

WYROK
z dnia 11 maja 2021 roku

Krajowa Izba Odwoławcza - w składzie:

Przewodniczący: Irmína Pawlik

Protokolant:

Szymon

Grzybowski

po rozpoznaniu na rozprawie w dniu 7 maja 2021 r. w Warszawie odwołania wniesionego do Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej w dniu 17 marca 2021 r. przez wykonawcę Esperis Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Wspólnicy Spółka komandytowa z siedzibą w Warszawie w postępowaniu prowadzonym przez zamawiającego Województwo Wielkopolskie z siedzibą Urzędu Marszałkowskiego Województwa Wielkopolskiego w Poznaniu przy udziale wykonawcy Nexus Consultants Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Gdyni zgłaszającego przystąpienie do postępowania odwoławczego po stronie zamawiającego

orzeka:

1. oddala odwołanie;
2. kosztami postępowania obciąża odwołującego Esperis Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Wspólnicy Spółka komandytowa z siedzibą w Warszawie i zalicza w poczet kosztów postępowania odwoławczego kwotę 7 500 zł 00 gr (słownie: siedem tysięcy pięćset złotych zero groszy) uiszczoną przez odwołującego tytułem wpisu od odwołania. Stosownie do art. 579 ust. 1 i 580 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 11 września 2019 r. - Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2019 r. poz. 2019 ze zm.) na niniejszy wyrok - w terminie 14 dni od dnia jego doręczenia - przysługuje skarga za pośrednictwem Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej do Sądu Okręgowego w Warszawie.

Przewodniczący:.....

Uzasadnienie

Zamawiający Województwo Wielkopolskie z siedzibą Urzędu Marszałkowskiego Województwa Wielkopolskiego w Poznaniu (dalej jako „Zamawiający”) prowadzi postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego pn. „Wykonanie usługi indywidualnego, specjalistycznego doradztwa dla 15 MŚP z województwa wielkopolskiego w zakresie rozwoju usług i/lub produktów będących częścią łańcucha dostaw i wartości gospodarki opartej na wodrze w ramach projektu Gospodarna 2050 - H2Wielkopolska” (nr ref. DRG-IV-W.433.4.2021). Ogłoszenie o zamówieniu zostało opublikowane w Biuletynie Zamówień Publicznych z dnia 5 lutego 2021 r. nr 2021/BZP 00005558/01. Postępowanie prowadzone jest w trybie podstawowym bez negocjacji, w oparciu o przepisy ustawy z dnia 11 września 2019 r. - Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2019 r., poz. 2019 ze zm., dalej jako „ustawa nPzp”). Wartość szacunkowa zamówienia nie przekracza progów unijnych, o których mowa w art. 3 ust. 1 ustawy nPzp.

W dniu 17 marca 2021 r. wykonawca Esperis Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Wspólnicy Spółka komandytowa z siedzibą w Warszawie (dalej jako „Odwołujący”) wniósł odwołanie wobec wyboru jako najkorzystniejszej w ww. postępowaniu oferty wykonawcy Nexus Consultants Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Gdyni (dalej jako „Nexus”) w następstwie błędnej oceny oferty Odwołującego i wykonawcy Nexus w kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” podkryterium 2. Odwołujący zarzucił Zamawiającemu naruszenie:

1. art. 239 ust. 1 i 2 w zw. z art. 16 oraz art. 17 ust. 1 i 2 ustawy nPzp, poprzez dokonanie oceny ofert i wyboru najkorzystniejszej oferty z pominięciem kryteriów oceny określonych w dokumentach zamówienia, co skutkowało błędną oceną oferty Odwołującego (bezzasadnym nieprzyznaniem jej minimum 5 punktów w podkryterium 2) oraz błędną oceną oferty Nexus (bezzasadnym przyznaniem jej 5 punktów w ww. podkryterium), a w konsekwencji wyborem jako najkorzystniejszej oferty złożonej przez Nexus, co stanowi także naruszenie zasady prowadzenia postępowania z zachowaniem zasady uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców oraz stanowi o udzieleniu zamówienia wykonawcy wybranemu z naruszeniem przepisów ustawy;
2. art. 253 ust. 1 w zw. z art. 16 ustawy nPzp, poprzez zaniechanie przekazania Odwołującemu uzasadnienia faktycznego i prawnego dotyczącego wyboru najkorzystniejszej oferty, do czego Zamawiający jest zobowiązany na gruncie ww. przepisu, co miało istotny wpływ na wynik postępowania, które zostało przeprowadzone w sposób niezapewniający zachowania uczciwej konkurencji oraz równego traktowania wykonawców.

Odwołujący wniósł o uwzględnienie odwołania, nakazanie Zamawiającemu unieważnienia czynności wyboru oferty najkorzystniejszej, powtórzenia czynności badania i oceny ofert, w tym oferty Odwołującego i przyznanie jej co najmniej 5 pkt w kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” podkryterium 2 wobec spełnienia wymagań określonych dla tej podkategorii w dokumentacji zamówienia oraz oferty Nexus i przyznanie jej 0 pkt w kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” podkryterium 2 wobec niespełnienia wymagań określonych dla tej podkategorii w dokumentacji zamówienia. Odwołujący wniósł także o zasądzenie od Zamawiającego na jego rzecz kosztów postępowania odwoławczego, w tym kosztów zastępstwa przed Izbą.

Odwołujący przedstawił szczegółowo stan faktyczny sprawy, w tym postanowienia SWZ dotyczące przedmiotowego kryterium, jak i treść działań dodatkowych zaproponowanych przez poszczególnych wykonawców w podkryterium 2. W ocenie Odwołującego obiektywna analiza ofert nasuwa wniosek, że między ofertą Odwołującego a pozostałymi występowały co najmniej istotne podobieństwa, które skutkują koniecznością dokonania co najmniej tożsamej oceny oferty Odwołującego do pozostałych ofert. Co więcej, obiektywnie oferta Odwołującego była szersza w zakresie wsparcia dla firm i przedstawiała szereg dodatkowych, tj. nieprzewidzianych przez Zamawiającego działań. Równocześnie przedstawione przez Odwołującego działania w stopniu co najmniej zadowalającym wskazują na ich użyteczność w celu uzupełnienia zakresu wsparcia na rzecz MŚP wskazanego przez Zamawiającego. Odwołujący przedstawił tabelaryczne zestawienie obrazujące, że proponowane przez niego działania dodatkowe w zakresie doradztwa i/lub audytu są analogiczne do wskazanych w ofercie wykonawcy Fundacja Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu (dalej „Fundacja”), która uzyskała w tym podkryterium 10 pkt. Odwołujący wskazał także, że działanie zaproponowane przez Nexus tj. powołanie punktu konsultacyjnego należy uznać za tożsame do zaproponowanego przez Odwołującego działania opartego na koncepcji konsultacji mentorów w ramach proponowanej metody akceleracji, czyli w regularnym i planowanym procesie pracy. Model akceleracji oferuje szerszą paletę wsparcia dla firm MŚP z Wielkopolski. Ww. metody pracy Odwołującego zostały połączone z szerokim opisem walołów wysokiej użyteczności i adekwatności proponowanych rozwiązań dodatkowych dla MŚP z Wielkopolski zgodnie z wymogami SWZ str.18 i 19. W swojej ofercie Odwołujący wykazał, że dokonał analizy rynku na obszarze, którego będzie dotyczyć zamówienie oraz dostosował zaproponowane działania do specyfiki przedmiotu zamówienia oraz obszaru. Odwołujący wskazał na treść zawartą na str. 3 koncepcji Odwołującego.

Równocześnie, zdaniem Odwołującego, nie sposób uznać, by w omawianej części oferta Nexus spełniała kryteria oceny ofert, określone dla tego zakresu w SWZ. W ofercie Nexus. nie sposób odnaleźć opisu proponowanych działań,

który obiektywnie mógłby być uznany za posiadający dostateczny walor przydatności przy ocenie spełnienia podkryterium, co jest minimalnym wymogiem by w tym zakresie oferta mogła uzyskać 5 punktów. Oferta Nexus nie zawiera stosownego uzasadnienia dla zaproponowanych działań dodatkowych z zakresu doradztwa lub audytu ani próby wyjaśnienia w jaki sposób w działaniach tych uwzględnia się specyfikę jaką cechuje się tematyka rozwoju biznesu na rynku gospodarki wodorowej. Kwestie te zgodnie z SOPZ powinny stanowić przedmiot oceny dokonywanej przez Zamawiającego, a ich brak powinien znaleźć odzwierciedlenie w ocenie oferty w omawianym podkryterium (Odw wskazał na str. 8 SOPZ - Zagadnienia podlegające ocenie w Kryterium).

Odwolujący wskazał, iż w porównaniu z obiema ofertami konkurencyjnymi zaproponował dodatkowo cały wachlarz środków (działań) mieszczących się w definicji doradztwa i/lub audytu, które nie zostały przewidziane przez Zamawiającego i stanowią niezbędne uzupełnienie dla zakresu wskazanego przez Zamawiającego, w tym m.in.: a) analizę możliwości opracowania przez beneficjenta rozwiązań, na które będzie zapotrzebowanie na rynku; b) określenie optymalnych modeli biznesowych; c) wytyczne do planu wejścia na rynek; d) określenie sposobu zapewnienia kapitału. Odwołujący zaproponował ponadto całą gamę narzędzi doradczych, które nie zostały przewidziane przez Zamawiającego ani innych uczestników postępowania, obejmujących nie tylko Business Model Canvas / Value Proposition Canvas (jako kanwa modelu biznesowego), ale także m.in.: analizę publikacji patentowych, strategiczną analizę makrootoczenia / PESTEL, Wardley's map, itd. (str. 7-8 koncepcji). Ww. działania wchodzą w zakres doradztwa i/lub audytu; nie zostały przewidziane przez Zamawiającego; nie tylko w ocenie Odwołującego, ale w sposób obiektywny są istotnym uzupełnieniem zakresu przedmiotu zamówienia i stanowią wartość dodatnią dla beneficjentów zamówienia; są w sposób wyczerpujący i klarowny opisane, a ich użyteczność uzasadniona; uwzględniają specyfikę, jaką cechuje się tematyka rozwoju biznesu na rynku gospodarki wodorowej; są twórcze i innowacyjne; nie są sprzeczne z zapisami SOPZ, a wręcz przeciwnie - wpisują się w te zapisy, w tym w szczególności w cele i oczekiwania Zamawiającego określone w dokumentach zamówienia.

Odwolujący dodał, że w koncepcji wyjaśnił, iż podjęcie zaproponowanych działań, zgodnie z oczekiwaniami Zamawiającego, pozwala na wygenerowanie indywidualnego doradztwa na rzecz beneficjentów - MSP z województwa wielkopolskiego, dopasowanego do ich potrzeb. W koncepcji wskazał, że dodatkowe wsparcie merytoryczne dla spółek ujęte w ramach akceleratora, który poprzez swoją specjalizację (gospodarka oparta na wodorze), jasno zdefiniowane kryteria selekcji oraz powszechnie uznawaną w obszarze spółek technologicznych formułę prowadzenia akceleracji przyciągnie uwagę mediów, funduszy inwestycyjnych i dużych przedsiębiorstw polskich i zagranicznych, pozwalając tym samym wypromować Wielkopolskiego Akceleratora, zainteresować fundusze inwestycyjne, w tym Venture Capital oraz zainicjować relacje biznesowe z wspomnianymi dużymi przedsiębiorstwami, co stanowi niewątpliwą wartość dla spółek z województwa wielkopolskiego. Wpisuje się to w cele i oczekiwania Zamawiającego, wskazane w SOPZ, str. 5 pkt. 2.2.4. - dalsze działania rozwojowe. Przykłady potwierdzające wymienione wyżej korzyści z tworzenia akceleratorów zostały zawarte na str. 2 koncepcji Odwołującego, gdzie wymieniono amerykański akcelerator Y Combinator oraz polski akcelerator pilotmaker, wraz ze wskazaniem konkretnych firm, które odniosły wymierne korzyści biznesowe ze współpracy z akceleratorem. Zaplanowanie opracowania prototypowego produktu na bazie opisu rozwiązania, który będzie zawierał wszystkie funkcjonalności kluczowe dla klienta z sektora gospodarki wodorowej (tzw. MVP - Minimum Viable Product) na podstawie wiedzy eksperckiej, warsztatów, wskazówek mentorów i informacji uzyskanych dzięki planowanemu networkingowi stanowi skuteczny sposób przygotowania MSP do wejścia do łańcucha wartości gospodarki wodorowej w sytuacji, gdy są one na wczesnym etapie badania rynku.

Odwolujący podniósł, iż w art. 239 ust. 1 ustawy nPzp wprost wskazuje się, że Zamawiający wybiera najkorzystniejszą ofertę na podstawie kryteriów oceny ofert określonych w dokumentach zamówienia, co oznacza, że wskazane kryteria są dla niego wiążące, a jakiegokolwiek odstępstwa w tym zakresie stanowią naruszenie powołanego przepisu. Powołał się na poglądy doktryny, gdzie podkreśla się, że zamawiający w sposób oczywisty powinien zawsze kierować się przepisami podczas procesu badania i oceny ofert, lecz również zasadami wynikającymi ze sporządzonych dokumentów zamówienia, do których przestrzegania jest tak samo zobowiązany, jak wykonawcy biorący udział w postępowaniu, a wybór wykonawcy z zastosowaniem innych kryteriów oceny lub ocena jego oferty w sposób odmienny od opisanego np. w SWZ stanowi naruszenie zasady wynikającej z art. 17 ust. 2 ustawy nPzp. Odwołujący powołał się także na wyrok Sądu Okręgowego w Szczecinie z dnia 10 lipca 2014 r., sygn. akt VIII Ga 432/13. W ocenie Odwołującego o przedmiotowym postępowaniu Zamawiający dopuścił się bezpodstawnego odstąpienia od wcześniej określonych kryteriów oceny, przez co błędnie nie przyznał ofercie złożonej przez Odwołującego punktacji (minimum 5 punktów) mimo, że spełniała ona wszelkie wymogi. Ponadto Zamawiający wbrew SWZ oraz SOPZ przyznał ofercie złożonej przez Nexus punkty, mimo że oferta ta nie spełniała określonych w dokumentach warunków, w szczególności nie zawierała opisu działań, który umożliwiałby ich ocenę. Odwołujący wskazał ponadto, iż pominięcie podczas oceny i wyboru ofert kryteriów oceny określonych w dokumentach zamówienia stanowi naruszenie określonej w art. 16 ustawy nPzp zasady uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców, której przestrzeganie jest obowiązkiem Zamawiającego na każdym etapie postępowania o udzielenie zamówienia. Powyższa zasada oznacza, że na każdym etapie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego Zamawiający jest zobligowany do sprawiedliwego traktowania uczestników postępowania - wykonawcy powinni być traktowani jednakowo, bez stosowania jakichkolwiek przywilejów, a także bez środków dyskryminujących. Zamawiający nie może tworzyć i wprowadzać nieuzasadnionych barier ograniczających prawo oferentów do wzięcia udziału w przetargu, nie może również działać w sposób, który będzie eliminować z udziału w postępowaniu określone grupy wykonawców albo stwarzać określonej grupie uprzywilejowaną pozycję (Odwolujący powołał się na wyrok WSA w Warszawie z 25 sierpnia 2017 r., sygn. akt VIII SA/Wa 13/17). Odwołujący wskazał także na art. 17 ust. 1 ustawy nPzp podkreślając, że Zamawiający jest zobowiązany udzielić zamówienia wykonawcy wybranemu zgodnie z przepisami ustawy, co w niniejszej sprawie nie nastąpiło.

Ponadto zdaniem Odwołującego, dokonując zaskarżonej czynności Zamawiający naruszył art. 253 ust. 1 w zw. z art. 16 ustawy nPzp poprzez zaniechanie przekazania Wykonawcy uzasadnienia faktycznego i prawnego dotyczącego wyboru najkorzystniejszej oferty, do czego był zobowiązany na gruncie ww. przepisu, co miało istotny wpływ na wynik postępowania, które zostało przeprowadzone w sposób niezapewniający zachowania uczciwej konkurencji oraz równego traktowania wykonawców.

Zamawiający w dniu 6 maja 2021 r. złożył pisemną odpowiedź na odwołanie, w której wniósł o oddalenie odwołania w całości.

W zakresie pierwszego zarzutu Zamawiający w treści pisma opisał ustalone kryteria oceny ofert, wskazując, że nie były one podważane przez jakiegokolwiek wykonawcę. Zamawiający wyjaśnił, iż Odwołujący w podkryterium nr 2 otrzymał 0 pkt, ponieważ w opisie dodatkowych działań podał treści sprzeczne z zapisami SOPZ, SWZ. Podał i opisał również działania, które nie są działaniami dodatkowymi tylko działaniami opisanymi w SOPZ więc ich opis wskazuje na ich małą użyteczność jako niezbędnych do uzupełnienia zakresu wsparcia na rzecz MSP wskazanego przez Zamawiającego i posiada niski walor przydatności przy ocenie. Dodatkowo, opisane działania niebędące działaniami dodatkowymi są sprzeczne z zapisami SOPZ, SWZ Zamawiający wskazał, iż Odwołujący zaproponował w ramach formuły i czasu trwania doradztwa spotkań warsztatowych dla wszystkich uczestników co jest wprost niezgodne z SOPZ, SWZ (strona 4 wers 42 koncepcji Odwołującego). Zamawiający podkreślił, że Warsztaty wspólne dla wszystkich uczestników nie mieszczą się w definicji doradztwa i/lub audytu. Nie mają bowiem indywidualnego charakteru, a taki charakter zgodnie z

SOPZ i SWZ mają posiadać doradztwo i audyt. Zgodnie z SWZ doradztwo i audyty miały być kierowane wyłącznie do konkretnych, pojedynczych podmiotów. Działania wykonawcy nie mogą mieć charakteru zbiorczego, kierowanego, adresowanego jednocześnie do więcej niż jednego podmiotu. Każde doradztwo i każdy audyt dostosowane są indywidualnie do potrzeb konkretnego przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy objęci wsparciem nie spotykają się razem (wspólnie). Stąd też pomysł wspólnych warsztatów stanowi zaprzeczenie indywidualnego podejścia do każdego przedsiębiorcy objętego wsparciem przewidzianego przez Zamawiającego. Zamawiający wskazał, iż przedmiotem zamówienia jest wykonanie usługi indywidualnego, specjalistycznego doradztwa w rozmiarze 50 godz. na firmę oraz audytów na rzecz 15 MŚP z Województwa Wielkopolskiego. Warsztaty wspólne dla wszystkich uczestników posiadają cechy szkolenia gdyż np. nie są dedykowane potrzebom konkretnej firmy. Zgodnie z SWZ szkolenia w podkryterium 2 nie kwalifikują się jako działania dodatkowe uzupełniające zakres wsparcia na rzecz MŚP wskazany przez Zamawiającego w SOPZ.

Dalej Zamawiający podniósł, iż zgodnie z koncepcją Odwołującego w warsztatach uczestniczyć będą reprezentanci firm co jest wprost niezgodne z SOPZ, SWZ (strona 5 wers 1 koncepcji Odwołującego). Przedmiot zamówienia realizowany jest na rzecz MŚP, duże firmy nie mogą zostać objęte wsparciem (audyty, indywidualne specjalistyczne doradztwo), co wynika już z samej nazwy zamówienia i wielokrotnie jest potwierdzane zarówno w SWZ jak i SOPZ. Ponadto Zamawiający zwrócił uwagę na udział w ocenie merytorycznej firm na etapie naboru oraz udział w audytach przedstawiciela firmy, która (w przyszłości) wykona audyty wodorowe - wskazanie niezgodne z SOPZ i jednocześnie nie będące elementem dodatkowych działań (strona 7 wers 9 koncepcji Odwołującego). Zamawiający podniósł, iż w części koncepcji Odwołującego opisującej ocenę merytoryczną danego potencjalnego beneficjenta wskazano, iż wieloetapowej oceny dokonywać będzie zespół 4 osób: 1 przedstawiciel firmy, która (w przyszłości) wykona audyty wodorowe, jeden przedstawiciel Zamawiającego, oraz dwaj przedstawiciele Wykonawcy. Na kolejnym etapie w ocenie uczestniczyć będzie taki sam rodzajowo zestaw ocenianych (strona 7 wers 9 oraz wers 19 koncepcji Odwołującego). Zapis ten nie jest zgodny z SOPZ. Zgodnie ze specyfikacją zespół oceny merytorycznej składa się z: 2 ekspertów Wykonawcy (obszar biznesowy i obszar wodorowy) wskazanych w ofercie i zewnętrznego eksperta Zamawiającego. Zespół ten zrealizuje też audyty i doradztwo. Wykonawca wprowadza natomiast osoby spoza katalogu ekspertów wskazanych w ofercie i wskazuje, że będą uczestniczyć w ocenie merytorycznej firm oraz audytach i doradztwie. Zamawiający jednak zastrzegł, że audyty i doradztwo mają realizować eksperci wskazani w ofercie Wykonawcy co jest min. wskazane w SWZ w opisie przedmiotu zamówienia. Podważa to całą ideę wykazywania i oceny kwalifikacji konkretnych osób pod kątem ich wiedzy eksperckiej, skierowanych do realizacji zamówienia, jeżeli zamówienie mogą realizować osoby niewykazane w ofercie i nie zweryfikowane pod kątem spełnienia warunków udziału w postępowaniu oraz pod kątem przyznania dodatkowych punktów w kryterium doświadczenie.

Odnosząc się do punktacji przyznanej wykonawcy Nexus Zamawiający wskazał iż opis dodatkowego działania uzupełniającego w postaci powołania punktu konsultacyjnego prowadzonego przez ekspertów wodorowych wykonawcy, ze względu na ograniczoną argumentację, w stopniu jedynie dostatecznym wskazuje na użyteczność działania jako uzupełnienia zakresu wsparcia na rzecz MŚP wskazanego przez Zamawiającego. Argumentacja jest dość skąpa i w sposób ograniczony przekonuje o przydatności dodatkowych działań. Idea punktu konsultacyjnego nie zawiera elementów niezgodnych z SOPZ, SWZ. Wobec tego Zamawiający przyznał ww. wykonawcy 5 pkt w podkryterium nr 2.

W zakresie zarzutu nr 2 Zamawiający wyjaśnił, iż dokonał w dniu 26 marca 2021 r. dwukrotnego sprostowania informacji o wyborze najkorzystniejszej oferty. Wskazał również, iż publikując pierwsze sprostowanie wyjaśnił wykonawcom, iż uzasadnieniem faktycznym przyznanej wykonawcom punktacji w informacji o wyborze najkorzystniejszej oferty z dnia 11 marca 2021 r., była karta zbiorczej oceny ofert oraz szczegółowy, tabelaryczny w skali zerojedynekowy opis sposobu oceny ofert w ramach kryteriów jakościowych zawarty w upublicznionej SWZ. Wskazano w nim precyzyjnie, w jakich konkretnie sytuacjach Wykonawca otrzyma określoną ilość punktów, Zero-jedynkowy opis sposobu oceny ofert umożliwia każdemu zainteresowanemu dokonanie naliczenia punktacji w oparciu o treść złożonej oferty i porównanie jej z treścią opisu sposobu oceny ofert, upublicznionej w SWZ. Wskazaniem sprostowaniem Zamawiający uzupełnił informację o wyborze oferty, poprzez uszczegółowienie uzasadnienia faktycznego przyznania punktacji. Zamawiający przywołał treść sprostowań dokonanych w dniu 26 marca 2021 r., wskazując, iż w sposób szczegółowy przedstawił uzasadnienie przyznawania punktów w kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” podkryterium 2. Uzasadnienie Zamawiającego w powyższym zakresie pozwala każdemu wykonawcy biorącemu udział w postępowaniu stwierdzić dlaczego w wskazanych podkryterium otrzymał określoną liczbę punktów. Z uwagi na fakt, iż Zamawiający dokonując wyżej opisanych sprostowań, przed wyznaczeniem terminu rozprawy przed KIO, w całości samodzielnie i z własnej inicjatywy dokonał poprawy własnych czynności, to jest czynności pełnego uzasadnienia informacji o wyborze najkorzystniejszej oferty, czyniąc w tym zakresie w całości zadość żądaniu drugiemu odwołania, zarzut ten jest obecnie całkowicie niezasadny i nieaktualny.

W dniu 6 maja 2021 r. pismo procesowe w sprawie złożył także wykonawca Nexus Consultants Sp. z o.o., który zgłosił przystąpienie do postępowania po stronie Zamawiającego. W treści pisma przedstawiono szczegółową argumentację w zakresie bezzasadności zarzutów odwołania. W zakresie zarzutu 1 podniesiono m.in., iż zgodnie ze szczegółowym opisem przedmiotu zamówienia etap doradztwa rozpoczyna się na podstawie raportu z audytu wodorowego. Scenariusz przeprowadzenia audytu wodorowego nakreślony w SOPZ przez Zamawiającego zakłada natomiast, że audyt ma na celu m. in. potwierdzenie, że przedsiębiorstwo działa (kondycja: techniczna, finansowa, zasobów ludzkich), posiada produkty/usługi będące wartością w gospodarce wodorowej lub koncepcje ich realizacji, procesy, biznesplan. Podczas audytu określa się również, czy wymogi norm, standardów, regulacji odnośnie wykorzystywanych technologii wodorowych są/będą spełnione oraz czy koncepcja, plan, produkt, usługa wpisuje się w koncepcję gospodarki wodorowej. Wykonawca Nexus w oparciu o SOPZ wymienił, co objąć ma doradztwo świadczone na rzecz MŚP w oparciu o wyniki audytu. Podkreślił, że działania proponowane w ramach omawianego kryterium muszą mieścić się w definicji doradztwa lub audytu, a jednocześnie muszą mieć charakter „dodatkowy”, czyli wykraczać poza te elementy, które zostały już przez Zamawiającego opisane jako elementy audytu lub doradztwa. Wykonawca Nexus podniósł, iż zaproponowane przez Odwołującego dodatkowe działania (szczegółowo wymienione w treści pisma procesowego) mieszczą się w zakresie zadania 2.2.2 opisanego jako „Omówienie i rozwinięcie zagadnień zawartych w raporcie z audytu wodorowego” oraz zadania 2.2.4 opisanego jako „Omówienie i przedyskutowanie dalszych działań rozwojowych w obszarze budowania kompetencji technicznych, organizacji firmy, jak i pozyskiwania środków finansowych zewnętrznych, zakupu licencji, patentów”.

Wykonawca Nexus wskazał ponadto, iż proponowane przez Odwołującego działania dodatkowe w ramach omawianego kryterium nie mogą być rozpatrywane w oderwaniu od pozostałych elementów zamówienia, w szczególności uwzględnić należy zakres i cel audytu wodorowego, który stanowi przecież punkt wyjścia do dalszego doradztwa. Zgodnie zaś z opisem tego zadania w SOPZ, audyt wodorowy ma na celu ocenę potencjału firmy do zmiany i rozwoju przedsiębiorstwa w obszarze łańcucha dostaw i wartości gospodarki wodorowej. W ramach audytu ma zostać przeanalizowana m. in. gotowość produktu/usługi do biznesowego wejścia na rynek. Zgodnie z SOPZ, audyt składa się m. in. z wywiadu z personelem, wywiadu z zarządem, wizji lokalnej obecnego parku maszynowego i wielkości infrastruktury, weryfikacji koncepcji oraz miejsca realizacji przedsięwzięcia, audytu możliwości finansowych i zbadania możliwości realizacyjnych. W tym kontekście, przewidziane przez Zamawiającego w zakresie doradztwa „omówienie, rozwinięcie i przedyskutowanie” kwestii zawartych w takim audycie oraz dalszych działań rozwojowych (ocenianych na podstawie

wniosków z audytu) zawiera już w sobie obszary działania proponowane przez Odwołującego jako „dodatkowe”. W ocenie wykonawcy Nexus nie ulega wątpliwości, że analiza i identyfikacja określonych obszarów stanowi przedmiot zadania w zakresie sporządzenia audytu wodorowego, natomiast doradztwo ma opierać się na tych ustaleniach i – poprzez właśnie szczegółowe zidentyfikowanie zindywidualizowanych potrzeb danego MSP – wspierać w zwiększeniu zasobów wiedzy i kompetencji niezbędnych do rozwiązywania zidentyfikowanych obszarów problemowych. Dalej zauważono, że w ramach „działań dodatkowych” Odwołujący zaproponował także nawiązanie partnerstw z lokalnymi i globalnymi graczami na rynkach gospodarki opartej na wodorze. Nawiązanie takiego partnerstwa nie stanowi jednak ani działalności doradczej, ani audytowej – co najwyżej może być kwalifikowane jako usługa pośrednictwa w nawiązaniu relacji biznesowych, która wykracza poza ramy przewidziane przez Zamawiającego. Z kolei proponowane przez Odwołującego „zaplanowanie opracowania prototypowego produktu na bazie opisu rozwiązania, który będzie zawierał wszystkie funkcjonalności kluczowe dla klienta” wykracza poza zakres doradztwa objęty zamówieniem. Jak wynika bowiem z SWZ, celem doradztwa nie jest wprowadzenie na rynek konkretnych nowych produktów czy wsparcie firm w opracowywaniu prototypów, ale zwiększenie poziomu wiedzy i kompetencji, które ułatwią MSP objętym projektem samodzielną realizację takich działań w przyszłości.

W dalszej części pisma wskazano, iż w ramach „działań dodatkowych” Odwołujący zaproponował również „wykorzystanie koncepcji akceleratora”: połączenie firm rozwijających unikalne technologie i produkty z partnerami – dużymi przedsiębiorstwami i międzynarodowymi korporacjami (potencjalnymi pierwszymi klientami) oraz doświadczonymi top menadżerami i przedsiębiorcami, którzy, widząc duży potencjał mogą realnie wesprzeć projekty swoim doświadczeniem i siecią kontaktów. W ramach tego działania Odwołujący zaproponował cotygodniowe spotkania warsztatowe przez 8 tygodni – dla wszystkich uczestników, stwarzające możliwość networkingu, jak również spotkania indywidualne, mające na celu wdrożenie zadań wskazanych na warsztatach. W kontekście tej propozycji Odwołującego wykonawca Nexus wskazał, że zgodnie z SOPZ doradztwo ma mieć charakter indywidualny, dostosowany do konkretnych potrzeb danego MSP, a jednocześnie jest ono limitowane – każde MSP otrzymuje „pulę” 50 godzin. Zgodnie z SPW, w ramach oceny Koncepcji uwzględnia się m. in. okoliczność, na ile dodatkowe działania wpisują się w zapisy SOPZ, w tym cele i oczekiwania Zamawiającego. Zdaniem Nexus koncepcja „akceleratora” pozostaje w oczywistej sprzeczności z zakładanym i oczekiwanym przez Zamawiającego procesem rozwoju wiedzy i kompetencji poszczególnych MSP w ramach zindywidualizowanych usług świadczonych przez wykonawcę zamówienia. Zważywszy, że doradztwo – zgodnie z SOPZ – jest etapem następującym po przeprowadzeniu audytu wodorowego oraz ma być oparte na jego wynikach, nie jest obiektywnie możliwe zaplanowanie z góry przeprowadzenia jakichkolwiek warsztatów dla wszystkich piętnastu MSP objętych projektem, które miałyby walor zaspokajania zindywidualizowanych potrzeb tych MSP zidentyfikowanych w ramach audytu wodorowego. Ponadto, tego typu grupowe spotkania nie wpisują się w definicję doradztwa ani audytu – ale co najwyżej mogą być oceniane albo jako elementy szkoleniowe (warsztatowe), albo związane z pośrednictwem w nawiązywaniu konkretnych relacji biznesowych. Nie negując zatem ogólnej (potencjalnej) przydatności proponowanego przez Odwołującego rozwiązania w ramach działalności gospodarczej MSP wykonawca Nexus wskazał, iż działania takie są całkowicie niezgodne z koncepcją projektu przedstawioną przez Zamawiającego, a tym samym sprzeczne z SWZ i SOPZ.

Wykonawca Nexus zwrócił uwagę, że przedmiot zamówienia realizowany jest w ramach projektu konkursowego „Gospodarna 2050 – H2Wielkopolska”, a projekt ten ma m. in. charakter informacyjno-promocyjny, gdzie Zamawiający w swoich działaniach promuje firmy, które chcą się rozwijać w obszarze gospodarki wodorowej m. in. poprzez umieszczenie ich profili na stronie www.h2wielkopolska.pl, promocję w mediach społecznościowych, udział na stoisku regionalnym pod marką H2Wielkopolska na targach branżowych. Zamawiający prowadzi kampanię informacyjno-promocyjną poszerzającą wiedzę nt. technologii wodorowych, ich zastosowania, najnowszych osiągnięć, wyzwań i szans, prowadzonych projektów, polityki UE, poszczególnych krajów, w tym Polski oraz na szczeblu regionalnym. Udział MSP w doradztwie wodorowym jest korzyścią dla firmy (rozwój w obszarze nowej perspektywicznej działalności) ale stanowi też ważny sygnał dla środowisk gospodarczych, samorządowych, nauki, sektora B+R, instytucji pozarządowych, innych partnerów społeczno-gospodarczych, w tym społeczeństwa, o wspieranym przez region kierunku zmian, gdzie wykorzystanie m.in. zielonego wodoru ma być narzędziem do realizacji celu niskoemisyjności. Podstawowym celem działań dodatkowych (doradczych czy audytowych) powinno być zatem zwiększanie wiedzy i kompetencji MSP objętych projektem, a nie inicjowanie kontaktów z potencjalnymi odbiorcami czy bezpośrednie wsparcie w „rozruchu” określonego przedsięwzięcia biznesowego. W ocenie wykonawcy Nexus, dokonana przez Zamawiającego ocena oferty Odwołującego jest prawidłowa i zgodna z kryteriami opisanymi w SWZ – jak wynika bowiem z dokumentacji, opis uznaje się za minimalny w przypadku gdy podane dodatkowe działania są sprzeczne z zapisami SOPZ, SWZ lub wskazują niską użyteczność jako niezbędnych do uzupełnienia zakresu wsparcia wskazanego przez Zamawiającego. W niniejszym przypadku część z działań proponowanych przez Odwołującego jest wprost sprzeczna z zapisami SOPZ, SWZ, a pozostałe działania nie przedstawiają użyteczności jako uzupełnienie zakresu wsparcia wskazanego przez Zamawiającego, gdyż w istocie opisują działania już przewidziane przez Zamawiającego, tyle że „innymi słowami”. Oceny tej nie zmienia fakt, że Odwołujący przy określaniu używanych narzędzi doradczych odwołał się m. in. do kanwy modelu biznesowego (Business Model Canvas), analizy publikacji patentowych, strategicznej analizy makrootoczenia czy Wardley's map. Narzędzia doradcze same w sobie nie świadczą o „twórczości i innowacyjności” oferty – zwłaszcza, że nie są to „autorskie” narzędzia Odwołującego. Jednocześnie, brak konkretnego odniesienia poszczególnych narzędzi do proponowanych działań nie pozwala na ocenę ich rzeczywistej przydatności – i w tym chociażby zakresie oferta Odwołującego różni się od oferty Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, w której określone narzędzia były przywołane w kontekście konkretnych działań doradczych.

W odniesieniu do oceny przez Zamawiającego jego własnej koncepcji, wykonawca Nexus zauważył, iż w swojej ofercie wskazał wyraźnie, jakie działania dodatkowe proponuje – zapisy te zostały zresztą wprost przywołane w treści odwołania. Zaoferował on działania dodatkowe w postaci powołania punktu konsultacyjnego przy projekcie „Gospodarna 2050 – H2 Wielkopolska”, za pomocą którego bieżące informacje rynkowe będą na bieżąco docierać do uczestników programu. Ponadto, poprzez swoich ekspertów wodorowych, Nexus będzie wskazywać na możliwość dostosowania/wykorzystania istniejącego potencjału przedsiębiorców do realizacji zadań usługowo-produkcyjnych w zakresie instalacji wodoru. Odwołujący nie przedstawił żadnych argumentów, dlaczego działania te jego zdaniem nie są przydatne w kontekście przedmiotu zamówienia. Wykonawca Nexus wskazał, że działania zaproponowane przez niego mają charakter dodatkowy w stosunku do zakresu wsparcia przewidzianego przez Zamawiającego - indywidualne świadczenia konsultingowe realizowane przez ekspertów, powiązane z transferem wiedzy poprzez punkt konsultacyjny, niewątpliwie uzupełniają ten zakres, a jednocześnie nie zostały przewidziane w ramach innych działań opisanych w dokumentacji zamówienia. Zaproponowane przez niego działania dodatkowe są również zgodne z zasadniczym celem projektu, jakim jest zwiększenie zasobów wiedzy i kompetencji MSP w zakresie gospodarki wodorowej oraz budowanie marki H2Wielkopolska. Niewątpliwie zaś doradztwo obejmujące aktualizację informacji rynkowych (stanowiących podstawę dokonywanych analiz i udzielanych porad) jest obiektywnie użyteczne dla beneficjentów programu. Jednocześnie, zarzut braku „stosownego uzasadnienia” jest niezasadny w kontekście przyznania ofercie tylko 5 punktów, gdyż kryteria oceny przewidują taką punktację właśnie w przypadku „skąpej i ograniczonej” argumentacji. Wyższe wymogi odnośnie „jakości” uzasadnienia dotyczą wyższej punktacji – co nie ma zastosowania w tym przypadku.

W zakresie drugiego zarzutu wykonawca Nexus podniósł, iż Zamawiający przekazał informację wymaganą w trybie art. 253 ust. 1 ustawy nPzp za pośrednictwem miniPortalu, w związku z czym zarzut podnoszony przez Odwołującego

jest dla niego niezrozumiały. Niezależnie od powyższego wskazał, że zarzut naruszenia przepisów prawa powinien być powiązany z czynnością lub zaniechaniem Zamawiającego, których dotyczy odwołanie – nie sposób tymczasem zidentyfikować jakiegokolwiek związku omawianego przepisu z zaskarżonymi czynnościami oceny ofert i wyboru najkorzystniejszej oferty. Również z tego względu zarzut ten nie zasługuje na uwzględnienie. Uwzględnienie odwołania wymaga ponadto, aby zarzucane w odwołaniu naruszenie przepisów prawa miało lub mogło mieć istotny wpływ na wynik postępowania o udzielenie zamówienia publicznego – tymczasem nie sposób również zidentyfikować, jaki wpływ na wynik postępowania miałyby wywierać zarzucane przez Odwołującego rzekome naruszenie, a tym bardziej brak jest przesłanek do przyjęcia, że taki wpływ byłby „istotny”.

Po przeprowadzeniu rozprawy z udziałem Stron i Uczestnika postępowania, na podstawie zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, Krajowa Izba Odwoławcza ustaliła i zważyła, co następuje:

Izba stwierdziła, iż nie została wypełniona żadna z przesłanek skutkujących odrzuceniem odwołania wskazanych w art. 528 ustawy nPzp.

Izba dopuściła do udziału w postępowaniu odwoławczym wykonawcę Nexus Consultants Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Gdyni zgłaszającego przystąpienie do postępowania odwoławczego po stronie zamawiającego (dalej jako „Przystępujący”).

Izba stwierdziła, iż Odwołujący, którego oferta mogłaby zostać wybrana jako najkorzystniejsza w przypadku potwierdzenia się zarzutów odwołania i nakazania Zamawiającemu dokonania ponownej oceny ofert w kwestionowanym kryterium, wykazał, iż posiada interes w uzyskaniu zamówienia oraz może ponieść szkodę w wyniku naruszenia przez Zamawiającego przepisów ustawy, czym wypełnił materialnoprawne przesłanki dopuszczalności odwołania, o których mowa w art. 505 ust. 1 ustawy nPzp.

Izba dokonała ustaleń faktycznych w oparciu o zgromadzony w sprawie materiał dowodowy, tj. dokumentację postępowania o udzielenie zamówienia przekazaną przez Zamawiającego, w szczególności SWZ, informację z otwarcia ofert, oferty wykonawców, w tym koncepcje wykonania przedmiotu zamówienia, informację o wyborze oferty najkorzystniejszej, sprostowania informacji o wyborze oferty najkorzystniejszej.

Izba ustaliła, co następuje:

Na podstawie dokumentacji postępowania przekazanej przez Zamawiającego, Izba ustaliła, iż zgodnie z pkt IV SWZ przedmiotem zamówienia jest kompleksowa usługa pod nadzorem wyłonionego z ramienia Wykonawcy opiekuna wodorowego. Opiekun wodorowy koordynuje realizację przedmiotu zamówienia, w tym: nabór 15 MSP do udziału w audytach i doradztwie, przeprowadzenie przez ekspertów Wykonawcy, w wybranych firmach, audytów wodorowych zakończonych raportami z audytów oraz udzielenie doradztwa wodorowego (pula 50 godz./firmę). Doradztwo wodorowe zakończy się wystawieniem dla firm rekomendacji w analizowanym obszarze. Na koniec Wykonawca zobowiązany będzie do sporządzenia dla Zamawiającego sprawozdania z realizacji przedmiotu zamówienia. Ponadto opiekun wodorowy w ramach koordynacji prowadzić będzie rejestry wodorowe firm na podstawie uzyskanych od firm danych oraz danych uzyskanych od ekspertów Wykonawcy. Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia (SOPZ) zawarty został w załączniku nr 4 do SWZ.

Jednym z kryteriów oceny ofert przewidzianych w pkt XVII SWZ była ocena „Koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” o wadze 45%. Zgodnie z postanowieniami SWZ koncepcja przedstawiona w ramach oferty jest zobowiązaniem Wykonawcy, iż w przypadku wyboru oferty jako najkorzystniejszej, będzie realizowana przez Wykonawcę jako element przedmiotu zamówienia. Brak koncepcji jest równoznaczny z odrzuceniem oferty. Oferta nie podlega uzupełnieniom. Na kryterium to składały się trzy podkryteria, wśród których jako podkryterium numer 2 wskazano: „Koncepcja zawiera dodatkowe działania mieszczące się w definicji doradztwa i/lub audytu, których Zamawiający nie przewidział, a zdaniem Wykonawcy są istotnym uzupełnieniem zakresu przedmiotu zamówienia. Dodatkowe działania mają wpływać na podwyższenie jakości oraz kompleksowości przedmiotu zamówienia i stanowić wartość dla firm, które skorzystają ze wsparcia. Dodatkowe działania nie mogą być sprzeczne z zapisami SOPZ, SWZ. Zamawiający wskazał, iż: a) ocenie podlega na ile zaproponowane dodatkowe działania uzupełniają zakres wskazany przez Zamawiającego i będą przydatne MSP w kontekście rozwoju firmy w obszarze gospodarki opartej na wodorze; b) ocenie podlega jakość opisu i uzasadnienia dla zaproponowanych dodatkowych działań na rzecz MSP; c) ocenie podlega uwzględnienie w proponowanych dodatkowych działaniach specyfiki jakiejś branży lub sektora na rynku gospodarki wodorowej; d) ocenie podlega na ile dodatkowe działania wpisują się w zapisy SOPZ, w tym celei oczekiwania Zamawiającego; e) ocenie podlega twórcze i innowacyjne podejście do przedmiotu zamówienia. Ponadto w adnotacji „Uwaga” wskazano, iż zaproponowane dodatkowe działania muszą mieścić się w definicji doradztwa i/lub audytu (przykładowo szkolenia nie kwalifikują się). Zamawiający wskazał następnie co składa się na ocenę szczegółowości opisu dodatkowych działań:

- Minimalny opis – nie podano dodatkowych działań lub dodatkowe działania sprzeczne są z zapisami SOPZ, SWZ i/lub dodatkowe działania wskazują niską użyteczność jako niezbędnych do uzupełnienia zakresu wsparcia na rzecz MSP wskazanego przez Zamawiającego i ich opisy posiadają niski walor przydatności przy ocenie spełnienia podkryterium;
- Rozszerzony opis (5 pkt) – przedstawione dodatkowe działania w pkt. odnoszącym się do podkryterium 2) w stopniu dostatecznym wskazują na ich użyteczność jako niezbędnych do uzupełnienia zakresu wsparcia na rzecz MSP wskazanego przez Zamawiającego i ich opisy posiadają dostateczny walor przydatności przy ocenie spełnienia podkryterium 2), jednakże argumentacja jest dość skąpa i w sposób ograniczony przekonuje o przydatności dodatkowych działań;
- Dobry opis (10 pkt) – przedstawione dodatkowe działania w pkt. odnoszącym się do podkryterium 2) w stopniu zadowalającym wskazują na ich użyteczność, spójność, kompleksowe podejście jako niezbędnych do uzupełnienia zakresu wsparcia na rzecz MSP wskazanego przez Zamawiającego, realizacji oczekiwań i celów Zamawiającego i ich opisy posiadają zadowalający walor przydatności przy ocenie spełnienia podkryterium 2)
- Bardzo dobry opis (15 pkt) – przedstawione dodatkowe działania w pkt. odnoszącym się do podkryterium 2) w stopniu najwyższym wskazują na ich użyteczność, spójność, kompleksowe podejście jako niezbędnych do uzupełnienia zakresu wsparcia na rzecz MSP wskazanego przez Zamawiającego, realizacji oczekiwań i celów Zamawiającego i ich opisy posiadają wysoki walor przydatności przy ocenie spełnienia podkryterium 2), a także wskazują na dbałość o wysoką jakość przedmiotu zamówienia.

W postępowaniu wpłynęły trzy oferty: oferta Przystępującego, która uzyskała łącznie 73,61 pkt w kryteriach oceny ofert (w tym w kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” w podkryterium 1 - 10 pkt, w podkryterium 2 - 5 pkt, w podkryterium 3 - 10 pkt), oferta Odwołującego, która uzyskała łącznie 72 pkt w kryteriach oceny ofert (w tym w kryterium „Ocena koncepcji (...)” w podkryterium 1 - 10 pkt, w podkryterium 2 - 0 pkt, w podkryterium 3 - 10 pkt) oraz oferta wykonawcy Fundacja Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, która uzyskała łącznie 71,18 pkt w kryteriach oceny oferty (w tym w kryterium „Ocena koncepcji (...)” w podkryterium 1 - 10 pkt, w podkryterium 2 - 10 pkt, w podkryterium 3 - 10 pkt). W koncepcjach załączonych do ofert, w odniesieniu do podkryterium nr 2, wskazano, co następuje:

Oferta Przystępującego

„NEXUS Consultants, poza realizacją zapisów Załącznika nr 1 do SOPZ, dzięki znajomości rynku oraz planowanych przedsięwzięć inwestycyjnych, będzie na bieżąco – poprzez swoich ekspertów wodorowych – wskazywać na możliwość dostosowania/wykorzystania istniejącego potencjału przedsiębiorców do realizacji zadań usługowo – produkcyjnych w zakresie instalacji wodoru. Jako dodatkowe działanie proponujemy powołanie punktu konsultacyjnego przy projekcie „Gospodarna 2050 – H2 Wielkopolska”, który w oparciu o dostęp do informacji z Hydrogen Europe, JRC EU oraz Klastra Technologii Wodorowych będzie na bieżąco uzupełniać informacje rynkowe, które będą docierać do wszystkich uczestników programu. Taki punkt konsultacyjny mógłby potem – po zakończeniu realizacji projektu – być dalej prowadzony w oparciu o Wielkopolską Platformę.”

Oferta Odwołującego

„Przedstawiona koncepcja bazuje na procesach akceleracji charakterystycznych dla młodych spółek technologicznych, a jej kluczowym założeniem jest połączenie firm rozwijających unikalne technologie i produkty z partnerami - dużymi przedsiębiorstwami i międzynarodowymi korporacjami (potencjalnymi pierwszymi klientami) oraz z doświadczonymi top menedżerami i przedsiębiorcami, którzy, widząc duży potencjał mogą realnie wesprzeć projekty swoim doświadczeniem i siecią kontaktów, ale również kapitałem w przypadku spółek rozwijających innowacyjne rozwiązania. Akceleracja sprawdziła się w wielu różnych ekosystemach biznesowych, czego przykładem może być chociażby Y Combinator, spod skrzydeł którego wyszły spółki będące kluczowymi graczami na globalnych rynkach, np. Dropbox czy Airbnb, których łączna wartość przekracza 300 mld dolarów, a liczba stworzonych miejsc pracy to ponad 60 tys. etatów. W Polsce akceleratory powstały relatywnie niedawno, a jednym z kamieni milowych rozwoju tego typu inicjatyw był program ScaleUp, w ramach którego jednym z najnowszych przykładów sukcesu akceleratorów w Polsce jest startup EV fleet, który skorzystał z wsparcia pilotmakera i dostarcza rozwiązania na rynek electromobility, z których korzysta chociażby Carrefour Polska. Wielkopolska jest szczególnie predysponowana do wykorzystania koncepcji akceleratora, ponieważ małe i średnie przedsiębiorstwa w tym regionie wyróżniają się gotowością do ekspansji zagranicznej jak i inwestowaniem w rozwój (według raportu banku PEKAO o sytuacji mikro, małych i średnich firm w Polsce). Potwierdzeniem potencjału w obszarze wodorowym są ambitne projekty, np. MPK w Poznaniu z wnioskiem o zakup 84 autobusów wodorowych w ramach „Zielonego Transportu Publicznego”.

Kluczowe założenia koncepcji akceleratora - Program będzie kierowany do firm, które:

- obecnie są częścią gospodarki opartej na wodorze,
- mają potencjał biznesowy lub technologiczny, by włączyć się w tę gospodarkę,
- posiadają takie know-how organizacyjne i zasobowe, które uprawdopodobnia sukces w branży opartej na wodorze pomimo tego, że dziś działalność tych podmiotów koncentruje się na zupełnie innych rynkach. Dla nich będzie to szansa na dywersyfikację horyzontalną, jednak warunkiem brzegowym jest gotowość takich firm na pivot, radykalną zmianę modelu biznesowego, nierzadko połączoną z reorganizacją i ukierunkowaniem przedsiębiorstwa na inny rynek, którym może być gospodarka oparta na wodorze. Z tej grupy największe szanse mają firmy, których produkty i technologie mogą być relatywnie niewielkim kosztem dostosowane do wymogów gospodarki wodorowej za pomocą względnie niskobudżetowych zmian. Takim przykładem może być np. segment IT, choć również dobrze firmy wytwarzające produkty fizyczne mogą stanowić pożądaną grupę docelową, zwłaszcza w przypadku, w którym docelowy produkt jest już dostępny na rynku (choć w innych branżach).
- Jednocześnie, priorytetowo traktowane będą firmy, które już są częścią gospodarki opartej na wodorze lub należą do branż określonych przez Zamawiającego w załączniku 1 do SoPZ, w tym np.: firmy działające w logistyce i tworzące rozwiązania dla logistyki, szczególnie transportu ciężkiego, gdzie wprowadzenie ciężarówek i wózków widłowych bazujących na ogniwach paliwowych jest już konkretną perspektywą; firmy z łańcucha dostaw branży motoryzacyjnej działające na rzecz koncernów zaawansowanych w rozwoju technologii wodorowych w transporcie ciężkim i publicznym takich jak np. Solaris, MAN, Autosan, Iveco, Scania; firm planujących wykorzystanie magazynowania energii i/lub tworzących technologie magazynowania wodoru oraz infrastrukturę towarzyszącą, w kontekście energetyki, transportu i zastosowań przemysłowych; zaangażowane w łańcuch wartości wokół wykorzystania wodoru jako paliwa w transporcie kołowym i kolejowym, zarówno z poziomu MPK w Wielkopolsce wymagających szkolenia w zakresie bezpieczeństwa użytkowania paliwa i zarządzania flotą, jak i producentów kompresorów, urządzeń pomiarowych, zaworów, uszczelnień, pomp, itp. wykonawców i projektantów; rozwijające projekt w zakresie produkcji wodoru, w tym także z biomasy i odpadów (silnie rozwinięty sektor rolniczo-spożywczy w Wielkopolsce jest naturalnym zapleczem dla takiej aktywności); firmy zaangażowane w przemyśle chemicznym i petrochemicznym, w tym realizujące współpracę przemysłową ze wschodnimi Niemcami, (doliny wodorowe mogą tam powstawać wokół rafinerii Leuna i Schwedt). Firmy takie będą predysponowane do uzyskania wsparcia unijnego dla projektów transgranicznych; firmy z sektora IT ponieważ energetyka potrzebuje wykorzystania systemów zarządzających zdecentralizowaną produkcją OZE, magazynów energii (w tym wodorowych) i elektrolizerów jako elementu smart grid; firmy zaangażowane we współpracę z ZE PAK, zarówno w kontekście bezpieczeństwa technologii wodorowych jak i szans na tworzenie nowych modeli biznesowych w oparciu o planowaną przez firmę produkcję wodoru; rozwijające technologie/projekty badawcze dla produkcji paliw syntetycznych opartych o wodór, transportu wodoru, oczyszczania wodoru, elektrolizerów; firmy planujące stworzyć dolinę wodorową w Wielkopolsce celem przekazania doświadczeń zagranicznych przydatnych przy organizacji projektu; pozostałych zaangażowanych w projekty badawcze i projektowanie komponentów do szeroko rozumianych instalacji wodorowych, np. rurociągi, zawory, uszczelki, sprężarki, pompy, automatyka zabezpieczeniowa.

Przeprowadzenie doradztwa w modelu akceleracji wymaga spełnienia kilku kluczowych czynników sukcesu:

- Jasno zdefiniowanego programu ramowego, który pozwala „uproszować” doradztwo, jednocześnie zostawiając wystarczająco dużo swobody opiekunom, by dostosować zakres doradztwa do indywidualnych potrzeb beneficjenta biorącego udział w programie;
- Jasno zdefiniowanego celu akceleracji, który zarazem spełni kryteria SMART, jak i jest atrakcyjny dla akceleratorów podmiotów. Takim celem może być zarówno opracowanie i operacjonalizacja strategii wprowadzenia na rynek wodorowy nowego produktu, która wytyczy kierunek rozwoju i wskaże konkretny plan do realizacji, uwzględniający luki zasobowe i kompetencyjne organizacji oraz pokazujący sposób na ich zapełnienie, jak i wspomniane wcześniej połączenie akceleratorów firm z kluczowymi graczami na rynkach lokalnych i globalnych, co jest coraz częstszym modelem na świecie - coraz więcej międzynarodowych korporacji otwiera się na współpracę z młodymi firmami technologicznymi i aktywnie poszukuje takich podmiotów w różnych krajach, czego przykładem jest chociażby inwestycja francuskiej Grupy ENGIE w hiszpański startup H2SITE. W samym IV kwartale 2020 r. doszło do 23 takich inwestycji w spółki technologiczne na rynkach wodoru i ogniw paliwowych na łączną kwotę ponad 160 mln USD (za i3connect), co potwierdza rosnące zainteresowanie międzynarodowych graczy współpracą w tych obszarach i dużą szansą dla młodych spółek tworzących przełomowe innowacje i wprowadzających nowe produkty na rynek;
- Określenia formuły i czasu trwania doradztwa – akceleracji. Przyjmuje się, że będzie ona łączyła cotygodniowe spotkania warsztatowe przez 8 tygodni – dla wszystkich uczestników, stwarzając możliwość networkingu, jak również spotkania indywidualne, mające na celu wdrożenie zadań wskazanych na warsztatach. Warunkiem brzegowym jest zaangażowanie min. 1 pracownika oraz 1 członka zarządu – w przypadku mikro i małych, a także 3 pracowników, w tym jednego z spółki technologicznej oraz dwóch pełniących funkcje menedżerskie, jak również 1 członka zarządu – w przypadku średnich i dużych firm w wymiarze 16 godzin tygodniowo – dla reprezentanta i 4 godzin tygodniowo – dla kadry zarządzającej przez okres 8 tygodni;

- Celem tych działań będzie m. in. (1) identyfikacja najbliższych danej spółce okazji do wejścia w atrakcyjne segmenty i nisze gospodarki wodorowej, (2) identyfikacja kluczowych działań i zasobów materialnych oraz niematerialnych, niezbędnych do wejścia w te obszary, (3) identyfikacja potencjału produktowego - możliwych do opracowania przez spółkę produktów, które, patrząc na analizowane rynki, oferowałyby istotną propozycję wartości dużym przedsiębiorstwom, (4) analiza ekonomiczna opłacalności danego przedsięwzięcia, (5) zainicjowanie relacji z potencjalnymi odbiorcami, (6) mentoring zespołu spółki czy aspekty bardziej techniczne, jak bezpieczeństwo wykorzystania wodoru w procesach przemysłowych przygotowane przez naszego eksperta, celem m.in. przyspieszenia wdrażania technologii wodorowych w firmach beneficjentach i określeniu ryzyk zarówno dla beneficjentów jak i firm zainteresowanych partnerstwem z beneficjentem akceleratora. Finalna tematyka i formuła spotkań będzie dopasowywana w zależności od potrzeb uczestników. Spotkania mogą być prowadzone zarówno przez ekspertów wykonawcy, jak i partnerów akceleratora;
- Nawiązania partnerstw z lokalnymi i globalnymi graczami na rynkach gospodarki opartej na wodorze. Rolą partnerów będzie wspólna z akceleratorowymi podmiotami w zakresie identyfikacji potrzeb rynkowych (korzystnie jeśli partner będzie bazować na własnych potrzebach, co daje możliwość od razu nawiązania współpracy), identyfikacja potencjału produktowego organizacji w odniesieniu do zidentyfikowanych potrzeb / trendów rynkowych. Docelowo, najkorzystniej byłoby, gdyby partnerzy byli zarazem pierwszymi potencjalnymi klientami / odbiorcami technologii i produktów rozwijanych przez beneficjentów w ramach akceleracji (doradztwa).

Ujęcie doradztwa w formule akceleracji pozwoli zwrócić uwagę innych interesariuszy projektu na doradztwo w formule akceleracji w ramach niniejszego projektu. Po pierwsze, zwiększy szanse naboru, np. opublikowania notki prasowej przez media tradycyjne i internetowe (opisane szerzej w pkt 1). Zarówno dziennikarze prasy ogólnobiznesowej, np. Puls Biznesu czy Forbes, jak również mediów skoncentrowanych na nowych technologiach (przykładowo mamstartup.pl, polskiprzemysl.com.pl) wykazują duże zainteresowanie tego rodzaju inicjatywami zwłaszcza jeżeli takie inicjatywy łączą dwa różne trendy – w tym przypadku akceleracji spółek technologicznych samej w sobie oraz dynamicznie rosnącego rynku z dużym potencjałem: gospodarki opartej na wodorze. Po drugie, zwróci uwagę funduszy inwestycyjnych zajmujących się spółkami technologicznymi, które oferują tzw. smart money – inwestycję kapitałową połączoną z wymiernym wsparciem biznesowym np. udostępnieniem sieci międzynarodowych kontaktów, dostępem do ekspertów technologicznych oraz potencjalnych klientów. Po trzecie, doradztwo w formule akceleracyjnej pozwoli zwrócić uwagę instytucji zajmujących się wspieraniem spółek technologicznych, np. zagranicznych biur Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, jak również organizacji, klastrów oraz inicjatyw zajmujących się rynkiem wodoru, i włączyć ich w projekt w formule optymalnej dla wszystkich stron. Po czwarte, coraz więcej korporacji zagranicą, ale także dużych przedsiębiorstw w Polsce dostrzega potencjał współpracy z podmiotami opracowującymi unikalne produkty i technologie, deklarując gotowość podjęcia szerszej współpracy, w tym pilotażowych wdrożeń takich produktów i technologii. Zainteresowanie wszystkich wyżej wskazanych podmiotów i ich gotowość do współpracy pozwoli zwiększyć możliwości takiego akceleratora nie tylko w zakresie dotarcia do szerszej grupy spółek, którym zaoferowane będzie doradztwo, ale również wypromowania ich, ułatwienia dostępu do kapitału niezbędnego do rozwoju produktów i technologii wodorowych, dotarcia do potencjalnych klientów i kluczowych partnerów, którzy (zwłaszcza w przypadku międzynarodowych korporacji) uwiarygodnią poszczególne projekty biznesowe swoją obecnością w roli partnerów.

Wstępnie można założyć, że pożądanymi cechami MŚP, które brałyby udział w projekcie, predestynującymi je do sukcesu w gospodarce opartej na wodorze są:

1. Mocny i doświadczony zespół pracowników, zwłaszcza pracowników oddelegowanych do udziału w niniejszym projekcie. Pracownicy firmy powinni posiadać kluczowy know-how, a co najmniej jeden z członków zespołu danego MŚP biorącego udział w projekcie powinien mieć kompetencje liderskie. Wskaźnikiem do badania tego kryterium może być liczba lat doświadczenia w obszarach kluczowych z perspektywy Projektu i beneficjenta.
2. Etap i dynamika rozwoju przedsiębiorstwa, potwierdzające zdolność do opracowywania i realizacji strategii dalszego rozwoju, wyrażone np. w osiąganych przez beneficjenta przychodach i ich dynamice oraz dążeniem do dalszego rozwoju potwierdzonym przez obecność na rynkach zagranicznych, w szczególności rynkach krajów rozwiniętych. Wskaźnikiem do badania tego kryterium może być: minimalna roczna dynamika przychodów, liczba rynków zagranicznych, na których obecny jest beneficjent, procentowy udział przychodów z eksportu w łącznej strukturze przychodów.
3. Wcześniejsze działania firmy w zakresie opracowywania i wprowadzania na rynek nowych produktów i technologii. W szczególności, pożądane są doświadczenia wprowadzania na rynek produktów i technologii unikalnych co najmniej na skalę europejską. Przedmiotowe produkty i technologie powinny nieść za sobą wymierne korzyści biznesowe, jak np.: przyspieszanie procesów produkcyjnych, logistycznych czy usługowych, zdolność do redukcji kosztów procesów produkcyjnych, logistycznych, usługowych i innych, możliwość poprawy parametrów jakościowych wyżej wymienionych procesów, w tym w szczególności realizacji tych procesów w sposób: bezpieczniejszy, dokładniejszy, bardziej precyzyjny, zwiększający trwałość czy ograniczający negatywne skutki uboczne. Wskaźnikiem do badania tego kryterium mogą być skwantyfikowane korzyści oferowane przez nowe produkty i technologie – skala redukcji kosztów, czasu realizacji danego zadania / procesu, zmniejszenie liczby błędów itd.
4. Skalowalny model biznesowy.
5. Atrakcyjny plan rozwoju, dający możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnych stóp zwrotu. Wskaźnikiem do badania tego kryterium może być np. zakładana na podstawie prognoz finansowych rentowność sprzedaży, aktywów lub kapitału własnego.
6. Możliwość wygenerowania znaczącej wartości dodanej dzięki udziałowi w Projekcie m.in. przez wsparcie w procesach sprzedaży oraz internacjonalizacji, jak również reorganizacji przedsiębiorstwa – beneficjenta akceleracji.

Sam proces selekcji może być dwuetapowy i przebiegać następująco. Celem pierwszego etapu – preselekcji będzie możliwie szybkie wyodrębnienie grupy MŚP o istotnym potencjale biznesowym pod kątem realizacji Projektu Gospodarna 2050 – H2Wielkopolska. Efektywna preselekcja będzie możliwa dzięki przyjęciu kryteriów o charakterze binarnym (zerojedynkowym), których sprawdzenie będzie mało czasochłonne, w tym np. wskaźników omówionych powyżej. Drugi etap stanowi właściwa selekcja, która będzie wymagać pozyskania szczegółowych danych o potencjalnych beneficjentach by wybrać najlepszych kandydatów. Za proces pozyskiwania informacji dotyczących potencjalnego beneficjenta Projektu Gospodarna 2050 – H2Wielkopolska odpowiedzialni będą dedykowani opiekunowie wodorowi koordynujący swoje działania z ekspertami wykonującymi audyty wodorowe. Eksperci realizujący audyt, po uzyskaniu wyników uzupełnią i uporządkują informacje w taki sposób, by przedstawiały każdego z potencjalnych beneficjentów w ten sam sposób, umożliwiając sprawny i możliwie najmniej subiektywny proces oceny. Tak uporządkowane informacje powinny być przedstawiane w postaci dokumentu analitycznego, który stanie się częścią rejestru wodorowego prowadzonego przez dedykowanych opiekunów. Ocena danego potencjalnego beneficjenta może przebiegać w następujący sposób:

- Każdą dokumentację analityczną oceniają cztery osoby niezależnie od siebie: jeden przedstawiciel firmy, która (w przyszłości) wykona audyty wodorowe, jeden przedstawiciel Zamawiającego oraz dwaj przedstawiciele wykonawcy niniejszego zamówienia.
- Ocena spełniania każdego z kryterium będzie dokonywana w skali 0-5 pkt z dokładnością do dziesiątych części punktu.
- Dodatkowo, każdy oceniający oceni potencjalnego beneficjenta całościowo. Całościowa ocena będzie również dokonywana w skali 0-5, natomiast jej waga w łącznej punktacji będzie wyższa od wagi poszczególnych kryteriów (np. może to być 25% łącznej oceny).

- Dwie skrajne oceny (najwyższa i najniższa) będą odrzucane, a z dwóch pozostałych ocen będzie wyciągana średnia arytmetyczna, która będzie określała finalną punktację.
- Najwyższej ocenione firmy będą zaproszone na spotkanie z komitetem, w skład którego będą wchodzić reprezentanci Zamawiającego, wykonawcy niniejszego zamówienia oraz (przyszłego) wykonawcy audytów wodorowych.
- Następnie, członkowie komitetu dokonają finalnej oceny kandydatów wybiorą najlepsze firmy, dla których przeprowadzone będą audyty wodorowe.

Doradztwo wodorowe

W ramach niniejszego zamówienia zostanie przeprowadzony proces doradztwa wykorzystujący proces akceleracji innowacyjnych spółek, powszechnie stosowany w najbardziej rozwiniętych i innowacyjnych gospodarkach świata. Elementami tak zdefiniowanego procesu akceleracji będą m. in.: 1. Analiza potencjału produktowego; 2. Analiza potencjału zasobowego, w tym: kapitał fizyczny (park maszynowy, inne środki trwałe oraz aktywa obrotowe), kapitał finansowy, kapitał intelektualny: ludzki, relacyjny (sieć kontaktów biznesowych) oraz strukturalny (systemy IT, bazy danych, patenty, know-how, procesy); 3. Analiza potencjału rynkowego, w tym: analiza możliwych kierunków rozwoju firmy, identyfikacja rynków zbytu o największym potencjale biznesowym (geograficznie i produktowo), analiza rynków i identyfikacja okazji biznesowych w wybranych segmentach w celu ich priorytetyzacji pod kątem potencjału oraz kosztów wejścia, konkurencyjne produkty oraz możliwości opracowania przez beneficjenta Projektu produktów innowacyjnych co najmniej w skali europejskiej, kluczowe problemy na poszczególnych rynkach i rozwiązania tych problemów. 4. Analiza możliwości opracowania przez beneficjenta rozwiązań, na które będzie zapotrzebowanie na rynku. 5. Wskazówki do opracowania prototypowego produktu na bazie opisu rozwiązania, który będzie zawierał wszystkie funkcjonalności kluczowe dla klienta (tzw. MVP – Minimum Viable Product). 6. Określenie optymalnych modeli biznesowych. 7. Wytyczne do planu wejścia na rynek, który pozwoli beneficjentowi stać się częścią łańcucha dostaw i wartości gospodarki opartej na wodorze. 8. Określenie sposobu zapewnienia kapitału niezbędnego do realizacji planu wejścia na nowe rynki oraz opracowania nowych produktów.

Ponadto, w ramach realizacji zamówienia wykonawca będzie – w miarę potrzeb – korzystać z następujących technik analitycznych i metod: 1. Desk research – analiza informacji/ danych ze źródeł zastanych. 2. Studium przypadku. 3. Analiza publikacji patentowych. 4. Badanie typu competitive intelligence. 5. Analiza komercyjnych baz danych. 6. Analiza scenariuszy. 7. Analiza SWOT. 8. Analiza pięciu sił Portera oraz analiza łańcucha wartości w ujęciu Portera. 9. Strategiczna analiza makrootoczenia / PESTEL. 10. Analiza sprawozdań finansowych, a w szczególności sprawozdań zarządu spółek publicznych. 11. Strategia błękitnego oceanu. 12. Kanwa modelu biznesowego. 13. Analiza list kontrolnych. 14. Wardley's map."

Oferta Fundacji

„Wykonawca planuje przeprowadzić firmy przez twórczy proces inspirujący osoby zarządzające oraz kluczowych pracowników do wykorzystania szansy rynkowej związanej z pojawieniem się na rynku technologii wodorowych i poza doradztwem opisanym w dokumentacji dotyczącej Zamówienia będzie proponować przedsiębiorstwom dodatkowe usługi, będące wartościowym uzupełnieniem Przedmiotu Zamówienia. Działania te, opisane poniżej, dostosowane zostaną do typu przedsiębiorstwa, umiejscowienia w łańcuchu wartości, jego potrzeb, poziomu gotowości biznesowej, technologicznej oraz inwestycyjnej, jak również do przedmiotu transformacji (koncentracja na wykorzystaniu technologii w działalności lub wykreowaniu na jej bazie nowych produktów lub usług):

- Doradztwo mające na celu weryfikację oraz rozwój modelu biznesowego firmy w kierunku technologii wodorowych z wykorzystaniem narzędzia Business Model Canvas/Value Proposition Canvas (Usługa będzie proponowana firmom wpisującym się w każdy z wyodrębnionych obszarów (produkcja i logistyka, produkty i usługi, rozwiązania wspierające). Business Model Canvas to doskonałe narzędzie do tego, aby usprawnić istniejący model biznesowy i wprowadzić nowe strumienie przychodów bazujące na technologii wodorowej, a także aby w zrównoważony sposób dostosować organizację do możliwości, które oferuje nowa technologia. Przedstawiciele przedsiębiorstw naberą umiejętności osadzania pomysłów rozwojowych w szerszym kontekście biznesowym oraz szybkiego i taniego ich testowania. Doradztwo pozwoli świadomie przygotować się do planowanych zmian w kierunku gospodarki opartej na wodorze).
- Doradztwo z wykorzystaniem metod Design Thinking/Service Design w kierunku zastosowania technologii wodorowych w nowym strumieniu przychodów. (Usługa będzie proponowana w pierwszej kolejności firmom, które zamierzają zbudować swoją przewagę konkurencyjną w oparciu o nowe produkty i usługi. Beneficjent nauczy się myślenia o swoich produktach / usługach z perspektywy klienta, a więc kolejnego ogniwa w łańcuchu wartości, także pozna pakiet narzędzi do kreatywnego rozwiązywania problemów. Przedstawione zostają sposoby i założenia skutecznego zbierania informacji i przeprowadzania badania rynku. Nabyta umiejętność szybkiego prototypowania i testowania założeń pozwoli oszczędzić czas i ograniczyć ryzyko oraz szybciej uzyskać wyniki pozwalające podejmować decyzje dotyczące przyszłości nowego produktu / usługi).
- Doradztwo mające na celu wzrost gotowości firmy do wdrażania innowacyjnych rozwiązań wykorzystujących potencjał technologii wodorowych/Poszukiwanie partnerów technologicznych (Doradztwo mające na celu podniesienie gotowości firmy do wdrażania innowacyjnych rozwiązań wykorzystujących potencjał technologii wodorowej, to kompleksowa usługa doradczą zidentyfikować, jakie obszary działalności firmy warto uwzględnić w procesie transformacji oraz jak zbudować wartość rynkową dzięki wdrożonemu rozwiązaniu. Wykonawca wskaże, które obszary działalności warto objąć procesem transformacji oraz jak zabezpieczyć własność intelektualną rozwiązania, aby wzmocnić potencjał firmy do budowania wartości w tym obszarze. Wykonawca na bieżąco śledzi możliwości nowoczesnych rozwiązań technologicznych oferowanych na rynku oraz dysponuje szeroką siecią partnerów, którzy mogą wspierać firmę na etapie wdrożenia rozwiązania. Wymiernym efektem usługi będzie określenie odpowiedniej ścieżki ochrony własności intelektualnej nowego rozwiązania (patent, znak towarowy, wzór przemysłowy lub użytkowy i inne)."

Zamawiający w dniu 11 marca 2021 r. zawiadomił wykonawców o wyborze oferty Przystępującego jako najkorzystniejszej w postępowaniu. W treści zawiadomienia Zamawiający podał liczbę punktów, jaką uzyskał każdy z wykonawców w kryteriach oceny ofert, w tym w ramach poszczególnych podkryteriów w kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia.” Zamawiający nie przedstawił w zawiadomieniu żadnej opisowej oceny przedstawiającej uzasadnienie dla przyznanej punktacji.

Po wniesieniu odwołania, w dniu 26 marca 2021 r. Zamawiający dwukrotnie sprostował zawiadomienie o wyborze oferty najkorzystniejszej, uzupełniając je o uzasadnienie oceny załączonych do ofert koncepcji.

W uzasadnieniu tym, w zakresie oferty Odwołującego, w odniesieniu do kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” podkryterium 2 Zamawiający wskazał, iż w opisie w ramach podkryterium 2 znajdują się treści sprzeczne z zapisami SOPZ, SWZ(np. spotkania warsztatowe wspólne dla wszystkich firm, udział dużych firm w warsztatach). Opisane zostały też działania, które nie są działaniami dodatkowymi, mieszczącymi się w definicji doradztwa i/lub audytu tylko działaniami opisanymi już w SOPZ i dotyczącymi np. etapu naboru (proces selekcji, ocena beneficjenta). Ich opis więc wskazuje na małą użyteczność jako niezbędnych do uzupełnienia zakresu doradztwa i/lub audytów na rzecz MSP i posiada niski walor przydatności przy ocenie, w ramach tego podkryterium. Wykonawca zaproponował w ramach formuły i czasu trwania doradztwa spotkania warsztatowe m.in. dla wszystkich firm, co nie

mieści się w definicji doradztwa i/lub audytu. Warsztaty nie mają indywidualnego charakteru, nie są skierowane na potrzeby konkretnej firmy, a taki charakter zgodnie z SOPZ i SWZ mają posiadać doradztwo i audyt. Przedmiotem zamówienia jest bowiem wykonanie usługi indywidualnego, specjalistycznego doradztwa w wymiarze 50 godz. na firmę oraz audytów na rzecz 15 MSP z województwa wielkopolskiego. Warsztaty wspólne dla wszystkich uczestników posiadają cechy szkolenia gdyż nie są dedykowane potrzebom konkretnej firmy. Zgodnie z SWZ szkolenia w podkryterium 2 nie kwalifikują się jako działania dodatkowe uzupełniające zakres wsparcia na rzecz MSP. Zgodnie z opisem Wykonawcy w warsztatach uczestniczyć mają reprezentanci dużych firm. Przedmiot Zamówienia, w tym działania wskazane w podkryterium 2, realizowany jest na rzecz MSP. Duże firmy nie mogą zostać objęte wsparciem, co wynika już z samej nazwy zamówienia i jest potwierdzane zarówno w SWZ jak i SOPZ. Zgodnie z opisem Wykonawcy wskazał na udział w etapie naboru tj. ocenie merytorycznej firm oraz udział w wykonaniu audytów tzw. przedstawiciela firmy, która (w przyszłości) wykona audyty wodorowe. Zgodnie z SOPZ zespół oceny merytorycznej składa się z: 2 ekspertów Wykonawcy (obszar biznesowy i obszar wodorowy) wskazanych w ofercie i zewnętrznego eksperta Zamawiającego. Zgodnie z SWZ, SOPZ eksperci wykazani w ofercie realizują Przedmiot Zamówienia, w tym audyty i doradztwo. Wykonawca wprowadza natomiast osobę spoza katalogu ekspertów wskazanych w ofercie i wskazuje, że będzie uczestniczyć w ocenie merytorycznej firm oraz audytach. Zamawiający jednak zastrzegł, że ocenę merytoryczną, audyty i doradztwo mają realizować eksperci wskazani w ofercie Wykonawcy. Wykazanie osób spoza katalogu ekspertów wskazanych w ofercie podważa cel wykazywania i oceny kwalifikacji konkretnych osób, pod kątem ich wiedzy eksperckiej, skierowanych do realizacji zamówienia przez Wykonawcę, jeżeli zamówienie mogłyby realizować osoby niewykazane w ofercie i nieweryfikowane pod kątem spełniania warunków udziału w postępowaniu oraz pod kątem przyznania dodatkowych punktów w kryterium doświadczenie. Podsumowując każda niezgodność z SOPZ czy SWZ powoduje przyznanie 0 pkt. - przyznano 0 pkt.

W zakresie oferty Przystępującego, w odniesieniu do kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” podkryterium 2 Zamawiający wskazał, iż Wykonawca wykazał dodatkowe działania, uzupełniające działania Zamawiającego w zakresie wsparcia MSP, w postaci powołania punktu konsultacyjnego prowadzonego przez ekspertów wodorowych Wykonawcy przy projekcie „Gospodarna 2050 - H2 Wielkopolska” na rzecz firm. Opis ze względu na ograniczoną argumentację, w stopniu jedynie dostatecznym wskazuje na użyteczność działania jako uzupełniającego zakres wsparcia wskazanego przez Zamawiającego na rzecz MSP. Argumentacja jest dość skąpa i w sposób ograniczony przekonuje o przydatności dodatkowego działania. Opis punktu konsultacyjnego nie zawiera elementów niezgodnych z SOPZ, SWZ i zgodny jest z opisem wymagań Zamawiającego - przyznano 5 pkt.

W zakresie oferty Fundacji, w odniesieniu do kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” podkryterium 2 Zamawiający wskazał, iż opis do podkryterium 2 przedstawiający dodatkowe działania, w stopniu zadowalającym wskazuje na ich użyteczność i spójność jako niezbędnych do uzupełnienia zakresu wsparcia na rzecz MSP wskazanego przez Zamawiającego. Dodatkowe działania mieszczą się w definicji doradztwa i wpływają na podwyższenie jego jakości (np. kwestia zabezpieczenia własności intelektualnej). Zaproponowane działania (wykorzystanie określonych metod i narzędzi do doradztwa) chociaż mieszczą się w standardzie działań doradczych, w mniejszym stopniu mogą wzbogacić zakres doradztwa wymagany przez Zamawiającego. Ponadto, jedynie wspomniano, ale nie rozwinięto kwestii poszukiwania partnerów technologicznych. Koncepcji brakuje twórczego i innowacyjnego podejścia do tematu. Koncepcja w ramach podkryterium 2 nie cechuje dbałość o wysoką jakość przedmiotu zamówienia - przyznano 10 pkt.

Izba zważyła, co następuje:

Biorąc pod uwagę zgromadzony w sprawie materiał dowodowy, poczynione ustalenia faktyczne oraz orzekając w granicach zarzutów zawartych w odwołaniu, Izba stwierdziła, iż odwołanie nie zasługuje na uwzględnienie.

Mając na uwadze, iż rozstrzygnięcie w przedmiocie drugiego z zarzutów odwołania dotyczącego nieprzekazania Odwołującemu uzasadnienia faktycznego i prawnego dokonanej oceny ofert, rzutuje na ocenę dokonywaną w zakresie zarzutu pierwszego, Izba uznała za zasadne odniesienie się w pierwszej kolejności do zarzutu nr 2, tj. zarzutu naruszenia art. 253 ust. 1 w zw. z art. 16 ustawy nPzp.

Zgodnie z art. 253 ust. 1 ustawy nPzp niezwłocznie po wyborze najkorzystniejszej oferty zamawiający informuje równocześnie wykonawców, którzy złożyli oferty, o: 1) wyborze najkorzystniejszej oferty, podając nazwę albo imię i nazwisko, siedzibę albo miejsce zamieszkania, jeżeli jest miejscem wykonywania działalności wykonawcy, którego ofertę wybrano, oraz nazwy albo imiona i nazwiska, siedziby albo miejsca zamieszkania, jeżeli są miejscami wykonywania działalności wykonawców, którzy złożyli oferty, a także punktację przyznaną ofertom w każdym kryterium oceny ofert i łączną punktację, 2) wykonawcach, których oferty zostały odrzucone - podając uzasadnienie faktyczne i prawne. Z kolei w myśl art. 16 ustawy nPzp Zamawiający przygotowuje i przeprowadza postępowanie o udzielenie zamówienia w sposób: 1) zapewniający zachowanie uczciwej konkurencji oraz równe traktowanie wykonawców; 2) przejrzysty; 3) proporcjonalny.

Naruszenia ww. przepisów Odwołujący upatrywał w zaniechaniu przekazania mu uzasadnienia faktycznego i prawnego dotyczącego wyboru najkorzystniejszej oferty, do czego Zamawiający jest zobowiązany na gruncie ww. przepisu, co miało istotny wpływ na wynik postępowania, które zostało przeprowadzone w sposób niezapewniający zachowania uczciwej konkurencji oraz równego traktowania wykonawców.

Okolicznością bezsporną był fakt, że wraz z informacją o wyborze oferty najkorzystniejszej Zamawiający przekazał wykonawcom wyłącznie kartę zbiorczą oceny ofert, z której wynikało ile punktów przyznano każdej z ofert w poszczególnych kryteriach oceny, w tym w kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia”. Karta oceny zawierała także punkty przyznane w poszczególnych podkryteriach ww. kryterium pozacenowego. Izba nie podzieliła stanowiska Zamawiającego, jakoby przekazana karta zbiorcza oceny ofert stanowiła dostateczne uzasadnienie przyznanej oceny. Prawdą jest, że na jej podstawie wykonawcy byli w stanie powziąć wiedzę, jaki poziom szczegółowości w świetle ustalonych kryteriów oceny w podkryterium nr 2 posiadał zawarty w koncepcji opis działań dodatkowych (minimalny, rozszerzony, dobry czy bardzo dobry), gdyż wskazywała na to liczba przyznanych punktów. Niemniej Zamawiający nie przedstawiając uzasadnienia opisowego uniemożliwił wykonawcom poznanie faktycznych przyczyn, dla których opis proponowanych działań dodatkowych został oceniony na takim, a nie innym poziomie. W odniesieniu do koncepcji Odwołującego na podstawie karty oceny ofert, bazując o postanowienia SWZ, Odwołujący mógł powziąć wiedzę, że Zamawiający uznał zaproponowane przez niego działania dodatkowe za sprzeczne z SOPZ, SWZ lub wskazujące na niską użyteczność, tudzież że opis tych działań posiada niski walor przydatności. Nie był on jednak w stanie jednoznacznie ustalić po pierwsze w którą z powyższych przesłanek wpisywała się jego propozycja działań dodatkowych, a po drugie dlaczego Zamawiający uznał te działania za sprzeczne z SOPZ, SWZ, wskazujące na niską użyteczność lub dlaczego uznał zawarty opis za posiadający niski walor przydatności. Jako dobitny przykład na powyższe można wskazać, że dopiero otrzymując sprostowanie informacji o wyborze oferty najkorzystniejszej Odwołujący dowiedział się, które konkretnie elementy koncepcji zostały uznane przez Zamawiającego za sprzeczne z SOPZ.

W ocenie składu orzekającego Izby przekazanie samej karty zbiorczej oceny ofert bez wskazania jakichkolwiek informacji wyjaśniających faktyczne powody przyznania bądź nieprzyznania punktów poszczególnym wykonawcom w kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” nie spełnia wymogów pozwalających uznać taki

dokument za uzasadnienie w rozumieniu art. 253 ust. 1 nPzp. Jest to tym bardziej istotne, że przedmiotowe kryterium było kryterium pozacenowym, ocenianym na podstawie merytorycznego dokumentu - koncepcji zawierającej propozycję wykonania przedmiotu zamówienia, siłą rzeczy zawierało ono więc pewne elementy uznaniowości. O podstawach takiej, a nie innej oceny, wykonawcy powinni zostać zatem należycie powiadomieni, a już zwłaszcza w przypadku, gdy ich koncepcja nie uzyskała maksymalnej liczby punktów. Wszystkie informacje o podstawach czynności zamawiającego Odwołujący powinien uzyskać z zawiadomienia o wyborze oferty najkorzystniejszej. Sytuacja, w której wykonawca nie może poznać argumentacji, która prowadziła do negatywnej oceny jego oferty, niewątpliwie nie sprzyja zasadom uczciwej konkurencji, równego traktowania wykonawców i przejrzystości, wyrażonym w art. 16 nPzp.

Pomimo powyższego przedmiotowy zarzut nie mógł jednak podlegać uwzględnieniu z tego względu, że zgodnie z art. 552 ust. 1 ustawy nPzp wydając wyrok, Izba bierze za podstawę stan rzeczy ustalony w toku postępowania odwoławczego, a więc stan rzecz ustalony na moment zamknięcia rozprawy. Jak zwrócono uwagę w wyroku z dnia 30 października 2017 r., sygn. akt KIO 2158/17, wydanym na gruncie art. 191 ust. 2 poprzednio obowiązującej ustawy, „stan rzeczy ustalony w toku postępowania odwoławczego może być odmienny od tego wskazanego w odwołaniu. W toku procedowania przed Izbą, wskutek czynności procesowych lub faktycznych dokonanych przez strony, stan faktyczny może ulegać zmianie, zaś Izba z urzędu musi brać pod uwagę okoliczności, które następują w postępowaniu o udzielenie zamówienia, a które mogą mieć wpływ na spór pomiędzy stronami postępowania odwoławczego”. Oznacza to, że rozstrzygając o zarzutach i żądaniach odwołania Izba musi uwzględnić wszystkie okoliczności, które wpływają na ich ocenę, a więc również te czynności zamawiającego, które zostały dokonane po wniesieniu odwołania a przed zamknięciem rozprawy.

W toku postępowania odwoławczego Izba ustaliła, że Zamawiający przekazał wykonawcom uzasadnienie oceny ofert w kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” w dniu 26 marca 2021 r. Tym samym zarzut Odwołującego, który sprowadzał się do kwestii zaniechania przekazania tego uzasadnienia, na moment zamknięcia rozprawy zdezaktualizował się, żądania zaś przekazania Odwołującemu takiego uzasadnienia w odwołaniu nawet nie sformułowano. Wyjaśnić należy, że ustawa nPzp, poza zakazem zawarcia umowy w sprawie zamówienia publicznego do czasu wydania przez Izbę rozstrzygnięcia, nie nakłada na Zamawiającego innych ograniczeń w podejmowaniu czynności w przypadku wniesienia odwołania. Zamawiający jest zatem uprawniony podejmować działania także w czasie trwania postępowania odwoławczego. Stanowisko procesowe strony jest zaś kształtowane nie tylko przez zarzuty i wnioski zawarte w odwołaniu, ale także przez dalsze czynności procesowe podejmowane w toku postępowania odwoławczego, z uwzględnieniem zdarzeń, które miały miejsce pomiędzy wniesieniem odwołania a wydaniem orzeczenia. Odwołujący w toku postępowania odwoławczego nie zmodyfikował swojego stanowiska procesowego w przedmiocie rozpoznawanego zarzutu, mimo, że miał możliwość jego wycofania z uwagi na faktycznie dokonane przez Zamawiającego po wniesieniu odwołania czynności. Tym samym przedmiotowy zarzut podlegał oddaleniu, gdyż stan faktyczny istniejący w chwili wnoszenia odwołania uległ zmianie w toku postępowania odwoławczego w sposób, który miał wpływ na ocenę zasadności zarzutu.

Nie potwierdził się także zarzut naruszenia art. 239 ust. 1 i 2 w zw. z art. 16 oraz art. 17 ust. 1 i 2 ustawy nPzp, poprzez dokonanie oceny ofert i wyboru najkorzystniejszej oferty z pominięciem kryteriów oceny określonych w dokumentach zamówienia, co skutkowało błędną oceną oferty Odwołującego (bezzasadnym nieprzyznaniem jej minimum 5 punktów w podkryterium 2) oraz błędną oceną oferty Nexus (bezzasadnym przyznaniem jej 5 punktów w ww. podkryterium), a w konsekwencji wyborem jako najkorzystniejszej oferty złożonej przez Nexus, co stanowi także naruszenie zasady prowadzenia postępowania z zachowaniem zasady uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców oraz stanowi o udzieleniu zamówienia wykonawcy wybranemu z naruszeniem przepisów ustawy.

Zgodnie z art. 239 ust. 1 ustawy nPzp zamawiający wybiera najkorzystniejszą ofertę na podstawie kryteriów oceny ofert określonych w dokumentach zamówienia. Ust. 2 stanowi zaś, że najkorzystniejsza oferta to oferta przedstawiająca najkorzystniejszy stosunek jakości do ceny lub kosztu lub oferta z najniższą ceną lub kosztem. Treść art. 16 ustawy nPzp została przywołana we wcześniejszej części uzasadnienia. Z kolei art. 17 ust. 1 ustawy nPzp stanowi, że Zamawiający udziela zamówienia w sposób zapewniający: 1) najlepszą jakość dostaw, usług, oraz robót budowlanych, uzasadnioną charakterem zamówienia, w ramach środków, które zamawiający może przeznaczyć na jego realizację, oraz 2) uzyskanie najlepszych efektów zamówienia, w tym efektów społecznych, środowiskowych oraz gospodarczych, o ile którykolwiek z tych efektów jest możliwy do uzyskania w danym zamówieniu, w stosunku do poniesionych nakładów. Zgodnie z ust. 2 tego przepisu Zamówienia udziela się wykonawcy wybranemu zgodnie z przepisami ustawy.

Rozstrzygając przedmiotowy zarzut należy na wstępie zwrócić uwagę na okoliczność, iż Odwołujący nie zdecydował się wnieść odrębnego od niniejszego odwołania środka ochrony prawnej na czynność Zamawiającego polegającą na przekazaniu wykonawcom szczegółowego uzasadnienia oceny ofert w kryterium „Koncepcja wykonania przedmiotu zamówienia”, która miała miejsce w dniu 26 marca 2021 r. Zgodnie z art. 515 ust. 1 pkt 2 lit a) ustawy nPzp odwołanie wnosi się w przypadku zamówień, których wartość jest mniejsza niż progi unijne, w terminie 5 dni od dnia przekazania informacji o czynności zamawiającego stanowiącej podstawę jego wniesienia, jeżeli informacja została przekazana przy użyciu środków komunikacji elektronicznej. Brak zaskarżenia tej czynności przez Odwołującego w ww. ustawowym terminie (tj. do dnia 31 marca 2021 r.) powoduje, że nie może ona zostać skutecznie podważona na obecnym etapie. Jednocześnie Izba w ramach przedmiotowego postępowania odwoławczego nie jest uprawniona do dokonania oceny tej czynności, gdyż po pierwsze nie była ona objęta zakresem odwołania (Izba zgodnie z art. 555 ustawy nPzp nie może orzekać co do zarzutów, które nie były zawarte w odwołaniu), a po drugie działanie takie uchybiałoby przepisom o terminach na wniesienie odwołania. Efektem wyżej opisanej, specyficznej sytuacji procesowej, jest konieczność pominięcia przez Izbę podnoszonej przez Zamawiającego w odpowiedzi na odwołanie i na rozprawie argumentacji odwołującej się do uzasadnienia przedstawionego w piśmie z dnia 26 marca 2021 r., jak i podnoszonej przez Odwołującego kontrargumentacji mającej wykazać bezzasadność tego uzasadnienia.

Odnosząc się do stanowiska przedstawionego w odwołaniu Izba stwierdziła, że nie wykazuje ono, aby Zamawiający dokonał oceny ofert w podkryterium nr 2 kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” z uchybieniem ustalonych w SWZ zasad. Całość tej argumentacji sprowadza się do wzajemnych porównań treści koncepcji zawierających do ofert przez poszczególnych wykonawców, na podstawie czego Odwołujący wywiódł wniosek, że proponowane przez niego dodatkowe działania odpowiadają co najmniej tym, które wskazała Fundacja, czy nawet, że przedstawiona przez niego oferta tych działań była szersza, jak i szerszy był ich opis. W ocenie Izby jednak przedstawienie prostego porównania treści koncepcji poszczególnych wykonawców, wskazujące na ilość czy podobieństwo proponowanych działań, nie przesądza jeszcze o tym, że koncepcje te powinny być w ten sam sposób ocenione. Zamawiający zobowiązany jest bowiem podczas oceny działań w oparciu o zasady przewidziane w SWZ i zakomunikowane wykonawcom na etapie składania ofert. Słusznie zwracał uwagę Zamawiający podczas rozprawy, iż nie tyle obszerność koncepcji czy liczba proponowanych działań dodatkowych miała decydujące znaczenie dla dokonanej oceny, co wpisanie się w ściśle określony w kryteriach oceny ofert klucz. Na brak znaczenia kwestii obszerności koncepcji z perspektywy dokonywanej przez Zamawiającego oceny wskazywał także w piśmie procesowym Przystępujący.

Izba miała na uwadze, że w treści odwołania wskazano dodatkowe działania, jakie zaproponowano w koncepcji, porównując je z działaniami proponowanymi przez konkurentów Odwołującego, nie przedstawiono jednak argumentacji

wykazującej, że opis tych dodatkowych działań zawarty w koncepcji Odwołującego odpowiadał określonym warunkom definiującym poszczególne poziomy szczegółowości opisu (minimalny, rozszerzony, dobry, bardzo dobry), którymi kierował się Zamawiający dokonując oceny. Kwestia ta zaś ma kluczowe znaczenie dla rozstrzygnięcia zarzutu opartego na tezie, że Zamawiający dokonał oceny ofert z uchybieniem ustalonych w SWZ reguł. Ponadto Izba zważyła, że Odwołujący w toku rozprawy nie odniósł się w ogóle do argumentacji przedstawionej przez Przystępującego w piśmie procesowym, w którym zwrócono uwagę, iż działania proponowane w ramach omawianego podkryterium muszą mieścić się w definicji doradztwa lub audytu, a jednocześnie muszą mieć charakter „dodatkowy”, podczas gdy działania proponowane przez Odwołującego powyższych wymogów nie spełniają. Przystępujący wskazał m.in., że szereg przedstawionych w koncepcji Odwołującego rozwiązań stanowi elementy przedmiotu zamówienia wymagane przez Zamawiającego zgodnie z SOPZ, a zatem nie są to działania o charakterze „dodatkowym”. Przystępujący w tym zakresie przywołał konkretne działania z koncepcji Odwołującego odnosząc je do postanowień SOPZ. Ponadto zwrócił on uwagę, że część proponowanych działań wykracza poza zakres doradztwa czy audytu, a także pozostaje w sprzeczności z założeniami projektu. Przystępujący wskazał także na brak konkretnego odniesienia w koncepcji Odwołującego poszczególnych narzędzi do proponowanych działań, uniemożliwiający ocenę ich rzeczywistej przydatności, w przeciwieństwie do koncepcji przedstawionej przez Fundację.

W obliczu braku odparcia tych twierdzeń przez Odwołującego brak jest podstaw do poddania ich przez Izbę w wątpliwość. Podkreślić należy, że postępowanie przed Krajową Izbą Odwoławczą ma charakter *stricto* kontradyktoryjny, co oznacza obowiązek składania przez strony postępowania odwoławczego dowodów na potwierdzenie własnych twierdzeń. Wynika to wprost z art. 534 ust. 1 ustawy nPzp, który stanowi, że strony i uczestnicy postępowania odwoławczego są obowiązani wskazywać dowody dla stwierdzenia faktów, z których wywodzą skutki prawne. Wykonawca wnosząc odwołanie zobowiązany jest udowodnić stawiane zarzuty skoro kwestionuje prawidłowość czynności zamawiającego i wywodzi z tego faktu skutek w postaci konieczności unieważnienia tej czynności. Zadaniem Odwołującego jest także obrona prezentowanego stanowiska w toku postępowania odwoławczego i odparcie twierdzeń i dowodów prezentowanych przez jego przeciwników. Powyższemu Odwołujący nie sprostał.

Izba za chybioną uznała także argumentację odwołania dotyczącą oferty wykonawcy Nexus, wobec której Odwołujący wskazywał na konieczność przyznania tej ofercie 0 pkt w kryterium „Ocena koncepcji wykonania przedmiotu zamówienia” podkryterium nr 2. Wskazać należy, że zgodnie z ustalonymi zasadami oceny 0 pkt w ww. podkryterium przyznawano wtedy, kiedy dodatkowych działań nie podano, kiedy podane dodatkowe działania są sprzeczne z SOPZ lub SWZ, kiedy dodatkowe działania wskazują niską użyteczność i kiedy ich opisy posiadają niski walor przydatności przy ocenie kryterium. Odwołujący nie wykazał, aby w odniesieniu do dodatkowych działań zaproponowanych w koncepcji Przystępującego zachodziła którakolwiek z ww. sytuacji. W szczególności niczym nie poparł postawionej w odwołaniu tezy, że brak jest w niej opisu proponowanych działań, który mógłby być uznany za posiadający dostateczny walor przydatności. W treści koncepcji Przystępującego wyraźnie wskazano, że dodatkowym proponowanym działaniem jest powołanie punktu konsultacyjnego, który w oparciu o dostęp do informacji z Hydrogen Europe, JRC EU oraz Kłaster Technologii Wodorowych będzie na bieżąco uzupełniał informacje rynkowe, które będą docierać do wszystkich uczestników programu, jak również który mógłby być później dalej prowadzony w oparciu o Wielkopolską Platformę Wodorową. Odwołujący nie odniósł się w żaden sposób do przedstawionego opisu, a jednocześnie nie kwestionował co do zasady merytorycznej przydatności proponowanego przez Przystępującego działania z punktu widzenia uzupełnienia zakresu wsparcia dla MŚP, nie wskazywał też, aby nie mieściło się ono w pojęciu działań dodatkowych z zakresu doradztwa lub audytu. Odwołujący nie podważał także stanowiska Przystępującego przedstawionego w złożonym piśmie procesowym w tym zakresie. Podkreślić także należy, iż fakt, że opis dodatkowych działań zawarty w koncepcji Przystępującego był krótki nie skutkuje automatycznie odmową przyznania punktów. Wręcz przeciwnie, jak wynika z ustalonych w SWZ zasad, skąpa i ograniczona argumentacja w treści opisu umożliwia przyznanie w przedmiotowym podkryterium 5 pkt i tak też koncepcja Przystępującego została oceniona.

Biorąc pod uwagę powyższe, w ocenie Izby teza Odwołującego o tym, że Zamawiający dokonał oceny niezgodnie z ustalonymi kryteriami, odstąpił od ustalonych w SWZ reguł, nie została udowodniona. Tym samym omawiany zarzut nie potwierdził się.

Mając na uwadze wszystko powyższe Izba uznała, że odwołanie podlega oddaleniu w całości i na podstawie art. 553 ustawy nPzp orzekła jak w sentencji.

O kosztach postępowania odwoławczego orzeczono stosownie do jego wyniku na podstawie art. 557 i 575 ustawy nPzp oraz § 8 ust. 2 w zw. z § 5 pkt 1 Rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów w sprawie szczegółowych rodzajów kosztów postępowania odwoławczego, ich rozliczania oraz wysokości i sposobu pobierania wpisu od odwołania z dnia 30 grudnia 2020 r. (Dz. U. z 2020 r. poz. 2437, dalej jako „Rozporządzenie”).

Przewodniczący.....