

Scale up | Verkeersstromen AI 2020-0263

Nota van Inlichtingen #2 - 22-01-2021

Deadline om vragen te stellen voor de laatste ronde Nota van Inlichtingen: 29 januari 2021.

	CATEGORIE	VRAAG	ANTWOORD
0.1.	Mededeling	Datastrategie Gemeente Amsterdam	Op 19-01-2021 heeft de Gemeente Amsterdam een datastrategie gepubliceerd. Deze is hier terug te lezen: https://www.amsterdam.nl/wonen-leefomgeving/innovatie/de-digitale-stad/datastrategie/ . In de volgende fase (1b) onderzoeken we samen met de geselecteerde ondernemers wat dit betekent voor Scale up.
0.2.	Mededeling	Budget O&O-fase	In de eerste ronde van de Nota van Inlichtingen hebben we als antwoord op vraag 3.3. aangegeven dat we nog bezig zijn met een mogelijke cofinanciering waardoor het budget voor de O&O-fase verhoogd wordt. We willen graag de huidige stand van zaken hieromtrent delen. De RVO en het Ministerie van EZK hebben positief gereageerd op onze aanvraag, dus we wachten momenteel op een formele bekrachtiging. Dit zou betekenen dat het ontwikkelbudget voor de O&O-fase € 200.000,- is, een verdubbeling van de eerder gecommuniceerde € 100.000,-. Het budget voor de O&O-fase wordt bevestigd ten tijde van de Uitnodiging tot Inschrijving.
0.3.	Mededeling	Mogelijke testlocaties O&O-fase	In bijlage A vind u een shortlist van mogelijke testlocaties voor de twee toepassingsmomenten in de O&O-fase. Deze lijst vervangt de tabel met voorbeelden voor testlocaties op pagina 22 van de Selectieleidraad.

1.4.	Algemeen	Waar in de tender kunnen we de bedrijven binnen onze keten kort introduceren en toelichten waarom we juist met deze bedrijven inschrijven? Kunt u hiervoor 1 of 2 pagina's extra toevoegen aan het visie-document?	U kunt een aanbiedingsbrief toevoegen aan de in te dienen documenten. U kunt hierin ook aangeven hoe de samenwerking tussen de verschillende partijen vorm krijgt, waarbij we u vragen om duidelijk aan te geven welke partij(en) behoort/behoren tot het samenwerkingsverband van inschrijver (paragraaf 6.5) (en geheel risicodragend participeren) en indien van toepassing, op welke partij(en) een beroep wordt gedaan als onderaannemer, hetzij in het kader van een beroep op een derde (paragraaf 6.3) , hetzij enkel in het kader van de uitvoering van de opdracht (paragraaf 6.4) (Zie ook infowebinar 2 "Hoe schrijf je samen in?"). Aanvulling op paragraaf 5.2.3. van de Selectieleidraad: De uitwerkingen van de 'visie op samenwerking en klantreis' is gemaximeerd tot een bepaald aantal pagina's (paragraaf 5.3.2. van de Selectieleidraad). Eventuele schema's of tekeningen mogen in aanvulling op het maximum aantal aangegeven pagina's als bijlage worden toegevoegd. De bijlage mag niet als tekstuitbreiding worden toegepast. Indien meer dan het voorgeschreven aantal pagina's wordt gebruikt, dan wordt het meerdere niet in de beoordeling betrokken.
2.1.	Beoordeling	In hoofdstuk 5.3.2 van de leidraad verwijst u bij de beoordeling van de visie op de klantreis naar de doelstellingen in 2.1.4. De doelstellingen die hier zijn genoemd hebben naar ons idee overlap met de onderwerpen die ook aan de orde zijn in de visie op de samenwerking. Wij kunnen ons voorstellen dat u in de visie op de klantreis vooral de doelen aan de orde wilt hebben zoals aangegeven op de website, te weten: a) We willen bezoekersstromen van personen van of naar hotspots voorspellen; b) We willen hun gedrag - liefst voordat ze op locatie zijn - beïnvloeden, bijvoorbeeld door bezoekers over tijd, modaliteit en plaats te verspreiden; c) Daarmee willen we voorkomen dat het te druk wordt op een hotspot. Een hotspot is een evenement of locatie met evenementachtig karakter waar het druk is of kan worden; d) Locaties die alleen toegankelijk zijn met een ticket vallen buiten de scope van deze opdracht.	We dagen inschrijvers uit om het voorbeeld van de klantreis (Bijlage 4) uit te werken en te verbeteren, en daarmee in de visie uit te gaan van het gebruikersperspectief. De doelstellingen die u op de website heeft gelezen (punt a) t/m d), zien toe op het resultaat dat de Opdrachtgevers willen bereiken. Er zit inderdaad een overlap in deze onderwerpen voor de Visie op Samenwerking en Klantreis.
3.6.	Budget	In de webinar werd gesproken over een eigen investering van inschrijvers en een financiële vergoeding. In andere 'vergelijkbare' innovatie-uitvragen werden voorwaardes gesteld aan de hoogte van de vergoeding t.o.v. de eigen investering (bijv. via een vast co-financieringspercentage, een maxbudget per inschrijving, etc.). Een dergelijke voorwaarde zou voor de inschrijver ook houvast bieden m.b.t. de manier van verdeling van het budget tussen de verschillende ketens evenals de invulling van het eigen kostenplaatje. Klopt het dat hier geen eisen aan worden gesteld, en/of richtlijn/idee/advies over is?	Het klopt dat hier geen richtlijn voor is in deze uitvraag. Van de geselecteerde partijen die zich aanmelden verwachten wij dat ze samen met ons de hele O&O-fase doorlopen en daar ook financiële draagkracht voor hebben. Daarom vragen we u om bij de Uitnodiging tot Inschrijving (fase 1b) o.a. een sluitende, transparante en controleerbare business case in te dienen voor uw oplossing op basis van de beschikbare financiering. Zie ook mededeling 0.2. over het O&O-budget.

3.7.	Budget	U stelt in 2.1.1.: "Het product zal eerst in gezamenlijkheid met de markt moeten worden ontwikkeld, aangezien het product zoals de Opdrachtgevers het wensen in te kopen nog niet vanuit de markt voor hen beschikbaar is. Samenwerking is derhalve essentieel." Welke inspanningen mogen wij van de Opdrachtgevers verwachten? Zowel qua tijd als beschikbaar te stellen resources.	De Opdrachtgevers stellen een financiële vergoeding beschikbaar en stellen ook tijd beschikbaar. Wat betreft tijd: Dit project heeft een projectleider die het project coördineert en nauw samenwerkt met de Opdrachtgevers en de deelnemende ondernemers. Verder heeft het project een werkgroep waar inhoudelijke stukken worden besproken en beslissingen worden gemaakt. Verder hebben de opdrachtgevers toegezegd om eventuele benodigde experts uit hun organisatie aan te haken en voor dit project beschikbaar te stellen. Wat betreft resources: het is de bedoeling dat alle benodigde resources door deelnemende ondernemers worden ingebracht. De keten moet de oplossing zelf kunnen uitvoeren. Indien er een andere, <i>in kind</i> bijdrage van de Opdrachtgevers wordt gevraagd, kunnen we dit in bespreken en in de overeenkomst voor de O&O-fase voor eenieder gelijk vastleggen.
7.11.	Oplossing	U stelt dat er toegewerkt dient te worden naar een (markt)standaard voor data-uitwisseling inzake verkeers- en bezoekersstromen. Hou verhoudt dit zich tot het intellectueel eigendom?	Het intellectueel eigendom van de tot stand gebrachte (ICT) infrastructuur (software, codering, algoritmes etc.) binnen een keten ligt bij de ondernemer. Echter de modules en ketens moeten met systemen van verschillende opdrachtgevers kunnen communiceren en data uitwisselen. Deze standaardisatie zou samenwerking tussen opdrachtgevers binnen de MRA in de hand moeten werken en kan wellicht ook de innovatieve opgave aan de marktkant versnellen en bevorderen. Daarnaast moet het voor opdrachtgevers mogelijk zijn van leveranciers te wisselen na afloop van een contract of bij wanpresteren. Hiertoe is enige standaardisatie in de markt nodig met behoud van eigen IE-rechten over die ICT producten
7.12.	Oplossing	10.000 bezoekers kan drukte geven, of niet. Dit hangt af van de beschikbare ruimte/gebied en hoe mensen in dat gebied bewegen. Wij stellen voor om drukte te definiëren als: 'te weinig ruimte voor het aantal aanwezigen' en hiervoor een eenheid/indicatie van drukte, bijvoorbeeld aantal mensen per vierkante meter op de drukke (sub)locaties te hanteren. Bent u het hiermee eens?	De definitie van drukte is inderdaad afhankelijk van de locatie en de omstandigheden. Tijdens het project worden drempelwaardes per locatie bepaald.
7.13.	Oplossing	U stelt in 2.1.1.: "De Opdrachtgevers zoeken oplossingen om op verschillende type locaties bezoekersstromen te voorspellen en hun gedrag te beïnvloeden." Betekent dit dat er verschillende typen producten/diensten van verschillende opdrachtnemers naast elkaar kunnen bestaan? M.a.w. consortium/keten A ontwikkelt bijvoorbeeld een product om het autoverkeer richting het Amsterdamse Bos te managen en consortium/keten B (een andere keten dus) ontwikkelt een product om fietsers richting Zandvoort te bereiken.	Het is mogelijk dat er meerdere oplossingen naast elkaar bestaan. De doelgroep die je gaat beïnvloeden (bijvoorbeeld van één modaliteit), moet voldoende impact hebben om bij de aangewezen hotspot de drukte te vermijden.

7.14.	Oplossing	Wie is verantwoordelijk voor het managen van verkeersstromen (2.1.4 uit leidraad)?	Provincie Flevoland: Afdeling Strategie en Beleid, sectie Mobiliteit, Geluid, Milieu en Natuur voornamelijk en afdeling Infrastructuur; Provincie Noord-Holland: directie B&U, sector Netwerkmanagement (beheersen verkeersstromen op de weg), directie Beleid (mobiliteitsmanagement, OV en actieve mobiliteit); Gemeente Amsterdam: Afdeling Vervoer & Openbare Ruimte; Vervoerregio Amsterdam: Team Beleid ondersteunt aangesloten provincies en gemeenten in de MRA met verkeersmanagement en hun netwerkvisies.
8.2.	Overeenkomst	Is er al een concept raamovereenkomst beschikbaar of kunnen we alvast een concept raamovereenkomst van u ontvangen om te bestuderen of wij ons kunnen vinden in de voorwaarden die gesteld worden? Indien deze nog niet beschikbaar zijn, gaan wij ervanuit dat we over de exacte voorwaarden nog met u in gesprek kunnen treden. Is dit correct?	De conceptovereenkomst voor de O&O-fase en de concept raamovereenkomst worden bij de Uitnodiging tot Inschrijving beschikbaar gesteld. Tijdens de Nota van Inlichtingenfase voor de Uitnodiging tot Inschrijving kunt u hier vragen of opmerkingen over geven.
8.3.	Overeenkomst	Wordt er na de O&O fase, dus in de commerciële fase, een nieuwe overeenkomst gesloten en gaan we wederom gezamenlijk voor (zakelijke) voorwaarden opstellen?	Zie het antwoord op vraag 8.2. Per nadere opdracht onder deze raamovereenkomst is het niet ondenkbaar dat er nadere voorwaarden kunnen worden opgesteld.
8.4.	Overeenkomst	Worden na de O&O fase contracten met elke partner binnen de MRA separaat of zal hier eveneens een raamcontract/ overkoepelend contract van toepassing zijn?	Aan het einde van de O&O-fase wordt een overkoepelende raamovereenkomst gesloten, waarbinnen Opdrachtgevers een nadere opdracht kunnen plaatsen voor verschillende modules. Binnen deze raamovereenkomst kunnen nadere opdrachten in een minicompetitie worden uitgezet. De nadere opdracht komt dan tot stand tussen de betreffende Opdrachtgever(s) en de winnaar(s) van de minicompetitie.
10.4.	Proces	Hoe wordt er verwacht dat wij gedetailleerd ons PvA aanleveren als we nog niet alle informatie hebben (type bronnen)? Wat zijn de eisen die op dat gebied aan het PVA worden gesteld?	Voor de aanmeldingsfase wordt een Visie op Samenwerking en Klantreis gevraagd. Deze wordt omschreven in H. 5.3.2. van de Selectieleidraad. In de volgende fase, uitnodiging tot inschrijving (fase 1b) wordt om een Plan van Aanpak gevraagd. Hiervoor krijgt u meer informatie in de Uitnodiging tot Inschrijving.

11.4.	Referentie	Bijlage 2 bevat het modelformulier voor referentieprojecten. Deze bijlage suggereert dat de ervaring van ondernemingen belangrijker is dan de persoonlijke ervaring van de mensen binnen deze ondernemingen. Onze ondernemingen zijn kort geleden gestart en de mensen binnen onze ondernemingen hebben ervaring op de gevraagde kerncompetenties bij een vorige werkgever. In hoeverre kunnen er ook referentieprojecten worden opgegeven die gedaan zijn bij een vorige werkgever? In hoeverre volgt uitsluiting indien er 1 of meer referenties van kerncompetenties missen?	De referenties moeten aantonen dat een opdrachtnemer over de in de Selectieleidraad voorgeschreven kerncompetenties zal beschikken gedurende de looptijd van in ieder geval de O&O-fase. In het algemeen kan een ondernemer de kerncompetentie aantonen door een referentie aan te leveren van een project dat hij eerder heeft uitgevoerd. De ondernemer kan ook aantonen dat hij mensen in dienst heeft die eerder een leidinggevende functie hebben gehad in de uitvoering van een dergelijk project. In ieder geval is het altijd vereist dat ondernemer de aanbestedende dienst verzekert dat deze mensen dan ook gedurende de gehele looptijd van de O&O fase op deze opdracht zullen worden ingezet. In alle gevallen dienen de opgegeven referenties verifieerbaar te zijn door de aanbestedende dienst. Dit betekent dat de aanbestedende dienst contact op moet kunnen nemen met de opdrachtgever van die referentie en dat deze opdrachtgever inderdaad kan bevestigen dat het bedrijf of de bewuste personen over capaciteiten beschikken waarmee de kerncompetentie kan worden aangetoond.
11.5.	Referentie	Bijlage 2 bevat het modelformulier voor referentieprojecten. De referentieprojecten dienen in de afgelopen drie jaar te zijn uitgevoerd. Wij hebben referentieprojecten die in de afgelopen 3 jaar zijn uitgevoerd en ook referentieprojecten die eerder zijn uitgevoerd. Enkele van de referentieprojecten die langer dan 3 jaar geleden zijn uitgevoerd, sluiten beter aan op de huidige opdracht. In hoeverre is het mogelijk om ook deze projecten als geldige referentieprojecten op te nemen?	Dit is niet mogelijk, de ingediende referentieopdrachten dienen in de afgelopen drie jaar te zijn uitgevoerd.
12.4.	Toepassingsmomenten	Waar moeten we aan denken als het gaat over de 'extra spelregels' die voor de gunning nog door u worden gedeeld?	Spelregels zien toe op de houding en het gedrag van alle partijen binnen het project Scale up, zoals bijvoorbeeld de samenwerking en de levering van meerwaarde en een open en transparante houding.
12.5.	Toepassingsmomenten	Waarop wordt tijdens de 2 toepassingen beoordeeld?	Tijdens de 2 toepassingsmomenten worden de deelnemende ketens op KPI's beoordeeld. De KPI's kunnen zijn: correctheid van de voorspelling, aantal bereikte personen versus beïnvloede personen/personen die hun gedrag aanpassen, afvlakking van de piekbelasting.