

Online veilen, wie pakt de winst, wie het verlies?

Bergen op Zoom heeft primeur in online sportveldenveiling



In veel branches is het al gemeengoed: E-veilingen. Tot aan het moment van prijsvorming is bij E-veilingen alles hetzelfde als bij een gewoon aanbestedingstraject. Het verschil en misschien het venijn zit hem in de staart, ofwel het traject van prijsvorming: de aannemers die hebben ingeschreven kunnen in een vastgestelde tijdsperiode online tegen elkaar opbieden. Gemeente Bergen op Zoom had wat betreft de sportvelden de landelijke primeur en koos op advies van Procensus en het Nic voor het instrument E-veiling bij de aanbesteding van drie natuurgrasvelden en één kunstgrasveld.

Auteur: Hein van Iersel

Het is nog donker als ik mijn tomtom opdracht geef koers te kiezen naar het stadskantoor van Bergen op Zoom. Om negen uur wordt ik verwacht om getuige te zijn van deze landelijke primeur. Zes deelnemende aannemers kennen dat probleem gelukkig niet. Zij hoeven niet op een onchristelijke tijd hun bed uit, maar kunnen via hun eigen inlogcode getuige zijn van dit unieke experiment in de sportveldenbranche. Ik ben niet de enige die geïnteresseerd is in het experiment. Ongeveer vijftien Berg op Zoomse ambtenaren uit allerlei beleidsvelden zijn ook geïnteresseerd in E-veilingen. Logisch,

want volgens Jelle Wenselaar van Het Nic is het instrument geschikt voor aanbestedingen op alle mogelijke niveaus: nationaal, Europees, en meervoudig onderhands. Belangrijk is wel dat er voldoende inschrijvers zijn, want anders kan het instrument zich tegen de opdrachtgever keren.

Bodverlaging

Bij online veilen is voornamelijk de prijs belangrijk. De opdrachtgever wil de laagste prijs en niets meer. Toch is het mogelijk om ook meer kwalitatieve gegevens mee te nemen, zoals kwaliteit van het product en levertijd. Vooraf moet dan door de opdrachtgever een soort puntensysteem worden opgezet. Inzet is dan niet de laagste prijs, maar de economisch meest voordelige inschrijving. Het essentiële verschil met een traditionele aanbesteding is dat een aanbieder bij E-veilen de kans krijgt zijn bod te verbeteren, lees zijn bod te verlagen. Bij de traditionele enveloppenstrijd is het bedrag in de envelop bindend. Het lijkt daarom logisch te veronderstellen dat E-veilen leidt tot lagere prijzen. René Jongmans van de Gemeente Bergen op Zoom: "Dat klopt, daarom doen wij het ook." Ook Wenselaar van Het NIC bevestigt dat: "E-veilen leidt tot bewezen lagere

prijzen, mits de opdrachtgever aan een aantal voorwaarden voldoet."

Wim Glaap van Procensus: "E-veilen lijkt mij een uitgelezen instrument voor de sportveldenbranche, omdat de concurrentie zo sterk is".

René Jongmans: "Ik ben recent aanwezig geweest bij een veiling van de Zeeuwse waterschappen, daar waren twee bedrijven tegen elkaar aan het bieden, die normaal het werk in onderaanneming aan elkaar uitbesteden."



Silvain van der Wielen, Procensus



Jelle Wenselaar, Het NIC



Biedingsscherm

Proefveiling

Omdat de gemeente, maar ook de betreffende aannemers geen ervaring hebben met E-veilen, start de ochtend met een proefveiling. De startprijs is 1 miljoen euro voor het leveren van een aantal 4x4 auto's. De aanwezige ambtenaren veren op. Iedereen wil wel zo'n auto. Binnen een kwartier loopt de startprijs terug van 1 miljoen naar 4 duizend euro. Lager kan niet, want iedere bod moet minimaal 5 duizend euro lager zijn dan het vorige bod. Wenselaar: "Over het algemeen geldt dat je het startbod zo hoog mogelijk moet maken. Het is niet slim om te openen vlak boven de prijs, die je hoopt weg te slepen. Je moet de markt de kans geven om zijn werk te doen."

Voorafgaand aan de veiling hebben alle aannemers bij Adviesbureau Procensus hun specificaties ingediend. Daarin staat precies omschreven met welke constructies zij in willen schrijven. Al deze constructies zijn door Silvain van de Wiel van Procensus beoordeeld en goed bevonden. Pas dan krijgt de aannemers een uitnodiging om aan de elektronische veiling deel te nemen.

Drie minuten

Om tien uur start de echte veiling. Wenselaar opent de speciale website waarop de veiling plaatsvindt en een voor een melden de deelnemende aannemers zich. In totaal doen zes aannemers mee, waaronder alle grote en bekende namen. Eén landelijke aannemer heeft bewust aangegeven dat hij niet aan een veiling mee wil doen, omdat hij daarmee slechte ervaringen heeft. Wenselaar houdt daarbij zijn mobiel scherp in de gaten: "Het is altijd mogelijk dat er iets mis gaat bij een van de aannemers. Daarom is er ook stevig geïnvesteerd in een doordacht systeem en stabiele verbindingen." Het bieden begint. Vooraf is bepaald dat de biedtijd een half uur is. Wel is het zo dat de concurrerende aannemers altijd drie minuten tijd hebben om te reageren op een bod. Dat betekent dat een biedingsstrijd in de praktijk altijd veel langer duurt. Volgens



Wim Glaap (uiterst links) en Rene Jongmans (uiterst rechts).

Wenselaar van Het NIC komt ook dit erg nauw: "Voor de opdrachtgever lijkt een half uur best lang. Die denkt dan al snel -kan dat niet in één kwartier-. De deelnemende aannemers moeten echter de tijd hebben een bod goed te overdenken. Wij hebben ook wel aanbestedingen gehouden waarbij het systeem de hele dag open stond. De aannemers konden dan nog aan de slag met leveranciers en onderaannemers voor een extra scherp bod van hun kant."

Lager

Ik vraag aan Jongmans, waarop hij denkt uit te komen: "Ik hoop op 1,1 miljoen." Van de Wiel van ProCensus gokt op 1,2 miljoen. Ook Glaap denkt dat 1,1 miljoen een reëel bedrag is. De bieding gaat overigens over een uitgekleeft pakket. Oorspronkelijk zat ook nog een Grassmaster-veld in het pakket. Deze constructie is eruit gehaald met het oog op zuiverheid. Rene Jongmans: "Sommige van de aannemers zijn dealer van Grassmaster en krijgen dus wellicht een grotere korting dan de andere aannemers. Desso wilde geen korting verlenen op de Grassmaster-constructie, maar alleen op een kunstgrasveld indien beide velden van Desso zouden komen. Dat vonden wij niet acceptabel. Wij hebben toen besloten dit veld apart aan te besteden." De prijs daalt heel snel naar 1,5 miljoen. Het gezelschap in Bergen op Zoom kan de bieding helemaal volgen. Wij kunnen precies zien welke aannemers met welk bod komen. De aannemers zien dat niet. Zij zien het bedrag dalen, maar weten niet welke aannemers in de strijd zitten, of van wie een bepaald bod is. Al snel valt op dat bepaalde aannemers eigenlijk voor spek en bonen meedoen. Zij brengen een of twee keer een bod uit, maar verdwijnen van het toneel voordat de biedingsstrijd op het eind loopt. Dit

lijkt mij duur leergeld. Alle aannemers hebben namelijk veel tijd geïnvesteerd in het opnemen van het werk en het inbrengen van de stukken. Na ongeveer een half uur begint het spannend te worden. Jongmans van de gemeente Bergen op Zoom: "Ik zit al wat meer op het puntje van mijn stoel dan normaal." Als het bod op 1.195.000 euro staat, zijn er nog twee aannemers over. Een ambtenaar naast mij mompelt: "Nu gaat het niet meer om de winst, maar wie het meeste verlies durft te nemen." Ook in de laatste minuten blijft het bloedstollend spannend en soms ook verrassend. Dan weer gaat de prijs met het minimum bedrag van 5.000 euro naar beneden. Het volgende moment wordt een gat geslagen van 30.000 euro. Iemand grapt: "Waar staat hier de AED?" Een aantal keren wordt de volle drie minuten extra veilingtijd volgemaakt voordat een tegenbod in de laatste traag wegtikkende secondes op het scherm verschijnt. Wim Glaap: "Ik denk dat we onder het miljoen eindigen." Dat laatste klopt niet helemaal. Het systeem geeft een melding dat Krinkels met een bod boven het miljoen de strijd gewonnen heeft. Van de Wiel: "De procedure is nu dat de winnende aannemer binnen 24 uur een inschrijfbiljet moet sturen met daarin een verantwoording van zijn prijs is gekomen, een opgave van de afgegeven korting en een overzicht van verrekenprijzen. Pas daarna wordt de voorlopige gunning verstuurd." Wenselaar: "Doorgaans levert dit geen problemen op, maar de prijzen in dit formulier moeten natuurlijk wel marktconform zijn."

Navolging

Iedereen pakt zijn koffers en gaat weer aan het werk. Glaap: "Wat mij betreft verdient dit navolging."

Marginale winst voor de opdrachtgever

"E-veilen was goed om een keer mee te maken. Ik ben ervan overtuigd dat de voorbereider en de opdrachtgever genoten hebben van de bewegingen. Maar ik weet ook zeker dat de uiteindelijke prijs niet of nauwelijks lager is dan bij een reguliere aanbesteding. Eenieder bepaalt van tevoren zijn bodem en slechts een enkeling laat zich verleiden om nog een keer lager te gaan. Ik ben ervan overtuigd dat op een werk van één miljoen het prijsverschil vijf- of tienduizend is. De marges in onze branche zijn flinterdun. Niemand zal 'ineens' zomaar extra vele procenten onder zijn bodem-prijs schrijven. We moeten met elkaar nut en noodzaak van procedures en ingewikkelde toestanden rondom aanbestedingen scherp in de gaten houden. "Wij doen graag mee aan aanbestedingen (via de bus of elektronisch), maar willen ervoor waken dat procedures in verhouding staan met het beoogde effect, zowel aan de opdrachtgevers- als opdrachtnemerskant. Wij roepen de opdrachtgevers en voorbereiders ook op om rekening te houden met deze balans.

Gosewin Bos, Oranjewoud Realisatie B.V.



Alleen maar verliezers

"Goed dat we eens zo'n veiling gehad hebben. De veiling werkt wel, want er is een laagste prijs uit de bus gekomen, maar uiteindelijk ben ik bang dat er alleen maar verliezers zijn in het uitvoerings-traject: enerzijds de aannemer, omdat het systeem verleidt tot veel te lage inschrijvingen - hij zal daarvan iets terug moeten verdienen op verrekening van meer en minder werk, maar zal het ook moeten zoeken in bezuinigingen en het minimaal voldoen aan de eisen. Daarnaast zal elke tegenslag problemen geven. Anderzijds zal het adviesbureau niet gelukkig worden, omdat de aandacht per bestekpost tot op het bot zal worden afgekloven." "Iedere onvolkomenheid -en die zit in elk bestek- zal reden zijn tot discussie. De opdrachtgever is in mijn ogen de grootste verliezer, omdat hij een marginaal product krijgt dat voldoet aan de minimale eisen. Er is een groot risico op overschrijding van kosten. De ervaring leert dat elektronische veiling goed kan werken bij aanbesteding van fysiek duidelijk omschreven producten (bijvoorbeeld 50 auto's van type X of 2.000 pennen van type Y). Een normale aanbesteding geeft toch meer rust en kwaliteit op termijn."

Theo Ceelen, CSc Ceelen bv.



Zijn er beveiligingsgevaaren, is er voldoende transparantie?

"Ook Nootenboom heeft meegedaan met veiling in Bergen op Zoom. Vier man rond de computer om de het proces te volgen, het was voor mij de tweede veiling en de eerste op sportgebied. Wij hadden van tevoren duidelijke afspraken gemaakt (begin en eindbedrag). Dit is noodzaak, anders zou je in een emotionele bui een te laag inschrijfcijfer kunnen produceren. Voordeel; als landelijk werkend sportbedrijf gaat er veel reistijd verloren in verband met aanbestedingen, dit wordt hierdoor veel beter. Wel wat vragen: zijn er beveiligingsgevaaren, is er voldoende transparantie?"

Dick Nootenboom, Nootenboom Sport bv.



Gemeente mag blij zijn

"Bergen op Zoom mag blij zijn. Al was het alleen maar omdat wij als Krinkels BV de veiling gewonnen hebben. Ik denk niet dat er een heel groot verschil is met een normale bieding. Het is wel belangrijk dat je de emotie binnen de perken houdt. Wij hebben dat gedaan door met meerdere mensen de veiling te volgen en de man met de meeste emotie niet aan de knoppen te zetten. Waar ik wel een probleem mee heb, is dat er klaarblijkelijk ook aannemers in het spel meedoen die meedoen om het meedoen en elkaar het verlies nog niet gunnen."

Jan Clement, Krinkels bv.

Procensus en Het NIC willen graag benadrukken dat E-veilen volledig voldoet aan de aanbestedingsbeginselen: non-discriminatie en volledige transparantie. Daarnaast is het bewaken van de integriteit van de aanwezige personen tijdens de E-veiling aan de kant van de aanbestedende partij erg belangrijk! Markt informatie mag niet zomaar op straat belanden. In feite niet anders dan bij een aanbesteding op traditionele wijze. In principe doen we er alles aan om niet de schijn tegen te hebben dat dit niet zo is. Iedereen conformeert zich hieraan voorafgaand aan het bijwonen van de veiling! Omdat dit ook geldt voor de redactie van Fieldmanager zijn de in het verhaal vermelde bedragen alleen illustratief, indicatief en berusten deze niet persé op de volle waarheid.