

Sykehusinnkjøp HF

Organisasjonsnummer 916 879 067

Telefon +47 78 95 07 00

post@sykehusinnkjop.no

Sykehusinnkjøp HF, Postboks 40, 9811 Vadsø

Konkurransbestemmelser

Konkurranse om innovasjonspartnerskap etter anskaffelsesforskriften del I og III

Kontrolltårn for planlegging og gjennomføring av operasjoner på sykehus

for Oslo Universitetssykehus HF

Saksnr. 2021/1928



Versjon: 1.0 Mnd: November År: 2021



Innhold

1	Generell informasjon om konkurransen	3
1.1	Oppdragsgiver og Kunde	3
1.1.1	Oslo Universitetssykehus HF	3
1.1.2	Samarbeidspartnere i prosjektorganisasjonen	3
1.1.3	Følgevirksomheter	4
1.1.4	Tjenesteleverandør	4
1.2	Anskaffelsens bakgrunn, formål og omfang	4
1.2.1	Pågående prosjekter/eksisterende løsninger	5
1.2.2	Markedspotensial	6
1.3	Avtaletype	6
1.4	Avtaleperiode	6
1.5	Delkontrakter	6
1.6	Konkurransesgrunnlaget	6
1.7	Viktige datoer	7
1.8	Tilbyder-/tilbudskonferanse	7
1.9	Kommunikasjon	8
1.10	Språk	8
2	Regler for gjennomføring av konkurransen	8
2.1	Anskaffelsesprosedyre	8
2.2	Gjennomføring av konkurransen	8
2.3	Gjennomføring av partnerskapet	10
2.4	Immaterielle rettigheter	10
2.5	Skatteattest	10
2.6	Lønns- og arbeidsvilkår	10
2.7	Taushetsplikt	10
3	Forespørsel om deltakelse i konkurranse - kvalifiseringsfase	11
3.1	Generelt	11
3.2	Forespørselens utforming	11
4	Det europeiske egenerklæringsskjemaet (ESPD)	11
4.1	Generelt om det europeiske egenerklæringsskjemaet	11
4.2	Nasjonale avvisningsgrunner	11
5	Kvalifikasjonskrav	12



5.1	Leverandørens registrering, autorisasjon mv.	12
5.2	Leverandørens økonomiske og finansielle kapasitet	12
5.3	Leverandørens tekniske og faglige kvalifikasjoner	12
5.4	Støtte fra andre virksomheter	14
6	Utselgelseskriterier	14
6.1	Frist for å begjære midlertidig forføyning.....	14
7	Innlevering og utforming av tilbud - tilbudsfasen.....	15
7.1	Innlevering av tilbud	15
7.2	Tilbudets utforming	15
7.3	Alternative tilbud	15
7.4	Parallell tilbud	15
7.5	Forbehold	15
7.6	Vedståelsesfrist.....	15
7.7	Omkostninger	16
7.8	Offentlighet.....	16
8	Tildelingskriterier og evaluering	16
8.1	Evalueringsmetode	18
8.2	Presentasjon av tilbud	18
8.3	Tildeling av avtale	18



1 Generell informasjon om konkurransen

1.1 Oppdragsgiver og Kunde

Oslo Universitetssykehus HF (OUS) er ansvarlig for gjennomføring av denne konkurransen og vil være Kunden i Avtale om innovasjonspartnerskap.

Sykehusinnkjøp HF er et selskap som eies av de fire regionale helseforetakene. Sykehusinnkjøp HF gjennomfører anskaffelser på vegne av oppdragsgiver OUS. For mer informasjon, se www.sykehusinnkjop.no

1.1.1 Oslo Universitetssykehus HF

Oslo universitetssykehus HF (OUS) er lokalsykehus for deler av Oslos befolkning, akuttssykehus for store deler av Oslo-området, regionsykehus for innbyggere i Helse Sør-Øst og har en rekke nasjonale oppgaver. Sykehuset er landets største med over 24.000 ansatte og har et budsjett på ca 23 milliarder kroner. Oslo universitetssykehus HF står for en stor del av medisinsk forskning og utdanning av helsepersonell i Norge. For mer informasjon om OUS: <https://oslo-universitetssykehus.no/om-oss>

Oslo universitetssykehus HF driver med avansert pasientbehandling, forskning, utprøvende behandling, undervisning og innovasjon på et høyt internasjonalt nivå. Sykehuset er landets og et av Skandinavias største, og årlig gjennomføres over 1,2 millioner pasientbehandlinger. Sykehuset har nasjonale oppgaver innen spesialisert medisin, i tillegg til tjenesteansvar for Helseregion Sør-Øst og område- og lokalsykehusfunksjoner for sykehusområde Oslo.

Oslo universitetssykehus HF eies av Helse Sør-Øst og består av Aker sykehus, Rikshospitalet, Radiumhospitalet og Ullevål sykehus. Helseforetaket ble stiftet 1. desember 2008 med en sammenslåing av virksomhetene i Aker universitetssykehus HF, Rikshospitalet HF og Ullevål universitetssykehus HF. Virksomheten strekker seg tilbake til 1826. Sykehuset har 15 klinikker og enheten Oslo sykehuservice som leverer ikke-medisinske tjenester til resten av sykehuset.

Oslo universitetssykehus HF er også beredskapssykehus for Øst- og Sørlandet, og har enkelte nasjonale beredskapsoppgaver. I tillegg har sykehuset ansvaret for ambulansetjeneste, 113-sentralen, luftambulanse og pasientreiser i Oslo og Akershus. Oslo universitetssykehus står for en stor del av helseforskningen som skjer ved norske sykehus, og er en betydelig aktør innen utdanning av helsepersonell. Sykehuset driver også opplæring av pasienter og pårørende.

I 2012 begynte Oslo universitetssykehus HF utredningsarbeidet "Framtidens OUS" for å se på framtidig lokalisering og organisering av sykehuset. "Nye OUS" benyttes i dag (2021) som fellesbenevnelse på de fem utviklings- og byggeprosjektene for Radiumhospitalet, Regional sikkerhetsavdeling, Storbylegevakt, Nye Aker og Nye Rikshospitalet. Prosjekteringsansvaret for den videre utviklingsprosessen ligger hos Helse Sør-Øst.

1.1.2 Samarbeidspartnere i prosjektorganisasjonen

Oslo universitetssykehus HF har flere samarbeidspartnere i dette prosjektet. Sentrale samarbeidspartnere som inngår i prosjektorganisasjonen (prosjektgruppe/styringsgruppe) er Sykehuspartner HF, Helse Sør-Øst RHF og Helse Vest RHF (se følgevirksomheter).



1.1.3 Følgevirksomheter

I et innovasjonspartnerskap kan flere følgevirksomheter med samme behov skrives inn i anbudsdokumentene. På denne måten får de mulighet til å følge prosessen og får samme kjøpsopsjon til den ferdig utviklet løsning som oppdragsgiver. Dette bidrar til et bredere markedsgrunnlaget for valgt partner.

Prosjektet har knyttet til seg følgende virksomheter:

- Helse Sør-Øst RHF og de til enhver tid underliggende foretak
- Helse Vest RHF og de til enhver tid underliggende foretak

Regionale helseforetak og helseforetak som er følgevirksomheter i denne anskaffelsen, har gjennom kjøpsopsjon mulighet til å anskaffe den ferdig utviklede løsningen/tjenesten. Se Bilag 11 til Avtale om innovasjonspartnerskap.

Helse Sør-Øst RHF

Helse Sør-Øst RHF er den statlige helseforetaksgruppen som har ansvar for spesialisthelsetjenestene i Oslo, Innlandet, Vestfold og Telemark, Viken og Agder. Virksomheten er organisert i et morselskap, Helse Sør-Øst RHF (regionalt helseforetak), med 11 underliggende selskaper som er organisert som selvstendige helseforetak med eget resultatansvar og med arbeidsgiveransvar for sine medarbeidere. For mer informasjon om Helse Sør-Øst RHF: www.helse-sorost.no

Helse Vest RHF

Helse Vest RHF eier de fem helseforetakene i regionen og er konsernledelse for foretaksgruppen. I tillegg eier Helse Vest IKT-selskapet Helse Vest IKT AS. Foretaksgruppen har ansvar for omtrent 50 sykehus og institusjoner som gir helsetjenester til 1,1 millioner innbyggere. For mer informasjon om Helse Vest RHF: <https://helse-vest.no/>

1.1.4 Tjenesteleverandør

Oslo universitetssykehus HF mottar en rekke tjenester fra Sykehuspartner HF, som er og blir en svært viktig samarbeidspartner i dette innovasjonspartnerskapsprosjektet. Sykehuspartner HF leverer tjenester innen IKT, prosjekt, logistikk og HR til alle sykehusene i Helse Sør-Øst. Sykehuspartner HF drifter og forvalter IKT-systemer for sykehusene, både kliniske og administrative applikasjoner, samt IKT-infrastruktur og nettverk. For mer informasjon om Sykehuspartner HF: www.sykehuspartner.no

1.2 Anskaffelsens bakgrunn, formål og omfang

Oslo universitetssykehus har fått tildelt midler fra Innovasjon Norge for å gjennomføre en innovativ anskaffelse for å utvikle en ny og innovativ tjeneste/løsning som gjør det mulig å planlegge og styre operasjonsvirksomheten på en mer effektiv måte. I denne forbindelse inviteres private næringslivsaktører til å delta.

Den norske helsetjenesten står overfor betydelige kapasitetsutfordringer, noe som krever sikre, innovative alternativer til hvordan oppgavene i helsetjenesten kan utføres fremover.

Anskaffelsen har til formål å utvikle et innovativt konsept (heretter omtalt som løsning/tjeneste) for å optimalisere planlegging og gjennomføring av operasjonsvirksomhet i sykehus. Vi ønsker å oppnå



dette gjennom å understøtte arbeidet med planlegging og oppdatering av operasjonsprogram for å sikre en forutsigbar avvikling av operasjonsprogrammet samt sanntids logistikkstyring som vil bidra til effektiv gjennomføring. Løsningen/tjenesten skal bidra til økt pasientsikkerhet ved å understøtte kvalitetssikring i planleggingsforløpet, i tillegg til å kunne øke sykehusets produktivitet gjennom hele operasjonsforløpet.

Anskaffelsen skjer ved bruk av prosedyren innovasjonspartnerskap som skal legge til rette for produkt- og tjenesteutvikling i en samarbeidsprosess mellom oppdragsgiver og leverandør. Regelverket stiller krav om at løsningen man etterspør i et innovasjonspartnerskap ikke finnes på markedet fra før. Det skal være en ny løsning som utvikles gjennom anskaffelsen, eller det kan være en eksisterende løsning som tilpasses et nytt bruksområde. Deler av løsningen kan basere seg på eksisterende løsninger som allerede finnes i markedet.

En mer utfyllende beskrivelse av bakgrunn for behovet, formål med anskaffelsen og krav til løsningen/tjenesten finnes i Bilag 1 med vedlegg til Avtale om innovasjonspartnerskap.

For mer informasjon om prosjektet: <https://oslo-universitetssykehus.no/fag-og-forskning/innovasjon/kontrolltarn-for-operasjoner-pa-sykehus>

Oslo universitetssykehus har inntil 13 500 000 kroner inklusive mva. til å utvikle en tjeneste/løsning for formålet.

Det er stor usikkerhet rundt hva kjøpskostnaden vil bli hvis alle følgevirksomheter benytter seg av kjøpsopsjonen. Det er gjort et anslag på at anskaffelsens verdi, vil ligge på opptil 700 MNOK eks. mva. hvis både OUS og følgevirksomhetene løser ut kjøpsopsjon. Denne summen omfatter utviklingskostnadene i tillegg til kjøp, implementering og bruk av løsningen i 4 år.

Tilbyder skal oppgi en antatt maksimalkostnad for kjøp i bilag 11 til kontrakten og endelig maksimalkostnad skal fastsettes før kontrakt inngås.

1.2.1 Pågående prosjekter/eksisterende løsninger

Bakgrunnen for prosjektet og problemstillingen prosjektet løfter er velkjent for helsetjenesten. Prosjektet er derfor relevant for mange, og må sees i sammenheng med regionale strategier og føringer. En kort oversikt over noen føringer og satsninger:

1. Regjeringens «Nasjonal helse og sykehusplan (2020-2023)» beskriver retning og rammer for utvikling av spesialisthelsetjenesten og samarbeidet med den kommunale helse- og omsorgstjenesten. og drøfter utviklingstrekk fram mot 2040. Målet er å realisere pasientens helsetjeneste på en bærekraftig måte, som innebærer blant annet at pasienten skal settes i stand til å kunne medvirke i utformingen av tjenesten, delta i valg av egen behandling og mestre eget liv. Gevinstene er betydelige, både på system- og individnivå. Viktige forutsetninger for å skape pasientens helsetjeneste er selvbetjening, innføring av behandlingsforløp og tilgang til helseopplysninger.
2. Direktoratet for e-helse sin Nasjonale e-helsestrategi og handlingsplan 2017-2022, som blant annet omhandler digitalisering av arbeidsprosesser, bedre sammenheng i pasientforløp, bedre bruk av helsedata, helsehjelp på nye måter, felles grunnmur for digitale tjenester og nasjonal styring av e-helse og økt gjennomføringsevne.
3. Helse Sør-Øst RHF «Regional utviklingsplan 2035», som blant annet beskriver nye arbeidsformer ved bruk av teknologi og brukerstyring, samt forskning og innovasjon som viktige satsningsområder for å videreutvikle «pasientens helsetjeneste».



4. Helse Sør-Øst har flere regionale IKT prosjekter som grenser inn mot dette prosjektet. En oversikt over disse finnes på følgende nettside: <https://www.helse-sorost.no/om-oss/vart-oppdrag/hva-gjor-vi/digitalisering-og-e-helse/regionale-ikt-prosjekter#kliniske-losninger>

1.2.2 Markedspotensial

Utfordringene og behovet som skisseres i denne utlysningen er på ingen måter unike for Oslo Universitetssykehus HF, men er velkjent for alle sykehus. Det innebærer at dersom man finner løsninger for behovet, vil andre sykehus også kunne ønske å kjøpe og ta i bruk løsningene. Etter gjennomført innovasjonspartnerskaper kan det være et markedspotensial for å utvide anvendelsesområdet til å gjelde flere områder enn operasjonsvirksomheten ved OUS. Det utgjør dermed et betydelig markedspotensial for næringslivsaktørene som bidrar til utvikling av denne type løsninger. Dette vil både sikre helsetjenesten robuste løsninger og bidra til økt næringsutvikling.

1.3 Avtaletype

Det vil bli inngått kontrakt en leverandør («Partner») om utvikling av løsning. Kontrakten baseres på Direktoratet for økonomistyring sin mal «Avtale om innovasjonspartnerskap», se vedlegg 5 med bilag.

1.4 Avtaleperiode

Avtalen om innovasjonspartnerskap vil ha en varighet på inntil 18 måneder.

1.5 Delkontrakter

Anskaffelsen er ikke inndelt i delkontrakter.

1.6 Konkurransesgrunnlaget

Konkurransesgrunnlaget er alle dokumenter, unntatt kunngjøringen og det europeiske egenerklæringsskjemaet, som oppdragsgiveren utformer eller henviser til for å beskrive eller fastlegge elementene i anskaffelsen eller konkurransen, inkludert dokumenter som beskriver hva som skal anskaffes, avtalevilkårene og hvordan Oppdragsgiveren skal gjennomføre konkurransen, og eventuelle supplerende dokumenter og tilleggsopplysninger.

Konkurransesgrunnlaget består av dette dokumentet og følgende vedlegg:

Dokument	Navn
Konkurransbestemmelser	Dette dokument
Vedlegg 1 a	Søknad om prekvalifisering (mal)
Vedlegg 1 b	Tilbudsbrev (mal)
Vedlegg 2	Svarskjema tekniske og faglige kvalifikasjoner
Vedlegg 3a	Forpliktelseserklæring mal – hvis relevant
Vedlegg 3b	Morselskapsgaranti mal (hvis relevant)
Vedlegg 4a	Veiledning for sladding av tilbud
Vedlegg 4b	Offentlig innsyn i tilbudene
Vedlegg 5	Avtale om innovasjonspartnerskap
Bilag 1A til vedlegg 5	Oppdragsgivers behovsbeskrivelse og krav
Bilag 2 til vedlegg 5	Partnerens løsningsbeskrivelse
Bilag 3 til vedlegg 5	Oppdragsgiverens tekniske plattform
	- Bilag 3A til vedlegg 5 Kundens tekniske plattform HSØ



	- Bilag 3B til vedlegg 5 Standard infrastruktur HSØ V. 1.01 - Bilag 3C til vedlegg 5 Integrasjon 1-0 - Bilag 3D til vedlegg 5 Identitet og tilgangsstyring - Bilag 3E til vedlegg 5 HSØ Arkitekturprinsipper
Bilag 4 til vedlegg 5	Fremdriftsplan
Bilag 5 til vedlegg 5	Test og godkjenning - Bilag 5A til vedlegg 5 Overordnet teststrategi v. 2013 - Bilag 5A til vedlegg 5 Testpolicy for Sykehuspartner 2018
Bilag 6 til vedlegg 5	Administrative bestemmelser
Bilag 7 til vedlegg 5	Samlet pris og prisbestemmelser
Bilag 8 til vedlegg 5	Endringer til avtalen før avtaleinngåelse
Bilag 9 til vedlegg 5	Endringer til avtalen etter avtaleinngåelse
Bilag 10 til vedlegg 5	Lisensvilkår for Standardprogramvare og fri programvare
Bilag 11 til vedlegg 5	Avtalevilkår for kjøp – opsjon
Vedlegg 6	Mal databehandleravtale Oslo Universitetssykehus HF

Vi gjør oppmerksom på at bilag 1 – 11 til vedlegg 5 er samlet i et felles dokument, mens underbilagene (markert med A, B osv.) til det enkelte bilag ligger som egne dokumenter.

1.7 Viktige datoer

Det gjennomføres først en prekvalifisering av interesserte leverandører (kvalifiseringsfase) før kvalifiserte leverandører blir invitert til å levere tilbud (tilbudsfase). Datoer i tilbudsfasen er tentative og kan bli oppdatert i invitasjon til å levere inn tilbud.

Aktivitet	Tidspunkt
Kvalifiseringsfase	
Tilbyderkonferanse	Mandag 06.12.21 kl. 09.00-10.00
Frist for å stille spørsmål til kvalifiseringsprosessen	Fredag 17.12.21 kl. 10.00
Frist for forespørsel om å bli kvalifisert	Tirsdag 04.01.22 kl. 10.00
Meddelelse om avvisning om kvalifisering	Tirsdag 18.01.22
Tilbudsfase	
Invitasjon til å inngi tilbud sendes ut	Tirsdag 18.01.22
Tilbudskonferanse	Uke 4
Frist for å stille spørsmål til tilbudsprosessen	Fredag 11.02.22 kl. 10.00
Frist for å levere tilbud	Fredag 18.02.22 kl. 10.00
Presentasjon av tilbud	Uke 8
Evaluerings og forhandling med utvalgte tilbydere	Uke 9-14
Frist for å levere endelig tilbud	Uke 16
Meddelelse om valg	Uke 18
Avtaleinngåelse	Uke 20

1.8 Tilbyder-/tilbudskonferanse

Det vil bli avholdt en tilbyderkonferanse etter kunngjøring der oppdragsgiver vil presentere kort prosjektet og behovet. I tillegg til det bli avholdt en tilbudskonferanse for de leverandørene som



inviteres til å levere inn tilbud. Påmelding skjer via Mercell. Det vil bli utarbeidet referat fra konferansene. Referat sendes samtlige tilbydere som har meldt sin interesse for denne konkurransen. Konferansene avholdes digitalt.

1.9 Kommunikasjon

All kommunikasjon i prosessen skal foregå via Mercell-portalen i form av meldinger sendt i systemet, www.mercell.no. Annen kommunikasjon med personer som deltar i beslutningsprosessen er ikke tillatt, og henvendelser som skjer på annen måte kan ikke påregnes besvart. Ved spørsmål som angår alle tilbydere, vil Oppdragsgiver besvare dette anonymisert til alle tilbyderne.

1.10 Språk

All skriftlig og muntlig kommunikasjon i forbindelse med denne konkurransen skal foregå på norsk, dansk, svensk eller engelsk. Språkkravet gjelder også søknad og tilbudet.

Det gjøres oppmerksom på at kommunikasjons- og arbeidsspråk i selve utviklingsfasen vil være norsk.

2 Regler for gjennomføring av konkurransen

2.1 Anskaffelsesprosedyre

Anskaffelsen gjennomføres i henhold til lov om offentlige anskaffelser (LOA) av 17. juni 2016 nr. 73 og forskrift om offentlige anskaffelser (FOA) av 12. august 2016 nr. 974 del I og del III.

Anskaffelsen gjennomføres etter anskaffelsesprosedyren konkurranse om innovasjonspartnerskap i anskaffelsesforskriften § 13-1 (3).

Innovasjonspartnerskap legger til rette for produkt- og tjenesteutvikling i en samarbeidsprosess mellom kjøper og utvikler/leverandør. Ved innovasjonspartnerskap kombineres utviklingsfasen og det senere kjøpet i én og samme avtale. Avtalen legger til rette for at Oppdragsgiver og følgevirksomhetene skal ha opsjon på å kjøpe den utviklede løsningen.

Det at en tilbyder vinner konkurransen om innovasjonspartnerskap, innebærer ikke at man er garantert å få solgt løsningen. Dette avhenger av om oppdragsgiver velger å utløse kjøpsopsjoner. Kontrakten som inngås gir også muligheter for å avslutte partnerskapet underveis.

Ytterligere informasjon om innovasjonspartnerskap finnes her:

<https://www.difi.no/opplaeringstilbud/nett-tv-og-presentasjoner/542018-seminarwebinar-om-innovasjonspartnerskap>

<https://www.anskaffelser.no/prosess/innovasjonspartnerskap>

2.2 Gjennomføring av konkurransen

Gjennomføring av konkurransen omfatter følgende stadier:

1. Prekvalifisering av tilbydere

Konkurranse om å inngå innovasjonspartnerskap innledes med en kvalifiseringsfase. Bare de tilbyderne som oppfyller kvalifikasjonskravene og har blitt invitert vil få anledning til å levere tilbud. Se nærmere informasjon i kap. 3, 4 og 5.



Oppdragsgiver planlegger å invitere inntil 12 leverandører til å gi tilbud. Utvelgelsen vil skje på grunnlag av utvelgelseskriteriene i kap. 6.

2. Utarbeidelse av tilbud

Tilbydere som er invitert til å levere tilbud, utarbeider et tilbud. Tilbud skal utarbeides på bakgrunn av anskaffelsesdokumentene, og sendes til oppdragsgiver innen tilbudsfristens utløp. Tilbydere har mulighet til å stille spørsmål til konkurransegrunnlaget. Fristen er oppgitt i kap. 1.7.

Det gjøres oppmerksom på at tilbud som inneholder vesentlige avvik fra anskaffelsesdokumentene skal avvises etter forskrift om offentlige anskaffelser § 24-8 (1b). En slik avvisning vil utelukke mulighet for å få forhandle om sitt tilbud.

3. Evaluering av tilbud

Oppdragsgiver påbegynner evalueringen av innkomne tilbud etter at tilbudsfristen er ute. Alle inviterte tilbydere vil få invitasjon til å presentere sine tilbud. Deretter vil tilbudene bli evaluert på grunnlag av tildelingskriteriene, se nærmere informasjon i kap. 8.

Oppdragsgiver forbeholder seg retten til å redusere antall tilbud i gjennomførelsen av konkurransen, første gang i forkant av forhandlingene.

4. Forhandlingsrunder

Utvalgte tilbydere vil etter innledende evaluering bli invitert til forhandlinger. Avtale om innovasjonspartnerskap vil ikke bli tildelt uten at det er gjennomført forhandlinger.

Oppdragsgiver forbeholder seg retten til å gjennomføre forhandlinger i flere runder. Forhandlinger tar utgangspunkt i tilbudsgivernes tilbud. Oppdragsgiver forbeholder seg rett til å redusere antall tilbud etter hver forhandlingsrunde.

Det er adgang til å forhandle om endringer eller suppleringer av alle sider ved tilbudene. Vesentlig avvik og vesentlige endringer fra anskaffelsesdokumentene vil imidlertid ikke bli gjenstand for forhandlinger. Det vil ikke bli adgang til å forhandle om absolutte minstekrav eller tildelingskriterier i anskaffelsesdokumentene. Målet med forhandlingene er å optimere tilbudene i forhold til behovsbeskrivelsen (bilag 1A til Avtale om innovasjonspartnerskap).

5. Avslutning av forhandlingsforløpet

Oppdragsgiver avslutter forhandlingene når tilbudene er optimert i forhold til angitte behov i behovsbeskrivelsen (bilag 1A til Avtale om innovasjonspartnerskap). Oppdragsgiver kan, basert på resultatene fra forhandlingsrundene, oppdatere konkurransedokumentene. Eventuelle endringer i konkurransegrunnlaget som følge av forhandlingene skal umiddelbart sendes til alle de gjenværende tilbydere. I etterkant av slike endringer vil oppdragsgiveren gi tilbydere tilstrekkelig med tid til eventuelt å gi reviderte tilbud.

Oppdragsgiver vil avslutte forhandlingene ved å sette en felles frist for mottak av endelige tilbud fra de gjenværende tilbydere.

6. Tildeling av partnerskapsavtale

Etter forhandlingene vil de endelige tilbud evalueres og avtale tildeles. Vurdering av de endelige tilbudene vil bli foretatt på grunnlag av tildelingskriteriene for konkurransen (se kap. 8).



Tildelingskriterier). Samtlige tilbydere vil bli underrettet om beslutningen. Oppdragsgiver har til hensikt å inngå avtale om innovasjonspartnerskap med en tilbyder. Avtale kan tidligst inngås etter en karensperiode. Karensperioden er 10 dager regnet fra dagen etter meddelelse om valg av partner. Avtalen(e) anses som inngått når de har blitt signert av begge parter.

2.3 Gjennomføring av partnerskapet

Når konkurransen er gjennomført og avtale om innovasjonspartnerskap er inngått, starter gjennomføringen av innovasjonspartnerskapet. Gjennomføring av innovasjonspartnerskapet er regulert i Avtale om innovasjonspartnerskap kap. 2.

Innovasjonspartnerskapet gjennomføres med følgende faser:

FASE 1: Utvikling i form av delleranser (grunnutvikling)

FASE 2: Partnerens utarbeidelse og test av endelig prototype/løsning/tjeneste

FASE 3: Oppdragsgivers test og godkjenning av løsningen (oppdragsgivers akseptansetest)

FASE 4: Anskaffelse av løsningen (kjøpsopsjon)

Det vil bli satt delmål/resultatmål for hver fase. Oppdragsgiver forbeholder seg retten til å avslutte innovasjonspartnerskapet eller redusere antallet partnere ved å si opp individuelle avtaler på grunnlag av de avtalte delmålene. Vilårene for oppsigelse er regulert i Avtale om innovasjonspartnerskap kap. 2.

Varighet på fase 1-3 er estimert til maksimum 18 måneder.

2.4 Immaterielle rettigheter

Ordninger for immaterielle rettigheter er regulert kap. 10. i Avtale om innovasjonspartnerskap.

2.5 Skatteattest

Valgte leverandør skal på forespørsel levere skatteattest for merverdiavgift og skatteattest for skatt. Dette gjelder bare dersom valgte leverandør er norsk.

Skatteattesten skal ikke være eldre enn 6 måneder regnet fra fristen for å levere forespørsel om å delta i konkurransen eller tilbud.

2.6 Lønns- og arbeidsvilkår

For dette oppdraget gjelder Forskrift om lønns- og arbeidsvilkår i offentlige kontrakter (Forskrift 8.februar 2008 nr. 112).

Avtalen vil inneholde krav om lønns- og arbeidsvilkår, dokumentasjon og sanksjoner i samsvar med denne forskriften.

2.7 Taushetsplikt

Oppdragsgiver og dennes ansatte plikter å hindre at andre får adgang eller kjennskap til opplysninger om tekniske innretninger og fremgangsmåter eller drifts- og forretningsforhold det vil være av konkurransemessig betydning å hemmeligholde, jf. FOA § 7-4, jf. forvaltningsloven § 13. I et innovasjonspartnerskap med flere partnere kan oppdragsgiveren ikke uten samtykke gi de øvrige partnere tilgang til løsninger eller andre fortrolige opplysninger som en partner har gitt innenfor rammene av partnerskapet. Et samtykke skal gjelde de bestemte opplysningene som



oppdragsgiveren planlegger å gi tilgang til.

3 Forespørsel om deltakelse i konkurranse - kvalifiseringsfase

3.1 Generelt

Det skal inngis søknad om deltakelse i konkurransen. Søknaden må være i henhold til informasjon gitt i kapittel 4 og 5 i dette dokumentet. Fristen fremkommer i kapittel 1.7. Det anbefales at forespørselen leveres i god tid før fristens utløp

Kvalifiseringssøknaden skal leveres elektronisk via Mercell-portalen, www.mercell.no innen de oppgitte frister.

Dersom tilbyder ikke har bruker hos Mercell, eller har spørsmål knyttet til funksjonalitet i verktøyet, for eksempel hvordan det skal gis tilbud, ta kontakt med Mercell Support på tlf.: 21 01 88 60 eller på e-post til: support@mercell.com

Lvert forespørsel kan endres helt frem til fristens utløp. Den sist leverte forespørsel regnes som den endelige.

3.2 Forespørselens utforming

Forespørselen skal leveres med filnavn i henhold til følgende struktur:

Dokument	Navn
Vedlegg 1	Søknadsbrev (jf. mal)
Vedlegg 2	Svarskjema tekniske og faglige kvalifikasjoner (jf. mal)
Vedlegg 3 a	Ev. forpliktelseserklæring (jf. mal)
Vedlegg 3 b	Ev. morselskapsgaranti (mal)
Vedlegg 4	Begrunnelse for sladding (jf. Offentlig innsyn i tilbudene)
Vedlegg 5	Sladdet versjon av søknaden

4 Det europeiske egenerklæringsskjemaet (ESPD)

4.1 Generelt om det europeiske egenerklæringsskjemaet

Leverandøren skal fylle ut ESPD slik det fremgår av Mercell.

Som en dokumentasjon på oppfyllelse av kvalifikasjonskrav og at det ikke foreligger avvisningsgrunner skal tilbyderen fylle ut ESPD skjema slik det fremgår i Mercell. Vi gjør oppmerksom på at dersom tilbyder benytter seg av støttende virksomhet(er) til å oppfylle kvalifikasjonskravene i kap. 5.2 og 5.3, skal ESPD-skjema også fylles ut av den/de støttende virksomhet(er).

4.2 Nasjonale avvisningsgrunner

I henhold til ESPD del III: Avvisningsgrunner, seksjon D: «Andre avvisningsgrunner som er fastsatt i den nasjonale lovgivingen i oppdragsgiverens medlemsstat» presiseres det at i denne konkurransen gjelder også alle avvisningsgrunnene i anskaffelsesforskriften § 24-2, inkludert de rent nasjonale avvisningsgrunnene:



- Paragraf 24-2 (2). Oppdragsgiveren skal avvise en tilbyder når han er kjent med at tilbyderen er rettskraftig dømt eller har vedtatt et forelegg for de angitte forholdene. Kravet til at oppdragsgiver skal avvise tilbyder som har vedtatt forelegg er et særnorsk krav.
- Paragraf 24-2 tredje ledd bokstav i. Avvisningsgrunnen i ESPD-skjemaet gjelder kun alvorlige feil i yrkesutøvelsen, mens den norske avvisningsgrunnen også omfatter andre alvorlige feil som kan medføre tvil om tilbyderens yrkesmessige integritet.

5 Kvalifikasjonskrav

For å kunne bli invitert til å levere tilbud i konkurransen må interesserte leverandører vedlegge dokumentasjon på at han oppfyller kvalifikasjonskravene. All dokumentasjon som etterspørres skal sendes inn sammen med søknaden.

5.1 Leverandørens registrering, autorisasjon mv.

Krav	Dokumentasjonskrav
Leverandøren skal være registrert i et foretaksregister, faglig register eller et handelsregister i den staten leverandøren er etablert.	• Norske selskaper: Firmaattest • Utenlandske selskaper: Bekreftelse på at selskapet er registrert i foretaksregister, faglig register eller et handelsregister i den staten leverandøren er etablert.

5.2 Leverandørens økonomiske og finansielle kapasitet

Krav	Dokumentasjonskrav
Leverandøren skal ha tilstrekkelig økonomisk og finansiell kapasitet til å kunne utføre kontrakten.	• Kredittvurdering som baserer seg på siste kjente regnskapstall. Ratingen skal være utført av kredittopplysningsvirksomhet som har konsesjon til å drive slik virksomhet.
Kredittverdighet uten krav til sikkerhetsstillelse vil være tilstrekkelig til å oppfylle kravet.	Oppdragsgiver vil selv ta ut ratingrapport gjennom AAA Soliditet/Bisnode for å verifisere at tilbyder oppfyller kravet. Dersom leverandøren har saklig grunn til ikke å fremlegge den dokumentasjon oppdragsgiver har krevd, eller at dokumentasjonen ikke finnes, kan leverandøren dokumentere sin økonomiske og finansielle kapasitet ved å fremlegge ethvert annet dokument som oppdragsgiver anser egnet.

5.3 Leverandørens tekniske og faglige kvalifikasjoner

Krav	Dokumentasjonskrav
Leverandøren skal ha tilstrekkelig evne og kapasitet til å kunne gjennomføre kontraktsforpliktelsene.	Som dokumentasjon på at leverandøren oppfyller kravet om har tilstrekkelig evne og kapasitet, bes det om følgende: • Beskrivelse av leverandørens inntil 3 mest relevante oppdrag (referanseprosjekt). Beskrivelsen må inkludere angivelse av



Krav	Dokumentasjonskrav
Leverandøren (eller de ressurser leverandøren råder over), skal ha relevante kvalifikasjoner (dvs. erfaring, kapasitet eller kompetanse) innen forskning og utvikling, inkludert utvikling og gjennomføring av innovative løsninger. Leverandøren (eller de ressurser leverandøren råder over), skal ha tilstrekkelig kapasitet til å kunne gjennomføre kontrakten. Leverandøren må ha tilgang på relevante ressurser til å gjennomføre utviklingsoppdraget slik det er beskrevet i konkurransedokumentene.	oppdragets verdi, tidspunkt og mottaker (navn, telefon og e-post). Det er leverandørens ansvar å dokumentere relevans gjennom beskrivelsen. Dokumentasjonen skal: a. Beskrive hva som ble utviklet og på hvilken måte det er relevant for denne anskaffelsen b. Beskrive interessenmiljøet for referanseprosjektene, herunder kunder, samarbeidspartnere og andre c. Beskrive hvilke dokumenterbare resultater utviklingen/e har frembragt eller forventes å frembringe d. Beskrive hvor vidt løsningene fra referanseprosjektene er implementert (fremdeles i pilotstadiet eller markedsført, solgt og tatt i bruk?) e. Beskrive prosjektenes organisering, herunder leverandørens og eventuelt andre prosjektdeltakeres konkrete roller og ansvar i prosjektet f. Beskrive utviklingsprosessenes omfang og kompleksitet g. Beskrive referanseprosjektet utfordringer og risiko (både økonomisk, og med hensyn til måloppnåelse) og risikobegrensende tiltak • En kort beskrivelse av leverandørens, eller de ressurser leverandøren råder over, erfaring fra utviklings-, forsknings- eller innovasjonsprosjekter. • En oversikt over leverandørens personell (ansatte og ledere) per 1. september 2021 og gjennomsnittet de siste to årene (2019 og 2020) fordelt på prosjektledelse, utvikling og ev. andre områder relevant for denne forespørselen. Vedlegg 2, Svarskjema tekniske og faglige kvalifikasjoner, skal benyttes. Dersom leverandøren dokumenterer erfaring og/eller kapasitet ved å vise til personell leverandøren råder over, skal det skriftlig dokumenteres at leverandøren disponerer aktuelt personell, for eksempel gjennom en samarbeidsavtale eller en forpliktelseserklæring.



Oppdragsgiver ber om konsis og kortfattet dokumentasjon på overnevnte kvalifikasjonskrav. Det er ønskelig at dokumentasjonen ikke overskrider til sammen 10 A4-sider.

5.4 Støtte fra andre virksomheter

En leverandør kan støtte seg på kapasiteten til andre virksomheter for å oppfylle kvalifikasjonskravene i kap. 5.2 og 5.3. Dette gjelder uavhengig av den juridiske tilknytningen mellom leverandør og virksomhet(e). Dersom en leverandør ønsker å støtte seg på andre virksomheter for å tilfredsstille kvalifikasjonskravene må ESPD-erklæring leveres elektronisk for både leverandør og støttende virksomhet(er).

Leverandøren skal dokumentere at han råder over de nødvendige ressursene ved å legge frem forpliktelseserklæring fra disse virksomhetene.

6 Utvelgelseskriterier

Oppdragsgiveren skal velge ut et antall deltakere som er tilstrekkelig til å sikre reell konkurranse, men likevel ikke færre enn 3 så fremt det foreligger et tilstrekkelig antall kvalifiserte leverandører.

Dersom det melder seg flere enn 12 leverandører som oppfyller minstekravene til kvalifikasjoner, vil Oppdragsgiver rangere leverandørene etter følgende utvelgelseskriterier:

1. Referanseoppdragenes relevans i lys av Oppdragsgivers behovsbeskrivelse, vektet 50 % (punkt a og b i kapittel 5.3).
2. Leverandørens gjennomføring av referanseoppdragene, både når det gjelder prosess og endelige resultat, herunder håndtering av oppdragets utfordringer, risikohåndtering m.m., vektet 30 % (punkt c, d og e i kapittel 5.3).
3. Oppdragenes kompleksitet (herunder det tekniske, selve prosessen m.m.), vektet 20 % (punkt f og g i kapittel 5.3).

Oppdragsgiver benytter en modell for utvelgelse av prekvalifiserte leverandører der det gis en poengscore for hvert av kriteriene i punktene 1 - 3 over. Det benyttes en skala fra 1-10 hvor 10 poeng er best. Den gitte poengscoren til hvert kriterium multipliseres med kriteriets angitte relative vekt. De vektete poengscorene summeres og de inntil 12 leverandører med høyeste totale poengscore vil bli prekvalifisert i konkurransen.

Det presiseres at 12 kun er en øvre begrensing. Oppdragsgiver kan utvelge et lavere antall, men ikke færre enn 3 så fremt det er mer enn tre kvalifiserte søkere.

Oppdragsgiver vil snarest mulig gi leverandørene som ikke blir valgt ut eller avvist, en skriftlig meddelelse om utvelgelsen. Meddelelsen vil inneholde en kort begrunnelse.

6.1 Frist for å begjære midlertidig forføyning

Frist for å begjære midlertidig forføyning mot Oppdragsgivers beslutning om å avvise en forespørsel om å delta i konkurransen eller ikke velge ut en leverandør, er 15 dager regnet fra dagen etter Oppdragsgiver sender meddelelse om beslutningen, jf. anskaffelsesforskriften § 20-7.



7 Innlevering og utforming av tilbud - tilbudsfase

Dette punktet er kun aktuelt for de leverandørene som har blitt kvalifisert og utvalgt til å få levere tilbud. Alle leverandører må først levere forespørsel om deltakelse for så å avvente eventuell invitasjon til å levere tilbud. Leverandører som leverer forespørsel, men ikke blir invitert til å levere tilbud vil få beskjed om dette.

Informasjonen og detaljene i dette kapittelet kan bli oppdatert i forbindelse med invitasjon til å levere inn tilbud og underveis i forhandlingene.

7.1 Innlevering av tilbud

Alle tilbud skal leveres elektronisk via gjeldende konkurranse i Mercell-portalen, www.mercell.no. Systemet tillater ikke levering av tilbud etter tilbudsfristen.

Kontakt Mercell Support, tlf. 21 01 88 60 eller e-post support@mercell.com ved spørsmål knyttet til opprettelse av bruker hos Mercell og funksjonalitet i verktøyet.

Det anbefales at tilbudet leveres i god tid før fristens utløp. Leverte tilbud kan endres helt frem til tilbudsfristens utløp. Det sist leverte tilbudet regnes som det endelige tilbudet.

7.2 Tilbudets utforming

Tilbudet skal leveres i med filnavn henhold til strukturen under. Nærmere detaljer om innlevering av tilbud vil fremkomme av invitasjon til å levere inn tilbud som sendes leverandører som inviteres videre i konkurransen.

Dokument	Navn
Vedlegg 1	Tilbudsbrev (jfr. mal)
Vedlegg 2	Bilag 1-11 til Avtale om innovasjonspartnerskap. Ev. vedlegg til dette dokumentet navngis hhv. Vedlegg 2A....., vedlegg 2B.... etc.
Vedlegg 3	Begrunnelse for sladding (jf. Offentlig innsyn i tilbudene)
Vedlegg 4	Sladdet versjon av tilbudet

7.3 Alternative tilbud

Alternative tilbud aksepteres ikke.

7.4 Parallellt tilbud

Det er kun adgang til å inngi ett tilbud per tilbyder i konkurransen. Parallellt tilbud aksepteres ikke.

7.5 Forbehold

Tilbyders eventuelle forbehold bes oppgitt i Vedlegg 1 Tilbudsbrev. Forbehold skal være presise og entydige slik at Oppdragsgiver kan vurdere disse uten kontakt med tilbyderen.

Ethvert avvik fra konkurransegrunnlaget innebærer en risiko for at tilbyderen eller tilbud må avvises fra konkurransen.

7.6 Vedståelsesfrist

Tilbudet er bindende i 6 måneder regnet fra tilbudsfristen.



7.7 Omkostninger

Omkostninger tilbyder pådrar seg i forbindelse med konkurransen vil ikke bli refundert.

7.8 Offentlighet

Enhver kan begjære innsyn i de innkomne tilbudene, jf. lov 19. mai 2006 nr. 16 om rett til innsyn i dokument i offentlig verksemd (offentleglova) § 3. For å forenkle innsynsprosessen skal tilbyderen fylle ut vedlegg 3 Begrunnelse for sladding med sin vurdering av hvilke opplysninger i tilbudet som er underlagt lovbestemt taushetsplikt og begrunnelse for hvorfor vilkårene for taushetsplikt er oppfylt.

Tilbyder skal legge ved en sladdet versjon av tilbudet i tråd med sin vurdering av lovbestemt taushetsplikt. Dette lages som et eget vedlegg og merkes vedlegg 4 Sladdet versjon av tilbudet. Det bes om at sladdet tilbud leveres i redigerbart format slik at oppdragsgiver kan bearbeide dokumentet hvis det blir nødvendig. Det sladdede tilbudet vil bli gjort om til et låst dokument i PDF før det blir gitt innsyn.

Dersom tilbyder ikke anser noen opplysninger i tilbudet som taushetsbelagt, bes dette bekreftet i vedlegg 1 Tilbudsbrev.

8 Tildelingskriterier og evaluering

Dette kapittelet er kun relevant for de tilbydere som er kvalifisert og som får invitasjon til å levere inn tilbud etter endt kvalifiseringsfase.

Tildeling av kontrakt vil skje på grunnlag av hvilket tilbud som har det beste forholdet mellom pris og kvalitet. I denne anskaffelsen er det satt av inntil 13,5 MNOK inkl. mva. til utbetaling til valgt leverandør for utviklingsprosessen. Prosjektet ønsker å benytte hele denne rammen til utvikling av løsningen, derfor vil ikke pris bli vektlagt i evalueringen, jf. FOA § 18-1, 7. ledd. Bilag 7 til kontrakten skal likevel fylles ut.

Tildelingen skjer til den/de leverandører som er vurdert som best ut fra en vurdering av følgende tildelingskriterier:

Tildelingskriterier	Nærmere beskrivelse inkl. krav til dokumentasjon	Vekting
1. Kvalitet - Innovasjonsideen og løsningens effekt. Under dette kriteriet vurderes:		70 %
1.1 I hvilken grad den tilbudte løsningen/ideen dekker det behov som er beskrevet i konkurransedokumentene	Herunder vurderes hvordan den tilbudte løsning/tjeneste dekker det behov som er beskrevet i behovsbeskrivelsen, herunder hvordan løsningen ivaretar a) ønsket funksjonalitet og muligheter for å oppnå ønskede effekter i organisasjonen b) kvalitetsmessig god drift og forvaltning, herunder forslag til fremtidig driftsmodell	



Tildelingskriterier	Nærmere beskrivelse inkl. krav til dokumentasjon	Vekting
	c) kontroll og kvalitetssikring i utvikling av sikkerhetskritiske løsninger d) eksterne rettslige krav, personvern og sikkerhet Leverandørene skal i bilag 2 beskrive hele løsningskonseptet, samt hvordan og i hvilken grad løsningen/ideen vil dekke behovet slik det er beskrevet i bilag 1A til Avtale om innovasjonspartnerskap.	
1.2. Grad av innovasjon Løsningen/tjenesten skal være innovativ. Det skal være en ny løsning/tjeneste som utvikles gjennom anskaffelsen, eller eksisterende løsning som tilpasses et nytt bruksområde. Deler av løsningen/tjenesten kan basere seg på eksisterende løsninger som allerede finnes i markedet	Herunder vurderes det innovative i løsningen. Leverandøren skal beskrive grad av innovasjon i den tilbudte løsningen/tjenesten. Innovasjonsgraden må beskrives på en måte som får frem forskjellen mellom dagens situasjon og den foreslåtte løsning, og fremheve hva som er det innovative i løsningen. Mulig innovasjonspotensiale som kan utløses i et lengre perspektiv skal også beskrives.	
1.3. Strategi for kommersialisering/skalering Intensjonen i Innovasjonspartnerskap er at løsningen som utvikles skal bli et nytt produkt som Leverandøren forvalter og videreutvikler etter avsluttet innovasjonspartnerskap	Under dette kriteriet vurderes Leverandørens strategi for å videreutvikle løsningen/tjenesten, samt tanker/planer om å skalere løsningen i et større marked over tid. Leverandøren skal: • Beskrive sin erfaring med videreutvikling, kommersialisering og skalering av tilsvarende løsninger/tjenester • Skissere en overordnet strategi for videreutvikling, kommersialisering og skalering av løsningen/tjenesten etter avsluttet Innovasjonspartnerskap	
2. Utviklingsløp/gjennomføringsevne Under dette kriteriet vurderes:		30 %
Organisering og gjennomføring av utviklingsløpet	Leverandøren skal beskrive hvordan løsningen vil bli utviklet i et iterativt agilt innovasjonsløp sammen med Oppdragsgiver sin prosjektorganisasjon. Leverandøren skal beskrive hvordan løsningen/tjenesten vil bli utviklet slik at det er størst mulig sannsynlighet for at prosessen vil frembringe en implementerbar og helhetlig løsning. Leverandøren skal utarbeide følgende:	



Tildelingskriterier	Nærmere beskrivelse inkl. krav til dokumentasjon	Vekting
	• Overordnet prosjekt- og milepælsplan for gjennomføring av innovasjonspartnerskapet med beskrivelse av de ulike fasene og delmål fra start til ferdig utviklet løsning (bruk bilag 4) • Forslag til prosjektorganisasjon. Beskriv hva leverandøren forventer av involvering av partnerskapets medlemmer, både partner og oppdragsgiver inkludert testpersoner (fremtidige brukere) som oppdragsgiver skal stille med under utviklingsløpet. Beskriv også Partnerens nøkkelpersoner for utførelse av oppdraget (bruk bilag 6) • Beskrivelse av forslag til test og godkjenning av utviklet løsning (bruk bilag 5) • Risikovurdering av utvikling av løsningen og plan for risikohåndtering i utviklingsløpet (bruk bilag 4)	
Sum		100 %

Underkriteriene under tildelingskriteriet Kvalitet vektes ihht. rekkefølgen, dvs. pkt. 1.1 tillegges høyere vekt enn 1.2 og 1.2 tillegges høyere vekt enn 1.3 i evalueringen.

8.1 Evalueringsmetode

Oppdragsgiver benytter en evalueringsmodell der alle tilbud gis en poengscore fra 1-10 for hvert av tildelingskriteriene. Det tilbud som vurderes som best for dette kriteriet oppnår den høyeste poengsummen. De øvrige tilbud får poeng ut ifra et skjønn som er basert på hvordan det enkelte tilbud fremstår i forhold til det beste tilbudet. Den gitte poengscoren til hvert kriterium multipliseres med kriteriets angitte relative vekt. De vektete poengscorene summeres og leverandøren med høyeste totale poengscore er vinner av konkurransen.

Evalueringen vil bli utført av en tverrfaglig gruppe hos oppdragsgiver.

8.2 Presentasjon av tilbud

Samtlige leverandører vil få anledning til å presentere sitt tilbud for oppdragsgiver etter tilbudsfristen. Hver leverandør vil få inntil 30 minutter til disposisjon. Nærmere informasjon vil bli gitt i invitasjonen til å levere inn tilbud. Presentasjonen skjer digitalt.

8.3 Tildeling av avtale

Beslutning om tildeling av avtale vil bli varslet skriftlig til alle tilbydere samtidig i rimelig tid før kontrakt inngås. Beslutningen vil inneholde en begrunnelse for valget og gi informasjon om karenstid før inngåelse av kontrakt.