Marktplaats drukt kosten externe inhuur

Nederlandse overheidsinstellingen die met CTM Solution werken, publiceren hun aanbestedingen via een computercentrum in Stockholm en krijgen zo ook offertes binnen. Het bedrijf begon in het najaar van 2006, met een aanloop in mul zand vanaf 2002, en is nu de grootste van de commerciële platforms.

Tekst: **Peter Mom**

E-aanbesteden in de polder

Aanbesteden via internet kan forse besparingen opleveren, wordt al lange tijd gezegd. Toch bleef een doorbraak nog uit. Deal! schetst in een artikelenserie historie, stand van zaken en vooruitzichten van e-aanbesteden in Nederland, waar publieke en private partijen een delicate relatie onderhouden.

Deel 6: CTMSolution.nl

Vloeren, wanden, deuren, ramen, dakgoten: rond driekwart van wat bouwbedrijven allemaal leveren, kopen ze in. En dan gaat het om forse bedragen. Er moet veel te winnen zijn door dat inkoopproces te stroomlijnen, dacht Building Plaza, een organisatie die begin deze eeuw innovatie in de bouw stimuleerde. Tussen 2001 en 2005 was Marijn de Leeuw er betrokken bij een innovatieproject rond inkoop en calculatie, waarbij een wereldwijde pakketselectie resulteerde in de keuze voor het platform CTM Solution van het Zweedse bedrijf eusupply (zie kader). Building Plaza nam een licentie en wilde aannemers elektronisch laten inkopen. "Tien bouwbedrijven deden een jaar lang mee aan een pilot, maar het kwam niet van de grond", zegt De Leeuw. Waar e-aanbesteden volgens ProjectNed in het vorige deel van deze serie nog te vroeg kwam voor bouwopdrachtgevers, terwijl aannemers er wel aan wilden, had Building Plaza juist de ervaring dat aannemers gereserveerd waren bij het idee dat e-procurement hun eigen inkoop zou gaan ondersteunen.

Nationale verschillen

'By 2010 at least 50 procent of public procurement above the EU public procurement threshold will be carried out electronically', las De Leeuw in de Manchester Declaration, die alle EU-lidstaten eind 2006 ondertekenden. Deze Verklaring van Manchester kwam niet uit de lucht vallen; Brussel propageerde al enige jaren e-aanbesteden als instrument om de interne markt de bevorderen. Nederland werkte ondertussen aan een Aanbestedingswet. In oktober 2006 was De Leeuw daarom voor zichzelf begonnen met het bedrijf CTM Solution (eerst een eenmanszaak, vanaf eind 2007 een bv), dat distributeur van dat platform voor de Benelux werd. Overigens is CTM in België en Luxemburg niet actief.

Is CTM als Zweeds product wel geschikt om in Nederland en zes andere landen te worden gebruikt? Ja, zegt De Leeuw, de nationale aanbestedingswetgevingen zijn gestoeld op dezelfde EU-regels, ook die van niet-EU-lid Noorwegen. Voor toepassing van daarnaast bestaande nationale regels laat het systeem zich instellen.

Een voorbeeld van nationale verschillen is de communicatie tussen opdrachtgever en -nemer. In Zweden moeten aanbestedingsdocumenten offline worden opgesteld, versleuteld verzonden en door de ontvanger worden ontsleuteld. Omgekeerd ondergaan offertes zo'n procedure. CTM Nederland kent een aanbiedingskluis waar leveranciers offertes instoppen en die na sluiting van de procedure opengaat voor de aanbestedende dienst. Een ander voorbeeld: Denemarken verlangt

Een digitale marktplaats voor externe inhuurkrachten drukt de kosten aanzienlijk. "Een besparing op tarieven van 20 tot 30 procent is niet ongewoon", aldus Marijn de Leeuw.

het gebruik van digitale handtekeningen. De Leeuw: "Wij willen het proces optimaliseren, maar een digitale handtekening leidt tot kosten. Ik kan me wetgeving voorstellen die het verplicht, maar wij zullen het niet stimuleren. Als de klant het wil, kunnen we het in het systeem aanzetten, maar liever niet. Het werkt namelijk drempelverhogend."

Zendingswerk

Toen De Leeuw in het najaar van 2006 met CTM begon, was het nog veel missiewerk, zegt hij. "Automatisering is doorgaans een antwoord op lastige administratieve processen. Op zich geschikt voor aanbesteden, want dat ging met zo veel administratieve lasten gepaard dat men amper aan inkopen toekwam. Maar het vraagt een andere manier van werken. Een salescyclus van een jaar was heel gebruikelijk. Eerst een pilotje, om het laaghangend fruit te plukken. Maar de uitrol duurde vervolgens twee jaar. Anders werken gaat niet van vandaag op morgen."

> "De klant staat centraal. Ik wil focus. Ik wil de beste zijn. Met platform, gebruikers-training en helpdesk"

Behalve zendingswerk vond De Leeuw concentratie van dienstverlening nodig. "De klant staat centraal. Ik wil focus. Ik wil de beste zijn. Met platform, gebruikerstraining en helpdesk." Het streven is echter niet in graniet gebeiteld. Want al faciliteert CTM nu alleen nog inkoop door overheidsorganisaties, het sluit de private sector voor de toekomst niet uit. Wel streng in de leer toonde het zich na vragen naar ondersteuning bij inkoopveranderingstrajecten. "Daar hebben we nee tegen gezegd. Je kunt niet in alles de beste zijn." De vraag was wel aanleiding voor een partnerschap met het NIC, twintig jaar terug ontstaan uit het Rijksinkoopbureau. Het NIC en CTM verwijzen potentiële klanten naar elkaar, 150 NIC-adviseurs gebruiken het CTM-platform als bedrijfsmiddel en de organisatie heeft een minderheidsbelang in de bv. Samen zetten de bedrijven begin 2009 een marktplaats voor inhuurkrachten op, inmiddels ook bekend als de e-Cartotheek.

"Economische malaise voedde een behoefte om meer grip op externe inhuur te krijgen. De overheid wil het terugdringen. En een marktplaats bleek aan te sluiten op EU-regels. We konden hem in CTM configureren", aldus De Leeuw, die onlangs een taart ontving van Mark Bassie, deskundige op het gebied van flexibilisering van organisaties en professionalisering van externe inhuur. Hij had geturfd dat de vijftigste organisatie die in Nederland een marktplaats opende, dat bij CTM deed.

Marktkoopmanschap

De Leeuw noemt de marktplaats voor inhuurkrachten een succes. Van die vijftig faciliteert hij er twintig. Een organisatie kan meer 'segmenten' hebben, zoals de gemeente Amsterdam: zestien deelmarktplaatsen. Alle segmenten bij CTM optellend, komt De Leeuw aan zo'n vijftig stuks, waar in totaal circa vijfduizend personen ingeschreven staan. "In het begin kwalificeerden bedrijven als Capgemini zich als organisatie, die vervolgens met persoonlijke cv's kwam. Maar inmiddels gaat de sourcing breder en doen ook het mkb en zzp'ers mee. Dat was voor Amsterdam de voornaamste reden om eraan te beginnen." Kostenbewustzijn inspireert ook marktkoopmanschap. "Een besparing op tarieven van 20 tot 30 procent is niet ongewoon. Vaak worden contracten onbeperkt verlengd, tegen het oude tarief. Markttoetsing vond nauwelijks plaats. Nu wel. De budgethouder zei vroeger: ik wil Jantje. Die wordt nu niet uitgesloten, maar hij moet zich wel bewijzen."

De CTM-directeur is dus tevreden over zijn e-marktplaats, al signaleert hij wel een toenemende schaarste aan professionals. Een andere kanttekening plaatst hij bij het on- →

> De budgethouder zei vroeger: ik wil Jantje. Die wordt nu niet uitgesloten, maar hij moet zich wel bewijzen

EU-SUPPLY

De Zweed Thomas Beergrehn werkte vijf jaar als projectmanager bij McKinsey toen onderzoeks- en adviesbureau Gartner e-procurement gouden bergen voorspelde. Op de top van de internethype eind vorige eeuw ontwikkelde Beergrehn het platform CTM Solution (Complete Tender Management) om in 1999 in Stockholm het bedrijf eu-supply te starten, dat CTM ging exploiteren. Buiten Zweden wordt het inmiddels gebruikt in Noorwegen, Denemarken, Litouwen, Groot-Brittannië, Spanje, Portugal en Nederland. Beergrehn is nog altijd ceo. In Litouwen heeft CTM een rol als het Nederlandse TenderNed, in Noorwegen, Zweden en Engeland deelt het die functie met andere platforms. Dertig ontwikkelaars in Stockholm zorgen jaarlijks voor vijf releases met verbeteringen in bestaande functionaliteit en voor uitbreiding met nieuwe. CTM draait op computers in Stockholm, behalve voor Groot-Brittannië en Litouwen, die een eigen installatie wensten. Medio 2012 hadden zich in de acht CTM-landen 175.000 bedrijven als leverancier geregistreerd. In Nederland waren dat er 11.500.

derscheid tussen 2A- en 2B-diensten in de Bao (Besluit aanbestedingsregels voor overheidsopdrachten). Voor laatstgenoemde volstaat publicatie van opdracht en gunning en kan men in vijf dagen iemand inhuren. 2A-diensten kennen een zwaarder regime, dat een 'dynamisch aankoopsysteem' (DAS) nodig maakt. Na een 'vereenvoudigde aankondiging' kunnen mensen zich kwalificeren, waarna pas een gedetailleerdere offerteaanvraag volgt. "Je bent zo dertig dagen verder, Een gemiste kans voor het DAS", zo oordeelt De Leeuw. Waarom het niettemin wordt gebruikt? "Anders moet je een raamovereenkomst aanbesteden en zit je voor vier jaar vast. Wie kent zijn behoefte over vier jaar? Met een DAS heb je continu toegang tot de markt en ben je flexibeler. Daarbij komt dat een raamovereenkomst niet altijd tot tevredenheid leidt. Men kan niet altijd leveren, of soms alleen een junior."

Sluitingstijd

Het Complete Tender Management, waarvan CTM de afkorting is, omvat naast e-marktplaats ook e-veilen (circa 25 veilingen per jaar), e-contractmanagement (inmiddels worden 10.000 contracten via CTM beheerd) en e-aanbesteden. Het kan alle soorten procedures aan. Zorg en onderwijs komen relatief weinig voor in het klantenbestand. Over tarieven wil De Leeuw niets zeggen, behalve dat kosten per aanbesteding dalen als hun aantal stijgt. Voor leveranciers is deelname kosteloos. Ze hebben onbeperkt toegang tot support. CTM gaat ervan uit dat tevreden leveranciers voorwaarde zijn voor het beste aanbestedingsresultaat; het gaat zover dat klanten tegen sluitingstijd worden gebeld als ze voor hun offerte nog niet op 'verzenden' hebben geklikt.

In de via CTM geannonceerde tenders vormen onderhandse aanbestedingen een opmerkelijk groot aandeel. Vorig jaar waren er 673 meervoudig en 119 enkelvoudig onderhandse aanbestedingen (65 respectievelijk 11 procent). De overige 24 procent waren Europese en nationale aanbestedingen (250 stuks). Bij die laatste ging het grotendeels (voor 60 procent) om diensten. Leveringen waren goed voor 29 en werken voor 11 procent. Op 1 oktober 2012 stond de teller voor openbare aanbestedingen op 222. Daarmee is CTM de grootste van de commerciële platforms. Er werken negen mensen, allen consultants, over wie het klantenbestand is verdeeld. Iedereen doet in beginsel alles, inclusief in roulatie de helpdesk, maar niet de techniek (vaste contactpersoon voor Stockholm) en facturatie (De Leeuw).

TenderNed

Afleveringen in deze serie eindigen steeds met de opvatting van de geïnterviewde over TenderNed. Ook Marijn de Leeuw is geen fan van deze gratis overheidsvoorziening voor e-aanbesteden. CTM heeft samen met Negometrix, ProjectNed en CROW (Aanbestedingskalender) een klacht ingediend bij de Europese Commissie wegens marktverstoring.

De Leeuw: "Wij werken nu met versie 6.9.1, daar zit dertien jaar ervaring in. TenderNed is een basissysteem, maar klanten willen meer. Als behalve publiceren ook inschrijven via TenderNed verplicht wordt, maak ik me daar dus weinig zorgen over. Wij leveren veel meer. Voor klanten is het echter geen vooruitgang. TenderNed doet Europese en nationale aanbestedingen. Als de Haagse Inkoopsamenwerking (Binnenlandse Zaken, Verkeer en Waterstaat, kerndepartement Financiën – red.) voor aanbestedingen naar TenderNed moet, waar je voor marktplaats en contractmanagement niet terechtkan, kan ze daarvoor bij ons blijven, maar dan moet ze wel opereren op twee platforms. Dat is inefficiënt en ongemakkelijk."

Met de drie andere klachtindieners organiseert CTM op 1 november de Dag van het Elektronisch Aanbesteden, waar aanbieders van e-aanbestedingsplatforms zich kunnen presenteren. Bij sluiting van dit nummer wilde TenderNed volgens De Leeuw niet meedoen en werden pogingen ondernomen om van die weigering een toezegging te maken.