

עיריית רעננה ועדת מכרזים

התקיימה ביום ה' תאריך 25.10.2018, ט"ז בחשון תשע"ט

חברי ועדת מכרזים:

דבי סלוצקי	-	יו"ר הוועדה
מיכאל רייזמן	-	חבר וועדה
עדית דיאמנט	-	חברת וועדה

נציגים מטעם העירייה:

מיכל הירש נגרי	-	מנכ"לית העירייה
דפנה קינן	-	יועצת משפטית
אילנה בראף	-	יועצת חיצונית
עינבל אלוני גיל	-	יועצת לשכה משפטית
גבי בוזגלו	-	מנהל אגף בינוי רכש ולוגיסטיקה.
רוני רצבי	-	יועץ
משה הנדין	-	מבקר העירייה
משה פישמן	-	ראש אגף ביטחון
סלב גמרניק	-	מח' ביטחון
אורן מזרחיל	-	מנמ"ר העירייה
שחר דותן	-	יועץ

מוזמנים:

<u>נציגי מוטורולה סולוטנס ישראל בע"מ</u>	<u>נציגי ג'י וואן טכנולוגיות מיגון בע"מ</u>
עופר סימונוב	ציון מזרחי
יצחק הלוי	שמעון אברבנל
שוקי רחימוב	רובי גיגליס
	אבי לוי

סדר יום:

מכרז פומבי 43/2017 – מכרז לאספקה והתקנת מערכת שליטה ובקרה מערכות ניטור ואבטחת טכנולוגיות ומתן שירותי תחזוקת מערכות קיימות וחדשות.

דיון עם חברת מוטרולה:

דבי סלוצקי: בוקר טוב אתם נמצאים בוועדת המכרזים של עיריית רעננה במכרז 43/2017, אנחנו ראינו את התוצאות בוועדת מכרזים קודמת ואנחנו רוצים להבין כל מיני מחירים שאתם הצעתם. נשאל אתכם שאלות קודם היינו מבקשים להציג את השם ואת השם של החברה שאתם מייצגים, הדיון הזה מוקלט. הצגת שמות: עופר סימונוב מנהל מכירות ושירות באזור השרון, ברק יצחק הלוי מנהל תחום סמארט סיטי בישראל, שוקי רחימוב אני אחראי על כל החברות והשירות בארץ.

שחר: אני מבקש מהם להסביר איך תומחר.

דבי סלוצקי: תשאל שאלה כללית שאתה רוצה לשאול. לפני שאנחנו נרד לפרטים ולסעיפים כאלה ולמערכות כאלה ואחרות נשמח להבין איך תומחר המכרז הזה בכלל ואל מול העלויות, אנחנו רוצים לראות איך נערכתם למכרז הזה. שוקי רחימוב: תודה שזימנתם אותנו אנחנו מוטרולה רק להכיר אנחנו חברה בין לאומית, יש לנו בארץ מעל 40 רשויות, מועצות מקומיות שאנחנו עושים .. סמארט סיטי, כוח הקניה שלנו הוא כוח קניה בין לאומי לכן גם המחירים, מחירים מאוד אגרסיביים בין היתר יש לנו מחירים גם בארץ וגם מחירים שהם בין לאומיים דרך מוטרולה עולמית. יש לנו קבוצת שירות מעל 200 עובדים בישראל, יש לנו מרכז שירות שנמצא פה קרוב בכפר סבא, ולכן המחירים בהתאם.

שחר: אנחנו מדברים יש מספר מערכות שאנחנו רואים גם אם זה מערכות שלכם וגם אם זה מערכות צד ג' שהם הוצעו במכרז באופן מהותי נמוכים ממחירי השוק או אפילו ממחירי עלות בחלק מהמקרים נשמח להבין איך בדיוק עומדים על הדברים האלה ואיך אפשר ליישם את זה. בדברים נוספים אנחנו תיכף נבדוק שתחולת הפריט הובנה ותומחרה בהתאם למה שהוגדר ולא

היתה כאן איזה שהיא אי הבנה, שיכולה להשליך כך או אחרת. אני אתחיל באחת המערכות שנדרשו פה שהיא מערכת מוגדרת של תחקור וידאו מערכת שעלותה עשרות אלפי שקלים במחיר הספק, היא הוצעה כאן ב – 1,100 ₪ איך זה מתכנס בסופו של דבר. מערכת תחקור וידאו.

שוקי רחימוב: המערכת תחקור למוטורולה יש, מוטורולה ישראל מוטורולה בעולם יש כמה חברות שאנחנו משקיעים בהם באנטי ליקה ובתחקור, למוטורולה יש, מוטורולה עולמית יש כמה חברות שמשקיעים בהם גם בארץ וגם בחו"ל חלק מהם זה תחקור, חלק מהם זה מצלמות, רק לפני חצי שנה קנינו, רכשנו מוטורולה עולמית רכשה את וויזין און מעל מיליארד דולר, כלומר כל המצלמות, יש לנו מערכות שוב שלנו ובין היתר יש לנו מערכות תחקור שלנו שאנחנו מקבלים מחירים מאוד, מאוד טובים או דרך זה שאנחנו יש לנו שותפות או השקעה בחברות האלה או שזה אנחנו קונים הרבה מאוד.

שחר: אבל כאן הוגדרה מערכת ספציפית לאו דווקא מערכת שהשקעתם בה או מערכת.

שוקי רחימוב: אני מכיר, אני מכיר את המערכת, יש לנו מחירים מאוד, מאוד טובים. צריך לזכור שאנחנו מוטורולה ישראל היא הספק של משרד הביטחון, אחד משני ספקים של משרד הביטחון של עשרות מיליונים בשנה, וגם שם יש מערכות כאלה ואחרות אז יש לנו מחירים מאוד, מאוד טובים בשוק. בכלל צריך להבין זה חברה אמריקאית שכל תהליך האישורים עובר דרך בארץ ובחו"ל באישורים באירופה או בארצות הברית בלי יוצא מהכלל, כלומר את כל הבקרה שנעשית פה במכרזים האלה ובמכרזים בכלל עוברת בקרה בחו"ל, אין מכרז אחד, אני כבר בחברה מעל 30 שנה אין מכרז אחד שמוטורולה מפסידה כסף בו זה אסור לנו כחברה.

שחר: שוקי אני שואל, אני לא הצלחתי להבין מהתשובה שלך איך אפשר במחיר, גם אם זה עשרות קטנות או בודדות של אלפי שקלים לתת מערכת של תחקור, תוכנת תחקור ב – 1,000 ₪.

דפנה קינן: שהערכה שלנו שהיא כמה 45 אלף ₪.

שחר: סביבות 45 אלף ₪ פלוס מינוס עם רישיונות ועם הכל. אני רוצה לוודא.

שוקי רחימוב: אנחנו הבנו שהמערכת כוללת רישיונות, זה הבנו המכרז היה ברור לנו.

דפנה קינן: עדיין איך אתם יכולים לתת את זה ב – 1,000 ₪ זאת השאלה.

שוקי רחימוב: אז אמרתי שלנו יש מערכות, אנחנו כחברת מוטורולה יש לנו מערכות שאנחנו מקבלים אני חוזר על אותה תשובה סליחה על הזה, אנחנו מקבלים מחירים מאוד, מאוד טובים ואנחנו בסוף קונים בלקים של מערכות עושים שלוחות אצלנו ואם יש מערכת כזאת או אחרת בתוך החברה אנחנו יודעים להשתמש בזה גם פה.

מיכל הירש נגרי: אני רוצה להבין נקודה שהיא נכונה לגבי תמחור של המערכת, תמחור והיא תהיה נכונה גם לגבי כל שאלה נוספת שתישאל פה. שאתה אומר זה ברור לנו לא סתם אנחנו עושים, אנחנו יודעים שמוטורולה היא חברה טובה ויש לה את השם שלה אין לנו על זה ויכוח, אבל אנחנו גם לא רוצים למצוא את עצמנו בסיטואציה חלילה או שלא הבנו או שנתחיל את ההתקשרות אם וכאשר נקבל החלטה נמצא את עצמנו עם אה זה גם כולל את זה אז פתאום אנחנו מקבלים חשבון אה זה כולל רישיונות לא הבנו שזה כולל רישיונות, הרישיונות פתאום בום 30,000 ₪, זה נכון לגבי כל הסעיפים שתשאלו וזה צריך להיות ברור שעיקר, עיקר הדאגה פה מכיוון שאנחנו עוסקים בכספי ציבור והועדה הזו שהיא בוודאי, בוודאי זה התפקיד שלה יושבים פה נבחרו ציבור ששמו אותם פה כדי לדאוג שאין פה איזה שהוא חוסר הבנה ומה יעשה עם הכספי ציבור והדאגה שלנו היא פשוט מול האומדן יש פה אנשי מקצוע שחיים את השוק ובדקו את השוק, והלכו למכרזים קיימים כולל אלה שאתם חלק מהם ותמחרו את זה לאור המכרזים הקיימים, כשהאומדן שלנו בלי רווח הוא הרבה יותר ממה שאתם הגשתם ולכן אנחנו פה כדי לשאול את השאלות הקשות האלה.

שוקי רחימוב: אני כמעט כל שבוע נמצא בישיבת שימוע אז אני מכיר את התהליך, זכינו לפני שבוע במודיעין היינו בשיחת שימוע גם שם. מכרז של סמארט סיטי עם מחירים דומים.

אילנה בראף: גם שם היה האומדן יותר גבוה מההצעה?

שוקי רחימוב: נכון זכינו ברמת גן לפני כמה שנים ועכשיו אנחנו לקראת סיום פרויקט עם אותם מחירים.

אורן מזרחי: האם לצורך העניין במערכת תחקור הווידאו יש איזה שהם עלויות נוספות פר תחקור, פר יוז סקייס, פר משהו שאנחנו נצטרך להוסיף אחר כך ולא נלקח בחשבון כאן?

שוקי רחימוב: לא.

אורן מזרחי: זאת אומרת זה הכל כולל הכל.

שוקי רחימוב: כן.

שחר: אני רוצה לעבור לסעיף נוסף שזה מכלול של פתיחת מקלטים שהמכלול ברובו הוא מערכת בית שלכם וזה ברור וידוע, יחד עם זאת במחירי השוק שלכם של מערכות דומות הוא נע בין 7,000 ל – 8,000 ₪. אני רגע רוצה לומר לכולם שהמערכת הזאת כוללת מנעול, כוללת בקר, כוללת אמצעי שידור, ושליטה מאחורה, ותחזוקה של כל הסיפור הזה למשך שלוש שנים, והצעתם את זה בפחות משליש, הצעתם את זה ב – 2340 ₪ שהמחיר שוק שלכם הוא 7,800 ₪.

שוקי רחימוב: מחיר המחירון שלנו הוא 7,000 ומשהו ₪ אתה צודק, זה מחיר המחירון חברה אנחנו נמצאים במכרז, יש הבדל בין אחד שקונה אחד לאחד שבא למכרז יש הבדל שמיים וארץ זה פעם אחת. פעם שניה השירות אמרתי לכם יש אצלנו 200 עובדי שירות בישראל, מסתובבים חלק גדול כמובן בגוש דן וחלק נמצאים באזור כאן שעופר מייצג אותם במכירות ובשירות זה פעם אחת. הפעם השניה חלק מהמוצרים הם שלנו בתוך זה.

רוני רצבי: נכון ועדיין אתם ... לגבי מכרז אתם קצת פחות מקוס אבל המחירים פה הם ברמות שהם.

שוקי רחימוב: בוא נסכם שהנחה בין 7,000 מחיר מחירון לבין 3,000 מחיר מוצע פה.

שחר: 7,000 זה מחירים שזה קיים בשוק ללקוחות, למיטב הכרתי זה לא למישהו ששם בבית.

שוקי רחימוב: בוא נסכם שעיריית ת"א קיבלה בדיוק אותו מחיר. ושם הפסדנו דרך אגב במכרז האחרון למה מישהו נתן שקל.

אסף ירמי: אני יש לי שאלה בתוך מערכת פתיחת מקלטים יש חלק מתחולת העבודה זה מערכת גילוי אש, שהיא לא בבעלותכם זה יצרן חיצוני טלפייר יצרן חיצוני. המחיר שאתם נתתם אל מול האומדן הוא פחות ממחיר של הרכזת עצמה בלי התקנה ואביזרים וכל הדברים הנלווים האלה זה משהו שלא מסתדר עם מה שאתה אומר שזה דברים שהם בתוך הבית וזה אפשר להבין אפשר לתת אותו בחינם.

שוקי רחימוב: אנחנו לא נותנים שום דבר בחינם. בוא נסכם את הכללים אנחנו מוטורולה לא נותנים שום דבר בחינם. אנחנו נמצאים בשביל להרוויח לא להרוויח הרבה אבל בשביל להרוויח, הגוף מוטורולה בארץ ובעולם הוא לא גוף שנותן בחינם אמרתי הפסדנו בתל אבל סלקום נתנו בשקל אפילו לא הלכנו לבית משפט בשביל זה השארנו אותם ככה שישארו עם השקל. לגופו של עניין אנחנו גוף עבור הצבא, נגיד המקרה הזה עבור הצבא אנחנו קונים אלפי מוצרים לדבר הזה אנחנו זכייין של חושן אלפי מוצרים סביר להניח שאנחנו ואחרים לא מקבלים אותו מחיר.

אסף ירמי: אתה רוצה להגיד לי שאתם קונים מערכת גילוי אש קומפלט עם כל האביזרים כולל אישור מכון התקנים בפחות מ – 700 ₪ כולל הגלאים כולל הכל כולל התחזוקה. רק ביקורת מכון התקנים עולה יותר.

שוקי רחימוב: אני רוצה להגיד לך שאנחנו בסעיף הזה לא מפסידים כסף. אנחנו בשום מכרז אני חוזר עוד פעם אנחנו חברה אמריקאית עוברת באירופה ובארצות הברית כל ... מי שיודע מה זה ... זה דו"ח רווח והפסד כל מכרז יוצא לחו"ל כולם נבדקים חד משמעית עם חותמת גם בארץ וגם בחו"ל.

אורן מזרחי: פר מכרז או פר פריט?

שוקי רחימוב: פר מכרז, לא יושבים בארצות הברית לבדוק את הפריט יש בארץ חשבים שבדקים בארץ זה עובר לאירופה מכרז מעל מיליון דולר כמו המכרז הזה.

מיכל הירש נגרי: אני מקווה שהם מבינים שזה בשקלים ולא בדולרים ההצעה.

שוקי רחימוב: דרך אגב לשם שולחים להם את זה בדולרים לא שולחים את זה בשקלים וגם באנגלית.

אילנה בראף: אבל ההצעות שלכם לגבי כל פריט הוא רווחי או שעשיתם פה איזה שהוא שקלול. האם ההצעות שלכם אמרת שבארצות הברית בודקים את המכרז בכללותו ולא לגבי כל פריט אני מבינה, אני שואלת אותך האם ההצעה שלך לגבי כל פריט ופריט נבדק.

שוקי רחימוב: אין פה פריט שמפסיד כסף יש פריט שיכול להיות שהוא מחיר העלות ויש פריט שעליו מרוויחים יותר, זאת אומרת לנו אסור כחברה למכור פריט שהוא בהפסד.

רוני רצבי: שוקי אני רוצה לדבר על הדוגמא הטכנית אני עוזב כרגע את הכסף אני רוצה לדבר על ההתחברות, במערכת הסנסורים אתם מציעים מתחנת הבסיס מערכת שהיא טלמטריקס, גלקסי, אמרנו או שהוא מתחבר למהו שהוא מרכזי או ש... דלון ואפשרויות עתידיות, מחיר השוק של טלמטריקס הוא 12,000 אתה מציע אותו ב – 6,119 נגיד שהצעת מחירים קנית 100 מערכות של טלמטריקס. אני מסתכל על הסנסורים לו היית אומר לי תשמע אם אתם במחירים האלה את הסנסורים של טלמטריקס כי זה תדר 450 מגה ארץ יש לך תדר .. זה לא תדר פתוח. עכשיו אתה אומר ככה אתה נותן פה מחירים מאוד, מאוד נמוכים לסנסורים לא משנה באיזה סנסור אני נוגע, אתה צריך לחבר לו יחידת רדיו תואמת לתדר הספציפי של גלקסי, של טלמטריקס אתה צריך לארוז את זה במארז אטום איך זה מסתדר עם המחירים, ואתה מתחיל עם מחירים לפני איטום, עוד לפני יחידת הרדיו, תן לי לשאול את השאלות תגיד לי כן, כן, לא, לא, אתה מבין שאתה חייב בסיס כולל התקנה, חיבור לחשמל, קבלת היתרים, בדיקת התדרים שאתה יכול לפרסם את התדר הזה, את המבין שסנסור זה כולל התקנה, זה כולל את יחידת הרדיו האטומה את החמש שנים שהיא תעבוד עם סוללה, לקחת את זה, או שלקחת רכיבים מספר מאוד מניו של תפריט, לקחתי הצעה לב,ג,ד ואחר כך נשבור את הראש עם כל האינטגרציה, האם לקחת בחשבון את כל המרכיבים

האלה, אני מדבר על מערכת הסנסורים.

שוקי רחימוב: נתחיל מהסוף להתחלה לקחתי בחשבון את הכל, יש לנו גוף הנדסה שמעל 40 איש שמתעסקים במכרזים זאת אומרת סביר להניח שהבינו את המכרז וזה לא מכרז ראשון שלנו אמרתי יש לנו עשרות מכרזים בארץ, שזכינו ברשויות מקומיות זה לא משהו חדש.

רוני רצבי: אני מדבר על הממשק בין הסנסורים לבין מערכת הבסיס אם היית נותן אותן דבר לא הייתי מתווכח אמבולוק זה לא אמבולוק מה שהצעת.

שוקי רחימוב: אני רגע חוזר, התחלתי מהסוף להתחלה כדי שתדע את הזה. עוד פעם שאתה מדבר שהם נותנים ב – 12,000 ש"ח את הסנסור הזה, את מערכת הבסיס את תוכנת הבסיס ואנחנו מציעים אותה ב – 6,000 ש"ח זה 50 אחוז הנחה על המוצר הספציפי הזה, חברה רק לקחת בוא ניתן דוגמא לא מהמכרז הזה בשביל שיהיה קל, שאתה הולך היום לסיסקו לקנות את המוצר שלה בין מחיר המחירון לבין ההצעה שאתה מקבל זה בין 85 אחוז ל – 95 אחוז.

רוני רצבי: שוקי זה לא נגמר בזה אתה צריך את המערכת שקנית אותה אתה צריך להתקין אותה, אתה צריך חיבור חשמל.

שוקי רחימוב: אמרתי כל ההתקנות זה אנשים בתוך הבית שלנו.

רוני רצבי: זה עולה כסף ההתקנה?

שוקי רחימוב: בוודאי הכל עולה כסף, בוודאי שעולה אין בעיה הכל מתומחר גבילה הכל נמצא שירות הכל נמצא בפנים. צריך רק להבין שמדברים על 50 אחוז הנחה זה נשמע הרבה אולי בשוק הריטל, בשוק כזה שנותן לך סיסקו או מוטורולה דרך אגב במוצרים שלה בין 85 אחוז ל – 95 אחוז הנחה ממחיר המחירון אז אתה מבין שגם פה מרוויחים.

שחר: אני לא הצלחתי, לא יכול לקבל את הטענה הזאת שאתה מסתכל על כל המכלול, אם אתה מסתכל רק על תוכנת השליטה, לא נתווכח בכלל, אבל בסופו של דבר אם גלאים אתה נותן כאן ב – 12, 15 אחוז מהעלות שלהם, אנחנו לא מדברים על מאות ולא על אלפים אנחנו מדברים על עשרות בודדות, הכמות הגדולה ביותר של הגלאים כאן היא נעמדת ב – 20. אני מבין

שאתם כמוטורולה כולה ולא רק לרעננה.

שוקי רחימוב: אנחנו לא קונים 5 יחידות אנחנו קונים 5,000.

שחר: אני מבין את זה אבל בסופו של דבר המספרים פה לא עושים שום היגיון, זה

בסדר לתת 50 אחוז על משהו, אבל אתה אומר ניתן על הכל 50 אחוז, יש כאן

דברים שיוורדים ל – 20 אחוז עלות ו ל – 15 אחוז.

שוקי רחימוב: חברה זה על בסיס, זה כוח הקניה שלך, אם כוח הקניה שלך והמוצר הזה

שכתבת פה 5 ואנחנו כותבים 5,000 ב – 2018 וה... הוא 5,000 ב – 2019 אז

ברור לך שההנחה שאנחנו מקבלים שם היא גדולה מאוד, מאוד אני לא רוצה

להגיד לכם את המחירים שאנחנו מקבלים.

רוני רצבי: שוקי אני אל מדבר על התהליך, אתה אומר ככה אני בכלל את התוכנת

שליטה של טלמרטיקס עם הגלקסי ישים אותה על השולחן זה בעיה שלי של

המחיר עכשיו אני יחבר לך את הסנסורים במ... אני כבר יתאים את ה -

יחידת רדיו, את האטימה את הכל, אתה עושה את זה פעם ראשונה כאן?

כבר עשית את זה פעם בעבר? כי פעם ראשונה.

שוקי רחימוב: זה לא פעם ראשונה.

רוני רצבי: עשית כאלה חיבורים.

שוקי רחימוב: עשיתי כאלה חיבורים. עוד פעם אנחנו

רוני רצבי: נתחיל עם הדוגמא של אילת כדי להבין על מה אני מדבר, תראה אם היית

אומר לי תשמע לקחתי טלמרטיקס זה המחיר שקיבלתי, קיבלתי את זה

מהם במתנה, לקחתי יחידת סנסור של טלמרטיקס מתחברת בתדר אין לי

שום עבודה, אם אתה לוקח מוצר יותר זול של ... ואתה אומר אני יחבר

יחידת רדיו, ואני ישים אותה במארז אחד, ואני יאטום אותו אני אומר לך גם

אם אתה עובד בשקל לשעה אתה לא עומד בזה.

שוקי רחימוב: חברה העבודה, אני חוזר עוד פעם העבודה יש לנו 200 אנשי שירות בישראל

שמסתובבים.

רוני רצבי: אבל הם לא חינמים.

שוקי רחימוב: הם לא חינם, אנחנו תנו לי לתת תשובה אני אתן תשובה על הכל מבטיח אני

לא אתחמק משום שאלה. יש 200 עובדי שירות בישראל שהם שירות והתקנות, הם מסתובבים בארץ, המשכורת שלהם נמצאת בזה, הם עובדים פה, הם עובדים ברמת גן, הם עובדים בקדימה צורן, הם עובדים בעכו ועובדים בנהריה ועכשיו יעבדו במודיעין ותיכף יצא שאנחנו זכינו בירושלים, בעוד כמה ימים, זאת אומרת יש לנו את האנשים האלה, האנשים האלה מתחלקים להרבה מאוד פרויקטים זה שונה מזה שאתה לוקח עכשיו קבלנים ועושה את העבודה זה שונה לגמרי. נכון שבצה"ל אנחנו לוקחים גם קבלנים זה פרויקט של עשרות מיליונים של דולרים אז יש גם קבלנים שם גם התמחור הוא שונה. דרך אגב תקרא את המכרז אחד לאחד של צה"ל שזכינו בו ותראה שהמחירים פה לא נעים להגיד יותר גבוהים, אפשר לבחון את זה דרך אגב. קח את המכרז של צה"ל שמוטורולה זכתה ששרד הביטחון סגר עם מוטורולה תראה שהמחירים שם יותר זולים. זאת עובדה אי אפשר להתווכח על עובדות ושם גם מרוויחים נכון אנחנו לא חזירים אני מסכים עם זה.

אילנה בראף: יש משהו מהותי בפריטים שאתם רוצים לשאול עליהם?

שחר: כן מערכת השוב אני רוצה קודם כל לוודא שהתחולה ברורה, אני רגע אגיד את עיקריה בנקודות ואני רוצה שנוודה שהתחולה ברורה ואחרי זה נבין איך זה עובד. אנחנו מדברים על מערכת שליטה ובקרה עם ממשק של מערכות GIS, מפות GIS עם הנוהל של GIS עם יומן אירועים שצריך ל.. בהתאם לדרישות ולצרכים של העירייה ולהתאים אותו ולהטמיע אותו, אנחנו מדברים על זיהוי של שיחות והקפצה של השיחות שנכנסת שיחה במוקד, אנחנו מדברים על יכולת של ניהול וידאו, יכולת של שליחת אס אם אסים באופן יזום או באופן מתוזמן או איך שלא נקרא לזה, מערכת של סקרים, מערכת של BI מערכת של SRM, התממשקות למערכת ניהול וידאו הקיימת, התממשקות למערכות פריצה שיש לנו כאן, 3 סוגים של מערכות בעיר שזה פורט במסמכי המכרז, וכמובן התממשקות לסנסורים האלה וכו' שהם תחולת המכרז הזה, וכמובן את כל התהליך של האפיון, הגדרות, הטמעה ועד

בעצם המסירה של זה, שזה תהליך שלוקח במקרה הטוב אם הכל עובר חלק סדר גודל של שנה. התחולה הזאת היתה ברורה?

שוקי רחימוב: היתה ברורה במאה אחוז.

שחר: אני אשמח להבין על אף שאנחנו יודעים שהמערכת היא מערכת בית שלכם, והיא מפותחת אצלכם איך אפשר לעשות תהליך הטמעה ותהליך הגדרות ואפיון וכו' ב – 23,000 ₪.

דפנה קינן: שהערכה שלנו היא מעל 2 מיליון.

שחר: כמיליון ורבע.

שוקי רחימוב: המערכת של שוי"ב של מוטורולה שחלק מכם ראיתם אותה בתוך מוטורולה היא מערכת שמפותחת פה בישראל עבור מוטורולה ישראל, אפריקה ועכשיו מתחילים למכור אותה גם מעבר לים באירופה, היא מערכת שמפותחת פה בישראל, בגוף של שוק ישראל, זאת אומרת המערכת עובדת חיה וקיימת כל מה שצריך לעשות זה לקחת את התוכנה ולהעביר אותה לפה. אתה היית יכול להגיד באותה נשימה למה שמת על זה בכלל כסף, שים על זה אפס למה זה קיים, זה תוכנה קיימת ופיתחו את זה, כבר הכל קיים אין פה משהו שלא קיים, אתם ראיתם מול העיניים שזה עובד, גם קיבלנו את הציון הכי גבוה בשוי"ב, זה משהו שהוא קיים, היית יכול באותה נשימה להגיד למה תמחרת את זה ולא באפס זה קיים תהיה הוגן איתי כחברה כעיר אבל לא תמחרתי את זה בכסף למה אנחנו רוצים להרוויח גם כן.

שחר: אני מדבר על התהליך.

שוקי רחימוב: ראיתם את האנשים שנמצאים אצלנו הם קיימים. יש לנו גוף שנמצא של שוי"ב של פיתוח והטמעה הוא קיים כמו שהוא בא לפה הוא בא לקדימה צורן והתקין עכשיו שוי"ב הוא בא לרמת גן והוא בא לגבעת שמואל והוא בא לבני ברק והוא בא לכל המקומות בארץ הוא קיים, אני מחלק את זה לא בעובד אצלך אני מחלק את זה חלוקה לכמה רשויות, אם אותו עובד נמצא גם פה וגם שם החלוקה שלו מתחלקת אני לא מבין קבלן חיצוני זה לא עולה משהו נוסף על מה שקיים.

סלב גמרניק : האם זה יכול לפגוע במחויבות שלכם לתהליך ההטמעה, אתה אומר אני עובד גם פה גם שם?

שוקי רחימוב : לא אנחנו מחויבים לתהליך ההטמעה אמרתי יש לנו אנשי שירות, יש לנו אנשי שירות, יש לנו גם עופר, גם את ברק וגם אנשי שו"ב זה לא יפגע בזה, אפשר לשאול את הלקוחות אני מקווה ששאלתם את הלקוחות שלנו ובדקתם כמו שאמרנו גם בתל אביב וגם במקומות אחרים, אפשר לשאול בת"א ששם הפסדנו את המכרז אנחנו נתנו שקל והם נתנו כמה מיליונים, ואפשר לשאול את השירות שהם קיבלו במשך 5, 6 שנים.

שחר : אני רוצה רגע לשאול שאלה שאותו אחד שקיים, אותה קבוצה שמטפלת במערכת הזאת אנחנו מדברים פה על מערך שהוא לוקח את בסיס התכונה שלך ובעצם אנחנו מתאימים אותו לצרכים של רעננה עם כל התהליכים שאותם גורמים יצטרכו לשבת עם גורמי העירייה, ומהחלוקה הזאת אני לא הצלחתי להבין איך אנחנו בסופו של דבר יכולים עם כל הרשימה הזאת להבטיח שבסופו של דבר תהליך ההטמעה זה שלנו ילך בנתיב הנכון, בקצב הנכון עם התוצרים הנכונים ועם המחויבות הנכונה, שאנחנו נכנסים לאיזה שהוא בנק של לקוחות שנכנסים לאותה קבוצה, ואני גם לא מצליח להבין איך אפשר להכניס כזאת תחולה על הבסיס הקיים בלי שזה פוגע בשום דבר.

שוקי רחימוב : אז אני אתן לך תשובה, נתתי תשובה לפני יומיים במודיעין בדיוק אותה תשובה, שאני מפתח לך משהו הפיתוח הזה הוא גם טוב למודיעין הוא גם יהיה טוב לירושלים בקרוב, הוא טוב לכל מקום אחר בארץ. זאת אומרת שאתה רושם פה רשימה שלמה נכון שבשבילך זה המאה אחוז אבל בשבילי זה לא בדיוק מאה אחוז בשבילי זה פחות ממאה אחוז למה? חלק מזה אני מפתח גם לדברים אחרים. זאת אומרת שאתה מבקש סנסור כזה או אחר או סנסור להשקיה לדוגמא שזה הכי קל להסביר את זה, או סנסור לחיבור של הקשר למערכת השו"ב, אז אותו סנסור מפותח עבור ת"א, ועבור מודיעין ועבור זה, אני לא מפתח גם פה, וגם שם וגם שם, הפיתוח הוא אותו דבר, ההטמעה היא, ברגע שפיתחת את זה היא מאוד קלה אחרי זה, למה כל מה

שצריך לבוא לפה ברגע שזה מוכן, עובר את המערכות אצלנו, אם אתה תהיה לקוח ראשון זה יהיה יותר זמן אצלך, אבל אם אתה לקוח שני כבר שהיית שפיתחו את אותו בדיוק מוצר נגיד של הקשר שזה קל לדבר על זה שפיתחו אותו עבור תל אביב לפני חודשיים אז ברור לך שההטמעה תהיה פה בעצם זמן.

שחר: יש כאן דברים מהרשימה שלנו שהם הטמעה ראשונה אצלכם במערכת? שוקי רחימוב: יש פה שניים או שלושה דברים שהם חדשים. כן. חדשים אבל מה שנטמיע פה, מה שנפתח פה או פיתחנו כבר למה ראיתם את זה אצלנו, פיתחנו את זה, ראיתם שאצלנו זה מפותח אז זה יהיה פה, יהיה קל להטמיע את זה, זאת אומרת אתם ראיתם את המערכת, המערכת עבדה.

שחר: אני שניה לפני התחזוקה אני רגע רוצה להבהיר כאן איזה שהיא נקודה שהיא מדברת על הכבילה כי נאמר שמוטורולה לא נותנת שום דבר בחינם או בלי להרוויח יש כאן כבילה שבשקל וחצי בערך, בשקל, ואנחנו מדברים על 84 ק"מ אני רוצה לוודא שגם פה אנחנו עומדים מאחורי האמירה הזאת.

שוקי רחימוב: אנחנו עומדים מאחורי האמירה הזאת.

רוני רצב: אתה לא יצרן כבלים לא את האר, גיי, ולא את ה... אתה לא מייצר אותם. שוקי רחימוב: היועץ מכיר אותנו מגבעת שמואל, אז אין הבדל במחיר בוא נהייה אמיתיים, הועדה לא מכירה אותנו אבל זה אותו דבר, בגבעת שמואל עשינו את העבודה טוב אני מקווה.

אורן מזרחי: היו לנו מקרים במכרזים אחרים שיצאו גם כן זולים בצורה משמעותית מהאומדן שביום אחרי הגיע הספק ואמר לנו, נתנו הכל כמו שכתבתם הכל בסדר אבל עכשיו אני לא חושב שכדאי לכם ללכת עם חיישן כזה ואנחנו לא חושבים שכדאי לכם ללכת עם מערכת כזאת, ולא חושבים שכדאי לכם ללכת עם זה ואנחנו מציעים לכם לעשות ... שניה אחת ולהכניס תמחורים אחרים למערכות אחרות, האם אתם חושבים כרגע שמה שאנחנו הגדרנו במכרז זה נכון עבורנו או שיש לכם רעיונות אחרים?

שוקי רחימוב: אנחנו בשלב זה לא ראינו שום פגם במה שכתבתם, ראינו שהמכרז כתוב

מצוין לא ראינו, יכול להיות שבמשך השנים נגלה סנסורים אחרים. נכון לעכשיו לא ראינו שום דבר, המכרז כתוב נכון לא ראינו שום בעיה.

מיכל הנגרי הירש: תודה רבה לכם.

עדית דיאמנט: לא שאלתם על אחזקה בכלל למה?

משה פישמן: כן אבל עדית רוח הדברים היה די ברור הם מבינים.

דנית דיאמנט: אבל יש הבדל מאוד גדול בין אחזקה ובין זה מה שאני אמרתי, כי בסדר אתה יכול לא לשים עלויות פיתוח. לא שאלנו כלום על אחזקה.

משה פישמן: אבל הרוח היא רוח הבנו יש להם את הטכנאים שלהם זה די ברור מה התשובה תהיה.

מיכל הירש נגרי: זה כמו אצלנו שיש לנו אפשרות לעשות עבודות אין אאוס ושגבי עושה את הדלתות ואת האלומיניום זה בערך עשירית ממחיר של קבלן חיצוני.

שחר: אבל עדיין גם מה שמתחזק היום זה קבלני בית של מי שעושה את זה, זה לא צד ג, הם עדיין נותנים פה משהו ש - מניסיון שלנו אנחנו אומרים שיש פה בין חצי יום ליום טכנאי מידי יום, 7,000 ₪ לא מכסה עלות חודש של טכנאי שלא לדבר על שנה, וזה בלי לתקן או להחליף אפילו מטר של כבל.

אורן מזרחי: הם מסתכלים על זה כבנק של שעות עבודה ולא ...

מיכל הנגרי הירש: התשובה תהיה אותה תשובה.

הדיון עם חברת מוטורולה מסתיים

דיון עם נציגי חברת ג'י וואן:

דבי סלוצקי: בוקר טוב אתם נמצאים בוועדת המכרזים של עיריית רעננה, אנחנו קוראים לכם בקשר למכרז 43/17 התוצאות מכרז ידועות לכם הם נפתחו בכינוס הקודם של ועדת המכרזים, בגלל שהדיון הזה מוקלט אני אבקש מהאדוונים להציג את עצמם כל אחד מה השם שלו ומה תפקידו בחברה.

הצגת שמות: ציון מזרחי מנהל תחום מערך ה.. המוסדי ג'י וואן ועובד מול העיריות בכל מרחב גוש דן, שמעון אברבנאל מנכ"ל חטיבת הטכנולוגיות, רובי גיגליס סמנכ"ל פיתוח עסקי, אבי לוי סמנכ"ל.

דבי סלוצקי : אני אבקש מהאנשים של הצוות, מהיועץ להציג את השאלות.

שחר : בוקר טוב אנחנו רוצים לשאול ולוודא שהמחירים שהוצעו משקפים את תחולת העבודה כפי שהובנה ואכן מה שאנחנו הגדרנו במסמכי העבודה ותכונות העבודה הנדרשות כולל התחזוקה וכולל ההקמה של האמצעים החדשים אכן היה ברור ואנחנו לא ניתקל באיזה שהם פערים בין השלב של המכרז לשלב של היישום בפועל ופתאום נגלה כל מיני פערים, כמובן להבטיח את זה שהעירייה לא תיפגע מכל מיני דברים עתידיים שאחר כך פתאום יצוצו לנו ואנחנו נצטרך להתמודד איתם. אני אתייחס למערכות המרכזיות שהם מהוות בעצם את הפערים העיקריים ובראשה זה מערכת ניהול וידאו ב – 50 ערוצים, אנחנו מדברים על מספר מערכות כאלה, קרוב ל – 10 מערכות כאלה, בהיקף מלא של המכרז, שאנחנו מדברים על מחירים של 7,000 ₪ למערכת של ניהול והקלטה של 50 ערוצים עם יכולת האגירה של זה וכו', אני רוצה לוודא ולהבין פעם אחת איך אפשר להתמודד עם מספרים כאלה בפועל שאנחנו נהייה מחר בבוקר, ופעם שניה שאכן ברור לנו שאין מחירי ערוצי מחירים נוספים וכו', וכו', שלא ניתקל פתאום בכל מיני כאלה דרישות לתשלום מחר בבוקר.

שמעון אברבנל : קודם כל אנחנו נעמוד בכל מה ש, נשמח לקבל את הפרויקט הזה ולהמשיך לעבוד עם העירייה אחרי שאנחנו כבר עובדים 15 שנים עם העירייה, אנחנו מאוד אוהבים לעבוד פה ואני חושב שגם העירייה מאוד מרוצה, ולא קיבלנו אף פעם תלונה אני חושב שאנחנו באופן אסטרטגי החלטנו בשנה האחרונה, בשנה וחצי האחרונה להיכנס לתחום של העיר החכמה עם ההתפתחויות שיש בנושא הזה, לכן שיתפנו פעולה מצאתי בזמנו את ... כספק שו"ב טוב יותר שבחנו עד אז, כאילו משהו בין לאומי עם הרבה ניסיון 150 ערים בארצות הברית, ושיתפנו איתם פעולה אבל העבירו את זה לטיפול בארץ, אנחנו לקחנו בחשבון, עקב העניין הזה שהחלטנו להיכנס לעיר הזאת ונכשלנו בעיר אחת עקב מחיר שמתחרה התאבד בעיריית ת"א ואנחנו עדיין לא מוותרים על העניין במיוחד ברעננה ואנחנו לקחנו פה בחשבון שיהיו לנו, שזה יעלה לנו

אולי יותר ממה שהמחיר בשוק ברגע זה, אבל להמשיך לעבוד עם העירייה זה מאוד אסטרטגי ואנחנו רוצים את זה, אז יכול להיות שפה ושם נצטרך לסבסד כמה דברים יש לנו כספי שיווק זה ילך לזה אין לי שום בעיה עם זה, יש לנו גיבוי עם זה אנחנו נשמח מאוד לעבוד. אם יש פרטים מסוימים על מוצר מסוים למה הוא ככה, ולמה הוא ככה רובי מכיר את זה יותר ממני.

מיכל הירש נגרי: דווקא אולי אם אתה אומר שאתם יודעים מראש אתם מסבסדים חלקים מסוימים אני אשמח לשמוע איזה חלקים.

שמעון אברבנל: זה לא משנה יש כסף מסוים ואיפה שצריך נסבסד ואנחנו יודעים.

מיכל הירש נגרי: שאתם מציעים את ההצעה אני מניחה שאתם יודעים מראש איפה אתם הצעתם מסובסדת.

שמעון אברבנל: יש מוצרים מסוימים.

מיכל הירש נגרי: אני אשמח לשמוע על איזה מוצרים מדובר שמראש הגשתם הצעה מסובסדת.

שמעון אברבנל: זה לא, יש לנו את העלויות שלנו פה, אנחנו יודעים שעלות של כזה מכרז בסביבות 11, עלות של מכרז כזה הוא מחירי שוק הוא מכרז כזה זה מאוד קריטי אבל זה לא.

מיכל הירש נגרי: שהעלות שלו היא 11 מיליון אז מה תסבסדו 5 מיליון?

רובי גיגליס: כן, כן. אנחנו ההצעה שלנו היא בפירוש מסובסדת, יש לנו דו"ח עלויות שמראה כמה הפרויקט היה עולה אם היינו ממשיים את כל כתב הכמויות. כולל מע"מ עם השירות זה עולה 11.998.445 אלף ₪ עלות בלי רווח.

שחר: כמה מתוך זה השירות?

רובי גיגליס: 360,000 ₪.

אורן מזרחי: יש פה דברים שאני לא בטוח שאתם מבינים את המשמעויות עד הסוף. תמחרתם פה מחשב דל אי 5 שעולה בשוק ב – 7,000 ₪ ב – 190 ₪ זה אומר שברגע שאתם זוכים במכרז העירייה קונה הרבה מחשבים היא תקנה את כל המחשבים דרך הדבר הזה, אתם על כל מחשב הולכים להפסיד אלפי שקלים אתם לוקחים את זה בחשבון.

שמעון אברבנל: יש פה אתה מדבר על אי 5, זה בפרק של המולטימדיה שהוא 3 יחידות.

אורן מזרחי: אני מדבר על מחשב דל, 7,000.

רובי גיגליס: כן, כן אנחנו כחלק מהרכישות שאנחנו עושים יש לנו מלאי בחסן

שמעון אברבנל: אנחנו עושים רכישות של מעל 30 מיליון ₪ בשנה.

אורן מזרחי: אין בעיה נזמין הרבה יותר.

שמעון אברבנל: מה שאנחנו אומרים שיש ציוד שרוכשים אותו ולא משתמשים, יש לנו כמה

מחשבים של 5A שיתכן שנוכל להשתמש בהם בציוד הזה, המחשבים האלה

כבר נמחקו מהספרים.

אורן מזרחי: המערכת הפעלה עולה לכם יותר.

רובי גיגליס: יש לנו מחסן עם 8,000 פריטים, יש פה עוד כמה וכמה פריטים שאם תסתכל

על המחיר שלהם, המחיר שלהם הוא לא מחיר שוק ריאלי, תשאל אותי כמה

עולה המחשב, הדו"ח עלויות שלי שעם הדו"ח עלויות הזה הגעתי ל – 12

מיליון ₪ כולל מע"מ בטח שהוא לא בסכום הזה המוצע שהגשנו. המחיר

שהגשנו מייצג את זה שהחלטנו החלטה אסטרטגית לממן חלק גדול

מהפעילות ולקחת את המכרז הזה בסכום שהגשנו.

אורן מזרחי: עוד פעם אני רוצה להתעקש אנחנו רוכשים סדר גודל של 500 מחשבים

בעירייה, על דבר כזה אתם הולכים להפסיד חצי מיליון ₪ בשנה רק על

רכישות מחשבים שלא קשורים למה שקורה כאן. אתם מבינים את זה?

רובי גיגליס: מבינים את זה.

מיכל הירש נגרי: רק עוד שאלה אחת אני חושבת שכל השאלות מתייתרות לעומת התשובה

שניתנה, איך אנחנו יודעים שההחלטה האסטרטגית שלכם לשכור, לסבסד

איך שלא נקרא לזה את ה – 5, 6 מיליון ₪ האלו לא נקבל אותה בדלת

האחורית, זה אומר שיום אחרי המכרז תבואו ותגידו תראו הרכבים האלה

דווקא הם פחות טובים ממה שהצענו עדיף לכם לקחת את אלה, ואז פתאום

העלויות קופצות או לחילופין אה זה בעצם לא בפנים, הרישיונות האלה לא

הוכנסו, כל מיני דברים שאנחנו לימודי ניסיון שמצמצמים את הפער בין מה

שהחלטתם לספוג לבין מה שבסוף קורה בפועל אל מול ההתנהלות היום

יומית מולנו.

שמעון אברבנאל: אנחנו יודעים מה אנחנו עושים אתם עובדים איתנו 15 שנה. אני לא חושב שקרה מקרה כזה.

מיכל הירש נגרי: לא קרה לנו מקרה כזה שהגשתם מכרז שאתם מסבסדים, לא קרה לנו מצב שהגשתם מכרז עם הפסד של 6 מיליון ₪.

שמעון אברבנאל: אני לא רוצה להיכנס לפרטים אחרים אבל יש, היום בשביל להיות במכרזים הוגנים במקומות אתה לא יכול להיכנס עם רווח, אין כזה מצב היום, לא במשרד הביטחון ולא, בסוף הדינמיקה משתנה, מוצרים משתנים אני לא יכול עכשיו להיכנס למה יהיה בעוד 3, 4, 5 שנים אם נישאר פה, אבל 15 שנה אנחנו עובדים בעירייה ו- 15 שנה אני בטוח שלא על כל דבר שעשינו הרווחנו כסף ולא בכינו, אנחנו אוהבים להיות פה רוצים להמשיך להיות פה ולקדם את העניינים המשותפים של העירייה ושל החברה שלנו.

אילנה בראף: אני רוצה לשאול שאלה עקרונית, לפני כן קיימנו שימוע עם חברת מוטורולה שנתנה מחירים יותר זולים, לטענתכם חייב להיות שגם מוטורולה מפסידה כסף כי הם טוענים אחרת?

שמעון אברבנאל: בוודאי.

רובי גיגליס: מוטורולה לא קונה ציודים יותר זולים.

שמעון אברבנאל: הוא לא יכול למכור יותר זול ממני הדבר היחידי שיכול טיפה לעלות לו פחות זה השוק שיש להם את ... שלהם שהוא עובד פחות טוב משלנו. אנחנו קונים את זה מאיטאצי אבל לא בהפרשים יש להם פיתוח, יש להם הטמעה, יש אינטגרציה לתוך המכשיר וזה רוב הכסף.

מיכל הירש נגרי: ואם זה כבר פותח והוטמע במקום אחר.

שמעון אברבנאל: זה אף פעם לא יהיה אותו דבר, יש עלויות אולי 80 אחוז, 80, 90 אחוז ממה שלנו עולה, גם פה איטאצי שמו גם הם רוצים להיות בסיפור הזה ונציג שלהם לא הגיע, גם הם מסבסדים את העניין הזה, עובדים איתם הרבה אבל אין מצב שמישהו פה בסכומים האלה מפסיד.

דבי סלוצקי: גם נבחרו ציבור נמצאים פה על השולחן יש להם גם שאלות.

מיכאל רייזמן: אתם אמרתם שאתם מוכנים להפסיד כסף אני רוצה לדעת למה.

שמעון אברבנל: דו"ח עלויות שלנו כמעט 12 מיליון, העלות שלנו בערך 7 מיליון, יוצא 5 מיליון או 5,5 מיליון שה ששמנו בחשבון שאנחנו נפסיד.

מיכאל רייזמן: אני שואל למה?

שמעון אברבנל: אמרתי זה אסטרטגי. בוא אני אספר לך בעיריית ת"א הגשנו מחירים טובים שגם איך הוא זה, סלקום החליטו לסבסד את זה עם תקציב של 80 מיליון שה הגישו ב – 16 מיליון שה וקיבלו את זה, הבנתי שבשביל אסטרטגיה במקום לעשות פרסום, נגיד שיש לך עיר חכמה כמו ת"א או רעננה ואתה עושה את זה בעיר כזאת מתקדמת תגיד את זה ולעשות את זה.

מיכאל רייזמן: רעננה זאת העיר הראשונה שלכם?

שמעון אברבנל: לא אנחנו עושים את זה בצורה אחרת במקומות אחרים אבל אנחנו עושים בערים.

מיכאל רייזמן: זאת אומרת אתם רוצים להשתמש בנו כמודל שיווקי למכור את העסק הזה דרך העיר שלנו למקומות אחרים.

שמעון אברבנל: זה רפיוטשיין זה רפיוטשיין זה לא למכור, אנחנו עובדים בעיריות ורוב העבודה זה להתקין מצלמות, להתקין מערכות פריצה ודברים כאלה אתה מתקין שו"ב שזה החלק הבסיסי שאתה מתקין אותו פעם אחת, זה התוכנה עושים יחד עם איטאצי אז יש להם ניסיון הם עשו 150 ערים בארצות הברית זה לא משהו שאני צריך פה, אנחנו עושים את זה איתם ביחד, אין פה איזה משהו, עושים אינטגרציה למה שיש, למה שקיים ומה שהיה ומה שקיים כי מחליפים בטח מערכת וממשיכים לעבוד.

עדי דיאמנט: בהמשך לשאלה הזאת אתם ניגשתם למכרזים דומים במקומות אחרים חוץ מתל אביב?

שמעון אברבנל: כן אמרתי.

עדי דיאמנט: כרגע יש עוד מכרזים שלכם פתוחים?

שמעון אברבנל: אין לנו משהו פתוח, נתיבות זה לא עיר חכמה.

רוני גיגליס: אני רוצה לרדת בכמה נקודות לפרטים הקטנים רק כדי להבין המערכת

השליטה הסנסורים האלחוטיים הצעתם את התוכנת שליטה ובקרה לסנסורים של גלקסי, של טלמרטיקס גלקסי, מחיר המדף שלה אם תתקשר תרים טלפון הוא 12,000 ₪,

מיכל הירש נגרי: הם אמרו.

רוני רצבי: בדיוק ההפיך, 215 אלף ₪ פי 17 מהמחיר הראלי. טלמרטיקס תוכנת שליטה גלקסי.

רובי גיגליס: תוכנת ניהול של כל הסנסורים היא תוכנה של אטאצי אתם דרשתם.

רוני רצבי: אני צריך טלמרטיקס גלקסי.

שחר: תת מערכת, של הניהול כמו שיש לווידאו ולמערכות הפריצה יש גם לסנסורים.

רוני רצבי: אני אוסיף אני אקשה, אני אוסיף ואקשה נגיד שאמרת לי תשמע אני מפסיד באחרים כאן אני רוצה כבילה, התקנה בסדר ואז אתה אומר סנסור, לסנסור מד לחץ מים אלחוטי אני לוקח טלמרטיקס אני אומר לך בעיה התדר תואם, יחידת הרדיו תואמת הכל תואם שאר הרכיבים הם לא טלמרטיקס.

רובי גיגליס: סליחה רגע תוכנת שליטה ובקרה לסנסורים אלחוטיים הגשנו את אטאצי.

שחר: נכון הם הגישו את אטאצי, אני אסביר הם הגישו את אטאצי במחיר שהם הגישו ואנחנו לא אישרנו את המערכת והם הגישו פריט חלופי ואז הם הגישו את, הם לא יכולים לשנות את המחיר ואז הם הגישו את טלמרטיקס.

רוני רצבי: כחלק מתהליך הבדיקה פריטים שלא אושרו.

שחר: נעשתה פניה מסודרת לכל החברות להגיש פריט חלופי שיעמוד בדרישות הטכניות מצד אחד ומחירו לא ישתנה מצד שני

רוני רצבי: צריך יחידת רדיו לאטום אותה ותדר ייחודי אני המלצתי על הפריט 450 מגה הרץ, אני צריך את ללכת עם כל היחידות שלי לתדר הנוכחי.

רובי גיגליס: אתה רוצה עכשיו לשנות את המחיר?

רוני רצבי: לא אמרתי לשנות את המחיר אמרתי אם אתה מבין את המשמעות של התהליך של מה שקרה.

רובי גיגליס: זה לא היה בכוונה, זה לא היה מכוון. אני רוצה להדגיש לא העלנו במקום

מסוים כדי להוריד במקום אחר, זה לא הכוונה, זה יצא ככה במקרה, עלית על איזה מקום.

מיכל הירש נגרי: תודה רבה לכם.

דבי סלוצקי: אחרי שקיימנו דיון פנימי הגענו להחלטה אילנה את יכולה לנסח את ההחלטה בבקשה.

אילנה בראף: **החלטה:** מה שאני מציעה לנסח את ההחלטה בצורה כזאת, לאחר ששמענו בכובד ראש את התשובות לשאלות גם של חברת מוטורולה וגם של חברת גיי וואן והבנו שיש פערים בטענות העובדתיות של כל חברה אבל שתי ההצעות יחד הם נמוכות בצורה משמעותית מהאומדן של העירייה, אבל בשים לב לתשובות המשכנעות של שתי החברות גם של מוטורולה שאומרת שהיא רווחית וגם של גיי וואן שהיא אומרת שהיא מוכנה לעשות את זה במחירי הפסד מכיוון שיש להם סיבות סובייקטיביות שמצדיקות את זה, אנחנו מקבלים החלטה לתת את המכרז לחברת מוטורולה אבל זאת בכפוף לקבלת חוות דעת מקצועית בכתב של היועצים המקצועיים שיבדקו את מידת שביעות הרצון של הרשויות המקומיות שהוזכרו על ידי חברת מוטורולה רמת גן ומודיעין וגם בדיקה מול ההתרשמות המקצועית של היועץ המקצועי של עיריית ת"א במכרז שבו חברת מוטורולה לא זכתה כדי להשתכנע שבאמת מוטורולה תוכל לעמוד במחירים שהיא נתנה למכרז זה.

מיכאל רייזמן: תודה רבה.

סוף דיון!