform zijn ingediend, worden beoordeeld door onafhankelijke beoordelaars. Als er meer dan twintig inzendingen zijn binnengekomen, wordt er een preselectie gedaan door medewerkers van VWS en het Topteam Sport. We zorgen dat inzendingen worden beoordeeld door onafhankelijke en onbevooroordeelde beoordelaars, die dus bijvoorbeeld geen nauwe banden hebben met de partij(en) die de inzending hebben opgesteld.

In de preselectie wordt allereerst gekeken of de inschrijvingen voldoen aan de formele eisen die we aan inzendingen stellen (zie hoofdstuk 5). Verder worden alle inzendingen die voldoen aan deze eisen inhoudelijk bekeken en gescoord op het gunningscriterium 'kwaliteit'. De twintig inzendingen die het hoogste scoren, worden ter beoordeling aan de jury voorgelegd.

3.2 Selectie van inschrijvingen door de jury

Een onafhankelijke jury, die door VWS wordt samengesteld, beoordeelt de inschrijvingen. Hierbij zorgen we ervoor dat iedere inzending door ten minste twee van de juryleden wordt beoordeeld. De prijs van jouw inzending wordt hierin ook meegenomen (zie paragrafen 2.3 en 3.5). Het gemiddelde van alle jurybeoordelingen is de eindscore die aan de inzending wordt toegekend. De inzendingen met de hoogste score worden uitgenodigd om hun concept voor de jury live te pitchen. Bij gelijke scores komt de jury in overleg tot een rangschikking.

We communiceren via de challenge-pagina op Starthubs dat we partijen hebben uitgenodigd voor de live-pitches. Als je niet bent uitgenodigd, betekent dat helaas dat je concept niet hoog genoeg heeft gescoord om tot de beste inzendingen te behoren. We communiceren dat via email aan de niet geselecteerde inzenders. Op verzoek kunnen we ook motiveren waarom jouw inzending het niet heeft gehaald. Neem voor die uitleg contact op met de contactpersoon van deze challenge.

3.3 Beoordeling van de live-pitches

De jury beoordeelt alle live-pitches aan de hand van dezelfde scoringscriteria als waarop het ingezonden projectplan en concept worden beoordeeld. Alle aanwezige juryleden geven een totaalscore aan de live-pitch, waarna het gemiddelde van de scores geldt als het eindcijfer. Op basis van de eindcijfers wordt een rangschikking gemaakt waarbij de hoogst gerangschikte inschrijvers gelden als winnaars van de challenge. Bij gelijke scores geeft de score van de juryvoorzitter de doorslag. Als dat ook niet tot een goed onderscheid leidt, beslist de jury in gezamenlijk overleg welke partijen worden aangewezen als winnaars van de challenge.

Als jouw concept bij de beste concepten hoort, betekent dat in principe dat VWS een overeenkomst wil aangaan voor experimentele ontwikkeling van je concept. Er kunnen echter redenen zijn om dat niet te doen, bijvoorbeeld door onvoldoende budget voor opdrachten of omdat onderdelen van je projectplan niet passen bij de gunningsprocedure die VWS hier inzet. In die gevallen kan VWS dus besluiten om geen overeenkomst aan te gaan. Dit zal altijd schriftelijk en goed onderbouwd gecommuniceerd worden met de betreffende inschrijvers.

3-4 Beoordeling op kwaliteit

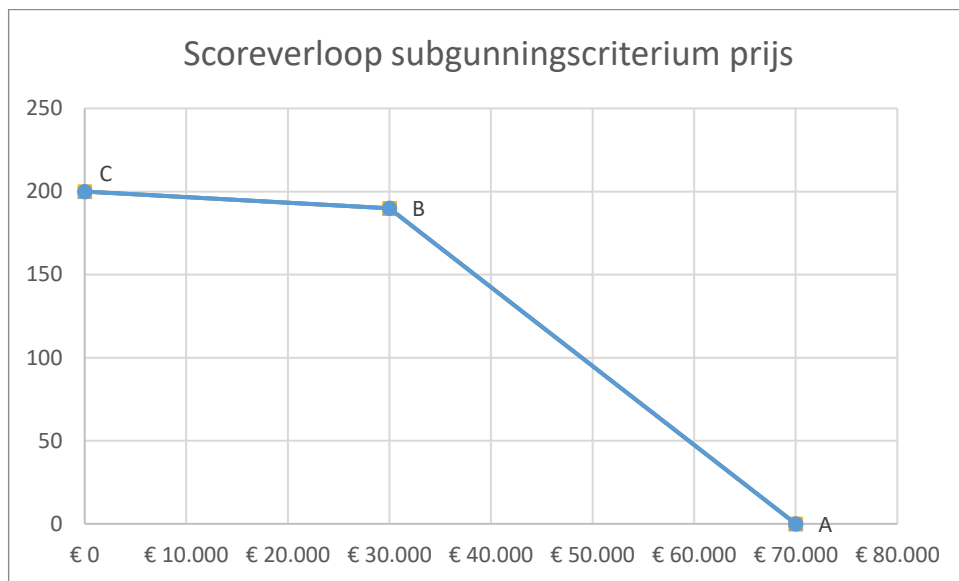
De beoordelaars geven uw inzending een van de onderstaande scores. Achter elke score is terug te lezen wat deze score zegt over de kwaliteit van je inzending.

Score		
100%	Uitstekend	Zeer goed SMART, uitstekend inzichtelijk en zeer goed realistisch. De aspecten zijn uitstekend uitgewerkt. De uitwerking van de aspecten sluit uitstekend aan bij de gevraagde dienstverlening, doelstelling en vraagstelling. Er worden inhoudelijke specifieke en relevante bijzonderheden aangeboden die volledig aansluiten bij de wens van de opdrachtgever.
80%	Goed	Goed SMART, goed inzichtelijk en goed realistisch. De aspecten zijn volledig en goed inhoudelijk relevant uitgewerkt. De uitwerking van de aspecten sluit goed aan bij de gevraagde dienstverlening, doelstelling en vraagstelling en/of sluit goed aan bij de wens van de opdrachtgever.
60%	Voldoende	Voldoende SMART, voldoende inzichtelijk en voldoende realistisch. De aspecten zijn voldoende inhoudelijk relevant uitgewerkt. De uitwerking van de aspecten sluit voldoende aan bij de gevraagde dienstverlening, doelstelling en vraagstelling en/of sluit voldoende aan bij de wens van de opdrachtgever.
40%	Onvoldoende	Matig SMART, matig inzichtelijk en matig realistisch. De aspecten zijn onvoldoende (slechts ten dele of beperkt inhoudelijk relevant) uitgewerkt. De uitwerking van de aspecten sluit niet voldoende aan bij de gevraagde dienstverlening, doelstelling en vraagstelling en/of sluit ten dele of maar beperkt aan bij de wens van de opdrachtgever.
20%	Slecht	Niet SMART, niet inzichtelijk en niet realistisch. Inschrijver heeft het gevraagde slecht (slechts heel summier of zeer beperkt inhoudelijk relevant) uitgewerkt. De uitwerking van de aspecten sluit zeer beperkt aan bij de gevraagde dienstverlening, doelstelling en vraagstelling en/of sluit zeer beperkt aan bij de wens van de opdrachtgever.
0%	Geen	De Inschrijver gaat niet in op het Subgunningscriterium of heeft het overgeslagen.

3-5 Methodiek beoordeling prijs

De inschrijfprijs wordt absoluut beoordeeld. Uitgangspunt vormt het maximumbudget van €70.000,- (punt A in de onderstaande grafiek). De Inschrijver met deze prijs ontvangt het minimumaantal punten voor prijs (0 punten). Een inzending waarvan de prijs onder het maximumbudget ligt ontvangt een evenredig hoger aantal punten tot een offertebedrag van € 30.000,- (punt B; waardering 190 punten). Is de inschrijfprijs lager dan € 30.000,- dan stijgt het aantal punten vertraagd evenredig tot 200 bij een offertebedrag van € 0,- (punt C).

Het bovenstaande scoreverloop wordt ook in de onderstaande tabel weergegeven. Tussen de prijspunten in de tabel wordt de score lineair (naar rato) toegekend.



4 Informatie over de procedure

De innovatiechallenge 'Innovatieve oplossingen en producten die de vrijwilligerscoördinator van de sportclub ontlasten en ondersteunen' is gekwalificeerd als precommerciële inkoop. De procedure zoals Opdrachtgever die heeft ingericht, wordt in dit hoofdstuk kort toegelicht. Ook lees je hier wie de contactpersoon voor deze challenge is, en hoe je vragen kan stellen.

4.1 Precommerciële inkoop

Er zijn verschillende vormen van aanbesteding die er specifiek op zijn gericht om innovatie te stimuleren. Precommerciële inkoop van diensten voor onderzoek en ontwikkeling (O&O-diensten) is hier een voorbeeld van. Bij precommerciële inkoop stimuleert de overheid de experimentele ontwikkeling van een product of dienst, vanuit het uitgangspunt dat de markt nog niet ver genoeg is om een kant-en-klaar product op te leveren dat aan de vraag voldoet. Na de gefaseerde ontwikkeling tot het eindproduct is het dan aan de ontwikkelaar om het product te vercommercialiseren.

4.2 Contact bij vragen

Bij vragen over de challenge of je inzending kan je contact opnemen met de onderstaande contactpersoon.

Contactpersoon:

Moenke Narraina

Email: moenke.narraina@rijksoverheid.nl

Zolang de challenge op Starthubs gepubliceerd is, kunnen alle vragen over de procedure gesteld worden via de 'Discussion'-pagina van de challenge. Hier worden de vragen ook zo snel mogelijk beantwoord. Daarmee zorgen we dat alle potentiële inschrijvers kunnen beschikken over dezelfde informatie. Als de 'Discussion'-pagina voor deze innovatiechallenge niet meer beschikbaar is, kan je je vraag direct stellen aan de contactpersoon. De antwoorden op de vragen worden naar alle deelnemers verstuurd.

4.3 Tegenstrijdigheden

Als je onduidelijkheden of tegenstrijdigheden in deze innovatiechallenge tegenkomt, meld deze dan via de Starthubs-pagina of bij de contactpersoon. We doen ons best om onduidelijkheden te voorkomen. Als de tekst op de challenge-pagina en dit beschrijvend document elkaar tegenspreken, gaan we uit van de tekst die in dit beschrijvend document staat opgenomen, tenzij we expliciet anders vermelden.

4.4 Planning

Onderstaand vind je de planning van de procedure. Als we van deze planning moeten afwijken, communiceren we dat via de Starthubs-pagina van de innovatiechallenge of via email aan alle inschrijvers.

Planning	
29 oktober 2019	De challenge wordt gepubliceerd op Starthubs, inschrijvers kunnen hun concept uploaden
26 november 2019 17:00	Sluiting van de inschrijfperiode
Uiterlijk 29 november 2019	We maken bekend welke partijen we uitnodigen voor de live-pitches
5 december 2019	Live-pitches op het ministerie van VWS. De definitieve dag maken we nog bekend.
Uiterlijk 6 december 2019	We maken bekend welke partijen de challenge hebben gewonnen, en met wie we een overeenkomst aan willen gaan.
9 december 2019	Ingangsdatum overeenkomst met de winnaars

4.5 Termijnen

In de planning staat opgenomen tot welk moment je een inschrijving via Starthubs kan indienen. Ben je te laat of schrijf je in op een manier die niet is voorgeschreven? Dan is je inschrijving helaas ongeldig, en doet deze niet mee in de verdere procedure.

4.6 Voldoen aan de eisen

Om mee te kunnen doen aan deze challenge moet je voldoen aan een aantal eisen (zie hoofdstuk 5 van dit document). Als jouw inschrijving niet voldoet aan de eisen is deze ongeldig en kom je niet meer in aanmerking voor gunning.

4.7 Mededelingen over selectie

Na iedere beoordelingsronde (preselectie, selectie en gunning) communiceren wij met de inschrijvers over de beoordeling die de jury aan hun inschrijving heeft gegeven. De scores op de gunningscriteria worden niet openbaar gemaakt, totdat wij als opdrachtgever een definitieve beslissing hebben genomen over de partijen met wie we een overeenkomst willen aangaan. We maken uiterlijk 6 december 2019 via Starthubs bekend aan welke partijen we de opdrachten willen gunnen, en waarom.

4.8 Klachten

Je kan een klacht indienen, als je vindt dat wij ons niet hebben gehouden aan wet- en regelgeving, of je vindt dat we discrimineren, ongelijk behandelen, een niet transparante procedure volgen of onredelijke eisen stellen. Deze klacht kun je sturen naar klachtenmeldpuntHIS@rijksoverheid.nl.

4.9 Voorbehouden

Als je de challenge hebt gewonnen, betekent dat dat je in principe de opdracht krijgt. Op dit punt in de procedure kunnen we nog steeds beslissen niet tot het gunnen van de opdracht over te gaan. Pas na ondertekening van de overeenkomst heb je de challenge definitief gewonnen.

Wij kunnen de challenge-procedure op elk moment stoppen. Als we dit besluiten, krijgen alle inschrijvers bericht. Alle kosten die te maken hebben met deze aanbesteding, zijn voor eigen rekening. Ook schade die kan ontstaan doordat je de opdracht niet gegund krijgt of de aanbesteding wordt stopgezet, is voor eigen risico.

4.10

Wijzigingen

Als er wijzigingen in dit beschrijvend document nodig zijn, bijvoorbeeld op basis van aanvullende vragen van inschrijvers, wordt een nieuwe versie van het document gepubliceerd op de Starhubs-pagina van deze innovatiechallenge. Wijzigingen worden dan ook direct aan alle inschrijvers doorgegeven.

5 Aan welke eisen moet je voldoen?

De inschrijving voor deze innovatiechallenge doe je via het Starhubs-platform. In dit hoofdstuk lees je aan welke formele eisen de inschrijving en de inschrijver moet voldoen.

5.1 Formele eisen aan de inschrijving

Je kan met je concept inschrijven voor deze innovatiechallenge door een pitchdocument in te sturen via de Starhubs-pagina voor deze innovatiechallenge. Jouw pitchdocument moet in ieder geval de volgende onderdelen bevatten:

- > **Beschrijving van het concept** (max. 3 A4): Geef een zo concreet mogelijke beschrijving van jullie concept. Laat daarbij blijken dat je inzicht hebt in de problematiek en wat je motivatie is om met een voorstel te komen.
- > **Businessplan** (max. 3 A4): Beschrijf hoe jullie verwachten als winnaar van deze challenge jullie oplossing zonder verdere overheidssteun te kunnen blijven leveren. Zorg er daarbij voor dat je in ieder geval inzicht geeft in jouw toegevoegde waarde en die van jouw oplossing, de doelgroep, jullie concurrentiepositie en het financiële plaatje. Houd daarbij de beoordelingsaspecten genoemd in paragraaf 2.2.2 in gedachten.
- > **Projectplan voor experimentele ontwikkeling inclusief begroting** (max. 4 A4): Geef een beknopte beschrijving van hoe jullie de pilot willen gaan uitvoeren. Beschrijf daarbij ook wat en wie jullie inzetten en nodig hebben voor de experimentele ontwikkeling en specificeer de kosten die jullie verwachten te gaan maken.

Daarnaast gelden de volgende **inhoudelijke eisen**:

- > De pitch moet in pdf-format worden geüpload (max. 30MB) – video's, voorbeeld websites, etc kunnen daarin gelinkt worden.
- > Je overschrijdt met jouw inzending het maximumbudget van € 70.000,- (excl. btw) niet.
- > Als je één van de winnaars bent, lever je uiterlijk 8 juni 2020 een marktklare oplossing op.
- > Indien er een maximumaantal pagina's is gegeven, overschrijdt je deze niet.
- > Je bent akkoord met de bijgevoegde concept overeenkomst en de toepassing van de ARVODI-2018 op deze opdracht (Opdrachtgever voegt deze z.s.m. toe in StartHubs).
- > Je bent akkoord met de selectie- en beoordelingsmethodiek die voor deze challenge gehanteerd wordt.

5.2 Eisen aan de inschrijver

Om een overeenkomst te kunnen sluiten, vragen we je alleen in te schrijven als je een entiteit bent die beschikt over een KvK-nummer.

5.3 Knock-out eisen

De eisen die in dit hoofdstuk genoemd worden zijn knock-out eisen. Dat betekent dat jouw inzending wordt uitgesloten van verdere beoordeling als je niet aan alle in dit hoofdstuk genoemde eisen voldoet. Je komt dan niet meer voor gunning van deze opdracht in aanmerking.