

הנדון: פרוטוקול ועדת מכרזים מיום 4.3.25 - קבלת החלטות מכרז 07/24
אספקה, התקנה ותחזוקה של מערכות מידע לניהול העירייה

נוכחים:

אלה ויינר – יו"ר ועדת מכרזים
שירה דקל כץ – חברת ועדת מכרזים
עו"ד דויד זיו – יועמ"ש
שלמה בנימין – גזבר
חני בריקמן – מבקרת העירייה
שלמה בן חיים – יועץ המכרז
מיכאל אלטניקוב – מנהל מחלקת מערכות מידע
ראובן פרנקס – מנהל אגף שרות
רזית בראון – סגנית גזבר
שושי שמיר – מנהלת מח' תאום ובקרה

שושי: מכרז 07/24, ניהול מערכות מידע ברשות.
למכרז ניגשו 4 מציעים:

- ONECITY
- מטרופולינט
- EPR
- אוריהייטק

שלמה בן חיים: עשינו מכרז לנושא של ניהול מערכות מידע ברשות, המכרז חולק ל- 5 פרקים כדי לתת אפשרות לכמה שיותר משתתפים להיכנס ולהשתתף במכרז.
המכרז נפתח ע"י ועדת המכרזים, כינסנו ועדה מקצועית, בכל פרק נכחו הגורמים הרלוונטיים עם המציעים. לאחר המצגות שהוצגו ע"י המציגים כל אחד מחברי הועדה ניקד והעברתי לכם סיכום של הניקוד.
להלן סיכום התהליך שבוצע:

פרק א': מערכות הליבה

גביה, הנהלת חשבונות, רכש וכל מה שקשור לשאר המערכות שקשורות לגביה ניגשו 3 מציעים:

- ONECITY שעובדת היום
- מטרופולינט
- EPR

בבחינה של המחירים, שתי חברות הגישו את מחיר המינימום שהיה במכרז - ONECITY ומטרופולינט, EPR נתנו מחיר יותר גבוה מהמינימום.
היה גם רכיב של איכות המערכת במכרז.
לאחר הצגת איכות של פרק א הועדה המקצועית המליצה לוועדת המכרזים –
להישאר עם ONECITY



פרק ב': מערכת הרווחה

ניגשו 3 מציעים:

- ONECITY שעובדת היום
- מטרופולינט
- EPR

היום עובדים עם ONECITY בחלק הזה כולם נתנו את אותו המחיר, מחיר המינימום. לאחר הצגת איכות של פרק ב הועדה המקצועית המליצה לוועדת המכרזים – להכריז על EPR כזוכה בפרק זה.

פרק ג': שכר ומשאבי אנוש

לא היו מציעים בפרק זה בשל המחירים הזולים שניתנו במכרז ולכן תצטרכו להחליט מה עושים.

פרק ד': המערכת לניהול ועדה והמערכת לניהול הנדסה

ניגשו 2 מציעים:

- ONECITY הגישה את חברת הבת שלה שעובדת פה היום, קומפלוט
- אורהייטק

בניקוד האיכות לא היה פער מאד גדול והמלצת הועדה המקצועית היתה – להכריז על ONECITY כזוכה בפרק זה

פרק ה': ניהול המוקד ו-106

היום עובדים עם א.ש. בינה ומרוצים ממנה, הבעיה היתה במחירים הנמוכים של המכרז ולכן הם לא ניגשו

ניגשו לפרק זה:

- ONECITY שנפסלה בשל אי עמידה בתנאי הסף
- מטרופולינט (עם חברת דיגיטל)

חברת דיגיטל הגיעה להציג בפני הצוות המקצועי, המערכת שלהם לא בשלה ולא עומדת בדרישות של המועצה ולכן בפרק הזה הוחלט לפסול את מטרופולינט בשל אי עמידה בסף האיכות (קיבלו 32 נקודות מתוך 50). ההמלצה לוועדת מכרזים לצאת בפרק זה למכרז חדש או לתהליך חדש.

דויד: מציע שנכריז על הזוכים בשלושת הפרקים ואח"כ נקיים דיון על שני הפרקים האחרים

החלטות:

ועדת המכרזים ממליצה לקבל את המלצות הועדה המקצועית :

- פרק א' - למערכות הליבה - ONECITY
- פרק ב' - למערכת רווחה - EPR
- פרק ד' - למערכת ניהול ועדה והמערכת לניהול הנדסה - ONECITY

דיון בפרקים ג' ה':

שלמה בן חיים: לגבי פרק ג' - יש שני מתחרים בכל המכרזים, העולם בנושא של שכר השתנה. מחירון מתומחר פר תלוש, מתייחס לעובדים פעילים. המחיר לתלוש נע בין 16-20 ₪ לתלוש, לפנסיונר 8-10 ₪. המחיר נובע מנושא של עיבוד שכר, בקרה פנסיונית, נוכחות וביטוחים. אנחנו לא תמחרנו במכרז פר תלוש, אלא 6500 ₪ לכ- 400 עובדים בלי גימלאים.

שירה: מבקשת משלמה להתייחס לדבריו של דויד לאור הנתונים שהיועץ נתן בנושא של עלות לתלוש.

שלמה בן חיים: אתם צריכים לבדוק גם מה היו התוספות בנושא שכר במשך התקופה

שלמה בנימין: צריך לבדוק את הנתונים ומה היה הפער.

שלמה בן חיים: אני חושב שאתם צריכים לצאת למכרז חדש ולעדכן את המחירים

דויד: תעבירו קובץ מסודר

שירה: יציאה למכרז חדש אל מול כל הנתונים היום, כמה תלושים וכו' לבדוק מול היועץ מה החלופות

החלטה:

פרק ג - שכר ומשאבי אנוש

הועדה ממליצה לצאת למכרז חדש לאחר בחינה ועדכון של הנתונים

שירה: פרק ה' ניהול המוקד ו-106 ניגשו 2 חברות, חברה אחת נפסלה בשל אי עמידה בתנאי הסף והשניה נפסלה כיוון שלא עברה את ניקוד האיכות. האם בפרק זה ובידיעה שאין עוד חברות בשוק, האם אפשר לפסול את המכרז ולצאת לתהליך של תימחור או מו"מ פתוח בשוק.

דויד: למה לדעתך הפרק הזה נכשל?

שלמה בן חיים: ONECITY ניסו לגשת בכל מחיר והם לא עומדים בתנאי הסף כי אין להם מערכת CRM.

מטרופוליט כשחקן שני בשוק יש להם יכולת לפתח אתר אינטרנט. יש להם מערכת CRM חדשה שלא עונה על הדרישות ובהרבה מאד רשויות מוציאים אותם עכשו. השחקן השלישי, א.ש. בינה, אמר כמו האוטומציה, אם לא יעלו את המחיר אני לא ניגש.

שירה : הנתונים לגבי שתי החברות שניגשו לא עומדים להשתנות.

דויד : ולחברה הנוספת יש את המערכת, נכון?

שלמה בן חיים : לא.ש. בינה יש את המערכת היא עובדת היום ברשות

שירה : אם לא יהיה שינוי בנתונים של שתי החברות שניגשו אז למה לא לצאת להתמחרות אחרי שעשינו את התהליך החוקי והמלא?

דויד : בעולם המכרזי צריך לדעת למצות את ההליך בצורה המיטבית. מצד אחד אכן עשינו מכרז ושתי החברות כשלו בו, אנחנו יודעים שיש עוד חברה.

אלה : מה נותן לנו מכרז הוסף אם אנחנו יודעים מראש שיש לנו רק הצעה אחת שיכולה להיות רלוונטית, למה לא להתחיל תהליך מול אותו ספק? מיצינו, בדקנו את השוק ואנחנו מבינים את הפער.

דויד : יש רגולציה. נוציא מכרז נוסף על שני הפרקים שלוש וחמש ואם חלילה וחס שוב נכשלנו נלך להתמחרות.

אלה : יש מצב שזה יתן לנו נקודת התמחרות פחות טובה בהמשך

שירה : אז בהתאם להגדרה של היועמ"ש יש לצאת למכרז נוסף

שלמה בן חיים : לא לחלק לשני פרקים, להוציא מכרז נפרד בשינויים המתבקשים.

מיכאל : מציע להכניס את ראובן לתמונה, לדייק את התוכן ולצאת למכרז חדש

פרק ה – ניהול המוקד ו - 106

הועדה ממליצה לצאת למכרז חדש

על החתום :

שירה דקל-כץ
חברת ועדת מכרזים



אלה ויינר
יו"ר ועדת מכרזים

