



# SCALE UP METHODE

Oplossingen opschalen





**Met welke grote uitdaging zit jullie gemeente nu  
waar je een oplossing op zou willen hebben? (en  
wat misschien nu niet lukt)**



# Waarom schalen innovaties niet op?

## OVERHEID

"De subsidie is op, we hebben geen geld meer voor implementatie."

"We kunnen jullie mooi project hier niet doen, onze lokale context is zo anders."

"We kunnen dat mooie platform niet gebruiken, onze data en systemen zijn niet compatibel. "

"Onze wet en regelgeving laat dit helaas niet toe."

## MARKT

"Ik heb geen business case om dit door te ontwikkelen. "

"Het afname volume is niet groot genoeg om mijn machines om te stellen."

"Als de innovatie faalt dan draag ik zelf de kosten."

"Maar jullie regelen toch de vergunningen?"



# Wat zou je eraan kunnen doen? Scale Up methode

## Scale Up projecten:

### Scale Up | Bezoekersstromen

*Hoe kun je extreme drukte voorkomen door bezoekersstromen te voorspellen en handelingsperspectieven te bieden?*

- Domain: Smart Mobility
- Inkoopende overheden: gemeente Amsterdam, provincies Noord-Holland, en Flevoland, Vervoerregio Amsterdam
- Duur: 2020 – 2022
- Aanbestedingsvorm: Innovatiepartnerschap
- Inkoopvolume: 1.2 miljoen EUR



COMPLETED

### Scale Up | Sportvelden

*Hoe kun je toekomstbestendige kunstgrasvelden bouwen die circulair, modulair, klimaatadaptief en energie opwekken?*

- Domain: Sport en Bos - Fysiek
- Inkoopende overheden: gemeente Amsterdam, gemeente Haarlem
- Duur: 2021 – 2028 (?)
- Aanbestedingsvorm: Innovatiepartnerschap
- Inkoopvolume: ~200 miljoen EUR



WORK IN PROGRESS

## Wat is Scale Up? Samen innoveren en opschalen

1. **Testen koppelen aan inkoop** – er wordt meteen in de juiste omgeving ontwikkeld en meteen ingekocht via een aanbesteding.
2. **Bundelen van inkoopkracht** – door samen met andere overheden in te kopen wordt het inkoopvolume vergroot zodat grote maatschappelijke transitie mogelijk zijn
3. **Samen met meerdere marktpartijen** – het interdisciplinair samenwerken aan de markt kant maakt het mogelijk om deeloplossingen te combineren in een keten – of systeeminnovatie
4. **Actieve kennispartners in plaats van passieve stakeholders** – versterkt het gevoel van eigenaarschap en vergroot het belang om kennis daadwerkelijk toe te passen
5. **Hoge focus, hoge urgentie** – voorkomen van verwatering en focus in een al complexe omgeving houden



**Ga met elkaar in gesprek en probeer een  
gemeenschappelijke vraag aan de markt te  
formuleren. (vraag harmonisatie)**



**Probeer een functionele vraag aan de markt te formuleren. Je besteed het probleem aan en niet de oplossing.**

*Hoe kun je extreme drukte voorkomen door bezoekersstromen te voorspellen en handelingsperspectieven te bieden?*



*Ik wil een dashboard waar bezoekers kunnen zien waar het druk is om vervolgens de beslissing te kunnen nemen om ergens anders heen te gaan.*





## Meer informatie



<https://openresearch.amsterdam/nl/>



**Anja Reimann**

*Projectmanager Innovatie*

<https://www.linkedin.com/in/anja-reimann/>