

Europese aanbesteding universitaire werkplekapparatuur rond

De kogel is door de kerk. Op 1 augustus jl. is bekend geworden dat de firma Bossers en Cnossen (B&C) uit Groningen de Europese aanbesteding voor werkplekapparatuur van de RUG heeft gewonnen.



In nauwe samenwerking hebben medewerkers van het Centrum voor Informatie Technologie (CIT), de afdeling Algemeen Bestuurlijk Juridische Zaken (ABJZ) van het Bureau, het Facilitair Bedrijf en een extern juridisch bureau bepaald dat Bossers & Cnossen op alle onderdelen als beste scoorde (kwaliteit, functionaliteit en prijs). Dit betekent dat de universiteit kwaliteitsproducten krijgt voor een zeer scherpe prijs. De komende vier jaar is B&C de hofleverancier voor pc's, laptops en beeldschermen.

Bestelportal

Het standaardaanbod bestaat uit een tweetal pc's: de standaard en de *heavy user pc*. Beide zijn van het merk HP. Er kan gekozen worden uit een 19 en een 22 inch LCD-monitor van Philips. De laptops zijn wederom van HP. Er is een gewoon en een zogenaamd *lightweight*-model.

Als er functionele redenen zijn om af te wijken van dit standaardaanbod, kan een *special* worden aangevraagd bij de demand manager van de faculteit. Er wordt dan een offerte aangevraagd waarna op basis van een offertenummer besteld kan worden. De specifieke procedure kan per universiteitsonderdeel verschillen.

Voor het bestellen van de producten is een bestelportal op de website ingericht. Bij sommige faculteiten is de aangewezen persoon hiervoor de demand manager; bij een andere faculteit of dienstinstelling mag iedereen werkplekapparatuur bestellen. Deze situatie is dezelfde als voor de aanbesteding. Er is slechts één verschil: de bestelportal is de enige methode om werkplek-

apparatuur te bestellen. Reden hiervan is dat via de portal processen worden gestart die de bestellingen geautomatiseerd in het B&C-systeem plaatsen.

Inruilen

Wat in veel gevallen nieuw zal zijn, is dat de leverancier de producten op de werkplek levert. De leverancier pakt ze uit, monteert de apparatuur en sluit deze aan. Doordat zowel de Servicedesk als de leverancier al voorwerk hebben verricht, kan direct met de nieuwe apparatuur aan de slag worden gegaan. Om bepaalde zaken vooraf (*precare*) en achteraf (*aftercare*) goed te kunnen regelen, wordt er contact opgenomen met de medewerker.

Ook nieuw is de mogelijkheid om oude apparatuur in te ruilen. Er wordt dan een korting gegeven op het bedrag van de bestelling. De voorwaarden staan op de website. De oude apparatuur wordt direct meegenomen zodra de nieuwe apparatuur wordt geleverd. Er wordt een

zogenaamde 'schone schijf bewijs' afgegeven bewijs als bewijs dat alle informatie op de harde schijf is vernietigd en dus niet op straat kan komen te liggen.

Scherpe prijs

Prijzen en producten staan per half jaar vast. Elk half jaar wordt gekeken of er opvolgers zijn van de aangeboden producten zodat niet met verouderde apparatuur hoeft te worden gewerkt. Via ingewikkelde contractuele methodes kunnen de prijzen niet sterk gaan variëren. De scherpe prijzen kunnen wel iets gaan veranderen, maar niet veel en altijd met een aanwijsbare reden.

De prijs die betaald wordt, is niet alleen de prijs voor het product. Er worden kleine bedragen betaald voor de levering op de werkplek, voor het vooraf installeren en labelen van de producten en voor de ongewone vierjarige garantie die aansluit op het voornemen om integraal apparatuur in vier jaar af te schrijven en te vervangen.

Via de website mogen de prijzen niet worden weergegeven vanwege het concurrentiebelang. Via de portal uiteraard wel. Voor meer informatie kunt u ook bij uw demand manager terecht.



Informatie over de Europese aanbesteding van werkplekapparatuur:

- www.rug.nl/medewerkers/ict/uw-pc
- De bestelportal: <http://pcbestel.service.rug.nl>