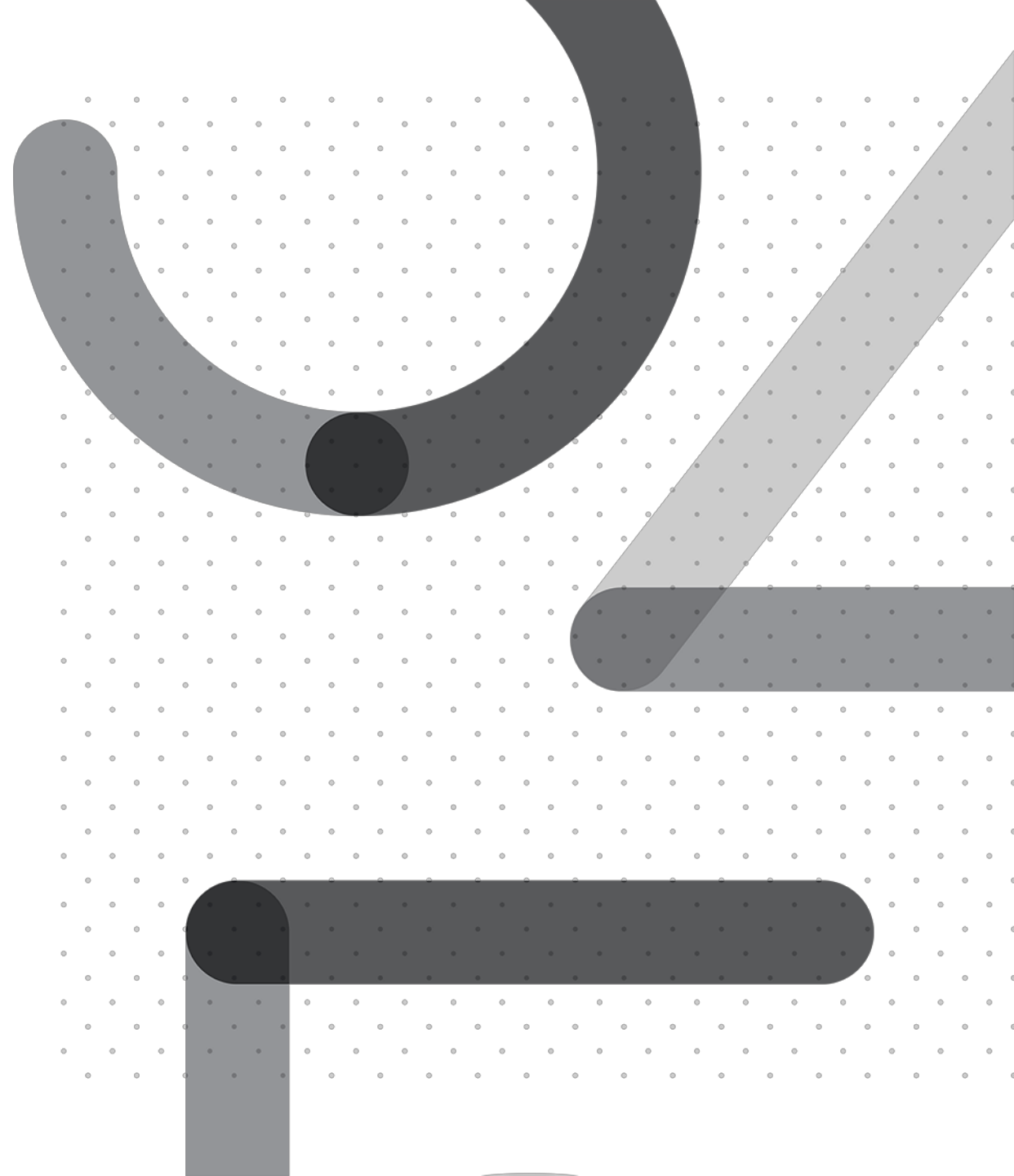


Kompetanseløft for anskaffelse av elektronisk pasientjournal (EPJ)

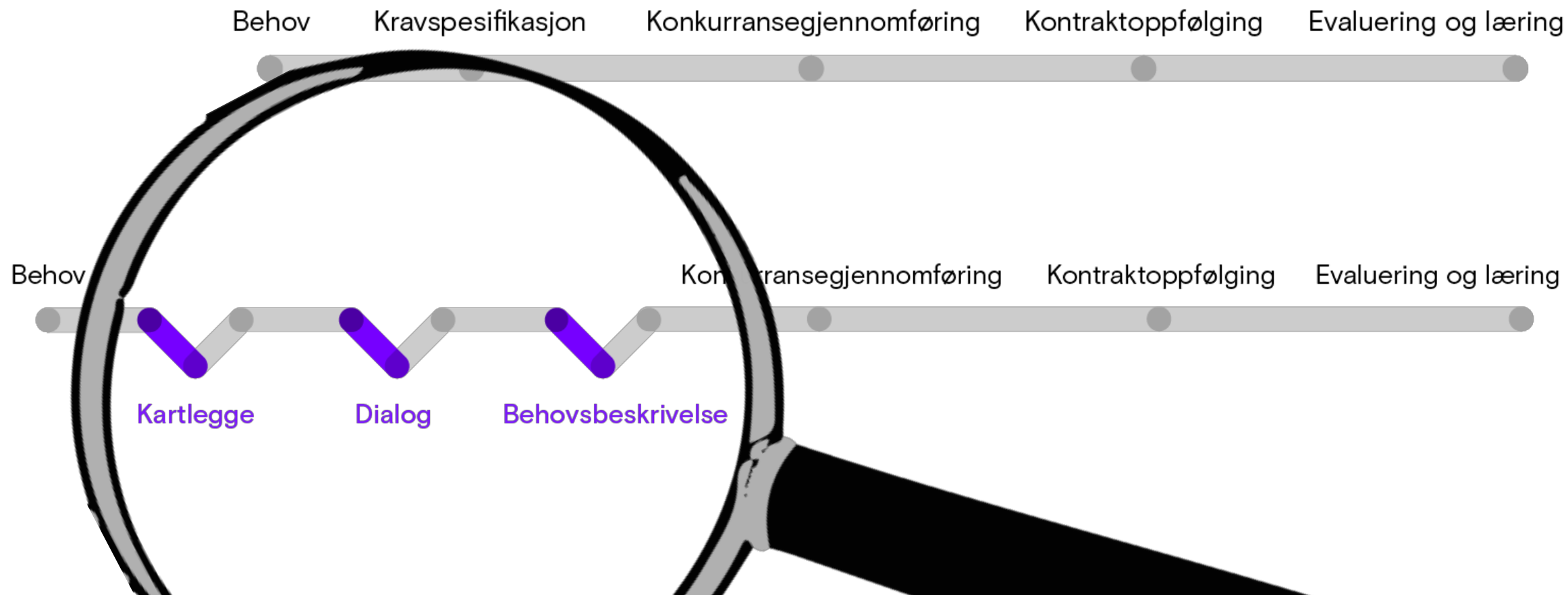
Sendingen starter kl. 09:00, og varer til kl. 12:00

Introduksjon til Innovative anskaffelser

Øystein Sørhaug, innovasjonspådriver Vestland/helse



Hva skiller en innovativ anskaffelse fra en tradisjonell anskaffelse?



Behovskartlegging – selve grunnlaget for hele anskaffelsesprosessen

Markedsdialog DigiDOT: Behovsdokument.

Bakgrunn

Den offentlige tannhelsetjenesten (heretter DOT) har behov for bedre samhandling og informasjonsutveksling med andre deler av helsevesenet; kommunal helse og omsorgstjeneste, spesialisthelsetjenesten, og ikke minst i privat tannhelsesektor. Samtlige fylkeskommuner har et behov for nye løsninger. Man har derfor etablert et felles prosjekt kalt DigiDOT og det er etablert et samarbeid med Leverandørutviklingsprogrammet (LUP) der man nå er i en fase der man ønsker å gjennomføre ulike dialogaktiviteter med markedet.

Prosjektet har laget en beskrivelse av diagnose og behov fra «Starte sammen-fasen. Disse ligger vedlagt i kunngjøringen. DigiDOT søker kunnskap om hva dagens leverandører er i stand til å levere per i dag, samt utforske nærmere mulighetsrommet knyttet til hvilke nye løsninger som kan utvikles på kort og lang sikt.

Hva er behovet?

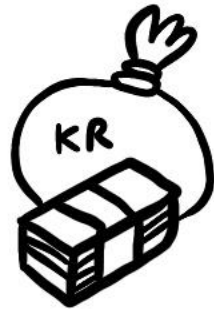
Den offentlige tannhelsetjenesten tilbyr helsetjenester til prioriterte grupper, i henhold til lov om tannhelsetjenesten. Siden munnen er en del av kroppen, er det viktig å vurdere pasientens helhetlige helse for å gi best mulig behandling. Dette krever kunnskap om pasientens helseproblemer, behandling og medisinering fra andre helsetjenester. I dag skjer



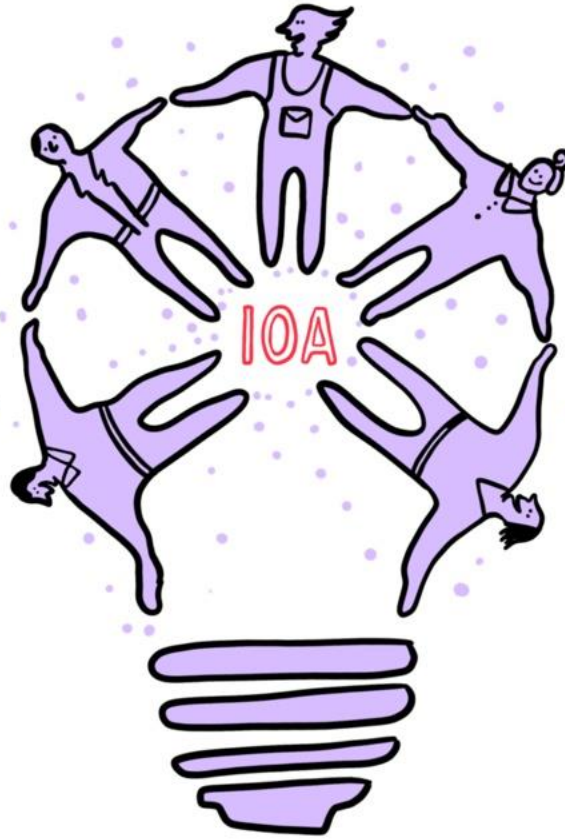
LØSNING av
STOR
STRATEGISK
BETYDNING



VERDIER/
PENGER
SPART



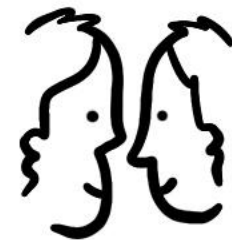
KJØPE noe
som ikke
FINNES



IKKE
OPPDATERT
på **MARKEDET**



ENDRINGER
for **BRUKERNE**



TETT
LEVERANDØR-
SAMARBEID

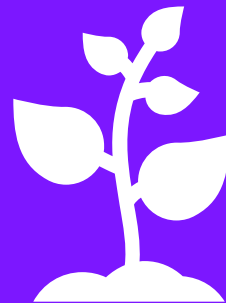
Innovative anskaffelser gir betydelige resultater



Bedre og mer bærekraftige tjenester



Mer for mindre budsjetter->
offentlige besparelser



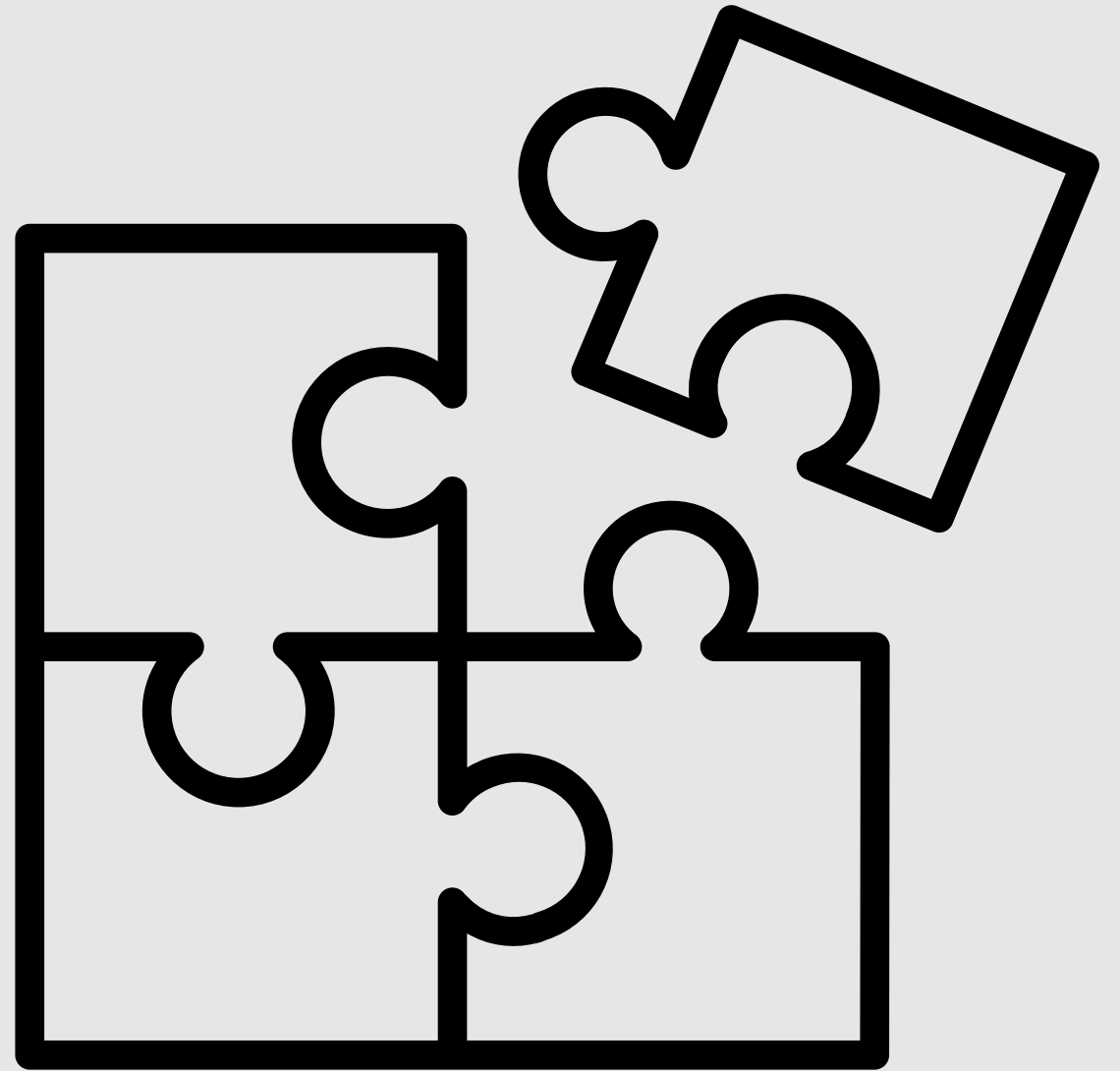
Miljøgevinster



Næringsvekst

Generelle råd og tips

- ✓ Planlegg godt
- ✓ Vær åpen for nye ideer
- ✓ Kommuniser tydelig
- ✓ Evaluer og lær



Ytterligere informasjon

På [LUP.no](https://lup.no) finner du detaljert dokumentasjon av mange innovative anskaffelser:

- Behovsbeskrivelser
- Dialognotat
- Konkurransesgrunnlag
- Gevinstanalyser
- Nyhetsbrev
- Med mer...

Elektronisk pasientjournal (EPJ)

Bodø kommune har behov for et eller flere innovative og fremtidsrettede elektroniske pasientjournalssystemer som fungerer som et effektivt og nyttig arbeidsverktøy for helsepersonell i helse- og omsorgssektoren. Anskaffelsen har som formål å innføre en brukervennlig, skalerbar og sikker EPJ-løsning som oppfyller kommunens behov for fleksibilitet, informasjonsutveksling og funksjonalitet. I samarbeid med leverandørmarkedet ønsker kommunen å utvikle og ta i bruk løsninger som bidrar til å dele relevant og kritisk pasientinformasjon mellom ulike nivåer i både primær- og spesialisthelsetjenesten og mellom de ulike løsningene.

Aktører
Bodø Kommune

Meld din interesse



Elektronisk pasientjournal (EPJ) og administrasjonssystem

Lørenskog kommune ønsker et helhetlig EPJ som kan erstatte dagens tre systemer. Anskaffelsen har som mål å bidra til en moderne, fleksibelt og brukervennlig løsning som dekker kommunens behov. Både mot de ansatte og kommunens innbyggere. Virksomhets-områdene som skal dekkes er sektor for helse, mestring og omsorg, herunder tjenester i hjemmet, forebyggende og helsefremmende, bo- og omsorgstjenester og sykehjem. Legevakt og fastleger skal ikke dekkes av nytt EPJ.

Aktører
Lørenskog kommune

Meld din interesse

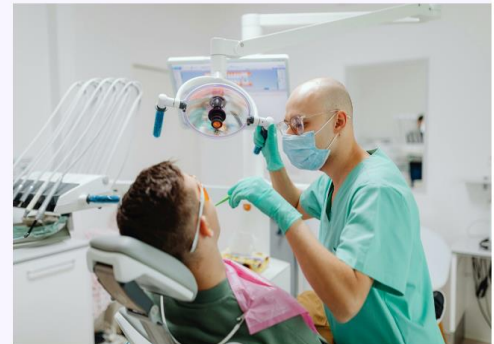


Journalssystem for den offentlige tannhelsetjenesten

"Munnen er en del av kroppen, i hvert fall digitalt" - dette er visjonen for prosjektet som har som målsetning å utvikle tjenestens evne til samhandling, informasjonsdeling og analyse. På denne måten skal den offentlige tannhelsetjenesten i Norge kunne levere mer effektive og trygge tannhelsetjenester.

Aktører
Trendelag fylkeskommune Vestfold Fylkeskommune Finnmark fylkeskommune Troms fylkeskommune Nordland fylkeskommune Møre og Romsdal fylkeskommune Vestland fylkeskommune Rogaland fylkeskommune Agder fylkeskommune Buskerud Fylkeskommune Akershus Fylkeskommune Oslo kommune Østfold fylkeskommune Telemark Fylkeskommune Innlandet fylkeskommune

Meld din interesse





Behovsbeskrivelser

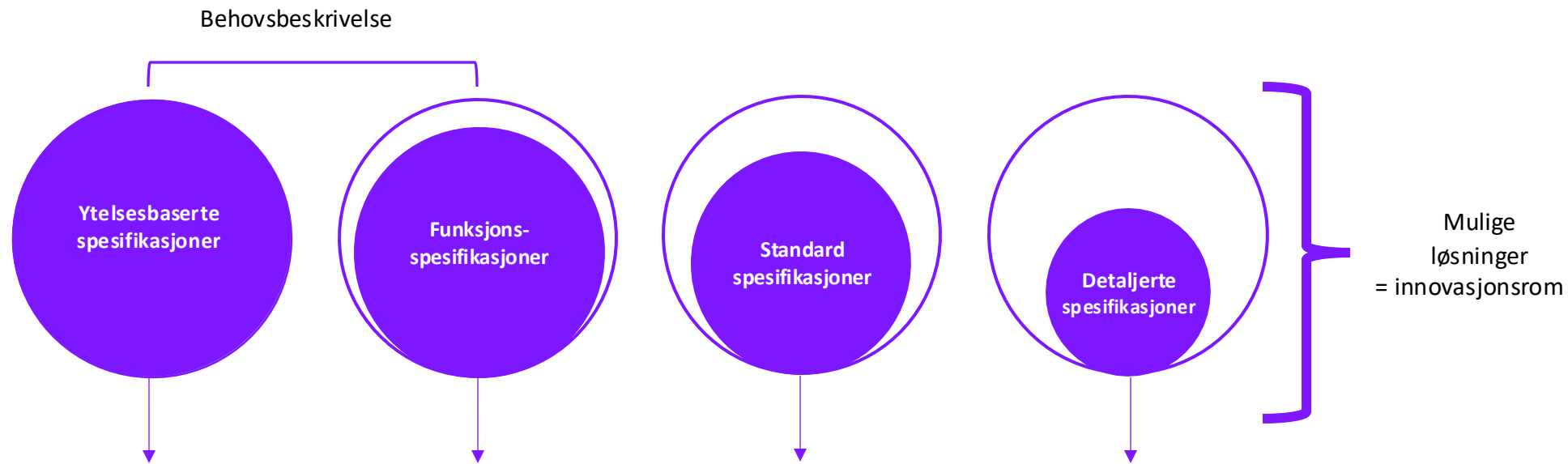
Johan Englund og Sigurd Glomstad, LUP

Behovsbeskrivelsen = kravspesifikasjon?

Beskriv HVA som skal oppnås, ikke
HVORDAN det skal gjøres

=

Risikooverføring



Alternative løsninger	Høy	Medium-Høy	Medium - Lav	Lav
Risiko	Lav	Lav	Medium	Høy
Konkurransen	Høy	Høy	Medium	Lav

Behovsbeskrivelsen er utgangspunktet for prosjektet



Behovsbeskrivelsen

Kunngjøring

Konkurransen

Utvikling

Drift

Tildelingskriterier

Kvalitet

I hvor stor grad løser ideen behovet som er skissert i behovsbeskrivelsen?

Gjennomføringsevne

Har teamet forutsetninger å gjennomføre prosjektet (ideen) som skisseres

Følger med helt til kontrakten

- Man kan alltid gå tilbake til behovsbeskrivelsen
- Begynner med et behov – og ender med en løsning, som reguleres av en kontrakt

1.2 BILAG TIL AVTALEN

Bilag	Alle rubrikker skal være krysset av (Ja eller Nei)	Ja	Nei
1.	Kundens behovsbeskrivelse og kravspesifikasjon <i>Fylles ut av Kunden.</i>		
2.	Leverandørens løsningsspesifikasjon <i>Fylles ut av Leverandøren.</i>		
3.	Kundens Systemlandskap <i>Kundens beskrivelse av sitt Systemlandskap inkludert Skytjenester som Kunden allerede har anskaffet og som er relevante for Leverandørens Ytelse. Kunden fyller ut bilag 3.</i>		
4.	Plan for Tilrettelegging og Innføring av Skytjenester mv inkludert plan for eventuelle Godkjenningsprøver <i>Fylles ut av Leverandøren basert på de overordnede føringer Kunden har gitt for planen og de krav til Ytelsen og Skytjenestene som fremgår av bilag 1 og 2.</i>		
5.	Tjenestenivå for Leverandørens Ytelser i Forvaltningsfasen med standardiserte kompensasjoner <i>Fylles ut av Leverandøren basert på de overordnede føringer Kunden har gitt i bilaget når det gjelder krav til Tjenestenivå og kompensasjoner.</i>		
6.	Administrative bestemmelser <i>Administrative bestemmelser og andre opplysninger relevant for Partenes forhold. Fylles ut av Leverandøren basert på de overordnede føringer Kunden har gitt i bilaget.</i>		
7.	Pris og prisbestemmelser <i>Oversikt over alle priselementer knyttet til gjennomføringen av denne Avtalen inkludert priser for tjenester i Tjenestekatalogen. Fylles ut av Leverandøren basert på de overordnede føringer Kunden har gitt i bilaget.</i>		
8.	Endringer i den generelle avtaleteksten		
9.	Endringer i Avtalen etter avtaleinngåelsen		
10.	Standardvilkår for Skytjenester <i>Kopi av eller referanse til Standardvilkårene til alle Skytjenester som skal etableres og forvaltes av Leverandøren. Bilaget oppdateres med Standardvilkår for nye Skytjenester som kommer til i løpet av avtaleperioden.</i>		
11.	Databehandleravtale(r) <i>Databehandleravtalen mellom Leverandøren og Kunden og øvrige databehandleravtaler som inngås av Kunden i forbindelse med Kundens bruk av Skytjenester.</i>		
12.	Begreper som er definert i avtaleteksten		
13.	Andre bilag:		

Hvilken «jobb» er det en boremaskin gjør for meg?



Jobber som skal gjøres?

Pasientregistrering

- Systemet må kunne registrere og lagre pasientinformasjon som navn, fødselsdato, kontaktinformasjon og medisinsk historie.

Journalføring

- Leger og helsepersonell må kunne skrive og oppdatere pasientjournaler med notater, diagnoser, behandlingsplaner og resepter.

Søke- og filtreringsfunksjoner

- Mulighet til å søke etter pasienter og filtrere journaler basert på ulike kriterier som dato, diagnose eller behandlingsplan.

Tilgangskontroll

- Systemet må ha sikkerhetsfunksjoner som sikrer at kun autorisert helsepersonell har tilgang til sensitive pasientdata.

Integrasjon med andre systemer

- Evne til å integrere med laboratorie-, apotek- og bildediagnostikksystemer for å hente og vise relevante data.



Vær oppmerksom på detaljkravene

- Strenge standarder og reguleringer
- Rigid arkitektur/bestemt teknologisk plattform
- Begrenset integrasjonsevne
- Fastlåste brukergrensesnitt
- Faste arbeidsflyt
- Strenge sikkerhetskrav



Gvinster (effekter)



Føringer i regelverket

- Offentliglova
- Forvaltningsloven
- Personvern
- Sikkerhet
- Andre relevante lover



Rammer

- Teknisk plattform?
- Integrasjoner mot andre systemer?
- Test-fasiliteter?
- Brukere og brukergrupper?



Problem (behov)



Komponentene i en behovsbeskrivelse

Innledning

Skriv kort om hvem som er oppdragsgiver og hvorfor dere utfordrer markedet til å komme opp med nye løsninger.

Problemet

Beskrive hva som er problemet og hvordan det løses i dag (eller ikke løses)

Ønsket resultat/effekt

Skriv kort om forventninger dere har til resultat og effekter

Behovet

Skriv litt om hvorfor dette er en utfordring, hvilken rammer den nye løsningen må utvikles innenfor (eksempelvis økonomisk, juridisk, eksisterende systemer) og om behovet i prosaform

Behovsmatrisen

Nr.	Kategori	Beskrivelse av behovet	Ytelse/funksjon
B01	Kvalitet	Løsningen må være fleksibel	Hvor mye forskjellig løsningen kan brukes til
B02	Brukervennlighet	Løsningen må være brukervennlig	Hvor enkelt det er å ta i bruk løsningen
B03	Personvern og sikkerhet	Løsningen må i tråd med regler for personvern	I hvilken grad den tåler vær, vind og temperatur
B04	Motivasjon	Løsningen må stimulere brukere til å ta i bruk løsningen over tid	I hvilken grad løsninger motiverer til bruk
B05	Bærekraft	Løsningen bør være bærekraftig i materialbruk/gjenbruk og klimautslipp	Utslipp og materialbruk
B06		Løsningen må være	Grad
Osv.	

Eksempler på behovsbeskrivelser

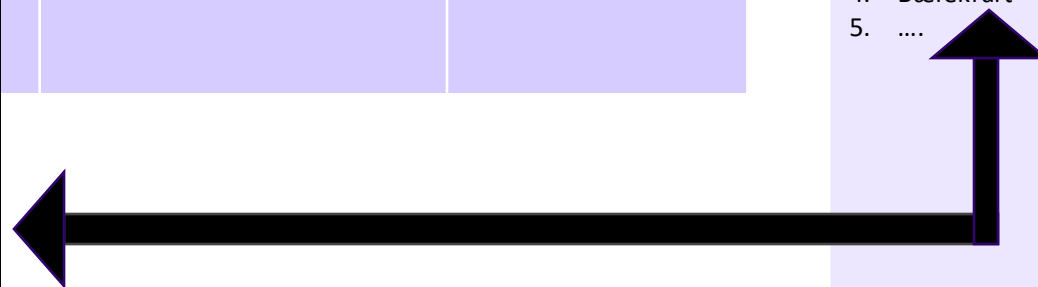
- <https://anskaffelser.no/innovasjon/startoff/startoff-konkurranser>
- <https://innovativeanskaffelser.no/content/uploads/2021/09/vedlegg-a-til-bilag-1-behovsbeskrivelse-tekstformatdocx.pdf>
- <https://innovativeanskaffelser.no/blogg/bestod-eksamen-med-glans/>

Behovsmatrise

Nr.	Kategori	Beskrivelse av behovet	Ytelse
B01	Funksjonalitet	Løsningen skal effektivt gi pålitelig informasjon....	I hvilken grad løsningen gir pålitelig informasjon
B02	Brukervennlighet	Løsningen skal være intuitiv...	I hvilken grad....
B03	Fleksibilitet	Løsningen skal kunne brukes på ulike lokasjoner....	I hvilken grad...
B04	Bærekraft	The solution must have a low environmental impact.	I hvilken grad....
B05	...		

Tildelingskriterier

Tildelingskriterie	Dokumentasjon	Vekt
Pris	Leverandøren skal oppgi priser på utvikling av løsningen (bruk bilag 7). Kostnader knyttet til eventuelle forbehold skal oppgis	10%
Kvalitet Innovasjonsideen og løsnings effekt Under dette kriteriet vurderes: 1. Funksjonalitet 2. Brukervennlighet 3. Fleksibilitet 4. Bærekraft 5.	Leverandørene skal i bilag 2 beskrive hvordan og i hvilken grad løsningen/ideen vil dekke behovet slik det er beskrevet i partnerskapsavtalens bilag 1 a) Beskriv løsnings funksjonalitet.... b) Beskriv hvordan brukere vil.... c) Beskriv hvordan løsningen vil kunne håndtere endringer.....	60%
Execution capability	Leverandøren skal beskrive hvordan løsningen vil bli utviklet....	30%



Oppsummering

- Ha fokus på HVA som skal oppnås
- Bruk tid og involver tverrfaglige ressurser
- En behovsbeskrivelse utelukker ikke bruk av krav
- En behovsbeskrivelse innebærer en risikooverføring







Konkurransen med forhandling

Sigurd Glomstad, LUP

Innhold i modulen

- Rettslig grunnlag for prosedyren
- Når egner det seg å benytte prosedyren
 - Fokus på nye og bedre løsninger
- Hvordan kan man som oppdragsgiver åpne opp for bedre løsninger og innovasjon gjennom bruk av prosedyren



FOA § 13-2 - Vilkår for bruk av konkurranse med forhandling etter forutgående kunngjøring og konkurransepreget dialog

«Oppdragsgiveren kan bruke konkurranse med forhandling etter forutgående kunngjøring og konkurransepreget dialog dersom

- a. Oppdragsgiverens behov ikke kan oppfylles uten at det foretas tilpasninger i allerede tilgjengelige løsninger;
- b. Anskaffelsen inkluderer design eller innovative løsninger;
- c. Anskaffelsens karakter, kompleksitet, rettslige eller finansielle sammensetning eller tilknyttede risiko gjør det nødvendig å forhandle;
- d. Oppdragsgiveren ikke kan utforme kravspesifikasjonene tilstrekkelig presist ved henvisning til en standard, europeisk teknisk bedømmelse, felles teknisk spesifikasjon eller teknisk referanse;
- e. Oppdragsgiveren i en forutgående åpen anbudskonkurranse eller begrenset anbudskonkurranse bare mottok uakseptable tilbud. Et uakseptabelt tilbud er et tilbud som oppdragsgiveren ikke kan akseptere fordi det inneholder avvik fra anskaffelsesdokumentene eller uklarheter som ikke må anses ubetydelige, ikke er levert innen tilbudsfristen, er levert av en leverandør som ikke oppfyller kvalifikasjonskravene, er unormalt lavt, ikke oppfyller bestemmelser om miljø, arbeidsforhold og sosiale forhold som følger av nasjonale regler, EØS-regler, tariffavtaler eller internasjonale avtaler som angitt i vedlegg 5, overstiger oppdragsgiverens budsjett som er dokumentert fastsatt før iverksettelse av konkurransen, det foreligger bevis for ulovlig tilbudssamarbeid eller korrupsjon, eller det foreligger lignende forhold.»


Når egner det seg å benytte konkurranse med forhandling

- Valg av prosedyren skal være et strategisk valg
 - Hvordan kan man best få dekket sine behov?
 - Hvordan kan man få realisert gevinstene man ønsker å oppnå
- Er dere i følgende situasjon?
 - Eksisterende løsninger holder ikke mål
 - Endring i forutsetninger krever nytenkning
 - Det har oppstått nye behov
- Fra arbeid med behov til valg av vei videre



Når egner det seg å benytte konkurranse med forhandling

- Tidsperspektiv
 - Trenger ikke ta så lang tid
- Betaling for utvikling
 - Ikke nødvendig, men kan være aktuelt
- Kompleksitet
 - Ikke en veldig kompleks prosedyre
- Teknologimodenhet
 - Egner seg der markedet har relativ høy modenhet



Konkurranse med forhandling

Prosedyre for kjøp av varer eller tjenester med noe mulighet for foredling, tilpassing og testing.

Tidsperspektiv

Kort ————— Langt

Betaling for utvikling

Ingen ————— Mye

Innkjøpskompetanse

Lav ————— Høy

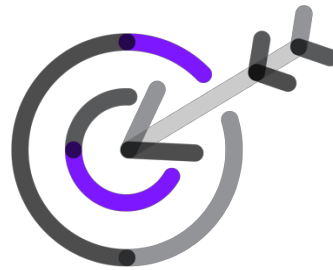
Teknologimodenhet

Lav ————— Høy

Egnet for innovasjon?

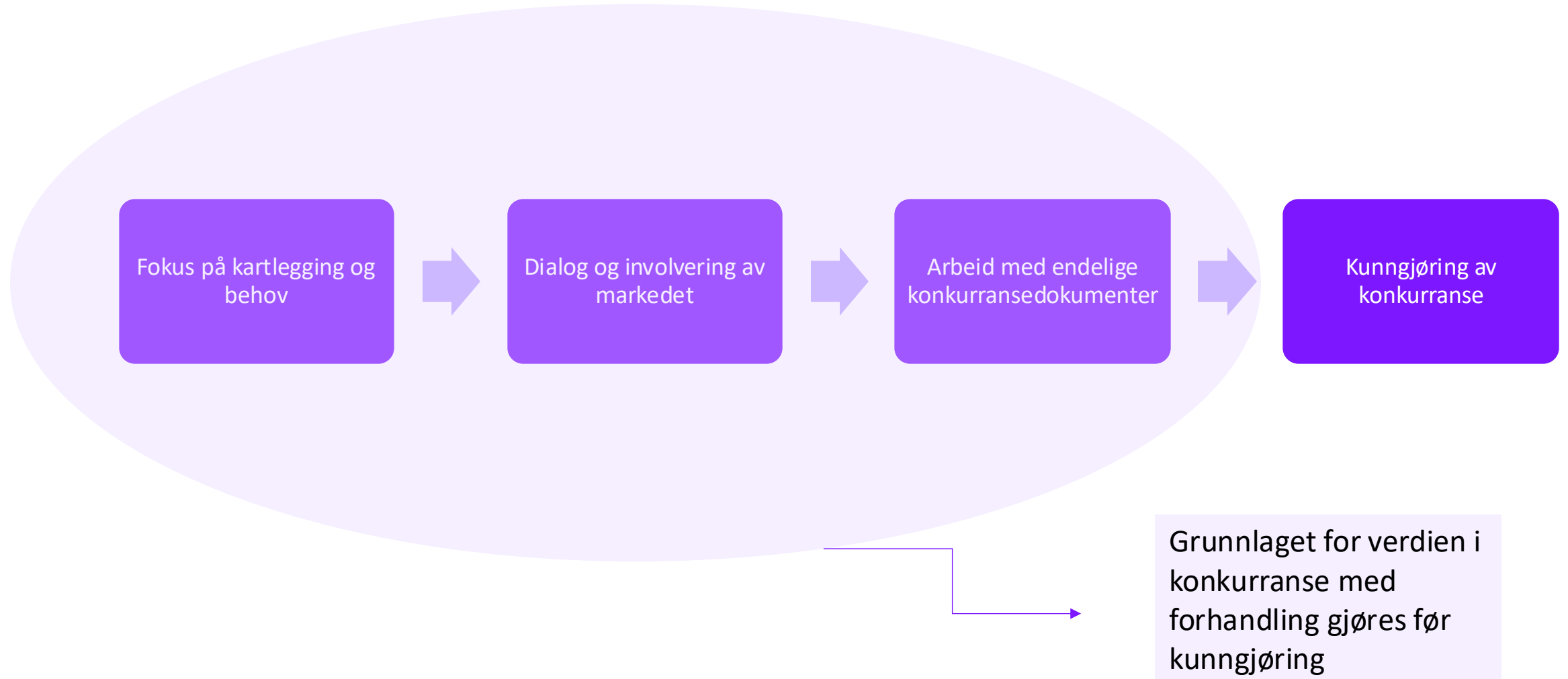
Lite ————— Godt

Utvikling	Tilpassing	Kjøp
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

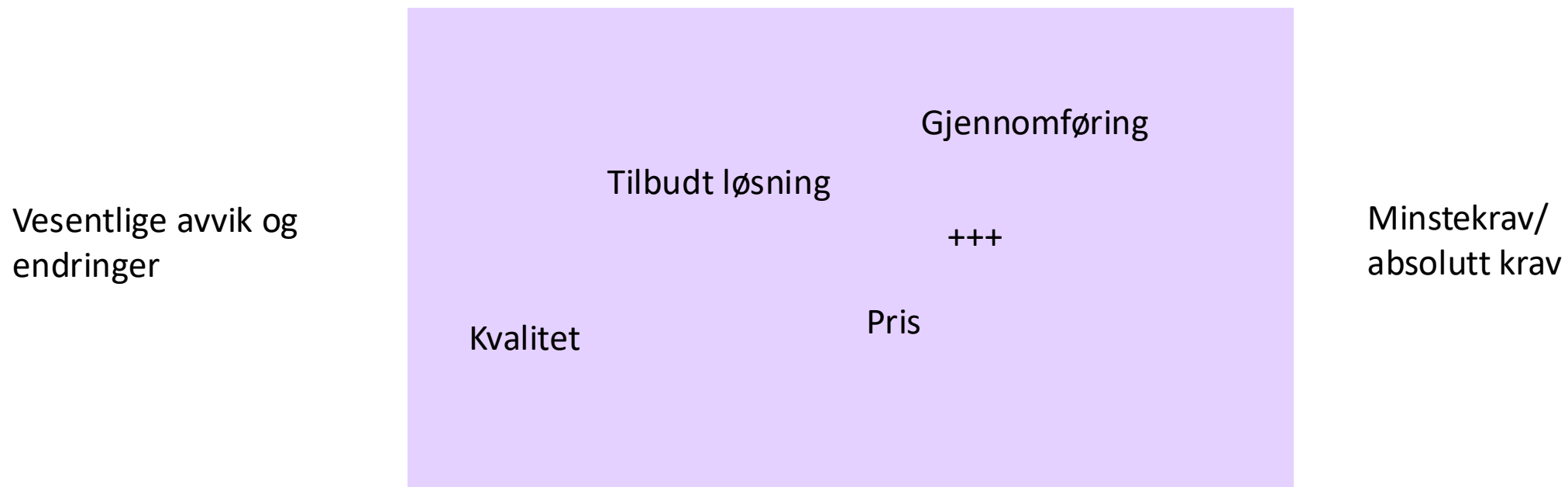


Hvordan kan man som oppdragsgiver åpne opp for bedre løsninger og innovasjon gjennom bruk av konkurranse med forhandling?

Fra arbeid med behov til kunngjøring av konkurranse



Kan forhandle om alt,



som ikke innebærer vesentlige- avvik og endringer i tillegg til absolutte minstekrav

Hvordan få ut potensialet gjennom prosedyren?

- Ikke eliminer leverandører gjennom unødvendig strenge krav
 - 2-trinnsprosedyre
- Tildelingskriteriene må gjenspeile det man ønsker å oppnå (*betalingsvillighet*)
- Åpne opp for alternative løsninger
- Benytt forhandlinger tilpasset den aktuelle anskaffelsen

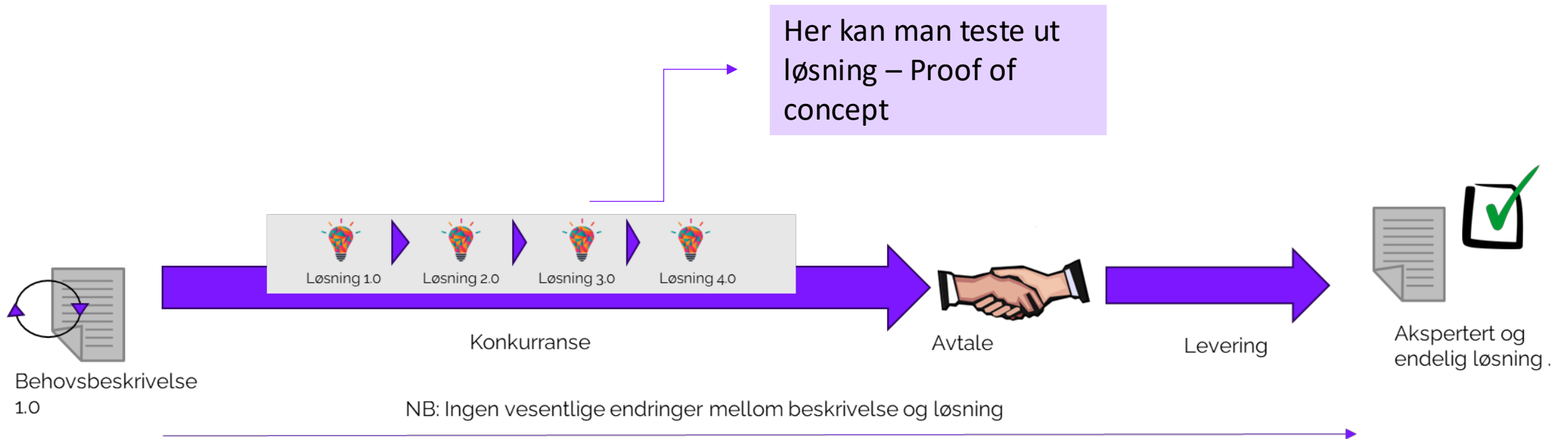


Selve forhandlingene

- Forhandlingene gjennomføres etter man har kunngjort den endelige konkurransen.
- Ha fokus på at forhandlingene foregår slik at tilbudene forbedres og tilpasses oppdragsgivers behov
 - Reelle forhandlinger
- Prinsippene styrer prosessen
 - konkurranse, **likebehandling**, forutberegnelighet, etterprøvbarhet og forholdsmessighet.
- Flere runder med forhandlinger
 - POC (proof of concept)



Flere runder med forhandlinger





Konkurransereget dialog

Johan Englund, LUP

FOA § 13-2 - Vilkår for bruk av konkurranse med forhandling etter forutgående kunngjøring og konkurransepreget dialog

«Oppdragsgiveren kan bruke konkurranse med forhandling etter forutgående kunngjøring og konkurransepreget dialog dersom

- a. Oppdragsgiverens behov ikke kan oppfylles uten at det foretas tilpasninger i allerede tilgjengelige løsninger;
- b. Anskaffelsen inkluderer design eller innovative løsninger;
- c. Anskaffelsens karakter, kompleksitet, rettslige eller finansielle sammensetning eller tilknyttede risiko gjør det nødvendig å forhandle;
- d. Oppdragsgiveren ikke kan utforme kravspesifikasjonene tilstrekkelig presist ved henvisning til en standard, europeisk teknisk bedømmelse, felles teknisk spesifikasjon eller teknisk referanse;
- e. Oppdragsgiveren i en forutgående åpen anbudskonkurranse eller begrenset anbudskonkurranse bare mottok uakseptable tilbud. Et uakseptabelt tilbud er et tilbud som oppdragsgiveren ikke kan akseptere fordi det inneholder avvik fra anskaffelsesdokumentene eller uklarheter som ikke må anses ubetydelige, ikke er levert innen tilbudsfristen, er levert av en leverandør som ikke oppfyller kvalifikasjonskravene, er unormalt lavt, ikke oppfyller bestemmelser om miljø, arbeidsforhold og sosiale forhold som følger av nasjonale regler, EØS-regler, tariffavtaler eller internasjonale avtaler som angitt i vedlegg 5, overstiger oppdragsgiverens budsjett som er dokumentert fastsatt før iverksettelse av konkurransen, det foreligger bevis for ulovlig tilbudssamarbeid eller korrupsjon, eller det foreligger lignende forhold.»

«Vi introduserer våre krav til
markedet med forsiktighet»



Konkurranspreget dialog

Prosedyre for kjøp av varer eller tjenester med mulighet for dialog om behov og tilgjengelige løsninger, tilpasning og testing.

Tidsperspektiv



Betaling for utvikling



Innkjøpskompetanse



Teknologimodenhet



Egnet for innovasjon?



Utvikling



Tilpasning



Kjøp

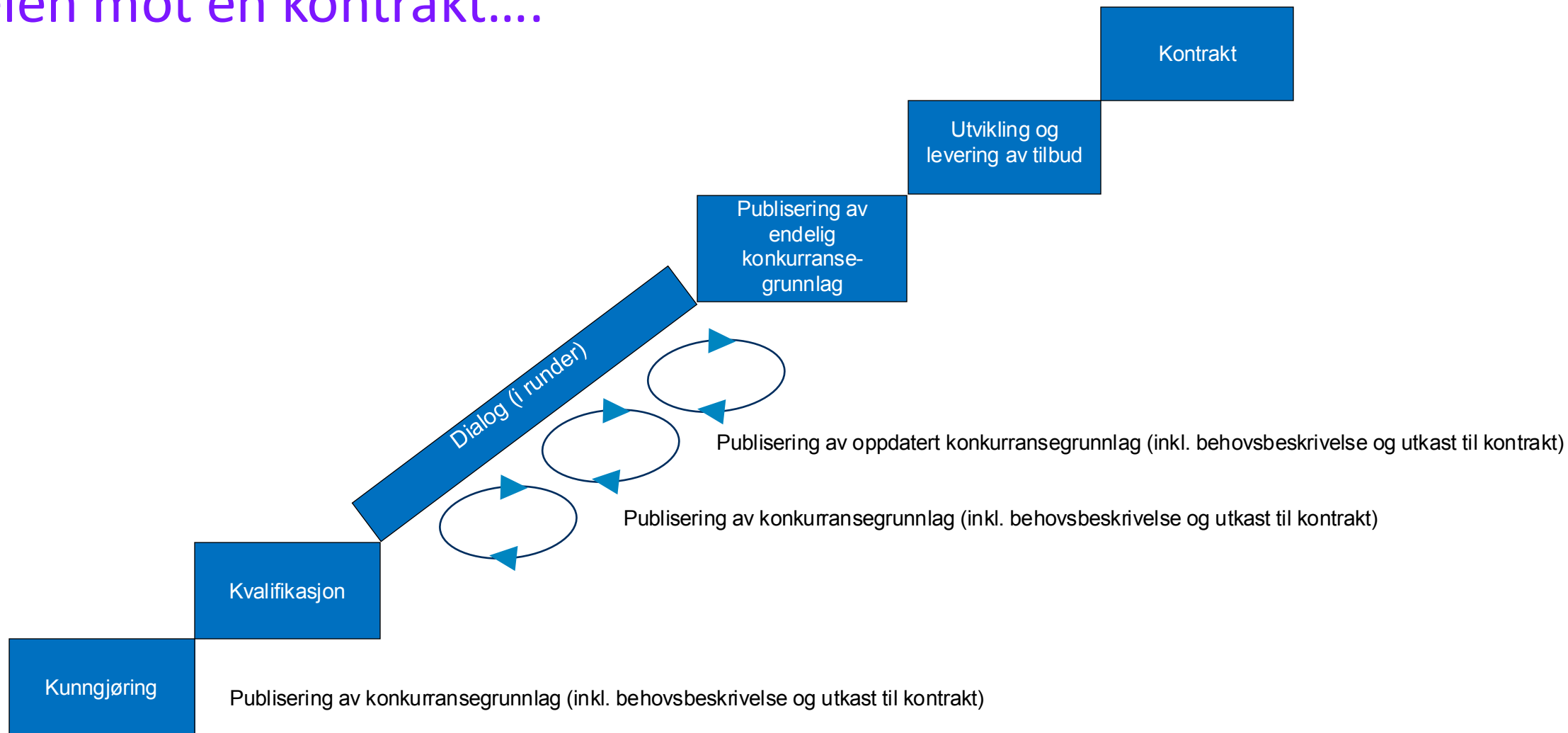


Konkurransepreget dialog?

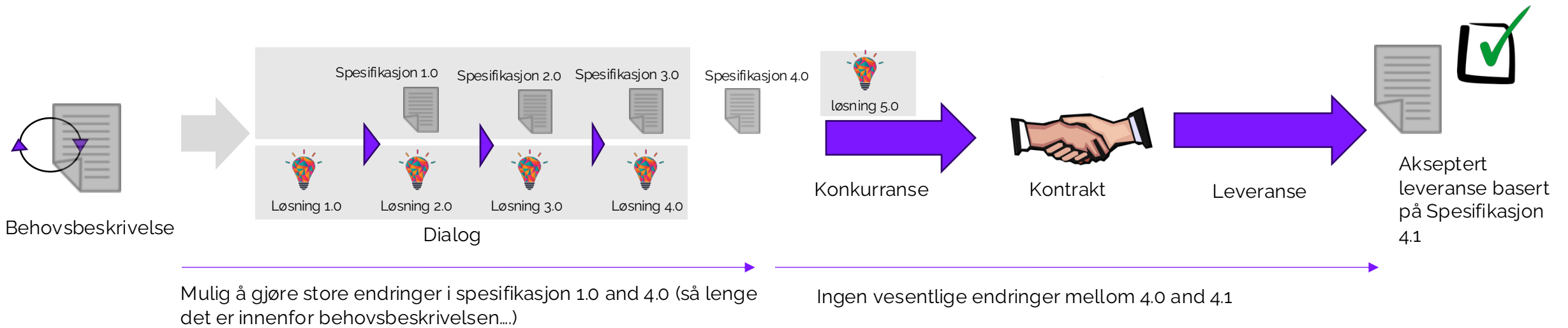


- En anskaffelsesprosedyre innenfor regelverket for offentlige anskaffelser
- Når det er uklart hvor langt unna markedet er å levere en løsning på behovet.
- Gjennom dialogen kan leverandørene diskutere behov og mulige løsninger med oppdragsgiver.
- Hensikt
 - For oppdragsgiver er hensikten å ende opp med et konkurransegrunnlag som gjenspeiler hva det er mulig å be om.
 - For leverandørene er hensikten å få best mulig forståelse for behovet, gi innspill til behovsbeskrivelsen og benytte mulighet til å tilpasse/foredle sitt tilbud etter behovet og tilgjengelig teknologi.

Veien mot en kontrakt....



Proessen i konkurransepreget dialog



Dialog «om alle sider av anskaffelsen»

- For eksempel
 - Teknisk løsning
 - Pris
 - Kontraktsvilkår
- Løsningsforslagene fra leverandørene er ikke bindende
- Mulighet å redusere antall løsningsforslag i løpet av dialogen
- Mulighet å tilby premier for deltakelse i dialogen

Gjennomføring av dialogfasen

- eksempel Utdanningsdirektoratet

Round	Goals for each dialogue round
01	<p>Overview of the planned procurement and the bidders.</p> <p>The objectives of this round are:</p> <ul style="list-style-type: none">- For the Customer to become familiar with each Bidder, the Bidders's solutions, strategies, and plans for their solutions/ digital tools going forward, and to gain an initial understanding of how said solutions may resolve the Customer's needs and requirements.- For each Bidder to become familiar with the Customer's needs and requirements for a new digital solution for administration, development, execution, and analysis of tests and examinations.
02	<p>Review of needs/ requirements and potential solutions.</p> <p>The objective of this round is to review with each Bidder how their solutions may resolve the Customer's needs for a new digital solution, today and in the future.</p>
03	<p>Final review of needs/ requirements and potential solutions.</p> <p>The objectives of this round are:</p> <ul style="list-style-type: none">- To further review with each Bidder the Customer's needs and requirements, the potential for resolving these with each Bidder's solutions, and the Bidder's capability to deliver.- To review other aspects of the procurement, for example technical or contractual aspects.



Oppstartsfasen

- Bli kjent med behovene og mulige løsninger



Forhandlingsfasen

- Videreutvikle løsningsforslag (basert på mer spissede behov/krav)
- Mulighet for ekstra dialogrunde(r)



Avslutningsfasen

Forberede for tilbudsfasen



FoU-samarbeid

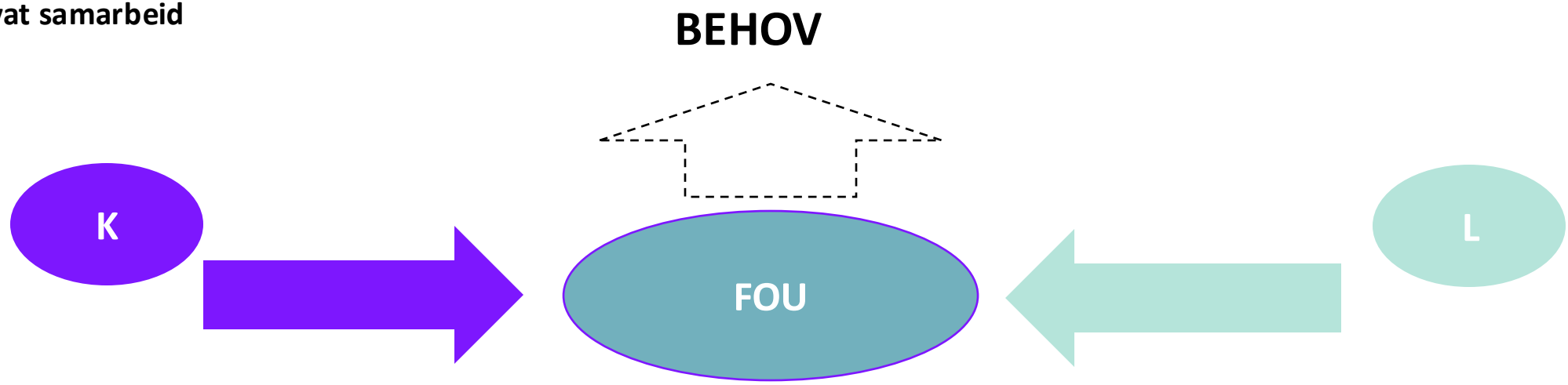
Johan Englund, LUP

FoU \neq Anskaffelser

Tradisjonell anskaffelse



Offentlig-privat samarbeid



Unntak for enkelte forskning- og utviklingskontrakter (FOA §2-5)

- Anskaffelsesregelverket gjelder ikke for enkelte forskning- og utviklingsprosjekter
 - Om oppdragsgiveren ikke fullt ut betaler for tjenesten, eller
 - Tjenester tilfaller ikke oppdragsgiver fullt ut i hans virksomhet
- Hvorfor ikke?
 - Felles investering i kunnskap dvs. ikke et forhold hvor en oppdragsgiver styrer en leverandør



Må gjenspeiles i kontrakten!

Dokumentasjon er A og O...

- Viktig å dokumentere begrunnelse og vurderinger knyttet til bruk av FoU-unntaket
- Lurt å involvere innkjøp...
- Intensjonskunngjøring?

(Det er den anslåtte verdi (ekskl. mva) i hele kontraktsperioden inklusive eventuell opsjon som skal angis)

4. a) Unntak fra FOA § 2-5

<input type="checkbox"/>	Unntak fra FOA § 2-5	<i>Velg fra liste.</i>
Begrunnelse I det følgende gis en begrunnelse for hvorfor saksbehandler mener at anskaffelsen er unntatt FOA: Fyll inn		

5. Intensjonskunngjøring § 8-18 / §21-5

Det anbefales å benytte intensjonskunngjøring i alle tilfeller kravet til kunngjøring fravikes. Dersom intensjonskunngjøring ikke skal benyttes, så må saksbehandler begrunne dette nedenfor.

<input type="checkbox"/>	Anskaffelsen vil bli kunngjort i henhold til FOA § 21-2/§18-17.
<input type="checkbox"/>	Anskaffelsen vil ikke bli kunngjort i henhold til FOA § 21-2/§18-17.
	Fyll inn begrunnelse

Velg rett kontrakt

- SSA- F (Forskningsavtalen)
 - Avtalen er beregnet på forsknings- og utredningsoppdrag
- Avtale for før-kommersielt kjøp og StartOff-avtalen
 - Avtaler som regulerer forsknings- og utvikling med før-kommersiell anskaffelsesmetodikk som gjennomføringsmodell





Meld deg på nyhetsbrevet for å få arrangementer og
nyheter rett i innboksen.

Skann QR-koden eller gå inn på
www.lup.no

