



E-veilen wordt populairder, zo merkt Sander Akkerman, vestigingsdirecteur Adviesburo De Meent in Meppel, aan het aantal mensen dat vragen over dit type aanbesteden stelt. Toch durft men vaak de stap ertoe nog niet te nemen. Adviesburo De Meent geeft daarom met softwarebedrijf CTM Solutions een uitgebreide workshop in E-veilen op het Nationaal Sportvelden Congres met een bijzondere, onvergetelijke insteek.

Auteur: Karlijn Raats

Met één druk op de knop

E-veilen is een weerspiegeling van de tijdgeest

Opdrachtgevers geven er nog altijd de voorkeur aan om traditioneel aan te besteden. Mede door de opkomst van social media bestaat sinds 2008 het elektronische aanbesteden, oftewel E-veilen.

Voordelen

Sander Akkerman kent voordelen: "Het scheelt tijd om elektronisch aan te besteden. Bij traditioneel aanbesteden ben je tijdgebonden. Als je niet op tijd inschrijft, mis je de boot. Nu kun je tijdens de aanbestedingssessie gewoon aanschuiven vanachter je computer." Vanaf het moment dat de sessie start, heeft een inschrijver in eerste instantie een vooraf bepaalde tijd (bijvoorbeeld

een uur) om scherper te bieden. Het kan zijn dat inschrijvers hierdoor angstig zijn dat ze geen bodem kunnen bepalen. Sander Akkerman: "Daar zijn alle inschrijvers zelf natuurlijk prima toe in staat. Iedere partij weet van zichzelf hoe diep hij wil zakken. Een aannemer moet wel standvastig zijn en zich niet in de waan van het moment laten verleiden door wat anderen doen en impulsief op de knop gaan drukken om bijvoorbeeld vijftienduizend euro te zakken." Volgens Akkerman zal er, als aannemers geen ander biedgedrag vertonen dan bij de traditionele aanbesteding, dan ook geen direct prijsvoordeel zijn voor opdrachtgevers. "Veel opdrachtgevers den-

ken dat ze een lagere prijs kunnen krijgen door E-veiling. Waarschijnlijk valt dat mee. Hele hoge eenmalige kortingen zullen bijvoorbeeld niet meer op voorhand worden gegeven, men hoeft immers maar net onder de laagste bidder te zijn om het werk aan te nemen." Wel ziet Akkerman andere voordelen voor opdrachtgevers. Doordat opdrachtgevers tot E-veilen overgaan, gaan ze mee met de tijd. Dat geeft een kennisvoorsprong naar de toekomst toe, aldus Akkerman. "Als Facebook een land zou zijn, zou dat het vierde grootste land van de wereld zijn. Je moet met de tijd van social media mee. Daar zitten legio kansen in: naast elektronisch aanbesteden kun je

bijvoorbeeld ook al met projectteams via internet mappen met elkaar delen, zodat opdrachtgever en opdrachtnemer in dezelfde bestanden werken. Dat levert veel efficiëntie op.

Een aannemer krijgt de traditionele uitnodiging met de vraag of hij zich wil inschrijven voor het in de markt gezette werk. Daarna is er de eveneens traditionele vragenronde waarin partijen nadere inlichtingen kunnen krijgen. Iedere partij krijgt een inlogcode, want via een link gaat een website de lucht in waarop het E-veilen gaat gebeuren. Op deze website kunnen aannemers inschrijven.

Hoe ziet een sessie E-veilen eruit?

De aanbesteding is, net zoals bij een traditionele aanbesteding, op een bepaalde dag en op een bepaald tijdstip. Op de website zijn alle inschrijvers te zien onder elkaar, geanonimiseerd voor de aannemers, maar voor de opdrachtgever is elke aannemer herkenbaar door het gebruik van verschillende kleuren. Iedere inschrijver ziet zijn eigen tijdbalk voorbij schrijden en heeft een vooraf bepaalde tijd om een bod te doen. Een staafdiagram op de site laat zien hoe de bie-

ding verloopt tussen alle partijen en waar je als inschrijver staat.

Het is niet mogelijk om als een dolle iedere minuut op de knop te drukken om te zakken. Een bod staat een bepaalde tijd, bijvoorbeeld vijf of tien minuten, vast. Het zakken van biedingen zijn door de opdrachtgever van tevoren in te stellen, bijvoorbeeld in stappen van vijfduizend euro. De aanbestedende dienst bepaalt de drempel in deze zakstappen. Op het moment dat de vooraf bepaalde tijd voorbij is, hebben de inschrijvers nog drie minuten de tijd om te reageren op het laatste bod. Indien er een lager bod wordt geplaatst binnen die drie minuten, gaan er weer drie minuten in, net zolang totdat er niet meer wordt gereageerd binnen drie minuten na het laatste gedane bod. Er zit dus geen eindtijd aan een E-veiling.

“Je ziet heel vaak dat biedingen de eerste drie kwartier niets doen. Dan staren alle partijen met z’n allen naar het scherm. In de laatste vijf minuten wordt het spannend en dan gebeurt het. Net zoals in de transfermarkt bij voetbal worden op het laatste moment de belangrijkste deals gesloten. Partijen tasten eerst af en kijken eerst wat anderen gaan doen. Niemand wil gelijk het achterste puntje van hun tong laten zien. Maar goed, nu beredeneer ik het vanuit de aannemerij. Als adviseur ben je het verlengde van de opdrachtgever en beleef je de aanbesteding op een hele andere manier. Wij zitten met de armen over elkaar te kijken naar het scherm en wachten af wat de inschrijvers zullen doen, dit betekent overigens niet dat het niet spannend is, hoor!”

Persoonlijk contact

Akkerman merkt op dat er ook wel wat verloren gaat bij E-veilen: de echte contacten tussen de aannemers en opdrachtgevers op het moment van de waarheid. De opdrachtgever heeft tijdens de traditionele aanbesteding contact met de mensen achter de inschrijvende bedrijven. “Aannemers en opdrachtgevers vinden het leuk dat er een aanbesteding wordt georganiseerd met de aanbestedingsbus. Inschrijvers komen een half uur van tevoren binnen, drinken een kop koffie en praten wat bij met elkaar. Ook is soms de spanning echt voelbaar. Als je dan rondkijkt, zie je hoe partijen uit hun ogen kijken en hoe gretig ze zich opstellen om het werk aan te nemen. Dat is een belevenis. En die charme ben je kwijt bij elektronisch aanbesteden.”

Demo

Akkerman kan een tipje van de sluier lichten van de E-veilingdemo die De Meent gaat houden op het Nationaal Sportvelden Congres. “Het zal gaan om een fictief werk. Maar alle partijen kunnen serieus gaan bieden en zien hoe een elektronische aanbesteding verloopt. De Meent gaat daarbij alles in zijn werking stellen om spanning in het proces te brengen.”

Emvi-aanbestedingen

De softwareprogramma's waarmee elektronisch wordt aanbesteed zijn wel in staat om de complexere Emvi-aanbestedingen mee te doen, maar worden daar nog niet vaak voor ingezet. Niet omdat de software impopulair is, maar omdat Emvi-aanbestedingen helaas nog geen vaste voet aan wal hebben binnen de aanbestedingswereld. Gunningen worden met name nog gedaan op laagste prijs, zeker nu het economisch een crisistijd is. Emvi-aanbestedingen (Economisch Meest Voordelige Inschrijving) is een type aanbesteding waarmee met name voordeel te behalen valt bij grote opdrachten zoals de herindeling van een volledig sportpark. Gunnen op Waarde is een vorm van Emvi-aanbesteden. Hierbij wordt de meeste waarde toegekend aan kwaliteit, uitgedrukt in een fictieve geldwaarde.

Toekomst

Akkerman geeft toe dat hij uiteraard niet in de toekomst kan kijken, maar durft toch een voorspelling te doen: “Binnen nu en een aantal jaar gaat E-veilen een vlucht nemen. Dan wordt er sowieso veel meer via digitale kanalen geregeld en daar is elektronisch aanbesteden een onderdeel van. Dit proces is onomkeerbaar, we moeten er onze ogen dus ook niet voor sluiten en ervoor zorgen dat de koudwatervrees voor deze aanbestedingsmethode snel wordt overwonnen in de markt.”



Sander Akkerman is vestigingsdirecteur bij Adviesbureau De Meent in Meppel.