

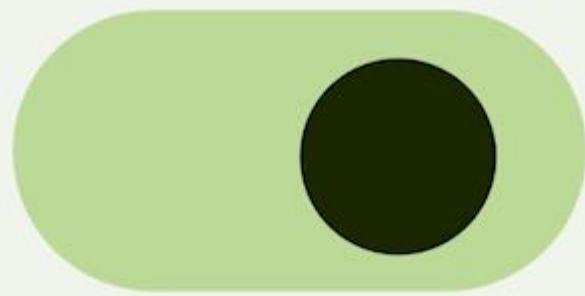


Hei!

Møtet starter kl. 12.30

Velkommen!





Infomasjonsmøte

01.12.22



Smart Data



Hedmark IKT



Agenda

Behovene våre og
utfordringen vi skal løse

Ellen Snartum – prosjektleder Smart Data

Innovasjonspartnerskap
som prosedyre

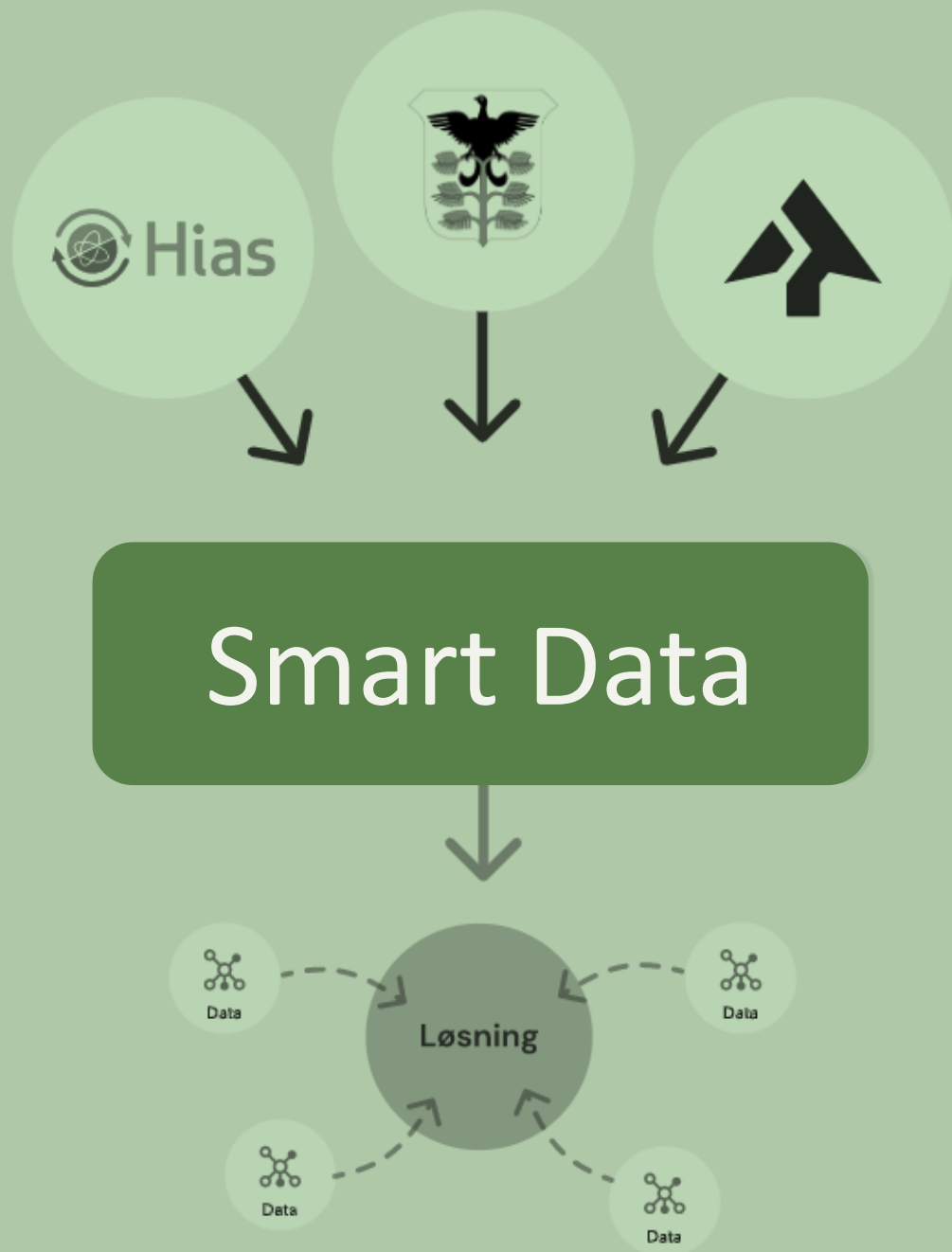
Harald Aas - LUP

Avtalen

Johan Englund - DFØ

Spørsmål og svar

- 
- Manglende kompetanse og forståelse
 - Lav datakvalitet
 - «Orden i eget hus»
 - Leverandørinnlåsing og vanskelig tilgang til egne data
 - Få insentiver for datadeling



Gjøre kommuner i stand til å utnytte egne data på en sikker måte på tvers av kommunens ulike sektorer, for å kunne utvikle brukertilpassede og sammenhengende tjenester

Alternativer

Forstå

Definere

Utforme

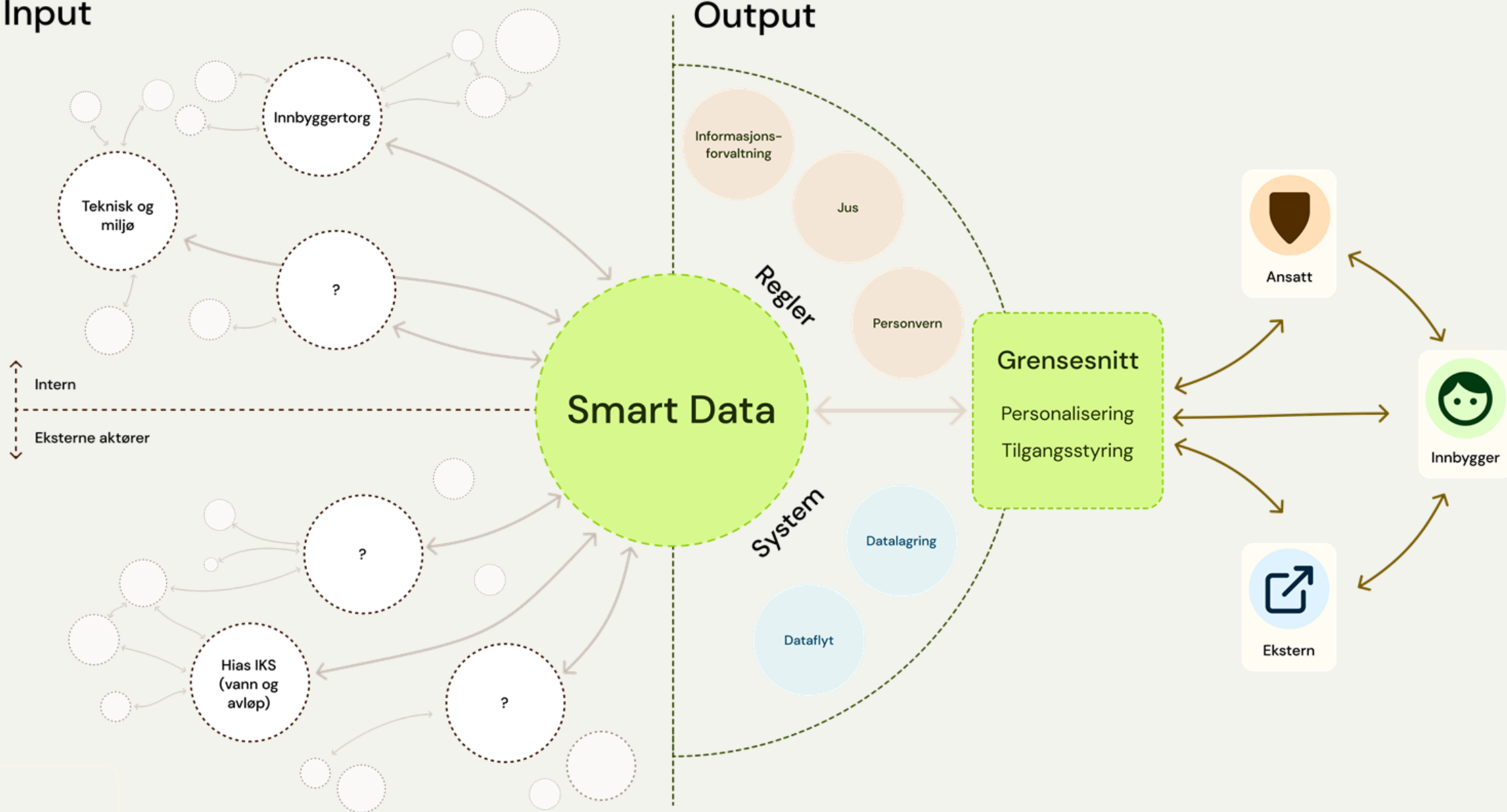
Levere

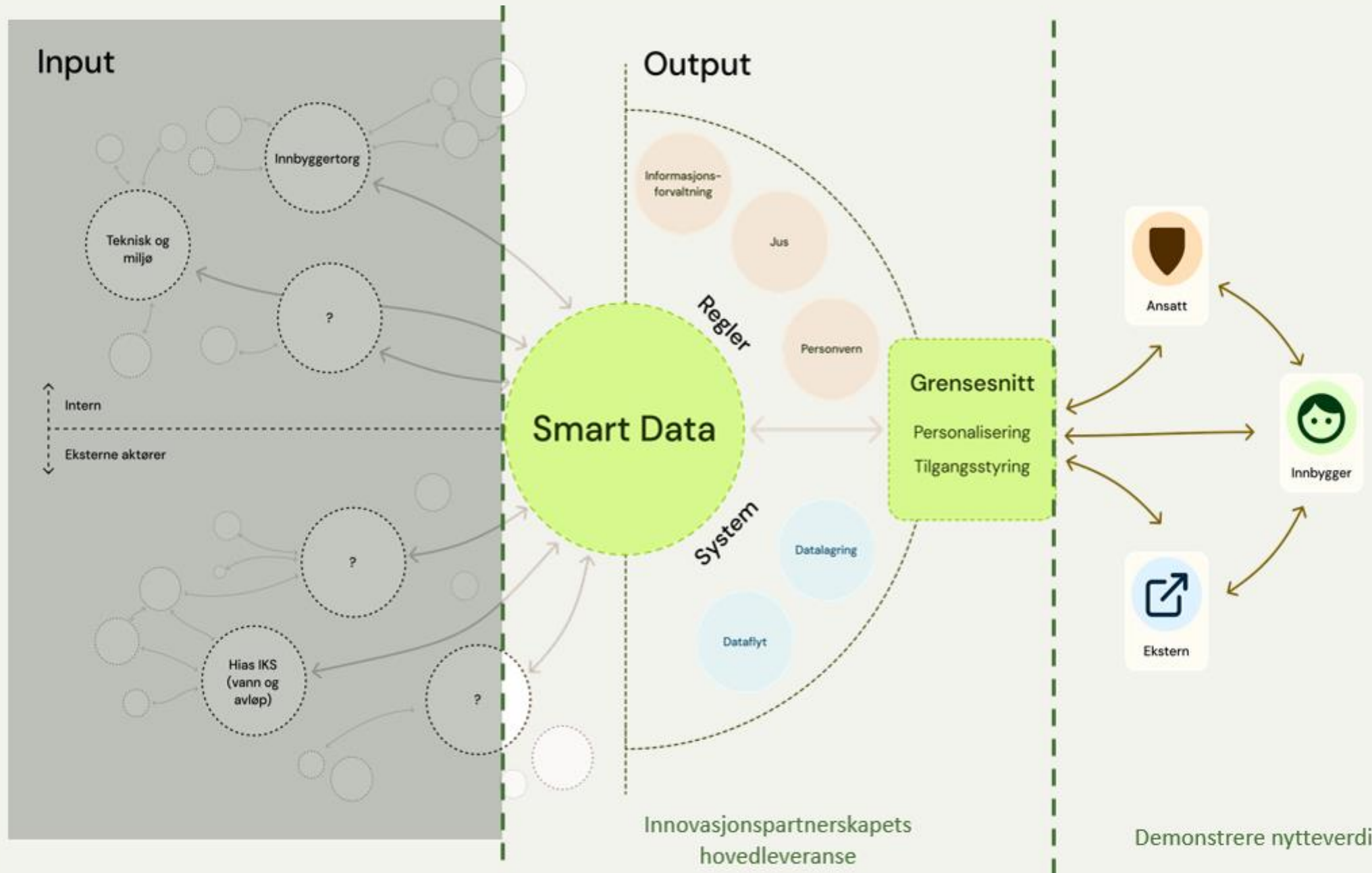
Finn det riktige problemet

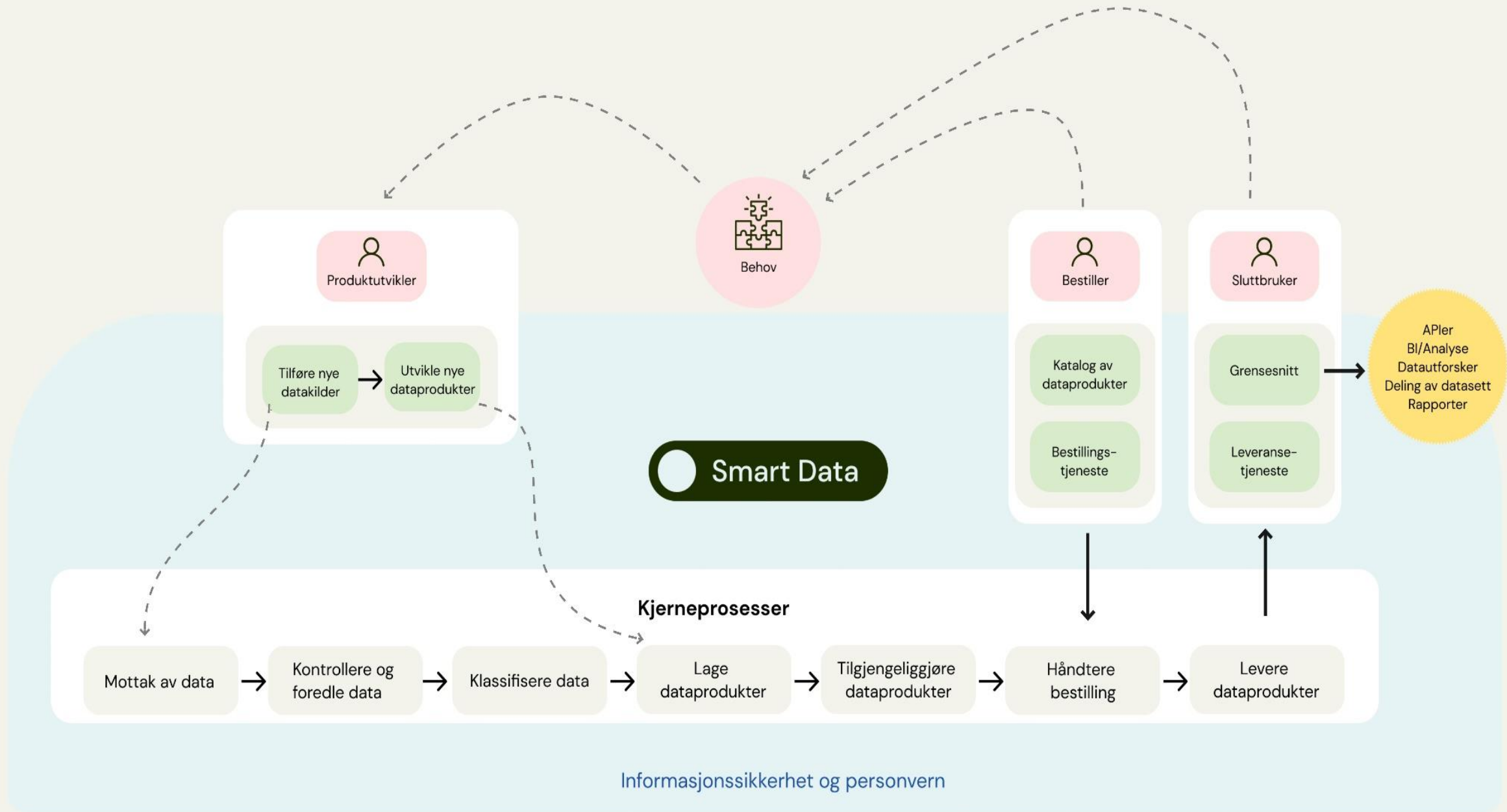
Finn den riktige løsningen

Input

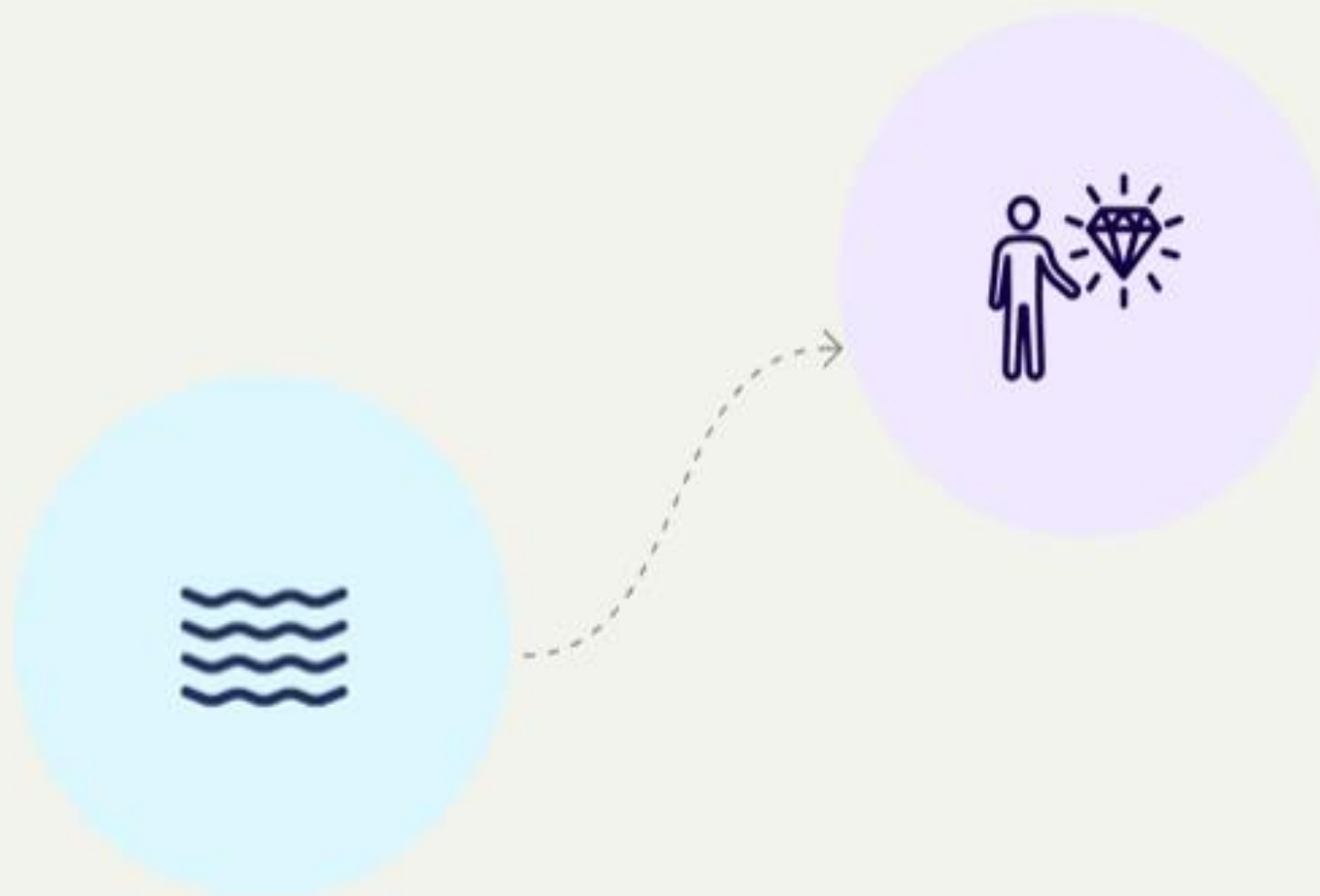
Output

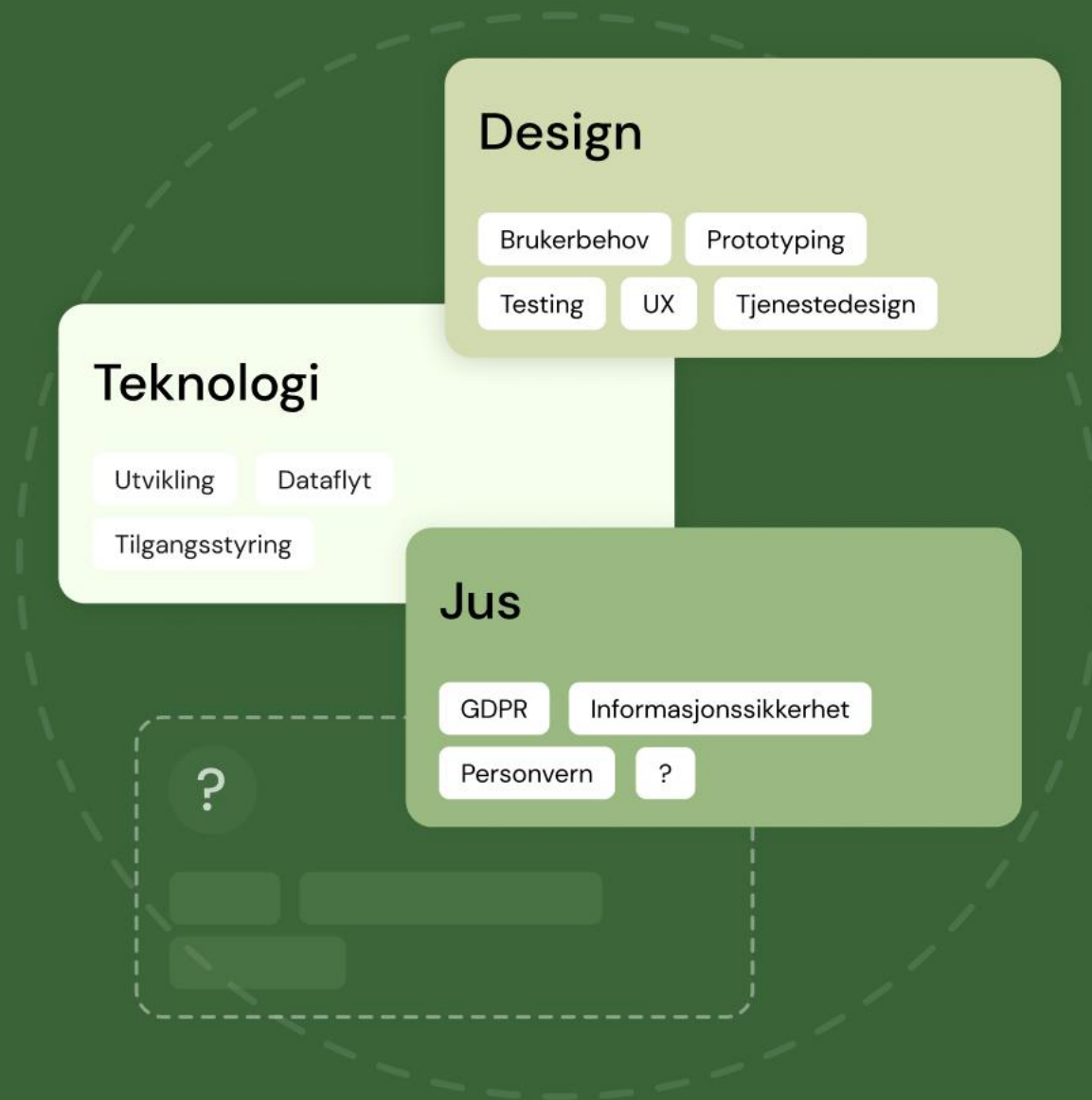


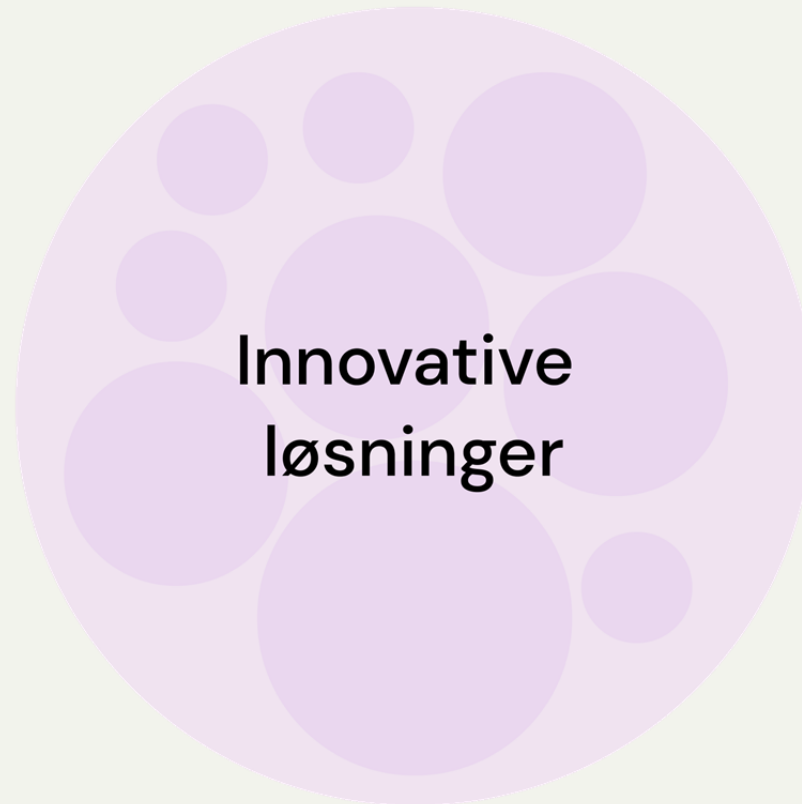
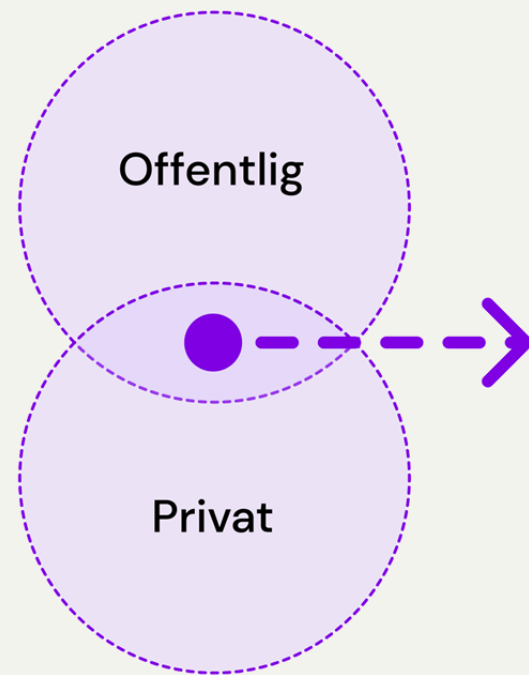














Hamar kommune

SMART
HAMAR



Hias



Hedmark IKT

22.11.22



Utlysning

Konkurransen lyses ut på Doffin.

01.12.22



Informasjonsmøte

Digitalt informasjonsmøte om konkurransen og innovasjonspartnerskap.

22.12.22



Frist for søknad om kvalifisering

Konkurransen innledes med en pre-kvalifiseringsfase. Bare de tilbyderne som oppfyller kvalifikasjonskravene og har blitt invitert kan levere tilbud.

23.01.23



Invitasjon til å gi tilbud

Inntil 5 leverandører vil bli invitert til å gi tilbud.

20.02.23



Tilbudsfrist

Frist for å levere tilbud på konkurransen.

Uke 11-13



Evaluering og forhandlinger

Partnerskapskontrakten vil ikke bli tildelt uten at det er gjennomført forhandlinger.

Uke 15



Tildeling

Vinneren av konkurransen blir tildelt kontrakten.





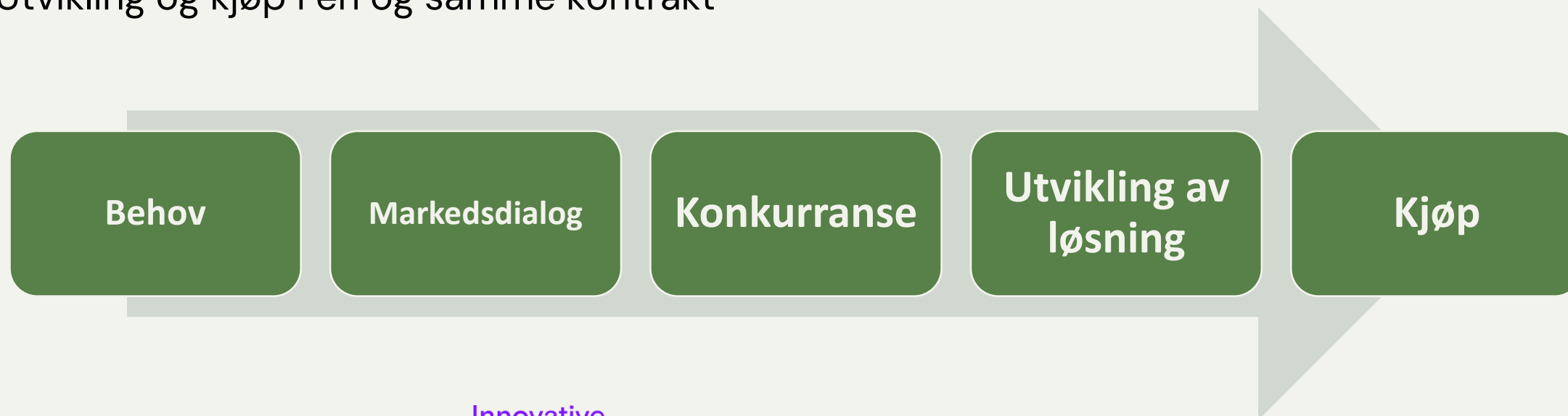
Mer informasjon finner du på

www.smart-data.no



Hva er et innovasjonspartnerskap?

- Utfordringsdrevet innovasjon med utgangspunkt i en samfunnsutfordring
- Et partnerskap hvor det offentlige og det private går sammen for å utvikle løsninger på et offentlig behov
- Modellen egner seg for å koordinere offentlige behov
- En innovativ offentlig anskaffelse
- Utvikling og kjøp i en og samme kontrakt



Hva betyr prosjektet for bedrifter

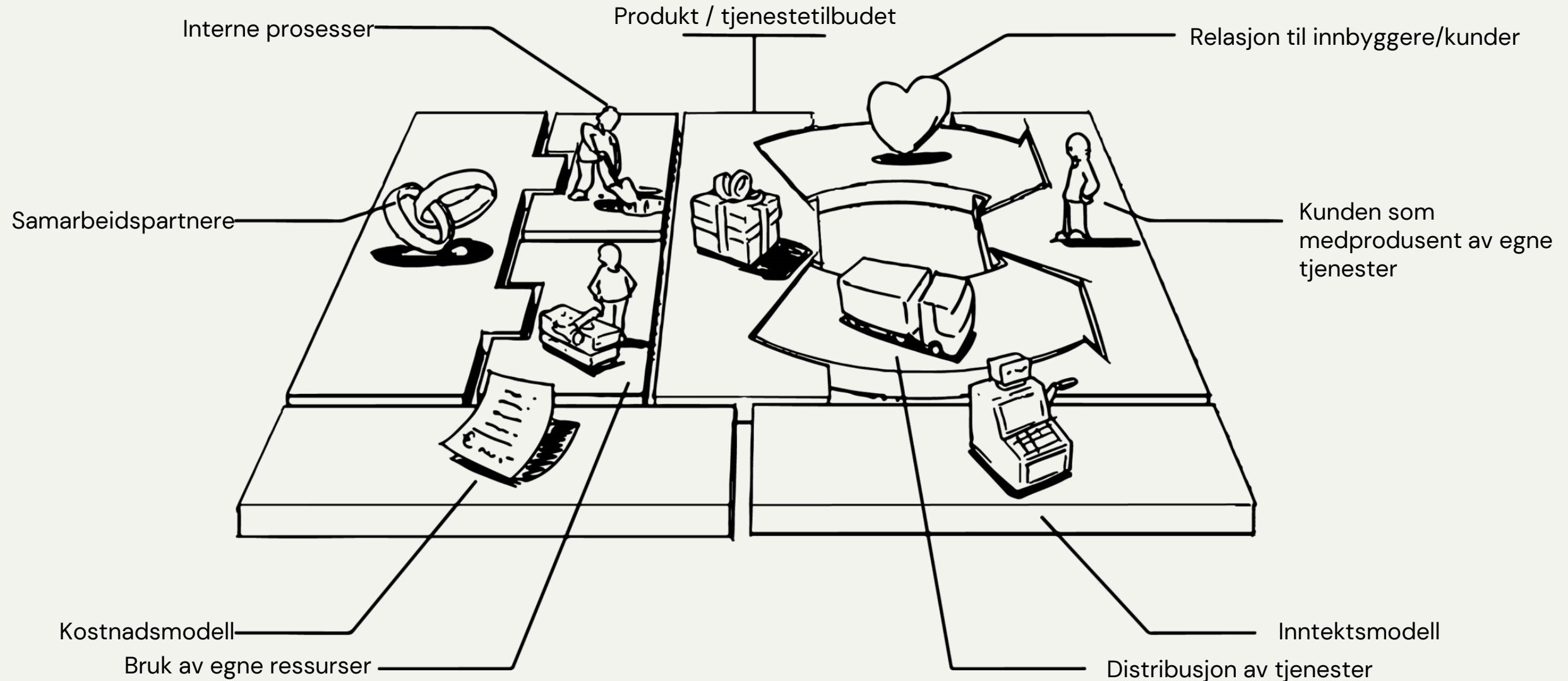
- Utvikle i samarbeid med de som har behovet
- Utviklingsarbeidet er i stor grad finansiert
- Bedriften vil «eie» løsningen og kan selge denne til andre
- Innovasjon Norge sine tjenester innenfor kompetanse og nettverk tilbys
- Lokal ideer lokale muligheter → Innovasjon Norge tilstede i alle landet fylker



Innovasjonspartnerskap?

- Først og fremst utvikling (med en kjøpsopsjon)
- Løsningen som foreslås **kan ikke (fullt ut) finnes** i markedet fra før
- Løsningen som foreslås kan være på et **konseptuelt/skisse** nivå

Tenk innovasjon i hele bredde av tjenesten



Hvordan konkurrerer leverandørene om innovasjonspartnerskap?

Kontrakts- inngåelse

Evaluering og tildeling

- Karensperiode på minimum 10 dager mellom meddelelse om valg av leverandør og inngåelse av kontrakt

Levering av endelig tilbud

Forhandlinger

- Forhandlinger kan skje i flere runder, tar utgangspunkt i tilbudet og forhandles om alle sider av tilbudet
- Det kan ikke forhandles om tildelingskriterier og absolutte krav i konkurransegrunnlaget.

Innlevering av tilbud

- Overordnet ide/konsept, gjennomføringsevne, og utviklingspris (konkurrerer ikke på pris for endelig løsning)

Prekvalifisering av leverandører

- Leverandører velges ut på bakgrunn av FoU-kompetanse
- Leverandører som pre-kvalifiseres inviteres til å gi tilbud (antallet pre-kvalifiserte kan begrenses med utvelgelseskriterier ved behov)

Kunngjøring

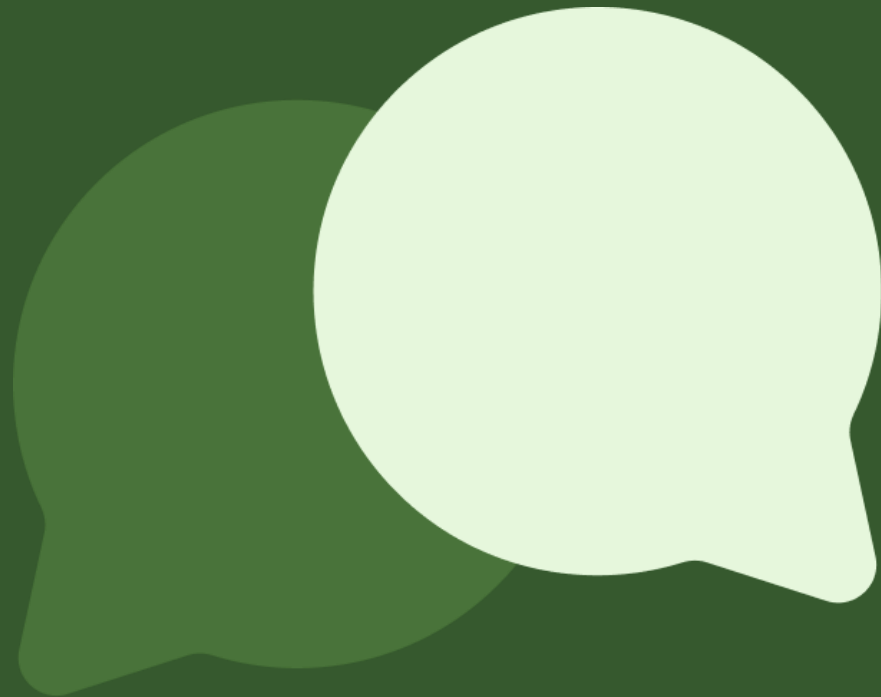
- Konkurransegrunnlag publiseres
 - Behovsbeskrivelse
 - Kontraktutkast for kjøpsopsjonen

Gjennomføring av innovasjonspartnerskapet



- 
- Svar opp for alle behovene i behovsmatrisen, og dokumenter og sannsynliggjør beskrivelser og påstander så godt som mulig.
 - Bruk tid på å sette dere inn i kontraktsbilagene, disse skal brukes aktivt i tilbudsutforming
 - Konsortium? Lag en samarbeidsavtale som beskriver fordelingen av ansvar, oppgaver og honorarer. Samarbeidsavtalen er ikke en del av tilbudet som skal sendes inn til oppdragsgiver
 - Prisen man skal oppgi i denne omgang er hva tilbyder skal ha for å *utvikle* løsningen (ikke endelig pris på løsningen). Prisen på utvikling kan ikke gå ut over rammen for det som er oppgitt i konkurransegrunnlaget

- Den valgte samarbeidspartneren jobber tett sammen med Hamar kommune fram mot en løsning
- Partneren beholder alle materielle og immaterielle rettigheter til programvare og alle andre resultater som utvikles eller utarbeides under avtalen.
- Oppdragsgiver får en utvidet disposisjonsrett til å utnytte det som utvikles eller tilpasses spesielt for oppdragsgiver. Dette for at oppdragsgiver skal kunne utnytte den utviklingen de har betalt for der det ikke er mulig eller ønskelig for leverandør å gå videre etter utviklingsløpet.



Spørsmål og svar



Hamar kommune

SMART
HAMAR



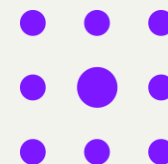
Hias



Hedmark IKT



**Innovasjon
Norge**



LUP

Innovative anskaffelser