

ELEKTRONISCH VEILEN

inzet voor maximaal resultaat

Vraag het de professionele inkoper en hij zal het beamen: er wordt geld verdiend met inkoop. Verbeteren van kwaliteit tegen een betere prijs. Verhogen van marges door verlagen van de kostenbasis. Uw organisatie opereert in een competitieve omgeving. Daardoor is er behoefte aan meer resultaat: maximaal inkoopresultaat.

De rol van de inkoper is het bepalen van de positie: de verhouding tussen leverancier en afnemer. Maar ook de positie die het inkooppakket inneemt binnen uw organisatie, het belang en de financiële waarde. Al deze factoren gebruikt u om de meest ideale onderhandelingsstactiek te bepalen en uiteindelijk daarmee resultaat te boeken: een lagere kostprijs voor een betere kwaliteit.

Optimaliseer marktwerking

Organisaties erkennen het belang van een professioneel inkoopproces, maar toch wordt inkopen nog vaak op een traditionele manier gedaan: één op één met de leverancier. Met internet-communicatie kan dat anders, de inkoper kan tegelijkertijd met verschillende leveranciers onderhandelen. Door dit juist toe te passen kan het rendement op uw inkoop sterk worden verhoogd.

Vooraf worden de marktpartijen gepositioneerd en wordt de inzet bepaald. Dit is expertise die bij de inkoper berust. U overweegt welke wijze van onderhandelen het meest optimaal is. Het gaat tenslotte om het maximaal stimuleren van de marktwerking.

Tijdens de elektronische veiling bepalen de marktpartijen onderling hun verhoudingen ten aanzien van uw inkooppakket. Deze inzet verhoogt de marktwerking aanzienlijk. U kunt dan ook zeker zijn dat u de beste marktprijs krijgt.

C-AUCTION: de transparante veiling

Technologie alleen is nooit voldoende. Dat geldt zeker voor elektronische veilingen. Internet maakt communicatie eenvoudiger en stimuleert marktwerking.

Maar belangrijk voor een goed verloop is de transparantie van het onderhandelingsproces. Voor een goed resultaat is tactiek van belang. Tactiek die vooraf wordt bepaald en ruimte geeft aan leveranciers. Ruimte om te bewegen zodat zij de beste aanbieding voor uw organisatie realiseren. De techniek is ondersteunend aan dit proces.

Met C-AUCTION heeft u een gebruikersvriendelijk en doordacht instrument in handen. Het stelt u in staat om uw positie en tactiek nog verder vorm te geven. En zonder risico's voor de uitvoering. Want vooraf optimaliseert u de markt met het doorrekenen van 'wat-als' scenario's. Het is tenslotte uw gemak dat wordt gediend.

Vorbereiding: de winstgevende factor

C-AUCTION is een instrument ontwikkeld voor de inkoper. Na een aantal veilingen is uw organisatie in staat elektronische veilingen zelfstandig uit te voeren. Belangrijk hierbij is de relatie tussen uw leveranciers en uw organisatie. Het vraagt om een goede voorbereiding en doordachte aanpak zodat het ook de moeite waard is voor uw leveranciers om deel te nemen. Belangrijk meetpunt bij de inzet van tactische inkoopinstrumenten is het behaalde resultaat. Het gaat uiteindelijk om de realisatie van uw inkoopdoelstellingen.



De markt doet het werk

Bieder	Totale Kosten	Bieding	Korting randassortiment (procent) ↑
[1]	100'799,73	29'800	50,00
[2]	107'525,09	34'000	44,00

Uw overzicht - direct inzicht in de markt. De prijsontwikkeling wordt door de leveranciers onderling bepaald en u volgt dat real-time!

Veiling Kantoorartikelen

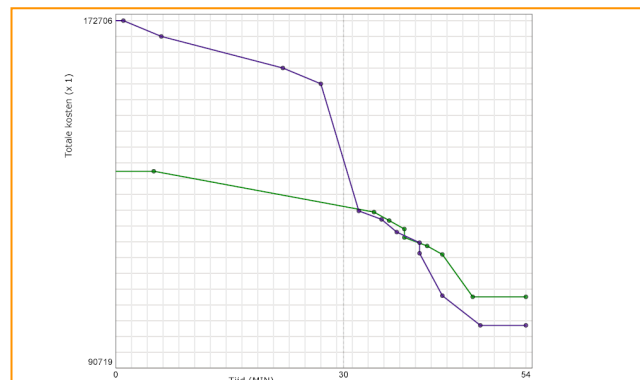
27-mei-2009 14:04:23 CEST
 Van: ...
 Aan: ...
 Welke prijs moeten invullen voor het kernassortiment kantoorartikelen? Omdat de opgegeven prijs van het kernassortiment kantoorartikelen niet kan worden ingegeven.

27-mei-2009 14:05:50 CEST
 Contact
 Van: ...
 Aan: ...
 Beste mevrouw
 Wij verzoeken u de helpdesk van Commercehub te contacteren.
 Met vriendelijke groet,

Uw gemak - Tijdens de veiling is alleen communicatie mogelijk via een elektronisch berichtenbord. Wel zo verhelderend!

Tijd	Gebeurtenis	Resultaat	Systeem
2009-05-27 13:00:39 CEST	Bidoverview for	successfully sent to	system
2009-05-27 13:00:37 CEST	Bidoverview for	successfully sent to	system
2009-05-27 13:00:37 CEST	User state change:	Auction Closed.	system
2009-05-27 14:59:07 CEST	System state change:	waiting for final closing by purchaser,	system
2009-05-27 14:54:00 CEST	System state change:	no new bids in extension, auction pre-closing.	system
2009-05-27 14:53:00 CEST	System state change:	new bids, re-extend auction.	system
2009-05-27 14:48:13 CEST	Transaction signed and committed (ticket: 24313)		system
2009-05-27 14:48:00 CEST	System state change:	new bids, re-extend auction.	system
2009-05-27 14:47:46 CEST	Transaction signed and committed (ticket: 24312)		system
2009-05-27 14:45:01 CEST	System state change:	new bids, re-extend auction.	system

Uw proces - het veilingproces (alle handelingen) worden in een logboek bewaard en vormt daarmee een bewijsstuk van correct gebruik.



Uw veiling - het gaat tenslotte om het resultaat...

Voordelen C-AUCTION

- Positioneer uw inkooppakket op basis van totale kosten
- Ontwikkel een optimaal prijsbesef van de huidige markt.
- Bepaal uw prijsstrategie met behulp van C-AUCTION
- Realiseer uw inkoopdoelstellingen en maakt resultaten inzichtelijk
- Verkort de daadwerkelijke onderhandelings tijd door een goede voorbereiding
- Definieer uw tactiek op basis van de markt voor een zo competitief mogelijk inkooppakket
- Gebruiksvriendelijke omgeving met de identiteit ('look') van uw organisatie
- Volledige 'audittrail' in een veilige omgeving bewaakt de integriteit van u en uw leveranciers

Profiel

Commerce-hub levert oplossingen voor e-sourcing, elektronisch aanbesteden e-veilen, vendor en contract management. Met succes in zowel de private als publieke sector, zoals klanten als ING, BAM, UWV, NUON, DPA en Significant bewijzen. Geïntegreerd in een complete werkomgeving stimuleren onze oplossingen samen- en inzichtelijk werken.

Bij het optimaal benutten van onze mogelijkheden staat u er niet alleen voor. Wij beschikken over een complete service afdeling: van een helpdesk voor snelle antwoorden tot daadkrachtige consultants met een diepe kennis van onze instrumenten en de inkooppraktijk.

Indien u meer informatie over onze diensten wilt hebben of een afspraak wilt maken dan kunt u contact met ons opnemen via telefoonnummer 020 462 1920 of per e-mail info@commerce-hub.com