

Ontwerpende aanpak inkoopgids

**Mogelijkheden voor het inkopen
van een ontwerpende aanpak
binnen overheidsorganisaties.**

Ontwerpende aanpak inkoopgids

Terwijl de vraag naar een ontwerpende aanpak binnen het publieke domein toeneemt, stuiten ontwerpers, inkopers en beleidsmakers ook op obstakels. De bestaande inkoopprocedures leiden vaak tot een uitgekleed of aangepast ontwerptraject, wat geen recht doet aan wat een ontwerpende aanpak kan betekenen in complexe vraagstukken. Hoe kun je deze aanpak toch inkopen om de volle potentie te benutten?

Het goede nieuws is dat er veel manieren zijn om dit te doen. De uitdaging is om het inkoopproces te vinden die het beste past bij jouw specifieke vraagstuk. De “ontwerpende aanpak inkoopgids” biedt inzicht in de mogelijkheden binnen inkoop en tips om daarmee aan de slag te gaan. Zo maken we de inkoop van een ontwerpende aanpak toegankelijker.

Inkopen of aanbesteden?

Wij gebruiken in deze gids de woorden inkopen en aanbesteden. Om verwarring te voorkomen hierbij het verschil: Inkoop is het vakgebied dat zich bezighoudt met alle inkoopwerkzaamheden van een organisatie: van de behoefte bepalen tot en met de daadwerkelijke oplevering en evaluatie. Aanbesteden is een specifieke methode om in te kopen en daarmee een onderdeel van ‘inkopen’.

Inhoudsopgave

1.
Introductie: een ontwerpende aanpak – blz 2
2.
Inkoopgids keuzeboom; welke procedure past bij jouw vraagstuk? – blz 8
3.
Een overzicht van de inkoopprocedures die passen bij projecten met een ontwerpende aanpak binnen de overheid. – blz 10
4.
Tips en stappenplan van inkoop experts over hoe je zo snel mogelijk aan de slag kan. – blz 14

Voor wie is dit?

Voor ambtenaren helpt deze gids om aan de slag te gaan met een ontwerpende aanpak. Hun behoeftes en doelen staan centraal in het opzetten van samenwerkingen met ontwerpers. Zij hebben daarnaast direct contact met inkopers en ontwerpers. Deze gids biedt hen handvatten om een ontwerpende aanpak effectief in te kopen.

Voor ontwerpers geeft het inzicht in hoe de ontwerpende aanpak kan worden ingekocht binnen het publieke domein. Ontwerpers kunnen deze gids aan publieke opdrachtgevers geven om inzicht te geven in over hoe een samenwerking gefinancierd kan worden.

Voor inkopers biedt deze gids informatie over de ontwerpende aanpak en inspiratie over hoe die ingekocht zou kunnen worden. Daarnaast geeft het tips en adviezen over het inrichten van een inkoopproces dat het beste bij een ontwerpende aanpak past.

Over inkoopregels

Voldoen aan inkoop- en aanbestedingsregels kan veel werk zijn en tijd kosten en leidt daarom soms tot frustratie. Het is belangrijk om te onthouden dat we in Nederland een van de minst corrupte overheden ter wereld hebben. Dat komt gedeeltelijk door de strenge handhaving van onze wetten en regels. Inkoopregels zijn er om te zorgen dat het belastinggeld eerlijk en transparant wordt uitgegeven. Het is essentieel voor een gezonde en eerlijke concurrentie.

Aanbestedingsregels beschermen niet alleen de overheid, maar ook ontwerpers. Ze maken afspraken helder en zorgen ervoor dat iedereen weet waar ze aan toe zijn.

Tip!

Inkopen is een zeer gespecialiseerd vak, en inkopers moeten rekening houden met een enorme hoeveelheid wet- en regelgeving. Houd er rekening mee dat ze het druk hebben en plan ruim op tijd de eerste verkennende gesprekken in.

Wat is een ontwerpende aanpak?

Een ontwerpende aanpak helpt bij het aanpakken van ingewikkelde problemen in de samenleving. Ontwerpers kijken niet alleen naar het probleem zelf, maar ook naar het grotere geheel en hoe systemen werken. Ze brengen verschillende ideeën en mensen samen, en gebruiken creativiteit om aan oplossingen te werken. Door oplossingsrichtingen zichtbaar en tastbaar te maken, helpen ze mensen

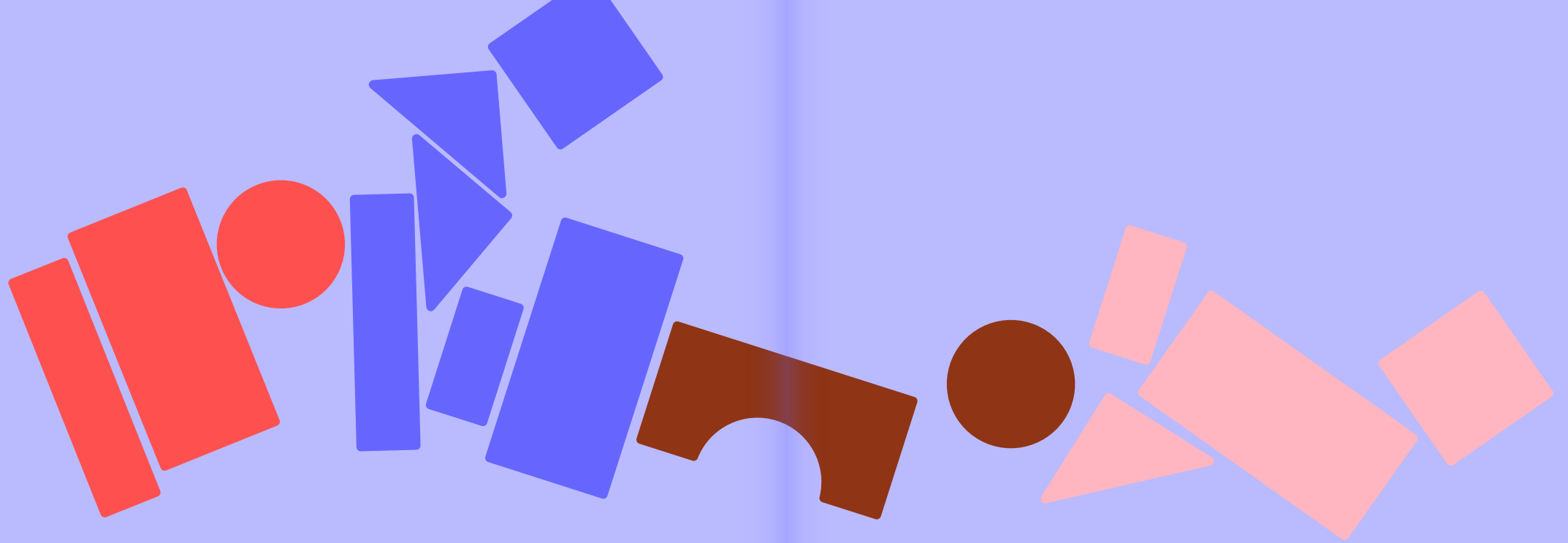
om samen te werken en verandering mogelijk te maken. Een ontwerpende aanpak is een proces; als je een ontwerpende aanpak inkoopt ligt de uitkomst van het proces nog open. Kijk op depubliekeontwerppraktijk.nl/ontwerpende-aanpak.

Checklist

Past een ontwerpende aanpak bij jouw vraagstuk?

- Is er geen duidelijke overeenstemming over de beste aanpak of de gewenste uitkomst?
- Kun je jouw vraagstuk omschrijven als complex?
- Werken bestaande oplossingen niet voor jouw vraagstuk?
- Zijn er veel verschillende stakeholders betrokken?

Is het antwoord op een van deze vragen ja? Dan kan een ontwerpende aanpak goed passen bij jouw vraagstuk.



Hoe formuleer ik een goede ontwerpopdracht?

Stel; je zit als ambtenaar met een complex vraagstuk. Je verwacht dat een ontwerpende aanpak een passende methode zou zijn om jouw vraagstuk aan te pakken. Maar wat is dan eigenlijk precies je vraag? In de praktijk blijkt het vaak lastig om goede ontwerp vragen te formuleren. Dit is een belangrijke stap, omdat de ontwerpopdracht het uitgangspunt zal zijn voor jouw samenwerking met ontwerpers. Een goed geformuleerde vraag, legt daarom ook de basis voor een effectieve samenwerking.

Probeer naast een inkoper altijd een ontwerper te betrekken om tot een goede ontwerpopdracht te komen. Dat kan op verschillende manieren:

- Via het interne ontwerpteam of innovatieafdeling van jouw organisatie.
- Een ontwerper of ontwerp bureau kan ook in deze fase meedenken over de formulering van de opdracht. Wil je in contact komen met ontwerpers? Kijk dan eens op de ledenpagina's van brancheorganisaties zoals de BNO (Beroepsorganisatie Nederlandse Ontwerpers) of de BNA (Branchevereniging Nederlandse Architectenbureaus), die een handig overzicht bieden.
- Via een marktconsultatie (Lees hier meer over op [pagina 15](#)).
- Door eerst een kleine opdracht aan een ontwerper of ontwerp bureau te gunnen om een vooronderzoek te doen en samen de ontwerpopdracht goed te formuleren.
- Dutch Design Foundation biedt hulp aan bij het formuleren van een goede ontwerpopdracht en het vinden van passende ontwerpers. Neem hiervoor contact op met labs@dutchdesignfoundation.com

Welke procedure past bij jouw vraag?

Start

Heb je een goede ontwerpopdracht geformuleerd? (Zie vorige pagina)

JA

Komt de opdracht (waarschijnlijk) boven de aanbestedingsdrempel van jouw organisatie?

JA

WEET IK NOG NIET

NEE

Opdrachtvorming Ga met een ontwerper, of ontwerpexpert een kort project aan waarbij je de vraag onderzoekt en helder maakt wat voor opdracht je wil uitzetten in de markt.

Enkelvoudig onderhands past hierbij (blz 8). Hulp nodig bij het vormgeven van een ontwerpopdracht? Bekijk de vorige pagina voor tips.

NEE

Meervoudig onderhands past hierbij (blz 9). Hulp nodig bij het vormgeven van een ontwerpopdracht? Bekijk de vorige pagina voor tips.

JA

Heb je een voorkeurspartij waar nog niet eerder onderhands mee is gewerkt?

NEE

Startup in residence past hier misschien bij (blz 13). Als je vraag concreet is en je de kans wil geven aan beginnende marktinitiatieven om hun oplossingen verder uit te werken en te testen met jouw organisatie als markt, is dit een passende vorm.

OF

(Nationale) aanbesteding past hier misschien bij (blz 10). Als je al helder hebt welke resultaten je wil bereiken met dit project en het gevoel hebt dat je dit concreet kan maken, is een aanbesteding passend.

AANBESTEDINGSDREMPEL?

Er bestaan verschillende aanbestedingsdrempels. De Europese drempel ligt binnen de centrale overheid voor diensten rond de €143.000,- (ex. BTW). Deze aanbestedingsdrempel ligt voor decentrale overheden op €221.000,- (ex. BTW). Daarboven moet je aan Europese regels voldoen. De meeste organisaties hanteren daarnaast een lagere drempel die bepaalt of je 'onderhands' mag aanbesteden. Deze verschilt per overheidsorganisatie.

Lees op pianoo.nl meer over drempelbedragen en neem contact op met de inkoopafdeling van je organisatie.

Heb je al een idee wat het eindproduct van het project zou moeten worden?

JA

NEE

Wil/kan je tijd investeren in extra veel ruimte voor dialoog en afstemming met aanbieders?

NEE

JA

Mededingingsprocedure met onderhandeling

past misschien hierbij (blz 11). Wanneer je je opdracht nog samen met de markt wil vormgeven is dit een mooie procedure die iets sneller kan verlopen dan de concurrentiegerichte dialoog.

Concurrentiegerichte dialoog past hier misschien bij (blz 11). Wanneer je je opdracht nog samen met de markt wil vormgeven is dit een mooie procedure.

Moet er een compleet nieuwe oplossing of technologie ontwikkeld worden?

JA

NEE

Innovatiepartnerschap past misschien hierbij (blz 10). Als je een nieuwe oplossing of technologie wil ontwikkelen waar nog geen eisen voor bestaan is een innovatiepartnerschap een passende vorm van samenwerken.

Geschikte inkoopmethoden voor een ontwerpende aanpak binnen de overheid

In dit boekje lees je meer over de diverse inkoopmethoden die zouden kunnen passen bij een ontwerpende aanpak. We geven je een overzicht van de mogelijke procedures, hun eigenschappen en voor- en nadelen. Ga in gesprek met inkopers van jouw organisatie als je meer wil weten. Je kan ook altijd www.pianoo.nl raadplegen voor meer informatie.

Enkelvoudig onderhands aanbesteden

Wat is het?

Je vraagt 1 partij uit de markt om een offerte te maken, en beoordeelt of het past bij jouw vraag. Alleen onder de laagste aanbestedingsdrempel van jouw organisatie.

Voordelen

- Korte procedure.
- Kan snel beginnen.
- Keuzevrijheid partij.
- Lage kosten.

Kenmerken

- Onder EU drempel.
- Onder organisatie inkoopdrempel.
- Snelle start.
- Keuze uit partijen.
- Vrijheid in vormen opdracht.

Nadelen

- Moet meestal onder de laagste aanbestedingsdrempel van jouw organisatie.
- Weinig vergelijkingsmateriaal qua prijs/kwaliteit.

Tip!

Het is belangrijk om aanbieders eerlijk te belonen voor hun tijd, zeker als zij bijdragen aan een tijdsintensief proces. Bespreek daarom tijdig de mogelijkheden voor een passende vergoeding.

Meervoudig onderhands aanbesteden

Wat is het?

Je kiest een aantal inschrijvers op objectieve grond en vraagt hen een offerte in te dienen. Daarna gun je de opdracht aan de aanbieder die de meest voordelige inschrijving doet. Er bestaat in principe geen ruimte tot onderhandelen.

Voordelen

- Meerdere partijen geeft vergelijkingsmateriaal.
- Je mag partijen vragen waar je mee bekend bent.
- Je kan zelf partijen uit de markt kiezen.

Kenmerken

- Onder EU drempel.
- Onder organisatie inkoopdrempel (meestal).
- Redelijk snelle start.
- Keuze uit partijen.

Nadelen

- Je hebt enige kennis van de markt nodig om te weten welke partijen je wil vragen.
- Je mag officieel niet onderhandelen met partijen die hebben ingediend, dat geeft minder flexibiliteit in het vormen van de opdracht.

Innovatiepartnerschap

Wat is het?

Een innovatiepartnerschap is bedoeld voor situaties waar nog geen standaardoplossing voor bestaat. Je werkt samen met één of meerdere ontwerpers of ontwerpbureaus om een nieuwe oplossing te ontwikkelen.

Voordelen

- Perfect voor nieuwe, nog niet bestaande oplossingen.
- Je werkt nauw samen met de ontwerpers of ontwerpbureaus.
- Flexibel proces waarin je kan bijsturen.

Kenmerken

- Voor innovatieve en complexe projecten, vaak technologisch van aard.
- Samenwerken met ontwerpers of ontwerpbureaus om iets nieuws te ontwikkelen.
- De opdracht wordt in verschillende fasen uitgevoerd (onderzoek, ontwikkeling, implementatie).

Nadelen

- Kan lang duren en veel aanpassingen vragen.
- Vereist een goed voorbereid inkoopteam.
- De kosten kunnen lastig te voorspellen zijn.

Openbaar nationaal aanbesteden

Wat is het?

Bij een openbare aanbesteding publiceert je de opdracht op een openbaar platform, zodat elke geïnteresseerde ontwerper of ontwerpbureau een offerte en plan kan indienen. De inschrijvingen worden beoordeeld op basis van vooraf vastgestelde criteria, zoals prijs-kwaliteit, waarna je een keuze maakt uit de inschrijvers.

Voordelen

- Transparant en eerlijk proces.
- Je bereikt een breed scala aan ontwerpers of ontwerpbureaus.
- Geschikt voor opdrachten met duidelijke specificaties.

Kenmerken

- Geschikt voor opdrachten boven interne drempelwaardes.
- Iedereen kan meedoen.
- Geen ruimte voor onderhandelingen nadat inschrijvingen zijn ingediend.

Nadelen

- Niet ideaal voor complexe opdrachten waar maatwerk nodig is.
- Niet heel geschikt voor een ontwerpende aanpak.
- Weinig flexibiliteit, omdat er geen ruimte is voor dialoog of aanpassingen na publicatie.
- Kan veel papierwerk opleveren.

Concurrentiegericht dialogoog

Wat is het?

Je vraagt 3-5 deelnemers uit de markt. Je bespreekt in de dialoogfase met hen wat jouw uitdaging is, en zij vertellen hoe zij jouw probleem zouden aanpakken, ze leggen verschillende oplossingsrichtingen voor. Jij vraagt hen een inschrijving in te dienen voor de aanpak die jou het beste lijkt. Daarna maak je een keuze uit de inschrijvingen op basis van prijs-kwaliteit. Vervolgens is er nog ruimte voor onderhandelingen met de gekozen partij over hun aanbod. Je moet tijdens de dialoogfase goed zorgen dat iedereen dezelfde informatie krijgt.

Voordelen

- Flexibiliteit om in verschillende fasen de oplossing verder te ontwikkelen en te verfijnen, wat cruciaal is voor een ontwerpende aanpak.
- Veel ruimte voor dialoog met verschillende partijen.
- Ruimte voor onderhandelingen na kiezen partij.
- Redelijke flexibiliteit in het kiezen van aanbieders waarmee je in dialoog gaat.

Kenmerken

- Onder én boven EU drempel.
- Lange aanlooptijd.
- Zeer geschikt voor ontwerpende aanpak.
- Dialoog met partijen begint wel snel.
- Grote urenbesteding inkoper en opdrachtgever.

Nadelen

- Kan tijdsintensiever zijn vanwege de uitgebreide dialoog- en iteratiefases.
- Administratief intensief.
- Je moet goed kunnen aantonen waarom deze procedure past bij jouw vraag.
- Deze procedure wordt niet vaak ingezet en kan onbekend zijn voor inkopers.

Mededingsprocedure met onderhandeling

Wat is het?

Ondernemers doen naar aanleiding van een openbare aankondiging een verzoek tot deelneming. Na een eerste biedingsfase selecteer je een aantal passende aanbieders. Je kan dan met hen in onderhandeling om het ontwerp of de voorwaarden te optimaliseren. Dit biedt ruimte om de aanpak, techniek, en specificaties aan te passen.

Kenmerken

- Onder én boven de EU drempel.
- Geschikt voor ontwerpende aanpak.
- Open inschrijving met kleinere selectie voor onderhandeling
- Grote urenbesteding inkoper.

Voordelen

- Flexibel, en minder tijdsintensief dan concurrentiegericht dialog.
- Veel ruimte voor onderhandeling en afstemming met verschillende partijen.
- Heel passend voor ontwerpopdrachten.

Nadelen

- Tijdsintensief.
- Arbeidsintensief voor jou en voor de inschrijvende partijen. Partijen moeten veel leveren (denk na over passende vergoedingen).
- Minder iteratief dan concurrentiegericht dialog.

Twee fasen aanbesteden

Wat is het?

Bij twee-fasen aanbesteden wordt een project in twee opeenvolgende fasen uitgevoerd:

Ontwerpfase: In deze fase werken opdrachtgever en opdrachtnemer nauw samen om het projectontwerp te ontwikkelen. Hierdoor kunnen ontwerp, risico's en kosten nauwkeuriger in kaart worden gebracht.

Uitvoeringsfase: Na afronding van het ontwerp en het bereiken van overeenstemming over de voorwaarden, start de daadwerkelijke uitvoering van het project. Twee-fasen aanbesteden bevordert samenwerking en flexibiliteit, wat vooral nuttig is bij complexe projecten waar vooraf niet alle details bekend zijn. Twee-fasen aanbesteden is toegestaan binnen de Aanbestedingswet 2012 mits transparant, proportioneel en non-discriminatoir toegepast. Het is essentieel om zorgvuldig te documenteren en te verantwoorden hoe aan deze vereisten wordt voldaan.

Kenmerken

- Onder én boven EU drempel.
- Handig voor projecten waar nog niet alles duidelijk is vanaf het begin.
- Eerst focus op ontwerp en ontwikkeling, daarna op uitvoering.

Voordelen

- Biedt flexibiliteit om dingen aan te passen na de eerste fase.
- Je spreidt de risico's, omdat de definitieve opdracht pas later volledig duidelijk wordt.
- Geschikt voor ingewikkelde of onzekere projecten.

Nadelen

- De procedure kan langer duren dan normaal.
- De tweede fase kan problemen geven als niet genoeg ontwerpers of ontwerp bureaus overblijven voor concurrentie.
- Goed projectmanagement is nodig om alles goed op elkaar af te stemmen.

Startup in residence

Startup in Residence Intergov is geen inkoopprocedure, maar een inkoopprogramma. Overheden werken samen met startups aan oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken. Het is vooral geschikt om bestaande innovatieve oplossing laagdrempelig in de markt uit te proberen, www.digitaleoverheid.nl/innovatie/startup-in-residence.

Raamovereenkomst geen procedure maar een resultaat

Wat is het?

Een raamovereenkomst is geen procedure maar een eindresultaat van een openbare procedure. Soms voorzie je een stroom soortgelijke opdrachten die met regelmaat zullen worden uitgezet. Dan is een raamovereenkomst een oplossing. Het voorkomt dat je elke opdracht opnieuw moet aanbesteden. Je kan een enkele of meerdere partijen selecteren voor een raamovereenkomst. Je kan daarna binnen de overeenkomst makkelijk en snel opdrachten uitzetten en partijen selecteren. Het kan voor maximaal 4 jaar.

Kenmerken

- Onder én boven de EU drempel.
- Voor grote, terugkerende opdrachten geschikt.
- Lange opstartprocedure en arbeidsintensief voor deelnemers, maar heel snel wanneer het is ingericht.

Voordelen

- Snel handelen wanneer de overeenkomst bestaat.
- Niet elke losse opdracht opnieuw aanbesteden.
- Je hebt geen verplichting van afname.

Nadelen

- Je kan niet met een partij buiten de raamovereenkomst een samenwerking aangaan.
- Zijn niet altijd gewenst door marktpartijen omdat de afname niet gegarandeerd is.

10 tips van inkopers

Een ontwerpende aanpak combineren met een inkoopproces dat aan de aanbestedingsregels voldoet vraagt een zorgvuldige aanpak zodat creativiteit, innovatie en compliance gewaarborgd wordt. Hieronder volgen tips en stappen voor een effectief proces dat zowel aan de ontwerpeisen als aan de aanbestedingsregels voldoet:

1. Begin met een heldere behoefteanalyse en probleemdefinitie

Tip: Formuleer het probleem en de onderzoeksvraag duidelijk, zodat aanbieders inzicht krijgen in de context en het beoogde einddoel. Dit helpt hen om gerichte voorstellen te doen.

Aanpak: Organiseer een sessie met interne stakeholders om een gedetailleerde behoefteanalyse op te stellen. Het helpt om een beschrijving op te stellen waarin de uitdaging, doelstellingen, en (ontwerp)vragen worden besproken.

2. Maak ruimte voor een iteratief en flexibel proces binnen de aanbestedingsprocedure

Tip: Kies een aanbestedingsprocedure die enige flexibiliteit biedt, zoals de mededingingsprocedure met onderhandeling of de concurrentiegericht dialog. Hiermee kunnen ideeën worden verfijnd zonder in strijd te komen met aanbestedingsregels.

Aanpak: Bouw een iteratief proces in waarbij aanbieders de kans krijgen om hun ontwerpen te herzien op basis van feedback. Dit kan door meerdere fasen of feedbackrondes toe te voegen aan de aanbestedingsprocedure.

3. Benoem ontwerpcriteria in de aanbestedingsstukken

Tip: Specificeer vanaf het begin ontwerpeisen, zoals innovatievermogen, duurzaamheid of flexibiliteit, en laat aanbieders weten dat hun ontwerpen op deze aspecten worden beoordeeld.

Aanpak: Voeg in de aanbestedingsdocumenten beoordelingscriteria toe die specifiek zijn voor een ontwerpende aanpak, zoals creativiteit, haalbaarheid, en impact op het beoogde probleem. Maak gebruik van een scorematrix om transparant te blijven in de beoordeling.

4. Voorzie in een dialoog- of marktconsultatiefase

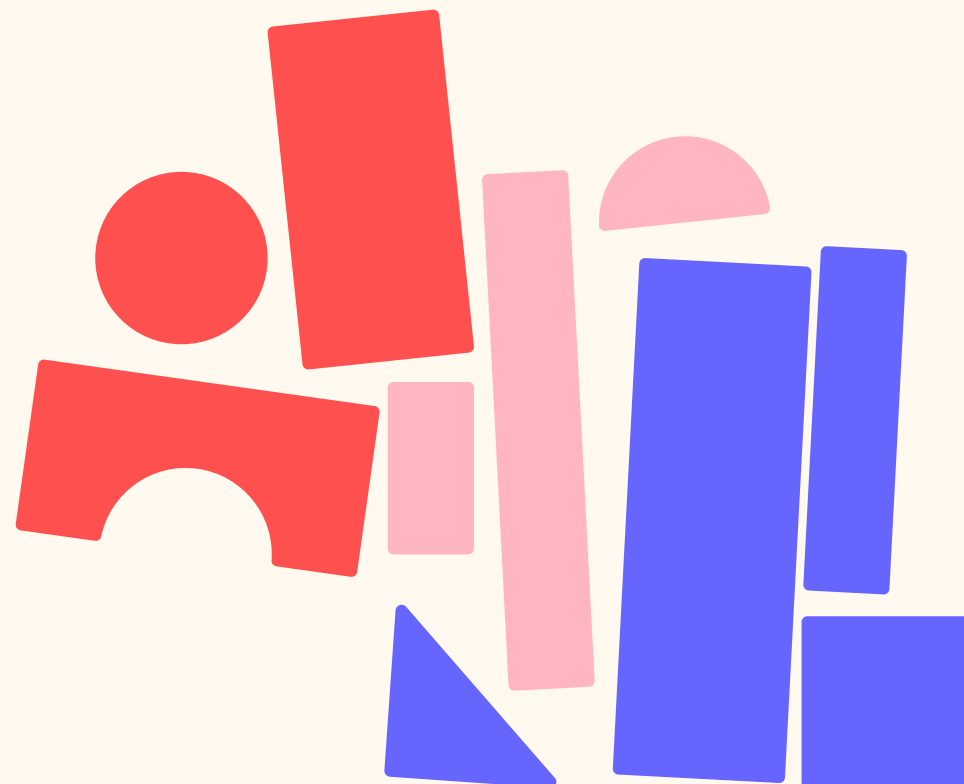
Tip: Overweeg een marktconsultatie of dialoogfase voorafgaand aan de aanbesteding, zodat potentiële aanbieders inzicht krijgen in de uitdaging en de benodigde aanpak kunnen verkennen. Zo verhoog je de kans op een echt impactvolle oplossing.

Aanpak: Organiseer een (digitale) marktconsultatie waarin je aanbieders informeert over de behoeften, mogelijkheden en beperkingen van het project. Dit helpt ook om te toetsen of de opgestelde criteria realistisch en haalbaar zijn.

5. Stimuleer co-creatie binnen de aanbestedingsvoorwaarden

Tip: Een ontwerpende aanpak profiteert van samenwerking en feedback. Kies een proces waarin aanbieders ruimte hebben om ideeën en oplossingen iteratief te ontwikkelen en af te stemmen.

Aanpak: Plan meerdere beoordelingsmomenten en geef aanbieders de mogelijkheid om hun ontwerpen bij te stellen op basis van verkregen feedback. Dit werkt goed in een aanbestedingsvorm zoals de concurrentiegericht dialog.



6. Maak gebruik van een fasering met duidelijke evaluatiemomenten

Tip: Een ontwerpende aanpak is iteratief, en vraagt om evaluatiemomenten. Door de aanbesteding in fases te splitsen (concept, prototype, en eindontwerp), kunnen aanbieders tussentijds evalueren en kun je met als opdrachtgever nog kiezen en bijsturen.

Aanpak: Verdeel het inkoopproces in fasen waarbij iedere fase een duidelijke evaluatiemijlpaal kent. Geef aanbieders feedback na elke fase, zodat ze de ontwerp oplossingen geleidelijk kunnen optimaliseren. aanbestedingsvorm zoals de concurrentiegerichte dialoog.

7. Werk met een beoordelingscommissie met ontwerp- en innovatie-expertise

Tip: Zorg dat de beoordelaars niet alleen verstand hebben van inkoop en aanbesteding, maar ook van ontwerp, innovatie en een ontwerpende aanpak.

Aanpak: Stel een multidisciplinaire commissie samen met inkoop-professionals en experts op het gebied van ontwerp en innovatie. Dit team kan effectief beoordelen of een ontwerp voldoet aan de gestelde eisen en echt bijdraagt aan de oplossing.

8. Voorzie in een mogelijkheid tot prototype of testfase

Tip: Ontwerpen komen beter tot hun recht wanneer ze getest kunnen worden. Kies een proces waarin een prototype- of testfase mogelijk is, zodat de kwaliteit van het ontwerp in de praktijk kan worden geëvalueerd.

Aanpak: Voeg een testfase toe aan het proces, waarin aanbieders prototypes kunnen ontwikkelen en presenteren. Dit geeft de opdrachtgever inzicht in de praktische haalbaarheid en effectiviteit van het ontwerp.

9. Waarborg transparantie en objectiviteit gedurende het proces

Tip: Een ontwerpende aanpak vraagt om enige subjectiviteit, maar in een aanbestedingscontext is objectiviteit essentieel. Zorg ervoor dat alle criteria, procedures en communicatie helder zijn.

Aanpak: Documenteer elke fase zorgvuldig en communiceer helder over de beoordelingscriteria. Laat ook ruimte voor vragen en verduidelijkingen om onzekerheden te beperken.

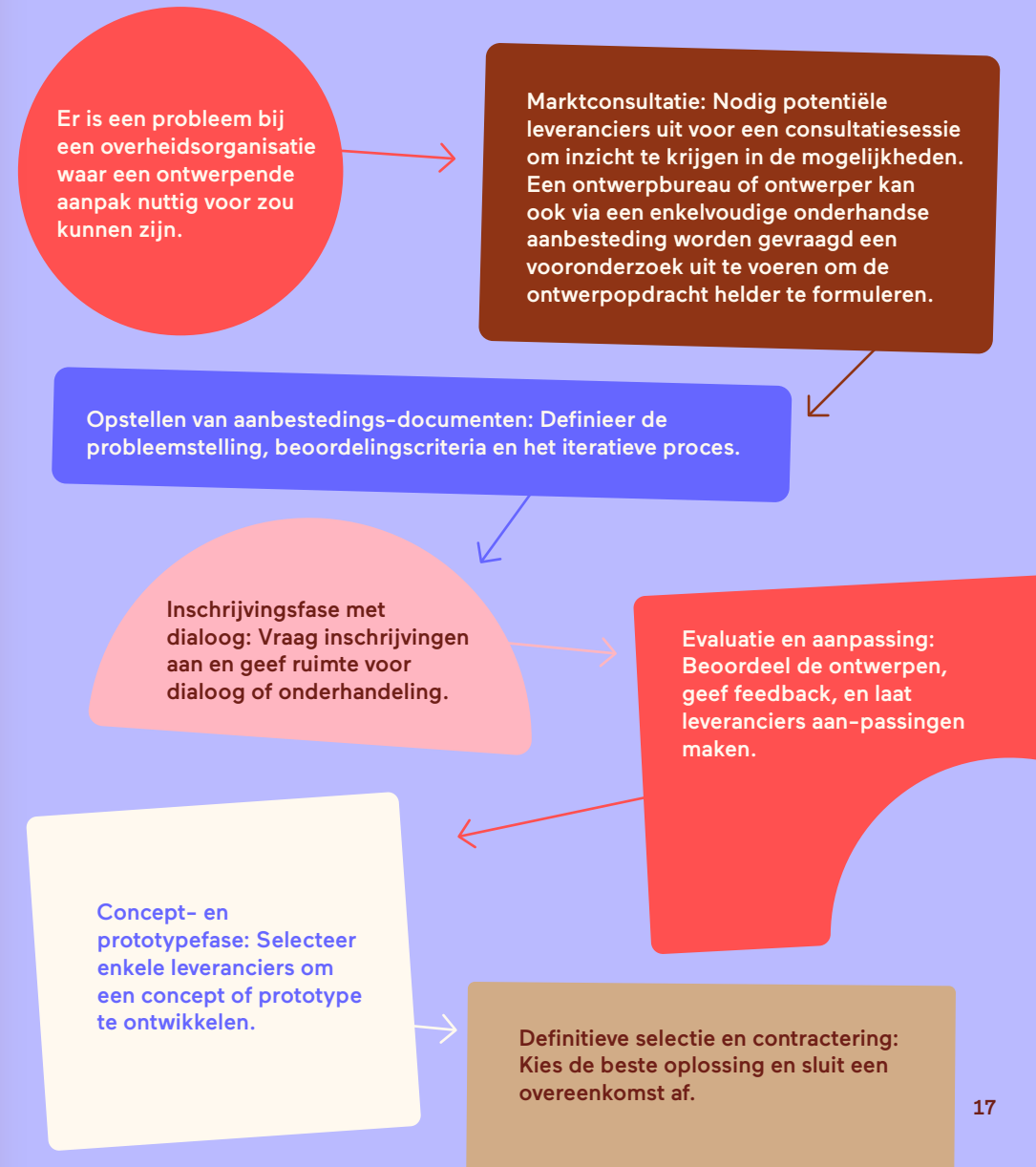
10. Communiceer duidelijk over intellectuele eigendomsrechten

Tip: Ontwerptrajecten kunnen eigen-domsrechtelijke vraagstukken met zich meebrengen. Zorg voor duidelijke afspraken over de intellectuele eigendomsrechten van de geleverde ontwerpen.

Aanpak: Bespreek in de aanbestedingsstukken en in contracten hoe eigendomsrechten worden geregeld. Geef bijvoorbeeld aan of de opdrachtgever of de leverancier het ontwerp mag aanpassen, gebruiken of verder ontwikkelen.

Deze tips zijn tot stand gekomen in overleg met het inkoop-expertisecentrum IUC-Noord van het ministerie van OCW.

Voorbeeld proces voor het inkopen van een ontwerpende aanpak



Meer weten over inkopen?

- PIANOo is het expertisecentrum aanbesteden voor de overheid
- De BNO (Beroepsorganisatie Nederlandse Ontwerpers) biedt meer informatie over inkopen van ontwerpdiensten.
- De BNA (Branchevereniging Nederlandse Architecten) biedt meer informatie over het inkopen van ruimtelijke ontwerpdiensten.

Colofon

Deze gids is het resultaat van een zoektocht naar hoe we het inkopen van een ontwerpende aanpak bij overheden toegankelijker kunnen maken. De gids is tot stand gekomen dankzij waardevolle input van inkopers, andere ambtenaren en ontwerpers. De inzichten die zijn opgedaan in dit proces zijn beschreven op de website van PONT.

Publicatiedatum: 15/01/2025

Samenstelling: Ink Social Design

Vormgeving: Ink Social Design op basis van visuele identiteit Studio van Onna

In samenwerking met – en in opdracht van PONT

Contact: pont@dutchdesignfoundation.com

Website: depubliekeontwerppraktijk.nl



(ink).