**KONKURRANSEREGLER**

DELTAKELSE I STARTOFF-PROSJEKT MED Sunnaas sykehus HF

Saksnummer 20/1604

**Innhold**

[1 Hva er StartOff? 3](#_Toc58582138)

[2 Introduksjon til StartOff-prosessen 3](#_Toc58582139)

[3 Sunnaas sykehus’ behov som det ønskes en løsning på 4](#_Toc58582140)

[4 Steg-for-steg: Hvordan inngå en StartOff-kontrakt med Sunnaas sykehus? 5](#_Toc58582141)

[5 Viktig informasjon om konkurransen 8](#_Toc58582142)

[6 Vurderingskriterier 10](#_Toc58582143)

[7 Innlevering av idéskisse i konkurransen 12](#_Toc58582144)

[8 VEDLEGG 13](#_Toc58582145)

# Hva er StartOff?

StartOff er et program, som skal gjøre det enklere for offentlige virksomheter å utnytte 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 Sunnaas sykehus HF. Prosjektets formål er å utvikle et minimumsprodukt (*minimum viable product, MVP*) for behovet å finne frem i sykehusets bygg.

# Introduksjon til StartOff-prosessen

Gjennom et StartOff-prosjekt erfarer offentlige virksomheter å samarbeide med oppstartsselskaper som leverandører, og oppstartselskaper 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 Sunnaas sykehus. 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). Sunnaas sykehus 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 Sunnaas sykehus over en periode på 3 uker. I løpet av denne 3-ukersperioden vil Sunnaas sykehus 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) til Sunnaas sykehus’ behov. Prosjektet gjennomføres i tett samarbeid med Sunnaas sykehus 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. Oppdragsgiver vil sammen med StartOff 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.

# Sunnaas sykehus’ behov som det ønskes en løsning på

Sunnaas sykehus tilbyr høyspesialisert rehabilitering til mennesker som har vært utsatt for alvorlig sykdom eller skade. Sykehuset er på 25.000 kvadratmeter, fordelt på 12 bygg. Som på de fleste sykehus er det både nye og gamle bygninger, med mange trapper, heiser og trange partier, der det av og til kan være vanskelig å komme seg fram.

Det er ikke lett for pasienter, pårørende, besøkende og nyansatte å finne fram i bygningsmassen, og mye tid og ressurser går med til å følge folk dit de skal. I mange tilfeller fører dette til at avtaler og behandlinger blir forsinket, og verdifull tid for pasientene og behandlerne går til spille.

Sunnaas har behov for å hjelpe pasienter, pårørende, besøkende og ansatte å finne fram på sykehuset på en effektiv og hensiktsmessig måte, når et menneske ikke kan være der og hjelpe dem.

Sykehuset har ikke prioritert midler til store anskaffelser av utstyr, så behovet må hovedsakelig dekkes av utstyr og virkemidler som sykehuset, eller den som skal bruke løsningen, allerede har.

En del av Sunnaas’ pasienter får en elektronisk timeplan på sin mobiltelefon, med informasjon om tid for ulike aktiviteter. Vi ønsker en løsning som kan kobles til timeplanen, for på den måten å gjøre det så enkelt som mulig for pasienter å administrere sin egen dag og bidra til større grad av selvstendighet og kontroll.

Sunnaas sykehus ønsker derfor å utfordre markedet til å jobbe sammen med dem for å legge fundamentet for en slik løsning.

Den løsning som vi ønsker å utvikle sammen med en leverandør skal blant annet bidra til å spare tid for klinikere, frigjøre tid for ansatte i resepsjon og effektivisere behandlingstiden til pasientene.

**En mer utfyllende beskrivelse av Sunnaas sykehus’ behov finner du i vedlegg 1 Sunnaas sykehus’ behovsbeskrivelse.**

Løpende informasjon om konkurransen finner du på følgende side:

https://www.anskaffelser.no/innovasjon/startoff/pilot-sunnaas-sykehus

# Steg-for-steg: Hvordan inngå en StartOff-kontrakt med Sunnaas sykehus?

**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 Sunnaas sykehus 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 Sunnaas sykehus 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 Sunnaas sykehus, kan du sende inn en idéskisse på **maksimalt 2000 ord.** Vi oppfordrer deg til å tenke kreativt for å løse Sunnaas sykehus’ 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 Sunnaas sykehus gjennomføre en ny vurdering av forslagene. Panelet vil, når vurderingene er foretatt, rangere forslagene. Basert på denne rangeringen vil Sunnaas sykehus 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. Det vil bli gjennomført et felles oppstartsmøte for de tre leverandørene med Sunnaas sykehus. Formålet med oppstartsmøtet er å gi leverandørene informasjon, blant annet om hvordan fasen skal gjennomføres, herunder hvordan personene fra Sunnaas sykehus kan kontaktes og involveres underveis.

1:1-møter for avklaring av behov og rammer

I løpet av 3-ukersperioden vil personene fra Sunnaas sykehus være tilgjengelig for informasjons- og kunnskapsdeling slik at du kan tilpasse og utvikle ditt løsningsforslag. I etterkant av oppstartsmøtet vil det bli gjennomført et 1:1-møter mellom ditt selskap og Sunnaas sykehus. Dere vil da avtale nærmere hvordan dialogen skal foregå mellom dere i gjennomføringen av denne fasen. I utgangspunktet vil det bli lagt opp til ett møte per uke (på ca. 1,5 time), der du på forhånd sender til Sunnaas sykehus de problemstillingene som du ønsker å diskutere. Sunnaas sykehus sørger for at de personene som kan besvare spørsmålene stiller på møtet.

Utarbeidelse av løsningsforslag

Under 3-ukersperioden utvikler leverandørene sitt løsningsforslag. Det endelige løsningsforslaget vil være ditt forslag til Sunnaas sykehus for å utvikle et minimumsprodukt (m*inimum viable product*) som løsning på Sunnaas sykehus’ behov. Løsningsforslaget sender du til Sunnaas sykehus innen fristen som blir gitt.

«Pitche» løsningsforslaget

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

Basert på det endelige løsningsforslaget og presentasjonen, vil Sunnaas sykehus gjennomføre en vurdering av løsningsforslagene og rangere de. Sunnaas sykehus 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 Sunnaas sykehus og valgt leverandør. Under møtet skal Sunnaas sykehus 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 Sunnaas sykehus. 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 Sunnaas sykehus’ behovsbeskrivelse.

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

Formålet 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 legger vi en plan for hvordan selskapet 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.

# 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. Sunnaas sykehus’ behovsbeskrivelse
3. Mal for idéskisse
4. StartOffs forsknings- og utviklingskontrakt

**Oppdragsgiver**

Sunnaas sykehus, som er en del av Helse Sør-Øst, er Norges største spesialsykehus innen fysikalsk medisin og rehabilitering. Sykehuset har hovedsakelig regionale, men også nasjonale oppgaver, og har universitetsfunksjoner. Sykehusets viktigste bidrag til pasienter, pårørende og samfunn er å yte effektiv, høyspesialisert rehabilitering med mål om å styrke pasientens mulighet til livsutfoldelse, arbeid og samfunnsdeltakelse.

Det kliniske tilbudet er sengebasert, ambulant og poliklinisk. Det sengebaserte rehabiliteringstilbudet gis som primæropphold kort tid etter at skaden eller sykdommen har oppstått, som opphold senere i skadeforløpet for kontroll og/eller vurdering av videre rehabiliteringsbehov, eller som opptrening. Sykehuset har livsløpsansvar for enkelte av målgruppene. Oppfølgings-, kontroll- og vurderingstilbudene er i økede grad organisert poliklinisk og ambulant.

Systematisk og hensiktsmessig samhandling, både for koordinering av rehabilitering og for kompetansetjenester for rehabilitering, med andre deler av helsetjenesten er en viktig oppgave for Sunnaas.

Foretaket har universitetsfunksjoner, med et titalls bistillinger ved Universitetet i Oslo, OsloMet og Norges Idrettshøyskole, og driver utstrakt forsknings- og undervisningsvirksomhet. Sykehusets innovasjonsenhet er sammen med enhet for teknologi og e-helse koblet tett opp mot klinikk og forskning, eksterne innovasjonsmiljøer og næringsliv.

All kommunikasjon skal foregå skriftlig, via konkurransegjennomføringsverktøyet (KGV).

**Beskrivelse av leveransen**

Sunnaas sykehus’ beskrivelse av oppdraget følger av pkt.3 i dette dokumentet (behovsbeskrivelsen). Behovsbeskrivelsen vil også utgjøre bilag 1 i StartOffs forsknings- og utviklingskontrakt.

**Kvalifikasjonskrav**

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

**Immaterielle rettigheter**

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

**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. Sunnaas sykehus søker en løsning som dekker en så stor del av behovet som mulig.

**Spørsmål til konkurransedokumentene**

Sunnaas sykehus 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 som er opplyst i pkt. 5 ovenfor.

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**

Sunnaas sykehus 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**

Arkivverket har lagt opp til følgende tidsrammer for prosessen:

|  |  |
| --- | --- |
| **EVALUERING AV IDÉSKISSE** | |
| **Aktivitet** | **Tidspunkt** |
| Kunngjøring | 14. desember kl. 12 2020 |
| Frist for å levere idéskisse | 22. januar kl.12 |
| Intervju med leverandørene av de 6 beste idéskissene | 2. og 3. februar |
| Evaluering | 4. februar |
| Kontraktsinngåelse med opptil 3 leverandører for fasen «Utforske alternativer» | 5. februar |

|  |  |
| --- | --- |
| **GJENNOMFØRING AV FASE «UTFORSKE ALTERNATIVER»** | |
| **Aktivitet** | **Tidspunkt** |
| Oppstartsmøte med leverandørene | 9. februar kl. 9 |
| 1:1 møte med Sunnaas sykehus | 9. februar kl.10-11, 12 -13 og 13:30 - 14:30 (En time per leverandør, totalt 3 møter) |
| Ev. Arbeidsmøte 1 med Sunnaas sykehus | Uke 6 |
| Ev. Arbeidsmøte 2 med Sunnaas sykehus | Uke 7 |
| Ev. Arbeidsmøte 3 med Sunnaas sykehus | Uke 8 |
| Innlevering av løsningsforslag | 2. mars kl.15 |
| Presentasjon av løsningsforslag | 4. mars (3 pitcher) |
| Evaluering | 5. mars |
| Kontraktsinngåelse med 1 leverandør for fasen «Utvikle løsningen» | 9. mars |

|  |  |
| --- | --- |
| **GJENNOMFØRING AV FASE «UTVIKLE LØSNINGEN»** | |
| **Aktivitet** | **Tidspunkt** |
| Oppstartsmøte | 9. mars 2021 |
| Utvikling ferdigstilt | 21. juni 2021 |
| Avslutningsworkshop | Juni 2021 |

Det gjøres oppmerksom på at tidsplanen er tentativ.

# Vurderingskriterier

Evaluering av idéskisser

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

De tre beste idéskissene vil bli invitert til fasen «utforske alternativer». I fasen

«utforske alternativer» vil du få anledning til å utvikle løsningsforslag.

Tabell 1 Vurderingskriterier

| Vurderingskriterier | Dokumentasjonskrav |
| --- | --- |
| **Kvalitet – løsningens effekt og grad av innovasjon**  Under dette kriteriet vurderes:   1. I hvilken grad den tilbudte løsningsidéen bidrar til bedre etterlevelse, bedre kvalitet og mer effektivitet 2. Grad av innovasjon\* i den tilbudte løsningsidéen | Du skal bruke idéskissemalen som utgangspunkt for å beskrive din løsningsidé. Idéskissemalen finner du i behovsbeskrivelsen.  Du skal i pkt. 2 i idéskissemalen beskrive din idé, og hvordan den dekker Sunnaas sykehus’ behov slik det er beskrevet i behovsbeskrivelsen. Du kan maksimum bruke 1 000 ord for å beskrive din idé.    Du skal i pkt. 3 i idéskissemalen beskrive 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. Du kan maksimum bruke 250 ord for å beskrive grad av innovasjon.  \*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.* |
| **Kommersielt potensial for løsningsidéen** | Du skal i pkt. 4 i idéskissemalen beskrive hvilke vurderinger du har om det kommersielle potensialet for den foreslåtte løsningen. Kan den foreslåtte løsningen anvendes av et større marked enn Sunnaas sykehus? Beskriv forretningsmodell, eller plan for forretningsmodell, og hvordan denne kan understøtte markedsekspansjon. Du kan maksimum bruke 250 ord for å beskrive det kommersielle potensialet. |
| **Gjennomføringsevne/Team**  Under dette kriteriet vurderes teamets forutsetninger å realisere ideen. Følgende områder vektlegges i vurderingen:   1. Kompetanse 2. Sammensetning 3. Motivasjon | Du skal i pkt. 5 i idéskissemalen gi en kortfattet beskrivelse av nøkkelpersonene i teamet, ev. beskriv kompetanse- og erfaringsprofiler for personer som skal inngå i teamet. Du kan maksimum bruke 500 ord for å beskrive for å beskrive personene i teamet. |

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 Sunnaas sykehus’ 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.

# 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 firmaattest. Firmaattest kan du hente fra Brønnøysundregistret, <https://www.brreg.no/>

# VEDLEGG

* Vedlegg 1: Sunnaas sykehus’ behovsbeskrivelse
* Vedlegg 2: Mal for idéskisse
* Vedlegg 3: StartOffs forsknings- og utviklingsavtale