

KONKURRANSEREGLER

DELTAKELSE I STARTOFF-PROSJEKTET
«X»

Saksnummer X

Innhold

1 Hva er StartOff?	3
2 Introduksjon til StartOff-prosessen	3
3 «X»s behov som det ønskes en løsning på	4
4 Matchmaking	5
5 Steg-for-steg: Hvordan inngå en StartOff-kontrakt med «X»?	5
6 Viktig informasjon om konkurransen	8
7 Vurderingskriterier	11
8 Innlevering av idéskisse i konkurransen	12
9 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 gjennomfører derfor sammen med offentlige virksomheter prosjekter med følgende fellestrekk:

- Rask og enkel anskaffelsesprosess
- Minst mulig grad av detaljspesifikasjoner
- Kortere utviklingsløp (eksempelvis varighet på 3-6 måneder)
- Utvikling av prototype eller *Minimum Viable Product (MVP)* som også kalles
- Betaling til utvalgte leverandører for å utarbeide løsningsforslag og for utvikling av minimumsprodukt

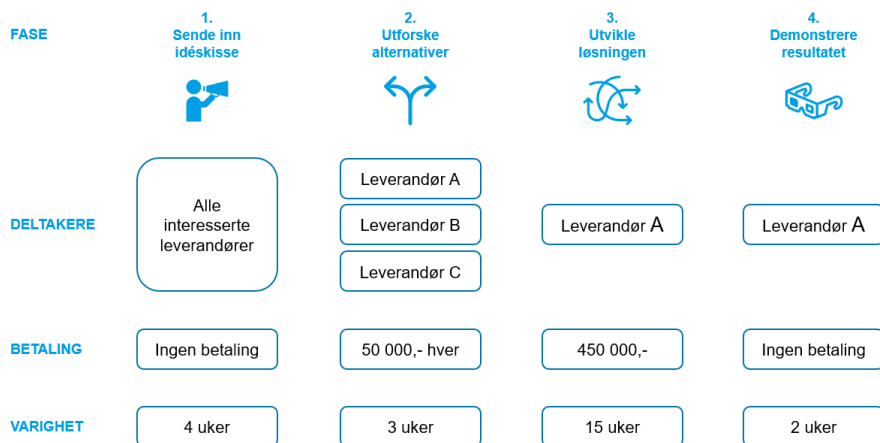
Kommentert [A1]: Minimumsløsning er endret til prototype. Gjelder hele dokumentet.

«X» har med denne konkurransen satt av kr. 600.000,- til et prosjekt i StartOff-ordningen. Prosjektets formål er å utvikle en prototype (MVP) slik at «X» får utviklet et verktøy som kan legge til rette for overgang til «X».

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 «X». En StartOff-prosess gjennomføres med følgende steg:

Figur 1. Oversikt StartOff-prosessen



StartOff-prosessen starter med fasen «**sende inn idéskisse**» som er en idékonkurranse hvor markedet inviteres til å løse en konkret utfordring. StartOff åpner

for matchmaking mellom leverandører som trenger komplementerende kompetanse for å utvikle en helhetlig løsning (se punkt 4). Idéskissene evalueres opp mot gitte vurderingskriterier (se pkt. 6). «X» 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 (prototypen) 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 «X»s behov som det ønskes en løsning på

I 2024 flytter «X» inn i nye lokaler. Overgangen til aktivitetsbaserte arbeidsplasser skaper både nysgjerrighet og motforestillinger. Tiden frem til vi flytter ønsker vi å bruke til å forberede oss på nye arbeidsverktøy og nye arbeidsprosesser. Vi skal lære oss mye nytt og vi må være åpne for å forlate gamle vaner. For å lykkes må vi skape gode opplevelser og ha en positiv innstilling.

Det vi ønsker hjelp til er å utvikle et kulturbyggende verktøy som kan bidra til å skape forståelse, trygghet og som kan motivere oss i overgangen fra den arbeidshverdagen vi kjenner til noe som blir nytt for oss alle.

I vedlegg 1 «Behovsbeskrivelsen «X» «X»» finner dere en utfyllende beskrivelse av behovet. Vi oppfordrer innovative selskaper til å sende oss ideskisser som kan løse dette behovet.

Løpende informasjon om konkurransen finner du på følgende side:
<https://startoff.anskaffelser.no/konkurranser>

4 Matchmaking

Behovsbeskrivelsen og tilhørende behovsmatrise legger til grunn at det er ønskelig med kompetanse på både endringsprosesser og digitale verktøy. Har din bedrift kompetanse til å utvikle den innovative løsningen innenfor kun én av disse kompetanseområdene oppfordres du til å søke sammen i konsortium med for å kunne levere et helhetlig forslag.

Du kan tilkjennegi din kompetanse og søke etter komplementerende kompetanse ved å fylle ut følgende skjema:

<https://forms.office.com/r/P56UDdWEZ3>.

Oversikten over bedrifter som søker etter partner med komplementerende kunnskap vil bli sendt ut til de som har benyttet skjema. Dere bruker oversikten til å ta direkte kontakt med aktuelle bedrifter. «X» eller StartOff har ingen rolle i etableringen av konsortium/søkergrupper ut over å gjøre skjema tilgjengelig, sammenstille informasjon og sende ut informasjonen etter fristen 9.desember.

Partnerne i konsortiumet må avtale seg imellom hvem som blir kontraktens hovedleverandør og hvem som skal inngå som underleverandør i tråd med kontraktens punkt 3.3 og bilag 6. Vi oppfordrer leverandører som inngår i samarbeidet etablerer egne samarbeidsavtaler som regulerer ansvar og rollefordeling mellom partene.

Les mer om matchmaking her: <https://innovativeanskaffelser.no/blogg/matchmaking/>

5 Steg-for-steg: Hvordan inngå en StartOff-kontrakt med «X»?

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

Kunngjøring

Kommentert [A2]: Benyttes i de prosjekter det er relevant og fjernes hvis det ikke er det.

Kommentert [A3]: Oppdateres/ byttes ut ved behov.

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 «X» 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 «X», 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.

Leverandører som ikke inviteres til intervju vil bli informert om dette via konkurransegjennomføringsverktøyet EU Supply.

Kommentert [A4]: Sendes ut som melding til tilbyderne i EU supply, ikke som tildelingsbeslutning.

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 «X» 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 «X» 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 «X» 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 «X»s behov. Løsningsforslaget sender du til «X» og kontaktpersonen i StartOff innen fristen som blir gitt.

Presentere løsningsforslaget

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

Basert på det endelige løsningsforslaget og presentasjonen, vil «X» gjennomføre en vurdering av løsningsforslagene og rangere de. «X» har intensjon om å 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 «X» og valgt leverandør. Under møtet skal «X» 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 «X». 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 tilfredsstillе «X»s 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.

6 Viktig informasjon om konkurransen

Anskaffelsesmetode

Konkurransen gjennomføres som en før-kommersiell anskaffelse. En før-kommersiell 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. «X»s behovsbeskrivelse
3. Mal for idéskisse
4. StartOffs forsknings- og utviklingsavtale

Om Oppdragsgiver

Se <https://www.»X».no/om-oss/>

Beskrivelse av leveransen

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

StartOff-kontrakten omhandler kun kjøp av forsknings- og utviklingstjenester og tilhørende MVP (prototype som kan testes) og ikke et ferdig utviklet produkt eller tjeneste. En fullt ut implementert løsning forutsetter en etterfølgende anskaffelsesprosess. StartOff kan gi bistand til oppdragsgiver i oppfølgingen av StartOff-prosjektet.

Kommentert [A5]: Presisering av hva kjøpet innebærer

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/>).

Taushetsplikt

Informasjon som oppdragsgiver blir kjent med som del av ideskissen, intervju, eller som i annen forbindelse framgår av tilbudet skal behandles konfidensielt og ikke gjøres tilgjengelig for utenforstående eller andre deltagende leverandører uten samtykke fra parten det gjelder. Oppdragsgiver skal ta nødvendige forholdsregler for å sikre at uvedkommende ikke får innsyn i eller kan bli kjent med taushetsbelagt informasjon.

Kommentert [A6]: Lagt til.

Taushetsplikten og omfanget av den i kontraktsfasen framgår av punkt 5.3 i StartOffs forsknings- og utviklingsavtale vedlagt dette konkurransegrunnlaget.

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. «X» 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 konkurransegjennomføringsverktøyet (KGV).

Eventuelle spørsmål skal sendes skriftlig, via 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

«X» 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

«X» har lagt opp til følgende tidsrammer for prosessen:

EVALUERING AV IDÉSKISSE	
Aktivitet	Tidspunkt
Kunngjøring av konkurranse	X
Frist for å melde sin interesse for matchmaking (dvs. sende inn skjema)	X
Frist for å levere idéskisse	X
Evaluering 1	X
Intervju med leverandørene av de 6 beste idéskissene	X
Evaluering	X
Kontraktsinngåelse med opptil 3 leverandører for fasen «Utforske alternativer»	25. januar

GJENNOMFØRING AV FASE «UTFORSKE ALTERNATIVER»	
Aktivitet	Tidspunkt
Oppstartsmøte med leverandørene	X
1:1 møte med «X» (vi vurderer om møtene skal gjennomføres fysisk eller digitalt)	X
Ev. Arbeidsmøte 1 med «X»	X
Ev. Arbeidsmøte 2 med «X»	X
Ev. Arbeidsmøte 3 med «X»	X
Innlevering av løsningsforslag	X
Presentasjon av løsningsforslag	X
Evaluering	X
Kontraktsinngåelse med 1 leverandør for fasen «Utvikle løsningen»	X

GJENNOMFØRING AV FASE «UTVIKLE LØSNINGEN»	
Aktivitet	Tidspunkt
Oppstartsmøte	X
Utvikling ferdigstilt	X
Avslutningsworkshop	X

Tidsplanen er tentativ.

7 Vurderingskriterier

Evaluering av idéskisser

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

Tabell 1 Vurderingskriterier

Vurderingskriterier	Vekting	Dokumentasjonskrav
		<u>Du skal bruke malen for idéskisse for å beskrive din løsningsidé.</u>
Kvalitet – løsningsens effekt og grad av innovasjon Under dette kriteriet vurderes: 1. I hvilken grad den tilbudte løsningsidéen synliggjør at den kan fungere som et kulturbyggende digitalt opplæringsverktøy for en «X». Følgende områder vektlegges i vurderingen: <ul style="list-style-type: none">• Tilpasning og relevans, brukervennlighet• Motivasjon og belønning i løsningen• Involvering og engasjement• Kunnskapsoverføring til medarbeiderne om den nye arbeidshverdagen• Personvern og sikkerhet 2. Grad av innovasjon i den tilbudte løsningsidéen	60%	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). 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. 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.
Gjennomføringsevne/team Under dette kriteriet vurderes teamets forutsetninger for å realisere idéen. Følgende områder vektlegges i vurderingen: <ul style="list-style-type: none">• Kompetanse• Sammensetning• Motivasjon	20%	Beskriv kortfattet CV for hver av nøkkelpersonene i teamet, ev. beskriv kompetanse- og erfaringsprofiler for personer som skal inngå i teamet.

Vurderingskriterier	Vekting	Dokumentasjonskrav
		<u>Du skal bruke malen for idéskisse for å beskrive din løsningsidé.</u>
Kommersielt potensial for løsningsideen	20%	Beskriv hvilke vurderinger som du har om det kommersielle potensialet for den foreslåtte løsningen. Kan den foreslåtte løsningen anvendes av et større marked enn «X»?

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.

8 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.

9 VEDLEGG

- Vedlegg 1: «X»s behovsbeskrivelse
- Vedlegg 2: Mal for idéskisse
- Vedlegg 3: StartOffs forsknings- og utviklingsavtale