



Bilag 1:

30-10-2012

Notat vedr. udbud af Reklamebærende byudstyr

Sagsnr.
2012-160104

1. Baggrund

Dokumentnr.
2012-860557

Københavns Kommune indgik den 11. oktober 1994 aftale med AFA JCDécaux (AFA) om levering, opstilling, renholdelse, vedligeholdelse og benyttelse af forskelligt byudstyr mod overdragelse af reklamemæssig eneret i den sammenhæng. Aftalen omfatter følgende reklamebærende byudstyr:

Sagsbehandler
Stina Duelund Pedersen

- 600 buslæskærme
- 180 tosidede reklamestandere (MUPI'er)
- 125 bysøjler
- 14 ubemandede toiletenheder

Den eksisterende aftale udløber den 31. juni 2014, hvorfor Københavns Kommune, Teknik- og Miljøforvaltningen (herefter TMF) skal have gennemført udbud af driften af det reklame- og informationsbærende byudstyr pr. 1. juli 2014.

2. Formål

Formålet med nærværende notat er i overordnede termer at beskrive udbudsprocessen fra offentliggørelse af udbudsbekendtgørelsen til indgåelse af kontrakten med TMF's nye samarbejdspartner. Beskrivelsen af udbudsprocessen tager udgangspunkt i TMF's udbud af vejbelysning, der gennemføres i 2. halvdel af 2012 og 1. halvdel af 2013 som konkurrencepræget dialog med juridisk bistand fra Lett Advokatfirma, og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens standardmodel for offentlig-private partnerskaber (OPP).

Udbudsprocessen falder i tre overordnede faser:

- prækvalifikationen, hvor der udvælges virksomheder blandt et felt af ansøgere til at deltage i dialogfasen;
- dialogfasen, hvor der skabes klarhed over, hvilke løsninger markedet kan og vil levere; og
- tilbudsfasen, hvor der efter udsendelse af endeligt udbudsmateriale udarbejdet på grundlag af de løsninger, der er forelagt og præciseret under dialogfasen, afgives endelige tilbud, som evalueres i henhold til tildelingskriteriet.

3. Betingelser for brug af konkurrencepræget dialog

Sekretariatet

Islands Brygge 37
Postboks 455
1599 København V

Telefon
3366 3155

E-mail
stidue@tmf.kk.dk

EAN nummer
5798009493149

For at udbudsformen konkurrencepræget dialog kan anvendes, skal der være tale om indgåelse af særligt komplekse kontrakter, hvilket vil sige, at den ordregivende myndighed ikke er i stand til objektivt at præcisere de tekniske vilkår, der kan opfylde deres behov og formål, og/eller ikke er i stand til objektivt at præcisere de retlige og/eller finansielle forhold i forbindelse med et projekt. Konkurrencepræget dialog er således tiltænkt situationer, hvor en ordregivende myndighed umuligt kan fastlægge de vilkår, der kan opfylde deres behov eller vurdere, hvad markedet kan tilbyde af tekniske og/eller finansielle og juridiske løsninger.

Ved udbuddet af vejbelysning begrundes brugen af konkurrencepræget dialog med ”*at der anvendes innovative, teknologiske løsninger for at opnå den mest hensigtsmæssige vejbelysning samt opfyldelse af kommunens målsætninger for vejbelysningens egenskaber herunder en mulig optimering mellem investering i nye belysningsløsninger og drift. Udbuddet vil blive gennemført som konkurrencepræget dialog, da der er tale om en meget kompleks ydelse, hvor de lystekniske, økonomiske og energimæssige forhold ønskes udviklet i tæt dialog. Gennem dialogen bestemmes også den bedste samarbejdsmodel (OPP, OPI, ESCO, kommunal finansiering), kontraktlængde og finansieringsform.*”

En tilsvarende besvarelse kunne benyttes ved udbuddet af reklame- og informationsbærende byudstyr, idet TMF ikke kan præcisere de vilkår, der mest hensigtsmæssigt kan opfylde kommunens behov eller vurdere de løsninger, som markedet kan tilbyde, herunder typerne af byudstyr, integration af trafikinformation, inddragelse af trafikelskaber, Københavns Borgerservice mv.

4. Omkostninger for udbud

Under en konkurrencepræget dialog vil der i almindelighed blive trukket betydelige vekslers på tilbudsgiverne, som forventes at gå aktivt ind i kontraktens tekniske, juridiske og økonomiske forhold. For at sikre, at tilbudsgiverne investerer tilstrækkelige ressourcer i dialogfasen, kan det overvejes at tilbyde kompensation ved tilbudsvederlag. Tilbudsvederlag vil typisk ligge mellem kr. 100.000 og kr. 500.000.

Valget af konkurrencepræget dialog som udbudsform indebærer også betydelige omkostninger for TMF, idet der skal afsættes betydelige ressourcer til at gennemføre dialogfasen, herunder afholde parallelle dialogmøder og udarbejde referater for dialogmøderne.

5. Tekniske forhold

Movia har udarbejdet et overblik over passagertal på stoppestedsniveau med ønsker til stoppestederne ved et kommende udbud. Movia anbefaler:

- at stoppesteder med flere end 100 daglige påstigende passagerer udstyres med læskærm, hvilket vil sige omkring 1.000 stk.;
- at TMF som minimum udbyder det antal læskærme, som svarer til det nuværende antal læskærme (500 stk.);
- at alle 1000 stoppesteder på sigt udstyres med læskærm;
- at læskærme udarbejdes i et modulsystem, så det er fleksibelt, og størrelsen kan justeres;
- at der også tænkes en løsning med smal læfunktion til smalle byrum;
- at der gøres plads i læskærmen til trafikinformation (køreplaner, zonekort, nedtællingsdisplay til næste afgang);
- at trafikinformationen på sigt skal hænge sammen med det trafikinformationsdesign, som er udviklet i Trafikinfo Udviklings Samarbejdet (TUS);
- at standere til Rejsekortet placeres ved passagertunge stoppesteder;
- at stoppestederne er selvforsynende med strøm fra vedvarende eller miljøvenlig energi; og
- at der gives mulighed for, at der kan dannes en særlig identitet til højklassede busløsninger.

6. Økonomisk vurdering af reklamepladserne i Københavns Kommune i 2014-2024

Mediebureauet IUM har for TMF foretaget en økonomisk vurdering af reklamepladser i Københavns Kommune for 2014-2024.

Under den eksisterende aftale har AFA i alt 2.164 reklameflader i Københavns Kommune på nuværende tidspunkt.

Generelt har AFA haft større vanskeligheder med at opretholde den samlede omsætning i årets første seks måneder, hvor IUM vurderer, at AFA har haft en belægningsprocent på 80 %, hvilket har resulteret i en bruttoavance på 20 %. IUM forventer et lignende resultat for de sidste seks måneder af 2012, hvilket vil give AFA en bruttoavance på kr. 13,8 mio. i 2012.

Generelt vurderer IUM, at reklamefladernes værdi er faldet gennem de senere år i takt med, at antallet af reklameflader generelt er øget i form af reklameflader på butikker og reklameflader med roterende plakater (scrollers) mv. IUM bemærker dog, at værdien af TMF's reklameflader i mindre grad påvirkes af henholdsvis stilladsreklamer og "wild postering".

Herudover har Clear Channel og City Reklame, der er udbydere af udendørs reklamer, i marts 2011 indgået aftale med Metroselskabet og Københavns Kommune om retten til at opsætte reklameflader på dele af byggepladshegnene omkring byggepladserne i forbindelse med byggeriet af Cityringen (Byens Hegn). Aftalen løber i hele Cityringens byggeperiode (byggeriet forventes afsluttet i slutningen af 2018). IUM vurderer, at denne aftale vil påvirke indtægtsmulighederne for TMF's samlede reklameflader i negativ retning.

For 2014-2024 vurderer IUM, at det mest sandsynlige er en gennemsnitlig belægningsprocent på 80 % med en bruttoavance på 20 %, hvilket vil generere en bruttoavance på kr. 181,3 mio. Et optimistisk scenarie baseret på generel økonomisk fremgang i samfundet peger på, at der kan opnås en gennemsnitlig belægningsprocent på 90 % med en bruttoavance på 25 %, hvilket vil give en bruttoavance på kr. 255 mio.

IUM vurderer også, at værdien af TMF's reklameflader ville øges, hvis reklamefladerne på butikker udelukkende blev brugt til "point of sale" reklamer (reklamer der udelukkende gør opmærksom på produkter, som forhandles i den givne butik/kæde). Muligheden for opsætning af digitale skærme som reklameflader vil til gengæld ikke have betydning for værdien af aftalen med TMF's nye leverandør i den første halvdel af aftaleperioden (2014-2019), idet kun et mindretal af annoncører vil kunne drage nytte af muligheden for dynamiske budskaber, og etableringen af digitale skærme og vedligeholdelse af disse er særdeles omkostningstung. IUM bemærker til gengæld, at den generelle værdi af udendørs reklameflader formodentlig vil stige i løbet af 2014, idet det forventes, at der opnås enighed om oprettelsen af et fælles målesystem for udendørs reklamer, der kan dokumentere deres effekt. Et sådant system har hidtil ikke eksisteret, men det forventes, at der indenfor 6-8 måneder indgås aftale herom.

Endelig giver IUM også et forsigtigt bud på etableringsomkostningerne for TMF's nye leverandør af byudstyr, der med det nuværende udstyr vil løbe op i omegnen af kr. 70-80 mio. Her skal det dog bemærkes, at såfremt TMF følger Movias anbefalinger (se ovenfor), vil disse omkostninger stige markant, idet der skal etableres omkring det dobbelte antal buslæskærme.

7. Juridiske og økonomiske forhold

Spørgsmål om juridiske og økonomiske forhold, herunder samarbejdsmodel (OPP, OPI, kommunal finansiering), kontraktlængde og -indhold og finansieringsform vil blive drøftet under dialogfasen.

Efter afslutningen af dialogfasen træffes der endelig beslutning om de juridiske og økonomiske forhold af TMF, hvilket indarbejdes i det endelige udbudsmateriale.

8. Ejerskab

AFA ejer i henhold til den eksisterende aftale det nuværende byudstyr.

Spørgsmål om ejerskabet af det kommende byudstyr vil have indflydelse på valget af udbudsform. I begge tilfælde vil der være tale om koncessionskontrakter, idet TMF i stedet for et vederlag overdrager retten til at udnytte byudstyret (opsætte reklamer) til leverandøren.

Overdrages ejendomsretten til TMF må der være tale om en bygge- og anlægsopgave, der skal udbydes i henhold til Udbudsdirektivets afsnit III. Overdrages ejendomsretten ikke til TMF, må der være tale om en tjenesteydelse, hvorfor TMF ikke vil være forpligtet til at følge Udbudsdirektivets regler.

I begge tilfælde anbefales det dog, at udbuddet gennemføres i henhold til Udbudsdirektivets regler, så det sikres, at kontrakten konkurrenceudsættes.

9. Sprog

Ved udbuddet af vejbelysning har man valgt, at ansøgere i prækvalifikationsfasen skal sende deres ansøgning på dansk, mens bilag kan sendes på dansk eller engelsk. Under dialogfasen skal dialogdeltagernes skriftlige dialogoplæg være på dansk, ligesom selve dialogen som udgangspunkt vil foregå på dansk. Man har dog valgt, at man efter anmodning fra dialogdeltagerne kan dispensere herfra, så dialogen kan foregå på et andet sprog. Tilbudsgivernes tilbud skal, som ansøgningerne, sendes på dansk, mens bilag kan sendes på dansk eller engelsk.

En tilsvarende model ved udbuddet af byudstyr vil være formålstjenlig, da udenlandske virksomheder imødekommes, mens det samtidig sikres, at skriftlige bidrag er på dansk, hvilket kan medvirke til at mindske risikoen for tvivlsspørgsmål om deres fortolkning. Udbudsbekendtgørelsen, eventuelt uddybende materiale og det endelige udbudsmateriale bør derfor oversættes til engelsk.

10. Prækvalifikationen

Udbudsbekendtgørelsen og eventuelle supplerende dokumenter skal danne grundlag for en prækvalifikation af deltagere efter reglerne om begrænset udbud. Der skal udvælges mindst tre virksomheder, men såfremt der er færre end tre virksomheder, der ønsker

prækvalifikation, kan proceduren fortsættes med disse virksomheder, hvis de lever op til kriterierne i udbudsbekendtgørelsen.

Udbudsbekendtgørelsen danner rammen for den udbudte ydelse, hvorfor der ikke på et senere tidspunkt kan ændres på væsentlige elementer. Tildelingskriteriet for udbuddet skal være det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

Forud for dialogfasen udsendes en opfordring til at deltage i dialogen til de prækvalificerede virksomheder (herefter ”dialogdeltagere”). Heri fastlægges de nærmere betingelser for udbudsprocessen, væsentlige vilkår som f.eks. underkriterierne til tildelingskriteriet, tilbudsvederlag til dialogdeltagerne og rammerne for dialogen med henblik på at sikre en konstruktiv og effektiv afvikling af dialogfasen.

11. Dialogfasen

a. Formålet med dialogmøderne

Dialogmødernes væsentligste formål er at etablere en hensigtsmæssig ramme for drøftelse af dialogdeltagernes oplæg til løsninger. Hensigten er ikke, at dialogmøderne skal indebære forhandling af ”færdige tilbud” fra leverandørerne omfattende detaljerede endelige tekniske og økonomiske beskrivelser, men derimod at løsningerne søges i tæt dialog.

Målet er, at tilbudsgiverne ved fristen for afgivelse af endelige tilbud indleverer velegnede og konditionsmæssige tilbud.

b. Generelt om dialogmøderne

For at opnå den mest hensigtsmæssige dialog afholdes alle dialogmøderne, inklusive første dialogmøde/informationsmøde, som separate møder, hvor kun én dialogdeltager er repræsenteret. Møderne holdes som parallelle møder.

En række af de oplysninger, dialogdeltagerne forventes at fremkomme med på dialogmøderne, vil være forretningshemmeligheder. TMF må derfor ikke afsløre løsninger, som en deltager har foreslået, over for de andre eller i øvrigt afsløre fortrolige oplysninger, som en dialogdeltager har givet som led i dialogen. Dialogdeltageren kan naturligtvis samtykke til, at oplysningerne kan videregives.

Under udbudsprocessen kan materiale og oplysninger fra dialogdeltagerne ikke blive genstand for aktindsigt, mens det efter kontraktens indgåelse er de almindelige regler om aktindsigt, der finder anvendelse. Dialogdeltagerne vil blive gjort opmærksomme herpå.

Uanset at dialogdeltagerne kan regne med fuld fortrolighed i dialogfasen og videst mulig grad af fortrolighed efterfølgende, vil de blive bedt om udtrykkeligt i deres dialogoplæg og i alle andre sammenhæng, at gøre opmærksom på, hvilke elementer man betragter som forretningshemmeligheder og baggrunden herfor, således at Københavns Kommune og dens rådgivere er opmærksomme herpå og kan handle herefter.

I princippet kan alle aspekter af kontrakten drøftes under dialogen, men af ressourcemæssige hensyn udarbejder TMF en dagsorden for hvert møde, som dialogen styres ud fra. Dagsordnen fremsendes til dialogdeltagerne forud for mødet, og dialogdeltagerne kan fremkomme med eventuelle supplerende fokuspunkter, hvor der ønskes input fra TMF, indtil en nærmere fastsat frist, typisk 5 arbejdsdage før første dialogmødet med første deltager.

Overordnet set vil samme forhold blive drøftet med alle dialogdeltagere, men der vil uundgåeligt forekomme forskelle som følge af forskellige løsningsmodeller mv.

Forud for andet, tredje og fjerde dialogmøde fremsender TMF ligeledes krav til det skriftlige dialogoplæg, dialogdeltagerne skal aflevere forud for dialogmøderne. Kravene til dialogoplæggene fremsendes tidligst muligt og på et nærmere fastsat tidspunkt til deltagerne. Dialogoplæggene skal være TMF i hænde indtil en nærmere fastsat frist, typisk 5 arbejdsdage før første dialogmødet med første deltager.

Dialogdeltagerne har mulighed for at stille spørgsmål i dialogfasen og opfordres hertil under dialogmøderne.

TMF udsender referat efter hvert dialogmøde til den pågældende dialogdeltager. Referatet bør sendes til dialogdeltagerens kontaktperson indenfor en uge efter mødets afholdelse. Fremkommer der spørgsmål, som ikke kan besvares under dialogmødet, eller forhold som skal afklares internt, kan sådanne besvares i forbindelse med referatet.

Spørgsmål og kommentarer af generel karakter skal i anonymiseret form sendes til repræsentanter for alle dialogdeltagere. Ligeledes oplyses alle dialogdeltagerne om, på hvilke punkter TMF er indstillet på at ændre, justere eller præcisere tekniske, økonomiske og juridiske krav, samt hvor forbehold vil kunne accepteres, når sådanne oplysninger foreligger. Der vil således kunne være tale om, at der efter hver runde af dialogmøder fremsendes en fælles skrivelse til dialogdeltagerne med sådanne oplysninger.

Fremkommer der forhold i løsningsforslag eller vilkår, der er helt uacceptable, skal TMF meddele dialogdeltagerne dette for at undgå et

unødvendigt ressourceforbrug hos dialogdeltagerne. Dette kan meddeles i forbindelse med dialogmøderne eller referaterne.

c. Første dialogmøde/informationsmøde

På første dialogmøde, som i høj grad har karakter af et informationsmøde, gennemgår TMF udbudsmaterialet, sine forventninger til processen og særligt dialogfasen.

TMF modtager på dialogmødet dialogdeltagerens bemærkninger til udbudsmaterialets krav og ønsker, både for så vidt angår tekniske og øvrige vilkår.

Dagsordnen for første dialogmøde kan have følgende struktur:

1. TMF's gennemgang af udbudsmaterialet og forventninger til processen
2. Dialogdeltagerens overordnede bemærkninger til udbudsmaterialet, herunder eventuelle forslag til hensigtsmæssige, overordnede redigeringer
3. Dialogdeltagerens redegørelse for sin organisering i projektet
4. Dialogdeltagerens helt overordnede redegørelse for sin forestilling om arbejdsprocesser og opgavens løsning
5. Eventuelt

d. Andet dialogmøde (teknisk)

Efter udsendelse af krav til dialogoplæg (formentlig på niveauet samlet løsningsforslag på skitseniveau) og efterfølgende dagsorden, udarbejder og indsender dialogdeltagerne deres dialogoplæg.

Med udgangspunkt i dialogoplægget drøftes tekniske aspekter i bred forstand.

Formålet med det andet dialogmøde er at komme nærmere en forståelse af dialogdeltagerens forslag til opgaveløsning. Fokus skal være på hovedindholdet i opgavens løsning, og hvorvidt løsningsforslagene lever op til udbudsmaterialets grundlæggende krav og ønsker. Der skal etableres en nærmere afklaring af, hvordan TMF's forventninger bedst matches med dialogdeltagerens løsningsforslag vedrørende de tekniske forhold.

Under dialogen vil TMF give den enkelte dialogdeltager oplysning om sit syn på dialogoplæggets relativt stærke og svage egenskaber i forhold til TMF's behov.

e. Tredje dialogmøde (økonomisk og juridisk)

Forløbet af tredje dialogmøde er som andet dialogmøde, blot er der fokus på juridiske og økonomiske forhold, herunder samarbejdsmodel (OPP, OPI, kommunal finansiering), kontraktlængde og -indhold og finansieringsform.

Dagsordnen vil bl.a. indeholde dialogdeltagerens præsentation af finansiell model og overordnet, samlet økonomi, drøftelse af samarbejdsmodel, drøftelse af kontraktlængde og drøftelse af kontraktindhold.

f. Fjerde dialogmøde (teknisk)

Forløbet af fjerde dialogmøde er som andet dialogmøde, men den tilbudte løsning vil blive gransket mere indgående end tidligere.

Formålet med fjerde dialogmøde er at afklare, om dialogdeltagerens tekniske løsningsforslag er egnet til at opfylde TMF's krav og forventninger indenfor acceptable økonomiske og juridiske rammer. Der skal skabes en god forståelse for særligt dialogdeltagerens løsningsforslag og den samlede økonomi.

g. Evt. opfølgende dialogmøder

Efter behov kan der afholdes opfølgende dialogmøder.

h. Besvarelse af spørgsmål

Mellem runderne af tekniske dialogmøder har dialogdeltagerne adgang til at stille spørgsmål. Dialogdeltagerne skal være opmærksomme på, at alle spørgsmål og svar i anonymiseret form vil blive sendt til alle dialogdeltagere.

i. Begrænsning af antallet af deltagere

Hvis TMF i løbet af dialogfasen finder, at det er formålsløst at fortsætte dialogen med en eller flere deltagere, meddeles dette den pågældende dialogdeltager. Begrænsningen af antallet af deltagere skal ske efter kriteriet anført i det beskrivende dokument.

12. Tilbudsfasen

Efter afslutningen af dialogfasen træffes der endelig beslutning om kontraktvilkår, herunder navnlig vedrørende kontraktens længde, finansieringsmodel, innovative elementer mv., og der udarbejdes det endelige udbudsmateriale. Der er tale om ét fælles udbudsmateriale, der opstiller TMF's krav og ønsker til den udbudte ydelse.

De tilbageværende dialogdeltagere betegnes nu "tilbudsgivere".

Det endelige udbudsmateriale skal danne grundlag for tilbudsgivernes endelige tilbud og den efterfølgende kontrakt med den vindende tilbudsgiver. Materialet sendes til de tilbageværende tilbudsgivere sammen med en opfordringskrivelse til at afgive tilbud.

Tilbuddene skal være klare og opfylde de i det endelige udbudsmateriale fastsatte krav, medmindre Københavns Kommune på udvalgte punkter giver mulighed for fravigelse herfra.

I tilbudsfasen kan tilbudsgiverne stille skriftlige spørgsmål til det endelige udbudsmateriale, som TMF kan besvare indtil 6 dage før tilbudsfristens udløb. Tilbudsgiverne vil blive opfordret til at stille spørgsmål senest 14 dage før tilbudsfristens udløb og vil blive garanteret, at spørgsmål stillet inden udløbet af denne frist vil blive besvaret.

Efter tilbudsfristens udløb evalueres de indkomne tilbud ud fra tildelingskriteriet og underkriterierne. Herefter meddeler TMF tilbudsgiverne, hvilket tilbud der er det økonomisk mest fordelagtige.

Efter udløbet af standstill-perioden indgår TMF kontrakt med den vindende tilbudsgiver.

13. Tidsplan

Tidsplanen for et udbud af byudstyr beror i høj grad på, hvor hurtigt projektet iværksættes samt den tid, som undervejs skal afsættes til administrativt/politisk behandling.

Det er også en mulighed, at man prøver at finde den nødvendige afklaring vedrørende de principielle spørgsmål vedrørende finansiering mv. på første dialogmøde, således at der mellem første og andet dialogmøde findes administrativ/politisk afklaring, hvorefter dialogen kan fortsætte på det grundlag, som måtte blive besluttet.

En mulig tidsplan kan være som følger:

- Forberedelse af annonce og beskrivende dokument, som bør indeholde oplysninger om målsætningerne i forbindelse med udbudsforretningen og fakta vedrørende det eksisterende byudstyr (maj 2013)
- Offentliggørelse af udbudsannonce samt beskrivende dokument på Københavns Kommunes hjemmeside (juni 2013)
- Prækvalifikation af tre til fire tilbudsgivere (august 2013)
- Udsendelse af ”information til tilbudsgivere”, som er det dokument, der udarbejdes som grundlag for dialogen, og som bør indeholde de overordnede rammer for TMF’s krav og ønsker samt håndtering af tildelingskriterier mv. (august 2013)

- Første dialogmøde som gennemføres i overensstemmelse med en drejebog indeholdt i ”information til tilbudsgivere” (september 2013)
- Andet dialogmøde som gennemføres i overensstemmelse med drejebog indeholdt i ”information til tilbudsgivere” (oktober 2013)
- Tredje dialogmøde som gennemføres i overensstemmelse med drejebog indeholdt i ”information til tilbudsgivere” (november 2013)
- Administrativ politisk beslutning om de grundlæggende kontraktvilkår, herunder navnlig vedrørende kontraktens længde, finansiering, innovative elementer mv. (januar 2014)
- Udsendelse af endeligt tilrettet udbudsmateriale baseret på administrativ politisk beslutning (februar 2014)
- Frist for modtagelse af tilbud (april 2014)
- Indgåelse af kontrakt (maj 2014)
- Opstart af kontrakt/overleveringsforretning mv. (juli 2014)