

Inhoudsopgave

A. Wat is het instrument: publieke prijsvraag?	3
B. Wanneer wordt het instrument publieke prijsvraag gebruikt?	4
<i>Bouw, kunst en innovatie</i>	4
<i>Stimuleren innovatie en creativiteit</i>	4
<i>Maatschappelijke aandacht</i>	4
<i>Eenmalige financiering</i>	5
C. Voordelen van het instrument publieke prijsvraag	6
<i>Ruimte voor het creatieve proces</i>	6
<i>Flexibele procedure</i>	6
<i>Transparant en effectief</i>	6
D. Nadelen van het instrument publieke prijsvraag	7
<i>Geen garantie op succes</i>	7
<i>Selecteren winnaar is lastig</i>	7
<i>Versnipperd juridisch kader</i>	7
E. Risico's van het instrument publieke prijsvraag	8
<i>Tussentijdse wijzigingen en politieke inmenging</i>	8
<i>Deskundige en onafhankelijke jury</i>	8
<i>Rechtsbescherming</i>	8
<i>Staatssteun- en aanbestedingsrecht</i>	9
F. Praktijkvoorbeelden van de publieke prijsvraag	10
<i>New Food Challenge: plantaardige eiwitten op het bord</i>	10
<i>Het Haags Sportinitiatief: alle Hagenaars in beweging!</i>	11
<i>Prijsvraag Brood en Spelen: nieuwe perspectieven op het platteland</i>	11
G. Stappenplan voor het gebruik van het instrument publieke prijsvraag	13
1. <i>Onderzoek of de publieke prijsvraag het juiste instrument is</i>	13
2. <i>Onderzoek wanneer van welk orgaan beslissingen nodig zijn</i>	13
3. <i>Maak een prijsvraagreglement</i>	13
4. <i>Stel de jury samen</i>	13
5. <i>Start de procedure</i>	14
6. <i>Checklist</i>	14
<i>Inhoudelijke kaders</i>	14
<i>Financiële kaders</i>	15
<i>Organisatorische kaders</i>	15

H. Juridische informatie	16
<i>Kiezen voor een overheidsopdracht, subsidie of uitloving.....</i>	<i>16</i>
Onderscheid tussen overheidsopdracht en subsidie.....	16
Een prijsvraag is nooit ongereguleerd	17
<i>Overheidsopdracht.....</i>	<i>17</i>
Mogelijke prijsvraagprocedures binnen het aanbestedingsrecht	17
Rechtsbescherming.....	18
<i>Subsidie</i>	<i>18</i>
<i>Uitloving.....</i>	<i>19</i>
<i>Staatssteun</i>	<i>19</i>
Aanmeldplicht bij de Europese Commissie.....	20
I. Bestuurskundige informatie	21
<i>Faciliteren in plaats van sturen.....</i>	<i>21</i>
<i>De overheid als launching customer</i>	<i>21</i>
<i>Een positieve boodschap.....</i>	<i>21</i>

A. Wat is het instrument: publieke prijsvraag?

Een publieke prijsvraag is een procedure waarmee een overheidsorganisatie een plan of ontwerp ontvangt of faciliteert. Dat plan of ontwerp wordt op basis van mededinging door een jury geselecteerd onder toekenning van prijzen.

Een publieke prijsvraag heeft de volgende twee kenmerken:

1. Er is sprake van een procedure waarin het beste antwoord op een door een overheidsorganisatie gestelde vraag wordt geselecteerd. Er kunnen ook meerdere antwoorden worden geselecteerd en de vraag kan ook afkomstig zijn van meerdere publieke en/of private organisaties samen (zie ook: Netwerksubsidie).
2. De inzender van het beste antwoord ontvangt een prijs. Deze prijs varieert van een beker of titel tot een vervolgopdracht (aanbesteding) of financieringsbijdrage (subsidie) van de overheidsorganisatie. Algemene informatie over overheidsopdrachten en subsidies is daarom ook relevant voor het instrument publieke prijsvraag.

B. Wanneer wordt het instrument publieke prijsvraag gebruikt?

Het instrument publieke prijsvraag wordt om allerlei redenen gebruikt. Deze redenen zijn verschillend van aard: sommige zijn politiek, andere juist economisch of juridisch. De belangrijkste redenen worden hier toegelicht.

Bouw, kunst en innovatie

Publieke prijsvragen komen vaak voor op het gebied van:

- Ruimtelijke ordening, stadsplanning en weg-, water- en natuurbeheer
- Dataverkeer en automatische gegevensverwerking
- Kunst en architectuur
- Innovatie

Natuurlijk kan een publieke prijsvraag ook op andere beleidsterreinen worden ingezet. Het kan in dat geval een goed idee zijn contact op te nemen met een collega die ervaring heeft met het instrument.

Stimuleren innovatie en creativiteit

Bij publieke prijsvragen is een overheidsorganisatie nadrukkelijk op zoek naar input van bedrijven en/of burgers bij het oplossen van een maatschappelijk vraagstuk. Vaak is het probleem wel duidelijk, maar de oplossing niet. In dat geval is de publieke prijsvraag een aantrekkelijke selectieprocedure. Een prijsvraag biedt namelijk ruimte voor een ruime vraagstelling, terwijl het competitieve element deelnemers aanspoort op zoek te gaan naar originele en creatieve oplossingen.

Het instrument publieke prijsvraag wordt daarom vaak in één adem genoemd met innovatie. Volgens het Centraal Planbureau kan de overheid met prijsvragen innovaties voortbrengen die het karakter van een publiek goed hebben en zonder overheidsingrijpen niet zouden ontstaan. Zo ontstaat een wisselwerking: de markt heeft overheidsingrijpen nodig om innovaties te ontwikkelen, terwijl de overheid de markt nodig heeft om innovaties te bedenken.

Maatschappelijke aandacht

Het instrument publieke prijsvraag is een uitstekend instrument om (media-)aandacht te genereren voor een maatschappelijk vraagstuk. Het instrument biedt de mogelijkheid een probleem en de aanpak van de overheidsorganisatie positief te *framen*: 'Overheidsorganisatie zet zich in voor X en is op zoek naar uw ideeën!'. Dit kan politiek-bestuurlijk wenselijk zijn. Een publieke prijsvraag laat zich vaak ook goed promoten via sociale media.

Enmalige financiering

Het instrument publieke prijsvraag moet passen bij de financieringsvraag. Een publieke prijsvraag leidt tot één of enkele winnaars (zie ook: Wat is het instrument: publieke prijsvraag?). Na die selectie is de inzet van het instrument in principe afgerond. Daarmee is een prijsvraag geen langlopend financieringsinstrument waarbij steeds nieuwe projecten kunnen worden gefinancierd. Dit neemt niet weg dat dezelfde prijsvraag meerdere malen kan worden uitgeschreven, bijvoorbeeld jaarlijks. Bovendien kan de winnaar van een prijsvraag een vervolgoopdracht of een subsidie krijgen, waardoor een duurzamere financieringsrelatie ontstaat.

Voor de inzet van een publieke prijsvraag moet de overkoepelende beleidsdoelstelling concreet worden gemaakt. Een voorbeeld: het stimuleren van energiebesparing is een overkoepelende beleidsdoelstelling met een langdurige financieringsvraag. Het energiezuinig maken van de gebouwen van een overheidsorganisatie is een concrete uitwerking van die overkoepelende beleidsdoelstelling, met een eenmalige financieringsvraag voor de komende jaren. Voor het energiezuinig maken van een bepaald gebouw kan de overheidsorganisatie dus een publieke prijsvraag gebruiken.

C. Voordelen van het instrument publieke prijsvraag

Het instrument publieke prijsvraag heeft verschillende voordelen. Deze voordelen zijn verschillend van aard: sommige zijn politiek, andere juist economisch of juridisch. De belangrijkste voordelen worden hier toegelicht.

Ruimte voor het creatieve proces

Soms is onzeker hoe een maatschappelijk probleem (het best) kan worden opgelost. Dat zal in het bijzonder zo zijn als een innovatieve oplossing nodig is. Een publieke prijsvraag kan hier op verschillende manieren ruimte voor bieden. Zo kan een overheidsorganisatie een ideeënpreisvraag uitschrijven, die – als ware een marktonderzoek – gericht is op het verzamelen van verschillende oplossingen. De prijs is in die gevallen meestal een geldbedrag. Bij veelbelovende inzendingen kan de overheidsorganisatie er ook voor kiezen een subsidie of opdracht te verstrekken aan de winnaar(s).

Daarnaast is het ook mogelijk een prijsvraag in meerdere fasen te organiseren. Meestal zijn dat er twee: een haalbaarheidsfase en een ontwikkelfase. In de eerste fase dienen deelnemers een idee in, dat wordt getoetst op haalbaarheid. In de tweede fase werken de hoogst geëindigde deelnemers uit de eerste fase hun idee uit tot een nader ontwerp of prototype. Een groot voordeel van zo'n getrapte procedure is dat zorgvuldiger wordt omgegaan met de inspanningen van de deelnemers én van de organisatie.

Flexibele procedure

Publieke prijsvragen zijn er dus in allerlei soorten en maten: van experimentele ideeënpreisvraag tot gefaseerde ontwikkelcompetitie. Bovendien hoeft een prijsvraagprocedure niet per se te leiden tot het verlenen van een subsidie of opdracht, bijvoorbeeld als de inzendingen tegenvallen of te duur zijn. Zo biedt de prijsvraagprocedure binnen de juridische kaders veel flexibiliteit.

Transparant en effectief

Overheidsorganisaties hebben soms de neiging om niet in de openbaarheid, maar via bekende partijen en netwerken naar input te zoeken. Met een publieke prijsvraag kan juist contact worden gezocht met nieuwe partijen. Een prijsvraag is namelijk transparant: bekend is dat een vraagstuk speelt en dat oplossingen welkom zijn – en kunnen worden beloond. Die transparantie is op zichzelf al nastrevenswaardig, maar kan ook leiden tot betere resultaten. Als meer mensen op de hoogte zijn van een bepaalde vraag, kunnen betere oplossingen worden aangedragen. Bovendien kan een publieke prijsvraag de samenwerking met bedrijven, burgers en organisaties die misschien nog niet eerder in beeld waren, stimuleren. Zo draagt transparantie ook bij aan effectiviteit. Zie ook: Bestuurskundige informatie.

D. Nadelen van het instrument publieke prijsvraag

Het instrument publieke prijsvraag kent ook nadelen. Deze nadelen zijn verschillend van aard: sommige zijn politiek, andere juist economisch of juridisch. De belangrijkste nadelen worden hier toegelicht.

Geen garantie op succes

Bij een publieke prijsvraag is natuurlijk selectie op de inhoud mogelijk, maar het is lastig om als overheidsorganisatie directe invloed uit te oefenen op de inhoud van de inzendingen. Het idee van een prijsvraag is immers juist om de oplossing van een maatschappelijk vraagstuk aan de burger en/of de markt te vragen. Met het oog op de gelijke behandeling van deelnemers is het bovendien vaak niet toegestaan om tussentijds aanwijzingen te geven. Het instrument publieke prijsvraag biedt dus geen garantie op succes: de resultaten kunnen tegenvallen. Tegelijkertijd is de overheidsorganisatie niet verplicht de winnaar(s) een subsidie of opdracht te verlenen. Zie ook: Juridische informatie.

Selecteren winnaar is lastig

Een belangrijk onderdeel van een prijsvraag is het selecteren van een winnaar. Maar dat kan knap lastig zijn! Overheidsorganisaties hopen met een prijsvraag namelijk vaak op uiteenlopende, creatieve inzendingen. Die ruimte voor het creatieve proces is een voordeel, maar het is ook moeilijk om een rangorde vast te stellen van projectvoorstellen die verschillen in grootte, discipline en ambities. Daarnaast kunnen sommige projecten moeilijk objectief worden beoordeeld, bijvoorbeeld als het gaat om het ontwerp voor een kunstwerk. Denk vooraf dus goed na over de selectiecriteria en de expertise die de jury nodig heeft. Zie hierover ook de juridische informatie en het stappenplan voor het gebruik van het instrument publieke prijsvraag.

Versnipperd juridisch kader

Er is niet één duidelijke set regels voor publieke prijsvragen. Het geldende recht hangt namelijk af van het juridische karakter van de prijsvraag. Dat kunnen subsidieregels zijn, of regels voor inkoop, of regels uit het contractenrecht (zie Juridische informatie). Het juridische kader met betrekking tot publieke prijsvragen is bovendien beperkt. Er moet dus nog veel zelf geregeld worden, ook om ingewikkelde conflicten achteraf te voorkomen. Gelukkig zijn er hulpmiddelen beschikbaar, zoals het KOMPAS van Architectuur Lokaal voor ontwerpwedstrijden en ondersteuning van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland voor ontwikkelcompetities.

E. Risico's van het instrument publieke prijsvraag

Inzet van het instrument publieke prijsvraag brengt verschillende risico's met zich mee. Deze risico's zijn verschillend van aard: sommige zijn politiek, andere juist economisch of juridisch. De belangrijkste risico's worden hier toegelicht.

Tussentijdse wijzigingen en politieke inmenging

De procedure, voorwaarden en selectiecriteria van een publieke prijsvraag moeten bij aanvang bekend zijn en vaststaan. De status van het advies van de jury mag bijvoorbeeld niet anders zijn, dan zoals die in de procedure is vastgelegd. De rangorde uit het juryrapport kan dus niet zomaar worden aangepast. Ook andere tussentijdse wijzigingen in de procedure zijn meestal in strijd met het transparantie- en gelijkheidsbeginsel.

Desondanks komt het in de praktijk regelmatig voor dat overheidsorganisaties in de voorwaarden van hun prijsvragen allerlei voorbehouden opnemen. Er kan dan (politieke) druk worden uitgeoefend om de procedure of de resultaten te veranderen. Dit creëert een risico op imagoschade: de overheidsorganisatie verandert de regels tijdens het spel – of zelfs na afloop! Daarnaast is de kans groot dat de overheidsorganisatie hierdoor in strijd handelt met het aanbestedings-, subsidie- en/of staatssteunrecht. Denk ook aan het tussentijds afbreken van de prijsvraag: wie draagt daarvan de eventuele lasten?

Om deze risico's te verkleinen is een breed draagvlak binnen de betrokken overheidsorganisaties en hun organen van belang. Leg de procedure vooraf ter goedkeuring aan hen voor en zorg dat duidelijk is wat de rol van de betrokken organen is, met name als het gaat om het bepalen van de winnaar van de prijsvraag. Zie hierover ook het stappenplan voor het gebruik van het instrument publieke prijsvraag en de juridische informatie.

Deskundige en onafhankelijke jury

Bij een publieke prijsvraag beoordeelt vaak een jury de inzendingen. Die jury kan bepalen wie de prijsvraag wint, of de overheidsorganisatie daarover adviseren. De jury heeft dus veel invloed. Daarom is het belangrijk dat de jury verstand van zaken heeft. Ook moeten de juryleden onafhankelijk zijn van de deelnemers aan de prijsvraag. Dat is soms lastig: juryleden kunnen bijvoorbeeld concullega's zijn van deelnemers, of als adviseur betrokken zijn geweest bij een inzending. Het is belangrijk om de (schijn van) belangenverstremgeling te voorkomen. Zie hierover ook het stappenplan voor het gebruik van het instrument publieke prijsvraag en de juridische informatie.

Rechtsbescherming

Het komt regelmatig voor dat overheidsorganisaties in de voorwaarden van een publieke prijsvraag opnemen dat 'over de uitslag van de prijsvraag niet wordt gecorrespondeerd'. Dat is natuurlijk een slimme manier om ingewikkelde vragen en conflicten over de gang van zaken uit de weg te gaan. Bedenk echter dat deelnemers aan publieke prijsvragen rechtsbescherming genieten. Dat geldt des te meer als deelname aan de prijsvraag gepaard

gaat met grote investeringen. Denk hierbij ook aan intellectuele eigendomsrechten: blijven die rusten op de deelnemers, of gaan ze over op de overheidsorganisatie? Zie ook: Juridische informatie.

Staatssteun- en aanbestedingsrecht

De Europese regels die bij publieke prijsvragen mogelijk om de hoek komen kijken, zijn complex en sluiten niet altijd even goed aan bij de Nederlandse regels. Bovendien kan overtreding van de Europese regels leiden tot een boete of tot terugvordering van een prijs. Het is daarom van groot belang hier voldoende aandacht voor te hebben. Het gaat dan in het bijzonder om de regels over staatssteun en het Europese aanbestedingsrecht. Deze regels komen over het algemeen pas in beeld bij prijsvragen waar meer dan €100.000,- aan prijzengeld mee gemoeid is. Zie hierover nader: Juridische informatie.

F. Praktijkvoorbeelden van de publieke prijsvraag

New Food Challenge: plantaardige eiwitten op het bord

In juni 2017 maakte toenmalig staatssecretaris Martijn van Dam van Economische Zaken de acht winnaars bekend van de New Food Challenge voor meer innovatieve plantaardige voedselproducten. De winnaars ontvingen een cheque van maximaal €30.000,- voor de verdere ontwikkeling van bijvoorbeeld vegetarisch draadjesvlees, plantaardige eenpansgerechten en eiwitrijke groentennuggets.

De New Food Challenge is een ideeënwedstrijd waarmee (startende) ondernemers werden uitgedaagd om aantrekkelijke nieuwe voedselproducten te ontwikkelen. Achttien inzendingen voldeden aan de voorwaarden van de Challenge. Een onafhankelijke beoordelingscommissie heeft hieruit acht bedrijven geselecteerd die hun plannen verder mogen ontwikkelen. De commissie bestond uit vertegenwoordigers van het Voedingscentrum, WUR, Blonk Consultants en ASN Bank.

Martijn van Dam: "Ik ben aangenaam verrast door de vernieuwende inzendingen voor deze innovatiewedstrijd. De winnende ondernemers staan nu voor de uitdaging om hun nieuwe producten daadwerkelijk in de winkels te krijgen. Ik wil ze daar graag bij ondersteunen, want een gevarieerder aanbod van plantaardige producten draagt bij aan een duurzame voedselproductie en consumptie."

Inmiddels hebben zes van de acht bedrijven een vervolgsubsidie van €250.000,- ontvangen. Het is de bedoeling dat hun nieuwe voedselproducten binnen anderhalf jaar op de markt komen. Al met al kan de publieke prijsvraag dus een uitstekend instrument zijn om de markt aan te sporen om innovaties te ontwikkelen, in dit geval in het kader van de Voedselagenda voor veilig, gezond en duurzaam voedsel.



Beeld en tekst: © EZ

Het Haags Sportinitiatief: alle Hagens in beweging!

Alle Hagens in beweging! Dat is het doel van het Haags Sportinitiatief. Hoe zorg je ervoor dat mensen die nu niet of weinig bewegen, actiever worden? De gemeente Den Haag ondersteunt ideeën om dit voor elkaar te krijgen met een subsidie van maximaal €10.000,-. De afgelopen jaren hebben op deze manier al 87 initiatieven een subsidie gekregen. Dankzij deze succesvolle Haagse Sportinitiatieven zijn nu meer mensen in beweging.

Ook in 2018 was het mogelijk om een Haags Sportinitiatief in te dienen. Hoe werkte dat? De gemeente Den Haag heeft als grondslag voor het Haags Sportinitiatief een subsidieregeling vastgesteld. Via de website van het Haags Sportinitiatief konden gegadigden een subsidieaanvraag indienen. De gemeente beoordeelde vervolgens eerst of de aanvraag voldeed aan alle criteria. Daarna werd aan Haagse inwoners gevraagd een stem uit te brengen op hun favoriete initiatief. De ideeën met de meeste stemmen ontvingen een subsidie.

Op de website van het Haags Sportinitiatief is te zien hoe de organisatie met een multimediale aanpak werkt aan een zo groot mogelijk bereik. Een publieke prijsvraag leent zich dus uitstekend voor het genereren van (media-)aandacht voor een maatschappelijk vraagstuk.



Beeld en tekst: © Gemeente Den Haag

Prijsvraag Brood en Spelen: nieuwe perspectieven op het platteland

Het College van Rijksadviseurs is in maart 2018 van start gegaan met Brood en Spelen. Deze ontwerpprijsvraag speelt in op de veranderingen op het platteland en biedt boeren en grondeigenaren een kans om samen met ontwerpers en anderen met creatieve ideeën na te denken over de toekomst van hun bedrijf. Ze worden uitgedaagd om in teams radicale, realistische en realiseerbare voorstellen te bedenken voor de grote opgaven waar het

platteland voor staat. De prijsvraag is uitgeschreven conform het KOMPAS Light Prijsvragen, dat is ontwikkeld door het Steunpunt Ontwerpwedstrijden & Architectuuroopdrachten.

Begin juli zijn onder grote belangstelling de winnaars bekend gemaakt van de Brood en Spelen. De jury heeft acht winnaars in Brabant geselecteerd en acht in Gelderland en Overijssel. De zestien winnende teams gaan de komende maanden hun plannen verder uitwerken. Daarvoor ontvangen zij ieder een bedrag van € 25.000,-. Ook krijgen zij een coach van de provincie en deskundige ondersteuning. Een belangrijke reden om zo'n groot aantal winnaars te benoemen, is om zicht te krijgen op de mogelijkheden om het platteland te innoveren, maar ook op de belemmeringen die vernieuwing tegenhouden.

Maar liefst 95 teams hebben deelgenomen aan Brood en Spelen. Hun inzendingen laten een breed scala aan oplossingen zien. Zo zijn er oplossingen die zich richten op één object, bijvoorbeeld een boerderij, maar er zijn ook inzendingen die zich richten op een of meerdere erven, of zelfs op een hele regio. Ook functioneel kennen ze een grote variatie. Van nieuwe landgoederen tot bedrijfsverbreding, van nieuwe teelten tot broedplaatsen voor lokaal ondernemerschap, van wonen en welzijn tot circulaire oplossingen. Veel van de plannen zijn bedacht voor één locatie, maar hebben tegelijkertijd de ambitie om verder op te schalen. De jury is van mening dat een aantal plannen, waarin naar vernieuwing wordt gestreefd, het in zich heeft om uiteindelijk tot radicale veranderingen te leiden.

Beeld en tekst: © College van Rijksadviseurs

G. Stappenplan voor het gebruik van het instrument publieke prijsvraag

Om het instrument publieke prijsvraag in te zetten, moeten overheidsorganisaties verschillende stappen doorlopen. Deze stappen staan hieronder.

1. Onderzoek of de publieke prijsvraag het juiste instrument is

Het is belangrijk dat de publieke prijsvraag een passend instrument is om de beleidsdoelstellingen te halen. Om erachter te komen of de publieke prijsvraag het juiste financieringsinstrument is, is het verstandig om meer te lezen over wanneer het instrument publieke prijsvraag wordt gebruikt, de voordelen van het instrument publieke prijsvraag, de nadelen van het instrument publieke prijsvraag en de risico's van het instrument publieke prijsvraag. Bekijk ook andere financieringsinstrumenten om tot een goede afweging te komen.

2. Onderzoek wanneer van welk orgaan beslissingen nodig zijn

Bij het inzetten van het instrument publieke prijsvraag kan een rol zijn weggelegd voor de volksvertegenwoordiging, het bestuur en een jury. Stel van tevoren vast op welk moment deze organen zich waarover moeten buigen. Houd daarbij ook rekening met het beleid van de overheidsorganisatie zelf. Op deze manier kan het instrument publieke prijsvraag efficiënt en rechtmatig worden ingezet.

3. Maak een prijsvraagreglement

De procedure van de prijsvraag en de voorwaarden om mee te doen, moeten transparant en objectief zijn. De procedure moet dus bij de start van de prijsvraag vastliggen en openbaar zijn, zodat potentiële deelnemers de voorwaarden en regels kunnen bekijken en hier ook op kunnen bouwen. Als de prijs een subsidie is, dient het prijsvraagreglement in beginsel in een subsidieregeling te worden opgenomen. U kunt bij het maken van het reglement ook gebruikmaken van het KOMPAS van het Steunpunt Ontwerpwedstrijden & Architectuuropdrachten.

4. Stel de jury samen

Bij een publieke prijsvraag moet iemand bepalen wie de winnaar is. Dat is vaak een jury. Die jury kan de winnaar van de prijsvraag zelf bepalen, of de overheidsorganisatie daarover adviseren. De jury heeft dus veel invloed. Neem daarom voldoende tijd voor het samenstellen van de jury. Gelden er wettelijke eisen voor de jury? Vereist het beoordelen van de inzendingen een bijzondere expertise? Is er nog een rol weggelegd voor het brede publiek bij het kiezen van de winnaar? Zo ja, hoe kan het publiek zijn stem uitbrengen en hoe zwaar weegt de publieksstem?

Soms is voor het beoordelen van de inzendingen een bijzondere expertise nodig, bijvoorbeeld als de prijsvraag draait om een technologische innovatie of een kunstwerk. Een

overheidsorganisatie heeft die expertise niet altijd in huis of continu nodig: dan is het verstandig om gebruik te maken van externe adviseurs. Die adviseurs kunnen ook afkomstig zijn van een andere overheidsorganisatie, zoals de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland of de Raad voor Cultuur.

Het kan verstandig zijn de jury samen te stellen voordat de prijsvraagprocedure is vastgelegd. De juryleden kunnen dan expliciet instemmen met de inhoud van de procedure, wat de kans verhoogt dat zij zich aan de regels zullen houden. Draai in dat geval stap 3 en 4 om.

5. Start de procedure

De prijsvraag is nu klaar voor de start! Een publieke prijsvraag vangt aan met een openbare aankondiging, al dan niet via (sociale) mediakanalen om zoveel mogelijk mensen te bereiken. De wettelijke vereisten voor de aankondiging zijn afhankelijk van het juridische karakter van de prijsvraag. Een aanbestedingsprijsvraag moet bijvoorbeeld worden aangekondigd via TenderNed.

6. Checklist

Er zijn verschillende kaders die gelden wanneer de overheid aan de slag gaat met een publieke prijsvraag. Deze zijn grofweg onder te verdelen in inhoudelijke, financiële en organisatorische kaders. Deze worden hieronder kort belicht. Klik hier voor de juridische aandachtspunten.

Inhoudelijke kaders

De inhoudelijke kaders moeten een plek krijgen in het prijsvraagreglement of de subsidieregeling, zodat potentiële deelnemers kunnen bepalen of zij een geschikte oplossing hebben en willen indienen. Besteed in ieder geval aandacht aan de volgende punten:

- **Vraag:** formuleer de vraag die centraal staat in de procedure. Hoe gedetailleerder de inzending moet zijn, hoe gedetailleerder de opgave moet zijn.
- **Voorwaarden:** formuleer de voorwaarden en eisen waar de deelnemers en hun inzendingen aan moeten voldoen. Mogelijkheden zijn:
 - **Aanmeldingsvoorwaarden:** bijv. wijze en deadline voor aanmelding. Als een inzending onvolledig, op onjuiste wijze of niet tijdig is ingediend, krijgt deze geen toegang tot de verdere procedure;
 - **Drempelvoorwaarden:** bijv. minimaal vijf jaar werkervaring of een architectentitel. Deze drempelvoorwaarden zijn uitsluitingsgronden: als hier niet aan is voldaan, wordt de inzending uitgesloten.
 - **Beoordelingscriteria:** bijv. originaliteit van het idee. Aan de hand van de beoordelingscriteria beoordeelt de jury de inzendingen. Als de prijsvraag meerdere fasen kent, kan ook worden gewerkt met verschillende beoordelingscriteria per fase. De beoordelingscriteria moeten helder en voldoende duidelijk zijn. Formuleer de criteria dus zo, dat alle deelnemers in staat zijn deze criteria op dezelfde manier te interpreteren.

- **Beoordelingsprocedure:** geef de beoordelingsprocedure vorm in een juryreglement. Bij prijsvragen wordt vaak gewerkt met een vast beoordelingsformulier.

Financiële kaders

Een prijsvraag gaat natuurlijk gepaard met kosten. Ook op financieel gebied verdient een aantal zaken dus aandacht. Denk daarbij bijvoorbeeld aan:

- **Prijs:** bepaal de prijs die gewonnen kan worden. Bedenk het soort prijs, de hoogte van het prijzengeld, de hoeveelheid prijzen en de zekerheid dat de prijs wordt uitgereikt. Het is ook mogelijk om een tussentijdse tegemoetkoming in de kosten voor deelname vast te leggen. Dit is met name raadzaam bij gefaseerde prijsvragen met hoge ontwikkelkosten voor de deelnemers.
- **Vergoeding:** als bij de vormgeving of uitvoering van de prijsvraag wordt gewerkt met externe adviseurs, houd in het budget dan rekening met de vergoeding voor deze werkzaamheden. Beslis ook of de juryleden een vergoeding krijgen.
- **Intellectuele eigendomsrechten:** als de overheidsorganisatie een in de prijsvraag ontwikkeld product of innovatie wil gaan gebruiken, houd dan rekening met de intellectuele eigendomsrechten van deelnemers. Mogelijk dient de overheidsorganisatie te betalen voor een licentie of octrooi.

Organisatorische kaders

Ook op organisatorisch vlak dienen de nodige zaken te worden doordacht c.q. geregeld voor een publieke prijsvraag. Denk daarbij in ieder geval aan de volgende punten:

- **Contactpersoon:** zorg vanaf het begin voor een duidelijke contactpersoon binnen de overheidsorganisatie voor vragen van deelnemers. Houd bij het contact met deelnemers rekening met het gelijkheidsbeginsel, op grond waarvan (potentiële) deelnemers gelijk moeten worden behandeld. Beantwoord veel gestelde vragen in een (online) nota van inlichtingen, zodat iedere deelnemer dezelfde informatie heeft. Er kan ook een informatiebijeenkomst worden georganiseerd om de procedure toe te lichten. Zorg voor een duidelijke en tijdige aankondiging van de bijeenkomst. Publiceer na afloop een verslag van de bijeenkomst.
- **Website:** prijsvragen worden vaak op een aparte website gepromoot. Zo is alle informatie handig op één plek te vinden.
- **Privacy:** houd rekening met de bescherming van persoonsgegevens van deelnemers. Als de prijsvraag draait om de ontwikkeling van een (technische) innovatie, dan leveren de deelnemers waarschijnlijk concurrentiegevoelige of bedrijfstechnische informatie aan. Dat soort informatie mag niet zomaar openbaar worden gemaakt.

H. Juridische informatie

Er is niet één duidelijke set regels voor publieke prijsvragen. Het geldende recht hangt namelijk af van het juridische karakter van de prijsvraag. Bij het organiseren van een prijsvraag is het daarom belangrijk om een duidelijke keuze voor een bepaalde juridische vorm te nemen. Alleen dan is het voor de organiserende overheidsorganisatie én voor de deelnemers duidelijk welke regels er gelden.

Een publieke prijsvraag kan een overheidsopdracht, een subsidie of een uitloving zijn. Deze juridische vormen worden hieronder toegelicht.

Kiezen voor een overheidsopdracht, subsidie of uitloving

Onderscheid tussen overheidsopdracht en subsidie

Aan de hand van deze vier vragen kan onderscheid worden gemaakt tussen een overheidsopdracht en een subsidie:

	Overheidsopdracht	Subsidie
1. Is sprake van een overeenkomst onder bezwarende titel ?	Ja	Nee
2. Wie is de initiatiefnemer ?	De overheidsorganisatie	De aanvrager
3. Wat is het doel van de activiteit ?	Behartigen commerciële belangen van de overheidsorganisatie	Behartigen van het algemeen belang
4. Is sprake van commerciële activiteiten ?	Ja	Nee

In de praktijk is dit onderscheid bij publieke prijsvragen vaak moeilijk te maken:

1. Bij subsidieprijsvragen sluit de overheidsorganisatie vaak een uitvoeringsovereenkomst met de winnaar (zie artikel 4:36 Algemene wet bestuursrecht). Dit is ook een **overeenkomst onder bezwarende titel**.
2. De **initiatiefnemer** is bij publieke prijsvragen altijd de overheidsorganisatie, die het startschot geeft bij het aankondigen van de prijsvraag.
3. Ook prijsvragen in de vorm van een opdracht draaien vaak om **het algemeen belang**, bijvoorbeeld als het gaat om de ontwikkeling van een innovatie.
4. Bij prijsvragen in de vorm van een opdracht is zelden sprake van zuiver **commerciële activiteiten**. Dat is alleen het geval als alleen de overheidsorganisatie duidelijk afnemer is van het winnende ontwerp en hier de kostprijs inclusief winstmarge voor zal betalen, zoals bij architectuuropdrachten.

Overheidsorganisaties hebben bij het organiseren van prijsvragen dus wat ruimte om te kiezen voor een overheidsopdracht of een subsidie. In de praktijk kiezen zij vaak voor een overheidsopdracht. Dan krijgt de winnaar (mogelijk) de opdracht om zijn idee uit te voeren,

of is de overheidsorganisatie voornemens de door de winnaar ontwikkelde innovatie in te kopen. Als de overheidsorganisatie met de prijsvraag vooral een (lokaal) project wil steunen en daar (media-)aandacht voor wil genereren, is een subsidieprijsvraag geschikt. Dan gaat het niet zozeer om inkopen, maar meer om stimuleren van door de overheid gewenste activiteiten.

Een prijsvraag is nooit ongereguleerd

Als de prijsvraag geen overheidsopdracht of subsidie is, is sprake van een uitloving (zie artikel 6:220 Burgerlijk Wetboek). De uitloving is dus een soort restcategorie. De uitloving is een bijzonder soort aanbod uit het contractenrecht.

Let op: ook als de overheidsorganisatie zelf geen duidelijke keuze heeft gemaakt, geldt één van deze drie rechtsregimes. Een publieke prijsvraag is dus nooit ongereguleerd. Dat ziet u bijvoorbeeld terug in deze uitspraak van het Gerechtshof 's-Hertogenbosch en in deze uitspraak van het Gerechtshof Arnhem-Leeuwarden.

Overheidsopdracht

Een overheidsopdracht is een schriftelijke overeenkomst onder bezwarende titel tussen een of meer dienstverleners en een of meer aanbestedende diensten (zie artikel 1.1 Aanbestedingswet 2012). Er kunnen dus meerdere overheidsorganisaties bij een overheidsopdracht betrokken zijn. Leg in zo'n netwerksituatie duidelijk vast welke overheidsorganisatie (juridisch) eindverantwoordelijk is.

Vanaf een bepaalde waarde moet een overheidsopdracht worden aanbesteed. Aanbesteden betekent zoveel als 'in de markt zetten': een overheidsorganisatie maakt bekend dat zij een opdracht wil laten uitvoeren en nodigt partijen uit om een offerte in te dienen. Dit is altijd het geval bij een publieke prijsvraag: de overheidsorganisatie zet een bepaalde vraag uit en vraagt om ideeën van burgers en bedrijven.

Mogelijke prijsvraagprocedures binnen het aanbestedingsrecht

Bij een aanbestedingsprijsvraag geldt: hoe meer geld met de prijsvraag gemoeid is, hoe meer regels en waarborgen er gelden. Dit heeft te maken met de drempelwaarden voor Europees aanbesteden. Als de prijsvraag een totale waarde heeft die hoger is dan de drempelwaarde, dan moet de prijsvraag Europees worden aanbesteed. Let op: het gaat dan om het totale prijzengeld, alle tussentijdse tegemoetkomingen en de waarde van een mogelijke vervolgoopdracht. Het staat overheidsorganisaties overigens vrij om ook onder de drempelwaarde de Europese aanbestedingsregels toe te passen.

Een overheidsorganisatie heeft bij aanbestedingsprijsvragen de volgende keuzes:

- Als de prijsvraag draait om de ontwikkeling van een plan of een ontwerp dat de overheidsorganisatie nodig heeft: een **nationale aanbesteding** (onder de drempelwaarde) of een **Europese prijsvraag** (boven de drempelwaarde).

- Als de prijsvraag draait om de ontwikkeling van een innovatie die de overheidsorganisatie niet zelf wil gaan inkopen: een **precommerciële aanbesteding (SBIR)**.
- Als de prijsvraag draait om de ontwikkeling van een innovatie die de overheidsorganisatie zelf wil gaan inkopen: een **nationale aanbesteding** (onder de drempelwaarde) of een **innovatiepartnerschap** (boven de drempelwaarde).

Let op: op grond van het proportionaliteitsbeginsel moet de keuze voor de aanbestedingsprocedure goed worden gemotiveerd. De Gids Proportionaliteit geeft invulling aan deze motiveringsplicht. Naast het proportionaliteitsbeginsel, gelden bij Europees en nationaal aanbesteden ook de beginselen van non-discriminatie, gelijke behandeling en transparantie (zie Deel 1 van de Aanbestedingswet 2012).

Rechtsbescherming

Deelnemers die het niet eens zijn met de uitslag van een aanbestedingsprijsvraag, kunnen een kort geding aanspannen bij de burgerlijke rechter. Zij hebben daar minimaal twintig dagen na bekendmaking van de winnaar(s) de tijd voor. Ontevreden deelnemers kunnen ook een klacht indienen bij de Commissie van Aanbestedingsexperts. Deelnemers die naar de rechter of naar de Commissie van Aanbestedingsexperts stappen, moeten hun klacht wel eerst hebben voorgelegd aan de betrokken overheidsorganisatie.

Subsidie

Een subsidie is een aanspraak op financiële middelen, door een bestuursorgaan verstrekt met het oog op bepaalde activiteiten van de ontvanger, anders dan als betaling voor aan het bestuursorgaan geleverde goederen of diensten (zie artikel 4:21 Algemene wet bestuursrecht). Dit is een materiële definitie. Het maakt dus niet uit of een prijs een subsidie wordt genoemd: als de prijs deze kenmerken heeft, is het een subsidie. Als de prijs een betaling voor aan de overheidsorganisatie geleverde goederen of diensten is, is het een aanbestedingsprijsvraag.

De subsidietitel uit de Algemene wet bestuursrecht (zie artikel 4:21 t/m 4:80) bevat geen aparte regels voor prijsvragen als verdeelprocedure voor subsidies. Voor een subsidieprijsvraag gelden dus de algemene subsidieregels:

- **Wettelijke grondslag:** in beginsel is voor een subsidieprijs een wettelijke grondslag nodig (zie artikel 4:23 Algemene wet bestuursrecht). Voor prijsvragen wordt meestal een aparte subsidieregeling vastgesteld op basis van een wet of een algemene subsidieverordening.
- **Toetsing en beoordeling:** de inzendingen getoetst aan de weigeringsgronden. Daarna worden de overgebleven inzendingen gerangschikt op basis van de vooraf vastgestelde beoordelingscriteria.
- **Bekendmaking:** na afloop van de prijsvraag maakt de overheidsorganisatie bekend wie de prijs (oftewel de subsidie) heeft gewonnen.
- **Rechtsbescherming:** deelnemers die het niet eens zijn met de uitslag van de prijsvraag, kunnen tegen de afwijzing van hun subsidieaanvraag in bezwaar bij de

overheidsorganisatie en in beroep bij de bestuursrechter. Deelnemers kunnen niet opkomen tegen de besluiten waarbij de prijs (oftewel de subsidie) is toegekend, tenzij zij concurrent van de winnaar(s) zijn. Bij het aanvechten van de eigen afwijzing moeten deelnemers wel zoveel mogelijk inzage krijgen in de stukken die gaan over de prijswinnaar(s), zodat zij de beoordeling kunnen controleren.

Uitloving

Bij een uitloving looft de overheidsorganisatie een prijs uit voor de beste inzending. Van belang is dat het uitroepen van de winnaar in principe al leidt tot een overeenkomst: de overheidsorganisatie is dan dus verplicht om de prijs ook daadwerkelijk uit te keren. De prijsvraag kan alleen worden herroepen of gewijzigd wegens 'gewichtige redenen'. De overheidsorganisatie zal een wijziging of herroeping dus goed moeten kunnen onderbouwen. Bovendien kan een partij die al was begonnen met de voorbereiding van de gevraagde prestatie, een schadevergoeding eisen (zie artikel 6:220 Burgerlijk Wetboek).

Verder bevat de wet geen bijzondere regels voor de uitloving. Voor het overige geldt dus het private contractenrecht uit het Burgerlijk Wetboek. Wel zijn overheden die een prijs uitloven altijd gebonden aan de algemene beginselen van behoorlijk bestuur, zoals het gelijkheidsbeginsel en het zorgvuldigheidsbeginsel.

Staatssteun

Een publieke prijsvraag mag niet leiden tot verboden staatssteun (zie artikel 107 EU-Werkingsverdrag). Een prijsvraag leidt tot verboden staatssteun, als is voldaan aan deze vijf criteria:

1. De prijs is betaald met **overheidsgeld**.
2. De prijs levert een **voordeel** op voor de ontvanger.
3. Dat voordeel moet **selectief** zijn.
4. De prijs vormt een (dreigende) **vervalsing van de mededinging**.
5. De prijs vormt een (dreigende) **ongunstige beïnvloeding van het handelsverkeer** tussen de lidstaten van de Europese Unie.

Bij het instrument publieke prijsvraag is vrijwel altijd voldaan aan criteria 1, 3 en 4. De meeste aanbestedingsprijsvragen leveren echter geen voordeel op voor de ontvanger. Het idee van een aanbesteding is namelijk dat de marktprijs voor een opdracht is betaald.

Bij andere prijsvragen komt het aan op een toets van criterium 5. Van belang is dat de overheid prijzen mag verlenen die lager zijn dan €200.000,-. Dit bedrag geldt per onderneming over een periode van drie belastingjaren. Deze prijzen vallen onder de de-minimisverordening en hebben een beperkt effect op het handelsverkeer tussen lidstaten. Naast deze de-minimisverordening zijn er nog tal van andere uitzonderingen, bijvoorbeeld die uit de Algemene Groepsvrijstellingsverordening. Als een prijsvraag onder de Algemene Groepsvrijstellingsverordening valt, hoeft de overheidsorganisatie de Europese Commissie alleen een kennisgeving te sturen.

Aanmeldplicht bij de Europese Commissie

Als een overheidsorganisatie een publieke prijsvraag wil uitschrijven die buiten deze uitzonderingen valt, dan moet zij de prijsvraag aanmelden bij de Europese Commissie. Deze meldingsprocedure duurt lang en is complex. De prijsvraag mag niet worden gestart voordat de Commissie haar goedkeuring heeft gegeven. Het Coördinatiepunt Staatssteun biedt ondersteuning en begeleiding bij steunmeldingen.

I. Bestuurskundige informatie

Faciliteren in plaats van sturen

Overheidsorganisaties zijn steeds vaker op zoek naar samenwerking met het bedrijfsleven, maatschappelijke instellingen en burgers om de maatschappelijke uitdagingen van nu effectiever aan te pakken. In deze netwerksamenleving lijken de 'klassieke' financieringsinstrumenten, zoals de subsidie en de aanbesteding, hun beste tijd te hebben gehad. In plaats daarvan experimenteren overheidsorganisaties op grote schaal met nieuwe financieringsinstrumenten, waaronder het instrument publieke prijsvraag. Hierbij heerst de gedachte dat de overheid zich meer faciliterend dan leidend op zou moeten stellen. Het gaat bij publieke prijsvragen dan ook niet per se alleen om het vragen van oplossingen aan burgers, bedrijven of organisaties. Overheden betrekken hen regelmatig reeds bij de ontwikkeling en de uitvoering van prijsvragen.

De overheid als *launching customer*

Het instrument publieke prijsvraag wordt vaak ingezet om innovaties te (laten) ontwikkelen (zie ook: Wanneer wordt het instrument publieke prijsvraag gebruikt?). Op deze manier mobiliseert de overheid de creativiteit en de innovatiekracht van ondernemers om maatschappelijke vraagstukken op te lossen. Het idee van de overheid als faciliterende partij in het innovatieproces – als *launching customer* dus – is overigens niet nieuw. Er zijn allerlei baanbrekende innovaties, van grote passagiersvliegtuigen tot het internet, die hun bestaan (mede) te danken hebben aan prijsvragen en ontwikkelcompetities van de overheid. Zo helpen de innovaties die uit publieke prijsvragen voortkomen, de maatschappij vooruit.

Een positieve boodschap

Bijkomend voordeel van het instrument publieke prijsvraag is dat een prijsvraag zich uitstekend leent om (media-)aandacht te genereren voor een maatschappelijk vraagstuk. Bovendien biedt het instrument de mogelijkheid om een probleem en de aanpak van de overheidsorganisatie positief te *framen*: 'Overheidsorganisatie zet zich in voor X en is op zoek naar uw ideeën!'. Dit kan politiek-bestuurlijk wenselijk zijn.