

Einkaufs- & Verkaufsauktionen

Optimale Ergebnisse durch Auktionen.

Preisvorteile erzielen

Online-Auktionen bringen Ihnen weitreichende Vorteile in der Verhandlungsphase. Im Vergleich zu herkömmlichen Verhandlungen können Sie durch den Einsatz von Online-Auktionen weitere Preisvorteile erzielen, da der Einkaufspreis aufgrund der Sichtbarkeit der Konkurrenzangebote vermindert wird. myFutura Auktionen ermöglichen:

- die nahtlose Integration von Online-Auktionen in den Beschaffungsprozess
- sowohl Einkaufs- als auch Verkaufsauktionen
- die individuelle Anpassung von Auktionen durch die Konfiguration der Spielregeln
- einen zweistufigen Prozess mit Abgabe eines Startangebots und der Auktionsteilnahme
- signifikante Zeit- und Kosteneinsparungen in der Nachverhandlungsphase

Die Vergabeentscheidung beschleunigen

Sie haben Angebote vorliegen, die etwa gleichwertig sind? Mit wenigen Mausklicks für Sie und Ihre Lieferanten können Sie in myFutura eine Online-Auktion auf Basis bestehender Angebote durchführen. So gelangen Sie auf effiziente Weise zu einem abschließenden Ergebnis.

myFutura Auktionen – flexibel und leistungsstark

myFutura Auktionen lassen sich nahtlos in den Einkaufsprozess integrieren. Per Mausklick können Sie vorliegende Angebote in Startgebote einer Auktion überführen. Sie können sowohl Einkaufs- als auch Verkaufsauktionen (inverse and reverse auctions) durchführen und aus verschiedenen Auktionstypen den für Ihren Bedarf geeigneten Typ wählen.

Die Spielregeln selbst bestimmen

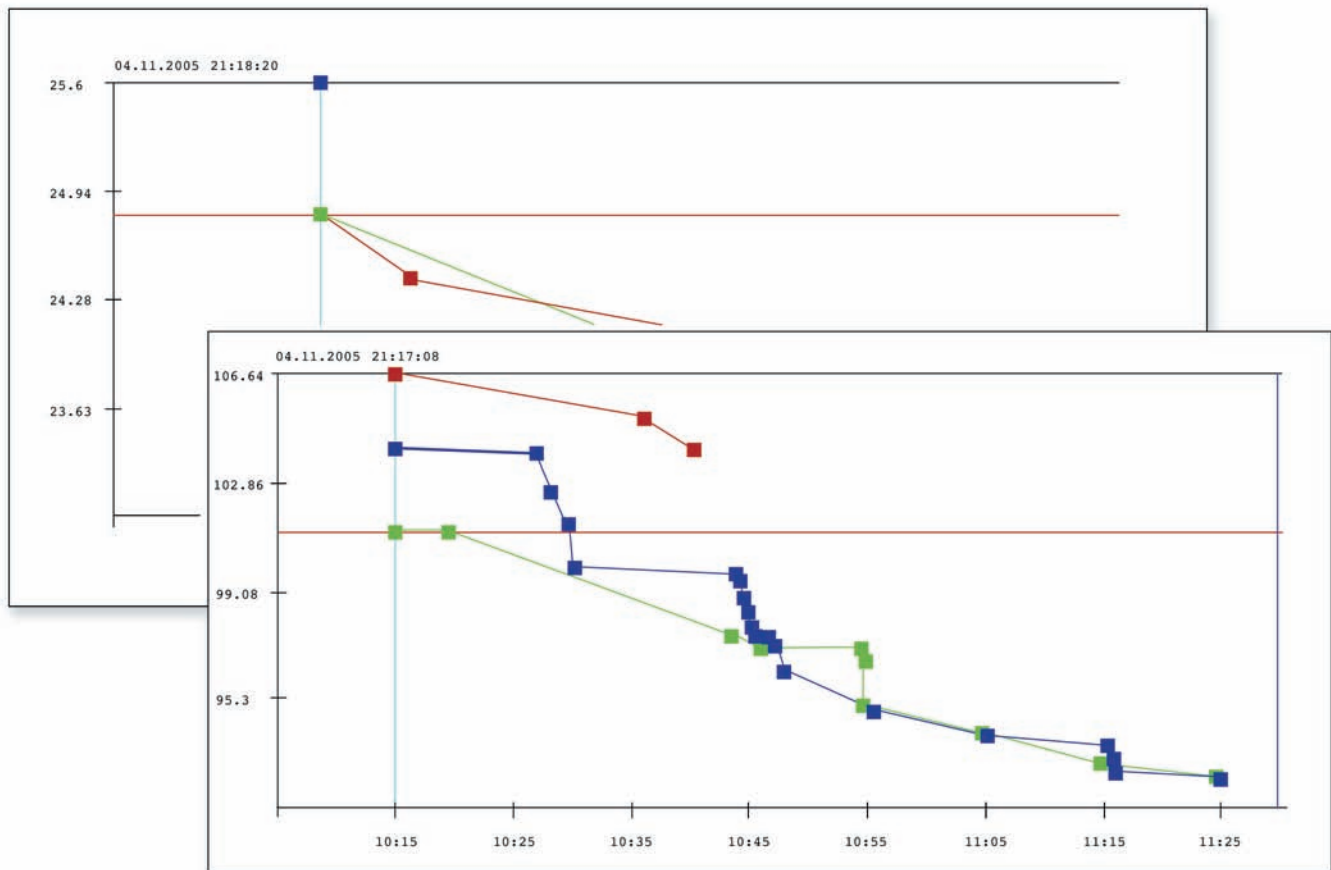
Die Ausgangssituation der Lieferanten und der einkaufenden Organisation kann von Einkaufsprojekt zu Einkaufsprojekt sehr unterschiedlich sein. Ist Ihrem Lieferanten die Anzahl der Mitbewerber bekannt? Sollen die Konkurrenzpreise ersichtlich sein? Welche Gebotsstrategien möchten Sie zulassen, welche nicht? Jede myFutura Auktion können Sie selbst durch die weitreichenden Konfigurationsmöglichkeiten von Transparenzgrad und Spielregeln individuell an die Anforderungen Ihres Projekts anpassen.

Quality first – So können Sie Qualitätskriterien in eine Auktion einfließen lassen

Qualität ist das A und O einer langfristigen Lieferantenbeziehung. Doch wie bildet man Qualität in einer Auktion ab? In myFutura können Sie die Konkurrenzsituation in einer Auktion durch die Bewertung der Startangebote beeinflussen. So können Sie einem Lieferanten aufgrund seiner im Vergleich höheren Service- oder Produktqualität einen Bonus geben.

Einfache Handhabung für Ihre Lieferanten

Das System erfordert von Ihren Lieferanten weder eine Anfangsinvestition noch die Installation einer Software. Notwendig ist nur ein Internetzugriff und ein üblicher Internetbrowser. Gleichzeitig schützt unsere Sicherheitsarchitektur alle Informationen vor Zugriffen Dritter. Das myFutura Benachrichtigungsmanagement stellt sicher, dass Ihre Lieferanten per E-Mail über kommende Auktionen informiert werden. Die Auktionsteilnahme ist unkompliziert und erfordert keine weitere Einarbeitung.



Wir lassen Sie nicht im Regen stehen...

Wir beraten und unterstützen Sie bei der Durchführung von Auktionen. Wir bieten Ihnen ein eintägiges Intensivtraining eAuctions an, in dem Sie und Ihr Einkaufsteam verschiedene Verhandlungsstrategien kennen lernen und die Durchführung von Auktionen im System erproben. Anhand von Case Studies und Testauktionen können Ihre Lieferanten optimal auf die bevorstehende Auktion vorbereitet werden.

Wir geben Ihnen Tipps für die Kommunikationsstrategie mit Ihren Lieferanten und stellen Ihnen die Monitoring und Analyse-möglichkeiten für Auktionen vor.

In der täglichen Arbeit steht Ihnen und Ihren Lieferanten das myFutura Service Team mit Rat und Tat zur Seite.

Ihr Vorteil bei myFutura

- Senkung der Beschaffungspreise
- Nahtlose Integration von Online-Auktionen in den Beschaffungsprozess
- Entlastung von Kommunikations- und Kontrollaufgaben