

‘Prijs kan altijd lager’

Ongeveer 15 procent. Dat kunnen gemeenten besparen als ze papier inkopen via een elektronische veiling die het CIB organiseert. ‘Er zit altijd nog lucht in de laagst aangeboden prijs’, weet directeur Ewout van Haeften, die van meet af heilig geloofde in het positieve prijseffect van e-veilen.

TEKST: MARGUERITE TACHET*

De afspraak met directeur Ewout van Haeften van het CIB, het inmiddels verzelfstandigde Centraal Inkoop Bureau van de Vereniging Nederlandse Gemeenten (VNG), had niet op een beter tijdstip kunnen komen. In aanwezigheid van getuigen waren kort daarvoor de dozen geopend met de aanbiedingen van de leveranciers die deelnemen aan de elektronische veiling voor papier.

Europees aanbesteden

‘Kijk’, wijst hij op een van de dozen die elk een offerte en papiervoorbeelden bevatten. ‘Volgens de regels van Europese aanbestedingen is op de buitenkant de leveranciersnaam onzichtbaar.’ De eerste dozen arriveerden al een paar dagen eerder, maar de regels schrijven exact de datum en het tijdstip voor waarop ze geopend mogen worden. Van Haeften: ‘Zelfs een aanbieding die een minuut te laat komt, valt buiten de veiling.’

Het is de derde keer dat het CIB een elektronische veiling voor papier uitschrijft. ‘De eerste keer was dat volgens de toen geldende aanbestedingsrichtlijnen nog niet eens mogelijk’, herinnert Van Haeften zich. ‘Vooral het meermalig bieden, waarbij in tegenstelling tot Europese aanbestedingen deelnemers vaker dan een keer bieden, was destijds niet in de regels vastgelegd. De onbekendheid met elektronisch veilen was voor de CIB-directeur reden om te rade te gaan bij onder meer de landsadvocaat, een notaris en het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Uit dat ‘veldonderzoek’ bleek het belang van het nauwgezet volgen van het aanbestedingsproces.



Ewout van Haeften, directeur CIB Verkoop en Advies, heeft een heilig geloof in het positieve prijseffect van elektronisch veilen

‘Ingewikkeld is het niet, maar het luistert wel heel nauw’, stelt Van Haeften. ‘Bij eventuele klachten van een verliezende aanbieder ben je zo drie maanden verder. Met alle bijkomende kosten van dien. Bovendien wordt in de tussentijd een aanbesteding gestaakt en gebeurt er niets. Dat komt je op onnodig tijdverlies te staan.’

Lagere prijs

Een heilig geloof in het positieve prijseffect. Die overtuiging lag zo’n twee jaar geleden ten grondslag aan de eerste e-veiling die het CIB voor papier

organiseerde. ‘Van de laagst aangeboden prijs kan altijd nog 10 tot 15 procent af’, was de verwachting van Van Haeften. Twee afgeronde veilingen verder en met de derde op komst, weet hij zich door de praktijk gestaafd. ‘In vergelijking met de beginprijzen is er zo’n 33 procent bespaard’, rekt hij voor. Gemeenten die geïnteresseerd zijn in een Europese aanbesteding met e-veiling moeten dat vooraf aan het CIB kenbaar maken. ‘We hebben een duidelijke keuze gemaakt voor een commitment vooraf. We inventariseren wat de gemeenten gedurende de



contractperiode denken af te nemen. Daardoor kennen we de totale vraag en willen de leveranciers ook dieper met hun prijs gaan', legt CIB-directeur Van Haeften uit. 'Zonder dat commitment is de vraag van gemeenten onbekend, waardoor leveranciers niet weten waar ze aan toe zijn. Ze geven dan wel een prijs af, maar niet de laagste.'

Veel belangstelling

Van het geclusterd inkopen profiteren volgens hem vooral de kleinere gemeenten. 'Die ontberen de schaalgrootte om een inkoopvuist te kunnen maken. Ook hebben ze vaak niet de kennis in huis om professioneel in te kopen.' Van Haeften ziet nog een voordeel: 'De kos-

ten voor schrijven van het bestek en advies van de notaris en de jurist vervallen. Daardoor kan er ook substantieel op proceskosten worden bespaard.' Hoewel gemeenten en overheidsinstanties zich vooraf aan de elektronische veiling moeten committeren, blijft de belangstelling onveranderd toenemen, wijst de praktijk uit. Van Haeften: 'We zijn van rond de 1.000 naar 2.200 pallets gegaan. Voor de volgende veiling staat van één instelling nu al de vraag voor 400 pallets genoteerd', weet hij. 'Bij een volgende veiling zouden we daardoor nog hoger uitkomen. Maar we trekken de streep bij 1.500 pallets. Als we in één keer te veel pallets veilen, zouden andere par-

tijen gedurende de contractperiode geen kans op orders hebben. Daarmee riskeren we de markt lam te leggen. We zouden dan vraagmonopolist in het segment lokale overheid worden en daar zijn wij niet op uit.'

Psychologisch spel

Tegen het einde van het gesprek wijst Van Haeften resoluut de opmerking van de hand dat elektronisch veilen afbreuk zou doen aan de kwaliteit van het product. 'In Aalsmeer worden dagelijks bloemen op basis van kwaliteit geveild. Als het daar kan, kan het met papier ook. Maar omdat het nieuw is, is het nu nog een psychologisch spel. Deelnemers moeten daar nog aan wennen. Bedrijven die verhoudingsgewijs te weinig aan een geveilde order verdienen, doen de volgende keer niet meer mee. Daardoor draagt e-veilen op termijn bij aan marktstabiliteit.' «

* Marguerite Tachet is freelance journalist

Stappenplan elektronisch veilen

- 1 Uitschrijven Europese aanbesteding door aanmelding in Luxemburg en openbare publicatie.
- 2 Geïnteresseerde deelnemers vragen bestek op.
- 3 Indienen offertes en bijbehorende voorbeelden.
- 4 Beoordelen van offertes op basis van in bestek geformuleerde criteria.
- 5 Uitnodigen deelnemers voor de elektronische veiling.
- 6 Training deelnemers om ze met e-veilen bekend te maken (ondertekening certificaat als bewijs).
- 7 Op veilingdag bevestigen de bedrijven (onder toezicht van een notaris en een jurist) hun bod, daarmee is ook hun positie bekend.
- 8 De laagst aangeboden prijs is het startbedrag voor de veiling.
- 9 De deelnemers zien op het scherm niet wat de anderen bieden, ze hebben alleen maar zicht op hun bod en de positie die ze daarmee innemen (bijvoorbeeld 1, 2 of 3).
- 10 Door opnieuw een lagere bod te doen, zien ze of hun positie al dan niet verandert.
- 11 Het systeem bepaalt op het moment van sluiten van de veiling wie het laagste bod heeft uitgebracht (als er kort voor sluiting nog wordt geboden, wordt de veiling met enkele minuten verlengd, deze periode wordt automatisch door het systeem berekend).
- 12 De notaris spreekt voorwaardelijke de gunning uit.
- 13 De eerste 15 dagen na de veiling geldt een beroepsperiode waarin deelnemers bezwaar kunnen aantekenen, pas dan volgen de contractondertekening en de publicatie van de definitieve gunning.

TIPS!

- » Volg de regels van het Europese aanbesteden heel nauwgezet: dat is niet zo heel ingewikkeld, maar luistert wel nauw, fouten kunnen tot onnodige vertraging leiden.
- » Zorg dat het bestek klopt: om te voorkomen dat leveranciers hun invloed aanwenden bij het opstellen van de specificaties, moet worden gekozen voor objectieve productspecificaties, zoals bij papier de runability (het gemak waarmee papier door de printer gaat).
- » Zorg voor een goed functionerend veilingtool die ook standaarden kan omrekenen, bijvoorbeeld de vraagprijs per kilo papier versleutelen naar A3-formaat.
- » Registreer alle processtappen (tijdstip en handeling), bijvoorbeeld:
 - het officieel openen van de aanbiedingen en de aanwezige getuigen, stuur een kopie van deze verklaring naar alle deelnemers;
 - het begin van de veiling: wie er zijn ingelogd en hoe laat, wie er eventueel wat later is ingelogd.

