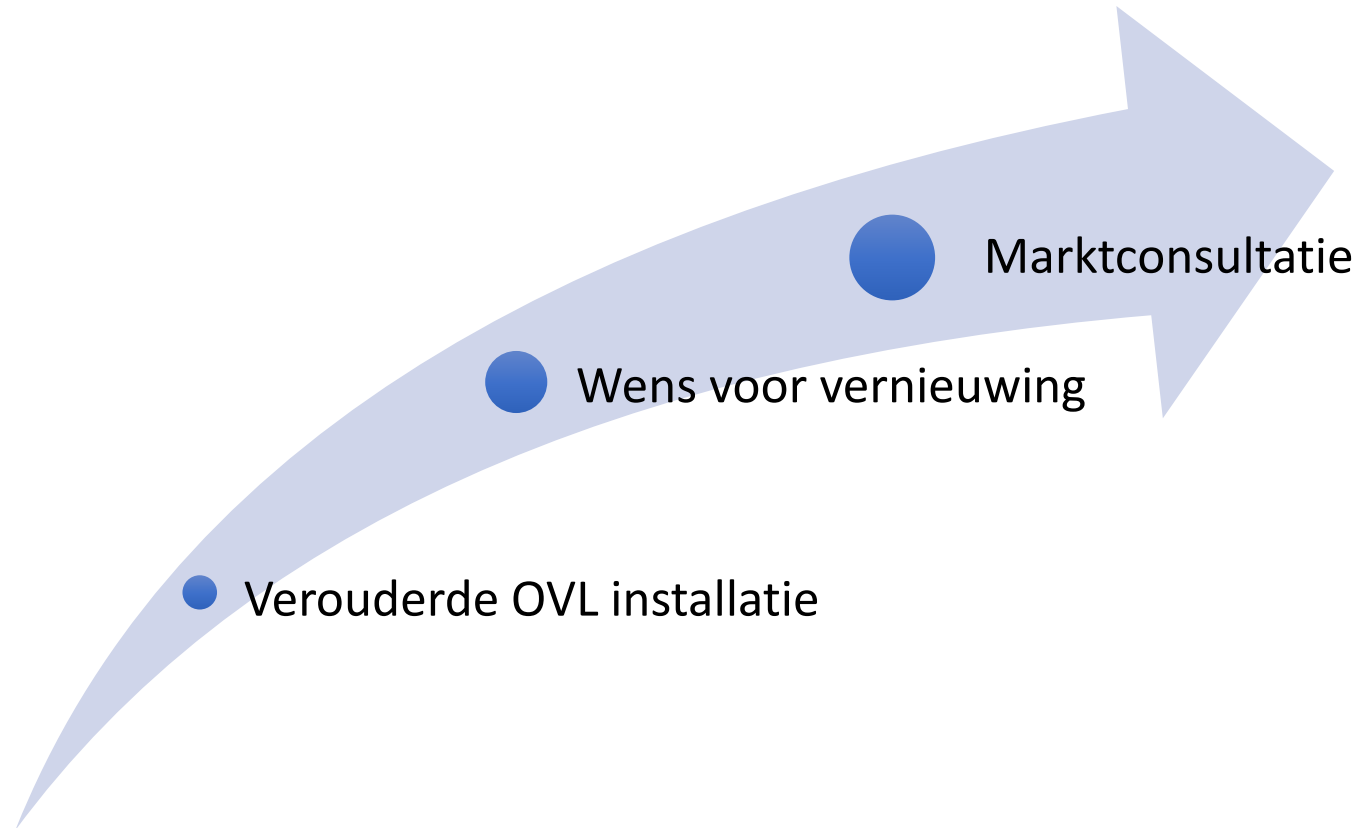


**Aanbesteding :
Implementatie en beheer Telemanagementsysteem in
Openbare Verlichting 2018-2038.**

Informatiebijeenkomst



Uitvraag

Doelstelling:

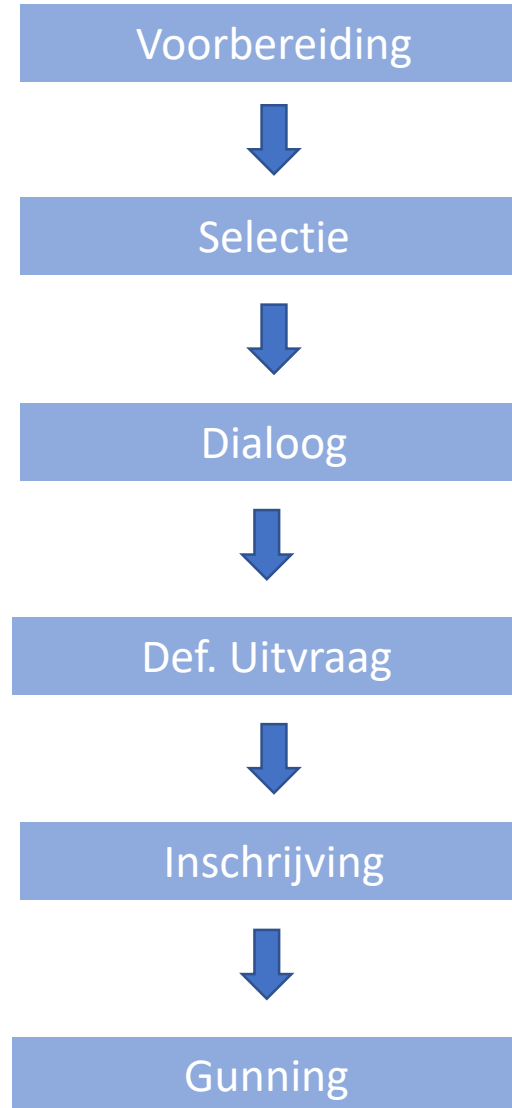
- 20-jarig beheer en onderhoud van de openbare verlichting van Renkum, ruim 6.100 lichtpunten.
- Basis is een programma van prestaties en minimumeisen (geen gedetailleerd technisch bestek).
- Het gehele areaal moet voorzien worden van een telemanagementsysteem (TM).
- Opdrachtnemer mag vrijkomende gegevens uit het TM onder voorwaarden “vermarkten”.

Dit gaan we aanbesteden door middel van :

Concurrentiegerichte Dialoog

We willen en moeten aanbesteden, maar weten niet wat we moeten uitvragen. Voor deze onzekerheid is er een vorm en wel concurrentiegerichte dialoog.

Door de dialoog aan te gaan met de markt komen we tot een uiteindelijke uitvraag.



Huidige fase: **SELECTIE**

- De gemeente is voornemens om met maximaal drie (3) aanmeldingen de dialoofase in te gaan.
- Bij de aanmelding dienen onderstaande criteria uitgewerkt te worden.
 - **Vervanging OVL en toepassing TMS**
 - **Smartcity**

Vervanging OVL en toepassing TMS

Een vervangingsplan, uitgezet in de tijd en de verwachting dat alle OVL vervangen is en voldaan kan worden aan de gewenste beeldkwaliteiten;

Een tijdsplanning wanneer de TMS volledig verwerkt is in de nieuw geplaatste armaturen en in reeds bestaande ledarmaturen;

Hoe wordt voorkomen dat eind van het contract opdrachtgever weer voor een grootschalige vervanging staat.

Smartcity

Hoe levert het TMS meerwaarde op voor opdrachtgever;

Hoe gaat u om met updates van het TMS en hoe worden deze verwerkt;

Hoe gaat u om met privacygevoelige informatie, beveiliging, veiligheid/security, rekening houdend met de maatschappelijke functie van de gemeente;

Welke verzekeringen u bezit met betrekking tot TMS (denk hierbij aan aansprakelijkheidsverzekering etc.);

Hoe gaat zij om met schades aan het TMS.

Wat is een Dialoog?

- Een concurrentiegerichte dialoog is een manier van aanbesteden waarbij je in dialoog treedt met een aantal geselecteerde marktpartijen. Samen met deze partijen werk je toe naar de beste oplossing voor je organisatie.
- Een concurrentiegerichte dialoog is vaak nuttig als je een vraag hebt waarvoor nog geen (duidelijke) oplossing bekend is. Je wilt in dat geval de creativiteit van de markt optimaal benutten en een innovatieve oplossing vinden.
- Met de documenten als basis, wordt de dialoog gevoerd. Partijen kunnen tijdens de dialoog voorstellen doen die leiden tot optimalisatie van de bij aanvang verstrekte documenten. Optimalisatie vindt plaats binnen de grenzen van het toelaatbare, met dien verstande dat de dialoog niet mag leiden tot een wezenlijke wijziging van de opdracht

Spelregels

Markt en overheid voeren vertrouwelijke gesprekken. Marktpartijen kunnen daarin vrijelijk praten over de potentiële oplossing die ze in gedachten hebben.

Aanbieders mogen geen kennis nemen van de vertrouwelijke oplossingen die hun concurrenten in de dialoog bespreken.

Alle aanbieders krijgen dezelfde kansen en dus ook dezelfde informatie, behalve als het om vertrouwelijke informatie gaat van mede-aanbieders. Om voor gelijke kansen te zorgen, kun je werken met een agenda van bespreekpunten die voor alle gesprekken gelijk is.

Spelregels

Een marktpartij kan een vertrouwelijke vraag stellen. Het antwoord hierop wordt niet gedeeld met alle partijen.

Het is mogelijk om tijdens de dialoofase partijen te laten afvallen. Je doet dit door tussenresultaten te laten beoordelen door de beoordelingscommissie. Dat kan bijvoorbeeld een projectvisie, een plan van aanpak of een eerste ontwerp zijn. De criteria en de manier van beoordelen zijn van tevoren vastgelegd in de leidraad. Let wel: als je een partij op een bepaald ontwerp laat afvallen en in de volgende dialoogronde kom je met een andere partij uit op een vergelijkbaar ontwerp, dan kan dat vragen oproepen bij de afgevalen partij.

Definitieve Uitvraag

Aan het eind van de dialoogfase publiceren we de definitieve set contractdocumenten. Alle aanvullingen en nadere detaillering hebben nu plaatsgevonden. We nodigen de overgebleven partijen uit om een aanbieding te doen.

Inschrijving

De gunning moet plaatsvinden op basis van [Beste PKV](#) (beste prijs-kwaliteitverhouding).

Verder verschilt de gunning niet wezenlijk van andere aanbestedingsvormen. Een beoordelingscommissie beoordeelt de ingediende voorstellen. De beoordelingsprocedure en de beoordelingscriteria zijn vooraf beschreven in de leidraad.

Vragen??