

KONKURRANSEGRUNNLAG

Anskaffelse av en digital
plattform for økt samhandling
og bedre informasjonsflyt
mellom Siva,
programoperatører og
katapult-sentre



Siva SF
14. februar 2020

Innhold

.....	0
1 INNLEDNING.....	3
1.1 KONTAKTPUNKT.....	3
1.2 OM SIVA SF.....	3
1.2.1 Program.....	4
1.2.2 Norsk katapult.....	4
1.3 SIVAS FORVENTNINGER OG MÅL MED ANSKAFFELSEN.....	4
1.3.1 BAKGRUNN	4
1.3.2 Nå-situasjon	5
1.3.2 FORMÅL	6
1.3.3 ANSKAFFELSENS VERDI OG INNHOLD.....	6
2 ADMINISTRATIVE BESTEMMELSER.....	6
2.1 ANSKAFFELSESPROSEDYRE.....	6
2.2 SPRÅK	7
2.3 FREMDRIFTSPLAN	7
2.4 OPPDATERING AV KONKURRANSEGRUNNLAGET	7
2.5 SPØRSMÅL TIL KONKURRANSEGRUNNLAGET.....	7
2.6 LEVERANDØRENS DELTAKELSESKOSTNADER.....	7
3 LØNNS- OG ARBEIDSVILKÅR	8
4 BRUK AV UNDERLEVERANDØRER.....	8
5 KONFIDENSIALITET OG OFFENTLIGHET	8
5.1 TAUSHETSPLIKT	8
5.2 OFFENTLIGHET	8
6 KRAV TIL TILBUDET.....	9
6.1 TILBUDSSTRUKTUR.....	9
6.2 VEDSTÅELSESRIST.....	9
6.3 DELTILBUD.....	9
6.4 ALTERNATIVE TILBUD.....	9
6.5 FORBEHOLD OG ENDRINGER	9
6.6 TILBAKEKALLING AV TILBUD.....	9
6.7 TILLEGGSOPPLYSNINGER.....	10
6.8 AVVISNING	10
7 TILBUDSFORMAT OG LEVERING	10
7.1 TILBUDSFRIST	10
7.2 LEVERINGSMÅTE	10
7.3 TILBUDSFORMAT.....	10
7.4 SLETNING AV SENSITIV DATA.....	10

8 KVALIFIKASJONSKRAV	10
8.1 OM KVALIFIKASJONSKRAVENE.....	10
8.2 OBLIGATORISKE KRAV	10
8.3 KRAV TIL ORGANISATORISK OG JURIDISK STILLING	11
8.4 KRAV TIL ØKONOMISK OG FINANSIELL STILLING	11
8.5 KRAV TIL TEKNISKE OG FAGLIGE KVALIFIKASJONER	11
8.6 KRAV TIL LØSNINGEN	12
9 TILDELINGSKRITERIER OG EVALUERING	12
9.1 TILDELINGSKRITERIER.....	12
9.2 EVALUERING.....	14
9.3 AVTALE	14
10 AVSLUTNING AV KONKURRANSEN.....	14
10.1 AVLYSNING AV KONKURRANSEN	14
10.2 MEDDELELSE OM VALG AV LEVERANDØR OG KARENSPERIODE	14
VEDLEGG	14

1 INNLEDNING

1.1 KONTAKTPUNKT

Kontaktperson hos oppdragsgiver er:

Navn	Espen Halmøy – espen.halmoy@siva.no
Stilling	rådgiver Innovasjon

Spørsmål rettes til kontaktperson på oppgitt mailadresse innen frist oppgitt under pkt. 2.3. Alle svar og tilleggsinformasjon vil kommuniseres via det elektroniske anbudsverktøyet.

Det skal ikke være kontakt/kommunikasjon med andre personer hos oppdragsgiver hva gjelder anbudskonkurransen enn nevnte kontaktperson.

1.2 OM SIVA SF

Siva tilrettelegger for vekst og utvikling i industri og næringsliv. Vår virksomhet er tilstede over hele landet, der vi bidrar til arbeidsplasser, verdiskaping og levedyktige lokalsamfunn.

Siva – Selskapet for industrivekst – er et statlig foretak som utvikler, eier og finansierer en nasjonal infrastruktur for innovasjon og næringsutvikling bestående av inkubatorer, næringshager, katapult-sentre, innovasjonsselskaper, samt innovasjonssentre og industribygg («Siva-strukturen»).

Siva SF ble etablert i 1968 og er en del av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Siva er statens virkemiddel for tilretteleggende eierskap og utvikling av bedrifter og nærings- og kunnskapsmiljø i hele landet, med et særlig ansvar for å fremme vekstkraften i distriktene. Hovedmålet er å utløse lønnsom næringsutvikling i bedrifter og regionale nærings- og kunnskapsmiljø.

Siva har to delmål:

1. Siva skal gjennom sine eiendomsinvesteringer senke barrierer for etablering der markedsmekanismer gjør dette spesielt krevende, også for større industrielle eiendomsprosjekt.
2. Sivas innovasjonsaktiviteter skal tilrettelegge for etablering og utvikling av bedrifter i nærings- og kunnskapsmiljø, og koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk.

Siva SF er lokalisert i Trondheim og har 46 ansatte. For mer informasjon se vår hjemmeside: www.siva.no

Delingsplattformen er ment å styrke Sivas programaktivitet og selskapets aktiviteter knyttet til ordningen norsk - katapult. Den skal være et bidrag for å styrke og videreutvikle næringshager, inkubatorer og katapult-sentre, samt å bidra til økt samhandling i den såkalte Siva-strukturen.

1.2.1 Sivas programvirksomhet

Siva opererer to nasjonale innovasjonsprogrammer; inkubasjonsprogrammet og næringshageprogrammet.

Hovedmålet med **inkubasjonsprogrammet** er «økt nasjonal verdiskaping gjennom effektivt å identifisere, videreutvikle og kommersialisere gode idéer til nye vekstbedrifter, og gi ny vekst i etablerte virksomheter». Inkubatorer over hele landet er programoperatører for Sivas inkubasjonsprogram. Disse skal bidra til etablering og utvikling av nye vekstbedrifter og skape vekst i etablert næringsliv. Inkubatorene skal tilby et faglig og sosialt miljø hvor gründere, bedrifter, akademia, FoU-miljøer, investorer og andre kobles sammen. Per 01.01.20 var det 34 operatører av programmet.

Hovedmålsettingen til **næringshageprogrammet** er økt verdiskaping gjennom å bidra til utvikling av attraktive bedrifter og arbeidsplasser i hele landet, men fortrinnsvis i distriktene. Næringshager over hele landet er operatører av Sivas næringshageprogram. Næringshagemiljøet består av en rekke bedrifter som er samlokaliserte i næringshagen eller tilknyttet denne gjennom tett oppfølging og samarbeid. Næringshagen skal være en aktiv tilbyder og tilrettelegger av kompetanse, nettverk og infrastruktur, samt være en attraktiv møteplass og samhandlingsarena for bedriftene. Per 01.01.20 var det 40 operatører av programmet.

1.2.2 Norsk katapult

Norsk katapult er en ordning som skal bidra til etablering og utvikling av en struktur av nasjonale flerbrukssentre innenfor viktige områder for norsk fremtidig industri. I sentrene skal bedrifter kunne teste, simulere og visualisere teknologier, komponenter, produkter, løsninger, tjenester og prosesser.

Mange av de største bedriftene har finansielle muskler og kompetansen til å dekke egne behov når det gjelder testing, simulering og visualisering. Små og mellomstore bedrifter har som regel ikke samme mulighet. Tilgang til flerbruks infrastruktur for testing, simulering og visualisering vil derfor kunne bidra til at nye ideer utvikles raskere, billigere og bedre fra konseptstadiet og klargjøres for introduksjon på markedet. I tillegg vil det bidra til at ny kompetanse utvikles, videreutvikles og spres raskere til flere.

Det er per i dag utnevnt 5 nasjonale katapult-sentre som alle skal være tilgjengelige for bedrifter over hele landet. Siva, Innovasjon Norge og Norges forskningsråd samarbeider om ordningen Norsk katapult.

1.3 SIVAS FORVENTNINGER OG MÅL MED ANSKAFFELSEN

1.3.1 BAKGRUNN

Ved å tilby kompetanse og nettverk skal Siva, gjennom sine programoperatører og katapult-sentre, tilrettelegge for etablering og utvikling av bedrifter i nærings- og kunnskapsmiljøer og

koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk. Gjennom katapult-sentrene tilgjengeliggjøres fasiliteter og kompetanse som skal bidra til at bedrifter til raskere og bedre å utvikle sine idéer fram til markedsintroduksjon.

Aktivitetsområder innenfor programvirksomheten og ordningen Norsk katapult omfatter kompetansebidrag, utviklingssamtaler, kundetilfredshetsundersøkelser, arbeids- og rapporteringsverktøy, kurs i regi av Siva, ulike samlinger, Siva-ansatte som ressurspersoner, styrerepresentasjon, utvikling og spredning av beste praksis gjennom konkrete satsinger i regi av Siva, samt kunnskap generert gjennom evalueringer og forskningsprosjekt. Siva benytter også det nasjonale nettverket av programoperatører og katapult-sentre til å øke kompetansen i denne strukturen. Dette er gjort ved at Siva utlyser og følger opp utviklingsprosjekter som skal bidra til utvikling av ny metodikk, ny kompetanse, nye verktøy og beste praksis. Videre arbeider Siva kontinuerlig med utvikling og tilgjengeliggjøring av gode og relevante regionale, nasjonale og internasjonale nettverk for programoperatørene.

For flere av disse tiltakene vil ønsket måloppnåelse henge tett sammen med hvordan de tilgjengeliggjøres. Dersom man for eksempel skal lykkes med spredning av beste praksis eller sikre seg at utviklede verktøy benyttes må innholdet deles på en måte som gjør det lett for programoperatørene og katapult-sentrene å ta dem i bruk.

Siva har med sitt fokus på utvikling av en nasjonal infrastruktur for innovasjon og næringsutvikling et klart mål om å bidra til et aktivt samarbeid mellom programoperatører og katapult-sentre. Slike samarbeidsrelasjoner kan ha mange dimensjoner. Spesielt viktig er imidlertid samarbeid som bidrar til felles læring gjennom diskusjoner og informasjonsdeling. Gode samarbeidsrelasjoner bidrar også til at man i større grad tilgjengeliggjør de ressursene som finnes i nettverket, noe som øker forutsetningene for at målebedriftene får tilgang på riktig kompetanse og nettverk. Det har i de senere år vært en trend at målbedriftene i stadig større grad får støtte fra flere innovasjonsselskaper i Siva sitt nettverk. Dette er en trend Siva ønsker å forsterke gjennom etablering av en digital plattform for deling og samhandling. Geografiske avstander begrenser mulighetene for fysiske møteplasser. En felles digital plattform vil derfor være et viktig virkemiddel for kompetanseutvikling, nettverksbygging og deling – både mellom Siva og aktørene, og aktørene imellom.

En digital plattform for samhandling av Siva-strukturen vil i tiden fremover være et viktig virkemiddel for å understøtte Sivas strategiske målsetninger. Både programoperatører, katapult-sentre og Siva har identifisert et behov for å videreutvikle dagens digitale løsninger slik at disse på en bedre måte kan understøtte det arbeidet som skal utføres. På bakgrunn av dette er prosjektet Delingsplattform igangsatt.

1.3.2 Nå-situasjon

Behovet for å styrke Siva sine digitale flater er noe både programoperatører, katapult-sentre og Siva har adressert.

Innen programområdet tilgjengeliggjør Siva per i dag hovedsakelig innhold gjennom en Sharepoint-løsning (herunder AVI, et system for rapportering fra programoperatører og

deling av informasjon fra Siva), og kommunikasjon mellom programoperatørene baserer i hovedsak seg på epost-korrespondanse. Dette oppleves ikke som optimale løsninger for å understøtte Sivas målsetning om å tilby oppdatert og relevant kompetanse og nettverk. Sharepoint-løsningen som benyttes baserer seg på en mappestruktur hvor det er utfordrende å gjøre seg kjent med innholdet, mens e-post som felles kommunikasjonsplattform er lite egnet sammenlignet med andre løsninger som eksisterer i dag.

For ordningen Norsk katapult er det etablert et eget intranettområde for deling av sentrale dokumenter under ordningen mellom Siva og katapult-sentrene. Dette er et lukket område tilgjengelig for Siva og katapult-sentrene. Løsningen er ikke egnet for nettverksbygging og kommunikasjon.

1.3.2 FORMÅL

Siva SF gjennomfører en åpen anbudskonkurranse. Siva ønsker å inngå en tidsbegrenset avtale med en [1] leverandør som kan levere en digital plattform som i hovedsak er ferdig utviklet. Plattformen skal bidra til økt samhandling og bedre informasjonsflyt mellom Siva, programoperatører og katapult-sentre, til det beste for målbedriftene i Siva-strukturen og næringslivet forøvrig. For detaljert beskrivelse av løsningens tiltenkte innhold, se vedlegg 4.

Det vil stilles krav til at valgt leverandør kan bidra aktivt i implementering av løsningen, og levere gode tjenester, både før og etter implementering.

1.3.3 ANSKAFFELSENS VERDI OG INNHOLD

Verdien av en anskaffelse skal beregnes i henhold til regler om offentlige anskaffelse (anskaffelsesforskriften). I henhold til punkt 5.4.10 i denne forskriften skal verdien til tidsbegrensede kontrakter eller kontrakter der varigheten ikke kan fastsettes nærmere beregnes på grunnlag av månedlige verdi multiplisert med 48 (fire år). I tillegg til de årlige lisenskostnadene må det påregnes kostnader for tilpasning og implementering av valgt løsning. Anskaffelsens totalverdi er estimert til å ligge under terskelverdien (1,3 mill. kroner ekskl. mva.).

2 ADMINISTRATIVE BESTEMMELSER

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.

Oppdragsgiver planlegger å tildele kontrakt uten å ha kontakt med leverandørene utover å foreta eventuelle mindre avklaringer/korrigeringer av tilbudene.

Forhandlinger kan likevel bli gjennomført dersom oppdragsgiver, etter at tilbudene er mottatt, vurderer det som hensiktsmessig. Utvelgelsen vil i så fall bli gjort etter en vurdering opp mot tildelingskriteriene.

2.2 SPRÅK

Alle innleverte dokumenter skal være på norsk. Kommunikasjon med oppdragsgiver skal være på norsk.

2.3 FREMDRIFTSPLAN

Oppdragsgiver har lagt opp til følgende *tentative* tidsramme for prosessen:

Dato	Milepæl
10.03.2020 kl.12:30	Kunngjøring på Mercell
18.03.2020 kl.15:00	Frist for å stille spørsmål til konkurransegrunnet (Mercell)
20.03.2020 kl.16:00	Frist for å besvare eventuelle spørsmål til konkurransegrunnet (Mercell)
23.03.2020 kl.12:00	Tilbudsfrist
23.03.2020 kl.13:00	Tilbuds åpning
30.03.2020 kl.16:00	Eventuelle forhandlinger
02.04.2020 kl.16:00	Valg av tilbyder og meddelelse til tilbydere
13.04.2020 kl.16:00	Karensperiode
20.04.2020 kl.16:00	Kontraktsignering
20.04.2020 kl.16:00	Oppstartsmøte
23.04.2020 kl.16:00	Vedståelsesfrist

Det gjøres oppmerksom på at tidspunktene etter tilbudsåpning er veiledende.

2.4 OPPDATERING AV KONKURRANSEGRUNNET

Eventuelle rettelser, suppleringer eller endringer av konkurransegrunnet vil bli formidlet til alle leverandører som har registrert sin interesse for anskaffelsen i det elektroniske anbudsverktøyet.

2.5 SPØRSMÅL TIL KONKURRANSEGRUNNET

Eventuelle spørsmål leverandørene måtte ha til konkurransegrunnet må fremmes innen fristen oppgitt i pkt. 2.3 i det elektroniske anbudsverktøyet. Alle spørsmål vil bli besvart i anonymisert form og gjort tilgjengelig for alle som har registrert seg i det elektroniske anbudsverktøyet innen tidsfristen angitt i pkt. 2.3.

2.6 LEVERANDØRENS DELTAKELSESKOSTNADER

Kostnader som leverandøren pådrar seg i forbindelse med utarbeidelse, innlevering eller oppfølging av tilbudet og anskaffelsesprosessen for øvrig vil ikke bli refundert.

Deltakelse vil ikke på noen måte forplikte oppdragsgiver til å inngå kontrakt med leverandøren eller involvere oppdragsgiveren i økonomiske forpliktelser.

3 LØNNS- OG ARBEIDSVILKÅR

Denne konkurransen omfatter tjenester eller bygge- og anleggsarbeid som er omfattet av forskrift 8. februar 2008 nr.112 om lønns- og arbeidsvilkår i offentlige kontrakter.

4 BRUK AV UNDERLEVERANDØRER

Dersom leverandøren bruker underleverandør(er) for oppfyllelse av kontraktsforpliktelsene må dette komme tydelig frem i anbudsdokumentet.

5 KONFIDENSIALITET OG OFFENTLIGHET

5.1 TAUSHETSPLIKT

Informasjon som partene blir kjent med i forbindelse med konkurransen og gjennomføringen av kontrakten skal behandles konfidensielt, og ikke gjøres tilgjengelig for utenforstående uten samtykke fra den annen part. Taushetsplikten er likevel ikke mer omfattende enn det som følger av forvaltningslover, jf. Lov 10. februar 1967 eller tilsvarende sektorspesifikk regulering, samt etter offentlighetslover, se pkt. 5.2.

5.2 OFFENTLIGHET

Tilbud og anskaffelsesprotokoll kan unntas offentlighet, jf. Offentligloven av 19.05.06 nr. 16 § 23 inntil valg av tilbyder er bestemt.

Tilbyderne skal levere en utgave av tilbudet hvor det som anses å være forretningshemmeligheter er sladdet. Ved begjæring om innsyn, skal oppdragsgiver uavhengig av dette vurdere hvorvidt opplysningene er av en slik art at oppdragsgiver plikter å unnta dem fra offentlighet.

Det er vanskelig å gi noen utfyllende veiledning for sladding av tilbud, men Offentlighetsloven krever at alt skal være offentlig tilgjengelig, unntatt informasjon som kan defineres som forretningshemmeligheter. Dette er for eksempel enhetspriser, egenutviklet metodikk eller -verktøy og annet som vil undergrave leverandørens fremtidige konkurransevne dersom det offentliggjøres. Info som er tilgjengelig gjennom andre kanaler kan ikke sladdes.

Det sladdede dokumentet skal være identisk med originaldokumentet, altså samme sidetall, kapittelinndeling, overskrifter etc., men det som kan defineres som forretningshemmeligheter kan sladdes, altså gjøres uleselig enten elektronisk eller ved at man stryker over teksten med en tusj eller limer papir over den aktuelle teksten og så skanner dokumentet, eller tilsvarende metoder.

6 KRAV TIL TILBUDET

6.1 TILBUDSSTRUKTUR

Det bes om at tilbudet utformes i henhold til disposisjon som følger av dette konkurransegrunnlaget. Leverandør er selv ansvarlig for at alle spørsmål, krav og avklaringspunkter besvares/belyses og dokumenteres i tilbudet.

Det skal tydelig fremgå hvilke deler av tilbudet som er svar på konkurransegrunnlaget og supplement til denne, hvilke dokumenter som er svar på kvalifikasjonskrav, prisskjema, og andre opplysninger.

Tilbudet skal i tillegg inneholde følgende dokumenter:

- Forslag til løsning av oppdraget (inkludert innhold, metodikk, ressurspersoner, pris)
- Skatteattest og merverdiattest, ref. pkt. 8.2
- HMS erklæring, ref. pkt. 8.2
- Egenerklæring sosialt ansvar og antikorrupsjon, ref.pkt.8.2, vedlegg 2
- Firmaattest, ref. pkt. 8.3
- Årsregnskap, ref. pkt. 8.4
- Dokumentasjon på gjennomføringsevne, ref. pkt. 8.5
- CV, vedlegg 3
- Prisskjema, vedlegg 1

6.2 VEDSTÅELSESRIST

Leverandør må vedstå seg sitt tilbud til det tidspunktet som er angitt i pkt. 2.3.

6.3 DELTILBUD

Det er ikke anledning til å levere tilbud på deler av leveransen.

6.4 ALTERNATIVE TILBUD

Alternative tilbud vil ikke bli akseptert.

6.5 FORBEHOLD OG ENDRINGER

Vesentlige forbehold og endringer vil føre til avvisning av tilbudet. Forbehold og endringer skal angis presist og entydig slik at oppdragsgiveren kan evaluere tilbudet uten å ta kontakt med leverandøren. Forbehold og endringer skal på en klar og utvetydig måte referere til relevant vedlegg og punkt i konkurransegrunnlaget, og skal oppgis i tilbudsskjema.

Leverandøren skal tydelig angi hvilke konsekvenser eventuelle forbehold og endringer har for ytelsen, prisen og/eller andre forhold ved tilbudet.

6.6 TILBAKEKALLING AV TILBUD

Et tilbud kan tilbakekalles eller endres inntil tilbudsfristens utløp. Tilbakekalling skal skje skriftlig via det elektroniske anbudsverktøyet. Endring av tilbud er å betrakte som et nytt tilbud.

6.7 TILLEGGSOPPLYSNINGER

Dersom leverandøren finner at konkurransegrunnlaget ikke gir tilstrekkelig veiledning kan det bes om tilleggsopplysninger hos oppdragsgiver via oppgitt kontaktperson. Dersom det oppdages feil i konkurransegrunnlaget bes det om at dette formidles skriftlig via oppgitt kontaktperson.

6.8 AVVISNING

Avvisningsreglene i FOA kap.24 kommer til anvendelse. Vi anmoder leverandørene om å gjøre seg kjent med disse. Leverandør bes også opplyse om de har vedtatt et forelegg for noen av de straffbare forhold som nevnt i FOA § 24-2, annet ledd.

7 TILBUDSFORMAT OG LEVERING

7.1 TILBUDSFRIST

Tilbudsfristen er angitt i pkt. 2.3. Tilbudsfristen er absolutt. For sent innleverte tilbud vil bli avvist.

7.2 LEVERINGSMÅTE

Tilbudet skal leveres via det elektroniske anbudsverktøyet.

7.3 TILBUDSFORMAT

Tilbudet leveres i PDF format eller Microsoft Office kompatibelt format. Filene skal navngis slik at de viser til filens innhold.

I tillegg til selve tilbudet leveres 1 versjon av sladdet tilbud/oversikt over hvilke deler man anser unntatt offentlighet i tråd med pkt. 5.2.

7.4 SLETNING AV SENSITIV DATA

Etter endt anbudsrunde vil Siva slette alt sensitivt innhold i henhold til ny lov om personvern (GDPR).

8 KVALIFIKASJONSKRAV

8.1 OM KVALIFIKASJONSKRAVENE

For å kunne få sitt tilbud evaluert må leverandøren fylle ut det elektroniske egenerklæringskjemaet om at leverandøren oppfyller samtlige av de kvalifikasjonskravene som er oppgitt nedenfor. Det elektroniske egenerklæringskjemaet er tilgjengelig i det elektroniske anbudsverktøyet.

8.2 OBLIGATORISKE KRAV

Krav	Dokumentasjonskrav
Leverandøren skal ha ordnede forhold mht. skatteinnbetaling, arbeidsgiveravgift og merverdiavgift.	Det skal legges ved: <ul style="list-style-type: none">• Skatteattest• Merverdiavgiftattest

	Utstedt av skattekontoret via Altinn
HMS	Utfylt HMS-egenerklæring skal legges ved. Mal fra følgende link skal benyttes: Egenerklæring om helse, miljø og sikkerhet (HMS): https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2013-10-04-1185/KAPITTEL_5#KAPITTEL_5
Sosialt ansvar og antikorrupsjon.	Leverandør skal bekrefte at de overholder Sivas krav til sosialt ansvar og antikorrupsjon. Vedlegg 2.

8.3 KRAV TIL ORGANISATORISK OG JURIDISK STILLING

Krav	Dokumentasjonskrav
Leverandøren skal være et lovlig etablert foretak.	Norske leverandører: <ul style="list-style-type: none"> Firmaattest

8.4 KRAV TIL ØKONOMISK OG FINANSIELL STILLING

Krav	Dokumentasjonskrav
Leverandøren skal ha økonomisk kapasitet til å gjennomføre oppdraget/kontrakten.	Leverandørens årsregnskap inkludert noter med styre- og revisjonsberetning fra de to siste årene. Dersom årsregnskapet for fjoråret ikke er ferdigstilt ved tilbudsfristens utløp for denne konkurransen skal det i tillegg vedlegges foreløpig årsregnskap for fjoråret. Oppdragsgiver forbeholder seg retten til selv å foreta en kredittvurdering. Finansiell styrke vurderes i forhold til omsetning, resultatgrad, soliditet og likviditet.

8.5 KRAV TIL TEKNISKE OG FAGLIGE KVALIFIKASJONER

Krav	Dokumentasjonskrav
Leverandøren skal ha tilstrekkelig gjennomføringsevne.	Det skal gis en kort og overordnet beskrivelse av virksomheten, herunder: <ul style="list-style-type: none"> En redegjørelse for foretakets forretningsidé og kjernekompetanse relatert til leveringsomfanget. Beskrivelse av hvordan leverandøren er organisert for gjennomføring av denne kontrakten.
Leverandørens involverte ressurspersoner skal ha god erfaring fra lignende leveranser.	Referanser fra lignende leveranser de 5 siste årene. Beskrivelsen av referansene skal minimum inneholde: <ul style="list-style-type: none"> Kort beskrivelse av leveransen inkl. problemstilling og resultat Tidspunkt for gjennomføring

	<ul style="list-style-type: none"> • Omfang av leveranse i beløp • Navn og telefonnummer til referanseperson hos oppdragsgiver. <p>Oppdragsgiveren skal ha mulighet til å kontakte referansepersonene som oppgis.</p>
--	---

8.6 KRAV TIL LØSNINGEN

Krav	Dokumentasjonskrav
Løsningen skal være utviklet over tid og være verifisert gjennom brukertesting.	<p>Det skal gis en kort og overordnet beskrivelse av løsnings utviklingsløp, herunder:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hvordan man har jobbet for å redusere teknisk risiko/eliminere tekniske feilkilder. • Hvordan man har jobbet for å sikre seg en løsning som appellerer til brukerne.

9 TILDELINGSKRITERIER OG EVALUERING

9.1 TILDELINGSKRITERIER

Den digitale plattformen skal bidra til økt samhandling og bedre informasjonsflyt mellom Siva, programoperatører og katapult-sentre. I vedlegg 4 «Innholdsbeskrivelse» følger en beskrivelse av ønsket innhold og behov. I evalueringen vil det vektlegges hvordan leverandørens løsninger svarer på de behovene som er beskrevet i innholdsbeskrivelsen.

Tildeling skjer på basis av hvilket tilbud som samlet sett er mest fordelaktig for Siva SF, basert på følgende kriterier:

Kriterium	Vekt
<p>Kostnad</p> <p>Kostnader vurderes ut fra løsnings årlige kostnader (i form av lisenskostnader el. lignende), samt timepris for utvikling og rådgiving utover det som inngår som standard.</p>	15%
<p>Brukervennlighet</p> <p>Delingsplattformen må oppleves som enkel å ta i bruk. Løsningens grafiske uttrykk, hvordan innholdet er kategorisert og hvordan man kan navigere seg rundt på siden vil derfor vektlegges. Det vil også være viktig at løsningen fremstår som en Siva-plattform. Det vil derfor vektlegges i hvilken grad løsningens grafiske uttrykk kan tilpasses.</p>	25%

Kriterium	Vekt
<p>Funksjonalitet</p> <p>Delingsplattformen skal bidra til å skape et tettere samarbeid mellom aktørene i Siva sitt nettverk og tilgjengeliggjøre informasjon som er relevant for deres virksomhet. Det er derfor viktig at løsningen, gjennom en enkel forvaltning, legger til rette for at både Sivas ansatte og operatørene og sentrene kan bidra til at innholdet som deles er relevant og oppdatert.</p> <p>Muligheten for integrasjon med andre løsninger, og da spesielt Sivas IT-løsninger vil derfor vektlegges. Siva har i sine IT-strategi valgt Office 365 som plattform. Her trekkes muligheten for sampublisering gjennom SharePoint og publisering av rapporter fra Power BI frem som to spesielt viktige områder.</p> <p>Videre vil løsningens samhandlingsdel kreve en viss brukermengde/aktivitet for at den skal fungere etter hensikten. Er det for eksempel noen som stiller et spørsmål er det viktig for brukeropplevelsen at noen svarer opp dette innen rimelig tid. En løsning som gjør det mulig å varsle brukeren når noen har oppdatert siden vil kunne stimulere til økt aktivitet. For at varslingsene ikke skal oppfattes som «spam» bør det kunne reguleres hvilke brukere som skal varsles, hvor ofte de skal varsles og på hvilken måte de skal varsles.</p> <p>Løsningen vil inneholde et forholdsvis bredt spekter av informasjon, og informasjon vil distribueres gjennom ulike kanaler/løsninger. En god søkefunksjon som gir brukeren relevant informasjon på tvers av de ulike kanaler vil derfor være viktig. Videre vil det være viktig at innholdet kan kategoriseres på en måte som gjøre det enkelt for brukeren å navigere seg frem til det som er relevant.</p> <p>Ulike brukere vil få tilgang til ulikt innhold i delingsplattformen. Noe innhold vil være tilgjengelig for alle, mens noe innhold vil være tilgjengelig for kun en eller et fåtall brukere. Det vil derfor vektlegges at løsningen gir muligheten til å tilgangsstyre innhold på en god måte.</p> <p>Det vil også vektlegges at løsningen kan struktureres på en slik måte at brukerne kan dele informasjon, diskutere og samarbeide innenfor definerte grupper. Her kan det være aktuelt å opprette grupper basert på tematikk, region, type aktør, etc.</p> <p>Muligheten for integrasjon med andre løsninger, og da spesielt Sivas IT-løsninger vil vektlegges. Siva har i sine IT-strategi valgt Office 365 som plattform. Her trekkes muligheten for sampublisering gjennom SharePoint og publisering av rapporter fra Power BI frem som to spesielt viktige områder.</p>	40%

Kriterium	Vekt
<p>Service og videreutvikling</p> <p>Behovene en delingsplattform skal dekke vil kunne endre seg. Valgt løsning bør derfor gi rom for at man i fremtiden skal kunne tilegne løsningen annen funksjonalitet enn den man har vektlagt i denne omgang. Videre vil det være viktig at man har tilgang på en god og tilgjengelig supporttjeneste både før og etter implementering av løsningen. Det vil også vektlegges i hvilken grad leverandør kan, gjennom god prosjektveiledning, bidra til en god implementering av løsning.</p>	20%

Vi ber om at leverandør beskriver og dokumenterer sitt tilbud slik at det gjør oppdragsgiver i stand til å gjøre valg ut fra kriteriene over.

9.2 EVALUERING

Alle tilbud vil bli evaluert med poeng, hvor 5 er høyest og 0 er lavest. I konkurransen benyttes det en lineær evalueringsmodell som poengsetter pris og kvalitet. Den som har høyest vektet score tildeles oppdraget.

9.3 AVTALE

Statens standardavtaler vil brukes som kontrakter for anskaffelsen.

10 AVSLUTNING AV KONKURRANSEN

10.1 AVLYSNING AV KONKURRANSEN

Oppdragsgiver forbeholder seg retten til å avlyse konkurransen dersom det foreligger saklig grunn, jf. FOA § 25-4.

10.2 MEDDELELSE OM VALG AV LEVERANDØR OG KARENSPERIODE

Oppdragsgiver informerer alle leverandører via det elektroniske anbudsverktøyet om hvem oppdragsgiver har til hensikt å tildele kontrakt til så snart valg av leverandør er gjort. Meddelelsen vil inneholde en begrunnelse for valget og angi karenperioden fra tildelingen gjøres kjent til kontraktsignering (kontraktinngåelse) er planlagt gjennomført.

Dersom oppdragsgiveren finner at tildelingsbeslutningen ikke er i samsvar med kriteriene for valg av leverandør kan beslutningen annulleres frem til kontrakt er inngått.

VEDLEGG

- Vedlegg 1: Prisskjema til utfylling
- Vedlegg 2: Egenerklæring sosialt ansvar og antikorrupsjon
- Vedlegg 3: Skjema for CV for tilbyders navngitte ressurser
- Vedlegg 4: Innholdsbeskrivelse

