

Guidebook

Leitfaden für Rückwärtsauktionen

Wie Sie Zeit und Geld bei Ihren
Ausschreibungen sparen, ohne die
Lieferantenbeziehungen zu ruinieren



Einführung

Neu im Bereich Rückwärtsauktionen? Dieser praktische „Leitfaden für Rückwärtsauktionen“ deckt alles ab, von einer kurzen Geschichte der Rückwärtsauktion bis hin zu einem 6-Schritte-Prozess zur Erstellung eines Events mit bewährten Tipps und Tricks.

Worum geht es

Was ist eine Rückwärtsauktion?	4	Wie man mit Einwänden umgeht	17
Geschichte der Rückwärtsauktion	5	Mehr Zeit und Geld sparen mit Esker.....	18
Warum eine Rückwärtsauktion verwenden	6	Unsere Sourcing-Funktionen	19
Kundenerfolg	7	Was uns auszeichnet	20
Vorteile von eAuktionen	8	Bringen Sie Sourcing auf die nächste Stufe	21
RFQs versus eAuktionen	9	Über Esker	22
Der Prozess der Rückwärtsauktion	10		
1. Auswahl der Kategorie	11		
2. Ausschreibungspaket	12		
3. Lieferantensuche	13		
4. Qualifikationsgebote	14		
5. Auktion durchführen	15		
6. Gebote analysieren & Auftrag vergeben	16		



Laut einer Studie der Hackett Group nutzen Digital World Class® Beschaffungsorganisationen eAuktionen siebenmal häufiger.

Die Ergebnisse zeigen, dass eAuktionen Einsparungen von 15 % bis 20 % mehr als traditionelle Ausschreibungsverfahren erzielen können, was ein überzeugendes Argument für alle Beschaffungsteams darstellt.

Was ist eine Rückwärtsauktion?

In einer Rückwärtsauktion (oft auch "Reverse Auction") konkurrieren Verkäufer um einen Vertrag zur Lieferung von Waren oder Dienstleistungen, wobei der Preis im Laufe der Zeit sinkt.

Man kann es sich auch als das Gegenteil eines typischen Auktionsszenarios vorstellen, wo die Käufer um den Kauf von Vermögenswerten konkurrieren und der Preis mit der Zeit steigt. Dies wird auch als Vorwärtsauktion bezeichnet.

Während Vorwärtsauktionen aus der Perspektive des Verkäufers stattfinden, indem Sie interessierte und fähige Bieter für das Produkt oder die Dienstleistung finden, die Sie verkaufen, geschehen Rückwärtsauktionen aus der Perspektive des Käufers.

Rückwärtsauktionen werden verwendet, um über den Preis zu verhandeln, wobei der niedrigste Bieter nicht immer den Auftrag erhält. Oft wird eine Rückwärtsauktion auf der Grundlage der „Käuferwahl“ oder einer „gewichteten“ Basis durchgeführt. Dies ermöglicht dem Käufer die Freiheit, jedem Lieferanten basierend auf Faktoren wie Servicelevel und Qualität den Zuschlag zu erteilen.

Im Beschaffungswesen werden Rückwärtsauktionen auch als eAuktionen oder Online-Ausschreibungen bezeichnet.

The screenshot shows the Markedeye eAuction platform interface. At the top, there's a navigation bar with 'Home' and 'My Records' buttons. Below this, there's a tabbed interface with 'Overview', 'Participants', 'Qual. Bids', 'Auction', and 'Analytics'. The 'Auction' tab is active, displaying a 'Live auction feed' with a list of bids. Below the feed, there's an 'Expand Participants' button. At the bottom, there's a table showing the 'CURRENT VALUE' and '# BID' for various items.

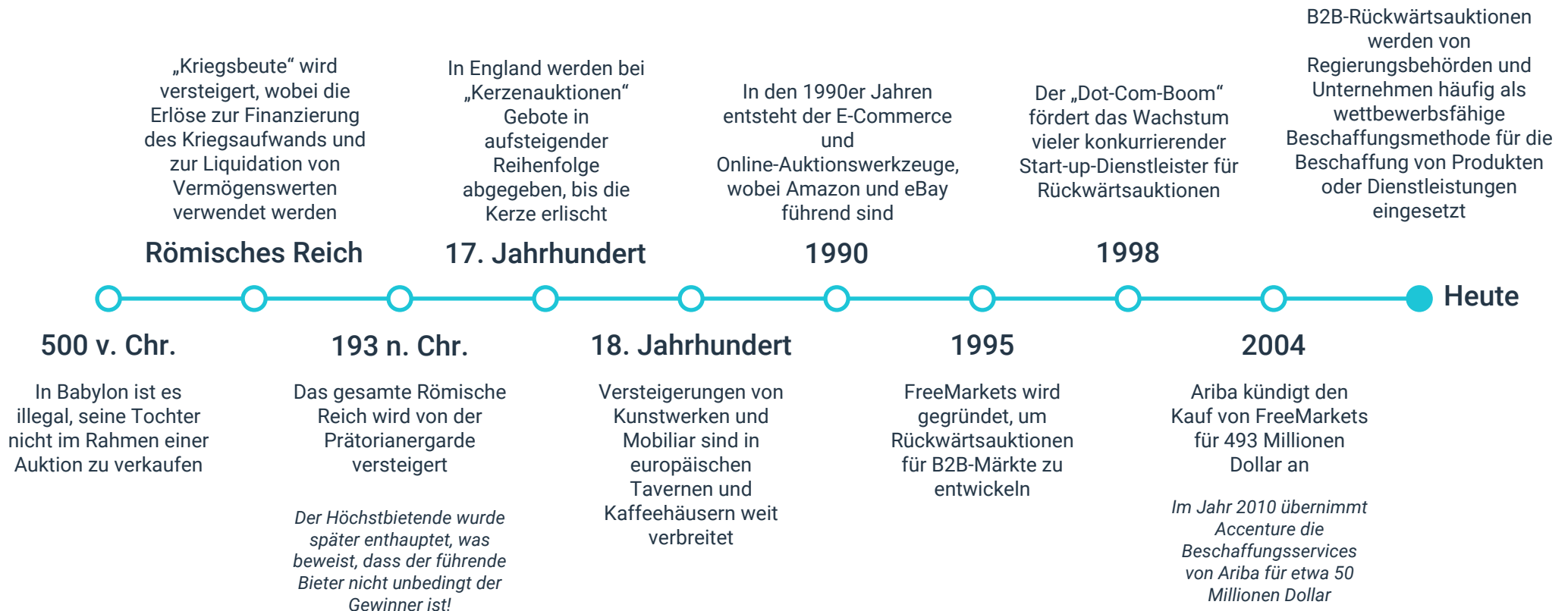
	CURRENT VALUE ⓘ	# BID
1. Paper	£750,000.00	35
2. Tables	£820,000.00	23
3. Ink Cartridges	£760,000.00	27
4. Stationery	£650,000.00	43
Totals	£2,980,000.00	128

Geschichte der Rückwärtsauktion

Rückwärtsauktionen sind seit langem ein wichtiges Instrument im Werkzeugkasten des Beschaffungswesens.

Die erste Online-eSourcing-Rückwärtsauktion wurde 1995 mit der Vision durchgeführt, „Lieferanten in Live-, offenen, elektronischen Auktionen um Aufträge von Herstellern konkurrieren zu lassen.“ (CNN Money)

Sowohl Vorwärts- als auch Rückwärtsauktionen lassen sich jedoch bis ins Jahr 500 v. Chr. zurückverfolgen, wie diese Zeitleiste zeigt.



Warum eine Rückwärtsauktion verwenden

Ob man sie nun liebt oder verabscheut, es gibt eine Reihe überzeugender geschäftlicher Gründe, Rückwärtsauktionen als Teil Ihrer Beschaffungsstrategie zu nutzen.

Wirtschaftlicher Druck

Die volatile Wirtschaft zwingt alle Unternehmen dazu, sich stärker auf die Optimierung zu fokussieren. Für die Beschaffung bedeutet dies, dass Kosteneinsparungen wieder auf der Beschaffungsagenda stehen.

Wettbewerb

Die Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit hat viele Facetten, aber wenn Ihre Wettbewerber ihre Kostenbasis senken können, sind Rückwärtsauktionen eine wirksame Gegenmaßnahme.

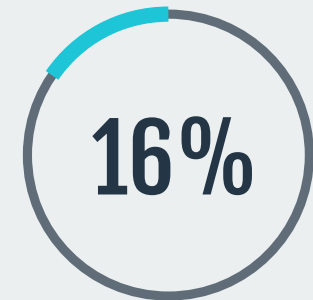
Optimierung und Effizienz

Für Beschaffungsteams, die Lieferantenrationalisierung, Volumenaggregation oder Prozesseffizienz erleben, müssen bestehende Lieferantenverträge überprüft werden - Rückwärtsauktionen können zukünftige Verhandlungen erleichtern.

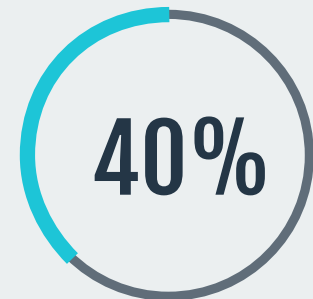
Gewinne steigern

Wenn die Gewinnspannen knapp sind, kann die Fähigkeit, die Kosten um 1 % zu senken, zu einer Gewinnsteigerung von 10 % führen. Das On-Demand-Preismodell von Eskers Sourcing hat eine niedrige Eintrittsbarriere, aber eine hohe Kapitalrendite (ROI), wie unsere Kundengeschichten auf der nächsten Seite beweisen.

Kundenergebnisse mit Eskers Sourcing



Durchschnittliche **Kosteneinsparungen** durch Rückwärtsauktionen



Durchschnittliche **Zeitersparnis** im Vergleich zur Verwendung von Emails und Tabellenkalkulationen

Kundenerfolg

Hier ist eine Übersicht über einige der erfolgreichsten Rückwärtsauktionen, die unsere Kunden erlebt haben.



Ein OEM-Hersteller investierte 500 £ in eine Einzelnutzerlizenz und sparte 40 Millionen Pfund über einen 5-Jahres-Vertrag für nicht-metallische Verbindungselemente für die Automobilindustrie.



Ein Premium-Immobilienentwickler in Dubai führte über 30 eAuktionen innerhalb eines Monats durch und sparte insgesamt 1,5 Millionen Pfund ein.



Ein Beratungsunternehmen führte eine 60-minütige Auktion durch und sparte 60 % bei den jährlichen Ausgaben für Büromaterial, was einen Betrag von über 200.000 £ entspricht.



Der US-amerikanische, gewinnorientierte, globale Secondhand-Händler Savers hat 120 eSourcing-Events durchgeführt, darunter 54 Rückwärtsauktionen, mit einer durchschnittlichen Einsparung von 18,8 %.



Und nicht zu vergessen die Obdachlosenhilfe, die bei der ersten eAuktion unglaubliche 60 % einsparte.



Oder die Krebsforschung, die durchschnittlich 28 % jährlich einsparte und diese Mittel in wertvolle Forschung umleitete.



Vorteile von eAuktionen für...

Den Veranstalter

Mehr Effizienz

Fähigkeit, mit mehreren Teilnehmenden über kurze Zeiträume zu verhandeln (eine typische Rückwärtsauktion dauert 30 Minuten).

Keine geografischen Einschränkungen

Einfache Einbindung von Teilnehmenden aus der ganzen Welt.

Intensität der sozialen Interaktionen

Es handelt sich um einen hochgradig interaktiven Prozess mit sofortiger Rückmeldung.

Den besten Preis finden

Online-Verhandlungen sind der schnellste Weg, um den tatsächlichen Marktwert zu ermitteln.

Transparenter Prozess

Alle Schritte in diesem Prozess sind transparent, was sowohl Käufern als auch Teilnehmenden Vertrauen und Transparenz bietet.

Den Lieferanten

Niedrigere Vertriebskosten

Die Kommunikation erfolgt online, die Dokumentation wird zentral gespeichert, es gibt weniger Verwaltungstätigkeiten, dafür größere Zeitersparnis, kein Papier mehr und somit weitere finanzielle Einsparungen.

Sofortiges Marktfeedback

eAuktionen sind interaktiv, sodass mit einer sorgfältigen Strategie viel mehr wettbewerbsrelevante Einblicke gewonnen werden können als bei Standardverhandlungen.

Effizienz und Transparenz

eAuktionen sind erfolgreicher mit klaren Spezifikationen und Beschaffungsbedingungen. Dies spart Zeit bei der Klärung von Ausschreibungsanfragen und steigert die Professionalität und Transparenz während des gesamten Prozesses.

“Es gibt einfach keinen effizienteren Weg, Kosteneinsparungen zurückzugewinnen und das richtige Marktniveau zu finden, als eAuktionen.”

Jacob Gorm Larsen

Founder and CEO
Moneyball CPH



RFQs versus eAuktionen

Für diejenigen, die mit der Durchführung einer Angebotsanfrage (RFQ) vertraut sind, gibt es keinen wesentlichen Unterschied bei der Durchführung einer eAuktion. Allerdings wird sich die Zeitaufteilung zwischen den Aufgaben, wie die untenstehenden Grafik zeigt, unterscheiden. Der eAuktionsprozess ist in der Regel kürzer, wobei zusätzliche Zeitersparnisse mit zunehmender Erfahrung und Wiederholung realisiert werden.

TRADITIONELLER RFQ-PROZESS



TYPISCHER EAUKTIONS-PROZESS



VORBEREITUNG

Die Vorbereitung für eine eAuktion ist in der Regel länger als bei einer RFQ oder einer persönlichen Verhandlung, spart jedoch langfristig Zeit.

eAuktionen fördern eng gefasste, detaillierte Spezifikationen, so dass Lieferanten gleichwertige Spezifikationen und Serviceverträge (SLAs) aushandeln können.

eAuktionen erleichtern Verhandlungen mit vielen weiteren Lieferanten, so dass Sie bei neuen Ausschreibungen möglicherweise mehr Zeit benötigen, um neue Teilnehmende einzubinden. Allerdings benötigen nachfolgende eAuktionen normalerweise weniger Zeit.

VERHANDLUNG

eAuktionen ermöglichen extrem effiziente Verhandlungen.

Der Preis kann mit mehreren Lieferanten in kurzer Zeit verhandelt werden. Typische Rückwärtsauktionen sind auf eine Dauer von 30 Minuten festgelegt.

IMPLEMENTIERUNG

Die Vorbereitung im Vorfeld, die strengen Spezifikationen und die Service Level Agreements, bedeuten für eine eAuktion, dass die Implementierung unkomplizierter sein sollte.

Der Prozess der Rückwärtsauktion

Der Rückwärtsauktionsprozess umfasst sechs Phasen, wie die untenstehende Grafik zeigt. Varianten davon könnten die Hinzufügung eines Vorqualifikationsfragebogens, einer Ausschreibung, RFx und so weiter sein.

Manchmal sind Sie sich möglicherweise nicht zu 100 % sicher, ob Sie eine Rückwärtsauktion durchführen möchten. Es ist jedoch eine gute Praxis, diesen Prozess bis zu dem Punkt zu befolgen, an dem Sie entscheiden, wie die Verhandlung abgeschlossen werden soll, sei es durch eine Rückwärtsauktion oder auf andere Weise.



Auswahl der Kategorie



Definition

Der erste Schritt jeder Verhandlung besteht darin, zu wissen, was man kauft. Dazu müssen Sie die Details durchgehen, die Ausgabendaten analysieren und in Kategorien einteilen, die vom Beschaffungsmarkt anerkannt werden. Die Frage, die Sie sich stellen sollten, lautet: *„Werden meine Lieferanten genau verstehen, was ich brauche und können sie mir einen genauen Preis nennen?“*



Einsparungspotenzial

Dies hilft Ihnen bei der Beantwortung der Frage, ob Sie in der Lage sein werden, einen Return on Investment (ROI) sowohl für Ihre Zeit als auch für Ihr Geld zu erzielen. Um den ROI zu maximieren, müssen Sie Ihre Kategorien mit Fragen wie *„Sind meine Spezifikationen leicht verfügbar?“*, *„Wie stark besteht die Kategorie aus nicht verhandelbaren Inhalten?“*, *„Wann habe ich zuletzt eine Verhandlung in dieser Kategorie durchgeführt und welchen Ansatz habe ich gewählt?“* hinterfragen.



Liquidität

Liquidität beschreibt die ausreichende Anzahl fähiger und interessierter Lieferanten auf dem Markt. Sie wird durch Faktoren wie die Grundanzahl der Lieferanten auf dem Markt, die Attraktivität der angebotenen Ausschreibung sowie die Schwierigkeit, Komplexität und Zeit, die sie benötigen, um den Zuschlag zu erhalten, beeinflusst. Gute Liquidität führt wahrscheinlich zu einer sehr erfolgreichen Rückwärtsauktion. Allerdings können auch Rückwärtsauktionen mit einer kleinen Anzahl von Teilnehmenden gut funktionieren.



Zeitplanung

Dies bezieht sich auf den Zeitplan und mögliche Hindernisse für die Durchführung des Auktionsverfahrens. Zum Beispiel: *„Bin ich an einen Vertrag gebunden?“*, *„Wie einfach ist es für mich, den Lieferanten zu wechseln?“*, *„Wie lange wird es dauern, die Spezifikationen zu sammeln, oder für meine Lieferanten, ihre Angebote einzureichen, oder für mich, diese Angebote zu bearbeiten?“*

02 Ausschreibungspaket



Ausgabewert

Der Ausgabewert bezieht sich darauf, wie viel Nutzen (und Gewinn) sich die Lieferanten von Ihnen versprechen, wenn sie den Auftrag für sich gewinnen. So können sie frühzeitig eine Entscheidung über die Bereitstellung geeigneter Ressourcen und Zeit treffen.



Spezifikationen

Bevor Sie eine Ausschreibung durchführen, benötigen Sie genaue und schnell verfügbare Spezifikationen. Diese können technische Zeichnungen für hergestellte Waren, Lieferprofile für Logistik und Fracht oder Rohmaterialqualitäten für den Kauf von Rohstoffen umfassen.



Losstruktur

Schaffen Sie eine Struktur, die sowohl die maximale Beteiligung fördert als auch die Art und Weise widerspiegelt, wie Sie das Geschäft anbieten wollen. Sie können dies tun, indem Sie die Lose in marktgerechte Gruppen unterteilen, zum Beispiel die breite Kategorie „Bürobedarf“ in Druckerpapier, IT- Verbrauchsmaterialien, Büromöbel und Schreibwaren. Dadurch erhöhen Sie Ihre Liquidität und die Chancen, den Marktpreis für das Los zu finden.

Die Auswahl und Gruppierung der Artikel in der Rückwärtsauktion ist entscheidend, um den besten Preis für das Los zu erzielen. Alle Teilnehmenden müssen in der Lage sein, alle Gegenstände des Loses anzubieten, sonst sind ihre Angebote nicht gültig. Käufer können nicht selektiv einzelne Teile von verschiedenen Lieferanten kaufen. Der Lieferant, der den Zuschlag für das Los erhält, liefert alle Artikel und der Rabatt wird auf der Grundlage der Gesamtausgaben berechnet.



Service Levels

Der letzte Teil ähnelt einer RFQ-Übersicht oder Vertragsübersicht, die die Prozessanweisungen, die Vertragsinformationen, die Angebotsbedingungen, die Anforderungen an die Kostenaufstellung usw. enthält. Sie können dies auch bereitstellen oder mit einer Service Level Agreement (SLA) kombinieren, um die Bedingungen festzulegen und sicherzustellen, dass die erforderlichen Waren und Dienstleistungen Ihren Erwartungen entsprechen.

03 Lieferantensuche



Kriterien definieren

Zuerst müssen Sie die Lieferantenkriterien festlegen. Wonach suchen Sie? Wie sieht ein guter Lieferant aus? Umsatz, Geografie, Akkreditierungen, ESG-Richtlinien und Lieferantenvielfalt, Einrichtungen, Mitarbeitende, Maschinen – all dies könnte auf Ihrer Liste stehen.



Fragen Sie Ihr Team

Fragen Sie Ihr Team, wen sie kennen und was sie über den Markt wissen. Sie könnten überrascht über die Einblicke sein.



Websuche / Spezialisten

Nutzen Sie Websites und Verbände wie Alibaba, Applegate, G2, Hotfrog, KellySearch, Kompass, TradelIndia... die Liste geht noch weiter. Sie können auch die Hilfe von Branchenexperten in Anspruch nehmen, die Ihnen die richtige Richtung weisen. Esker arbeitet mit einer Reihe führender Partner zur Lieferantensuche zusammen, damit Sie schnell den richtigen Lieferanten finden.



Empfehlungen

Vergessen Sie nicht die Empfehlungen. Jedes Unternehmen, mit dem Sie sprechen, selbst wenn es ein Lieferant ist, der den Auftrag ablehnt, kann Ihnen vielleicht eine Empfehlung geben. Fragen Sie sie!

04 Qualifikationsgebote



Verständnis der Ausschreibung

Haben die Lieferanten meine Anforderungen verstanden? Ein Angebot, das entweder viel niedriger oder viel höher aussieht im Vergleich zu Ihren aktuellen Preisen oder zu den anderen erhaltenen Angeboten, weist auf einen Fehler hin. Ebenso, wenn Sie überhaupt keine Angebote erhalten haben, ist dies ein noch stärkerer Hinweis darauf, dass etwas nicht stimmt!



Losstruktur

Wie ist meine Liquidität in den einzelnen Losen? Sollte ich Lose konsolidieren, wenn die Überschneidung der Lieferanten sehr groß ist? Sollte ich ein Los streichen, wenn ich dafür keine Angebote habe? Qualifikationsgebote können Ihnen helfen, Ihre Losstruktur zu rechtfertigen.



Erste Ersparnisse

Habe ich schon Ersparnisse erzielt?



Strategie

All diese Punkte entscheiden darüber, welche Strategie die beste ist. Es ist wichtig zu wissen, wo die etablierten Lieferanten positioniert sind, für den Fall, dass Sie versehentlich ihre Verhandlungsposition stärken, indem Sie ihnen die Möglichkeit geben, in einer Auktion unangefochten zu sein.

Die Bewertung, wie eng die Gebote beieinander liegen, hilft bei der Entscheidung, welche Art von Auktion verwendet werden soll.

Sie können auch die Lose bestätigen, etwaige Unstimmigkeiten ausräumen und sicher sein, vergleichbarem.

05 Auktion durchführen



Eventualitäten

Da Auktionen sehr schnell ablaufen, ist es ratsam, für alle Eventualitäten vorzusorgen, wie z. B. Stellvertretergebote, freie Telefonleitungen und besondere Vorkehrungen für Offshore-Lieferanten, die Gebote abgeben wollen.



Halten Sie es kurz

Typische Auktionen sind auf eine Dauer von 30 Minuten festgelegt, mit optionalen automatischen Verlängerungsperioden, falls Gebote in den letzten Minuten abgegeben werden (um den Teilnehmenden die Möglichkeit zu geben, Gegenangebote zu machen).



Kommunikation

Kommunikation ist während der Auktion sehr wichtig, nicht nur aus Sicht der Eventualitäten, sondern auch, um Fragen zu beantworten, die während des Prozesses aufkommen. Online-Nachrichtenboards und Live-Chats sind immer eine gute Möglichkeit, sicherzustellen, dass alle Teilnehmenden während der Auktion die gleichen Informationen erhalten. Dies schafft Vertrauen und Transparenz zwischen dem Kaufenden und den Teilnehmenden.



Preiskompression

Ein interessantes Merkmal, das man während der Auktion beobachten sollte, ist die Preiskompression. Dabei nähern sich die Gebote einem allgemeinen Preisniveau an. Dies wird als "Marktpreis" bezeichnet, bei dem der Angebotsmarkt festgelegt hat, dass dies das Preisniveau ist, bis zu dem die Lieferanten bereit sind zu gehen und nicht weiter. Einer der Hauptvorteile von eAuktionen ist die Möglichkeit, den Marktpreis und die Anzahl der Anbieter zu ermitteln, von denen Sie Aufträge erhalten können, wobei der Preis nicht mehr Teil der Vergabeentscheidung ist.

Gebote analysieren & Auftrag vergeben



Gebote analysieren

Prüfen Sie die Gebote einschließlich der Bewertungen für gewichtete Ereignisse. Das siegreiche Gebot ist nicht immer der niedrigste Preis. Konzentrieren Sie sich auf die richtige Eignung der Lieferanten und auf die Lieferanten, die am besten geeignet sind, die benötigten Waren oder Dienstleistungen zu liefern.



Feedback

Es ist wichtig, dem Beschaffungsmarkt ein Feedback zu geben und den Akteuren für die aufgebrauchte Zeit und Ressourcen zu danken und deutlich zu kommunizieren, was als nächstes passieren wird und wie sie einbezogen werden. Jegliches Feedback darüber, warum sie den Auftrag erhalten haben oder nicht, ist immer eine gute Idee zur kontinuierlichen Verbesserung.

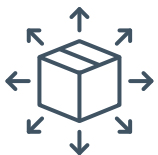


Unterzeichnete Gebote

Es kann sehr nützlich sein, sich eine unterschriebene Kopie der endgültigen Gebote der Auktion für zukünftige Referenzzwecke geben zu lassen.

Unterzeichnete Aufträge

Ein unterzeichneter Vertrag ist ebenfalls wichtig, falls es zu Komplikationen bei Preisverhandlungen kommt.



Implementierung

Abschließend, nach der Auktion, erfolgt die Implementierung mit dem oder den ausgewählten Lieferanten. Empfehlenswert sind Testläufe, das Anfordern von Mustern oder vergleichbarem.

Wie man mit Einwänden umgeht

Für Unternehmen oder Beschaffungsteams, die neu bei Rückwärtsauktionen sind, gibt es oft eine Reihe von Einwänden, die auf vermeintlichen Herausforderungen beruhen. Hier sind die häufigsten.

Rückwärtsauktionen sind zu preisorientiert

Das ist kein Problem, wenn die Spezifikationen korrekt sind, oder Sie können das Event zu einer „gewichteten Auktion“ machen, so dass der Preis nicht der einzige entscheidende Faktor ist.

eAuktionen schaden Lieferantenbeziehungen

Wir verstehen das. Der Aufbau guter Beziehungen kann Jahre dauern, und eAuktionen können als aggressiv empfunden werden und können als ein Zeichen für mangelndes Vertrauen verstanden werden.

Aber die Zeiten haben sich geändert. Ein inflationsgetriebener Markt erfordert andere Taktiken. Können Sie sich zu 100 % sicher sein, dass Sie den besten Marktpreis von Ihren bestehenden Lieferanten erhalten? Erhöhen Ihre Lieferanten ihre Preise ohne triftigen Grund? Könnten Sie anderswo bessere Preise oder Vertragsbedingungen erhalten? Können Sie das Risiko durch die Nutzung mehrerer Lieferanten streuen?

eAuktionen stärken oft die Beziehungen zwischen Käufer und Lieferant aufgrund ihres offenen und transparenten Ansatzes.

Um Ihren bestehenden Lieferanten bei möglichen Ängsten vor der Teilnahme an einer eAuktion zu helfen, ist Kommunikation von unschätzbarem Wert. Seien Sie offen warum Sie diese Methode anwenden und erklären Sie die Vorteile.

Wir wissen nicht, wie man eine eAuktion durchführt

Wenn Sie Ausschreibungen an potenzielle Lieferanten per E-Mail und Tabellenkalkulationen verschicken, würden wir sagen, dass es genauso einfach ist, eine eAuktion einzurichten... und Sie werden ein besseres Ergebnis erzielen.

Vorausgesetzt, Sie haben Ihre Anforderungen vollständig erfasst und vorbereitet und eine Liste von Lieferanten, die Sie zu der eAuktion einladen möchten, dann könnten Sie die eAuktion in weniger als 24 Stunden starten. Tatsächlich haben viele unserer Kunden dies getan und Millionen gespart.

Esker Sourcing verfügt über automatisierte Funktionen, die den gesamten Prozess auf Knopfdruck steuern - von der automatischen Losauswahl über die Erstellung von Fragebögen bis hin zur Lieferantenauswahl. Die zukünftigen Möglichkeiten sind endlos.

Zum einfacheren Start, bietet Esker eine umfangreiche Vorlagenbibliothek, KI-gestützte Fragebögen und ein preisgekröntes Customer Success Team, das Ihnen bei jedem Schritt der Einrichtung und Durchführung einer eAuktion hilft.

Mehr Geld und Zeit sparen mit Esker

Unsere intuitive eSourcing-Software nutzt KI und Automatisierung, um es Beschaffungsteams jeder Größe zu ermöglichen, RFx effektiv durchzuführen und über On-Demand-Auktionen zu verhandeln.

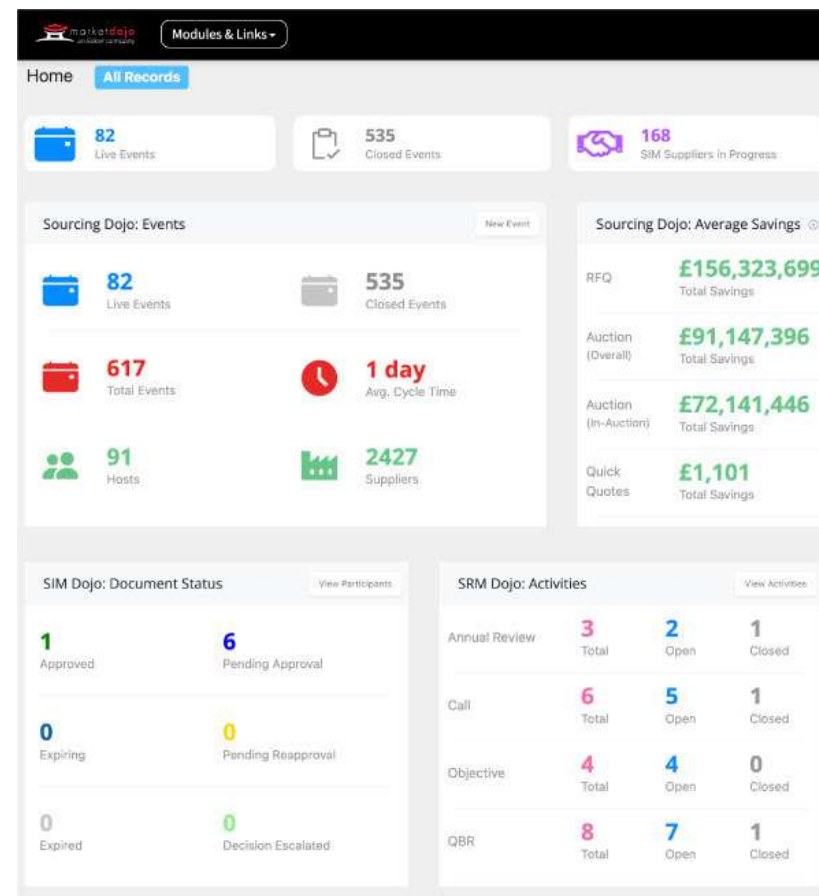
Identifizieren Sie die am besten geeigneten Lieferanten auf dem Markt, was sowohl Zeit als auch Geld spart und gleichzeitig die Resilienz steigert und die Diversität erhöht.

Einfache Integration, Zugänglichkeit und erstklassiger Support bedeuten, dass Unternehmen schnell einsatzbereit sind und innerhalb weniger Wochen einen positiven ROI erzielen.

Besuchen Sie esker.de, um mehr über unsere eSourcing-Software zu erfahren.

Weltweit führende Marken vertrauen uns

Von kleinen Unternehmen bis hin zu multinationalen Konzernen und allem dazwischen, die innovativsten Unternehmen vertrauen auf Esker und wachsen mit uns.



logitech

aggreko

Metroline



**IMPERIAL
BRANDS**

Unsere Sourcing-Funktionen



Erweiterte Beschaffungsfunktionen

Bearbeiten Sie alle Ausschreibungsaktivitäten in einer einfach zu bedienenden Plattform.

Führen Sie RFIs, RFPs und RFQs, Event-Gewichtung und Dokumentenuploads durch und nutzen Sie erweiterte Preistabellen. Anstelle von klassischen Tabellenkalkulationen und statischen, isolierten Informationen erhalten Sie zentralisierte, konforme, kollaborative und entscheidungsrelevante Daten.



Automatisierte Auktionen

Wir haben eines der benutzerfreundlichsten Auktionswerkzeuge auf dem Markt, mit dem Sie von einfach Lösen bis hin zu gesamten Stücklisten sowie unterschiedliche Auktionen durchführen können. Durch KI, automatisierte Funktionen und einem guided Support, können Sie sicher sein, dass die bestmögliche Leistung erzielt wird.



Multi-stage RFx und Multiscoring

Einfache Konfiguration der Aufnahme von Teilnehmenden und der Gebotsfristen für jede Runde, mit optionaler Sichtbarkeit für Echtzeit-Gebotsranking. Führen Sie komplexe gewichtete Events mit Mehrfachbewertung durch, vereinfachen Sie durch automatisieren den Prozess oder erlauben Sie Usern und Gruppen die Bewertung für verbesserte, gemeinschaftliche Ergebnisse.



Klonen von Events und Vorlagen

Das einfache Schablonensystem vermeidet langwierige Einrichtungszeiten und ermöglicht konsistente Formate für alle Events. Replizieren Sie Teile oder das gesamte Event für eine schnelle Bereitstellung.



Excel Import und Export

Ermöglichen Sie den Teilnehmenden das Bieten über Tabellenkalkulationen dank der Excel- Integration für die Erstellung von Events. Hosts können auch detaillierte Zusammenfassungen exportieren, um Nachberichterstattungen zu erstellen oder in andere Systeme zu importieren.



KI-gestützte Fragebögen

Das Festlegen von Anforderungen und das Anfordern von Lieferanteninformationen war noch nie einfacher. Erstellen Sie gewichtete Fragebögen mit verschiedenen Fragetypen, Tabellen und Dokumenten-Uploads, unterstützt durch generativer KI. Automatische und manuelle Bewertungen sorgen für einen robusten Beschaffungsprozess, konsistent formatierte Antworten und zentralisierte Daten.



Eine einzige Quelle

Erfassen Sie alle Lieferanteninformationen und Ausschreibungsaktivitäten auf einer Plattform. Die zentralisierten Daten sind vollständig auditierbar und können leicht als Tabellenkalkulation für Berichte und Nachbesprechungen exportiert werden.



Transformative Berichterstattung

Die leistungsstarke Analyselösung und maßgeschneiderten Dashboards helfen Unternehmen, unbearbeitete Ausgabedaten in umsetzbare Erkenntnisse zu verwandeln, um bessere Geschäftsentscheidungen für Beschaffung, Finanzen und weiteren Bereichen zu ermöglichen.

Was uns auszeichnet



Kosten sparen & Prozess beschleunigen

16 % durchschnittliche Einsparung und 40 % Zeitersparnis. Optimieren Sie traditionelle Beschaffungsmethoden mit einfacher wettbewerbsfähiger Preisgestaltung und Online-Verhandlungen.



Risikokontrolle

Durchsetzen der Beschaffungs- und unternehmensweiten Compliance bei gleichzeitiger Stärkung der Lieferantenresilienz, Vielfalt und ESG-Erfolg.



Sicherstellen der Akzeptanz

Benutzerfreundlich, mit erstklassigem Support. Transparentes Handeln, Zusammenarbeit und Innovation mit Stakeholdern und Lieferanten.



On-Demand

Zugänglich und skalierbar. Bei unserem On-Demand-Modell zahlen Sie nur für das, was Sie benötigen. Wir unterstützen Sie bei der Skalierung entsprechend Ihrer Beschaffungsreife und Ihrem Erfolg.



Einsicht gewinnen

Automatisierte Beschaffung, kontinuierliche Updates, KI und prädiktive Analytik liefern entscheidungsfähige Daten.



Stärkung der Beschaffung

Entwickeln Sie Ihr Beschaffungsteam von einer reaktiven Backoffice-Abteilung zu einer proaktiven, strategische Ressource.

Bringen Sie die Beschaffung auf die nächste Stufe

8 einfache Schritte zu vernetzter, automatisierter strategischer Beschaffung

Schritt 1 - Bewerten Sie Ihre Beschaffungsstrategie, um Marktrisiken und -chancen mit einer integrierten Opportunity Analysis zu definieren.

Schritt 2 - Greifen Sie auf wettbewerbsfähige Märkte zu, mit dem integrierten Best-of-Breed-Partner-Marktplatz für die Lieferantensuche.

Schritt 3 – Schneller Markteintritt, sichern Sie den besten Preis und fördern Sie die Akzeptanz. Nutzen Sie intuitive, KI-gesteuerte Ausschreibungen, eAuktionen und Blitzangebote mit Esker Sourcing.

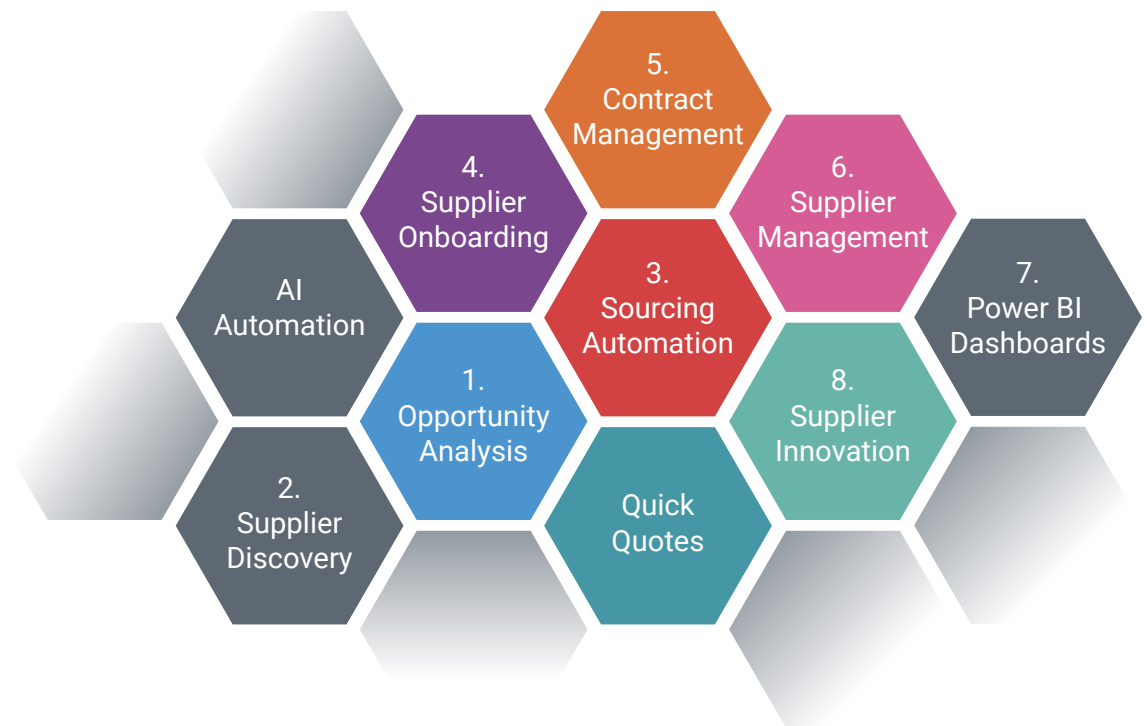
Schritt 4 – Onboarden Sie Lieferanten nahtlos und schnell, um die Time-to-Value zu beschleunigen und prüfen Sie mit beim Supplier Onboarding gründlich auf Compliance und ESG.

Schritt 5 - Verwalten Sie mühelos Ihre Vertragslaufzeiten, stimmen Sie Richtlinien ab und stellen Sie sicher, dass keine Chancen verpasst werden.

Schritt 6 - Zentralisieren und bewahren Sie die Datenintegrität. Verfolgen Sie Lieferantenleistung und -risiko und stellen Sie gleichzeitig Ausfallsicherheit, Vielfalt und ESG-Erfolg sicher.

Schritt 7 - Evaluieren Sie Einsparungen und Leistung - nutzen Sie prädiktive Analytik und leistungsstarke, umsetzbare Daten, um intelligenter und schnellere Entscheidungen zu treffen.

Schritt 8 - Zusammenarbeit für Innovation. Verfeinern, verbessern und reagieren Sie auf die sich ständig verändernden Märkte.



Über Esker

Esker wurde 1985 gegründet und ist der globale KI-Spezialist für die smarte Automatisierung von Geschäftsprozessen für das Office of the CFO.

Durch den Einsatz neuester Automatisierungstechnologien optimieren die Source-to-Pay- und Order-to-Cash-Lösungen von Esker das Working Capital und den Cashflow. Zugleich werden damit die Entscheidungsfindung verbessert sowie die Zusammenarbeit und zwischenmenschlichen Beziehungen mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden gefördert.

40



Jahre Erfahrung, davon mehr als 20 Jahre in der Cloud

> 1.100



Mitarbeitende betreuen mehr als 1.120.000 User und 3000 Kunden weltweit

15

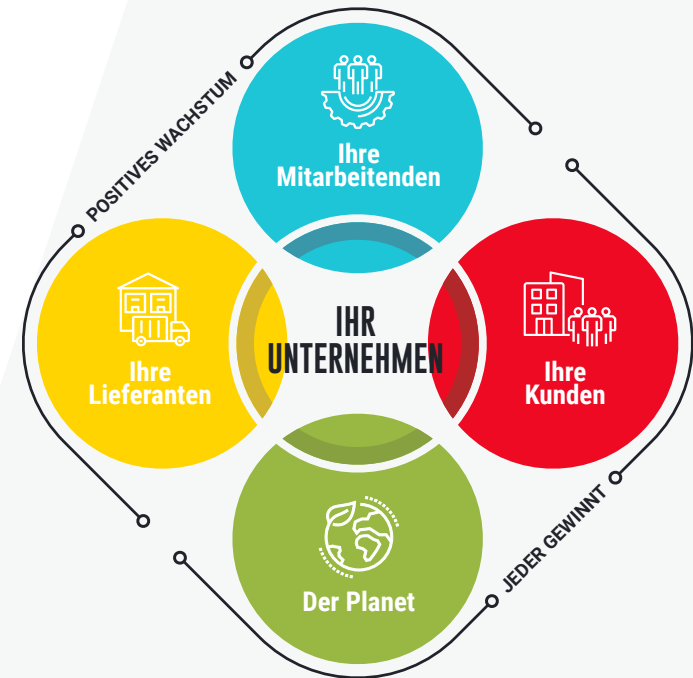


globale Standorte mit Hauptsitz in Lyon, Frankreich, & zwei deutschen Niederlassungen

205,3 Mio. €



Umsatz im Jahr 2024



Erfolg ist am besten, wenn man ihn teilt

Wir bei Esker glauben, dass der einzige Weg zu einer echten, sinnvollen Veränderung in einem positiven Wachstum (wir nennen es Positive Sum Growth) besteht. Das bedeutet, dass der Geschäftserfolg nicht auf Kosten eines Einzelnen, einer Abteilung oder eines Unternehmens geht - alle gewinnen! Aus diesem Grund ist unsere KI-gesteuerte Technologie so konzipiert, dass sie alle Stakeholder unterstützt und gleichzeitig eine langfristige Wertschöpfung fördert.

ESKER[®]

www.esker.de

©2025 Esker S.A. All rights reserved. Esker and the Esker logo are trademarks or registered trademarks of Esker S.A. in the U.S. and other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.

