

Startup in Residence Utrecht



Inhoudsopgave

Inleiding	2
1. DEEL 1 DE CHALLENGES	2
1.1 Achtergrond en doel Startup in Residence Utrecht	2
1.2 Ontwerpprogramma Start up in Residence en ondersteuning van de gemeente Utrecht	3
1.3 De challenges	3
2. DEEL 2 DE AANBESTEDING	15
2.1 Algemeen	15
2.2 De procedure	15
2.3 Voorwaarden startups	15
2.4 Voorwaarden voor deelname	15
2.5 Contact	17
2.6 Vragen	17
2.7 Planning	17
2.8 Informatiebijeenkomst	17
2.9 De bieding	17

Inleiding

De gemeente Utrecht heeft meerdere maatschappelijke uitdagingen en zoekt hiervoor startups die een oplossing kunnen bieden. De startups met het beste idee worden geselecteerd, vervolgens worden die startups begeleid om het idee verder uit te werken. De uitgewerkte ideeën worden gepresenteerd aan de gemeente. De gemeente is voornemens per challenge het beste idee in te kopen als zij enthousiast over de uitgewerkte oplossing is.

In deel 1 van dit document wordt ingegaan op de challenges, in deel 2 wordt ingegaan op de aanbesteding.

DEEL 1 DE CHALLENGES

1.1 Achtergrond en doel Startup in Residence Utrecht

Startende ondernemers (Startups) zijn van belang voor innovatie en groei van de werkgelegenheid van steden en zijn per definitie experts in het sturen van verandering. Ze zijn doelgericht, nemen initiatief, zijn flexibel en zetten door. Daarom zoekt de gemeente Utrecht samenwerking met startups om samen met hen oplossingen te vinden voor een aantal maatschappelijke uitdagingen (challenges).

Startup in Residence Utrecht is een initiatief van de gemeente Utrecht in navolging van het succesvolle programma Startup in Residence in San Francisco. Utrecht is een sterk groeiende, centraal gelegen stad met een hoogopgeleide bevolking en daarmee een uitstekende vestigingsplaats voor startups. Met Startup in Residence Utrecht wil de gemeente Utrecht vanaf 1 november 2017 startups uitdagen innovatieve oplossingen te verzinnen voor challenges, deze uit te werken in de vorm van een concreet product of dienst en voor inkoop aan te bieden aan de gemeente Utrecht. Met Startup in Residence wil de gemeente Utrecht startups een impuls geven in de ontwikkeling van hun bedrijf en zoeken naar andere, innovatieve en creatieve oplossingen voor maatschappelijke challenges. Het programma van Startup in Residence stimuleert uitwisseling van ideeën, kennis en ervaring tussen het bedrijfsleven en de overheid en moet daarmee een bijdrage leveren aan het innovatievermogen van de gemeente Utrecht. Per challenge heeft de gemeente minimaal €20.000 euro budget voor eventuele inkoop beschikbaar.

Aanleveren oplossingen

Oplossing op de challenges dienen uiterlijk op 11 december 2017 te worden ingezonden. Uit de ingezonden oplossingen zal de gemeente Utrecht per challenge de beste startup kiezen.

Verdere uitwerking oplossingen

De geselecteerde startups mogen het ontwerpprogramma Startup in Residence volgen, dat 1 februari 2018 start. In het ontwerpprogramma zullen de geselecteerde startups in co-creatie met medewerkers van de gemeente Utrecht hun oplossing van een challenge uitwerken in een concreet product of dienst. De startups worden gecoacht in zowel het uitwerken van hun oplossing als de ontwikkeling van hun bedrijf. De startups krijgen de mogelijkheid een netwerk binnen de gemeente Utrecht op te bouwen. Zowel startups uit als buiten Utrecht kunnen meedoen, waarbij de gemeente Utrecht de startups buiten Utrecht zal stimuleren en faciliteren om zich in Utrecht te vestigen.

Beoogde inkoop uitgewerkte oplossingen

Voornemen van de gemeente Utrecht is om op basis van deze aanbesteding maximaal 10 startups te selecteren voor het ontwerpprogramma Startup in Residence om hun innovatieve oplossingen voor de challenges uit te werken. De gemeente Utrecht heeft de mogelijkheid om de ontwikkelde producten en/of diensten in te kopen bij de startups als deze in de ogen van de gemeente innovatieve oplossingen bieden voor de challenges.

1.2 Ontwerpprogramma Start up in Residence en ondersteuning van de gemeente Utrecht

In februari 2018 start het ontwerpprogramma waarbij de geselecteerde startups (1 per challenge) samen met de betrokken gemeentelijk medewerker voor die challenge in co-creatie gaan werken aan de validatie van hun ideeën met betrekking tot de voorgestelde oplossing. Zijn de ideeën gevalideerd en de oplossing getest, dan wordt de businesscase voor implementatie van de oplossing uitgewerkt.

Het hele proces van validatie van ideeën, ontwerp van de oplossing en ontwikkeling van de businesscase wordt begeleid door de gemeente Utrecht in samenwerking met een onafhankelijke derde. Deze is gespecialiseerd in coaching van startups, de begeleiding van ontwerpprocessen en de ontwikkeling van businesscases. Tweewekelijks worden workshops en feedbacksessies georganiseerd de begeleidende coaches zijn mensen uit de praktijk met elk minimaal 15 jaar ervaring in de begeleiding van innovatieve startups. Door samenwerking met de gemeente Utrecht krijgen de startups de mogelijkheid een netwerk op te bouwen binnen de gemeente Utrecht en met andere startups.

Het programma loopt van februari 2018 tot en met april 2018 en vraagt naar onze inschatting gemiddeld een dag per week tijdsinvestering van de startup. Elke deelnemende startup moet het programma volledig volgen. Als startups een deel van het programma niet volgen, kan dit consequenties hebben voor verdere deelname aan het programma. Aan het einde van het programma worden de ontwikkelde producten of diensten gepitcht aan de inbrengers van de challenges van de gemeente Utrecht. De ontwikkelde producten moeten nieuw en schaalbaar zijn, dat wil zeggen vergroot kunnen worden. Daarna wordt per challenge besloten of de gemeente Utrecht het product of de dienst zal kopen bij de betreffende startup.

1.3 De challenges

In deze paragraaf worden de 10 challenges toegelicht.

1. Hoe zorgen we dat mensen iets gezonds eten in de sportkantine?

De uitdaging

De gezonde voedselomgeving wordt in deze tijd, met een obesogene omgeving, steeds belangrijker om "gezonde voedingskeuzes" te kunnen maken. Zo ook bij de Sportkantine, een ontmoetingsplek waar sportende Utrechters elkaar kunnen treffen voor en/of na het sporten.

Verenigingen willen graag aan de slag om een gezond voedingsaanbod in hun kantine te hebben, zodat hun leden een gezonde keuze kunnen maken. Er liggen hier verschillende redenen aan ten grondslag (de uitstraling, de missie, sportprestaties, vraag van de leden etc.). Toch blijkt het in de praktijk niet eenvoudig om een gezond voedingsaanbod in de kantine te realiseren.

Achtergrond

Wanneer verenigingen aan de slag willen met de gezond voedingsaanbod (meer plantaardig producten en met mate verzadigd vet, suiker en zout) in hun kantine, kunnen zij ondersteund worden door de *VSU (SportUtrecht)* of advies krijgen van landelijke organisaties, zoals *Team Fit* en *Lekker Bezig*. Ondanks deze ondersteuning blijft bij de verenigingen de gezonde voedingskeuze in de kantine in Utrecht een beetje achter met bijvoorbeeld roken langs de lijn.

De (gedrags-) voedingskeuzes die mensen in de sportkantine (on)bewust maken, vormen de basis voor de vraag naar het aanbod in de kantine. Dit is merkbaar in de sportkantine want bij de voetbalvereniging (onderdeel van de Omni-sportvereniging) is er met name vraag naar de “patatpan” en worden de gezonde broodjes nauwelijks afgenomen, wat een negatieve invloed op omzet van de kantine en voedselverspilling tot gevolg heeft want eten wordt weggegooid.

Omgevings- en persoonlijke factoren zijn van invloed op het gedrag en de (on-)bewuste voedingskeuzes van de consumenten in de kantine. Dit kan per persoon verschillen maar het kan ook betekenen dat “een groep” niet in beweging te krijgen is richting gezonde(re) keuzes. Communicatie over het gezonde aanbod slaat dan niet aan. Maar wat dan wel?

Dit vraagt om in te zoomen en te analyseren wat er speelt in de sportkantine van de Verenigingen om nieuwe inzichten te krijgen op dit maatschappelijk vraagstuk. Het zou fantastisch zijn als de Start Up een “out of the box” oplossing kan bedenken om de gezonde voedingskeuze in de sportkantine te stimuleren. Bij voorkeur iets kleins, wat makkelijk inzetbaar en opschaalbaar is, waar mensen “warm” voor lopen en wat een “groot” effect kan krijgen.

Rollen:

- Vanuit Volksgezondheid kunnen we tijdens deze Challenge kennis leveren vanuit de VMU, het werken met gedragskennis* en wat er speelt in de wijken (mn Leidsche Rijn en Kanaleneiland) op gezondheidsthema's, voeding en voedsel en gezond opgroeien.
- De VSU ondersteunt verenigingen en hebben kennis & ervaring over wat er bij verenigingen speelt en kunnen de verbinding leggen met de deelnemende verenigingen.
- MO Sport is de opdrachtgever van de VSU en in de sportnota 2017-2020 geeft MO extra aandacht aan gezonde leefstijl, waar voeding onderdeel van uitmaakt <https://www.utrecht.nl/wonen-en-leven/vrije-tijd/sport/sportbeleid/>

Werken met gedragskennis;

https://issuu.com/nverlaan/docs/boekje_werken_met_gedragskennis

Waar zijn we naar op zoek?

Innovatieve en ‘out of the box’ oplossing. Bij voorkeur “iets kleins” wat makkelijk inzetbaar en schaalbaar is, waar mensen “warm” voor lopen en wat een “groot” effect kan/gaat krijgen.

Waar zijn we niet naar op zoek? / Randvoorwaarden

Niet naar een soortgelijk aanbod als Team fit <http://www.gezondesportkantine.nl/> en lekker bezig <https://samenlekkerbezig.nl/>

Informatie en voorlichting in de vorm van apps, websites, een informatiemarkt of folders. Daar is al veel van en daar wordt al invulling aan gegeven.

2. Hoe trekken we meer bezoekers naar culturele en vrijetijdsvoorzieningen en evenementen in Leidsche Rijn?

De uitdaging

Leidsche Rijn is een relatief jong stadsdeel dat zichzelf aan het uitvinden is en nog zoekt naar een duidelijke identiteit. Er zijn diverse infrastructurele barrières (A2, A12, Amsterdam–Rijnkanaal) die ervoor hebben gezorgd dat Leidsche Rijn mentaal gezien voor mensen relatief ver van de binnenstad en ook van noord en oost–Utrecht is gelegen.

Hoe stimuleren we meer bezoek naar de huidige vrijetijdsvoorzieningen en evenementen in Leidsche Rijn?

Achtergrond

Leidsche Rijn groeit: Utrecht is een van de sterkst groeiende steden van ons land. In 2030 zijn we doorgegroeid naar 400.000 inwoners. Die groei wil Utrecht opvangen door onder meer 20.000 nieuwe inwoners in Leidsche Rijn. Leidsche Rijn kent inmiddels de nodige aantrekkelijke vrijetijdsvoorzieningen en –evenementen, zoals kasteel de Haar, bezoekerscentrum/theater Castellum Hoge Woerd, bierbrouwerij Maximus, Haarrijnseplas, Cinemec, The Wall én het Maximapark (omzoomd met 8 km lang lint). Deze vrijetijdsvoorzieningen hebben elk hun eigen functie en doelgroep. In de beleving ontbreekt voorsnog samenhang. Veel inwoners van buiten Leidsche Rijn en bezoekers weten nog te weinig de weg te vinden naar dit deel van Utrecht.

Het potentieel van de vrijetijdsvoorzieningen en evenementen kan beter worden benut door te stimuleren dat mensen van buiten Leidsche Rijn bekender worden (attitudecomponent) met de aantrekkelijke vrijetijdsvoorzieningen in dit deel van de stad en hier ook vaker naartoe gaan (gedragscomponent). De binnenstad van Utrecht kent op sommige momenten een hoge bezoekersdruk en het toeristisch beleid wil inzetten op een verdere spreiding van bezoekers over de gehele stad en regio, inclusief Leidsche Rijn. Met het spreiden van bezoekers willen we ‘Amsterdamse toestanden’ voorkomen.

Waar zijn we naar op zoek?

- Direct implementeerbaar.
- Realistisch (qua budget en uitvoerbaarheid).
- Aanvullend op wat er al is.
- Slimme maatregelen, acties en/ projecten die het vrijetijdsaanbod van Leidsche Rijn beter verbinden met bewoners uit andere delen van Utrecht en de regio én daarbuiten.
- Uitgangspunt is het beter benutten van het bestaande vrijetijdsaanbod in brede zin in Leidsche Rijn (culturele en vrijetijdsvoorzieningen en evenementen).

- De oplossing moet schaalbaar zijn en ook toepasbaar in andere gebiedsdelen van Utrecht.

Waar zijn we niet naar op zoek?

- Geen 'plan voor nieuwe evenementen'.
3. Hoe zorgen we dat alle bewoners duurzame energiemaatregelen nemen via het regionale energieloket?

De uitdaging

De gemeente Utrecht wil in het jaar 2030 klimaatneutraal zijn. Dat wil zeggen dat de stad zoveel mogelijk energie bespaart, energie opwekt met duurzame energiebronnen, bijvoorbeeld zonnepanelen en windmolens, en dat energie afkomstig van niet-duurzame energiebronnen, zoals aardgas, wordt vervangen. Dit is een uitdaging waar de stad voor staat. Het Energieplan, samengesteld door 165 inwoners, geeft de kaders en denkrichting aan. Uitvoering van dit plan vraagt om intensieve samenwerking met en afstemming tussen partijen in Utrecht. In de straat, de wijk en Utrecht als geheel.

Achtergrond

In de toekomst zijn de woningen in Utrecht energieneutraal, comfortabel en betaalbaar. Bewoners kennen hun energiegebruik (onder andere door het gebruik van slimme meters) en gaan hier bewust mee om door hun energieverbruik ook te vergelijken met anderen. Iedereen gebruikt energiezuinige apparaten en verlichting en wekt zelf duurzame stroom op als het dak daarvoor geschikt is. Woningen zijn geïsoleerd en verbruiken zo min mogelijk warmte. De warmte die nog nodig is komt uit duurzame bronnen, Bewoners kunnen kiezen uit verschillende energieleveranciers en maken hierin een bewuste keuze. Om zo'n toekomst mogelijk te maken, wordt eind van dit jaar het vernieuwde regionale energieloket gelanceerd: de plek waar alle inwoners kunnen zien welke stappen zij kunnen ondernemen om hun huis energieneutraal te maken, als een soort duurzaam paspoort voor ieder huis.

Waar zijn we naar op zoek?

We willen graag met Utrechters samenwerken om een slim concept te ontwikkelen dat toepasbaar is op dit platform. We merken dat het heel lastig is om onze inwoners tot duurzame maatregelen te verleiden. We lopen tegen meerdere vragen aan als: hoe maken we het gebruik van het platform aantrekkelijk? Wanneer gaan bewoners over tot het inschakelen van een energieadviseur en een aannemer? Wat hebben bewoners nodig om hun eigen stappenplan naar energieneutraal te maken? Wat maakt voor een bewoner duurzaam wonen de standaard en een energie neutrale woning een gewild object? Hoe maken we van duurzaamheid iets positiefs?

We merken dat we op een andere manier hierover moeten communiceren. Hoe komen we via andere onderwerpen 'binnen' bij onze inwoners, bijvoorbeeld via gezondheid en werk? We willen alle bewoners bereiken, maar een student die in Kanaleneiland woont, bereiken we heel anders dan een 60-plusser in de binnenstad. Hoe doen we dat? Hoe zorgen we dat iedereen bij het platform uitkomt en wordt verleid? De antwoorden hierop kunnen het effect en het gebruik van het platform stimuleren.

4. Het ontwikkelen van middelen om MBO leerlingen en hun ouders vroegtijdig te bereiken en te stimuleren tot een beroepskeuze met arbeidsmarktperspectief.

De uitdaging

Via allerlei bronnen is informatie te krijgen over de banenkansen in diverse beroepen. De toegankelijkheid laat te wensen over en sorteert daardoor onvoldoende effect. Daarnaast speelt het feit dat de keuze voor 'blauwe boord' beroepen voor een grote groep cultureel ongewenst is. Kennis van de verschillende beroepen is beperkt en aan voorbeeld functies ontbreekt het vaak in de directe leefomgeving.

Op welke manier kunnen we de leerlingen die voor hun beroepskeuze in het MBO staan helpen keuze te maken waarbij ze terdege rekening houden met het toekomstperspectief van de opleiding?

Achtergrond

In Utrecht kiest circa 80% van de leerlingen voor een opleiding met een geringe baankans en slechts 20% voor een opleiding met een grote baankans. Deze verhouding moet gecorrigeerd worden. Het toekomstperspectief van een opleiding moet een grotere rol gaan spelen in het keuzeproses van de jongeren. Dit is niet alleen een taak van de ouders maar ook van de bedrijfssectoren zelf.

Toegankelijkheid van informatie en imago van het vakmanschap zelf moeten meer aandacht krijgen.

Zes op de tien mbo'ers zouden dezelfde opleiding doen

<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/42/zes-op-de-tien-mbo-ers-zouden-dezelfde-opleiding-doen>

Het nieuws van het CBS volgens RTL

<https://www.rtlnieuws.nl/nederland/bijna-vier-op-de-tien-mboers-hebben-spijt-van-studiekeuze>

MBO raad

'Mbo cruciaal voor vertrouwen in toekomst'

<https://www.mboraad.nl/nieuws/mbo-raad-%E2%80%9Embo-cruciaal-voor-vertrouwen-toekomst%E2%80%99>

Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs en Bedrijfsleven

<https://www.s-bb.nl/feiten-en-cijfers/kans-op-stage-leerbaan-en-werk>

Waar zijn we naar op zoek?

Een pakket aan instrumenten dat 'aansprekend' is voor de doelgroepen en de beschikbare informatie helder en wervend presenteert. Beroepen moeten 'sexy' gemaakt worden en vakmensen moeten rolmodellen worden in hun omgeving. We moeten zoeken naar zichtbare successen. Het pakket legt een relatie tussen het opleidingsaanbod van de scholen en de kansen op de arbeidsmarkt.

Het instrument moet via allerlei kanalen gebruikt kunnen worden: scholen, verenigingen, maatschappelijk werk enz., maar ook rechtstreeks via social media.

Waar zijn we niet naar op zoek? / Randvoorwaarden

We willen geen nieuwe organisatie bouwen naast alle bestaande.

5. Hoe kunnen we de flexibel werken in de horeca aantrekkelijker maken voor MBO studenten?

Achtergrond

Tijdens de crisisperiode verdwenen er veel banen in de horeca. Die flexibele banen die overbleven werden vaak gegund aan de studenten uit het HBO of WO. De MBO'ers hadden het nakijken. Er was in deze periode duidelijke sprake van verdringing,

Kijken we naar vandaag dan bloeit de horeca weer op en is in Utrecht deze sector zelfs sterk gegroeid. Dat betekent een sterke groei in met name de horecabanen, die vaak ingevuld worden met een flexibel contract.

De uitdaging

De horeca in Utrecht groeit en dat betekent meer vacatures die ingevuld moeten worden. Op dit moment staan er in de regio ruim 500 vacatures open waarvoor het moeilijk is kandidaten te vinden. De uitdaging, hoe vinden we de MBO'ers die deze vacatures kunnen vervullen?

Het probleem dat daarbij ontstaat is dat de horeca niet in staat is voldoende werknemers aan te trekken voor uitvoering van de werkzaamheden. Het vermoeden is dat dit deels terug te voeren is op de eerdere verdringing van MBO'ers uit de horeca en de MBO'ers daarom geen focus meer hebben op een (bij)baan in de horeca. Een andere optie is dat MBO'ers een flexibele baan in de horeca niet aantrekkelijk vinden.

Voor het merendeel van de hoger opgeleiden is het tijdelijk werk met een grote mate van flexibiliteit gedurende hun studie geen enkel probleem. Ook de werkgevers hebben baat bij flexibiliteit, het maakt variabele inzet mogelijk op basis van nul-uren contracten. Een vast dienstverband vermindert de flexibele ruimte voor de werkgever, maar biedt wel continuïteit en professionaliteit van personeel. MBO'ers zijn mogelijk juist geïnteresseerd in vaste contracten in de horeca. Door een vast contract krijgt een MBO'er inkomenszekerheid waardoor zijn positie op bijv de woningmarkt verbetert.

Waar zijn we naar op zoek?

We zijn op zoek naar een relatie tussen werkgevers en werknemers waarbij vaste contractrelaties gecombineerd worden met flexibiliteit in inzet. Hierbij wordt niet uitgesloten dat derden een mogelijke rol in de oplossing spelen; of dat partijen zich verenigen om tot een werkzaam model te komen. Bij dit laatste denken we vooral aan nieuwe horeca clusters zoals de stadskamer in HC. Het is aannemelijk dat nieuwe technologie deze relatie kan ondersteunen, maar minstens zo belangrijk is de ontwikkeling van meerdere competenties om op verschillende plekken inzetbaar te zijn.

Waar zijn we niet naar op zoek? / Randvoorwaarden

Technologie kan ondersteunend zijn voor het samenwerkingsmodel, maar is geen doel.

6. Wat kan de gemeente Utrecht doen om haar vestigingsklimaat voor Startups en Scale-ups te verbeteren en hoe kan jij (de startup die meedoet aan deze challenge) daar aan bijdragen?

De uitdaging

De stad Utrecht wil een aantrekkelijke vestigingsplaats zijn voor nieuwe bedrijven met veel ambitie en de potentie om hard te groeien en veel impact te maken. Impact betreft zowel economische-, ecologische als sociale impact. Utrecht is voor deze bedrijven al aantrekkelijk door zijn centrale ligging, goede infrastructuur, prettig leefklimaat en de enorme vijver aan talent. Ondanks deze factoren is er toch een aantal groeiende bedrijven dat de stad verlaat en zijn we als stad niet goed in staat bedrijven van buiten de regio, of beter nog, buiten het land aan onze stad te binden.

Achtergrond

Prof. Dr. Erik Stam, toonaangevend onderzoeker op het gebied van ondernemerschap en ondernemersbeleid van Universiteit Utrecht geeft aan dat economen en beleidsmakers het over een ding roerend eens zijn: **ambitieuze Startups en Scale-ups zijn belangrijk voor stedelijke economische ontwikkeling**. Ze zorgen voor vernieuwing, economische dynamiek en hebben een onweerstaanbare aantrekkingskracht op talentvolle mensen. Uit onderzoek in opdracht van de EBU blijkt, dat Utrechtse startups de afgelopen 5 jaar 92% groei in arbeid hebben laten zien, om tot een totaal van 600 nieuwe arbeidsplaatsen te komen. Het is duidelijk dat ambitieuze startups en scale-ups bijdragen aan de ontwikkeling van welvaart en welzijn, zo concludeert ook Erik Stam. Stam definieert welvaart als “**de opeenstapeling van oplossingen voor maatschappelijke problemen**”. Steden met een sterke startup cultuur, zoals Berlijn, Barcelona en Stockholm, doen het goed. De bevolking is er tevreden en de steden zijn niet alleen aantrekkelijk voor startups maar ook voor innovatieve gevestigde bedrijven. Een razendsnel groeiende stad als Utrecht kan deze innovatieve ondernemers natuurlijk goed gebruiken. Enerzijds om haar werkgelegenheid op peil te houden. Anderzijds omdat startups bij kunnen en zullen dragen aan de gezonde verstedelijkingsopgave van Utrecht.

Waar zijn we naar op zoek?

Een oplossing die jij gaat uitvoeren op basis van een datagedreven analyse van het probleem. Wat missen we om startups en scale-ups aan de stad te binden? Hoe doen we het op het gebied van vestigingsvoorwaarden t.o.v. andere startup hubs (internationaal) en wat ga jij doen aan de verbetering van ons vestigingsklimaat.

Waar zijn we niet naar op zoek? / Randvoorwaarden

Geen (wetenschappelijk) onderzoek naar ecosystemen. Geen “adviezen” aan de gemeente.

7. Hoe kunnen we het aantal service- en bouwbusjes in de binnenstad van Utrecht (binnen de singels) verminderen?

De uitdaging

Utrecht groeit de komende jaren sterk. Dit zorgt voor meer drukte in de stad. Dat levert een aantal uitdagingen op, met name voor de binnenstad. Hoe zorgen we ervoor dat de binnenstad aantrekkelijk blijft om te wonen, te werken en te verblijven?

De binnenstad wordt overdag overstelpt met bouw- en servicebusjes. De bestelbusjes veroorzaken een moeizamere doorstroming van het verkeer. Eenmaal geparkeerd belemmeren ze vaak een goede doorgang op voet en fietspaden en belemmeren ze het zicht op winkels. In een stad waar parkeerruimte een schaars goed is nemen deze busjes een substantieel deel van de parkeermogelijkheden buiten de parkeergarages in beslag. Utrecht is op zoek naar mogelijkheden om het aantal bestelbusjes in de binnenstad substantieel terug te brengen.

Achtergrond

De gemeente Utrecht werkt al lange tijd aan een efficiënte en duurzame bevoorrading in de binnenstad. Het mobiliteitsplan van de gemeente, het actieplan Goederenvervoer 015-2020 en recentelijk het raamwerk ZES moeten hier verder invulling aan geven. Het streven is om in 2025 de logistiek in de binnenstad van Utrecht uitstootvrij te laten zijn.

Een van de zaken die van invloed is op de beleving van de binnenstad zijn de bouw- en servicebusjes. 12% van het verkeer in de stad bestaat uit bedrijfsauto's, naast personenauto's en bussen. Dit zijn 25.668 wagens per week. Hiervan is 80% bestelbus en 20% vrachtwagen. 1/3 deel van het vrachtverkeer is bouwverkeer, dus dat betekent **6800 bestelbussen per week** voor bouwverkeer. Een deel van deze busjes is al in beeld bij de gemeente, omdat ze herkenbaar zijn (pakketvervoerders, leveranciers foodboxen, etc) maar een groot deel van de busjes is minder goed in beeld te brengen en daardoor lastiger te identificeren en te benaderen (de indicatie is dat dit ca 3/4 deel van de busjes betreft, gebaseerd op e-commerce telling 2016). Hieronder vallen zowel aannemers die de hele dag op 1 locatie aan het werk zijn, als servicemonteurs die meerdere adressen afgaan (plus wat daar tussen in zit).

1 januari 2018 breidt het voetgangersgebied uit) en verscherpen de regels voor het betreden van het voetgangersgebied met de auto (venstertijden, vergunningen, zie <https://www.utrecht.nl/wonen-en-leven/verkeer/voetganger/voetgangersgebied-binnenstad/>)

Met name **net buiten** het voetgangersgebied levert de aanwezigheid van deze busjes overlast op (in het voetgangersgebied zijn nauwelijks parkeerplekken)

- Winkeliers willen geen busjes voor de deur ivm zichtbaarheid etalages
- Winkelstraten worden minder interessant voor winkelend publiek om lang te verblijven
- Bezoekers van de binnenstad kunnen hun auto minder goed kwijt om binnenstad te bezoeken
- Bewoners kunnen hun auto niet altijd parkeren bij hun woning
- De eigenaren van de busjes moeten per 2025 een schoon voertuig hebben om het voetgangersgebied in te mogen, dat is iets waar men zich zorgen om maakt

- 's Ochtends en 's avonds zorgen de busjes voor extra verkeer de stad in met meer opstopping op de wegen tot gevolg

Bouwbusjes krijgen nu soms een tijdelijke parkeervergunning of toegang tot het voetgangersgebied om daar naar binnen te rijden. Het ligt in de lijn der verwachting dat deze regels worden aangescherpt zodat het lastiger of onmogelijk wordt om het voetgangersgebied met de bus te bereiken of er langer te blijven, tenzij je aan bepaalde eisen voldoet (zero emission)

Waar zijn we naar op zoek?

Het gaat ons bij deze challenge vooral om slimme & efficiënte concepten, om zo minder bouw- en servicebusjes te hebben in de krijgen De voorkeur gaat uit naar oplossingen met een duurzaam karakter en zich niet beperken tot bijvoorbeeld alleen de voetgangersgebieden.

Waar zijn we niet naar op zoek? / Randvoorwaarden

Oplossingen in de vorm van voorlichtingscampagnes ondersteund met websites of apps.

8. Hoe monitoren we het aantal zonnepanelen op Utrechtse daken en de hoeveelheid stroom die daarmee wordt opgewekt?

De uitdaging

Het blijkt in de praktijk lastig om een actueel cijfer te geven van wat er op dit moment aan geïnstalleerd vermogen is en hoeveel stroom daarmee wordt opgewekt. De bron van onze cijfers, de Lokale Klimaatmonitor, loopt altijd ruim een half jaar achter en de cijfers fluctueren ook. Dit maakt het een uitdaging om ons college goed te informeren: halen we onze doelstelling of moeten we bijsturen? Waar liggen al panelen, en waar is nog onbenut potentieel? Dit zijn vragen die we delen met onze partners in de stad, waaronder Universiteit Utrecht.

Achtergrond

In de toekomst zijn woningen in Utrecht energieneutraal, comfortabel en betaalbaar. Bewoners kennen hun energiegebruik (onder andere door het gebruik van slimme meters) en gaan hier bewust mee om door hun energieverbruik ook te vergelijken met anderen. Woningen zijn geïsoleerd en verbruiken zo min mogelijk warmte. De warmte die nog nodig is komt uit duurzame bronnen. Iedereen gebruikt energiezuinige apparaten en verlichting en wekt zelf duurzame stroom op als het dak daarvoor geschikt is. Het aardgas verdwijnt uit de woningen en steeds meer woningen zullen ook voor ruimteverwarming en tapwater gebruik maken van elektriciteit.

De aanschaf van zonnepanelen is dan ook een belangrijke stap om de stad energieneutraal te maken, Sinds 2011 is het aantal zonnepanelen op daken in Utrecht sterk gestegen. We hebben als doel om in 2020 10% van de daken belegd te hebben met zonnepanelen. Nu liggen er op bijna 5% van het totale geschikte dakoppervlak zonnepanelen. De panelen produceren een hoeveelheid elektriciteit vergelijkbaar met het verbruik van ruim 6000 huishoudens. Het aantal panelen groeit sneller dan in de rest van Nederland, wat in 2015 werd beloofd met Solar City Award.

Waar zijn we naar op zoek?

We willen met de stad voorop blijven lopen t.o.v. andere steden, wat betreft de groei van het aantal panelen maar ook wat betreft innovatieve oplossingen voor het monitoren van de opgewerkte energie en de gerealiseerde CO₂-besparing. Om een innovatief en vernieuwend concept te maken, willen we graag met Utrechters samenwerken, bijvoorbeeld met de Universiteit Utrecht, maar ook met inwoners.

Wat wij vanuit het programma Utrechtse Energie graag zien, is een concept dat toepasbaar is op drie gebieden:

- Oplossing voor de monitoring van het aantal zonnepanelen en daarmee samenhangend het geïnstalleerde vermogen, de opgewekte energie en de behaalde CO₂ reductie. Oftewel: een betrouwbaar monitoringsinstrument waarmee gestuurd kan worden op de gemeentelijke doelstelling. De oplossing moet ook toepasbaar zijn voor andere gemeenten.
- De oplossing biedt een interessant communicatiemiddel om bewoners te bereiken.
- De oplossing is voor de markt interessant, oftewel er is een business case in verwerkt.

De oplossing moet schaalbaar zijn, daarmee bedoelen we dat de oplossing ook voor andere partijen bruikbaar is.

Waar zijn we niet naar op zoek? / Randvoorwaarden

We zijn niet op zoek naar een oplossing die alleen toepasbaar is voor de gemeente zelf (interne monitoring). We willen dat de markt en onze inwoners er ook wat aan hebben.

9. Maak trouwen in Utrecht een 'fluitje van een cent'!

De uitdaging

Wens van het bruidspaar centraal

Binnen de gemeente Utrecht kun je 24/7 trouwen op vrijwel elke gewenste locatie binnen de gemeentegrenzen. Dit kan een van onze 25 vaste trouwlocaties, maar ook op een locatie naar eigen keuze zijn. Deze locatie wordt dan voor een huwelijksvoltrekking aangewezen als huis der gemeente.

Je kunt vervolgens jouw huwelijk laten voltrekken door:

- één van de 13 Utrechtse trouwambtenaren, of;
- een trouwambtenaar uit een andere gemeente, of;
- een vriend/familielid die speciaal voor jouw huwelijk wordt benoemd tot trouwambtenaar voor één dag.

Deze veelheid aan keuzemogelijkheden is er vooral op gericht om zo goed mogelijk te voldoen aan de wens van bruidsparen om zelf hun huwelijksdag zoveel mogelijk vorm te geven. Dit sluit goed aan het merendeel van de doelgroep voor dit product: de Millenials. Deze generatie Y wil zelf graag zaken

vormgeven en heeft weinig op met een standaardproduct. Handig met digitale technologie, zijn zij gewend om snel het product/dienst van hun keuze te krijgen die voldoet aan alle wensen/eisen.

Veel telefoonverkeer

Burgers die willen trouwen kunnen al veel informatie vinden over de mogelijkheden op de website. Desondanks wordt er veel gebeld met huwelijkszaken over o.a. de beschikbaarheid van een specifieke huwelijksdatum, beschikbaarheid van trouwambtenaren, beschikbaarheid van trouwzalen die in beheer zijn van de gemeente Utrecht (Stadhuis, WSC en Stadskantoor) en wordt er vaak advies in gewonnen welke trouwambtenaar het beste bij hen past.

Handmatig plannen huwelijken

Dagelijks wordt de afweging gemaakt of er op bepaalde dagen nog huwelijken kunnen worden 'aangenomen'. Nu is dit een volledige handmatige puzzel waarbij de beschikbaarheid van trouwambtenaren (die dagelijks kan wijzigen), hun min – max belasting, de reisafstanden tussen huwelijkslocaties en het tijdstip van huwelijken in de afweging moeten worden meegenomen.

Dit is m.n. in het trouwseizoen (mei – september) een zéér tijdrovende puzzel en foutgevoelig.

Het aspect dat het plannen extra moeilijk maakt is dat klanten huwelijken vaak ver vooruit willen boeken. Op het moment van boeken, is niet altijd met 100% zekerheid te zeggen dat er die dag voldoende trouwambtenaren beschikbaar zijn, laat staan de trouwambtenaar van hun keuze.

Waar zijn we naar op zoek?

Ontwikkel een tool waarbij de klant **zelf digitaal** de mogelijkheid krijgt om een huwelijksdatum, huwelijksstijdstip en trouwambtenaar vast te leggen waaraan de gemeente Utrecht kan voldoen.

Randvoorwaardelijk is dan wel dat de huwelijkslocatie al gekozen is.

Deze tool moet het volgende bevatten:

- Een visuele presentatie van trouwambtenaren – vorm en inhoud vrij maar aansluitend bij de wensen van de doelgroep
- Een real time planningstool voor huwelijken waarin de volgende variabelen worden meegenomen:
 - Beschikbaarheid trouwambtenaren
 - min–max belasting trouwambtenaren
 - afsprakenmogelijkheid per dag i.c.m. huwelijkslocatie en huwelijksstijdstip

Omdat alle kanalen voor huwelijkszaken beschikbaar moeten zijn (balie, digitaal), moet het online planningstool werken met de planningsagenda in de applicatie Key2Burgerzaken en dus binnen de gemeentelijke IT-omgeving. M.a.w. de planningsagenda in de applicatie Key2Burgerzaken is leidend.

De planningstool maar ook de visuele presentatie van trouwambtenaren moeten verder eenvoudig / snel aan te passen zijn aan wijzigende omstandigheden.

10. De wildcard: Utrecht maken we samen

De uitdaging

Heb jij een geweldige oplossing voor een Utrechts probleem dat niet onder een van de challenges past? Neem dan deel aan de wildcard challenge.

Voor deze Startup in Residence challenge hebben we een plek gereserveerd voor een startup met een bijzondere challenge die het belang van de Utrechtse samenleving dient.

Het is aan jou om deze challenge te formuleren en de oplossing aan te dragen.

Een jury beoordeelt de potentie van de oplossing en of ze kansen ziet om de oplossing in te kopen. De oplossing sluit aan op het collegeakkoord 'Utrecht maken we samen', past binnen de verantwoordelijkheden van de gemeente en moet uiteraard in lijn zijn met wet en regelgeving.

Achtergrond

Inwoners, ondernemers, maatschappelijke organisaties, het college en de gemeenteraad. Allemaal maken we deel uit van de stad. Samen kunnen we Utrecht nog beter en mooier maken. Daarom heet het coalitieakkoord 2014-2018 'Utrecht maken we samen'.

DEEL 2 DE AANBESTEDING

2.1 Algemeen

Deze aanbesteding bestaat voornamelijk uit 10 challenges waarvoor startups een oplossing kunnen indienen. Het is mogelijk om voor meerdere challenges een oplossing in te dienen. Alle indieners moeten voldoen aan de algemene criteria zoals beschreven in de paragraaf 'Voorwaarden startups'. Aanvullende criteria waaraan de indieners moeten voldoen staan per challenge beschreven in de paragraaf 'Voorwaarden voor deelname'. De gemeente Utrecht mag bewijzen opvragen over geleverde prestaties, producten en diensten van de startups. Intentie van de gemeente Utrecht is om 1 startup per challenge toe te laten tot het programma van Startup in Residence Utrecht. De gemeente Utrecht behoudt zich het recht voor om meer of minder startups toe te laten tot het programma en heeft geen verplichting om een startup toe te laten tot het programma.

2.2 De procedure

Het is een openbare Europese aanbesteding in de vorm van innovatiepartnerschap, de gemeente Utrecht is de contracterende partij.

2.3 Voorwaarden startups

Voor deelname aan deze aanbesteding door startups gelden de volgende voorwaarden:

- de in dit document genoemde startups kunnen bestaan uit één bedrijf of teams van meerdere bedrijven (startup team). Bij startups bestaande uit één bedrijf heeft dat bedrijf minimaal 2 werknemers in dienst;
- deelnemende bedrijven zijn persoonlijke vennootschappen of rechtspersonen ingeschreven bij de kamer van koophandel;
- deelnemende bedrijven hebben op 1 januari 2018 maximaal 20 werknemers in dienst en zijn op dat moment niet langer dan 5 jaar ingeschreven bij de kamer van koophandel;
- deelnemende bedrijven zijn niet voortgekomen uit andere bedrijven met meer dan 250 werknemers en hebben ook geen aandeelhoudersrelatie met bedrijven die meer dan 250 werknemers in dienst hebben;
- per startup of startup team wordt één natuurlijk persoon als woordvoerder aangewezen, die fungeert als aanspreekpunt voor de gemeente.

2.4 Voorwaarden voor deelname

Naast de voorwaarden die aan deelnemende startups zoals verwoord in paragraaf 'Voorwaarden startups' gelden de volgende voorwaarden:

1. Opmerkingen, suggesties of klachten van startups over de aanbesteding moeten direct worden gemaïld naar info@stir-utrecht.nl
2. Deze aanbesteding is met grote zorg en zorgvuldigheid opgesteld door de gemeente Utrecht. Mochten er tegenstrijdigheden of fouten in dit document zitten, dan moet de startup deze mailen naar info@stir-utrecht.nl voordat het een bieding instuurt
3. Alle biedingen moeten in het Nederlands zijn. Alle communicatie (schriftelijk en mondeling) van Startup in Residence Utrecht is in het Nederlands met uitzondering van het lesprogramma (Engels)

4. De gemeente Utrecht versterkt geen vergoeding voor het indienen van een bieding door een startup. De bieding wordt niet teruggegeven aan het einde van de procedure.
5. De bieding moet aan alle voorwaarden en criteria voldoen die in dit aanbestedingsdocument worden genoemd. Door het indienen van een bieding gaat een startup akkoord met de procedures, regels en voorwaarden zoals genoemd in dit aanbestedingsdocument.
6. De gemeente Utrecht behoudt zich het recht voor om op elk moment het aanbestedingsproces te stoppen zonder dat zij verplicht is de gemaakte kosten aan de startups te vergoeden.
7. Integriteit is voor de gemeente Utrecht van cruciale waarde. Niet alleen binnen de gemeente, maar ook in de samenwerking met andere partijen. Door het indienen van een bieding gaat de startup akkoord met een mogelijke integriteitscreening en eventuele andere controlemaatregelen. U dient als u wordt geselecteerd voor het ontwerpprogramma Start up in Residence het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) voor 1 februari 2018 in te leveren. Ook kan de gemeente verzoeken een gedragsverklaring aanbesteden in te leveren. Mogelijk zal verdere screening door de gemeente Utrecht plaatsvinden. Het is onder bepaalde omstandigheden mogelijk dat een 'Bibob'-advies wordt gevraagd van bureau Bibob. In dat geval wordt de betreffende startup hierover van tevoren geïnformeerd. Het 'Bibob'-advies kan leiden tot een mogelijke uitsluiting van de startup voor de aanbesteding
8. De Nederlandse wetgeving is van toepassing op het aanbestedingsproces. Geschillen moeten worden voor gelegd aan de verantwoordelijke rechtbank te Utrecht
9. U heeft 10 dagen de tijd om bezwaar te uiten over de voorselectie van startups per challenge. Dit betreft een selectie van startups die mogen gaan pitchen. U kunt bezwaar maken door een email te verzenden aan info@stir-utrecht.nl én via Tenderned
10. U heeft 20 dagen de tijd om bezwaar aan te tekenen tegen de definitieve selectie, gunning aan de startups die worden toegelaten tot het programma Startup in Residence bij de rechtbank in Utrecht. Een kopie van dit bezwaar moet zo snel mogelijk worden verzonden naar info@stir-utrecht.nl
11. De gemeente Utrecht behandelt de informatie van de startup vertrouwelijk
12. Als de gemeente Utrecht besluit een product of dienst van een startup te kopen zijn de algemene inkoopvoorwaarden van de gemeente Utrecht van toepassing. De gemeente Utrecht behoudt zich het recht voor om aanvullende voorwaarden naast de algemene inkoopvoorwaarden te stellen. De algemene inkoopvoorwaarden van de gemeente Utrecht staan op onderstaande link en worden bij de uiteindelijke overeenkomst toegevoegd:

<https://www.utrecht.nl/fileadmin/uploads/documenten/ondernemen/aanbestedingen/algemeene-voorwaarden-gemeente-utrecht-2016.pdf>

13. Bij het indienen van een bieding gelden de volgende vereisten:

- De bieding moet gebaseerd zijn op de richtlijnen van het aanbestedingsdocument en de nota van inlichtingen
- De bieding en de bijbehorende documenten moeten ondertekend zijn door een geautoriseerde vertegenwoordiger van de startup en moet digitaal worden ingediend. De bieding bestaat uit het volledig ingevulde webformulier met bijlagen. De gemeente Utrecht behoudt zich het recht voor om een bieding niet in behandeling te nemen als:
 - Deze niet voldoet aan de in dit aanbestedingsdocument gestelde voorwaarden en vereisten
 - Niet alle gevraagde informatie is opgenomen in de bieding

2.5 Contact

Informatie over deze aanbesteding kan alleen worden opgevraagd bij info@stir-utrecht.nl

2.6 Vragen

De gemeente Utrecht geeft antwoord op door startups gestelde vragen op de website www.starthubs.co/utrecht en door het publiceren van een nota van inlichtingen op TenderNed. Vragen kunnen alleen worden gesteld via bovenstaand mailadres of bij de informatiebijeenkomst zoals beschreven in de paragraaf Informatiebijeenkomst. De deadline voor het stellen van vragen en de datum van bekendmaking van de nota van inlichtingen op TenderNed en de site is opgenomen in onderstaand schema. Startups zijn zelf verantwoordelijk voor het downloaden en lezen van deze nota van inlichtingen. De nota van inlichtingen is een integraal onderdeel van deze aanbesteding.

2.7 Planning

De planning voor de aanbesteding van Start up in Residence is als volgt. Aan deze planning kunnen geen rechten worden verbonden door de deelnemende startups.

Activiteit	Datum/periode
Aankondiging aanbesteding op TenderNed	1 november 2017
Deadline aanmelding voor informatiebijeenkomst	13 november 2017
Besteding aanmelding informatiebijeenkomst	14 november 2017
Informatiebijeenkomst	16 november 2017 14.00–16.00
Deadline voor stellen van vragen	23 november 2017, uiterlijk 12:00 uur
Publicatie van vragen en antwoorden (Nota van Inlichtingen) op TenderNed	29 november 2017
Deadline indienen inschrijvingen Startup in Residence Utrecht	11 december 2017 12.00
Bekendmaking van startups die mogen pitchten	21 december
Pitches	8/9/10/11 januari 2018
Start programma Startup in Residence	1 februari 2018
Afronding programma Startup in Residence	1 mei 2018

2.8. Informatiebijeenkomst

Om startups meer informatie te geven over de challenges en hen gelegenheid te geven om vragen te stellen, organiseert de gemeente Utrecht een informatiebijeenkomst. Geïnteresseerde startups wordt gevraagd zich uiterlijk 13 november 2017 op te geven voor deze informatiebijeenkomst via info@stir-utrecht.nl. De gemeente Utrecht zal uiterlijk 14 november 2017 doorgang van en deelname aan de informatiebijeenkomst aan de opgegeven startups communiceren.

2.9 De bieding

Deadline voor de biedingen

Het mailen van uw beoogde oplossing voor de challenge (de bieding) kan alleen maar worden gedaan via www.starthubs.co/utrecht tot 11 december 2017 12.00. Biedingen die na 11 december 12.00 worden ontvangen, zullen niet worden geaccepteerd

Beoordeling van de biedingen

Alle door de startup aangeleverde informatie kan door de gemeente Utrecht worden gecontroleerd. Het verstrekken van onjuiste informatie of het te laat verstrekken van informatie, alsmede het onvoldoende meewerken aan controle van de informatie door de gemeente Utrecht, kan leiden tot het uitsluiten van de startup van het aanbestedingsproces.

De gemeente Utrecht zal de biedingen beoordelen op de volgende punten:

Beoordelingscriteria eerste inschrijving:

- is het bedrijf of zijn de bedrijven gerechtigd om mee te doen (nee = uitsluiting)
- is het inschrijvingsformulier compleet, in overeenstemming met de gestelde voorwaarden en naar waarheid ingevuld (nee = uitsluiting)
- inzicht in problematiek en kwaliteit probleemanalyse (cijfer 1-5)
- vernieuwende oplossing en kwaliteit aansluiting op probleemanalyse (cijfer 1-5)
- ambitieniveau en verwachte impact (cijfer 1-5)
- kwaliteit team en vertrouwen in implementatie (cijfer 1-5)

Beoordelingscriteria definitieve inschrijving en pitch:

- inzicht in problematiek en kwaliteit van probleembeschrijving (cijfer 1-5)
- onderbouwing van probleembeschrijving door onderzoek (cijfer 1-5)
- kwaliteit ontwerpcriteria (cijfer 1-5)
- fit tussen probleembeschrijving en voorgestelde oplossing (cijfer 1-5)
- kwaliteit van de oplossing (innovatief, wenselijk en technisch realiseerbaar, cijfer 1-5)
- ambitieniveau en verwachte impact van de oplossing (cijfer 1-5)
- kwaliteit van het team (compleet, kundig, betrokken en leerbaar, cijfer 1-5)
- relatie tussen kosten en baten (oplossing is duurzaam financierbaar, cijfer 1-5)

Per challenge worden de biedingen gerankt en wordt door de jury op basis van bovenstaande beoordelingscriteria bepaald welke startups hun bieding via een pitch gaan presenteren aan de jury. Na de pitches kiest de jury per challenge de beste bieding. De keuze van de jury wordt persoonlijk aan de startups bekend gemaakt en ook gepubliceerd via Tendered. De jury bestaat uit de inbrengers van de challenges vanuit de gemeente, een onafhankelijke derde partij en experts op het gebied van ondernemerschap of specifieke challenges.