

KONKURRANSEREGLER

DELTAKELSE I STARTOFF-PROSJEKT MED Regionalt
innkjøp i Kongsvingerregionen, RIIK

Saksnummer 21/842

Innhold

1 Hva er StartOff?	3
2 Introduksjon til StartOff-prosessen	3
3 RIIKs behov som det ønskes en løsning på	4
4 Steg-for-steg: Hvordan inngå en StartOff-kontrakt med RIIK?	5
5 Viktig informasjon om konkurransen.....	8
6 Vurderingskriterier	11
7 Innlevering av idéskisse i konkurransen	12
8 VEDLEGG	12

1 Hva er StartOff?

StartOff er et program, som skal gjøre det enklere for offentlige virksomheter å hente ut innovasjonskraften i oppstartsmarkedet. For å realisere dette tilrettelegger StartOff for anskaffelser som gjør det enklere for mindre selskaper å bli leverandør til det offentlige. StartOff skal sammen med offentlige virksomheter derfor gjennomføre prosjekter med følgende fellestrekk:

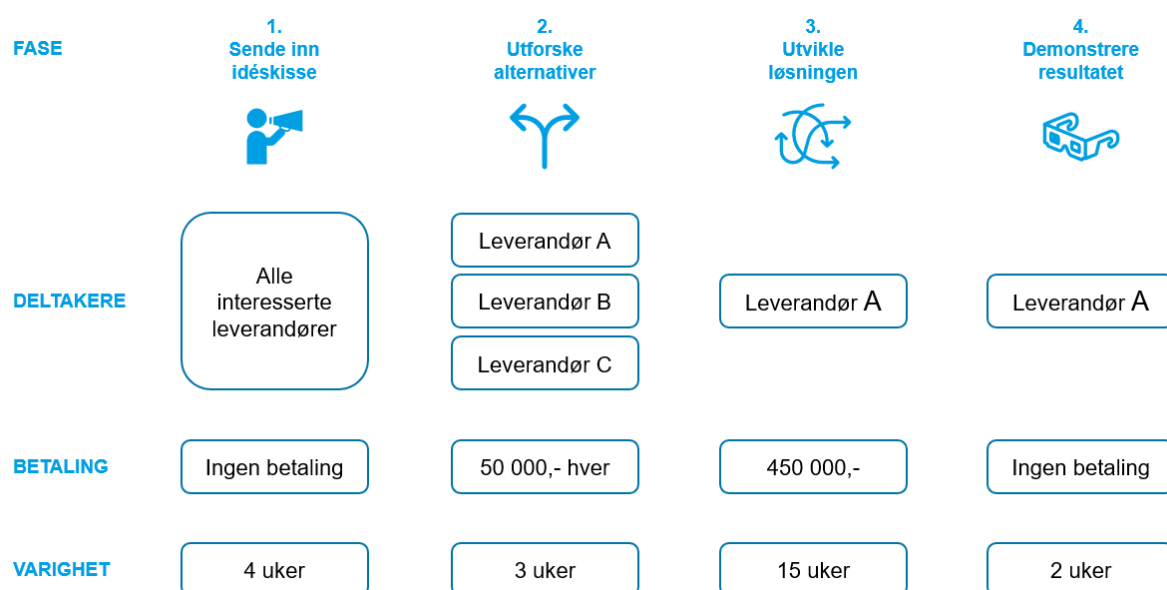
- Rask og enkel anskaffelsesprosess
- Minst mulig grad av detaljspesifikasjoner
- Kortere utviklingsløp (eksempelvis varighet på 3-6 måneder)
- Utvikling av minimumsprodukt (MVP)
- Betaling til utvalgte leverandører for å utarbeide løsningsforslag og for utvikling av minimumsprodukt

StartOff har med denne konkurransen satt av kr. 600.000,- til et prosjekt for Regionalt innkjøp i Kongsvingerregionen (RIIK). Prosjektets formål er å utvikle et minimumsprodukt (*minimum viable product, MVP*) slik at RIIK får oversikt over klimabelastning av offentlig innkjøp i RIIK. En slik oversikt vil RIIK bruke som kunnskapsgrunnlaget som er nødvendig for å prioritere hvilke innkjøpskategorier/avtaler der det er størst potensial i å innføre tiltak for å redusere klimabelastningen.

2 Introduksjon til StartOff-prosessen

Gjennom et StartOff-prosjekt erfarer offentlige virksomheter å samarbeide med oppstartsselskaper som leverandører, og oppstartsselskaper erfarer samarbeid med offentlige virksomheter som oppdragsgiver og kunde. StartOff legger derfor opp til en prosess der ditt selskap, i konkurranse med andre selskaper, kan vinne en utviklingskontrakt med RIIK. En StartOff-prosess gjennomføres med følgende steg:

Figur 1. Oversikt StartOff-prosessen



StartOff-prosessen starter med fasen «**sende inn idéskisse**» som en idékonkurranse hvor markedet inviteres til å løse en konkret utfordring. Idéskissene evalueres opp mot gitte vurderingskriterier (se pkt. 6). RIIK vil inngå en forsknings- og utviklingsavtale med inntil 3 leverandører som har de beste idéskissene. De 3 leverandørene får delta i fasen «**utforske alternativer**». Leverandørene som deltar i denne fasen, vil motta et vederlag på kr. 50.000,- hver. Formålet med denne fasen er at leverandørene får videreutvikle idéskissene til et løsningsforslag i tett dialog med oppdragsgiver over en periode på 3 uker. I løpet av denne 3-ukersperioden vil oppdragsgiver være tilgjengelig for informasjons- og kunnskapsdeling.

De endelige løsningsforslagene presenteres («**pitches**») for oppdragsgiver, så gjøres en ny evaluering, og det kåres en vinner. Vinneren går videre til neste fase «**utvikle løsningen**».

I fasen «**utvikle løsningen**» gjennomføres et forsknings- og utviklingsløp med den vinnende leverandøren. Det legges opp til et utviklingsløp for å utvikle et minimumsprodukt (MVP) for oppdragsgivers behov. Prosjektet gjennomføres i tett samarbeid med oppdragsgiver som bidrar med ressurser i prosjektet. Utviklingsprosjektet gjennomføres på 15 uker. Leverandøren mottar et vederlag på kr. 450.000,- for denne fasen.

Når utviklingsløpet er avsluttet er neste fase «**demonstrere resultatet**». I denne fasen demonstrerer leverandøren den utviklede løsningen til oppdragsgiveren. Etter at MVP'en er demonstrert gjennomfører StartOff en workshop med leverandøren. Formålet med workshopen er å få veiledning for å kunne skalere produktet inn mot flere offentlige kunder. Det betales ikke vederlag til leverandør for denne fasen.

StartOff vil bistå oppdragsgiver i å utforske mulighetene for en videreføring (innkjøp) av løsningen.

StartOff vil også legge til rette for at leverandøren får presentert sin løsning til et utvalg av andre offentlige og private virksomheter. Det inviteres bredt til denne samlingen med ambisjon om deltakelse fra mange ulike offentlige og private virksomheter som kan være nye kunder, investorer eller samarbeidspartnere. Det betales ikke vederlag for denne fasen.

Se pkt. 4 i dette dokumentet for mer detaljert informasjon om hvordan StartOff-prosessen gjennomføres.

3 RIIKs behov som det ønskes en løsning på

De 7 kommunene og 6 interkommunale selskapene i Kongsvingerregionen har etablert et formelt innkjøpssamarbeid, Regionalt Innkjøp i Kongsvingerregionen (RIIK), som blant annet har i oppgave å inngå felles avtaler, bistå ved enkeltanskaffelser (investeringsprosjekt) og utarbeide felles innkjøpsrutiner og maler.

Kommunene og selskapene som inngår i samarbeidet anskaffer årlig for omkring 1,1 – 1,2 milliarder kroner medregnet investeringer.

Det foreligger både en politisk vedtatt regional anskaffelsesstrategi der klima og miljø er et av fem hovedmål, og en politisk vedtatt regional klima- og miljøstrategi der et av tiltakene er å stimulere/stille krav til bærekraft og utslipp i egne innkjøp.

RIIK mottok i 2020 tilskudd fra Miljødirektoratet til prosjektet «Mer klimavennlig innkjøp i Kongsvingerregionen». I prosjektet skal det blant annet kartlegges klimabelastning av innkjøp, og på bakgrunn av dette prioriteres hvilke områder som er mest aktuelle å fokusere på for å gjøre innkjøp mer klimavennlig, samt å identifisere tiltak.

RIIK har per i dag ikke oversikt over klimabelastning av det faktiske innkjøpet som gjøres i samarbeidet, og en slik oversikt anses vesentlig som grunnlagsinformasjon inn i prosjektet «Mer klimavennlig innkjøp i Kongsvingerregionen».

RIIK har gjennom omfattende dialog med markedet ikke funnet løsninger som dekker behovene i prosjektet. Konsekvensen av at løsningen ikke finnes, er at kommunene og de interkommunale selskapene ikke får nødvendig innsikt til å løse prosjektet eller oppfylle strategier og mål innenfor klima og miljø.

For å identifisere klimabelastning av dagens innkjøp ønsker RIIK en løsning som gir oversikt over klimabelastning basert på det faktiske forbruket. RIIK skal ved å bruke løsningen få et beslutningsgrunnlag til å identifisere hvilke innkjøpskategorier/avtaler der det er størst potensial i til å innføre tiltak til å forbedre sin klimabelastning.

En mer utfyllende beskrivelse av behovet finner du i Vedlegg 1. Behovsbeskrivelse.

Løpende informasjon om konkurransen finner du på følgende side:

<https://startoff.anskaffelser.no/konkurranser>

4 Steg-for-steg: Hvordan inngå en StartOff-kontrakt med RIIK?

Utvelgelse av de beste idéskissene som får delta i fasen «utforske alternativer»

Kunngjøring

Denne konkurransen starter når konkurransedokumentene er kunngjort på Doffin.no. Konkurransedokumentene består av konkurransereglene med vedlegg (dette dokumentet) og StartOffs forsknings- og utviklingskontrakt med bilag.

I vedlegg 1 til konkurransereglene finner du behovsbeskrivelsen. Denne beskriver utfordringen som oppdragsgiver ønsker å løse, behovet, og krav som de har til løsningen.

Om du mener at du har en god idé for hvordan du kan hjelpe RIIK med å utvikle en løsning på utfordringen, ønsker vi å høre fra deg. Eneste forutsetning er at du er registrert i foretaksregistret (se kvalifikasjonskrav pkt. 5 i dette dokumentet).

Utarbeidelse av idéskisse:

Om du ønsker å inngå en avtale med Kongsvinger kommune på vegne av RIIK, bruker du malen for idéskisse for å beskrive ditt forslag. Idéskissen skal være på **maksimalt 2 000 ord**. Vi oppfordrer deg til å tenke kreativt for å løse oppdragsgivers behov. Idéskissen sender du i konkurransegjennomføringsverktøyet, sammen med kopi av firmaattest, innen tilbudsfristens utløp.

Utvelgelse fra mottatte idéskisser

Alle som oppfyller kravene til å delta i konkurransen, vil få sine idéskisser evaluert. Idéskissene vil bli evaluert av et panel som vurderer og rangerer de i forhold til tildelingskriteriene (se pkt. 6 i dette dokumentet).

De beste leverandørene inviteres til intervju

Om din idéskisse rangeres som en av de beste forslagene, vil du bli invitert til et intervju. Intervjuet vil bli gjennomført som et digitalt møte på ca. 45 minutter. I forkant av intervjuet, vil du få oversendt agenda for intervjuet.

Inngåelse av avtale for å bli med i fasen «utforske alternativer»

Basert på Idéskissen og intervjuet, vil oppdragsgiver gjennomføre en ny vurdering av forslagene. Panelet vil, når vurderingene er foretatt, rangere forslagene. Basert på denne rangeringen vil RIIK inngå en avtale med de tre beste leverandørene, som da blir invitert til fasen «utforske alternativer».

Gjennomføring av fasen «Utforske alternativer»

Felles oppstartsmøte

Fasen «utforske alternativer» gjennomføres på 3 uker. Formålet med denne fasen er at hver leverandør utvikler et endelig løsningsforslag basert på idéskissen. De tre leverandørene vil motta et vederlag på kr. 50.000,- hver for å gjennomføre denne fasen. I den første uken vil det bli gjennomført et felles oppstartsmøte for de tre leverandørene med oppdragsgiver. Formålet med oppstartsmøtet er å gi leverandørene informasjon, blant annet om hvordan fasen skal gjennomføres, herunder hvordan personene fra RIIK kan kontaktes og involveres underveis.

1:1-møter for avklaring av behov og rammer

I løpet av 3-ukersperioden vil personene fra oppdragsgiver være tilgjengelig for informasjons- og kunnskapsdeling slik at du kan tilpasse og utvikle ditt løsningsforslag. I etterkant av oppstartsmøtet vil det bli gjennomført 1:1-møter mellom ditt selskap og RIIK i hver av de tre ukene.

Utarbeidelse av løsningsforslag

Under 3-ukersperioden utvikler leverandørene sitt løsningsforslag. Det endelige løsningsforslaget vil være ditt forslag for utvikling av et minimumsprodukt (*minimum*

viable product) som løsning på RIIKs behov. Løsningsforslaget sender du til Kongsvinger kommune på vegne av RIIK innen fristen som blir gitt.

Presentere løsningsforslaget

De tre leverandørene får presentere sitt løsningsforslag i en pitch for evalueringspanelet som består av RIIK og representanter fra StartOff.

Basert på det endelige løsningsforslaget og presentasjonen, vil RIIK gjennomføre en vurdering av løsningsforslagene og rangere de. Kommunen kan gå videre med leverandøren som har det beste tilbudet. Det er kun denne leverandøren som eventuelt vil bli invitert til fasen «Utvikle løsningen». For de to andre leverandørene vil prosjektet være avsluttet.

Gjennomføring av fasen «Utvikle løsningen»

Forberedelser og organisering

Fasen «Utvikle løsningen» gjennomføres på 15 uker med mål om å utvikle et minimumsprodukt (MVP) basert på løsningsforslaget. Valgt leverandør vil motta et vederlag på opptil kr. 450.000 for å gjennomføre fasen. Fasen «Utvikle løsningen» starter med et oppstartsmøte mellom RIIK og valgt leverandør. Under møtet skal kommunen og valgt leverandør lage en detaljert fremdriftsplan for gjennomføring av fasen. Den detaljerte fremdriftsplanen skal godkjennes skriftlig av partene.

Utvikling av et minimumsprodukt

Leverandøren utvikler et minimumsprodukt i tett samarbeid med RIIK. Leverandøren har gjennomføringsansvaret for utviklingsløpet. Vi oppfordrer leverandøren til å legge opp til et utviklingsløp som inkluderer følgende steg:

- utvikling av løsningsdesign,
- utvikling av minimumsprodukt og
- gjennomføring av brukertesting.

Stegene bør gjentas de antall ganger som er nødvendig for å tilfredsstille RIIKs behovsbeskrivelse.

Gjennomføring av workshop «Hvordan skalere inn mot det offentlige markedet»

Et viktig formål med StartOff er å hjelpe oppstartselskaper med å finne sine første offentlige kunder. I tillegg ønsker vi at leverandørenes løsninger blir tatt i bruk av flere offentlige kunder. I etterkant av utviklingsløpet gjennomfører StartOff derfor en workshop med leverandøren. Formålet er å hjelpe selskapet med å vokse i det offentlige markedet. I workshopen blir selskapet gitt råd om hvordan det kan jobbe videre med utviklet løsning mot flere kunder i det offentlige og i privat sektor.

Deltakelse på Demodagen

Leverandøren som utvikler et minimumsprodukt i StartOff, vil få presentere løsningen på eventet Demodagen. Formålet med Demodagen er å få presentert og markedsført selskapene og løsningene som har deltatt i StartOff-prosjekter for et større publikum.

Demodagen vil invitere deltakere fra mulige kunder i offentlig og privat sektor, i tillegg til aktører fra investormarkedet.

5 Viktig informasjon om konkurransen

Anskaffelsesmetode

Konkurransen gjennomføres som en før-kommersielle anskaffelser. En før-kommersielle anskaffelse baserer seg på en unntaksbestemmelse i forskrift om offentlige anskaffelser av 12. august 2016 nr. 974 (§ 2-5. Unntak for kontrakter om forsknings- og utviklingstjenester). Dette innebærer at lov om offentlige anskaffelser og forskrift om offentlige anskaffelser ikke kommer til anvendelse.

Konkurransedokumenter

Konkurransedokumentene består av to deler:

1. Konkurranseregler (dette dokumentet)
2. RIIKs behovsbeskrivelse
3. Mal for idéskisse
4. StartOffs forsknings- og utviklingsavtale

Om Oppdragsgiver

Regionalt Innkjøp i Kongsvingerregionen (RIIK) er et innkjøpssamarbeid mellom 7 kommuner og 6 interkommunale selskaper i Kongsvingerregionen. Formålet med samarbeidet er å anskaffe og forvalte nødvendige og riktige varer og tjenester det er behov for på en måte som bidrar til en mest mulig kostnadseffektiv utnyttelse av kommunens ressurser. Oppgavene til RIIK omfatter blant annet:

- Inngå og vedlikeholde felles rammeavtaler.
- Etablere felles rutiner for anskaffelser.
- Rådgivning og bistand i forbindelse med enkeltanskaffelser.
- Informasjon om og opplæring i anskaffelsesregelverket.

Kommunene som er med i samarbeidet er Eidskog, Grue, Kongsvinger, Nord-Odal, Sør-Odal, Våler og Åsnes.

De interkommunale selskapene som inngår i samarbeidet er GIVAS, GIR, GIV, Glåmdal brannvesen, Konsek ØST, og SOR. Mer om disse:

- GIVAS - GIVAS eier og drifter alle offentlige vann og avløpsanlegg i de fire kommunene Grue, Kongsvinger, Nord-Odal og Eidskog - <https://www.givas.no/>
- GIR - GIR eies av kommunene Eidskog, Sør-Odal, Nord-Odal og Kongsvinger. Selskapet har ansvaret for renovasjonsordningen i de fire kommunene - <https://gir.hm.no/>
- Glåmdal brannvesen - <https://gbi.no/>
- GIV - Glåmdal Interkommunale Voksenopplæringsssenter - <https://giv.no/mer-om-giv/>

- Konsek ØST - Kontrollutvalgssekretariat Øst (Konsek Øst) IKS er et interkommunalt selskap som ivaretar sekretariatsfunksjonen for kontrollutvalgene i Eidskog, Elverum, Engerdal, Grue, Kongsvinger, Nord-Odal, Stor-Elvdal, Sør-Odal, Trysil, Våler, Åmot og Åsnes kommuner (eierkommunene) - <https://www.konsek-ost.no/>
- SOR - Solør Renovasjon IKS - <https://www.solorrenovasjon.no/>

Beskrivelse av leveransen

RIIKs beskrivelse av oppdraget følger av pkt. 3 i dette dokumentet (behovsbeskrivelsen). Behovsbeskrivelsen vil også utgjøre bilag 1 i StartOffs forsknings- og utviklingsavtale.

Kvalifikasjonskrav

For å delta i et StartOff-prosjekt må du være et selskap som er registrert i et foretaksregister. Du må derfor legge ved en kopi av slik registrering sammen med din idéskisse. (For selskap registrert i Brønnøysundregistret kan du hente ut firmaattest fra <https://www.brreg.no/>)

Immaterielle rettigheter

Regulering av immaterielle rettigheter fremgår av punkt 8 i StartOffs forsknings- og utviklingsavtale.

Språk

All skriftlig og muntlig kommunikasjon i forbindelse med denne konkurransen skal foregå på skandinavisk eller engelsk. Språkkravet gjelder også selve tilbudet.

Deltilbud

Det er ikke adgang til å gi tilbud kun på deler av oppdraget. RIIK søker en løsning som dekker en så stor del av behovet som mulig.

Spørsmål til konkurransedokumentene

StartOff og Oppdragsgiver oppfordrer leverandøren til å sette seg godt inn i konkurransedokumentene og stille spørsmål dersom noe er uklart. Dersom det oppdages feil i konkurransedokumentene, bes det om at dette formidles skriftlig via KGV.

Eventuelle spørsmål skal sendes skriftlig, via konkurransegjennomføringsverktøyet (KGV). Alle spørsmål vil bli besvart i anonymisert form og gjort tilgjengelig for alle som har meldt interesse for konkurransen i konkurransegjennomføringsverktøyet.

Oppdatering av konkurransedokumentene

RIIK har rett til å foreta rettelser, suppleringer eller endringer i konkurransedokumentene. Dersom det er behov for å gjøre vesentlige endringer kan konkurransen avlyses og kunngjøres på nytt.

Eventuelle rettelser, suppleringer eller endringer av konkurransedokumentene vil bli formidlet til alle leverandører som har sendt inn idéskisse.

Avvisning

Det er ikke anledning å ta vesentlige forbehold mot noen av vilkårene i konkurransedokumentene. Idéskisse og/eller løsningsforslag som inneholder vesentlige forbehold eller vesentlige avvik fra konkurransedokumentene, vil kunne bli avvist fra å delta i konkurransen.

Oppdragsgiver kan også avvise Idéskisse og/eller løsningsforslag som på grunn av avvik, forbehold, feil, ufullstendigheter, uklarheter eller lignende kan medføre tvil om hvordan de skal bedømmes i forhold til øvrige Idéskisser og/eller løsningsforslag.

Viktige datoer

RIIK har lagt opp til følgende tidsrammer for prosessen:

EVALUERING AV IDÉSKISSER	
Aktivitet	Tidspunkt
Kunngjøring av konkurranse	15. juni kl.12
Frist for å levere idéskisse	18. august kl.12
Intervju med inntil 6 leverandører	30. og 31. august
Evaluering	1. september
Kontraktsinngåelse med opptil 3 leverandører for fasen «Utforske alternativer»	3. september

GJENNOMFØRING AV FASE «UTFORSKE ALTERNATIVER»	
Aktivitet	Tidspunkt
Oppstartsmøte med leverandørene	8. september kl. 9
1:1-møter med RIIK	8. september kl.10-11, 12-13 og 13:30-14:30 (En time per leverandør, totalt 3 møter)
Arbeidsmøte 2 med RIIK	Uke 37, 2021
Arbeidsmøte 3 med RIIK	Uke 38, 2021
Innlevering av løsningsforslag	29. september kl.15
Presentasjon av løsningsforslag	5. oktober (3 pitcher)
Evaluering	6. oktober
Kontraktsinngåelse med 1 leverandør for fasen «Utvikle løsningen»	8. oktober

GJENNOMFØRING AV FASE «UTVIKLE LØSNINGEN»	
Aktivitet	Tidspunkt
Oppstartsmøte	13. oktober 2021
Utvikling ferdigstilt	Uke 4 2022
Avslutningsworkshop	Uke 4 2022

Tidsplanen er tentativ.

6 Vurderingskriterier

Evaluering av idéskisser

Idéskissene vil bli evaluert opp mot vurderingskriteriene (se tabell under).

Tabell 1 Vurderingskriterier

Vurderingskriterier	Vekting	Dokumentasjonskrav
<p>Kvalitet – løsnings effekt og grad av innovasjon</p> <p>Under dette kriteriet vurderes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. I hvilken grad den tilbudte løsningsidéen gir oversikt over klimabelastning av RIIKs innkjøp og utgjør et beslutningsgrunnlag til å identifisere hvilke innkjøpskategorier/avtaler det er størst gevinst å innføre tiltak innen 2. Grad av innovasjon i den tilbudte løsningsidéen 	60%	<p><u>Du skal bruke malen for idéskisse for å beskrive din løsningsidé.</u></p> <p>Beskriv løsningskonseptet samt hvordan og i hvilken grad løsningen/idéen vil dekke behovet slik det er beskrevet i behovsbeskrivelsen (se pkt.3 i dette dokumentet).</p> <p>Beskriv grad av innovasjon ved løsningen. Innovasjonsgraden må beskrives på en måte som får frem forskjellen mellom dagens situasjon og den foreslåtte løsningen, og fremhever hva som er den innovative delen av løsningen.</p> <p>Som referanse kan følgende definisjon av innovasjon brukes: innføring av en ny eller betydelig forbedret vare, tjeneste eller prosess, inkludert produksjons-, bygge- eller anleggsprosesser, en ny markedsføringsmetode eller en ny organisasjonsmetode forretningspraksis, arbeidsplassorganisering eller eksterne relasjoner.</p>
<p>Gjennomføringsevne/team</p> <p>Under dette kriteriet vurderes teamets forutsetninger for å realisere idéen. Følgende områder vektlegges i vurderingen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompetanse • Sammensetning • Motivasjon 	20%	<p>Beskriv kortfattet CV for hver av nøkkelpersonene i teamet, ev. beskriv kompetanse- og erfaringsprofiler for personer som skal inngå i teamet.</p>
<p>Kommersielt potensial for løsningsidéen</p>	20%	<p>Beskriv hvilke vurderinger du har om det kommersielle potensialet for den foreslåtte</p>

Vurderingskriterier	Vekting	Dokumentasjonskrav
		<p><u>Du skal bruke malen for idéskisse for å beskrive din løsningsidé.</u></p> <p>løsningsen. Kan den foreslåtte løsningen anvendes av et større marked enn RIIK?</p>

Evaluering av løsningsforslag

Det beste løsningsforslaget i fasen «utforske alternativer», vil bli invitert til fasen «utvikle løsningen». I fasen «utvikle løsningen» vil du få anledning til å utvikle et minimumsprodukt på oppdragsgivers utfordring. Vurderingskriterier for denne fasen vil bli meddelt leverandørene i forbindelse med oppstartsmøtet av fase «utforske alternativer» (se tidsplan pkt. 5 ovenfor).

I evalueringen kan oppdragsgiver og StartOff også invitere en tredjepart, eksempelvis for å bidra med spesifikk teknologikompetanse. Tredjepart vil ha taushetsplikt om forretningshemmeligheter de får tilgang til fra evalueringsarbeidet.

7 Innlevering av idéskisse i konkurransen

Idéskissen skal leveres i henhold til den utformingen det elektroniske systemet for innlevering angir.

Idéskissemalen skal brukes som utgangspunkt for å beskrive din løsningsidé.

Idéskissen må ikke overstige 2000 ord. Idéskisser som ikke overholder denne grensen, kan avvises.

Idéskissen sender du i konkurransegjennomføringsverktøyet sammen med kopi av bekreftelse på at selskapet er registrert i et foretaksregister.

8 VEDLEGG

- Vedlegg 1: RIIKs behovsbeskrivelse
- Vedlegg 2: Mal for idéskisse
- Vedlegg 3: StartOffs forsknings- og utviklingsavtale