

De eerste DAS-uitvraag

Sinds kort biedt APS IT-diensten in samenwerking met DASmakkelijk een nieuwe aanbestedingsdienst aan voor het basis- en speciaal onderwijs: het dynamisch aankoopstelsel (DAS). Hiermee wordt het mogelijk om tegen lage kosten en rechtmatig hardware aan te kopen. Wij vroegen Peter van Kooten van stichting CPO Noordkwartier naar zijn ervaring met het DAS.

“Tegenwoordig wordt er binnen het primair onderwijs steeds meer met devices gewerkt. Dat zagen we ook terug op onze scholen. Veel scholen gaven aan een device voor elke leerling te willen hebben. Een grote investering, maar gelukkig was dit realiseerbaar met het dynamisch aankoopstelsel.

In het verleden hadden we door de aantallen die we kochten nooit te maken met Europese aanbestedingen. Dat was nu even anders omdat we 800 devices, tientallen oplaadkarren/oplaadkoffers, 800 headphones en toebehoren moesten aanschaffen. Ik wist dat ik niet op een Europese aanbesteding zat te wachten. Ik had namelijk geen zin om uitvragen uit te schrijven, lange procedures te volgen en veel geld te betalen voor een aanbesteding.

Ik raakte tijdens de BIC-dag in gesprek met de medewerkers van APS IT-diensten en zij wezen mij op het **D**ynamisch **A**ankoop **S**ysteem. Ze vertelden hoe dit systeem werkt en dat ze een stichting zochten voor een pilot. Tijdens de drie uur durende rit naar huis zette ik alles nog eens op een rijtje en sprak met mijn collega's van Marenland over het DAS. Tijdens deze gesprekken ontstonden er vragen, als: “krijg je wel een gunstige prijs, want de leverancier betaalt 4% van het totaalbedrag aan DASmakkelijk. Wat voor producten mag je uitvragen? Hoe lang duurt het proces? Wat kost het om deel te nemen? Hoe zorg ik ervoor dat ik geen product krijg dat ik niet wil?”

Nadat ik alles op een rijtje gezet had en dit besproken had met mijn directeur bestuurder, besloten we kennis te maken met de directeur van DASmakkelijk, de heer Roegies. We ontvingen hem op ons kantoor in Appingedam. We vroegen het hemd van het lijf en in een eerlijk en open gesprek kwamen we erachter dat DAS een heel mooi systeem is. Over één ding bleven we echter huiverig: zijn de prijzen echt gunstig, ondanks het feit dat de winnende leverancier 4% van het totaalbedrag moet afdragen? Tja, daar konden we maar op één manier achter komen!

Een dag later belde ik met de heer Roegies om hem te vertellen dat we een samenwerking wilden aangaan. DASmakkelijk zorgde voor de inschrijving bij Tendered, zodat we snel aan het werk konden. Ik kreeg een format voor de uitvraag van devices. Op een overzichtelijke en makkelijke manier kon ik mijn uitvraag uitschrijven. Wat heel fijn is: je uitvraag kun je zéér specifiek uitschrijven. Zo kom je niet voor verrassingen te staan. Tijdens het schrijven van de uitvraag had ik enkele vragen. Ik kon de medewerkers van DASmakkelijk te allen tijde bellen of mailen. Ze hebben mij tijdens het hele proces prima begeleid. De uitvraag werd nauwkeurig door de medewerkers van DASmakkelijk gelezen en gaven mij feedback als iets niet specifiek genoeg beschreven was. Alle definitieve aanpassingen werden in overleg met mij veranderd.

Toen de uitvraag definitief klaar was, werd deze door DASmakkelijk gepubliceerd. Zij maakten vervolgens een account voor mij aan op Tendered en Negometrix, zodat ik achter de schermen het proces kon volgen. Er werd door hen ook een planning gemaakt. Zo moest er bijvoorbeeld (telefonisch) overleg plaatsvinden voor de vragen die leveranciers naar aanleiding van de uitvraag hadden gesteld en ook over het verdelen van de punten van de offertes.

Toen kwam de dag van het beoordelen van de offertes. Je kijkt of de leveranciers aan jouw uitvraag voldoen en of zij misschien nog extra diensten aanbieden, die niet in de uitvraag worden genoemd. Zo heeft bij ons een leverancier gewonnen die een aanvullende garantie gaf op de devices. Pas als je de punten van de uitvraag hebt toegekend, zie je de prijzen en kun je hier punten aan toekennen. Dat betekent in praktijk dat de goedkoopste niet altijd hoeft te winnen. Zoals ik eerder al aangaf: we waren erg huiverig voor de prijzen, maar ik kan u vertellen dat de prijzen prima waren! Dat hoeft dus geen belemmering te zijn voor het uitzetten van een DAS-uitvraag.

Nadat we de gunning bekend hadden gemaakt, maakten we kennis met de leverancier. Ook hier hebben we tot nu toe prima ervaringen mee. Ze denken goed mee en zijn pro-actief.

Inmiddels heb ik de derde DAS-uitvraag uitstaan en de gunning zal in de zomervakantie plaatsvinden. U begrijpt hieruit dat ik zéér tevreden ben over de samenwerking met APS-IT diensten en DASmakkelijk!"