



hoogheemraadschap  
**Hollands  
Noorderkwartier**

## **Eigen Initiatief**

Hoe kunnen marktpartijen een innovatieve oplossing bij HHNK indienen?



Auteur  
J. Arends

Registratienummer  
16.52509

Datum  
2 september 2016

Versie  
1.2

Status  
Definitief

Afdeling  
VHIJG



## Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>3</b>
1.1	Aanleiding	3
1.2	Wat is innovatiegericht inkopen?	3
1.3	Innovatiegericht inkopen is tweerichtingsverkeer	3
1.4	Voor wie is deze handleiding bedoeld?	4
1.5	Bronvermelding	4
<b>2</b>	<b>Het Eigen Initiatief</b>	<b>5</b>
2.1	Definitie	5
2.2	Soorten partijen en onderwerpen	5
2.3	Maatschappelijke meerwaarde	5
2.4	SMART	6
<b>3</b>	<b>De procedure: van voorstel tot realisatie</b>	<b>7</b>
3.1	Algemeen	7
<b>4</b>	<b>Contactgegevens Innovatieloket HHNK</b>	<b>16</b>
	<b>Bijlage 1: Juridisch kader</b>	<b>17</b>
	<b>Bijlage 2: Processchema toepasbare uitzonderingen aanbestedingsplicht Eigen Initiatieven</b>	<b>21</b>
	<b>Bijlage 3: Model Vertrouwelijkheidsovereenkomst</b>	<b>22</b>
<b>1.</b>	<b>Vertrouwelijke gegevens</b>	<b>23</b>
<b>2.</b>	<b>Verplichting tot vertrouwelijkheid</b>	<b>23</b>
<b>3.</b>	<b>Uitgesloten Gegevens</b>	<b>23</b>
<b>4.</b>	<b>Toegestaan gebruik</b>	<b>24</b>
<b>6.</b>	<b>Overige verplichtingen</b>	<b>24</b>
<b>8.</b>	<b>Duur</b>	<b>25</b>
	<b>Bijlage 4: Inhoud van een Eigen Initiatief (voorbeeld)</b>	<b>28</b>



## 1 Inleiding

### 1.1 Aanleiding

Veilig wonen, werken en recreëren onder zeeniveau is minder logisch dan u misschien denkt. Ook bij preventie van wateroverlast komt veel kijken. En wat dacht u van het zorgen voor voldoende schoon, zoet water? Hoogheemraadschap Hollands Noorderkwartier (HHNK) maakt deze 'vanzelfsprekendheden' mogelijk. En zo staan we in dienst van de samenleving.

Maar het klimaat verandert, de zeespiegel stijgt en de bodem daalt. Voor Noord-Holland boven het Noordzeekanaal kan dit grote gevolgen hebben. Daarom zet HHNK zich samen met alle betrokken partijen in om deze 'vanzelfsprekendheden' ook in de toekomst veilig te stellen. Met vakmanschap, specialistische kennis van water en ons werkgebied houden we het Hollands Noorderkwartier droog en leefbaar. Hoe we dat aanpakken, leest u in onze Deltavisie. De concrete projecten die hieruit voortkomen, vindt u in ons Waterprogramma 2016-2021<sup>1</sup>.

Deze uitdagingen kan HHNK niet alleen aan, daar heeft zij de denk- en innovatiekracht van de markt hard bij nodig. HHNK gaat daarom de komende jaren nadrukkelijker op zoek naar het oplossend vermogen van de markt. Hierbij willen we zo ruim mogelijk gebruik maken van innovatiegericht inkopen.

### 1.2 Wat is innovatiegericht inkopen?

Innovatie betekent het toepassen van nieuwe of aanzienlijk verbeterde goederen, diensten of processen met het doel oplossingen te vinden voor maatschappelijke uitdagingen. Bij innovatie gaat het erom nieuwe en betere manieren te vinden om dingen te doen. Een beter ontworpen product of gebouw kan de productiviteit en het welzijn verbeteren en tegelijk de nadelige gevolgen voor het milieu terugdringen. Sommige innovaties zullen onmiddellijk kosten besparen voor een overheidsorganisatie, terwijl andere eerst een investering vergen om op langere termijn voordelen op te leveren.

De term innovatiegericht inkopen wordt vaak verward met innovatief inkopen. Bij innovatiegericht inkopen staat het **resultaat** voorop; er wordt een innovatie ingekocht. Bij innovatief inkopen gaat het om het innovatief inrichten van het inkoopproces. Wat we wel vaak zien is dat voor innovatiegericht inkopen gebruik wordt gemaakt van een innovatief inkoopproces.

### 1.3 Innovatiegericht inkopen is tweerichtingsverkeer

Innovatiegericht inkopen kan de overheid op twee manieren doen: enerzijds door ruimte te bieden aan marktpartijen om een innovatieve oplossing te ontwikkelen en/of aan te bieden. Anderzijds kan de overheid doelgericht op zoek gaan naar een innovatieve oplossing voor haar probleem<sup>2</sup>. HHNK wil in haar inkoopbeleid ruimte bieden voor innovatieve oplossingen uit de markt. We zijn met name op zoek naar slimme ideeën waar we zelf (nog) niet aan hebben gedacht en waar we niet om hebben gevraagd, maar waar we wel heel blij van kunnen worden. Het ongevraagd aanbieden van een innovatieve oplossing wordt Eigen Initiatief genoemd, ook vaak aangeduid met

<sup>1</sup> Meer informatie over de Deltavisie en het Waterprogramma is op onze website te vinden: [https://www.hhnk.nl/portaal/visie-op-watertaken\\_41187](https://www.hhnk.nl/portaal/visie-op-watertaken_41187)

<sup>2</sup> Deze handleiding is niet bedoeld voor het uitvragen van innovatieve oplossingen maar juist het ontvangen daarvan. Voor het uitvragen van innovatie is een aparte website beschikbaar: <https://www.pianoo.nl/document/3705/pianoo-reeks-innovatiegericht-inkopen-uitvragen-van-innovatieve-voorstellen>



de Engelse benaming 'unsolicited proposal'. In deze handleiding wordt verder van Eigen Initiatief gesproken.

#### 1.4 Voor wie is deze handleiding bedoeld?

Deze handleiding is bedoeld voor marktpartijen (waaronder private ondernemingen maar ook personen) die willen weten hoe zij bij HHNK een Eigen Initiatief kunnen indienen. Welke voorwaarden stelt HHNK aan Eigen Initiatieven om deze voor beoordeling in aanmerking te laten komen? Hoe worden deze beoordeeld? Hoe worden de rechten van de indiener op het Eigen Initiatief beschermd? Kan een indiener van een Eigen Initiatief een beloning in het vooruitzicht worden gesteld? Hoe verhouden Eigen Initiatieven zich tot de bestaande (Europese) aanbestedingsregelgeving?

Deze handleiding wil een handvat aanreiken voor alle partijen die een Eigen Initiatief bij HHNK willen indienen en gaat in op alle voornoemde vragen.

#### 1.5 Bronvermelding

Voor het opstellen van deze handleiding is gebruik gemaakt van de volgende voorbeelden en bronnen:

- ['Unsolicited Proposals – Handleiding voor Eigen Initiatieven in de bouw in het \(semi-\) publieke domein'](#), april 2006, Werkgroep Unsolicited Proposals van de Regieraad Bouw en PSIBouw
- ['Unsolicited Proposals'](#), USP 2008 de procedure, ProRail brochure december 2008
- ['Bouw op Eigen Initiatief – Praktische handleiding voor eigen initiatieven in de bouwsector'](#) januari 2010. Een initiatief van o.a. Regieraad Bouw, Bouwend Nederland, (toenmalig) Ministerie van Verkeer en Waterstaat, VROM, Provincie Gelderland, ProRail en PIANOo



## 2 Het Eigen Initiatief

### 2.1 Definitie

Onder een Eigen Initiatief wordt verstaan een concreet zakelijk voorstel, ontwikkeld door een private partij, voor de oplossing van een bij HHNK bestaand probleem, waar HHNK niet zelf om heeft gevraagd, en welke voorstel ons meerwaarde biedt. In het kader van deze handleiding is een Eigen Initiatief een voorstel voor de uitvoering van een (bouw)project, een systeem- of productontwikkeling of de introductie of aanpassing van een proces dat aan de volgende kenmerken voldoet:

- Het Eigen Initiatief is oorspronkelijk, op eigen initiatief ontwikkeld;
- Het Eigen Initiatief is ontwikkeld zonder onze directe of indirecte bemoeienis, betrokkenheid, ondersteuning of voorafgaande uitvraag door HHNK;
- Het Eigen Initiatief biedt HHNK een aantoonbare meerwaarde;
- Het Eigen Initiatief is SMART (zie paragraaf 2.4);
- Het Eigen Initiatief bevat geen inbreuk op intellectuele eigendomsrechten van anderen (zie ook bijlage 2).

Eigen Initiatieven in de zin van deze handleiding zijn dus niet: verkoopbrochures, technische documentatie, speciale aanbiedingen en direct mail campagnes.

### 2.2 Soorten partijen en onderwerpen

Eigen Initiatieven kunnen betrekking hebben op voorstellen voor allerhande onderwerpen die passen bij het beleidsterrein van HHNK. Het hoogheemraadschap heeft een aantal afgebakende en helder omschreven kerntaken, zoals daar zijn<sup>3</sup>:

- Veilige duinen en dijken
- Schoon en gezond water
- Beperken wateroverlast en tegengaan watertekort
- Beheer en onderhoud van wegen
- Crisisbeheersing voor calamiteiten

Ieder Eigen Initiatief dat voldoet aan de voorwaarden zoals gesteld in paragraaf 2.1 en op een van deze beleidsterreinen van toepassing is, nemen wij graag in ontvangst.

Eigen Initiatieven kunnen worden opgesteld en ingediend door een private partij: adviseur, uitvoerend (bouw)bedrijf, financier, al dan niet in combinatie. Maar ook zelfstandige personen kunnen een Eigen Initiatief indienen.

### 2.3 Maatschappelijke meerwaarde

Voor HHNK heeft een Eigen Initiatief alleen zin, als dit voor ons een aantoonbare maatschappelijke meerwaarde oplevert. Het Eigen Initiatief moet er dan ook op zijn gericht om ofwel maatschappelijke kostenbesparingen te kunnen bewerkstelligen, dan wel een verhoging van (maatschappelijke) opbrengsten te kunnen genereren, dan wel een combinatie van beide resultaten. Het behoeft daarbij niet alleen te gaan om meerwaarde in geldelijke, financiële zin.

<sup>3</sup> Meer informatie hierover is te vinden op [https://www.hhnk.nl/portaal/wat-doet-hhnk\\_256/](https://www.hhnk.nl/portaal/wat-doet-hhnk_256/)



Meerwaarde kan ook besloten zijn in betere prestaties op gebieden als duurzaamheid, veiligheid, ketensamenwerking en andere soortgelijke publieke doelstellingen.

De kern van een Eigen Initiatief is dat deze erop gericht moet zijn om een probleem van HHNK op te lossen. Dat probleem kan er in gelegen zijn dat wij onvoldoende middelen hebben om het probleem op te lossen, dan wel dat we er onvoldoende van bewust zijn dat het probleem oplosbaar is, c.q. tegen lagere (maatschappelijke) kosten oplosbaar is.

## 2.4 SMART

'SMART' staat voor Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden; een Eigen Initiatief zal een specifiek plan moeten bevatten, het heeft niet zoveel zin om plannen in te dienen die in algemene zin beschrijven dat het nuttig kan zijn om extra waterbergingscapaciteit aan te leggen om te anticiperen op de klimaatveranderingen.

De meetbaarheid van het Eigen Initiatief zal vooral betrekking hebben op cijfers omtrent het plan: dimensionering, financiële gegevens, kosten, prestaties, terugverdientijd, etc.

Acceptabel (in de Engelse versie van SMART trouwens: 'Achievable'); houdt in dat een Eigen Initiatief uiteindelijk uitvoerbaar zal moeten zijn. De indiener ervan zal moeten aangeven welke stappen het hoogheemraadschap zou moeten nemen om het Eigen Initiatief tot uitvoering te kunnen brengen en welke hindernissen daarbij mogelijk in de weg staan.

Het realistisch gehalte van een Eigen Initiatief heeft in zekere zin ook betrekking op de mate van uitvoerbaarheid. Een in dit verband te noemen onderwerp is de financierbaarheid van de uitvoering van een Eigen Initiatief. Hoe beter de indiener van een Eigen Initiatief kan aangeven dat zijn voorstel financierbaar is – bij voorbeeld door een sluitende business case voor de exploitatie van het Eigen Initiatief, of een globale PPC- of PSC-analyse<sup>4</sup> mee te zenden, - des te eerder zal hij HHNK van de haalbaarheid van het Eigen Initiatief kunnen overtuigen.

HHNK wil tenslotte ook weten hoe de indiener van het Eigen Initiatief de voorbereiding, de uitvoering en exploitatie daarvan in de tijd ziet. Dit is het tijdgebonden aspect waar aandacht aan gegeven moet worden.

---

<sup>4</sup> PPC: Public Private Comparator; PSC: Public Sector Comparator; zie ook de Handleiding Public Private Comparator die hier is te downloaden: <https://www.pianoo.nl/sites/default/files/documents/documents/handleidingpublic-privatecomparator-ppc.pdf>



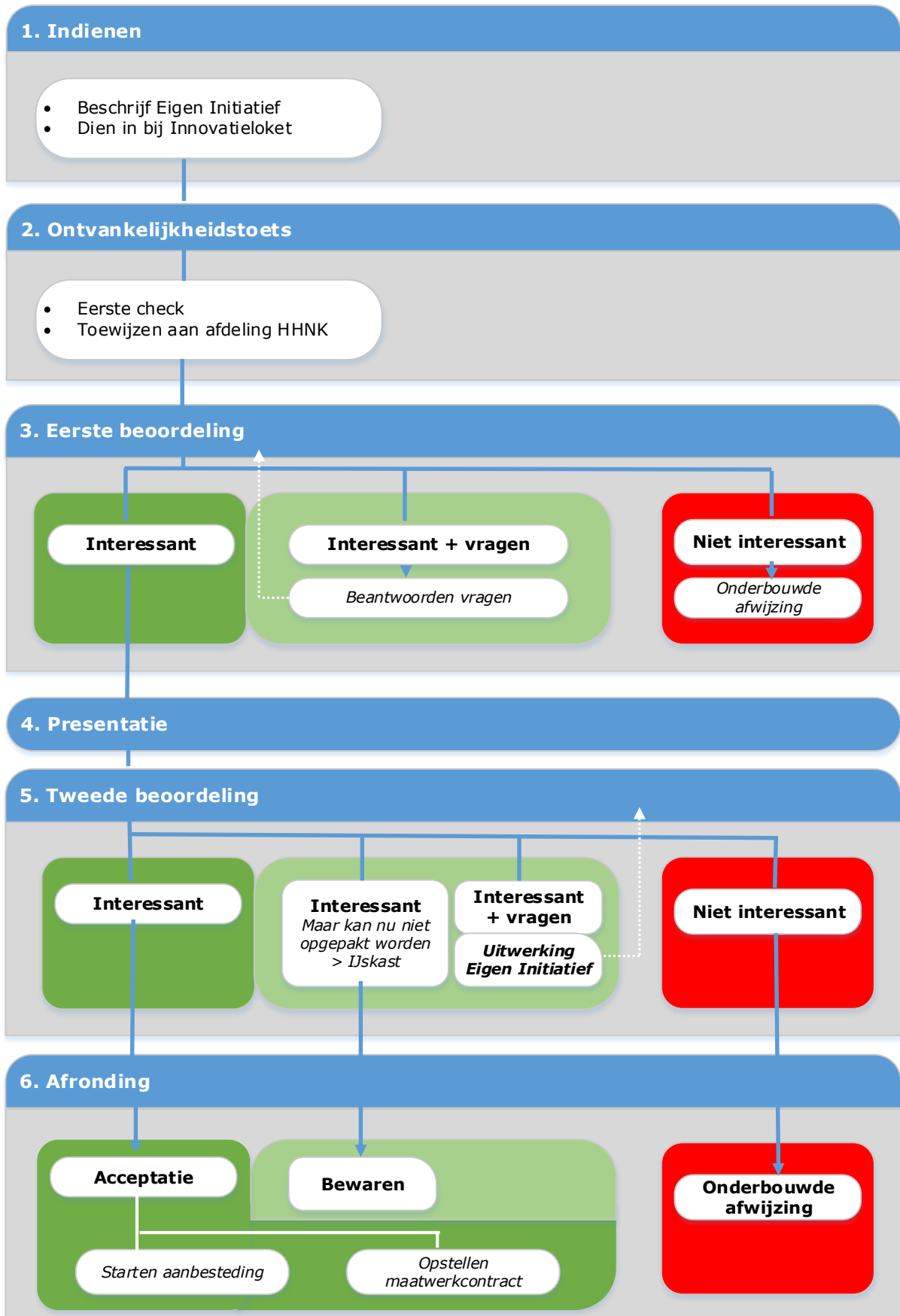
### **3 De procedure: van voorstel tot realisatie**

#### **3.1 Algemeen**

HHNK behandelt alle Eigen Initiatieven die worden ingediend volgens een transparante procedure. Ongeacht de inhoud van het Eigen Initiatief zijn de stappen die doorlopen worden altijd hetzelfde. We streven ernaar de stappen zorgvuldig, maar ook zo snel als mogelijk en haalbaar is, te doorlopen, zodat u snel duidelijkheid heeft over de mogelijkheden van uw Eigen Initiatief. Uiteraard kan de complexiteit van het voorstel de doorlooptijd beïnvloeden.

U kunt voor u uw Eigen Initiatief indient, natuurlijk terecht bij het Innovatieloket met vragen over vorm en proces, maar ook met vragen over de originaliteit en haalbaarheid van het idee. U kunt uw idee al in een vroeg stadium op dit centrale (digitale) punt bij HHNK informeel bespreken. Zo weet u al snel of uw idee het verder uitwerken en indienen waard is.

Op de volgende pagina is het proces schematisch uitgeschreven.







Het proces stapsgewijs toegelicht:

## 1. Indienen

- **Beschrijf Eigen Initiatief**

U beschrijft uw Eigen Initiatief als een concreet zakelijk aanbod gericht aan HHNK. U kunt hierbij gebruik maken van het voorbeeld dat onder bijlage 4 van deze handleiding is opgenomen.

- **Dien uw Eigen Initiatief in**

Stuur het voorstel per post of (bij voorkeur) digitaal naar het Innovatieloket HHNK, inclusief eventuele bijlagen. Binnen HHNK is het afdelingshoofd Watersystemen aangewezen als de innovatiemanager en aanspreekpunt voor de Eigen Initiatieven. U ontvangt binnen drie werkdagen een ontvangstbevestiging via de e-mail.

→ Kijk op pagina 16 voor de contactgegevens.

## 2. Ontvankelijkheidstoets

- **Eerste check en ontvankelijkheidstoets**

Allereerst onderwerpen wij het Eigen Initiatief aan een eerste check en ontvankelijkheidstoets. Daarbij moeten de volgende vragen beantwoord worden:

- a. **Voldoet het Eigen Initiatief aan de vormvoorschriften?**

Dit is een simpele toets, waarbij HHNK nagaat of het Eigen Initiatief voldoet aan de vormvoorschriften die hij voor Eigen Initiatieven heeft opgesteld. In bijlage 4 is een model opgenomen dat u kunt gebruiken om een Eigen Initiatief op te stellen.

- b. **Is het Eigen Initiatief opportuun?**

Als een voorstel qua onderwerp op inhoud kennelijk geen maatschappelijke meerwaarde biedt, of een zorgvuldige beoordeling daarvan een zodanig groot beslag zal leggen op de organisatie dat dit in redelijkheid niet van ons kan worden gevergd, dan behouden wij ons het recht voor om het voorstel niet in behandeling te hoeven nemen. Overigens kan het zijn dat wij vinden dat het Eigen Initiatief op een later tijdstip wél opportuun zou kunnen zijn, dat laten wij dan aan de indiener weten, zie ook stap vijf daarover.

- c. **Is het Eigen Initiatief voldoende duidelijk omschreven, of heeft het een nadere toelichting?**

Het kan zijn dat het Eigen Initiatief naar onze mening een nadere toelichting heeft, die schriftelijk of mondeling zou kunnen worden gegeven, wij zullen u dan daarover benaderen.



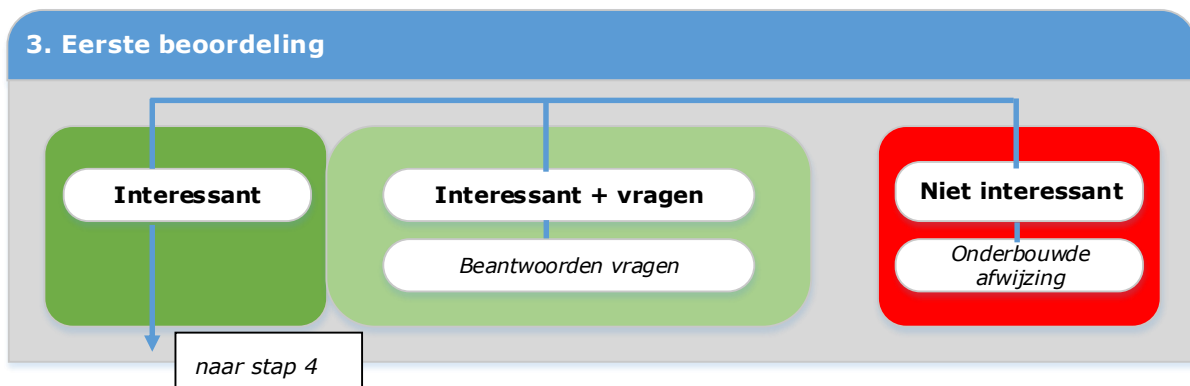
**d. Is het Eigen Initiatief voldoende uniek?**

Het Eigen Initiatief zal nieuw en voldoende origineel moeten zijn. Het moet ook geen voorstel zijn dat lijkt op een project dat bij HHNK al in studie is of waarvoor een aanbesteding in voorbereiding is, tenzij het Eigen Initiatief een zodanige meerwaarde heeft ten opzichte van het project zoals dat zal worden aanbesteed dat het voor ons de moeite loont om het programma van eisen, de "scope", aan het Eigen Initiatief aan te passen.

Mocht er wat ons betreft informatie ontbreken of onduidelijk zijn, dan krijgt u natuurlijk de gelegenheid om onderdelen aan te vullen.

• **Toewijzen aan afdeling HHNK**

Als de ontvankelijkheidstoets positief uitvalt, stelt de innovatiemanager vast binnen welke afdeling van HHNK het Eigen Initiatief het beste verder opgepakt kan worden. Als de reikwijdte van het Eigen Initiatief afdeling overstijgend is, zal er bekeken worden welke afdeling het beste bij de vervolgstappen betrokken kan worden. Als het Eigen Initiatief binnen de afdeling van de innovatiemanager zelf valt, neemt hij deze rol over. Ongeacht bij welke afdeling uw Eigen Initiatief wordt neergelegd blijft de innovatiemanager uw contactpersoon gedurende alle vervolgstappen. Binnen twee weken na het indienen van uw Eigen Initiatief ontvangt u nader bericht welke afdeling betrokken zal zijn bij de behandeling van uw Eigen Initiatief. De innovatiemanager neemt contact met u op om alle stappen voor te bespreken.



Onder leiding van de innovatiemanager wordt uw Eigen Initiatief voor de eerste maal meer inhoudelijk beoordeeld. Deze eerste beoordeling vindt in korte tijd plaats en heeft de vorm van een quick-scan op interesse, relevantie en haalbaarheid.

Belangrijk in deze eerste beoordeling zijn:

**a. Erkenning probleem**

Uit het Eigen Initiatief moet blijken dat met het voorstel een bij HHNK gesignaleerd probleem kan worden opgelost. De innovatiemanager bekijkt samen met het afdelingshoofd en andere belanghebbenden of ze het probleem (of de kans) herkennen waar uw Eigen Initiatief een oplossing voor biedt.



**b. Prioriteit en middelen**

We gaan na of het uitwerken van het Eigen Initiatief voldoende prioriteit kan krijgen. Daarbij komt natuurlijk ook de vraag aan de orde of we de benodigde financiële middelen hebben of kunnen vrijmaken binnen de huidige begroting om het Eigen Initiatief uit te voeren. Hoe meer SMART het Eigen Initiatief is beschreven, hoe beter u ons in staat stelt om na te gaan of het voorstel haalbaar en realistisch is in termen van beschikbare middelen en tijd.

**c. Meerwaarde en vernieuwend**

Van belang is dat een Eigen Initiatief aantoonbare maatschappelijke meerwaarde biedt, door de indiener ervan aan te tonen met bijvoorbeeld een globale PSC- of PPC-analyse. Die meerwaarde hoeft niet per se zijn uit te drukken in geld, dat kan ook gebeuren door een beschrijving van maatschappelijke gewenste neveneffecten. Het kan verder zijn dat het Eigen Initiatief past binnen ons bestaand beleid, maar het kan ook zijn dat er voor het in het Eigen Initiatief gesignaleerde probleem nog geen beleid bestaat. In dat geval zullen wij ons afvragen in hoeverre het realistisch is om naar aanleiding van het Eigen Initiatief nieuw beleid te ontwikkelen.

Wij streven ernaar deze stap in vijf weken af te ronden. Het kan voorkomen dat we meer tijd nodig hebben, in dat geval stellen wij u hiervan uiteraard op de hoogte.

U krijgt altijd de gelegenheid om het resultaat in een persoonlijk gesprek met de innovatiemanager door te nemen.

**Uitslag eerste beoordeling:**

**1. Interessant**

HHNK vindt het Eigen Initiatief interessant en nodigt u uit om het voorstel te komen presenteren, zie stap 4.

**2. Interessant + vragen**

HHNK vindt het voorstel interessant, maar er zijn nog onduidelijkheden en vragen. U krijgt de gelegenheid deze vragen te beantwoorden. Daarna volgt een nieuwe beoordeling.

**3. Niet interessant**

HHNK vindt uw Eigen Initiatief niet interessant, of niet interessant genoeg, het wordt onderbouwd afgewezen.



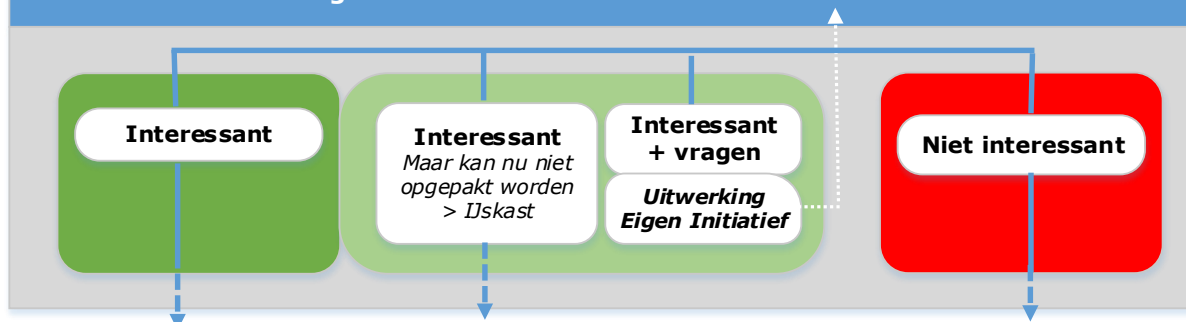
#### 4. Presentatie

De innovatiemanager nodigt u uit het voorstel te presenteren aan HHNK. Het doel van deze bijeenkomst is niet om het voorstel aan te nemen of af te wijzen, maar het is een dialoog waarbij over en weer vragen gesteld kunnen worden. In een transparante sfeer verkennen we zo samen wat de mogelijkheden en misschien ook onmogelijkheden van het voorstel zijn.

Uiteraard krijgt u de gelegenheid voor een nadere introductie van u en uw onderneming, maar het mag niet het karakter van een 'salespresentatie' krijgen, de nadruk moet liggen op het Eigen Initiatief binnen de kaders en randvoorwaarden zoals in deze handleiding beschreven.

Bij de presentatie zullen de innovatiemanager en belanghebbenden uit de betrokken afdeling waar uw Eigen Initiatief is ondergebracht aanwezig zijn. Ook zal er een inkoopadviseur present zijn.

#### 5. Tweede beoordeling



Na de presentatie neemt HHNK, als alle vragen beantwoord zijn en eventuele onduidelijkheden weggenomen, de tijd om uw Eigen Initiatief nogmaals goed door te spreken. Dan vindt ook de definitieve beoordeling plaats. Dat kan leiden tot een viertal uitkomsten welke navolgend worden beschreven.

##### **Uitslag tweede beoordeling:**

##### **1. Interessant**

HHNK vindt het Eigen Initiatief interessant. De acceptatieprocedure wordt gestart.

##### **2. Interessant maar kan nu niet opgepakt worden**

HHNK vindt het voorstel interessant, maar kan het nu niet oppakken, bij voorbeeld omdat prioriteit en middelen onvoldoende aanwezig zijn. In onderling overleg met u wordt het Eigen Initiatief tijdelijk 'in de ijskast' gezet. Zolang als dat HHNK uw Eigen Initiatief onder zich houdt, ligt het eigendom van het idee bij de indiener. Uw rechten in deze zullen zo goed mogelijk geborgd worden.

→ Zie hierover 'Intellectueel eigendom' in bijlage 1 "Juridisch kader".

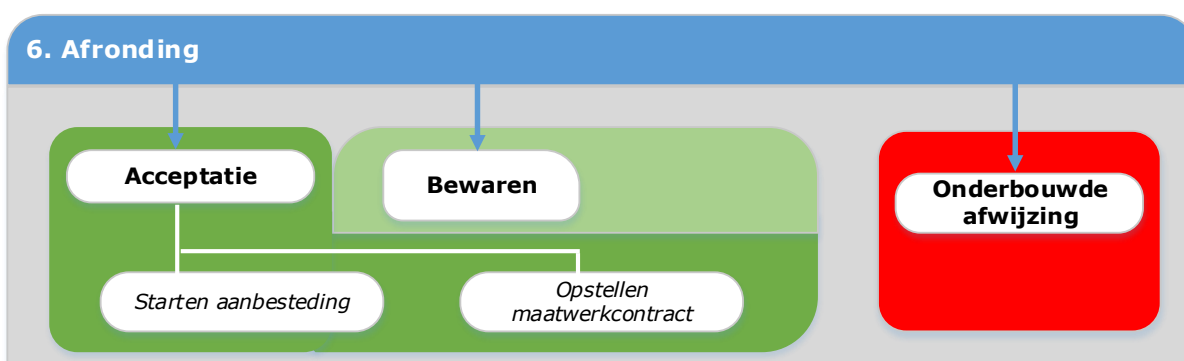


### 3. Interessant + vragen

Wij komen samen tot de conclusie dat uw Eigen Initiatief voldoende potentie heeft, maar er blijven nog teveel vragen onbeantwoord. In dit geval onderzoeken we met u wat er nog aangevuld kan worden om het voorstel verder te brengen. Het is het aan u of u er nog extra moeite in wilt steken om het voorstel verder uit te werken. Daarna volgt een nieuwe beoordeling.

### 4. Niet interessant

HHNK vindt uw Eigen Initiatief niet interessant, of niet interessant genoeg, en wijst uw voorstel af.



- **HHNK accepteert uw Eigen Initiatief: beloningsvarianten**

Een belangrijk punt voor de indiener van een Eigen Initiatief is natuurlijk op welke wijze HHNK deze kan belonen. De indiener van een Eigen Initiatief heeft een goede reden om tot zo'n initiatief te komen, vaak is zijn motief gericht op het behalen van omzet en resultaat. Afhankelijk van de aard van de indiener – adviseur, uitvoerende partij, financier – zal die omzet uit verschillende soorten opdrachten kunnen worden verkregen (aanleg, advisering, financiering). Het is niet altijd zo dat de indiener alleen maar belang zal hebben bij het indienen van een voorstel tegen een zeker beloning, in de meeste gevallen zal hij een belang hebben bij de uitvoering van de opdrachten die uit het Eigen Initiatief – als wij ertoe overgaan om dit uit te voeren – zouden kunnen voortvloeien. Dit laatste is onder het Europees aanbestedingsregiem in de regel lastig te verwezenlijken door de opdracht zonder aanbesteding aan de indiener van het Eigen Initiatief te gunnen. Wel zal bij een aanbesteding die volgt op het Eigen Initiatief de indiener een goede kans maken indien zijn oplossing van een goed niveau is. Verschillende beloningsalternatieven dienen zich aan, deze worden navolgend besproken:

- a. Overeenkomst tot uitvoering aan indiener – alleen in uitzonderingsgevallen**

De meest verregaande vorm van beloning is dat HHNK met de indiener een overeenkomst sluit tot uitvoering van het Eigen Initiatief. De aanbestedingsregelgeving zal zich hier in vrijwel alle gevallen tegen verzetten. De reden is dat het aan overheden zoals HHNK slechts in hoge uitzondering is toegestaan om zonder publiek aangekondigde aanbestedingsprocedure een opdracht te gunnen. Indien de waarde van de uitvoering van het Eigen Initiatief onder de drempels van de aanbestedingsrichtlijnen vallen, bestaat deze mogelijkheid wel. Voor die gevallen is HHNK van plan hiervoor een uitzondering te maken in haar eigen inkoop- en aanbestedingsbeleid; daarmee willen we een Eigen Initiatief onder



de Europese drempelbedragen rechtstreeks aan de indiener opdragen, zie bijlage 1 voor het juridisch kader.

**b. Licentie – haalbaar als indiener zelf geen belang bij de uitvoering heeft**

Het is denkbaar dat wij, als de indiener van het Eigen Initiatief zelf geen belang heeft bij de uitvoering, het Eigen Initiatief in licentie verwerven. De beloning is dan een licentievergoeding.

**c. Onderzoeks- en ontwikkelingsopdracht – haalbaar als dienst**

Een andere vorm van beloning zou kunnen bestaan uit een opdracht voor het verder onderzoeken en ontwikkelen van het door het Eigen Initiatief bestreken plan. Volgens de aanbestedingsrichtlijn vallen dergelijke opdrachten in het algemeen buiten de werkingssfeer van de richtlijn. Zie bijlage 1 voor een nadere uitleg en bijlage 2 voor een processchema waarmee inzichtelijk wordt gemaakt onder welke voorwaarden op deze uitzonderingsgrond met succes een beroep kan worden gedaan.

**d. Verwerving van de opdracht na aanbesteding**

Dit zal in de het algemeen de meest logische en door de indiener nagestreefde resultaat zijn. Het staat uiteraard niet vast dat de indiener de opdracht bij de aanbesteding verwerft: dat hangt af van de vraag of een andere marktpartij met een (nog) beter alternatief komt. Maar een goed doordacht Eigen Initiatief zal in het algemeen een goede kans maken.

Voor de situaties beschreven in a, b en c sluiten we rechtstreeks met u een overeenkomst. Geen Eigen Initiatief is hetzelfde, daarom is het commerciële en contractuele vervolg nooit hetzelfde. Samen met HHNK bespreekt u in deze fase hoe en onder welke voorwaarden een vervolg vorm kan krijgen.

Voor de situatie onder d moet er een aanbestedingsprocedure gestart worden. In dat geval overleggen wij met u hoe de aanbestedingsprocedure wordt ingericht en hoe wij uw Eigen Initiatief gaan vergelijken met de andere inschrijvingen.

➔ Zie meer hierover in bijlage 1 "Juridisch kader"

• **HHNK bewaart uw voorstel**

HHNK vindt uw voorstel interessant, maar ziet nu geen mogelijkheden om het uit te voeren. In dit geval is het regel dat wij met u afspreken dat na een vastgestelde periode uw voorstel en de mogelijkheden van de oplossing opnieuw bekeken worden. Ook hierbij blijft gelden dat u de eigenaar bent en blijft van de oplossing en dat wij besluiten samen heldere afspraken maken bij een mogelijk vervolg.

• **HHNK wijst uw voorstel af**

Als wij uw Eigen Initiatief afwijzen, zullen we tot vijf jaar na uw indiening niet zelf initiatieven nemen die overeenkomen met de specifieke oplossing uit uw Eigen Initiatief. HHNK kan in die periode uiteraard wel aan andere oplossingen voor hetzelfde probleem of toepassingsgebied werken.

U blijft eigenaar van de door u voorgestelde oplossing, maar niet van het probleem dat u beschrijft in uw voorstel. Als een andere partij in deze periode met een betere oplossing



komt voor het probleem wat u met uw Eigen Initiatief wilde oplossen, kunnen we daar uiteraard wel op ingaan.

Het kan voorkomen dat wij binnen de termijn van vijf jaar ons oordeel herzien en alsnog gebruik willen maken van uw oplossing. Dan nemen wij uiteraard contact met u op.



#### **4 Contactgegevens Innovatieloket HHNK**

Contactpersoon: Flip Huijser  
Telefoonnummer: 072 582 7140

Uw Eigen Initiatief kunt u per post of (bij voorkeur) digitaal per e-mail sturen aan:

**HHNK / Innovatieloket**

t.a.v. de heer F. Huijser  
Postbus 250  
1700 AG Heerhugowaard

E-mail: [innovatieloket@hnhk.nl](mailto:innovatieloket@hnhk.nl)

Bij het Innovatieloket bent u van harte welkom met al uw vragen over het proces dat een Eigen Initiatief doorloopt, de vorm en de voorwaarden.

Heeft u naar aanleiding van deze handleiding nog vragen of opmerkingen, dan horen wij dat graag.





## Bijlage 1: Juridisch kader

### Eigen Initiatief en de aanbestedingsplicht

HHNK is een overheidsorganisatie en als zodanig verplicht de Europese aanbestedingsregels na te leven. Dat houdt in dat opdrachten – afhankelijk van de geraamde waarde – moeten worden aanbesteed.

HHNK heeft samen met alle andere waterschappen in Nederland als aanvulling op de verplichte aanbestedingsregels eigen inkoopbeleid geformuleerd, met daarin economische, sociale en maatschappelijke uitgangspunten. Dit uniforme inkoop- en aanbestedingsbeleid is op onze website te vinden. Hierin staat als volgt aangegeven welke procedure er bij welke opdrachtwaarde gevolgd moet worden:

#### *Schema drempelbedragen van inkoopprocedures*

<i>(Bedragen zijn exclusief BTW)</i>	Werken	Leveringen	Diensten
<b>Enkelvoudig</b>	< € 150.000	< € 50.000	< € 50.000
<b>Meervoudig</b>	> € 150.000	> € 50.000	> € 50.000
<b>Nationaal</b>	< € 1.500.000	< EU-drempel <sup>5</sup>	< EU-drempel <sup>4</sup>
	> € 1.500.000		
<b>Europees</b>	< EU-drempel <sup>4</sup>		
	> EU-drempel <sup>4</sup>	> EU-drempel <sup>4</sup>	> EU-drempel <sup>4</sup>

### Uitzonderingen op de aanbestedingsplicht – boven de Europese drempelbedragen

Als de opdrachtwaarde van de uitvoering van uw Eigen Initiatief boven de Europese drempelbedragen wordt geraamd, is HHNK verplicht een publieke aankondiging te doen op TenderNed voor deze opdracht. Rechtstreeks gunnen aan de indiener is slechts onder zeer uitzonderlijke voorwaarden mogelijk. Het aanbestedingsrecht laat een onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking toe<sup>6</sup> voor overheidsopdrachten voor werken, leveringen en diensten indien de werken, leveringen of diensten alleen door een bepaalde ondernemer kunnen worden verricht om een van de volgende redenen: (1) de aanbesteding heeft als doel het vervaardigen of verwerven van een uniek kunstwerk of het leveren van een artistieke prestatie; (2) mededinging ontbreekt om technische redenen, (3) uitsluitende rechten, met inbegrip van intellectuele eigendomsrechten, moeten worden beschermd. Daarbij wordt opgemerkt dat de in de punten (2) en (3) genoemde uitzonderingsgronden alleen gelden als er geen redelijk alternatief of substituuut bestaat en het ontbreken van mededinging niet het gevolg is van kunstmatige beperking van de voorwaarden van de opdracht.

In het geval van (2) de technische redenen, moet de aanbestedende dienst kunnen bewijzen dat er sprake is van technische redenen als bedoeld in dit artikel én dat die technische redenen het volstrekt noodzakelijk maken het in geding zijnde werk aan de ondernemer in kwestie te gunnen. Uit de jurisprudentie van het Europese Hof van Justitie ten aanzien van de uitzondering van de bescherming van uitsluitende rechten blijkt dat het niet voldoende is dat de betrokken levering of dienst door een uitsluitend recht, zoals octrooi wordt beschermd, maar dat de aanbestedende dienst ook moet bewijzen dat de betrokken levering of dienst slechts door een bepaalde leverancier

<sup>5</sup> De Europese Commissie stelt iedere twee jaar nieuwe drempelbedragen vast, voor 2016-2017 zijn deze bedragen: EUR 209.000 voor Leveringen / Diensten en EUR 5.225.000 voor Werken.

<sup>6</sup> Artikel 32 lid 2 sub b Richtlijn 2014/24/EU en artikel 2.32 lid b Gewijzigde Aanbestedingswet 2016.



kan worden vervaardigd of geleverd, respectievelijk door een bepaalde dienstverlener kan worden verleend. Hier kan volgens het Hof alleen aan worden voldaan met betrekking tot producten en specialiteiten waarvoor op de markt geen concurrentie plaatsvindt.

De aanbestedingswet is niet van toepassing op overheidsopdrachten voor diensten betreffende onderzoek en ontwikkeling, met uitzondering van een opdrachten die vallen onder de CPV-codes genoemd in artikel 14, aanhef, van richtlijn 2014/24/EU en waarvan de resultaten in hun geheel bestemd zijn voor de aanbestedende dienst voor gebruik ervan in de uitoefening van zijn eigen werkzaamheden, mits de dienstverlening volledig door de aanbestedende dienst wordt betaald<sup>7</sup>.

Onder bijlage 2 is een processchema opgenomen waarin de stappen zijn opgenomen om te bepalen of er met succes een beroep gedaan kan worden op een van de twee voornoemde uitzonderingsgronden voor bovendrempelige opdrachten en er een onderhandelingsprocedure rechtstreeks met de indiener van het Eigen Initiatief mag worden gevolgd.

### **Uitzonderingen op de aanbestedingsplicht – onder de Europese drempelbedragen**

HHNK is op grond van zijn eigen inkoop- en aanbestedingsbeleid verplicht om onder de Europese drempelbedragen een meervoudig onderhandse aanbestedingsprocedures te volgen (bij leveringen en diensten vanaf € 50.000 en bij werken vanaf € 500.000) of een nationale procedure (bij werken vanaf € 1,5 miljoen). We zijn van plan in ons beleid een uitzondering op te nemen dat daar waar de geraamde waarde van een Eigen Initiatief onder de Europese drempelbedragen valt, de enkelvoudige procedure gevolgd mag worden. Alleen in die gevallen mag een Eigen Initiatief (bijvoorbeeld een dienst met een waarde van € 180.000 of een werk met een geraamde opdrachtwaarde van € 2,5 miljoen), rechtstreeks aan de indiener gegund worden. Deze uitzondering zal opgenomen worden in een herziening van het bestaande HHNK inkoop- en aanbestedingsbeleid welke nog bestuurlijk moet worden behandeld<sup>8</sup>. Tot dat moment heeft iedere uitzondering op het bestaande inkoopbeleid afzonderlijke bestuurlijke goedkeuring nodig.

### **Uw Eigen Initiatief aanbesteden**

Als we uw Eigen Initiatief aanvaarden en de aanbestedingsplicht is van toepassing, dan zien wij het Eigen Initiatief in feite als een aanleiding om een aanbesteding uit te schrijven. Het is dan aan HHNK om te beoordelen of het Eigen Initiatief ook daadwerkelijk het beste plan is van alle biedingen die uit die aanbesteding zijn gekomen. In die situatie worden de volgende stappen doorlopen:

1. HHNK neemt contact op met de indiener van het Eigen Initiatief.
  - a. Wij vragen u of het Eigen Initiatief gebruikt mag worden voor een aanbesteding en of het plan in bewaring gegeven mag worden bij een notaris.
  - b. Na toestemming van de indiener, geeft HHNK aan dat wij het ingediende Eigen Initiatief willen gebruiken voor de start van een aanbesteding. Hierbij gebruiken wij alleen de hoofdlijnen van het ingediende idee voor het maken van functionele specificaties, zodat andere partijen ook met een oplossing kunnen komen. De indiener mag hier aangeven welke onderdelen van het idee gebruikt mogen worden voor de functionele specificaties en welke onderdelen geheim zijn en onderdeel zijn van de aanbieding van de indiener.

<sup>7</sup> Artikel 14 Richtlijn 2014/EU/24, artikel 2.24 lid g Gewijzigde Aanbestedingswet 2016.

<sup>8</sup> Naar verwachting zal dit in het najaar van 2016 plaatsvinden.



- c. Wij beschouwen uw originele initiatief als aanbieding en vragen of dit akkoord is. De indiener krijgt nog de gelegenheid zijn voorstel aan te vullen naar aanleiding van de functionele eisen die wij in de aanbesteding zullen stellen.
2. Wij geven het Eigen Initiatief in bewaring bij een notaris.
3. HHNK communiceert met de indiener over de functionele specificaties. Met name de vraag is van belang, of de functionele specificaties voldoende abstract zijn geformuleerd, om het intellectueel eigendom van de initiatiefnemer te borgen. Het is niet toegestaan dat u gaat sturen op de specificaties of een voorkeursbehandeling krijgt.
4. HHNK bepaalt op welke manier de aanbesteding uitgevoerd gaat worden; als er een bouwopgave ligt wordt de keuze gemaakt voor een bouworganisatievorm. Dit kan op verschillende manieren, bijvoorbeeld: design & construct.
5. We starten een aanbesteding op basis van de functionele specificaties en gunningcriteria (op basis van het gunningscriterium beste prijs-kwaliteitsverhouding). Het ligt voor de hand om hiervoor de procedure concurrentiegerichte dialoog of innovatiepartnerschap te kiezen.
6. HHNK kiest het winnende plan uit alle biedingen.
7. Er wordt een contract afgesloten voor de uitvoering. Uiteindelijk kan deze aanbesteding leiden tot het op grote schaal laten ontwikkelen en kopen van dit Eigen Initiatief. We spreken dan van een Launching Customer.

### **Intellectueel eigendom**

Eigen Initiatieven gaan over vernieuwing en innovatie en dus spelen er vaak zaken op het gebied van intellectueel eigendom. Als wij een Eigen Initiatief moeten beoordelen zullen wij ons ervan moeten overtuigen (1) dat de indiener ervan inderdaad maker is, (2) dat het Eigen Initiatief, of in elk geval delen, beschermbaar (auteursrecht, octrooi- of patentrecht) is (m.a.w. voldoende oorspronkelijk) en (3) dat derden geen rechten op delen van het Eigen Initiatief kunnen doen gelden. De indiener zal dat ook moeten verklaren.

Een indiener van een Eigen Initiatief kan bedingen dat HHNK het Eigen Initiatief geheel of gedeeltelijk vertrouwelijk behandelt. Daarvoor is een Model Vertrouwelijkheidsovereenkomst opgesteld welke onder bijlage 3 is opgenomen. De grens wordt daarbij getrokken door de Wet Openbaarheid van Bestuur. Hoewel op grond daarvan publieke partijen in beginsel verplicht zijn om ongevraagd en gevraagd bepaalde informatie aan het publiek te verschaffen, ligt op grond van artikel 10 lid 1 sub c de grens bij bedrijfs- en fabricagegegevens die door natuurlijke personen of rechtspersonen vertrouwelijk aan de overheid zijn meegedeeld.

HHNK zal het Eigen Initiatief onder deze bepaling vertrouwelijk houden, en zolang het Eigen Initiatief door ons wordt beoordeeld, zullen wij deze niet naar buiten brengen. De volgende mogelijkheden doen zich dan voor:

1. HHNK besluit geen vervolg aan het Eigen Initiatief te geven. Hij zal het als geheel aan de indiener retourneren en alle informatie verder vertrouwelijk houden, c.q. - voor zover dat is toegestaan - vernietigen.
2. HHNK wil wel vervolg geven aan het Eigen Initiatief. In overleg met de indiener ervan moet vastgesteld worden welke delen van het Eigen Initiatief wel en welke delen daarvan niet zullen worden geopenbaard. Het ligt voor de hand dat de delen die niet zullen worden geopenbaard informatie bevatten die betrekking hebben op de door de indiener aangedragen oplossing van het gesignaleerde probleem, c.q. de financiële onderbouwing

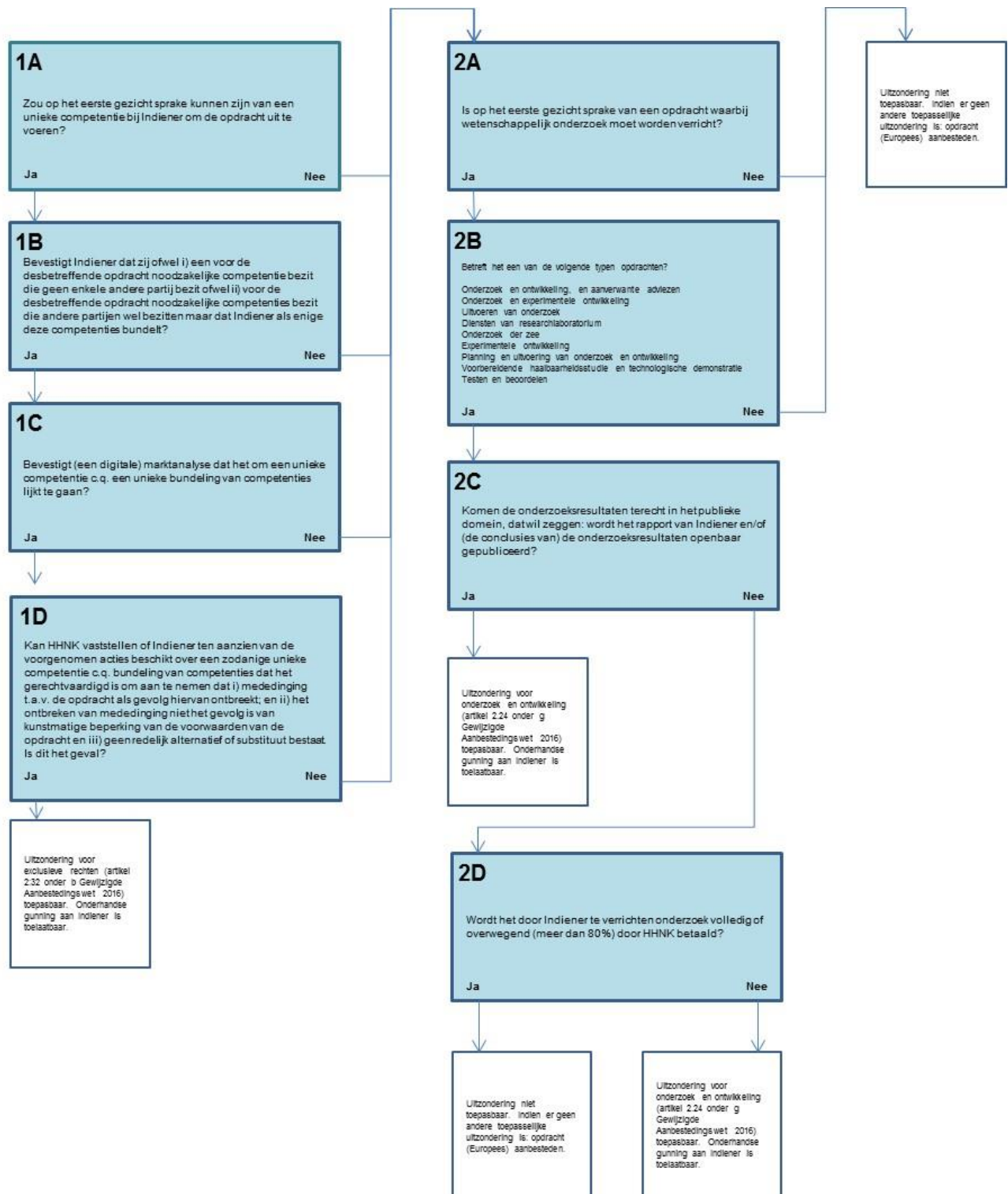


door de indiener van zijn voorstel. Met andere woorden: het Eigen Initiatief dat enerzijds functionele specificaties bevat voor een (door de indiener ervan voorgesteld) project en anderzijds technische specificaties en een financiële onderbouwing van de voorgestelde oplossing, zou wat het laatste deel betreft vertrouwelijk moeten kunnen blijven. HHNK zal uiteindelijk zelf moeten besluiten waarom hij het "probleem" in aanbesteding brengt, met gebruik van zijn eigen ramingssystematiek. Daarvoor hoeft hij de onderbouwing van de indiener niet bekend te maken. Ook de technische oplossing hoeft niet bekend te worden.

Het verdient aanbeveling dat de indiener van het Eigen Initiatief bij de indiening ervan aangeeft voor welk deel het Eigen Initiatief – ook na eventuele openbaarmaking daarvan – hij vertrouwelijkheid wenst te bedingen. Indien nodig kunnen de indiener en HHNK daarover overleg voeren. Als dat overleg geen oplossing brengt, nemen wij het Eigen Initiatief niet in behandeling en wordt deze aan de indiener retour gestuurd.



## Bijlage 2: Processchema toepasbare uitzonderingen aanbestedingsplicht Eigen Initiatieven





## Bijlage 3: Model Vertrouwelijkheidsovereenkomst

### Ondergetekenden,

**Hoogheemraadschap Hollands Noorderkwartier**, gevestigd te Heerhugowaard, in deze rechtsgeldig vertegenwoordigd door **naam tekengerechtigde**, in de functie van **invullen**,

hierna te noemen "HHNK",

en

**Naam opdrachtnemer**, (statutair) gevestigd te **invullen** aan de **invullen** ingeschreven in het handelsregister onder nummer **invullen** in deze rechtsgeldig vertegenwoordigd door **invullen**, in de functie van **invullen**,

hierna te noemen "**Indiener**",

- Indiener heeft bij HHNK een Eigen Initiatief, hierna te noemen "Eigen Initiatief", ingediend voor [**beschrijving project**], hierna te noemen: "Project";
- Indiener is de rechthebbende tot bepaalde van het Eigen Initiatief deel uitmakende gegevens welke Indiener vertrouwelijk wenst te laten blijven, welke gegevens hierna zullen worden aangeduid als de "Vertrouwelijke Gegevens" en Indiener wenst niet dat de Vertrouwelijke Gegevens onderdeel zullen worden van het publieke domein; HHNK heeft de beschikking over een overzicht van de Vertrouwelijke Gegevens en HHNK heeft erin toegestemd dat deze gegevens inderdaad als vertrouwelijke bedrijfs- en fabricagegegevens zullen worden behandeld als bedoeld in artikel 10 lid 1 sub c van de "Wet Openbaarheid van Bestuur";
- Indiener is bekend met de wens van HHNK om, indien de Vertrouwelijke Gegevens daartoe aanleiding geven, deze te gebruiken in een door HHNK te organiseren aanbesteding in verband met het Project;
- Indien de Vertrouwelijke Gegevens van belang zijn voor het Project, zal HHNK overwegen om daarvan gebruik te maken, op voorwaarden, verder tussen partijen overeen te komen; dit gebruik zal - indien partijen over de voorwaarden daarvoor overeenstemming bereiken - mogelijk kunnen inhouden dat HHNK een al dan niet exclusieve licentie op de Vertrouwelijke Gegevens verwerft, welke dan door HHNK kan worden aangewend in het kader van een door HHNK te organiseren aanbesteding; Indiener is bereid hierover met HHNK redelijke onderhandelingen te voeren;
- Teneinde HHNK in staat te stellen om te beoordelen of de Vertrouwelijke Gegevens van zodanig belang zijn dat HHNK van Indiener toestemming zal willen verkrijgen om daarvan op nader overeen te komen voorwaarden gebruik te zullen maken, zal HHNK de Vertrouwelijke Gegevens moeten kunnen evalueren en zal HHNK de Vertrouwelijke Gegevens buiten het publieke domein houden;
- Indiener stemt erin toe dat HHNK de Vertrouwelijke Gegevens zal kunnen gebruiken onder de voorwaarden zoals die in deze vertrouwelijkheidsovereenkomst verder zijn beschreven;



## **1. Vertrouwelijke gegevens**

- 1.1 De Vertrouwelijke Gegevens omvatten: alle technische, operationele, dan wel andere gegevens (met inbegrip van bedrijfsgegevens, knowhow, klanten en leveranciers details, ontwerpen, patenten, handelsmerken, auteursrechten, nieuwe producten en toekomstige plannen voor de ontwikkeling van processen, systemen en/of materieel) mogelijksterwijs van belang voor de ontwikkeling van het Project in welke vorm dan ook (mondeling, schriftelijk, magnetisch, elektronisch, digitaal of in een andere vorm) welke Indiener direct of indirect aan HHNK zal openbaren of aan HHNK beschikbaar heeft gesteld op enig moment na de datum van ondertekening.
- 1.2 Indiener is rechthebbende met betrekking tot de Vertrouwelijke Gegevens en deze maken geen inbreuk op intellectuele eigendomsrechten, hoe ook genaamd, van derden.
- 1.3 Indiener vrijwaart HHNK voor schade die HHNK mocht lijden indien de verklaring in artikel 1.2 niet juist mocht blijken te zijn.

## **2. Verplichting tot vertrouwelijkheid**

- 2.1 Onverminderd het gestelde in de artikelen 3 en 5 zal HHNK de Vertrouwelijke Gegevens alsmede de bepalingen van deze overeenkomst vertrouwelijk c.q. geheim houden en deze niet – zonder toestemming van Indiener - aan derden ter kennis kunnen brengen, c.q. deze in het publieke domein brengen.
- 2.2 Indiener maakt hetgeen hem bij de uitvoering van de overeenkomst van HHNK ter kennis komt en waarvan hij het vertrouwelijke karakter kent of redelijkerwijs kan vermoeden op geen enkele wijze verder bekend, behalve voor zover enig wettelijk voorschrift of een uitspraak van de rechter hem tot bekendmaking daarvan verplicht.

## **3. Uitgesloten Gegevens**

- 3.1 De verplichting om Vertrouwelijke Gegevens vertrouwelijk te behandelen c.q. geheim te houden heeft geen betrekking op Vertrouwelijke Gegevens ten aanzien waarvan HHNK kan aantonen:
  - a. Dat deze zich reeds in het publieke domein bevinden, anders dan door een tekortkoming in de nakoming van de verplichtingen uit deze overeenkomst; of
  - b. Dat deze zich reeds rechtmatig in het bezit van HHNK bevinden (als aan te tonen door HHNK aan de hand van schriftelijke bescheiden) en aan HHNK beschikbaar zijn gesteld door een derde partij welke niet is gehouden aan een verplichting tot vertrouwelijkheid ten opzichte van Indiener voorafgaande aan het moment waarop de gegevens aan HHNK door of namens Indiener ter beschikking waren gesteld; of
  - c. Dat HHNK gehouden is deze openbaar te maken op grond van een onherroepelijke beslissing van het bevoegde bestuursorgaan c.q. de bevoegde rechter.





#### **4. Toegestaan gebruik**

- 4.1 HHNK mag de Vertrouwelijke Gegevens gebruiken [voor beoordeling en evaluatie door HHNK] teneinde vast te stellen of deze geschikt zijn voor, c.q. kunnen worden toegepast in het Project, op nader overeen te komen voorwaarden.

#### **5. Toegestane openbaarmaking**

- 5.1 HHNK mag de Vertrouwelijke Gegevens uitsluitend openbaar maken aan zijn werknemers, ambtenaren, vertegenwoordigers, adviseurs (gezamenlijk aan te duiden als de "Gemachtigden" en ieder van hen als "Gemachtigde") welke direct noodzakelijkerwijs betrokken zijn bij de evaluatie van de Vertrouwelijke Gegevens en van wie kennis van de Vertrouwelijke Gegevens voor dat doel essentieel is.
- 5.2 HHNK zal zich ten beste ervoor inspannen ervoor te zorgen dat iedere persoon aan wie Vertrouwelijke Gegevens zijn geopenbaard zich bewust is van en zich verbindt tot nakoming van de bepalingen van deze overeenkomst als ware de betrokkene daarbij zelf partij.

#### **6. Overige verplichtingen**

- 6.1 HHNK zal de Vertrouwelijke Gegevens veilig bewaren in een afgesloten en beveiligde ruimte en zal deze op deugdelijke wijze beschermen tegen diefstal, schade, verlies en ongeautoriseerde toegang (met inbegrip van doch niet uitsluitend toegang middels elektronische middelen) en HHNK zal, onverminderd het vorengaande, alle redelijkerwijs van hem te verwachten maatregelen nemen welke zijn benodigd om deze vertrouwelijk te houden en zal ten aanzien van de Vertrouwelijke Gegevens ten minste gelijkwaardige beveiligingsmaatregelen treffen en zorg betrachten als hij ten aanzien van zijn eigen vertrouwelijke gegevens betracht en hij zal alle documenten en ander materiaal waarop Vertrouwelijke Gegevens voorkomen te allen tijde gescheiden bewaren van zijn eigen vertrouwelijke gegevens.
- 6.2 HHNK zal als "vertrouwelijk" waarmerken alle documenten, disks en diskettes of andere media welke Vertrouwelijke Gegevens bevatten.

#### **7. Teruggave van Vertrouwelijke Gegevens**

- 7.1 Op eerste schriftelijk bericht van HHNK dat hij gereed is met de evaluatie van de Vertrouwelijke Gegevens, zal HHNK:
- Aan Indiener alle Vertrouwelijke Gegevens retourneren;
  - Alle Vertrouwelijke Gegevens van iedere computer, wordprocessor of gelijksoortig apparaat waarop de gegevens door HHNK of zijn Gemachtigden waren geprogrammeerd of gekopieerd wissen; en





- c. Alle notities, analyses, verzamelingen, studies, memoranda en andere documenten welke Vertrouwelijke Gegevens bevatten welke zijn vervaardigd door HHNK of zijn Gemachtigden, vernietigen.

7.2 HHNK en zijn Gemachtigden zullen geen gegevens mogen vernietigen welke zij van rechtswege worden geacht te bewaren.

## **8. Duur**

8.1 De verplichtingen onder deze overeenkomst zijn van onbepaalde duur.

8.2 In het geval Partijen een overeenkomst sluiten ten aanzien van het gebruik door HHNK van de Vertrouwelijke Gegevens voor andere doeleinden dan voor evaluatie voor het doel als gesteld in deze overeenkomst, dan zal die opvolgende overeenkomst de voorwaarden bevatten waaronder HHNK al dan niet meer zal zijn gebonden aan deze overeenkomst.

8.3 Voor die delen van de Vertrouwelijke Gegevens, welke gedurende de duur van deze overeenkomst de status van uitgesloten gegevens verkrijgen, zoals bedoeld in artikel 3, zullen de verplichtingen van de betreffende Partij met betrekking tot die gegevens ophouden het karakter van Vertrouwelijke Gegevens te houden vanaf het moment dat deze gegevens uitgesloten gegevens.

## **9. Algemeen**

9.1 Indiener verstrekt geen andere rechten of licentie aan HHNK dan wel zijn Gemachtigden in verband met Vertrouwelijke Gegevens dan welke HHNK of zijn Gemachtigden met uitzondering van hetgeen uitdrukkelijk in deze overeenkomst is geregeld en de Vertrouwelijke Gegevens zullen te allen tijde eigendom van Indiener blijven.

## **10. Overdracht**

10.1 Deze overeenkomst bevat de persoonlijke verplichtingen van HHNK en deze verplichtingen en rechten kunnen nimmer aan derde partijen worden overgedragen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Indiener.

## **11. Vervolgovereenkomst**

11.1 Indien HHNK naar aanleiding van de evaluatie van de Vertrouwelijke Gegevens tot de conclusie komt dat deze voldoende bruikbaar zijn voor aanwending door HHNK [in het Project], dan zullen Partijen met elkaar in onderhandeling treden ten einde te bezien of tussen hen overeenstemming valt te bereiken omtrent een Vervolgovereenkomst omtrent een van de volgende mogelijkheden:



- a. HHNK verwerft een al dan niet exclusieve licentie van Indiener voor het gebruik van de Vertrouwelijke Gegevens in een door HHNK aan te besteden project, aan welke aanbesteding Indiener niet zal mogen meedoen;
- b. Indien deelneming door Indiener aan een eventuele aanbesteding naar het oordeel van HHNK niet zal leiden tot een ontoelaatbare beperking in de mededinging, dan zal HHNK een al dan niet exclusieve licentie van Indiener kunnen verwerven voor het gebruik van de Vertrouwelijke Gegevens in een door HHNK aan te besteden project, aan welke aanbesteding Indiener zal mogen meedoen;
- c. De Vertrouwelijke Gegevens zijn naar het oordeel van HHNK van zodanige aard dat gunning van een opdracht aan Indiener, volgens de procedure van gunning na onderhandelingen zonder voorafgaande bekendmaking, zal zijn geoorloofd onder de toepasselijke aanbestedingsregelgeving;
- d. Ieder ander gebruik van de Vertrouwelijke Gegevens onder een al dan niet exclusieve licentie.

11.2 Partijen zullen in redelijkheid onderhandelen omtrent de voorwaarden waaronder Indiener een al dan niet exclusieve licentie aan HHNK zal kunnen verlenen.

## **12. Gehele overeenkomst**

12.1 Deze overeenkomst bevat de gehele overeenkomst tussen partijen met betrekking tot hetgeen hierin is geregeld en vervangt alle eerdere mondelinge en schriftelijke overeenkomsten tussen Partijen met betrekking tot het hierin geregelde.

## **13. Toepasselijk recht en bevoegde rechter**

13.1 De bepalingen van deze overeenkomst worden beheerst door Nederlands recht.

13.2 De bevoegde rechter van de Rechtbank Noord-Holland heeft bij uitsluiting van iedere andere rechter exclusieve bevoegdheid om van geschillen uit deze overeenkomst kennis te nemen.



Pagina  
27

Datum  
2-9-2016

Registratienummer  
16.52509

Aldus op de laatste van de twee hierna genoemde data overeengekomen en in tweevoud ondertekend:

Datum:  
Namens Opdrachtgever

Datum:  
Namens Opdrachtnemer

---

Handtekening

---

Handtekening

---

Naam

---

Naam

---

Functie

---

Functie



## **Bijlage 4: Inhoud van een Eigen Initiatief (voorbeeld)**

### **1. Algemene informatie**

- a) Naam, adres en type organisatie/onderneming van de indiener;
- b) Namen en telefoonnummers en e-mail adressen van (personeel van) de indiener die HHNK kan benaderen voor de evaluatie van het Eigen Initiatief;
- c) Een opsomming van de naar het oordeel van de indiener eventueel met intellectuele eigendomsrechten beschermde onderdelen van het Eigen Initiatief;
- d) Datum indiening
- e) Handtekening vertegenwoordigingsbevoegd persoon namens indiener

### **2. Beschrijving van de inhoudelijke aspecten van het Eigen Initiatief**

- a) Titel en beknopte omschrijving van het Eigen Initiatief;
- b) Een beschrijving van het plan. Daarbij zal de indiener met name aandacht moeten besteden aan de volgende aspecten:
  - i) De probleemstelling die door het Eigen Initiatief wordt bestreken, voor zover mogelijk aangevuld met de functionele specificaties daarvoor.
  - ii) Welke maatschappelijke meerwaarde door het Eigen Initiatief voor HHNK kan ontstaan.
  - iii) Het bestaande beleidskader van HHNK waarbinnen het Eigen Initiatief valt; eventueel aanzet voor nieuw nog te ontwikkelen beleidskader dat door het Eigen Initiatief wordt bestreken.
  - iv) Een beschrijving wat van HHNK wordt gevraagd op grond van het Eigen Initiatief.
  - v) Een technische omschrijving van het voorstel toegespitst op de aard van het voorgestelde project (in het geval van een bouwproject bijvoorbeeld zo mogelijk aangevuld met kaarten op basis van topografische ondergronden van schaal 1:50.000, schetsontwerpen schaal 1:1000 e.d.).
  - vi) Het risicoprofiel: wat zijn de positieve en negatieve milieueffecten, welke andere factoren kunnen het uitvoeren van het Eigen Initiatief belemmeren.
  - vii) Business Case: kostenraming en opbrengstenraming (bijvoorbeeld in de vorm van globale PSC / PPC analyse)
  - viii) Een beschrijving van de voor uitvoering van het Eigen Initiatief benodigde privaate- en publiekrechtelijke medewerking (grondverwerving, te sluiten overeenkomsten, op te stellen besluiten in verband met planologische en milieuprocedures).
  - ix) Procesvoorstel voor vervolgtraject van de Eigen Initiatief procedure.
  - x) Een conceptplanning van planuitwerking tot voltooiing.
  - xi) Een opsomming van eventuele andere potentiële direct of indirect belanghebbenden bij het project ("stakeholders").
- c) Een beschrijving welke delen van het Eigen Initiatief als vertrouwelijk worden aangemerkt, en welke delen auteurs- dan wel andere intellectuele eigendomsrechtelijke bescherming genieten, indien van toepassing door overlegging van de inschrijvingen in de relevante registers. Tevens een verklaring dat de indiener zelf de volledig bevoegde rechthebbende is op het Eigen Initiatief en dat daarmee geen intellectuele eigendomsrechten van derden worden geschonden. De indiener zal op voorhand ten opzichte van HHNK afstand moeten doen van zijn recht zich te verzetten tegen bewerking (c.q. verminking) daarvan door HHNK, als hij besluit het Eigen Initiatief in uitvoering te nemen, eventueel tegen een nader



overeen te komen licentievergoeding. Tevens zal de indiener HHNK moeten vrijwaren tegen schade die HHNK zou kunnen lijden als er wél inbreuken op intellectuele eigendomsrechten van derden blijken plaats te vinden.

- d) Alle informatie die de indiener overigens relevant acht.
- e) Een verklaring waaruit blijkt welke rol de indiener bij het eventuele vervolgtraject beoogt. De (eventuele) bereidheid om zondig een licentieovereenkomst aan te gaan met HHNK.

### **3. Achtergronden Eigen Initiatief**

- a) Achtergronden indiener (referenties, Cv's).
- b) Eventuele ondersteunende onderzoeken en achtergrondgegevens.
- c) Eventueel een voorstel voor een startnotitie, zoals HHNK die zelf moet vervaardigen voor het project, als het door HHNK zelf zou zijn voorbereid (bijvoorbeeld een aanzet voor een startnotitie).

### **Datering en ondertekening**