

› C-AUCTION: van doel naar resultaat

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 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 onderhandelings tactiek 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 inkopen 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. En 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.



Profiel

Winstgevend inkopen met Commerce-hub. Commerce-hub professionaliseert inkoopprocessen met behulp van methoden en technieken. Door de inzet van deze instrumenten is het mogelijk transparant te werken en opmerkelijke resultaten te boeken. Resultaten die gerealiseerd worden door het bestaande inkoopproces op een andere manier te benaderen: meer samenwerken, gestructureerd onderhandelen, leren van ervaringen en kennisdeling.

De instrumenten die Commerce-hub biedt zijn onder andere: C-SOURCE, C-AUCTION, C-SPEND en C-QUAD. Respectievelijk bieden zij ondersteuning aan het specificatie- en selectieproces, het onderhandelingsproces, aggregatie & inkoopportaal en methodisch werken.

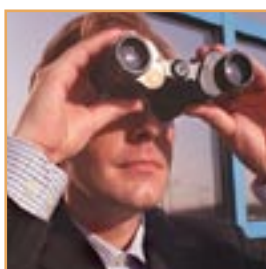
Alle instrumenten zijn ingericht voor zelfstandig gebruik door de inkoper. Dé garantie voor een winstgevend resultaat.

Vorbereitung: 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. C-QUAD, onze gestandaardiseerde methodiek waarin ervaringen van uw collega-inkopers zijn verwerkt, waarborgt een zorgvuldig gebruik van de elektronische veiling. Wel zo makkelijk voor u én vertrouwenwekkend naar uw leveranciers!

Belangrijk meetpunt bij de inzet van tactische inkoopinstrumenten is het behaalde resultaat. Want dat is uiteindelijk de inzet. Commerce-hub wil dit effect graag inzichtelijk maken. Wij stellen u daarom ons analyseprogramma ter beschikking. Op deze manier worden resultaten en vooruitgang op een regelmatige basis in kaart gebracht.

Het gaat uiteindelijk om de realisatie van uw inkoopdoelstellingen!



www.commerce-hub.com

→ C-AUCTION voordelen

- › C-AUCTION helpt u een optimaal prijsbesef te ontwikkelen van de huidige markt.
- › C-AUCTION helpt u uw prijsstrategie te bepalen.
- › C-AUCTION helpt u uw inkoopdoelstellingen te realiseren en maakt resultaten inzichtelijk.
- › C-AUCTION is een bewezen methode voor prijsbepaling en zet deze door naar alle projecten.
- › C-AUCTION voegt een nieuwe onderhandelingsstactiek toe aan bestaande tactieken.
- › C-AUCTION vergroot uw flexibiliteit naar leveranciers en optimaliseert uw positie in de markt.
- › C-AUCTION verkort de daadwerkelijke onderhandelingsstijd door een goede voorbereiding.

→ Uw bijdrage voor een optimaal gebruik van C-AUCTION

- › Positioneer uw inkooppakket op basis van totale kosten waarden. Definieer uw tactiek op basis van de markt zodat uw inkooppakket zo competitief mogelijk wordt aangeboden.
- › Definieer onderhandelingsrollen voor alle interne betrokkenen en creëer samenwerking.
- › Geef aandacht aan de leveranciersrelatie. Geef ruimte om te bewegen vanuit verschillende prijsmodellen.
- › Nederlandstalige ondersteuning, training en instrumenten zorgen voor een laagdrempelige toegang.
- › Gebruiksvriendelijke omgeving met de identiteit ('look') van uw organisatie.
- › Volledige 'audittrail' in een veilige omgeving bewaakt de integriteit van u en uw leveranciers.