

Sourcing. Well integrated.

Anfrage & Angebot

Strategischer Einkauf leicht gemacht.

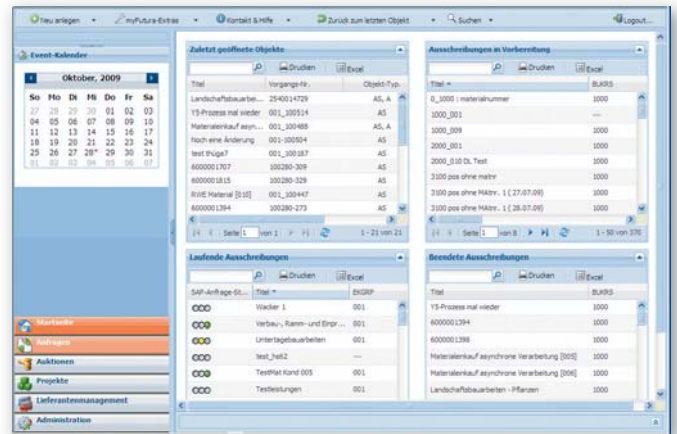
Strategische Vorteile nutzen

Sie möchten eine Anfrage an eine bestimmte Anzahl Ihnen bekannter Lieferanten senden oder offen ausschreiben? myFutura verwaltet für Sie die Ausschreibungsunterlagen, übernimmt die Kommunikation mit den Lieferanten, nimmt Angebote entgegen und ermöglicht Ihnen per Mausklick eine komfortable Angebotsanalyse.

Überlassen Sie die Routinetätigkeiten myFutura und nutzen Sie die strategischen Vorteile, die Sie mit myFutura verwirklichen können.

Wettbewerb erhöhen, Prozesskosten senken, Bearbeitungszeiten verringern

Preise sind eine Frage des Wettbewerbs. Mit myFutura können Sie in einem Zug Prozess- und Kommunikationskosten sparen und gleichzeitig den Wettbewerb durch vollständige Transparenz und die Ausweitung des Bieterkreises erhöhen. Die Zeiten für die Bearbeitung einer Ausschreibung werden aufgrund der durchgängigen und medienbruchfreien Unterstützung durch myFutura erheblich verkürzt. Das Ergebnis wird Sie überzeugen.



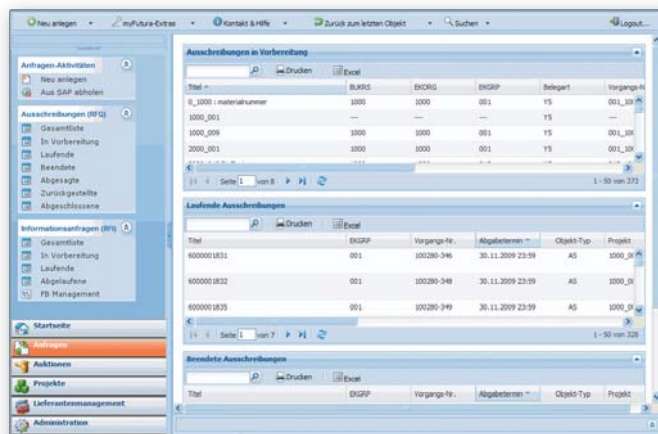
Hohe Flexibilität im Beschaffungsprozess

Sie müssen im gesamten Beschaffungsprozess, in der Definition des Leistungsverzeichnisses und der Lieferantenauswahl flexibel bleiben und gleichzeitig Transparenz, Gleichberechtigung und Revisionsicherheit garantieren?

myFutura bietet umfassende Protokollierungs- und Dokumentationsfunktionen sowie ein integriertes Änderungsmanagement. Im Falle von Änderungen oder mehreren Verhandlungsschritten garantiert Ihnen das myFutura Versionierungsmanagement zudem Zugriff auf die Daten aller relevanten Angebotsphasen.

Mehrstufige Leistungsverzeichnisse

Sie möchten eine strukturierte Ausschreibung mit vielen Einzelpositionen erstellen? Mit myFutura können Sie eine komplexe Anforderung in ein klar strukturiertes und mehrstufiges Leistungs- oder Materialverzeichnis umsetzen.



Folgen Sie dabei Ihrem bevorzugten Workflow: Sie können ein Leistungsverzeichnis online über den myFutura LV-Editor erstellen, ein bestehende Leistungsverzeichnis über unsere XML-, GAEB- oder MS Excel-Schnittstelle einlesen oder Anfragen aus SAP R/3 übernehmen.

Quality first – So sichern Sie sich hochwertige Angebote

Qualität ist das A und O einer langfristigen Lieferantenbeziehung. Doch wie bildet man Qualität in einem teilweise anonymisierten Prozess ab? In myFutura ist der qualitative Aspekt eines Angebots oder eines Lieferanten Bestandteil des gesamten Beschaffungsprozesses. Nur die Lieferanten, die vom Einkäufer nach der betreffenden eCI@ss oder LB-DIN klassifiziert wurden, erhalten die Ausschreibung.

Das sogenannte Sealed Bid Verfahren wurde in Verbindung mit unseren Kunden praxisnah entwickelt und dient einer getrennten Beurteilung von technischsachlichem und kaufmännischem Angebot. Die Angebote werden zunächst auf Basis einer qualitativen Prüfung bewertet und erst in einem zweiten Schritt in die Preisspiegelanalyse überführt. So stellen Sie sicher, dass nur eingekauft wird, was Ihren qualitativen Anforderungen entspricht.

Lieferantenbeziehungen modernisieren

Mit myFutura machen nicht nur Sie, sondern auch Ihre Lieferanten einen Schritt vorwärts. Das System erfordert weder eine Anfangsinvestition noch die Installation einer Software von Ihren Lieferanten. Ihre Lieferanten brauchen nur Internetzugriff und einen üblichen Internetbrowser. Gleichzeitig schützt unsere Sicherheitsarchitektur alle Informationen vor Zugriffen Dritter.

Das myFutura Benachrichtigungsmanagement stellt sicher, dass Ihre Lieferanten per E-Mail jederzeit über alle Anfragen und Änderungen auf dem Laufenden gehalten werden. Da die Handhabung des Systems unkompliziert ist und kaum eine Einarbeitung erfordert, können Ihre Lieferanten schon bald Ihre Bearbeitungszeiten durch den Einsatz von myFutura senken.

Neue Möglichkeiten der Verhandlungsführung

In myFutura lässt sich eine Verhandlungsrunde mit minimaler Vorlaufzeit und minimalem Aufwand für alle Beteiligten innerhalb kürzester Zeit durchführen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass Sie mit myFutura Auktionen im Vergleich zur klassischen Vorgehensweise signifikante Preisvorteile erzielen können.

Mit myFutura Auktion können Sie sowohl Einkaufs- als auch Verkaufsauktionen realisieren. Und dabei müssen Sie sich nichts vorschreiben lassen: Weitreichende Konfigurationsmöglichkeiten erlauben Ihnen, die Spielregeln und den Transparenzgrad einer myFutura Auktion bis ins Detail auf die Anforderungen Ihres Projekts anzupassen.

eSourcing International

myFutura wird mittlerweile in vielen europäischen Ländern sowie den USA eingesetzt. Das System ist in fünf Sprachen verfügbar, und unser Support bietet Ihnen und Ihren Lieferanten Unterstützung in diesen Sprachen.

Ihr Vorteil bei myFutura

- Erhöhung des Wettbewerbs innerhalb der bewährten Ausschreibungsvorgänge
- Ausweitung des Bieterkreises bei Reduktion der Prozesskosten
- Signifikante Reduktion der Einkaufspreise z.B. durch Online-Auktionen
- Erhöhung der Transparenz und Effektivität im gesamten Ausschreibungsprozess, von der Bedarfsdefinition über die Angebotsanalyse bis zur Vergabeentscheidung
- Signifikante Zeit- und Kosteneinsparungen in der Nachverhandlungsphase

- Steigerung der Effektivität im gesamten Ausschreibungsprozess
- Durchgängiger Workflow ohne Medienbruch
- Erhöhung des Wettbewerbs
- Ausweitung des Bieterkreises bei gleichzeitiger Senkung der Prozesskosten
- Signifikante Kosteneinsparungen durch neue Möglichkeiten der Verhandlungsführung
- Erhöhte Datenqualität und Revisionsicherheit
- Entlastung von Kommunikations- und Kontrollaufgaben