



Nota van Inlichtingen Challenge Retailers helpen innoveren

Datum: 19 februari 2021

In deze nota van inlichtingen geeft opdrachtgever antwoord op de in het kader van de hierboven genoemde offerteaanvraag gestelde vragen en geplaatste opmerkingen. Deze nota van inlichtingen maakt onderdeel uit van de offerteaanvraag Challenge Hulp-tool Retailers helpen innoveren met IUC kenmerk 202012096.

In deze nota van inlichtingen zijn zowel de vragen die gesteld zijn tijdens de Digitale Meet-up van 8 februari 2021 als de vragen op de Discussion' pagina van het platform www.startupinresidence.com/intergov. meegenomen. De verstrekte antwoorden tijdens de Meet-up zijn indien nodig aangevuld met de juiste informatie.

Vraag	Vraag	Antwoord
1.	In hoeverre is INretail en/of andere branche organisaties betrokken bij de challenge? En welke rol hebben zij?	INretail is goed aangehaakt als een van de initiatiefnemers en vertegenwoordigt namens verschillende branches zoals Techniek Nederland, DIbevo, NBOV, KNS, Tuinbranche Nederland VBW en Vakcentrum, de retailsector binnen de innovatietafel van de Retailagenda, Vanuit de innovatietafel is INretail betrokken bij het vormgeven van een landelijk innovatie programma voor de retail samen met het Retail Innovation Platform.
2.	Is het project alleen bedoeld voor technische innovaties voor startups? Wij begeleiden groepen (bestaande) retailers bij verduurzaming/toekomstbestendigheid. Komt dat ook in aanmerking?	We zijn niet alleen op zoek naar oplossingen waarmee we retailers kunnen helpen met technische innovaties. We zijn ook op zoek naar duurzaam of sociale innovaties. Alles op het gebied van innoveren als retailer.
3.	Als je al een volwaardig product hebt is er dan nog steeds sprake van co-creatie?	Het ligt eraan of het product nog verder ontwikkeld kan worden. Als het product al helemaal af is, past het minder goed in het SIR programma. Maar als er ruimte is voor ontwikkeling, bijvoorbeeld om het gebruiksvriendelijker te maken, of passender voor deze challenge, dan is er ook sprake van co-creatie.
4.	Is een creatieve werkvorm om met retailers te sparren ook een mogelijke oplossing?	Ja dit is onderdeel van een groter project binnen de retailagenda – komen tot een landelijk innovatieprogramma. Binnen de innovatietafel

Vraag	Vraag	Antwoord
		gaan we ook in gesprek met retailers die meedoen met de ontwikkeling van innovatiehubs, en daar zou je ook met deze opdracht aan de slag kunnen gaan.
5.	Het gaat over het gebruiken/testen van innovatieve oplossingen voor retail: zijn dit al specifieke bestaande oplossingen waar jullie aan denken, welke zijn dit (of een aantal voorbeelden)?	Het gaat om bewezen technologieën die ondernemers kunnen helpen met het verdienmodel. Er zijn best wel veel technische oplossingen, maar natuurlijk ook een aantal sociale en duurzame oplossingen.
6.	Aan de ene kant vragen jullie in de challenge naar het helpen van retailers met innoveren, maar aan de andere kant vragen jullie meer een mogelijkheid voor retailers om te oriënteren op innovatiekansen. Ik vraag me dus af: moeten we retailers helpen met hun business model? Of moet je een "neutrale" oplossing bieden waarbij retailers zelf hun keuze kunnen maken?	Het laatste, het is niet de bedoeling dat jullie de retailers ook begeleiden als onderdeel van de oplossing. Het moet passen in een instrumentenkoffertje van mensen die deze begeleiding al doen.
7.	Dus zoeken jullie iets in de richting van een platform?	Nee we zoeken een tool, geen platform.
8.	Kun je iets verder toelichten hoe je een tool zou kunnen omschrijven? Wat bedoelen jullie met een tool.	Het kan heel breed zijn (bijv een website, of een app). Het middel is helemaal vrij om te kiezen. Het is vooral belangrijk dat we ondernemers op een hele makkelijker "jip en janneke" manier mee kunnen nemen in de mogelijkheden om te innoveren.
9.	Kunnen we ervan uitgaan dat we data vanuit deze retailers kunnen gebruiken in een oplossing? Bijv. uit hun CRM systeem of vanuit data over producten/verkoop?	Als data van de ondernemers nodig is om de ondernemer de juiste keuzes te laten maken in de mogelijkheden om te innoveren zou dit een onderdeel kunnen zijn van de oplossing.
10.	Wie gaan de aanvragen jureren?	Er zijn vijf juryleden bestaande uit, de challengehouders en beleidsmedewerker, innovatiemanagers retailsector en lectoren van onderwijsinstellingen.
11.	Kan je voorbeelden geven van problemen die ondernemers tegenkomen?	Hoe zorg ik dat ik meer bezoekers krijg in mijn winkel? Hoe zorg ik dat klanten meer besteden? Hoe zorg ik dat ik klanten kan inspireren? Hoe zorg ik dat ik de producten in mijn winkel op de juiste plek neer zet? Hoe zorg ik dat klanten loyaal blijven?
12.	Begrijp ik het goed dat een plug-and-play solution niet past in deze challenge?	We zoeken een tool om ondernemers te helpen inzicht te geven welke innovatieoplossingen voor hen relevant zijn.

Vraag	Vraag	Antwoord
13.	In de offerteaanvraag staat dat jullie zoeken naar innovatie bij kleine retailers. Het is voor een buitenstaander lastig om te bepalen waar de pijnpunten zitten. Zeker als je kijkt naar de verschillende branches. Kunnen jullie meer voorbeelden geven op het gebied van de pijnpunten?	Een van de belangrijkste pijnpunten is als we nu kijken dat retailers het best wel zwaar hebben. Hoe kunnen we retailers dan toch helpen om rendabel te zijn. We hebben ook met een expert groep een sales journey in kaart gebracht waarin alle aandachtspunten staan benoemd in het verkoopproces waarop een ondernemer kan excelleren.
14.	Wordt het door ondernemers op prijs gesteld als je een omni channel tool aanbiedt of moet het specifiek in de fysieke winkel toepasbaar zijn?	Ja het wordt zeker op prijs gesteld als je een omni channel tool aanbiedt. We zoeken een oplossing die in ieder geval de mogelijkheden biedt om op meerdere manieren/kanalen ondernemers te helpen bij het activeren van ondernemers om te innoveren.
15.	Staat deze sales journey ergens en hebben jullie de customer journey (zoals beschreven in de opdracht) ook uitgewerkt?	In deze publicatie staat het model https://www.retailinsiders.nl/publicaties/download/de-meerwaarde-van-innovatieve-technologie-in-de-retail
16.	Mag ik het samenvatten dat jullie op zoek zijn naar een adviestool?	Ja, het geeft overzicht in wat er te kiezen valt, en begeleidt ondernemers in de zoektocht om te innoveren.
17.	Ingaande de Sales Journey, bedoelen jullie dan het document: De meerwaarde van innovatieve technologie in de retail?	Ja dat document bedoelen we.
Algemene en inkoopvragen		
18.	Maken jullie gebruik van een Europese Aanbesteding, net zoals Startup in Residence Noord-Nederland?	Nee, gezien de waarde van de opdracht, die bepalend is voor de aanbestedingsprocedure is een Europese aanbesteding niet passend. De waarde is te laag. In dit geval betreft het een meervoudig onderhandse aanbesteding.
19.	Is de challenge alleen voor startups?	Wij zijn op zoek naar een onderneming met het creatieve vermogen om innovatieve, praktische en/of ongebruikelijke oplossingen te bedenken. De doelgroep waar wij ons programma op richten is startups en innovatief MKB. Na gunning van de opdracht volgt de 'In Residence' fase. In deze fase is er een begeleidingstraject dat startups helpt om te groeien en ontwikkelen. Dit onderdeel van het programma is verplicht, en wellicht minder aantrekkelijk voor grote(re) reeds bestaande bedrijven. Als grote(re) reeds bestaande bedrijven zich inschrijven moeten zij zich wel realiseren dat dit trainingsprogramma onderdeel is van de opdracht is.

Vraag	Vraag	Antwoord
20.	Ik ben benieuwd naar het traject. Wij hebben ook meegedaan aan SIR Noord-Nederland wat vrij intensief was. Hoe zien de 5 maanden er uit.	<p>Het is echt een samenwerking met de ambtenaren (co-creatie). De onderneming werkt zelf aan het prototype in de 5 maanden van de In Residence fase, maar je krijgt ook begeleiding van experts. Dat wordt gedaan met behulp van een trainingspartij. De trainingen omvatten verschillende thema's, denk aan marketing en financiën. De trainingspartij verzorgt ook mentoren en begeleiden het samenwerkingsproces.</p> <p>Na die 5 maanden presenteer je je oplossing op een demo day, aan een groot publiek.</p> <p>De verplichte onderdelen in het begeleidingstraject zijn een kick-off met alle deelnemers, een deep dive met de challenge houder en een mentor, 2-3 check-ins met je mentor en challenge houder, 3-4 inhoudelijke workshops en de demo day aan het einde van het programma.</p> <p>Verwachte tijdsbeslag is 30 uren. Het is aan de inschrijver om te bepalen of hij dit passend vindt bij zijn bedrijf.</p>
21.	Aan hoeveel partijen gunnen jullie deze opdracht?	Een (1) partij krijgt de opdracht gegund.
22.	Hoe gaan jullie met intellectueel eigendom om?	<p>Het intellectueel eigendom van jouw oplossing blijft bij jou. Je mag het na eventuele invoering bij ons, (inter)nationaal, exploiteren. Wij hebben als overheid echter wél het recht om de oplossing bij de rijksoverheid toe te passen en zelf aanpassingen door te voeren aan jouw oplossing, zonder aan jou een vergoeding voor intellectueel eigendom te hoeven betalen.</p> <p>Het intellectueel eigendom is het idee waarmee de startup komt, en waar de opdrachtgever samen met de startup aan gaat schaven (beter maken). Dat idee mag Opdrachtgever gebruiken en aanpassen zonder kosten.</p>
23.	Worden er investeringen/begin kapitaal verwacht vanuit de startups?	Vanuit opdrachtgever worden er geen investeringen vereist. Of er investeringen nodig zijn hangt af van jouw oplossing.
24.	Verwachten jullie veel fysieke bijeenkomsten gedurende het programma?	Er zijn een aantal verplichte bijeenkomsten maar deze worden voorsnog online georganiseerd. Zodra de maatregelen het weer toelaten zullen we onze bijeenkomsten weer fysiek gaan organiseren. We volgen de adviezen van het RIVM.

Vraag	Vraag	Antwoord
25.	Dient het kostenoverzicht ook onderdeel te zijn van de 6 pagina's?	Ja in de inschrijving werk je de drie gevraagde subgunningscriteria (waaronder prijs) uit. De inschrijving mag maximaal 6 pagina's A4 (3 bladzijden dubbelzijdig) exclusief voorblad en inhoudsopgave bevatten.
26.	Blijft er, gedurende het hele traject, 1 vast contactpersoon voor de challenge/ vanuit de opdrachtgever betrokken van pitch tot afronding?	Ja vanuit de opdrachtgever is 1 vast contactpersoon waarmee jij zult samenwerken, en die jou zal voorzien van informatie en contacten etc.
27.	Wij prognosticeren enkel al 23.000 euro om 2 man 5 maanden aan loon te betalen, wat hoort er allemaal binnen de 25.000 euro.	Er is maximaal 25.000 euro beschikbaar voor de gehele oplossing en alle werkzaamheden/inzet die daarbij horen.
28.	Wat moet er precies in de offerte vermeld worden? En wat zijn jullie selectiecriteria?	In hoofdstuk drie staat genoemd wat je dient te beschrijven in de offerte en hoe je beoordeeld wordt. De formele eisen staan in hoofdstuk 6.
29.	Wij zijn erg benieuwd waarom een lagere prijs resulteert in een hogere score, een beter product is vaak duurder	We zijn op zoek naar de economisch meest voordelige inschrijving op basis van beste prijs-kwaliteit verhouding. Waarbij de nadruk ligt op kwaliteit. Voor het gunningscriteria prijs kan je minder punten halen dan de overige twee gunningscriteria.
30.	Is de €25.000,- een testbudget, of is dit het maximale bedrag wat gegund kan worden? Want dan is een langdurige samenwerking bijna niet mogelijk.	25.000 euro is het maximale bedrag voor het uitwerken van de oplossing in de in residence fase. Een vervolgoopdracht is geen onderdeel van deze uitvraag en opdrachtgever doet hier ook geen toezeggingen over. Echter er kan mogelijk iets moois uitkomen. Er is geen illusie dat we na de in residence fase klaar zijn, maar er is niets daarvoor begroot, dus dit is inderdaad een soort testtraject.
31.	Is deze challenge alleen voor bedrijven die gevestigd zijn in Zuid-Holland? Of mag de rest van Nederland zich hier ook voor aanmelden?	Het maakt niet uit waar de startup gevestigd is. Iedere startup kan zich inschrijven.
32.	Is het mogelijk om op meerdere challenges in te schrijven? En zo ja, kun je ook meerdere challenges gegund krijgen?	De startup kan zich inschrijven voor meerdere challenges en ook meerdere gegund krijgen.
33.	Is het mogelijk om met meerdere partijen aan te bieden, met één hoofdaannemer en één of meerdere onderaannemers?	Ja het is mogelijk om met onderaannemers in te schrijven.

Vraag	Vraag	Antwoord
34.	Op welk tijdstip vinden de gesprekken met de Top 3 plaats?	De gesprekken met de Top 3 staan gepland op woensdag 31 maart. In de offerteaanvraag staat vermeld in de ochtend. Echter de gesprekken vinden plaats tussen 12.15 en 15:15 uur. Excuus hiervoor.