

Sourcing Enterprise

Die Lösung für smartes Ausschreibungsmanagement
im Internet.



Als Einkäufer kennen Sie das.

Sie suchen etwas ganz bestimmtes, ein Produkt oder eine Dienstleistung, haben aber noch keinen passenden Lieferanten zur Hand. In zeitraubenden Einzelschritten fangen Sie nun an, Lieferanten zu suchen, Informationsanfragen herauszuschicken, Ausschreibungen zu formulieren und Angebote manuell und aufwändig auszuwerten. Bis zum eigentlichen Abschluss einer Transaktion vergeht viel wertvolle Zeit. Und im Nachhinein stellen Sie womöglich sogar fest, dass Sie die Leistung woanders doch kostengünstiger bekommen hätten.

Nicht so mit Sourcing Enterprise, der Lösung für Ausschreibungsmanagement von Healy Hudson: Es bietet Einkäufern die Möglichkeit, flexibel und schnell elektronische Informationsanfragen bei Lieferanten zu stellen und Ausschreibungen beliebiger Produkte und Dienstleistungen zu erzeugen.

Sourcing Enterprise – Ihre Vorteile auf einen Blick

Kosteneinsparung

- Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungspotenziale je nach Branche und Ausschreibungsobjekt zwischen 12 und 29%.
- Starke Reduktion Ihrer auf Papier geführten Unterlagen durch Online-Prozessablauf
- Volumenbündelungseffekte durch Bedarfsspezifikation und -standardisierung

Transparenz

- Preistransparenz durch Preis- und Entscheidungsmatrizen
- Revisionssicherheit durch Dokumentation von Einkaufsprojekten
- Effiziente Kollaboration aller Beteiligten während des gesamten Prozesses

Automation

- Wiederverwendbarkeit und Standardisierung Ihrer Ausschreibungsunterlagen
- Vereinfachung, Beschleunigung, Optimierung der Vergleichbarkeit durch systemgestützte durchgängige Verwendung von Vorlagen

Sourcing Enterprise – eine moderne Kommunikationsplattform für Einkäufer und Lieferanten

Sourcing Enterprise ist ein Softwaremodul, das sowohl als Stand-Alone-Lösung als auch voll integriert in unser elektronisches Katalogbestellsystem Professional nutzbar ist. Ausschreibungen lassen sich direkt aus dem Katalog-Content erzeugen oder umgekehrt als Katalog-Content einstellen.

Eine maximale Kollaboration zwischen allen am Sourcing-Prozess beteiligten internen und externen Parteien ist das Ziel von Sourcing Enterprise. Lieferantenbeziehungen können praktisch verwaltet und optimal genutzt werden. Je größer der Kreis potenzieller Lieferanten, desto stärker die Verhandlungsposition des Einkäufers!

Durch die geschickt durchdachte Struktur kommunizieren Einkäufer und Lieferanten während des gesamten Ausschreibungsprozesses wechselseitig. Sie als Einkäufer identifizieren potenzielle Lieferanten (Request for Information=RFI), holen Angebote

elektronisch ein und bewerten diese dann vollautomatisch mit Hilfe von Preis- und Entscheidungsmatrizen (Request for Quotation = RFQ). Am Ende eines solchen software-unterstützten strategischen Einkaufsprozesses verhandeln Sie dann mit den Lieferanten, die die spezifizierten Anforderungen am besten erfüllen, einen Vertrag.





Die Informationsanfrage (RFI) – Sourcing Enterprise findet heraus, was Sie suchen

Das Ziel

Das Ziel eines Request for Information (RFI) ist es, den vorhandenen Bedarf so zu spezifizieren, dass man ihn später ausschreiben kann. Außerdem sollen bereits erste Informationen über Lieferanten und deren Produkte erhalten sowie die Eignung des Unternehmens als potenzieller Lieferant eingeschätzt werden. Hierbei können Parameter wie Firmengröße, regionale Verteilung, Zertifizierungen oder Qualitätsstandard eine Rolle spielen. Im RFI-Prozess werden in der Regel noch keine Preisinformationen abgefragt.

Die unternehmensweite Bedarfsspezifikation

In dieser Phase entstehen Ausschreibungstexte, die dem Lieferanten Informationen über die Vorausschreibung bereitstellen, sowie Kriterienkataloge zur Erhebung der Leistungsmerkmale potentieller Lieferanten. Sourcing Enterprise ermöglicht Gruppenarbeit, Moderation und Aufgabendelegierung sowie die Kommunikation über Unternehmensgrenzen hinweg.

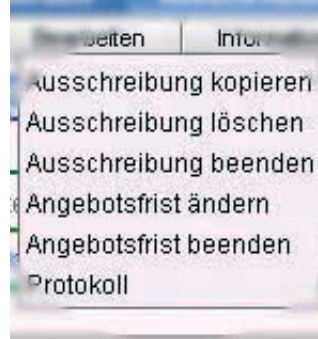
Lieferantensuche

Über eine kontinuierliche Lieferantensuche können bereits existierende sowie potenzielle neue Lieferanten categoriespezifisch identifiziert und zu Ausschreibungen eingeladen werden.

Das Ergebnis

Ergebnis des RFI-Prozesses sind standardisierte Leistungsbeschreibungen, anhand derer Sie später einfach und objektiv Ausschreibungen veröffentlichen und Gebote bewerten können.

Bewertung	Name
<input type="checkbox"/> 0	Aktiv Gebäudereinigu GmbH
<input type="checkbox"/> 0	Axel Schultz GmbH & Co. KG
<input type="checkbox"/> 0	King Sicherheit GmbH



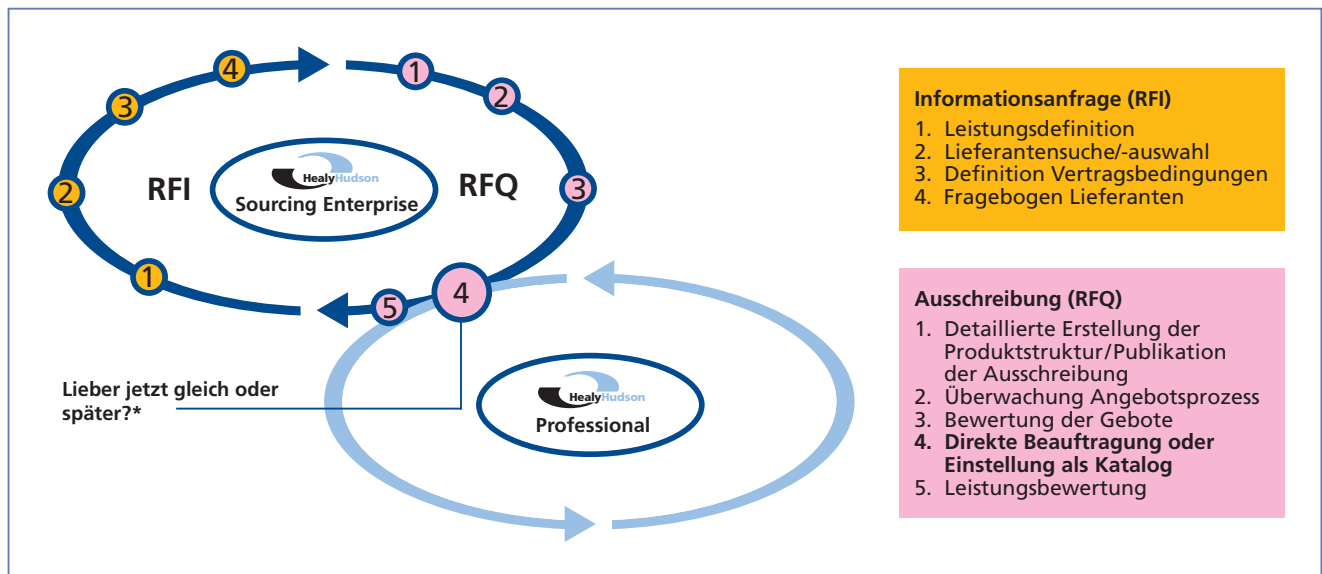
Die Ausschreibung (RFQ) – Sourcing Enterprise trifft die besten Entscheidungen für Sie

Das Ziel

Das Ziel des eigentlichen Ausschreibungsprozesses ist die Ermittlung eines geeigneten Angebots und der Vertragsabschluß mit dem am besten geeigneten Lieferanten. Sollte kein geeigneter Kandidat zu finden sein, müssen RFI- und/oder RFQ-Prozess erneut durchlaufen werden.

Die Veröffentlichung der Ausschreibung

Sobald Ausschreibungstexte, Kriterienkataloge und Produktstrukturen finalisiert sind, kann die Ausschreibung veröffentlicht werden. Damit erhalten eingeladene Lieferanten das Recht, ihre Angebote abzugeben. Eine Angabe von Ziel- oder Maximalpreisen ist dabei möglich.



* Die Ausschreibung ist beendet. Sie haben jetzt die Wahl, ob Sie den Auftrag direkt aus der Sourcing-Plattform heraus vergeben oder ob Sie das gewählte Gebot als Katalog nahtlos in Ihr E-Procurement-System übernehmen möchten (z.B. bei Jahres-Rahmenvereinbarungen für den Bezug von Büromaterial).



Alle Anbieter erhalten dann einen Online-Zugriff auf das Sourcing Enterprise-Tool, um die Anfrage im Internet zu bearbeiten oder sie herunterzuladen. Angebote können zur späteren Fortsetzung zwischengespeichert werden. Innerhalb der Ausschreibungsfrist können Angebote jederzeit zurückgezogen und neu abgegeben werden.

Die Angebotsbewertung

Nachdem die Lieferanten ihre Angebote abgegeben haben, werden vom Einkäufer die Antworten aller Lieferantenfirmen bewertet. Nach der Bewertung ist ein Vergleich aller Lieferantenfirmen möglich. Die Bewertung der Preise erfolgt automatisch vom System. Aus den Bewertungen der gewichteten Lieferantenanfragen und den Preisen generiert Sourcing Enterprise einen Vergabevorschlag für Sie.

Nun können Sie wählen, ob Sie den Vergabevorschlag annehmen und direkt beauftragen möchten oder ob Sie ihn erst einmal als Katalog ins Katalogbestellsystem übernehmen möchten.

Die Leistungsbewertung

Um Ihnen zukünftige Entscheidungen leichter zu machen, speichert Sourcing Enterprise automatisch alle Ausschreibungsinformationen für eine spätere Leistungsbewertung der Lieferanten.

Typischer Projektablauf in Enterprise Sourcing



Sourcing Enterprise ist sehr flexibel und kann die unterschiedlichsten Abläufe abbilden. Die Kernaufgabe des Projektteams der Einkäuferfirma ist die Bestimmung des Projektablaufs. Dabei legen sie fest, in welche Projektphasen unterteilt wird, welche Teilnehmer eingeladen und welche Rechte vergeben werden.

Um eine Ausschreibung zu starten, legt der berechtigte Benutzer (z.B. der Moderator) ein neues Sourcing-Projekt an. Er kann auch auf ein bereits durchgeführtes Projekt zurückgreifen, in dem er es kopiert bzw. Teile daraus wieder verwendet.

Das Gesamtdokument einer Ausschreibung (RFQ) besteht in der Regel aus dem Anschreiben und den Anhängen, der Produktspezifikationen in Form einer Tabelle und den gewichteten Fragen in einem Fragebogen.

Die Lieferanten erhalten die Einladung mit der Internet-Adresse (URL) der Ausschreibung und den Anmeldungsdaten. Ab diesem Zeitpunkt sind sie dann in der Lage, während der festgelegten Ausschreibungsfrist ihre Angebote zu bearbeiten. Nach Fertigstellung geben sie ihre Angebote ab.

Nachdem die Abschreibungsfrist abgelaufen ist, können die Einkäufer die eingegangenen Antworten bewerten. Nach der Bewertung ist es möglich eine Kommentierungsphase einzuleiten, so dass alle Einkäufer ihre Meinungen austauschen können. Die Kommentare können in die ursprüngliche Ausschreibung aufgenommen werden, und ein neuer Ausschreibungszyklus kann eingeleitet werden. Ansonsten wird die Ausschreibung beendet und das Einkaufsteam kann in die Nachverhandlungsrunde gehen.

Sourcing Enterprise – weitere Features

- Ausgefeiltes Rechtekonzept mit Benutzerrollen
- Log-Protokolle der Systemaktivitäten
- Frei definierbare Kategorienstrukturen zur Kategorisierung der Lieferantenleistungen
- GAEB-Schnittstellen zur Übernahme von Bauleistungsverzeichnissen
- Volle Multipositionsfähigkeit sowie Unterstützung umfangreicher Leistungsverzeichnisse und beliebiger Dateianhänge
- Aufmaßnahme über REB 23.00x verfügbar
- Alle Leistungspositionen gruppierbar nach eCI@ss, UN/SPSC, DIN276 oder eigenen Materialklassifizierungssystemen
- Unterstützung der Beschaffungsmarktforschung durch Anbindung von Lieferantendatenbanken, z.B. Kompass, Dun&Bradstreet Worldbase oder von ERP-Lieferantenlisten (z.B. aus SAP)
- Leistungsverzeichnis frei definierbar oder durch Übernahme von Positionen aus CaProfessional
- Spend Analysis-Verfahren: Ergänzung aller aus dem Katalogbestellsystem übernommenen Positionen mit exakten Verbrauchswerten der letzten Vertragsperiode



Unser Unternehmen – Elektronische Beschaffung aus einer Hand

Die Healy Hudson GmbH, hervorgegangen aus den beiden Anbietern CaContent GmbH und Healy Hudson Software AG, gehört zu den führenden Softwareanbietern Europas für den elektronischen strategischen und operativen Einkauf bei privaten Unternehmen, der öffentlichen Hand sowie Marktplätzen. Mit ihrer modular aufgebauten Software gilt Healy Hudson – BMEcat Initiator und offizieller Zertifizierungspartner des BME – als Spezialist für internetbasierende Lösungen zur Katalogbeschaffung, Ausschreibung, Lieferantenmanagement und -qualifizierung sowie Abnahme und Einbindung von elektronischen Katalogen.

Noch Fragen?
Wir sind für Sie da.



Healy Hudson GmbH
Peter-Sander-Straße 32
55252 Mainz-Kastel
Tel.: +49 6134 298-0

info@healy-hudson.com
www.healy-hudson.com

