



Leverandørerne får typisk en time ved e-auktioner til at byde mod hinanden. Laveste byder vinder opgaven. Foto: Colourbox

IT
31.05.2011

E-auktioner presser prisen

Et stigende antal kommuner har fået øjnene op for at lade leverandører byde deres priser ned med e-auktioner. Tendensen vil kun fortsætte de kommende år, lyder vurderingen.

Sine Riis Lund

[Print](#) [Send](#) [Del](#)

sine@kommunen.dk

Vi kender situationen. Auktionarius spejder rundt i lokalet, gentager prisen endnu engang og lader så hammeren falde ned i bordet, efter at have udtalt ”første gang, anden gang, tredje gang”.

Princippet er lidt det samme, men i dag kan de kommunale indkøbere sidde foran computerskærmen og følge leverandørernes bud, og i stedet for højere priser bliver leverandørerne presset nedad på prisen.

Flere og flere kommuner begynder at vise interesse for e-auktioner, hvor leverandøren med den laveste pris får lov at levere kuglepenne, biler eller legepladser til kommunen.

”Der er en masse kommuner, som er undervejs til at overveje det, fordi man er begyndt at tale om de mulige gevinster, som det kan give,” siger udbudskonsulent Tommy Pedersen, der for nyligt gennemførte sin første e-auktion for Nyborg.

Kommuner spår stigning

København har arbejdet med e-auktioner i flere år, og her fornemmer man også stigende interesse for metoden fra andre kommuner.

”Jeg har klart indtryk af, at det er noget, som man gør mere og mere. Også fordi vi alle sammen bliver mere og mere understøttede af systemer, som kan håndtere det,” siger chefkonsulent Cecilie Førby fra Team Udbud og Kontrakter.

Indkøbschef i Viborg Per Tolstrup er da heller ikke i tvivl om, at de elektroniske auktioner stille og roligt vil vinde større indpas.

”I første omgang på områder, hvor varen lader sig standardisere ganske meget. På lidt længere sigt vil man sikkert også se auktionerne anvendt på lidt mere komplekse områder,” siger Per Tolstrup, der også er bestyrelsesmedlem i foreningen af offentlige indkøbere, IKA.

Store besparelser

Blandt årsagerne til udviklingen er, at der gennem de senere år er sket en øget professionalisering og opgradering af kommunernes indkøbsfunktioner, men kommunernes anstrengte økonomier spiller også ind.

”Nu er man jo i gang med at digitalisere og skære hjørner af stort set alle steder, og det her er så en af måderne at optimere indkøbsprocessen på,” siger Tommy Pedersen.

E-auktioner har allerede eksisteret i det private erhvervsliv i en del år, fortæller key account manager Thomas Gorr for public sales fra konsulent- og it-virksomheden Evenex. Han undrer sig over, at kommunerne ikke i større omfang har kastet sig over e-auktionerne.

”Der er et stort besparelspotentiale lige for næsen af kommunerne, så jeg forstår simpelthen ikke, at man ikke er kommet længere med det, end man er,” siger Thomas Gorr.

Han vurderer, at kommunerne forholdsvis nemt vil kunne finde besparelser på fem og måske helt op til ti procent ved at lade leverandørerne kæmpe om laveste pris.

Viborg har gennemført e-auktioner et par gange, og det har ifølge Per Tolstrup givet ”meget tilfredsstillende resultater” for så vidt angår prisen.

I Nyborg lavede man sin første e-auktion på 170 bærbare pc'er. Det gav en besparelse på 200.000 kroner i forhold til den sidst betalte pris. Tommy Pedersen er overbevist om, at e-auktioner helt generelt kan føre til billigere priser, og i Nyborg er auktionen med pc'er kun begyndelsen på en lang række auktioner.

Klar gennemsigtighed

Flere forklarer de billigere priser ved e-auktioner med, at leverandøren ved de almindelige udbud kun kan aflevere et enkelt bud og så håbe, at det er det bedste. Ved e-auktion kan leverandøren derimod blive ved med at give et billigere bud, hvis han kan se, at andre har budt lavere, og han endnu ikke har nået sin egen smertetærskel.

Trods prispres oplever firmaer og kommuner, som bruger auktioner, at leverandørerne tager godt imod auktionsformen. En væsentlig årsag er den simple fremgangsmåde og den meget gennemsigtige proces. Alt efter øjnene, der ser, så kan det dog også opleves som et problem for

nogle, fortæller Thomas Gorr. Al kommunikation er fuldstændig transparent, også i forhold til leverandørernes konkurrenter.

”Der er også nogle leverandører, der ikke gider være med, fordi de føler, at de bliver presset yderligere på prisen,” forklarer Thomas Gorr.

Det kan specielt forekomme i tider, hvor leverandørerne i forvejen har deres ordrebøger fuldt booket, og det var især et problem inden finanskrisen.

Vælg simple varer

Og leverandørerne kan sagtens finde ud af e-auktioner, særligt hvis kommunerne sørger for at informere ordentligt om processen, fortæller indkøbskonsulent Arne Bøgh Drasbæk i Merzell Danmark A/S, som formidler informationer mellem leverandører og indkøbere. Og rådet til kommunerne er klart: Gå efter det simple. Som eksempelvis computere eller kopipapir.

”Hvorfor gå efter nogle projekter, hvor du måske har en hel masse forskellige tildelingskriterier frem for at tage et produkt, hvor du er indifferent på vinderen og hvilket produkt du får, bare det opfylder minimumskriterierne,” spørger Arne Bøgh Drasbæk.

Til gengæld skal man holde sig fra projekter, hvor know-how eller erfaring betyder meget. Eksempelvis ved modernisering af en idrætshal.

Kommunerne har kun haft mulighed for at gennemføre e-auktioner siden 2004, da regelsættet i EU ikke tidligere har givet denne mulighed. Men i 2004 lavede EU en større opdatering af deres udbudsdirektiv, hvor e-auktioner og andre nye indkøbsformer blev indarbejdet.

It som barriere

Barrieren for kommunerne ligger da også et helt andet sted i dag. For eksempel i brugen af it som værktøj.

”Man skal vænne sig til at bruge en elektronisk platform til at udbyde ting, og allerede der begynder det at halte. Det er jo ikke alle kommuner, som har en elektronisk platform, hvor man laver udbud fra. Det har vi så valgt at have,” siger Tommy Pedersen fra Nyborg.

Diskussionerne om mulige gevinster ved e-auktioner bliver dog hyppigere og mere højlydte, samtidigt med at flere og flere begynder at anskaffe sig elektroniske platforme.

Arne Bøgh Drasbæk er derfor heller ikke i tvivl om udviklingen fremadrettet.

”Vi forventer en kraftig stigning. Vi mener kun, at det er et spørgsmål om, at indkøbere får øje for de muligheder, der ligger i det,” siger han.¶

“Der er et stort besparelspotentiale lige for næsen af kommunerne, så jeg forstår simpelthen ikke, at man ikke er kommet længere med det, end man er.”

THOMAS GORR, KEY ACCOUNT MANAGER, EVENEX

EU's definition af elektronisk auktion

- ▶ Ved elektronisk auktion forstås en gentagen proces, hvor nye og lavere priser og/eller nye værdier for visse elementer i tilbuddene præsenteres ad elektronisk vej efter den første fuldstændige vurdering af tilbuddene (...).
- ▶ Visse bygge- og anlægs- samt tjenesteydelseskontrakter, der involverer en intellektuel indsats, for eksempel projektering af arbejder, kan ikke gøres til genstand for elektroniske auktioner.
- ▶ Kilde: Europa-Parlamentets og Rådets direktiv nr. 2004/18/EF

“Vi forventer en kraftig stigning. Vi mener kun, at det er et spørgsmål om, at indkøbere får øje for de muligheder, der ligger i det.”

ARNE BØGH DRASBÆK, INDKØBSKONSULENT, MERCELL