



Launching Customer als aanvliegroute voor innovatiegericht inkopen

THEMA De Tweede Kamer stimuleert inkopers en beleidsmakers al jaren om buiten de gebaande paden te treden bij aanbestedingen. Een manier om een kweekvijver te zijn voor innovatieve producten en diensten is aanbesteden via Launching Customer. De overheid investeert in een nieuw product en helpt de opdrachtnemer daarmee zijn innovatieve ideeën te vermarkten.

De overheid treedt op als klant en financiert vanuit deze rol. Hiermee kunnen bedrijven hun innovatieve technieken doorontwikkelen of testen. Het bedrijf ontwikkelt (de technologie voor) het product en kan het nu ook aan anderen in de markt verkopen. 'Maar het kan ook gebeuren dat een product niet oplevert van wat we ervan verwachtten. Aan Launching Customers zijn dus ook risico's verbonden. Maar het winstoogmerk is niet de eerste prioriteit', benadrukt Huib van Romburgh, bestuursraadadviseur aanbestedingsaangelegenheden binnen LNV. 'Het gaat erom naderhand te kunnen zeggen: *it's proven technology by me.*'

Pulskor

Een succesvol voorbeeld van Launching Customer binnen LNV is de ombouw van boomkorkotter naar een pulskor als alternatief voor het vissen op platvissen en garnalen. Van Romburgh legt uit: 'De sector staat behoorlijk onder druk vanwege milieuschade, torenhoge brandstofkosten en bijvangst. De pulskorvisserij kan een belangrijke duw in de goede richting geven. De pulskor maakt namelijk gebruik van stroomstootjes, waardoor platvis op de bodem opschrikt en zo in het net belandt. Het sleepnet hoeft daarvoor niet met kettingen over de zeebodem te schrapen om platvis te vangen. Dat scheelt aan bijvangst van ondermaatse vissen en andere op de zeebodem levende organismen. Het brandstofgebruik – en daarmee ook de CO₂-uitstoot – van de motor neemt met maar liefst 40 tot 50 procent af. De afgelopen jaren testte LNV de techniek op een Urker kottor. De winst op brandstof en milieu bleek aanzienlijk. Inmiddels vissen vier schepen met de nieuwe techniek.'

Aanbestedingsgereedschapskist

Launching Customer is slechts één vorm van innovatiegericht inkopen. 'Er zijn meerdere manieren om innovaties uit de markt te trekken. Daarom kunnen we Launching Customer nooit als apart instrument zien in onze aanbestedingstrajecten', vindt Van Romburgh. 'We maken gebruik van verschillende aanvliegroutes. Soms zijn we op zoek naar nieuwe producten, zonder dat we de opdracht beschrijven op detailniveau. Deze functionele aanbesteding én andere methodes, zoals SBIR en de prijsvraag, scheppen ruimte voor creativiteit en efficiency.' Welk instrument LNV uit de aanbestedingsgereedschapskist kiest om innovatie uit te markt te trekken, is onder andere afhankelijk van de regels waaraan overheidsopdrachten moeten voldoen. Andere afwegingen zijn: Hoeveel mag de uitvraag kosten? In hoeverre is het product al ontwikkeld? Wat is de stand van zaken op het gebied van de huidige technologie? Van Romburgh: 'Launching Customer heeft zich in elk geval bewezen als beproefde methode om de enorme hoeveelheid aan kennis uit de markt naar boven te halen.'

