

Selectiedocument

"Business Solutions"

ten behoeve van de Europese aanbesteding
volgens de procedure van gunning door onderhandelingen
voor de percelen:

1. Marktfaciliterende IT-Voorzieningen

en

2. Service Integratievoorzieningen

Versie: def
Datum: 16 september 2016

Deze aanbesteding wordt geheel uitgevoerd via

Tender.Ned
Marktplaats
voor aanbestedingen

Inhoud

1. LEESWIJZER	3
2. SAMENVATTING	4
3. AANLEIDING	5
4. DOELSTELLING	6
5. SITUATIESCHETS	7
6. INKOOPBEHOEFTE	9
7. SCOPE VAN DE AANBESTEDING	10
7.1 Perceel 1: Marktfaciliterende IT-voorzieningen	10
7.2 Perceel 2: Service Integratievoorziening	10
7.3 Gewenste situatie na aanbesteding	11
8. PROCES VAN DE AANBESTEDING	12
8.1 Procedure	12
8.2 Het aanbestedingsproces	12
8.3 Perceelindeling	13
8.4 Wijze van gunnen	13
9. PLANNING	14
9.1 Planning	14

1. Leeswijzer

Voor u ligt het Selectiedocument “Business Solutions”. Dit document dient als basis voor de Europese aanbesteding “Business Solutions”. Deze aanbesteding bestaat uit twee percelen, perceel één Marktfaciliterende IT-Voorzieningen en perceel twee Service Integratievoorzieningen.

Dit document alsmede de Selectieleidraad van een perceel dient u als uitgangspunt te nemen om een Aanmelding in te dienen.

In hoofdstuk twee wordt een samenvatting van dit document gegeven. In hoofdstuk drie wordt de aanleiding tot deze aanbesteding beschreven, waarna in hoofdstuk vier de doelstelling beschreven staat.

Hoofdstuk vijf beschrijft de huidige situatie en in hoofdstuk zes wordt de inkoopbehoefte beschreven.

In hoofdstuk zeven wordt de scope van de aanbesteding beschreven en in hoofdstuk acht het proces van de aanbesteding. Hoofdstuk negen sluit dit document af met een overzicht van de planning per perceel.

2. Samenvatting

Doelstelling:

EDSN voorziet dat de frequentie van de veranderingen in de energiemarkt, de impact daarvan en het aantal partijen waar de impact voor geldt zal toenemen. De verwachting is dat er de komende jaren daarom verschillende nieuwe IT diensten nodig zijn om in de behoeftes die voortkomen uit de veranderingen te kunnen voorzien.

EDSN wil snel en flexibel wil kunnen inspelen op deze behoeftes om de markt optimaal te kunnen faciliteren. Gezien de omvang van de verwachte veranderingen zal EDSN naar verwachting niet alle dienstverlening zelf kunnen uitvoeren. Daarom is EDSN voornemens een Europese aanbesteding op de markt te zetten genaamd “Business Solutions” met als doel het selecteren van twee partijen die EDSN gaan ondersteunen in het faciliteren van de markt.

De aanbesteding:

Dit project zal vanwege de financiële omvang Europees worden aanbesteedt. Hierbij is gekozen voor de procedure van gunning via onderhandelingen, welke uit twee fases bestaat. In eerste fase “de selectiefase”, wat over de partijen en hun verleden gaat, zal per perceel van een longlist naar een shortlist worden gegaan. Deze shortlist zal uit maximaal vijf partijen bestaan.

In de gunningsfase zal van de shortlist van vijf partijen in eerste instantie een down-selectie worden gemaakt via een initiële inschrijving naar drie partijen. Vervolgens neemt nummer drie op de reservebank plaats in geval een van de twee partijen die zijn overgebleven zich terugtrekt. Met twee partijen zal EDSN de “onderhandelingsfase” ingaan. Dit is een fase binnen de gunningsfase waarin nadere afstemming plaatsvindt over de inhoud van de gevraagde dienstverlening, mogelijke oplossingen en de inhoud van de overeenkomst en prijsmodel.

Via een Best And Final Offer zal de beoordeling plaatsvinden aan wie de opdracht per perceel gegund gaat worden.

Planning:

De Europese aanbesteding “Business Solutions” wordt gepubliceerd worden op 16 september 2016. De aanbesteding voor pereel één (Marktfaciliterende IT-voorzieningen) zal gestart worden op 3 oktober 2016 en definitief gegund worden op 25 mei 2017. Start van de dienstverlening is voorzien op 1 juni 2017.

De aanbesteding voor pereel 2 (Service Integratievoorzieningen) zal gestart worden op 16 september 2016 en definitief gegund worden op 28 april 2017. Start van de dienstverlening is voorzien op 1 mei 2017.

3. Aanleiding

EDSN heeft als dienstverlener het doel om de energiemarkt zo efficiënt en goed mogelijk te laten functioneren zodat het marktpartijen en consumenten in staat stelt om maximaal de vruchten te plukken van hun activiteiten op de vrije markt.

EDSN heeft hiervoor onder andere de volgende strategische aandachtspunten:

- Op een klant gedreven, proactieve, voorspelbare en betrouwbare manier onze opdrachtgevers te leveren wat benodigd is.
- Veilige (secure), betrouwbare IT systemen te (laten) ontwikkelen, aan te passen, te beheren en tijdig te vervangen, in nauwe samenwerking met de ICT partijen.

EDSN voorziet dat de frequentie van de veranderingen in de energiemarkt, de impact daarvan en het aantal partijen waar de impact voor geldt zal toenemen. De verwachting is dat er de komende jaren daarom verschillende nieuwe IT-Voorzieningen nodig zijn om in de behoeftes die voortkomen uit de veranderingen te kunnen voorzien.

EDSN wil kunnen inspelen op deze behoeftes om de markt optimaal te kunnen faciliteren. Hierbij zijn flexibiliteit, snelheid en innovatie (naast kwaliteit en kosten-efficiency) de belangrijkste speerpunten. Om dit te realiseren werkt EDSN volgens het Broker Integrate Orchestrate (BIO¹) model. De IT-voorzieningen worden daarbij gerealiseerd vanuit samenwerking met de partijen.

De partijen zijn hierbij zoveel mogelijk zelfstandig verantwoordelijk voor het ontwikkelen van de IT-voorzieningen en richt EDSN zich op het efficiënt kunnen integreren van deze diensten en het creëren van waarde op basis van deze diensten. EDSN is daarbij ingericht als een **regieorganisatie**. Daarbij wil EDSN de mogelijkheid hebben om specifieke capaciteit en deskundigheid in te kunnen zetten

¹ [KPMG: Next Generation IT Operating Models, Whitepaper, 2014]

4. Doelstelling

Gezien de omvang van de verwachte veranderingen zal EDSN naar verwachting niet alle dienstverlening zelf kunnen uitvoeren. Daarom is EDSN voornemens een Europese aanbesteding op de markt te zetten genaamd “Business Solutions” met als doel het selecteren van twee leveranciers die EDSN gaan ondersteunen in het faciliteren van de markt.

De leveranciers gaan de volgende werkzaamheden uitvoeren:

- Een leverancier die met EDSN meedenkt over business vraagstukken en die marktfaciliterende IT-voorzieningen realiseert en beheert. De leverancier realiseert (of levert):
 - strategische analyses (visievorming);
 - business need analyse;
 - requirements analyse;
 - projectaanpak, -planning en uitvoering van de IT-voorzieningen;
 - ontwerp en realisatie van de IT-voorzieningen;
 - testen en oplevering van de IT-voorzieningen;
 - in beheer name en beheer van de IT-voorzieningen.
- Daarnaast zoekt EDSN een leverancier voor het realiseren van Service Integratievoorzieningen voor de facilitering van een uniforme ontsluiting zowel technische infrastructurele toegang (het beveiligen van de verbindingen en het beheer van deze infrastructurele faciliteiten) als het realiseren en beheren van identity management.

De gekaderde gebieden in onderstaande afbeelding geven het beschouwingsgebied van deze aanbesteding en de toekomstige situatie weer, zie voor een toelichting bijlage 1 bij dit plan.



Figuur 1: Scope aanbesteding in relatie tot de EDSN service organisatie

5. Situatieschets

De huidige situatie:

EDSN faciliteert de energiesector voor diverse marktrollen. Hierop is de IT van de organisatie ingericht, met de komst van een nieuw marktmodel zijn de wensen uit de markt opgepakt en zijn er nieuwe oplossingen gerealiseerd. Hierbij is een gefragmenteerd IT-landschap ontstaan wat consequenties heeft voor de uitbreidbaarheid en het beheer.

De belangrijkste consequenties hierbij zijn:

- delen van het applicatielandschap zijn nauw verweven;
- er bestaan verschillende technologieplatformen per applicatie;
- iedere applicatie is nauw verweven met de System Integrator;
- er is een lange doorlooptijd voor veranderingen.

De verwachting is dat er nieuwe mogelijkheden en kansen voor de energiemarkt als geheel ontstaan door maatschappelijke trends en ontwikkelingen. Deze leiden eveneens tot een veranderende behoefte op het gebied van marktfacilitering en hebben daarmee impact op de dienstverlening van EDSN.

Om deze veranderingen in de energiemarkt te kunnen ondersteunen dient de focus op de volgende punten te liggen:

- **Flexibiliteit & snelheid (naast kwaliteit):** Veranderingen worden steeds meer in nauwe samenwerking met de sector gerealiseerd, waarbij flexibiliteit en snelheid (naast kwaliteit) vanuit de businessbehoefte belangrijk zijn. Er vindt een kanteling plaats van het doen wat er gevraagd wordt naar het meedenken over de businessbehoefte en het snel en adequaat bieden van een oplossing. Daarbij worden vanuit de businessbehoefte verschillende verandersnelheden gevraagd. Sommige oplossingen kennen vanuit de business-behoefte een zeer langzame verandercyclus (bijv. half jaarlijks of jaarlijks – zoals een sector release), terwijl andere juist zeer snelle verandercyclus (bijv. wekelijks) vanuit de business-behoefte kennen, zoals nieuwe pilots die gestart worden.
- **Kosten:** Er is sprake van een opbouwende kostenfocus bij de gehele sector en de landelijke en regionale netbeheerders in het bijzonder. Bij alle niet-RNB marktrollen is er sinds de liberalisering van de energiesector al een sterke focus op kosten ontstaan. Ook voor de RNB's ontstaat er steeds meer kostendruk door tariefverlagingen vanuit de Energiekamer, maar ook door benodigde ruimte voor vernieuwingen die noodzakelijk zijn om de ambitie van de RNB in, tijdens en na de energietransitie veilig te stellen. Er ontstaat langzaam een beweging waarbij meer focus op vernieuwing komt te liggen. De bestaande voorzieningen zullen op een kostenefficiënt manier geëxploiteerd moeten worden en de vernieuwing dient kostenefficiënt gerealiseerd te worden.
- **Standaard oplossingen:** Er is voor de centrale marktfacilitering een sterke voorkeur voor het gebruik van standaardoplossingen. Dit kunnen Common Of The Shelf oplossingen zijn, maar ook bijvoorbeeld SAAS oplossingen. Deze oplossingen kunnen in potentie sneller en efficiënter geïntegreerd worden in het bestaande landschap in vergelijking met maatwerk, om ervoor te zorgen dat de voordelen van het gebruik van een standaardoplossing niet te niet worden gedaan door een complexe, tijdrovende en dure integratie.
- **Beveiliging & Privacy:** Een goede beveiliging en het correct borgen van de privacy is cruciaal. De dienstverlening moet volledig vertrouwd kunnen worden, hetgeen een actief beveiligings- en privacy-beleid vraagt. Het grootschalig aanbieden van slimme meters versterkt de aandacht voor beveiliging en privacy.
- **Innovatie-enabling:** EDSN moeten niet alleen innovaties ondersteunen, maar moeten ook in staat zijn om zelf innovatie te initiëren. De EDSN IT-dienstverlening moet proactief afgestemd worden op de business-behoefte en EDSN moet het voortouw nemen bij trajecten die betrekking hebben op techniek en business behoeftes. EDSN moet samen met de sector heel gericht kijken naar de inzet van (nieuwe) technologieën en concepten (bijvoorbeeld cloud computing). Daarbij richt EDSN zich op het toepassen van technologische expertise in combinatie met een uitgebreide kennis van de sector, zodat nieuwe diensten direct een toegevoegde waarde leveren.

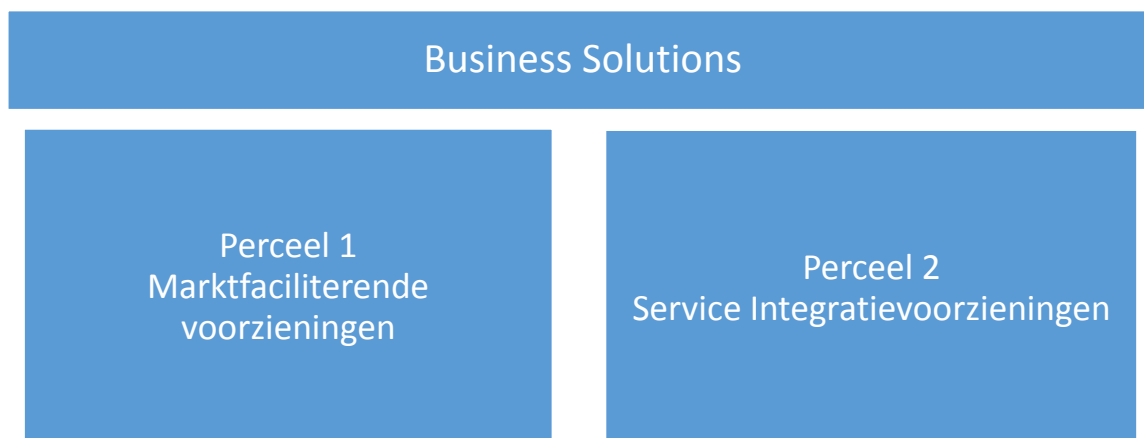
- **Verdere centralisatie van systemen:** De centralisatie van processen allocatie, reconciliatie, meetdata telemetrie en meetdata periodiek zal de rol van EDSN binnen de sector versterken en steeds meer een kritische succesfactor voor de gehele energiesector worden. Deze centralisatie brengt ook andere karakteristieken en meer diversiteit in de communicatie tussen de marktpartijen en de centrale systemen met zich mee. Daarbij is o.a. sprake van meer batchgeoriënteerde uitwisseling van data.

6. Inkoopbehoefte

Om de doelstellingen uit hoofdstuk vijf te kunnen realiseren wil EDSN overgaan tot de contractering van twee leveranciers, één voor Marktfaciliterende IT-Voorzieningen en één voor Service Integratievoorzieningen.

EDSN kiest er bewust voor om niet van één leverancier afhankelijk te worden voor het ontwikkelen én ontsluiten van de IT-voorzieningen. Daarom kiest EDSN ervoor één leverancier te selecteren voor de analyse, ontwikkeling en beheer van de nieuwe marktfaciliterende IT-voorzieningen en één leverancier te selecteren voor service integratievoorzieningen.

Om in deze behoefte te voorzien zal dit middels één Europese aanbesteding met twee percelen worden verworven, namelijk perceel 1: Marktfaciliterende IT-voorzieningen, en perceel 2: Service Integratievoorzieningen.



Figuur 2: Perceelindeling van de aanbesteding "Business Solutions"

De percelen worden in de volgende hoofdstukken verder uiteen gezet. Dit inkoopstrategieplan geeft een toelichting op de uitvoering van de voorgenomen aanbesteding waarbij beide Percelen worden uitgevoerd door een procedure van gunning door onderhandelingen.

7. Scope van de aanbesteding

De beschrijving van de scope (in/out) wordt hieronder per perceel beschreven.

7.1 Perceel 1: Marktfaciliterende IT-voorzieningen

EDSN wil een overeenkomst sluiten met één leverancier welke onder regie van EDSN de nieuwe IT-voorzieningen die nodig zijn om in de behoeftes van de marktfacilitering te voorzien, analyseert, implementeert en in beheer neemt. Mogelijk volgt in de toekomst ook het beheer van bepaalde reeds bestaande IT-voorzieningen.

EDSN heeft de intentie om de te selecteren leverancier alle opdrachten in lijn met de aard van de gevraagde dienstverlening te laten uitvoeren, coördineren, en/of onder zijn verantwoordelijkheid laten uitvoeren in de rol van opdrachtnemer. Echter EDSN kan om haar moverende redenen bepalen dat een opdracht in de markt wordt gezet. Redenen hiervoor kunnen zijn de financiële omvang van een project of de impact op er markt. De leverancier heeft daarom een niet-exclusiviteit met betrekking tot de uitvoering van deze opdrachten.

Op hoofdlijnen betreft de scope van dit perceel:

1. Uitvoeren van de business analyse volgens de best practices en het opstellen van een functioneel ontwerp voor IT-voorzieningen die invulling geven aan de behoeftes van de marktfacilitering.
2. Leveren en implementeren van standaardsoftware of ontwikkelen van programmatuur (maatwerk) of een combinatie van beide binnen de architecturale kaders en roadmap die door EDSN gesteld zijn.
3. Het ontsluiten van de IT-voorziening(en) naar de Service Integratievoorzieningen.
4. Applicatie- en technisch beheer (inclusief hosting) van de gerealiseerde IT-voorzieningen.

EDSN onderkent binnen de scope van dit perceel drie typen opdrachtverstrekking:

1. Opdrachten met resultaatverantwoordelijkheid voor de leverancier tegen een vooraf bepaalde inspanning, doorlooptijd en prijs (al dan niet op basis van bijvoorbeeld functiepunten of andere metriekeken).
2. Opdrachten met resultaatverantwoordelijkheid voor de leverancier op basis van nacalculatie.
3. Opdrachten zonder resultaatverantwoordelijkheid voor de leverancier oftewel het leveren van flexibel op- en af te schalen capaciteit die voor opdrachten wordt ingezet onder volledige verantwoordelijkheid van EDSN (ook wel genoemd “managed resourcing”).

Niet in scope bij dit perceel zijn:

1. Vooralsnog het applicatie- en technisch beheer van bestaande Marktfaciliterende IT-voorzieningen;
2. De coördinatie sectorimplementatie; het coördineren van marktpartijen bij de ingebruikname van nieuwe IT-voorzieningen;
3. Het realiseren van perceel 2 Service Integratievoorzieningen.

7.2 Perceel 2: Service Integratievoorziening

De functionaliteiten van de in hoofdstuk 8.1 beschreven marktfaciliterende IT-voorzieningen worden op een veilige en betrouwbare manier ontsloten voor de verschillende doelgroepen. Daarvoor is er een service integratievoorziening voorzien die de beveiliging, het beheer en de uniforme ontsluiting mogelijk maakt.

De beoogde totaaloplossing omvat de volgende voorzieningen, hetzij geïntegreerd of als losse component(en) te realiseren:

1. Service Gateway voorziening:
 - Service Register;
 - Service Monitoring;
 - Service en Data Analyse;
 - Service en Data Rapportage.
2. Managed File Transfer voorziening;
3. service/ondersteuning on-site (actieve participatie in EDSN service management team);

4. generieke Identity & Access Management (IAM) voorziening:
 - identiteitsmanagement;
 - toegangsbeheer;
 - centrale certificaten.
5. applicatie- en technisch beheer (inclusief hosting) van de Service Integratievoorzieningen.

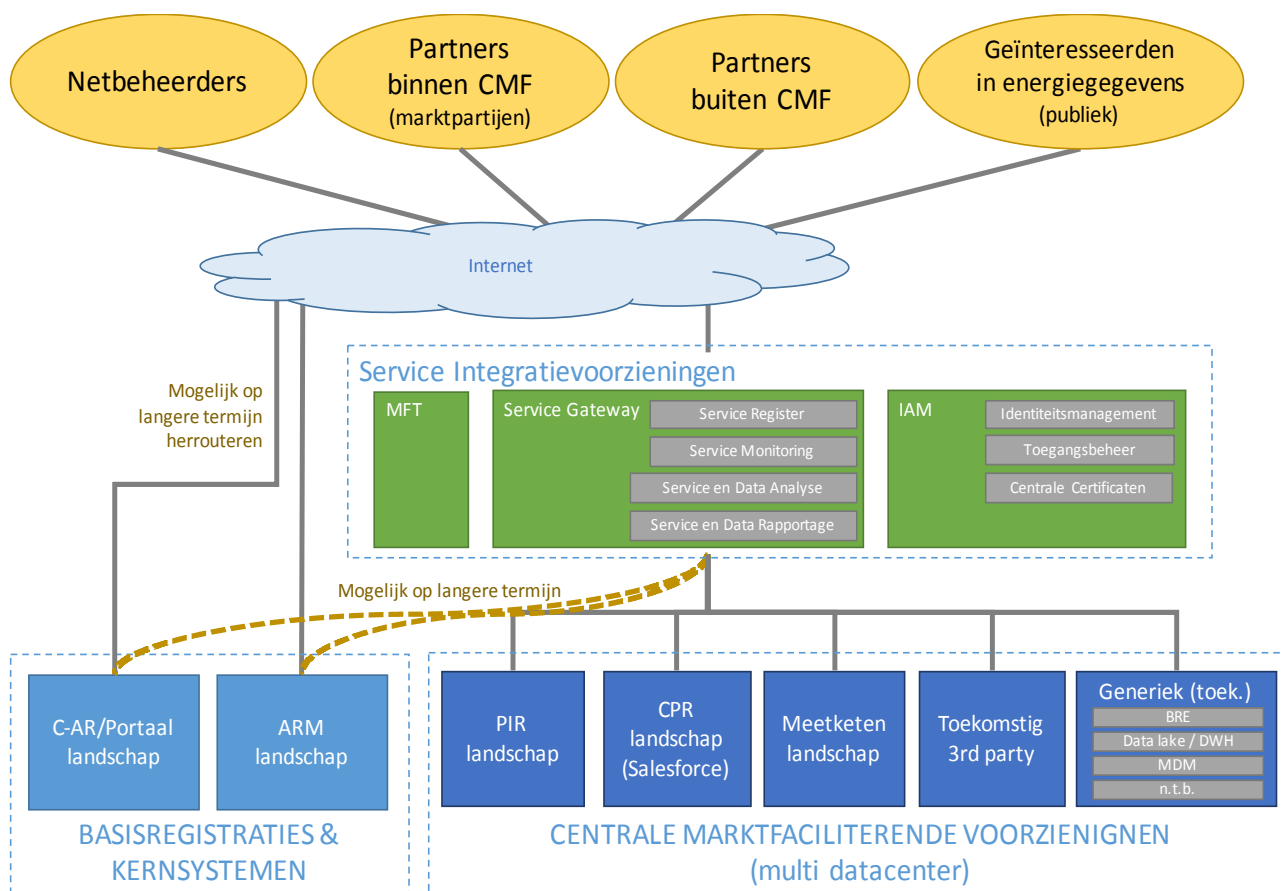
Niet in scope bij dit perceel zijn:

Het realiseren en beheren van Marktfaciliterende IT-voorzieningen en alle overige werkzaamheden buiten de scope van perceel 2.

7.3 Gewenste situatie na aanbesteding

Onderstaande afbeelding geeft een impressie van de toekomstige conceptuele inrichting van het IT-landschap voor de middellange termijn. De afbeelding toont de diverse samenwerkingsdomeinen met ketenpartners (netbeheerders, marktpartijen, partners en openbaar) ten behoeve van de centrale marktfacilitering met daarboven de systemen voor service & data integratie. Langs deze indeling is het IT-landschap gesegmenteerd. Dit wil zeggen dat IT-voorzieningen voor het publieke segment fysiek gescheiden zijn van IT-voorzieningen van netbeheerders en IT-voorzieningen van partners binnen en buiten CMF.

In de huidige situatie zijn er twee IT-voorzieningen die de hoeksteen vormen onder de gehele informatievoorziening (een centraal aansluitingen register en een allocatie, reconciliatie en meetdata oplossing) met daarnaast een aantal kleinere IT-voorzieningen. De systemen worden ontsloten middels berichtuitwisseling (obv webservices en SOAP) en bestandsuitwisseling.



Figuur 3: Situatieschets toekomstige Service Integratievoorzieningen inclusief interactie met backend applicaties

De basisregistraties en kernsystemen C-AR en ARM zijn bij realisatie niet direct in scope van rechtstreekse ontsluiting via de Service Integratievoorzieningen aangezien deze een eigen, verticaal geïntegreerde, oplossing hebben. Voor de langere termijn zou het tot de mogelijkheden behoren om C-AR en ARM te ontsluiten via de Service Integratievoorzieningen.

8. Proces van de aanbesteding

8.1 Procedure

Voor beide percelen geldt dat deze via de procedure van gunning door onderhandelingen met voorafgaande aankondiging zullen worden uitgevoerd. Dit omdat:

- De opdracht complex c.q. strategisch van aard is.
- Er onderhandelingen noodzakelijk zijn om te garanderen dat de levering of dienst voorziet in de behoeften van de aanbestedende dienst. Hierbij gaat het dus niet om standaarddiensten of standaardleveringen die door vele verschillende spelers op de markt kunnen worden aangeboden.

Het aanbestedingsproces

Het betreft een Europese aanbesteding volgens de procedure van gunning door onderhandelingen. De procedure van gunning door onderhandelingen onderscheidt de volgende twee fases:

- de selectiefase;
- de gunningsfase.

In de selectiefase worden, op basis van door partijen ingezonden aanvragen tot deelneming, potentieel geschikte partijen geselecteerd. Dit gebeurt door in de selectiefase via een beoordeling van de aanmeldingen partijen te selecteren op basis van uitsluitingsgronden, geschiktheidseisen en, indien nodig, selectiecriteria.

Het doel van de selectiefase is om maximaal vijf partijen te selecteren die zullen worden uitgenodigd voor het indienen van een initiële inschrijving in de gunningsfase. In deze gunningsfase zal EDSN de uitnodiging tot inschrijving voor een initiële Inschrijving naar alle geselecteerde partijen verzenden.

Na ontvangst van de initiële Inschrijvingen zal er een eerste selectie plaatsvinden. Dit heeft tot gevolg dat van de maximaal vijf geselecteerden partijen met alleen de beste twee geselecteerde partijen van de initiële Inschrijvingen op basis van de “beste prijs-kwaliteitverhouding” de onderhandelingen worden gestart. Deze onderhandelingen kunnen eventueel inclusief een due diligence zijn. De geselecteerde partij die nummer drie is geworden zal gevraagd worden om op de “reservebank” plaats te nemen en zal alleen nog actief deelnemen aan de aanbesteding indien de nummer één en twee van de geselecteerde partijen na de initiële Inschrijving zich terugtrekt uit de aanbesteding.

De geselecteerde partijen die na de initiële Inschrijving nummer vier (4) en vijf (5) in de ranking worden zullen op dat moment een afwijzing ontvangen van verdere deelname aan de aanbesteding.

Aan het eind van de onderhandelingen zal de definitieve uitnodiging tot Inschrijving aan de twee geselecteerde partijen worden verstuurd. Deze definitieve uitnodiging tot inschrijving zal de basis zijn voor de Best And Final Offer (BAFO) (definitieve Inschrijvingen). Deze BAFO zal uiteindelijk bepalen, op basis van de “beste prijs-kwaliteitverhouding”, welke geselecteerde partij gecontracteerd zal worden.

Tijdens de voorlopige gunning zal de geselecteerde Gegadigde die als derde (3^{de}) in de ranking is geëindigd bij de initiële Inschrijving ook een afwijzing ontvangen gebaseerd op de beoordeling van de initiële Inschrijving.

Een partij kan zich maar één keer inschrijven, of voor perceel 1 Marktfaciliterende IT-Voorzieningen of voor perceel 2 Service Integratievoorzieningen.

8.2 Perceelindeling

Het project “Business Solutions” kent één Europese aanbesteding en zal worden opgesplitst in twee percelen, waarbij partijen slechts op één perceel kunnen inschrijven. Reden hiervan is dat EDSN per perceel (SI en IT-V) niet dezelfde partij als gegunde partij wil hebben omdat de technische en commerciële afhankelijkheid van die partij in dat geval te groot zou worden. Een verdere opdeling in percelen is niet wenselijk in verband met technische en operationele randvoorwaarden en complexiteit.

8.3 Wijze van gunnen

De gunning vindt plaats op via de Economisch Meest Voordelige Inschrijving met de gunningscriteria “Beste prijs-kwaliteitverhouding”.

Per perceel zal er één leverancier gecontracteerd worden (nummer één uit de eind ranking van elk perceel) die in principe alle gevraagde dienstverlening onder de opdracht gaat uitvoeren. Tevens wordt bij elk perceel een tweede leverancier (de nummer twee in de eind ranking) via de “wachtkamerregeling” gecontracteerd. Reden is dat als leverancier één niet voldoet EDSN over kan stappen naar leverancier twee die via de wachtkamerregeling gecontracteerd kan worden zonder dat EDSN opnieuw dient aan te besteden. De duur van de wachtkamer regeling wordt gelijk gesteld aan initiële termijn van de overeenkomst.

Voor perceel 1 Marktfaciliterende IT-voorzieningen wordt een raamovereenkomst aangegaan met een initiele looptijd van vier jaar. Na deze initiele looptijd kan de Raamovereenkomst nog verlengd worden met een periode van maximaal vier maal één kalenderjaar.

Voor perceel 2 Service Integratievoorzieningen wordt een leverings- en onderhoudsovereenkomst aangegaan met een initiele looptijd van drie jaar. Na deze initiele looptijd kan de leverings- en onderhoudsovereenkomst nog verlengd worden met een periode van maximaal zeven maal één kalenderjaar.

9. Planning

9.1 Planning

Activiteit:	Procedure van gunning door onderhandeling Perceel 1 Marktfaciliterende IT-Voorzieningen	Procedure van gunning door onderhandeling Perceel 2 Service Integratievoorzieningen
Publicatie	16-sep-16	16-sep-16
Vragen NVI	17-okt-16	28-sep-16
Beantwoording vragen NVI	31-okt-16	12-okt-16
Aanmeldingen	11-nov-16	24-okt-16
Selectiebesluit (voorlopig)	24-nov-16	3-nov-16
Selectiebesluit (definitief)	15-dec-16	25-nov-16
Aanbestedingsdocument versturen	16-dec-16	25-nov-16
Vragen NVI	9-jan-17	7-dec-16
Beantwoording NVI	23-jan-17	22-dec-16
Initiële inschrijving	6-feb-17	19-jan-17
Pre-selectie (gunning) van 5 naar 3 partijen	16-feb-16	30-jan-17
Definitieve selectie	9-mrt-17	21-feb-17
Onderhandelingen	13-3-2017 t/m 31-3-2017	22-2-2017 t/m 13-3-2017
Def. aanbestedingsdocument	7-apr-17	16-mrt-17
Deadline voor best and final offer	21-apr-17	28-mrt-17
Voorlopige gunning	4-mei-17	6-apr-17
Definitieve gunning	25-mei-17	28-apr-17
Start dienstverlening	1-jun-17	1-mei-17

Perceel 2 kan eventueel ingekort worden.

De uiterste tijdstippen 'Sluitingstermijn stellen van vragen' en 'Einde aanmeldingstermijn' gelden als een fatale termijn. Niet tijdig ingediende vragen worden niet in behandeling genomen. Aanmeldingen die later binnenkomen dan het genoemde tijdstip worden niet bij de beoordeling betrokken. De overige termijnen zijn indicatief en binden de Aanbesteder niet.