

KONKURRANSEGRUNNLAG

Konkurranse om
innovasjonspartnerskap
etter forskriftens del I og III

Utvikling av innovative løsninger for smartere drift og
vedlikehold av kommunale bygg
«1000 bygg – 10 000 muligheter»

EØS 018-2018

Innhold

1	GENERELL BESKRIVELSE	3
1.1	Oppdragsgiver	3
1.2	Beskrivelse av leveransen; behov	3
1.3	Viktige datoer	4
2	REGLER FOR INNGÅELSE OG GJENNOMFØRING AV INNOVASJONSPARTNERSKAP	4
2.1	Anskaffelsesprosedyre.....	4
2.2	Gjennomføring av konkurransen.....	5
2.3	Kontraktsbetingelser	6
2.4	Gjennomføring av innovasjonspartnerskapet	7
2.5	Immaterielle rettigheter	8
2.6	Samfunnsansvar i Bergen kommunes kontrakter	8
2.7	Skatteattest	8
2.8	Taushetsplikt.....	8
2.9	Vedståelsesfrist.....	9
2.10	Språk.....	9
2.11	Oppdatering av konkurransegrunnlaget.....	9
2.12	Tilleggsopplysninger	9
3	DET EUROPEISKE EGENERKLÆRINGSSKJEMAET (ESPD).....	9
3.1	Generelt om ESPD	9
3.2	Nasjonale avvisningsgrunner	9
4	KVALIFIKASJONSKRAV	10
4.1	Leverandørens registrering, autorisasjon mv.....	10
4.2	Leverandørens tekniske og faglige kvalifikasjoner	11
5	UTVELGELSESKRITERIER.....	12
6	TILDELINGSKRITERIER.....	13
6.1	Evalueringsmetode	14
7	INNLEVERING AV FORESPØRSEL OM DELTAKELSE I KONKURRANSEN	15
7.1	Innlevering av forespørsel.....	15
8	INNLEVERING AV TILBUD OG TILBUDSUTFORMING	15
8.1	Innlevering av tilbud	16
8.2	Veiledning til Partnerens utfylling av bilag til partnerskapskontrakten	16
9	VEDLEGG	17

1 GENERELL BESKRIVELSE

1.1 Oppdragsgiver

Bergen kommune, heretter også kalt Oppdragsgiver, inviterer med dette til konkurranse om inngåelse av innovasjonspartnerskap.

Bergen kommune ved Etat for bygg og eiendom eier og forvalter ca. 1 000 bygg – totalt mer enn 1 million kvadratmeter. Etat for bygg og eiendom bruker ca. 500 millioner kroner av kommunens driftsbudsjett hvert år til drift, vedlikehold, reparasjoner og reinvesteringer på eksisterende bygg.

Prosjektet har knyttet til seg følgende følgekommuner og -organisasjoner: Oslo kommune v/Omsorgsbygg, Trondheim, Bærum, Sandnes, Drammen, Kristiansand, Fredrikstad, Tromsø, Lørenskog, Kongsberg, Askøy, Voss, Os, Fjell, Lindås, Sund, Øygarden, Meland, Radøy, Fusa og Statsbygg. Alle nevnte vil gjennom prosessen få mulighet for en kjøpsopsjon (jf. bilag 11 til partnerskapskontrakt) sammen med Bergen kommune i innovasjonspartnerskapet.

All kommunikasjon skal rettes via Mercells elektroniske konkurransegjennomføringsverktøy, i det følgende benevnet som Mercell.

1.2 Beskrivelse av leveransen; behov

Bygningsmassen består hovedsakelig av barnehager, skoler, sykehjem og andre helsebygg, kontorbygg og idrettsbygg. Utfordringen er at oppdragsgiver jobber tungvint og lite kosteffektivt med drift, vedlikehold og forvaltning av den store bygningsmassen. Dette ønsker vi å fokusere på i innovasjonspartnerskapet. Se bilag 1 Behovsbeskrivelse for nærmere beskrivelse av behovet.

1.3 Anskaffelsens formål

Utfordringen som er beskrevet ovenfor er ikke unik for Bergen kommune. Den deles sannsynligvis av mange offentlige og private bygg- og eiendomsforvaltere i Norge og i utlandet. Digitaliseringen og automatiseringen som skjer i alle sektorer er også svært aktuell innen eiendomsforvaltning. Tilbydere av gode produkter og tjenester på dette området vil ha et bredt marked å betjene både i offentlig og privat sektor. Det vil også være store muligheter for leverandørene å bruke denne prosessen til å utvikle løsninger som basis for en internasjonal satsning. Dette gir leverandører et stort markedspotensial. Samfunnsnyten vil også bli langt større dersom man klarer å utvikle løsninger med et kostnadsnivå som er interessant for små kommuner, bedrifter og husholdninger, gjerne i form av fremtidige «hyllevarer».

Innovasjon er å fornye eller lage noe nytt som skaper verdi for en virksomhet, et samfunn eller innbyggere. Formen er eksperimenterende og løsningen er ikke kjent på forhånd. Dette omfatter både radikal innovasjon (utvikling av helt nye løsninger som ikke finnes på markedet i dag) og inkrementell innovasjon (å sette sammen eksisterende komponenter på nye måter til nye løsninger, integrere eller få ulike

systemer til å snakke sammen, eller å finne nye og nyttige anvendelser av eksisterende løsninger).

Formålet med innovasjonspartnerskapet er å utvikle helt nye varer og tjenester til bygg og eiendom for å løse et spesifikt behov. Prosedyren kan kun benyttes for anskaffelser av varer og tjenester som per i dag ikke finnes på markedet.

Det finnes allerede en god del produkter, løsninger og komponenter på markedet som kan dekke deler av behovet vi har skissert. Det gjelder for eksempel varme- og bevegelsessensorer, kameraer, droner, smart belysning, adgangsstyring, datalagring, app-teknologi, FDV-systemer m.m. Vi tror imidlertid at det gjenstår mye innovasjon og utvikling før det kan tas i bruk fullverdige, ferdige løsninger som muliggjør de ideene og tankene som ligger bak behovsbeskrivelsen vår.

1.4 Viktige datoer

Oppdragsgiver har lagt opp til følgende tentative tidsramme for prosessen:

Aktivitet	Tidspunkt
Tilbudskonferanse	18.06.2018
Frist for å stille spørsmål til kvalifiseringsprosessen	09.08.2018 kl. 12.00
Frist for å levere forespørsel om å bli kvalifisert	16.08.2018 kl. 12.00
Meddelelse om resultat av kvalifiseringen	31.08.2018
Åpning av konkurransen for tilbud	07.09.2018
Frist for å stille spørsmål til tilbudsprosessen	02.10.2018 kl. 12.00
Frist for å levere første tilbud	09.10.2018 kl. 12.00
Pitching av tilbud	16. – 18.10.2018
Forhandlinger første tilbud	Uke 43 - 50
Meddelelse om valg av leverandør	Uke 2 2019
Vedståelsesfrist	01.04.2019
Kontraktsinngåelse	31.01.2019
Oppstart utviklingsprosess	Februar 2019

2 REGLER FOR INNGÅELSE OG GJENNOMFØRING AV INNOVASJONSPARTNERSKAP

2.1 Anskaffelsesprosedyre

Anskaffelsen gjennomføres i henhold til lov om offentlige anskaffelser av 17. juni 2016 (LOA) og forskrift om offentlige anskaffelser (FOA) FOR 2016-08-12-974. del I og del III. Konkurransen følger prosedyren konkurranse om innovasjonspartnerskap, jf. § 13-1 (3).

Innovasjonspartnerskap er en anskaffelsesprosedyre som legger til rette for at oppdragsgiver i en og samme anskaffelse kan få utviklet innovative løsninger, for så

å ha en opsjon på å kjøpe den utviklede løsningen. Anskaffelsen skal bidra til ny verdiskaping og vekst i næringslivet.

Oppdragsgiveren vil inngå partnerskapskontrakter med opptil 3 (tre) tilbydere.

2.2 Gjennomføring av konkurransen

Gjennomføring av konkurransen omfatter følgende stadier:

1. Kvalifisering

Konkurransen om å inngå innovasjonspartnerskap innledes med en pre-kvalifiseringsfase. Bare de tilbyderne som oppfyller kvalifikasjonskravene og har blitt invitert vil få anledning til å levere tilbud. Se nærmere om kvalifikasjonskrav i avsnitt 4.

Oppdragsgiver planlegger å invitere opptil 10 (ti) leverandører til å gi tilbud. Dersom flere enn 10 (ti) kvalifiserte leverandører leverer forespørsel om deltakelse til konkurransen vil oppdragsgiver velge ut blant disse leverandørene på grunnlag av utvelgelseskriteriene i avsnitt 5.

2. Utarbeidelse av tilbud:

Tilbydere som har blitt invitert til å levere tilbud, utarbeider et tilbud. Tilbud skal utarbeides på bakgrunn av anskaffelsesdokumentene, og sendes via Mercell innen tilbudsfristens utgang. Tilbydere har mulighet til å stille spørsmål til konkurransegrunnlaget via Mercell før utløp av spørsmålsfrist.

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. Evalueringsav tilbud

Oppdragsgiver påbegynner evalueringen av innkomne tilbud etter tilbudsfristens utgang. Alle inviterte tilbydere vil få sine tilbud evaluert. Evalueringen vil bli foretatt på grunnlag av tildelingskriteriene. Se nærmere informasjon om tildelingskriterier i avsnitt 6.

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

4. Forhandlingsrunder

Tilbyderne vil etter innledende evaluering bli invitert til forhandlinger.

Partnerskapskontrakter 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 innledende tilbud.

Oppdragsgiver forbeholder seg rett til å redusere antall tilbud etter hver forhandlingsrunde.

Det vil bli 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 1 til partnerskapsavtalen).

5. Kommunikasjon og tilleggsopplysninger

Det er anledning til å stille spørsmål i konkurransen. Spørsmål som angår alle Tilbydere vil bli besvart som tilleggsinformasjon i konkurranse. Alle Tilbydere som har meldt sin interesse vil motta en e-post med link til tilleggsinformasjonen.

6. Avslutning av forhandlingsforløpet

Oppdragsgiver avslutter forhandlingene når tilbudene er optimert i forhold til angitte behov i behovsbeskrivelsen (bilag 1 i partnerskapsavtalen).

Oppdragsgiver kan for eksempel basert på resultatene fra forhandlingsrundene revidere konkurransedokumentene. Eventuelle endringer i konkurransegrunnlaget skal umiddelbart sendes til alle de gjenværende leverandørene. I etterkant av slike endringer vil oppdragsgiveren gi leverandørene 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 leverandørene.

7. Tildeling av partnerskapskontrakt

Etter forhandlingene og eventuelle oppdaterte tilbud vil endelig evaluering av tilbudene bli foretatt og kontrakt tildelt. Vurdering av de endelige tilbudene vil bli foretatt på grunnlag av tildelingskriteriene for konkurransen (se avsnitt 6 - Tildelingskriterier). Samtlige berørt leverandører vil bli underrettet om beslutningen. Oppdragsgiver har til hensikt å inngå partnerskapskontrakter med opptil 3 tilbydere. Partnerskapskontrakter kan tidligst inngås etter en karensperiode. Karensperioden er minimum 10 dager regnet fra dagen etter meddelelse om valg av leverandør. Karensperiodens utløp vil bli oppgitt i brevene med meddelelse om valg av leverandør. Kontraktene anses som inngått når de har blitt signert av begge parter.

2.3 Kontraktsbetingelser

Avtaleforholdet reguleres av vedlagt partnerskapskontrakt samt bilag og vedlegg.

2.4 Gjennomføring av innovasjonspartnerskapet

Når konkurransen er gjennomført og partnerskapskontrakt er inngått, starter gjennomføringen av innovasjonspartnerskapet. Gjennomføring av innovasjonspartnerskapet er regulert i partnerskapskontraktens kap.2.

Oppdragsgiver forventer ikke at alle de 1000 byggene kan gjøres «smarte» og oppfylle behovsbeskrivelsen innenfor rammene for dette innovasjonspartnerskapet. I utviklingsfasen tenker vi at innovasjonspartneren/partnerne kan jobbe med et mindre antall bygg av representative typer – f.eks. skole, kontorbygg, idrettsanlegg. Det kan også være naturlig å inkludere bygg av ulik alder og standard i dette utvalget. Før oppstart av utviklingsfasen må innovasjonspartnerne og Bergen kommune sammen identifisere de byggene som skal være del av prosjektet, som «piloter».

Innovasjonspartnerskapet gjennomføres med følgende faser:

FASE 1: Utvikling i form av delleveranser

FASE 2: Partners utarbeidelse og test av løsningen

FASE 3: Oppdragsgivers test og godkjenning av løsningen

FASE 4: Anskaffelse av løsningen

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 kontrakter på grunnlag av de avtalte delmålene. Vilklårene for oppsigelse er regulert i partnerskapskontraktens kap. 2.

Den/de løsningen(-e) som utvikles i prosjektet vil være gjenstand for kjøpsopsjoner for Bergen kommune og følgekommunene/-organisasjonene. Oppdragsgiver samt alle følgekommuner/-organisasjoner har hver for seg rett til å kjøpe den utviklede løsningen. Dersom opsjonen innløses, er leverandør forpliktet til å levere løsningen til oppdragsgiver og følgekommuner/-organisasjoner til betingelser som avtales etter at utviklingsfasen er avsluttet, og løsningen kan beskrives detaljert.

Kjøpsopsjonene vil ikke kunne bli prissatt i denne konkurransen fordi gjenstanden for opsjonene ikke foreligger enda. Prismodellen for kjøpsopsjonen blir fastsatt etter at fase 3 er avsluttet. Kjøp av utviklet ytelse forutsetter at prisen ikke overstiger den i partnerskapskontraktens bilag 11 avtalte maksimumskostnader.

Utgangspunkt for avtalen om pris og betingelser for opsjonene vil være dokumenterte utviklingskostnader minus kostnader som er dekket av de under innovasjonspartnerskapet tildelte midlene, samt kostnader for implementering, drift, vedlikehold av den valgte løsningen og en gevinstmargin for leverandøren. I forhandlingene om endelig pris og betingelser vil man videre ta utgangspunkt i det dokumenterte prisnivået i markedet når det gjelder enhetspriser, for eksempel timepriser.

2.5 Immaterielle rettigheter

Ordninger for immaterielle rettigheter er regulert i partnerskapskontraktens kapittel 10.

2.6 Samfunnsansvar i Bergen kommunes kontrakter

Ved kunngjøring av konkurransen er det ikke kjent om man vil utvikle en eller flere varer eller tjenester. Det er således usikkert om og i hvilken utstrekning nedenfor nevnte krav vil komme til anvendelse dersom Bergen kommune innløser sin kontraktsopsjon på det ferdig utviklede produktet/den utviklede løsningen. Vi informerer om kravene her for å synliggjøre at de kan komme til anvendelse.

Krav til lønns- og arbeidsvilkår

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

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

For kontrakter som er dekket av forskrift for lønns- og arbeidsvilkår, samt kontrakter med verd over 500.000 kr eks mva som er dekket av allmenngjort tariffavtale, gjelder Bergen kommunes standardbetingelser for lønns- og arbeidsvilkår hos leverandører og eventuelle underleverandører. Bergen kommunes standardbetingelser for lønns- og arbeidsvilkår er vedlagt (bilag 12 til partnerskapskontrakt).

2.7 Skatteattest

Valgte leverandør skal på forespørsel levere skatteattest for merverdiavgift og skatteattest for skatt, jf. FOA § 7-2. 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.

Underleverandør skal også fremlegge skatteattester på linje med hovedleverandøren. Som underleverandør regnes selskap som bidrar med vesentlige ytelser knyttet til utviklingsfasen og – dersom opsjon innløses - levering av løsning.

2.8 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.

2.9 Vedståelsesfrist

Leverandøren må vedstå seg sitt tilbud til det tidspunktet som er angitt i pkt. 4 ovenfor.

2.10 Språk

All skriftlig og muntlig kommunikasjon i forbindelse med denne konkurransen skal foregå på norsk. Språkkravet gjelder også selve tilbudet, vedlegg og dokumentasjon.

2.11 Oppdatering av konkurransegrunnlaget

Eventuelle rettelser, suppleringer eller endringer av konkurransegrunnlaget, samt spørsmål og svar i anonymisert form, vil bli formidlet til alle leverandører som har blitt invitert til å levere tilbud.

2.12 Tilleggsopplysninger

Dersom leverandøren finner at konkurransegrunnlaget ikke gir tilstrekkelig veiledning, kan han skriftlig be om tilleggsopplysninger hos oppdragsgiver via Mercell.

Dersom det oppdages feil i konkurransegrunnlaget, bes det om at dette formidles skriftlig via Mercell.

3 DET EUROPEISKE EGENERKLÆRINGSSKJEMAET (ESPD)

3.1 Generelt om ESPD

Som en foreløpig dokumentasjon på oppfyllelse av kvalifikasjonskrav, at det ikke foreligger avvisningsgrunner og eventuelt oppfyllelse av utvelgelseskriterier skal leverandøren fylle ut vedlagte ESPD skjema. Skjemaet skal leveres i Mercell sammen med forespørselen om deltakelse.

Oppdragsgiver kan på ethvert tidspunkt i konkurransen be leverandøren levere alle eller deler av dokumentasjonsbevisene dersom det er nødvendig for å sikre at konkurransen gjennomføres på riktig måte.

3.2 Nasjonale avvisningsgrunner

I henhold til ESPD del III: Avvisningsgrunner, seksjon D: «Andre avvisningsgrunner som er fastsatt i den nasjonale lovgivingen i oppdragsgiverens medlemsstat» De

norske anskaffelsesreglene går lenger enn hva som følger av avvisningsgrunnene angitt i EUs direktiv om offentlige anskaffelser og i standardskjemaet for ESPD. Det presiseres derfor at i denne konkurransen gjelder og alle avvisningsgrunnene i anskaffelsesforskriftens § 24-2, inkludert de rent nasjonale avvisningsgrunne.

Følgende av avvisningsgrunnene i anskaffelsesforskriften § 24-2 er rent nasjonale avvisningsgrunner:

- §24-2 (2). I denne bestemmelsen er det angitt at oppdragsgiver skal avvise en leverandør når han er kjent med at leverandøren er rettskraftig dømt eller har vedtatt et forelegg for de angitte straffbare forholdene. Kravet til at oppdragsgiver skal avvise leverandører som har vedtatt forelegg for de angitte straffbare forholdene er et særnorsk krav.
- 24-2 (3) 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 leverandørens yrkesmessige integritet.

4 KVALIFIKASJONSKRAV

For å kunne bli invitert til å levere tilbud til konkurransen må interesserte leverandører fylle ut det elektroniske egenerklæringsskjema som en foreløpig dokumentasjon på oppfyllelse av kvalifikasjonskravene nedenfor.

4.1 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: Godtgjørelse på at selskapet er registrert i foretaksregister, faglig register eller et handelsregister i den staten leverandøren er etablert.

4.2 Leverandørens tekniske og faglige kvalifikasjoner

Krav	Dokumentasjonskrav
Leverandøren skal ha kvalifikasjoner innen forskning og utvikling av løsninger som er relevant i lys av oppdragsgivers behovsbeskrivelse, inkludert implementering av innovative løsninger.	Beskrivelse av leverandørens inntil 3 mest relevante oppdrag i løpet av de siste 3 årene. Beskrivelsen må inkludere angivelse av oppdragets verdi, tidspunkt og mottaker (navn, telefon og e-post). Det er leverandørens ansvar å dokumentere relevans gjennom beskrivelsen. Dokumentasjonen skal: • Vise hva som ble utviklet • Beskrive utviklingsprosessenes omfang og kompleksitet • Beskrive hvilke dokumenterbare resultater utviklingene har frembragt eller forventes å frembringe • Beskrive hvor vidt løsningene er implementert (fremdeles i pilotstadiet eller markedsført, solgt og tatt i bruk?) • Beskrive prosjektenes organisering, herunder leverandørens og eventuelt andre prosjektdeltakers konkrete roller og ansvar i prosjektet • Beskrive prosjektets utfordringer og risiko (både økonomisk, og med hensyn til måloppnåelse) og risikobegrensende tiltak • Beskrive interessentmiljøet for prosjektet, herunder kunder, samarbeidspartnere og andre • Oversikt over nøkkelpersoners relevante erfaring. Nøkkelpersoner defineres som personer som anses som sentrale for løsninger som har blitt utviklet. Leverandøren skal dokumentere erfaringen ved å vise til kompetanse og erfaring til personell han råder over og skal benytte til dette oppdraget. Dette gjelder selv om kompetansen og erfaringen er opparbeidet mens personellet har utført tjeneste for en annen leverandør. Leverandør forplikter seg til å bruke tilbudt nøkkelpersonell til utvikling av løsning og utførelsen av oppdraget. Dersom nøkkelpersonell skal erstattes, skal det erstattes med kompetanse og erfaring på minimum tilsvarende nivå. Dersom leverandøren dokumenterer erfaring ved å vise til personell han råder over, skal han skriftlig dokumentere at han disponerer aktuelt personell for innovasjonspartnerskapet, for eksempel gjennom en samarbeidsavtale eller en forpliktelseserklæring.

4.3 Dokumentasjon av kvalifikasjonskrav for underleverandører

Alle underleverandører skal oppfylle og dokumentere kvalifikasjonskravet i avsnitt 4.1 om leverandørens registrering, autorisasjon m.v. (firmaattest).

Underleverandørene som leverandøren støtter seg på for å dokumentere kvalifikasjoner innen forskning og utvikling (og kun disse), skal i tillegg dokumentere oppfyllelse av alle kvalifikasjonskrav og dokumentasjonskravene, det vil si også kravene i avsnitt 4.2 om leverandørens tekniske og faglige kvalifikasjoner.

Alle underleverandører skal fremlegge skatteattester på linje med hovedleverandøren, og det skal legges frem utfylt og signert forpliktelseserklæring (jf. vedlagt mal for forpliktelseserklæring) fra underleverandør.

5 UTVELGELSESKRITERIER

Oppdragsgiver ønsker å kunne kvalifisere både etablerte selskap med mye relevant erfaring, men ser også behov for å åpne konkurransen for mindre erfarne og nyetablerte tilbydere, for eksempel innen gründermiljøene. Dersom det melder seg flere enn 10 (ti) leverandører som oppfyller minstekravene til kvalifikasjoner, vil oppdragsgiver reservere minst 2 (to) og maksimalt 4 (fire) plasser i konkurransen til mindre erfarne og nyetablerte selskap, forutsatt at det melder seg minst to slike selskap. De resterende plassene reserveres til selskap med lengre erfaring. Vurderingen om et selskap er etablert eller nyetablert, vil bli foretatt på bakgrunn av nøkkelpersonenes relevante erfaring, jfr dokumentasjonskrav for selskapets tekniske og faglige kvalifikasjoner, kulepunkt 8 (Oversikt over nøkkelpersoner relevante erfaring). Et selskap vil bli vurdert som nyetablert når det tilbudte teamet hovedsakelig har relevant erfaring kun fra de siste tre årene (regnet fra søknadsfristens utløp). Dette betyr for eksempel at et selskap som nylig ble registrert i enhetsregisteret, likevel kan være veletablert, fordi nøkkelpersonene har solid og langvarig erfaring fra arbeid i andre selskap.

Dersom det melder seg flere enn 10 (ti) leverandører som oppfyller minstekravene til kvalifikasjoner, vil oppdragsgiver rangere leverandørene etter følgende utvelgelseskriterier:

Referanseprosjektenes relevans i lys av BKs behovsbeskrivelse	Oppdragets omfang og kompleksitet, herunder eventuell teknisk kompleksitet, kompleksitet i prosessen, interessentmiljø, målgruppe, kunder, andre interessenter	Oppdragets utfordringer, risikobilde (økonomisk og mht måloppnåelse), risikohåndtering og risikobegrensende tiltak	Tilbyders rolle og ansvar i referanseoppdraget: sentral/perifer	Den utviklede løsningens resultater, både dokumenterbare og fremtidige
Vekt: ca. 25%	Vekt: ca. 20%	Vekt: ca. 10%	Vekt: ca. 20%	Vekt: ca. 25%

6 TILDELINGSKRITERIER

Tildelingen skjer på basis av hvilket tilbud som har det beste forholdet mellom pris og kvalitet, basert på følgende kriterier:

Tildelingskriterier		Krav til dokumentasjon	Vekting i %
1.	Potensiale i og effekt av den av tilbyder beskrevne løsningen i lys av oppdragsgivers behovsbeskrivelse, både individuelt for løsningen og i synergi med andre tilbudte løsninger	Leverandørene skal beskrive hvordan og i hvilken grad løsningen/ideen vil dekke behovet slik det er beskrevet i partnerskapsavtalens bilag 1 – Behovsbeskrivelse under overskriften «Innovasjonsrom og behov: Smartere drift og vedlikehold». Leverandøren skal også beskrive i hvilken utstrekning den tilbudte løsningen er innovativ, sett i lys av hva markedet allerede kan levere i dag. Løsningsbeskrivelsen <i>kan</i> for eksempel redegjøre for følgende elementer som nevnes i uprioritert rekkefølge: • Kortsiktig og langsiktig effekt (økonomisk, miljømessig, annet) som er relevant for oppdragsgiver • Løsningens anvendelighet og tilpasningsmuligheter til både små/avgrensede behov og store behov (stor og variert bygningsmasse) • Løsningens eventuelle potensiale utover behovet beskrevet i kontraktens bilag 1, som er relevant for oppdragsgiver • Brukergrensesnitt, brukervennlighet	70
2.	Utviklingsløp: Realiserbarhet og risiko; innsatsfaktorer	Leverandørene skal beskrive hvordan løsningen/ideen vil bli utviklet slik at det er størst mulig sannsynlighet for at prosessen vil frembringe en implementerbar og helhetlig løsning. Det skal redegjøres for følgende elementer som nevnes i uprioritert rekkefølge: • Beskrivelsen av utviklingsfasen i prosjektet fra start og frem til implementert løsning (bruk bilag 4 til partnerskapsavtalen), herunder forventet ressursinnsats hos leverandøren uttrykt i antall timeverk. • Beskrivelse av løsningens realiserbarhet samt risikoer knyttet til både utvikling av løsningen og driftsfasen; plan for risikohåndtering • Forslag for test og godkjenning (bruk bilag 5) av utviklet løsning.	30

	Sum	100
--	-----	-----

6.1 *Evalueringsmetode*

Prisen er fastsatt gjennom tildeling av midler for gjennomføring av innovasjonspartnerskapet. Totalt ble det bevilget et beløp på 7,4 mill kr for utvikling av ett eller flere løsninger innen ett eller flere innovasjonspartnerskap.

Oppdragsgiver ber tilbyderne om å beskrive hvilke ytelser som kan tilbys for følgende beløp:

- a) 1,25 mill kr
- b) 2,5 mill kr
- c) 4,9 mill kr
- d) 7,4 mill kr

Det legges til grunn at innovative løsninger som kan dekke oppdragsgiverens behov kan utvikles med svært forskjellig ressursinnsats. Det er mulig at en løsning som utvikles med små ressurser likevel har meget stort potensiale og effekt, og er forholdsvis lett å utvikle og implementere.

Oppdragsgiver velger løsningen eller løsningene som samlet sett oppfyller behovet best.

Utvikling av tilbudte løsninger behøver således ikke koste maksimalbeløpet. Det er for eksempel mulig å beskrive en løsning i flere faser, som knyttes til ovennevnte beløp. Hvis det tilbys en slik løsning, vil oppdragsgiver vurdere denne løsningen både som helhet, men også for hver fase som kan implementeres uavhengig av eventuelle påfølgende faser.

Dersom den samlet sett beste løsningen kan utvikles for et beløp på 4,9 mill kr, vil oppdragsgiver velge denne samt den beste løsning som koster inntil 2,5 mill kr, eller de to beste løsningene som koster 1,25 mill kr hver. Det kan også tenkes at oppdragsgiver velger en annen sammensetning av løsninger som samlet sett koster 7,4 mill kr.

Hvis den samlet sett beste løsningen ikke koster 7,4 mill kr, vil oppdragsgiver velge ytterligere løsning(-er) slik at midlene brukes i sin helhet. Hvis den samlet sett beste løsningen koster 4,9 mill kr, vil oppdragsgiver inngå enten ytterligere ett innovasjonspartnerskap for 2,5 mill kr, eller to partnerskap for 1,25 mill kr.

Det er viktig at det fremgår av tilbudet hvilken av de fire ovennevnte prisene som legges til grunn for tilbudet. Dersom tilbudet er inndelt i utviklingsfaser knyttet til noen eller alle av de fire ovennevnte prisene, må det legges frem dokumentasjon som er knyttet til hver av de fire prisene. Det kan da eksempelvis beskrives potensiale og effekt av en løsning som skal kunne leveres implementeringsklar for 2,5 mill kr, for

4,9 mill kr og for 7,4 mill kr. Hvis løsningen ikke er klar til å bli tatt i bruk når man har brukt kun 2,5 mill kr, skal den ikke tilbys, fordi den ikke er implementeringsklar.

7 INNLEVERING AV FORESPØRSEL OM DELTAKELSE I KONKURRANSEN

7.1 Innlevering av forespørsel

Forespørselen skal leveres via Mercell.

Kvalifiseringsforespørsler som er innlevert etter fristenes utløp vil bli avvist. Leverandøren har selv risiko for at Kvalifiseringsforespørselen er levert rettidig.

Alle kvalifiseringsforespørsler skal leveres elektronisk via Mercell-portalen, www.mercell.no, innen angitt frist. Merk at forespørsler ikke anses som levert før de er digitalt signert. Det er ikke tilstrekkelig at dokumentasjon er lastet opp i Mercell-portalen (systemet tillater heller ikke å sende inn forespørsler elektronisk via Mercell etter fristens utløp).

Det anbefales at forespørsel om prekvalifisering leveres i god tid før fristens utløp.

Er du ikke bruker hos Mercell, eller har du spørsmål knyttet til funksjonalitet i verktøyet, for eksempel hvordan du skal gi tilbud, ta kontakt med Mercell Support på telefon 21 01 88 00, eller på e-post til support@mercell.com.

Dersom du ønsker å endre forespørsel før fristens utløp kan du gå inn og åpne forespørselen, gjøre eventuelle endringer og levere på nytt helt frem til fristens utløp. Den sist leverte forespørsel regnes som den endelige forespørsel.

Under innlevering vil det bli bedt om elektronisk signatur for å bekrefte at det er aktuell tilbyder som har sendt inn forespørsel. Elektronisk signatur kan dere skaffe på www.commdes.com, www.buypass.no eller www.bankid.no. Vi gjør oppmerksom på at det kan ta noen dager å få levert elektronisk signatur slik at denne prosessen settes i gang så snart som mulig.

8 INNLEVERING AV TILBUD OG TILBUDSUTFORMING

Dette avsnitt er kun aktuelt for de leverandørene som har blitt kvalifisert og utvalgt til å få levere tilbud etter endt kvalifiseringsrunde. Alle leverandører må først levere forespørsel om deltakelse, i henhold til punktet over, 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.

8.1 Innlevering av tilbud

Tilbudet skal leveres elektronisk via Mercell.

Tilbud som er innlevert etter fristenes utløp vil bli avvist. Leverandøren har selv risiko for at tilbudet er levert rettidig.

Alle tilbud skal leveres elektronisk via Mercell-portalen, www.mercell.no, innen angitt frist. Merk at tilbud ikke anses som levert før de er digitalt signert. Det er ikke tilstrekkelig at dokumentasjon er lastet opp i Mercell-portalen (systemet tillater heller ikke å sende inn tilbud elektronisk via Mercell etter fristens utløp).

Det anbefales at tilbud leveres i god tid før fristens utløp.

Dersom du ønsker å endre tilbudet før fristens utløp kan du gå inn og åpne tilbudet, gjøre eventuelle endringer og levere på nytt helt frem til fristens utløp. Den sist leverte tilbudet regnes som det endelige tilbudet.

8.2 Veiledning til Partnerens utfylling av bilag til partnerskapskontrakten

Bilag 1 er fylt ut av Oppdragsgiver og skal ikke fylles ut eller endres av Partneren.

Bilag 2 skal fylles ut av Partneren.

Bilag 3 er fylt ut av Oppdragsgiver og skal ikke fylles ut eller endres av Partneren.

Bilag 4 er delvis fylt ut av Oppdragsgiver og skal fylles ut av Partneren i henhold til anvisningene i bilaget.

Bilag 5 er delvis fylt ut av Oppdragsgiver og skal fylles ut av Partneren i henhold til anvisningene i bilaget.

Bilag 6 er delvis fylt ut av Oppdragsgiver og skal fylles ut av Partneren i henhold til anvisningene i bilaget.

Bilag 7 er delvis fylt ut av Oppdragsgiver og skal fylles ut av Partneren i henhold til anvisningene i bilaget.

Bilag 8 fylles ut av Oppdragsgiveren og eller Partneren ved behov.

Bilag 9 fylles ut av partene etter kontraktsinngåelse ved leveranseendringer.

Bilag 10 fylles ut av Partneren etter anvisningene i bilaget.

Bilag 11 er fylt ut av Oppdragsgiver og skal ikke fylles ut eller endres av Partneren.

Bilag 12 er fylt ut av Oppdragsgiver og skal ikke fylles ut eller endres av Partneren.

9 VEDLEGG

- Partnerskapskontrakt m/bilag
- Vedlegg 1: Byggoversikt Bergen kommune
- Vedlegg 2: Skjema forpliktelseserklæring
- Vedlegg 3: Resultater etter markedsdialog - presentasjon
- Vedlegg 4: Resultater etter markedsdialog - tegninger
- Vedlegg 5: Resultater etter markedsdialog - videoer