

**Exponor Tromsø AS**

***”Private Bedrifter og  
Polske Anbudsregler.  
Hvordan sikre kontrakt  
ved EØS Finansiering”***

Per Arnold Dyrkoren

[www.exponor.no](http://www.exponor.no)

[pad@exponor.no](mailto:pad@exponor.no)



# Exponor

*Building Tomorrows Welfare - Today*

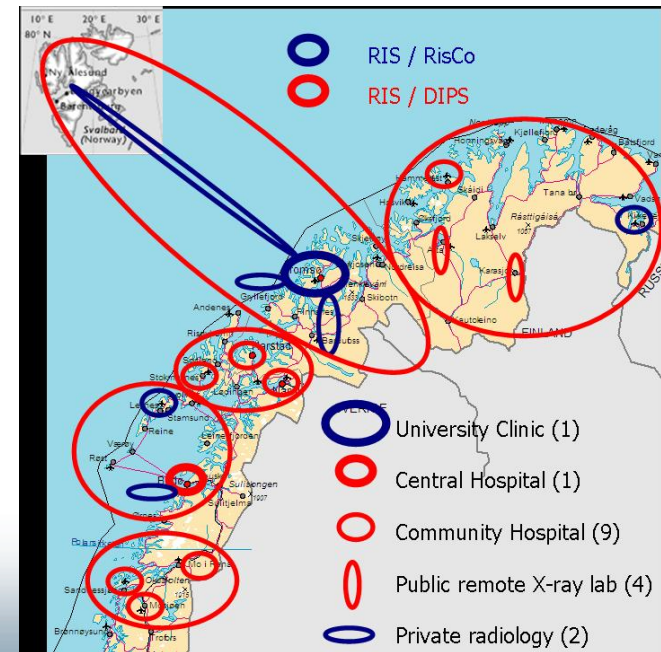


## ➔ Exponor:

- ➔ Aksjeselskap:  
[www.exponor.no](http://www.exponor.no)
- ➔ Spesialisering: eHelse /  
Telemedisin
- ➔ Etbl. Desember 2004
  - ➔ Regional / nasjonal  
Kompetanse
  - ➔ EØS Finansiering
  - ➔ Kommersiell Finansiering
- ➔ Management Selskap /  
Integrator
  - ➔ Representerer en samling  
av regionale institusjoner  
og selskap
- ➔ Forretningsidé
  - ➔ Markedsføring og salg av  
Norsk eHelse /  
Telemedisin kompetanse  
til Øst- og Sentral Europa
  - ➔ Høynivåfokus: Nasjonalt /  
Regionalt Nivå; Store  
Sykehus

## ➔ Samarbeidspartnere

- ➔ Universitetet i Tromsø
- ➔ Universitetssykehuset i  
Nord Norge
- ➔ Nasjonalt Senter for  
Telemedisin
- ➔ Norut Gruppen AS
- ➔ Well Communications AS
- ➔ RISCO AS
- ➔ ArcID AS
- ➔ ACOS AS





# Marked - Produkter - Tjenester

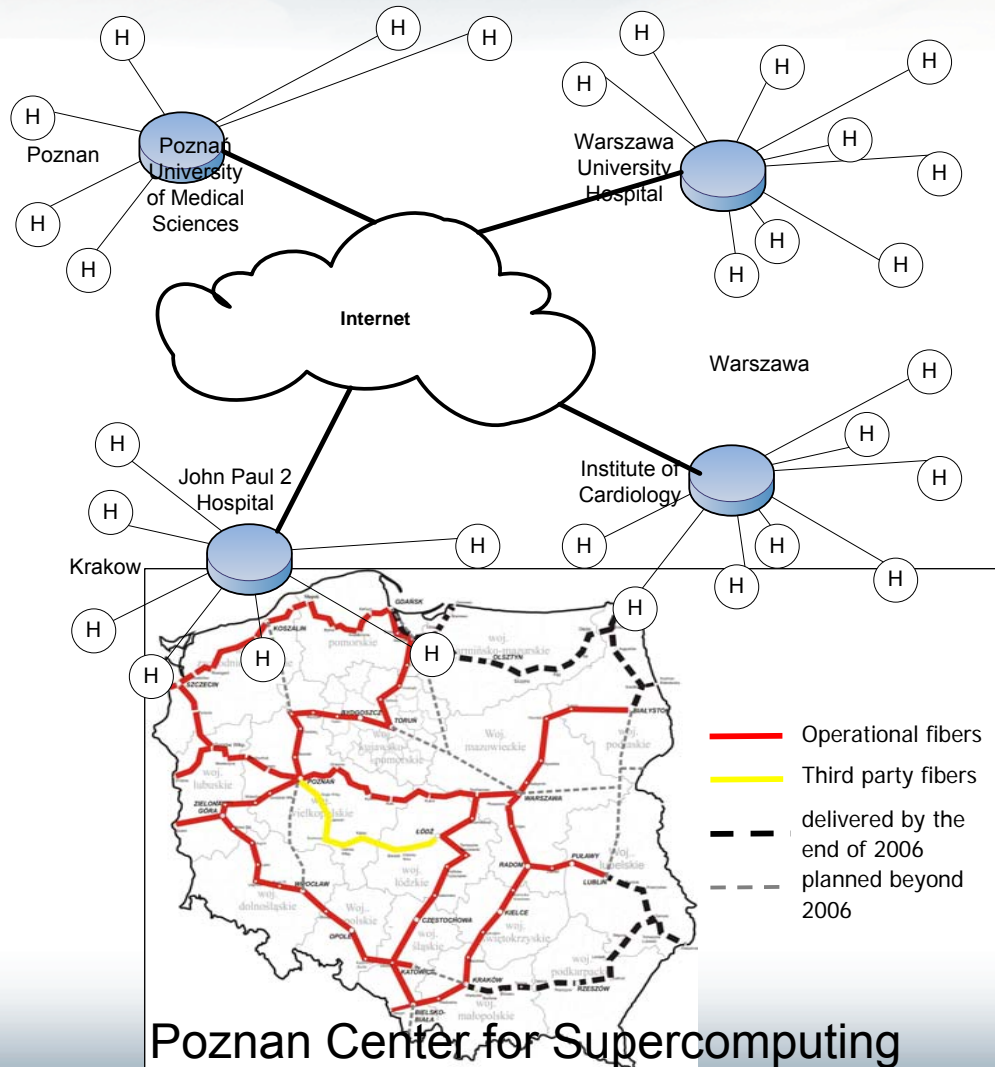


- ➔ Markedsfokus
  - ➔ EU-10
    - ➔ Poland
    - ➔ Latvia
- ➔ Tjenester
  - ➔ Forstudier (Hva; Når; Hvordan; Budsjettering; Finansiering)
  - ➔ Medisinsk IT
    - ➔ Nasjonalt / Regionalt / Sykehus
    - ➔ Integrator
  - ➔ Prosjektledelse
  - ➔ Finansiering
- ➔ Produkter
  - ➔ Operasjonelle Telemedisinske Sentra
  - ➔ Infrastruktur
  - ➔ RIS/PACS (sykehus)



# Markedsstatus Polen

## Konseptuel Tilnærming



- ⇒ Inngåtte Samarbeidsavtaler
- ⇒ Krakow Universitetssykehus
  - ⇒ John Paul II Sykehuset, Krakow
  - ⇒ Institutt for Kardiologi, Warszawa
  - ⇒ Jesus Child Sykehuset, Warszawa (Universitetssykehus)
  - ⇒ Poznan Senter for Supercomputing / Universitetssykehus
  - ⇒ Helseministeriet / CSIOS (Flere prosjekter)

# eHelse - Markedet



## ➔ EU om eHelse

- ➔ eHelse / Telemedisin forventes å bli en like stor industri som Medisiner og Instrumenter

## ➔ EU eHelse - Prioriteringer

- ➔ Interkonektivitet
- ➔ Digitalisering
- ➔ Nasjonale Planer

## ➔ Internasjonal

Anerkjenning av  
Norsk eHelse /  
telemedisinkompetanse

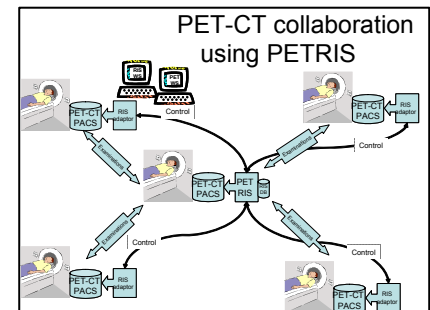
*"I know that Norway is far developed in the field of telemedicine, an area in which you as a country has established big successes. Poland would like to use your experience, because the easiest way to build knowledge, is to take the knowledge from somebody who already has acquired this knowledge, to take it from somebody who has already established the excellent and far developed telemedicine system in his own country. And that is the reason why I am so happy with the Norwegian initiative."*

(Polish Minister of Health Zbigniew Religa;  
Opening address to the Exponor/Norwegian  
Embassy telemedicine conference in Warszawa  
25. January 2006)

# EØS Finansiering. Forventninger og Realiteter: Eksemplet Institutt for Kardiologi, Warszawa



- ➔ Polsk Sykehus / Institusjon ber om samarbeid. I lag designes prosjekt og det diskuteres / oppnås enighet om budsjett
- ➔ Søknad skrives (Polsk Selskap)
- ➔ Prosjekt Prioriteres av Polske Myndigheter
- ➔ Tilsagn om Finansiering (ikke bekreftet)
- ➔ Uke 1 2007: Fax til Ikard om GRATIS leveranse av programvare til Ikard og tilsluttede sykehus for teleradiologi mellom Ikard og aktuelle sykehus
  - Uten at aktøren kjenner prosjektet og definerte leveranser
- ➔ Tilsvarende: PET-CT NET
- ➔ Årsak:
  - ➔ Norsk Kompetanse ses som en farlig konkurrent til markedsaktør(er)





# Problemstilling: Fair eller Unfair Konkurransen; ”*There are no free lunches*”



## ⇒ Normale evalueringskriterier

- ⇒ Kompetanse
- ⇒ Pris
- ⇒ Teknologi
- ⇒ Etc (Ofte ”vekting”, ref. WB / FN Anbud)

## ⇒ Sentral – og Øst Europa

- ⇒ Rasjonelle kriterier ikke nødvendigvis de viktigste
- ⇒ Begrensede muligheter til å vekte (kompetanse, pris, teknologi, etc) i RFP
- ⇒ Kultur for å PROTESTERE og ta RFP / avgjørelser til retten → Tidsspille / Kostnader / Ekskludering fra markedet for små bedrifter

## ⇒ Konsekvenser for Exponor

- ⇒ Samarbeidspartner for polsk institusjon ved
  - ⇒ Prosjektplanlegging
  - ⇒ Søknad til EØS
- ⇒ Skvises ut ved prosjektimplementering?

## ⇒ Konsekvenser for Søker

- ⇒ Settes i problemer

## ⇒ Konsekvenser for Norske Myndigheter

- ⇒ EØS ordningen lever ikke opp til intensjonen om å skape bilateralt samarbeid
- ⇒ Sette ordningen i vanry hos det norske folk / norske politiske myndigheter → kriteriene ikke gode nok?

# Polisk Lov om Offentlige Anskaffelser



## ⇒ Sentrale Lover

- ⇒ Public Procurement Law Act (PPL Act) (29.01.2004)
  - ⇒ Constitutes Implementation of the Classical EU Directive (2004/18/EC) and the Utilities Directive (2004/17/EC)
- ⇒ Public Finance Act (30.06.2005)
- ⇒ Law on Health Care Services Financed from Public Funds (27.08.2004)
- ⇒ Research and Development Units Act (25.07.1985)
- ⇒ Public-Private Partnership Act (28.07.2005)

- ⇒ PPL harmonisert med EUs lovverk ("regulations") og Direktiver
  - ⇒ Men særegne polske forhold er også nedfelt



# Anbudsprosedyrer ihht PPL (5/9)



- Anbud
  - 1 Trinn
  - 2 Trinn (Prekvalifisering)
- Free Hand ("single source")
  - Institusjon kan tildele Kontrakt til Exponor ihht Free Hand Prosedyren såfremt: Leveranser, tjenester eller konstruksjonsarbeider bare kan leveres av **en** leverandør
    - Av tekniske grunner (objektiv), eller
    - Av grunner knyttet til beskyttelse av eksklusive rettigheter
- Forhandlingsprosedyre med Publisering
  - Offentlig invitasjon
  - Tilbudsspesifikasjon uten priser
  - Forhandle vilkår
  - Kontraktstildeling
- Competitive Dialogue (CD)
  - Institusjon kan tildele Kontrakt til Exponor ihht CD Prosedyren såfremt
    - Anbud ikke gjennomførbar pga leveransens kompleksitet, OG
    - Pris ikke eneste kriterium for tildeling
  - Step1: Utlysning
  - Step2: Dialog
  - Step3: Valg (3-6 måneder??)
  - Step4: Kontrakt

# Public Private Partnership



## ⇒ MEN

- ⇒ PP Partnerskap mellom Institusjon & Exponor
    - ⇒ Partnerskap etablering ihht **PPL**
      - ⇒ Free Hand
      - ⇒ Competitive Dialogue
      - ⇒ Tender
        - ⇒ 1 trinn
        - ⇒ 2 trinn (prekval)
    - ⇒ FØR søknad til EØS, eller
    - ⇒ ETTER søknad til EØS (Men har da samarbeidet i søknaden noen verdi??)
  - ⇒ Om Partnerskap er etablert ihht PPP, så gjennomføres kontrakten uten videre prosesser
- ⇒ Forutsetter "komplekst" prosjekt, dvs kombinasjon av tjenester og leveranser
  - ⇒ Prosjektet: "Pilot" / Vitenskapelig karakter
  - ⇒ Forutsetter kapital fra Exponor, dvs
    - ⇒ EØS tildeling til Exponor
    - ⇒ EØS tildeling til Exponor/Institusjon, men Exponor > 50% av totalt budsjett
    - ⇒ EØS tildeling til Institusjon hvor tildelingen regnes å være foranlediget av Exponor's deltakelse (Trolig innenfor PPL)
  - ⇒ PPP meget kompleks å administrere, og må forventes å møte motstand fra Institusjon

# Noen Spørsmål



- ➔ Bilaterale avtaler Norge – Polen: Intensjoner
- ➔ Polsk Lovverk om Offentlige Anskaffelser
- ➔ Finnes Prosedyrer i EEA Grant rammeverket som knytter *Intensjonslaget* til det polske *lovverket*?
  - ➔ Vil Tildelingsbrevet kreve norsk leveranse innenfor hva som er spesifisert i søknaden?
  - ➔ Vil Tildelingsbrevet klargjøre at valg av andre samarbeidspartnere medfører bortfall av tildelingen pga sviktende forutsetninger?
  - ➔ Annet?



# Noen Konklusjoner



- ➔ Om det ikke foreligger føringer på anvendelse av midler i tildelingsbrevet til Institusjon, vil
  - ➔ Det alltid måtte gjennomføres en prosedyre ihht PPL / PPP
  - ➔ Prosedyren kan gjennomføres
    - ➔ FØR avsendelse av søknad (praktisk vanskelig)
    - ➔ Under søknadsbehandlingen (med informasjon til EEA straks beslutning foreligger), eller
    - ➔ Etter at tildeling er foretatt
  - ➔ Det er all mulig grunn til å anta at norsk samarbeidspartner vil kunne bli skviset bort i en polsk tildelingsprosess utelukkende basert på prosedyrer slik nedfelt i polsk lovverk
  - ➔ Det er all mulig grunn til å forvente protester fra polske selskaper på all uklarhet / usikkerhet knyttet til tildelingsprosedyrer
- ➔ Leder i Dagbladet 5. januar: NHO Årskonferanse 4. Januar:
  - ➔ *"La det være sagt med en gang. Etter gårdagens forestilling i fire akter om lille Norge i den store verden, gikk en samlet maktelite ut overbevist om å gjøre alt for Norge (og kanskje litt for verden) i den globale konkurransen."*
- ➔ 5 milliarder penger til Polen er mye penger. Det er viktig at Norge og norsk næringsliv får konkrete samarbeidsprosjekter tilbake for de pengene vi betaler for å oppnå markedsadgang.