

Anbudsfrågan gällande upphandling för Konsult för AI mission (Tillämpade AI projekt) inom EU-projektet "DigIT Hub Sweden" (som leds av Mobile Heights).

1. Om Mobile Heights

Mobile Heights är en medlemsfinansierad, icke vinstdrivande klusterorganisation som knyter ihop aktörer inom näringsliv, akademi och offentlig sektor för att skapa tillväxt för framtidens digitaliserade samhälle. Mobile Heights grundades 2009 av Sony, Ericsson, Telia Company, Region Skåne och universiteten i Lund och Malmö. Idag finns mer än 100 medlemmar i södra Sverige och Köpenhamnsområdet. Våra fokusområden är:

- Digital Hälsa,
- Det Digitala Samhället, samt
- Digital Tillverkningsindustri & Material.

Mer information om Mobile Heights finns på: www.mobileheights.org

2. Beställare/Uppdragsgivare

Beställare: Mobile Heights AB (Svb), Mårtenstorget 10 A, 223 51 Lund

Org. nr. 556781-4784

Kontaktperson: Janos Olajos, Mobile Heights

Telefon: +46 (0) 70 209 67 01

E-post: Janos.olajos@mobileheights.org

3. Beskrivning av uppdraget

3.1 Syfte och mål

Projektets övergripande mål är att öka och påskynda tillväxt och produktivitet genom digitalisering för små och medelstora företag inom tillverkningsindustrin och därmed öka deras konkurrenskraft både nationellt och internationellt.

- Katalysera och driva den digitala omvandlingen inom den offentliga sektorn.

DigIT Hub Swedens tematiska fokus - Smart Manufacturing och Smart Cities - är nära kopplat till de tre regionernas strategier för smart specialisering. DigIT Hub Sweden har också stark kunskap inom de DEP-prioriterade teknikområdena AI, cybersäkerhet och HPC, med redan etablerade partnerskap både på nationell och europeisk nivå.

janos.olajos@mobileheights.org

+46 (0) 70 2096701



Mål och resultat

Genom en European Digital Innovation Hub (EDIH) i regionen har företag och offentlig sektor möjlighet att utvecklas med ny teknik gällande digitalisering. Affärsmodeller uppdateras utifrån nya möjligheter, organisationer ökar sin kunskap om digital teknik och regionen skapar hållbara lösningar. EDIH stöder och påskyndar en bred digitalisering regionalt, samtidigt som den erbjuder regionens spetskompetens och erfarenhet av digitalisering till Europas övriga regioner.

Små och medelstora företag inom tillverkningsindustrin och offentlig sektor ökar sin konkurrenskraft både nationellt och internationellt genom digitalisering och digital innovation. Små och medelstora företag inom tillverkningsindustrin och offentlig sektor ökar sin digitala mognad och genom branschöverskridande samarbeten skapat innovativa affärsmodeller och digitala tjänster.

3.2 Uppdragets omfattning

Uppdraget beräknas starta efter kontraktsskrivning (preliminärt 2024-04-15), och löpa t.o.m. 2023-10-30.

3.3 Bakgrund

Projektet 'Digithub Sweden' utgörs av ett antal större arbetspaket (AP). I AP 4.1 'Sprint-based Digital mission' får företag stöd genom att definiera de centrala begreppen i det digitala uppdraget och utforma genomförandeplanen.

Mission genomförs under 3-6 månader där resultatet är ett varaktigt digitalt omvandlingsarbete som genomförs i den sökande organisationen som får stöd i genomförande och implementation av en AI-PoV (AI Proof of Value) Företaget får stöd till AI projektimplementering från tekniska konsulter, forskare från Universitet och projektledning. Exempel på teknisk stöttning är programmering, uppsättande av träningsmiljöer, insamling och städning av data, träning av AI-modeller och hjälp till bolagen att använda modellen i produktion.

I denna upphandling söker vi expertis för att stötta företaget Lindinvent AB med en mission som fokuserar på att i byggnader som regleras av LindInvent identifiera, analysera och hantera avvikelser bland parameterinställningar med syfte att använda dataanalys och maskininlärningstekniker till att förbättra byggnadens effektivitet och prestanda för energibesparing. Tänkbara steg är: Datainsamling och förberedelse, avvikelseidentifiering, dataklustering, klusteranalys, dataannotation samt utveckling av prediktiva modeller (med support av forskare från universitet). Konsulten skall också projektleda arbetet samt synka arbetet med forskarna.

Vi vill att ni i ert anbud inom ramen för uppdraget beskriver hur ni avser att bidra till detta mål.

3.4 Leverantörens ansvar

Konsultföretaget ska fungera som projektledare och genomföra en 'mission' för utveckling av ett AI proof of value (PoV/MVP) tillsammans med resurser från Malmö Universitet, Lunds universitet, RISE och Linnéuniversitetet. För detta måste konsultföretaget:

- Anordna workshop
- Klargöra problemet som ska lösas och vilket värde det kommer att skapa
- Samarbeta med forskarna kring forskning om olika AI-lösningar för att lösa problemet
- Skapa ett förslag på ett AI-relaterat MVP tillsammans med SMF
- Definiera hur modellen ska fungera
- Definiera/skapa/förstå/organisera de data som behövs och se till att etiska problem och fördomar i data förstås och åtgärdas
- Designa AI-modell/lösning
- Testa MVP
- Förklara hur modellen fungerar
- Ge rekommendationer om hur modellen kan implementeras i verksamhetens befintliga infrastruktur och ge en översikt över produktionscykeln för den aktuella lösningen
- Konsultföretaget skall identifiera ett område av verksamheten där AI kommer att tillföra värde och översätta affärsmöjligheten till en teknisk AI-lösning som enkelt kan kommuniceras över organisationen och till viktiga beslutsfattare
- Konsultföretaget ska kommunicera tydligt med kunderna hur modellen fungerar.
- Konsultföretaget ska säkerställa att AI-lösningen skapas på ett etiskt sätt och i enlighet med gällande AI-regler
- Konsultföretaget ska ge rekommendationer för implementering och implementering av AI-lösningen
- Konsultföretaget skall rapportera tillbaka framstegen till den tilldelade klusterorganisationen om hur uppdraget fortskrider.

3.5 Rapportering

- Under pågående mission skall konsultföretaget, SMF samt den tilldelade klusterorganisationen ha ett möte i veckan för att diskutera progress samt eventuella avvikelser
- Efter avslutad mission skall konsultföretaget avlägga en kortfattad skriftlig rapport med uppnådda resultat samt eventuella avvikelser från uppsatta mål.

3.6 Kompetenskrav på konsultföretaget

- Konsultföretagets anställda ska ha för uppdraget relevanta akademiska examina
- Konsultföretaget ska ha en hög grad av professionalism, vilket framgår av minst 5 års erfarenhet av sådant arbete, med stöd av referenser
- Konsultföretaget bör ha kunskap och erfarenhet från att arbeta med innovationsutveckling och affärer. Beskriv vilken kunskap och erfarenhet du har.

- Konsultföretaget måste ha erfarenhet av etiska och ansvarsfulla AI-praxis för att säkerställa att PoVs utvecklas på ett rättvist, opartiskt, ansvarsfullt, ansvarsfullt, hållbart och öppet sätt
- Konsultföretaget bör ha erfarenhet av Implementering av AI-drivna lösningar för rörelse- och närvarodetektorer i byggnader som styr t.ex. ventilation och belysning.
- Konsultföretaget bör ha erfarenhet av Applicering av unsupervised och supervised learning i kombination för avvikelsetanalyser av stora tidsseriedataset.
- Konsultföretaget ska ha stor kommunikationsförmåga och erfarenhet av att kommunicera direkt med beslutsfattare över hela organisationen
- Konsultföretaget bör visa sin förmåga att hantera olika maskininlärningsproblem med hjälp av ett brett utbud av dataformat
- Konsultföretaget bör visa erfarenhet av att arbeta med AI-lösningar inom olika sektorer och branscher
- Konsultföretaget bör tillhandahålla 2-3 AI-projekt de har genomfört

4. Allmänna krav och villkor

Allmänna krav på leverantörer inom Mobile Heights och riktlinjer för genomförandet

- **Grundprinciper enligt LOU** - Alla inköp och upphandlingar inom Mobile Heights baseras på grundprinciperna i LOU om ickediskriminering, likabehandling, transparens, proportionalitet och ömsesidigt erkännande. Dessutom ska alla inköp bygga på objektivitet, affärsmässighet och konkurrens.
- **Företräda organisationen** – Mobile Heights ställer samma krav på leverantörer vid samarbete som på den egna organisationen. Leverantörer ska, i de fall leverans av varan eller tjänsten sker med Mobile Heights kunder eller medlemmar som mottagare, agera utifrån Mobile Heights intressen och företräda organisationen på ett sätt som stärker Mobile Heights varumärke.
- **Sund ekonomi** – Lagkrav om registrerings-, skatte- och avgiftsskyldigheter ska vara uppfyllda. Mobile Heights kan kontrollera genom att ta upplysning på leverantör, eller kräva in tidigare årsredovisningar.
- **Etik och moral** – Leverantören ska ha gott renommé som en etisk och moralisk samarbetspartner. För att säkerställa detta kan Mobile Heights begära referenser från tidigare uppdrag och söka information hos tidigare eller nuvarande kunder.
- **Behörighet att utöva yrkesverksamhet** - Leverantören ska, vid anbudstillfället och under hela avtalstiden, vara registrerad i aktiebolags-, handels-, eller föreningsregister eller motsvarande register som förs i den stat där dennes verksamhet är etablerad. Aktuellt registreringsbevis eller motsvarande ska ges in efter anfordran.

- **Krav på godkännande för F-skatt** - Leverantören ska vid anbudstillfället och under hela avtalsperioden vara godkänd för F-skatt, eller motsvarande i det land där dennes verksamhet är etablerad. Kopia av registerutdrag där det framgår att leverantören blivit godkänd för F-skatt eller motsvarande dokument för utländsk leverantör ska ges in efter anfordran.
- **Ekonomisk och finansiell ställning** - Leverantören ska, vid anbudstillfället och under hela avtalstiden, ha ekonomisk och finansiell ställning som svarar mot uppdragets omfattning och innehåll. Leverantören ska ha en kreditbedömning som visar lägst 40 hos Creditsafe, lägst riskklass tre (3) eller bättre enligt Upplysningscentralens (UC) kreditvärderingssystem, eller motsvarande hos annat likvärdigt kreditupplysningsföretag, lägst rating A hos Soliditet eller motsvarande under tiden för kvalificering/utvärdering. Ett sådant intyg ska ges in efter anfordran och ska inte vara äldre än 90 dagar räknat från sista anbudsdag.

5. Upphandlingsform

Upphandlingen sker enligt Lagen om Offentlig Upphandling (LOU) som en direktupphandling. Om nya kompetens-/innehållskrav tillkommer och dessa ej kan tillgodoses inom ramen för denna upphandling, kommer särskild upphandling att ske. Rätten att anta flera leverantörer förbehålls. Ingen ersättning lämnas för anbudsgivning.

I den händelse nya eller förändrade förutsättningar eller påverkande beslut fattas, kan upphandlingen komma att avbrytas.

6. Anbudsgivning: Anbudets form och innehåll

Anbudet ska vara skriftligt på svenska språket och överensstämma med förfrågningsunderlaget.

Anbudet ska innehålla en presentation av företaget, organisationsnummer, namn på tilltänkt-(a) person- (er) med CV, beskrivning av företagets kompetens, erfarenhet och kapacitet.

Anbudet ska innehålla referenser från två tidigare uppdrag.

Anbudet ska innehålla en beskrivning av uppdragets budget gällande kontinuerligt lärande, samt hur leverantören kommer att stödja projektet i de fokusområden som beskrivits ovan i avsnittet "Bakgrund".

Till anbudet skall bifogas ifyllt Anbudsformulär som laddas ner från Mobile Heights hemsida!

Leverantören ska beskriva sin arbetsmetod, hur leveransen ska ske, och vilken dokumentation som kommer att ingå i utvärderingen.

Beställaren förutsätter att anbudsgivaren skaffar sig nödvändig kännedom om förutsättningarna för tjänsten genom muntlig eller skriftlig kontakt.

Anbudet ska vara undertecknat av behörig företrädare för anbudsgivaren.

janos.olajos@mobileheights.org

+46 (0) 70 2096701



Notera att leverantör kan uteslutas från deltagande i utvärdering om denne inte inlämnat begärda uppgifter, lämnat oriktiga eller ej styrkta uppgifter eller om företaget på grund av inkomna uppgifter ej bedöms ha erforderlig kompetens eller finansiell styrka att leverera efterfrågad tjänst.

7. Upplysninger under anbudstiden

Sista dag att ställa frågor är 2024-03-20. Om förfrågningsunderlaget behöver kompletteras eller förtydligas med anledning av frågor eller av annan anledning kommer kompletteringar snarast att sändas till alla kända anbudsgivare.

8. Frågor och svar

Om upphandlingsdokumentet upplevs som otydligt eller om något av de ställda kraven är orimliga, onormalt kostnadsdrivande eller konkurrensbegränsande i något avseende, är det viktigt att ansvarig kontaktperson kontaktas på ett så tidigt stadium som möjligt, så att missförstånd kan undvikas. Frågor kan ställas via e-post till: janos.olajos@mobileheights.org

Svar på frågor och annan information som förtydligar underlaget kommer att meddelas löpande via e-post, och gäller därefter före upphandlingsdokumenten.

Mobile Heights kommer att skicka ut svar och eventuella förtydliganden senast sex dagar innan sista anbudsdag.

9. Inlämning

Anbudet ska skickas med e-post till: janos.olajos@mobileheights.org Ange 'Anbud Mobile Heights / DigIT Hub AI' som ärenderubrik.

10. Avtal

Avtal är slutet först när båda parter undertecknat skriftligt avtal.

11. Sista anbudsdag och giltighetstid

Skriftligt anbud ska vara Mobile Heights tillhanda senast den **2024-03-31**, och vara giltigt två månader efter anbudstidens utgång. Offerten ska referera till denna offertbegäran.

12. Tid för genomförande

Upplägg för genomförande av uppdraget planeras tillsammans med projektledaren.

13. Pris

Ange timkostnad. Projektet har 225 000 kr för denna mission där samtliga kostnader för uppdraget ingår (inklusive resekostnader, material osv). Vid prissättning av uppdraget ska därför den

janos.olajos@mobileheights.org

+46 (0) 70 2096701



konsultbolaget ta hänsyn till samtliga kostnader vid beräkningen av angiven timkostnad. Mobile Heights önskar få ut maximalt antal timmar från den angivna budgeten.

Betalning sker via faktura som skickas månadsvis med betalningsvillkor 30 dagar.

14. Utvärdering/Tilldelningskriterier

Mobile Heights kommer att anta det anbud som, med uppfyllande av samtliga obligatoriska krav, är det anbud som har bästa förhållandet mellan pris och kvalitet enligt nedanstående utvärderingskriterier.

14.1 Erfarenhet och kompetens, genomförandeplan och leveranskapacitet

Erfarenhet och kompetens, genomförandeplan samt leveranskapacitet och ledtider kommer att bedömas utifrån nedanstående kriterier.

- Mycket bra. Företaget/konsulten kan påvisa och verifiera lång erfarenhet och kompetens av liknande uppdrag samt redovisar en genomförandeplan, vilket bedöms ge Stort Mervärde.
- Bra. Företaget/konsulten kan påvisa och verifiera lång erfarenhet och kompetens av liknande uppdrag samt redovisar en genomförandeplan, vilket bedöms ge Mervärde.
- Acceptabelt. Visar erfarenhet av liknande uppdrag samt redovisar en genomförandeplan.
- Lägsta godtagbara nivå. Visar delvis erfarenhet av liknande uppdrag samt redovisar en genomförandeplan.

14.2. Utvärdering

Nedanstående mervärdesmodell, vilken prissätter Genomförande, Erfarenhet och kompetens (kvalitet) i upphandlingen, kommer att användas i utvärderingen.

Beskrivning av utvärderingsmodellen

Jämförelsetal = anbudets offererade paketpris minusmervärde i % enl. nedan.

Exempel: Priset för ett offererat utbildningspaket är 100 000 kronor. Vid utvärderingen bedöms anbudet kvalitet vara Mycket bra, vilket innebär att anbudets jämförelsetal är $100\,000 - 60\% * 100,000$ kr, dvs jämförelsetalet är 40 000 kr. Motsvarande jämförelsetal vid bedömningen Bra blir då $100\,000 - 40\% * 100,000$ kr, dvs 60.000 kr.

Anbud med lägst jämförelsetal bedöms vara det ekonomiskt mest fördelaktiga.

Beräkning av mervärden

- Mycket bra ger ett mervärdesavdrag om 60 %
- Bra ger ett mervärdeavdrag om 40%
- Acceptabelt ger ett mervärdesavdrag om 20%
- Lägst godtagbara nivå ger inget mervärdesavdrag, dvs. 0%

Den mest meriterade leverantören enligt en sammanvägning av urvalskriterierna kommer att antas som utförare.

Utvärdering sker av en utvärderingsgrupp från Mobile Heights.