



**E-SOURCING**

SOLUTIONS



# Elektronische Beschaffung

## eProcurement

oder auch electronic procurement steht im Deutschen für die elektronische Beschaffung oder den Vertrieb von Gütern und Dienstleistungen über das Internet. Es wird hauptsächlich im betrieblichen Einkauf genutzt.

## eSourcing

Eine Form des eProcurement ist das eSourcing, worauf sich die Siller AG spezialisiert hat. Mit der Durchführung von Online-Ausschreibungen und -Auktionen wird der Einkauf durch Qualität, Schnelligkeit und Flexibilität entlastet. Dank der langjährigen Erfahrung in der Abwicklung von weltweiten Ereignissen ist die Siller AG ein kompetenter Ansprechpartner für vielerlei automatisierte Beschaffungsprozesse.

### 1 Beratung & Betreuung

Strategieberatung, Systembetreuung und Hosting der Ereignisse.

### 2 Schulung

Betreuung und System-Schulung der Einkäufer.

### 3 Recherche

Detaillierte Lieferantenrecherche über Suchmaschinen und Datenbanken.

### 4 Customizing

Komplette Einbindung der gewünschten Daten (z. B. Einbindung von Vertragsdateien, Produktbeschreibungen etc.) in das Ereignis.

### 5 Support

Während der Durchführung der jeweiligen Ereignisse wird ein kompetenter Support über eine Lieferantenhotline angeboten.

### 6 Auswertung

Komplette Aufbereitung und Auswertung der erhaltenen Teilnehmerinformationen und Angebote.

## Anwendungsbereiche

am Beispiel unseres Referenzpartners  
Kaufland Stiftung & Co. KG



### Dienstleistungen

- Reparaturen und Wartungsarbeiten
- Entsorgungsdienstleistungen
- Qualitätsprüfungen und Zertifizierungen
- Logistik- und Lieferantenaudits

### Ge- und Verbrauchsgüter-Beschaffung

- Werbemittel
- Einrichtungszubehör
- Berufsbekleidung uvm.



## Kalkulierbare und niedrige Kosten im operativen Einkauf

### Prozesskosteneinsparung

- Vordefinierte Formatvorlagen
- Erreichbarkeit einer großen Lieferanten-Anzahl über das Internet
- Revisionssichere Archivierung der Ausschreibungs- und Auktionsdaten
- Beschleunigung der Angebotseinholung
- Reduzierung von langwierigen Nachverhandlungen

### Preisoptimierung durch Auktionen

- Zeitechte Einsicht des eigenen Ranges für Teilnehmer
- Keine festgelegte Preisgrenze - dadurch entsteht ein direkter Preiswettbewerb
- Kurze Zeitfenster zur Steigerung der Dynamik für Teilnehmer
- Die größere Anzahl Lieferanten je Artikel oder Dienstleistung erhöht die Chance auf einen besseren Preis

### Materialkosteneinsparung

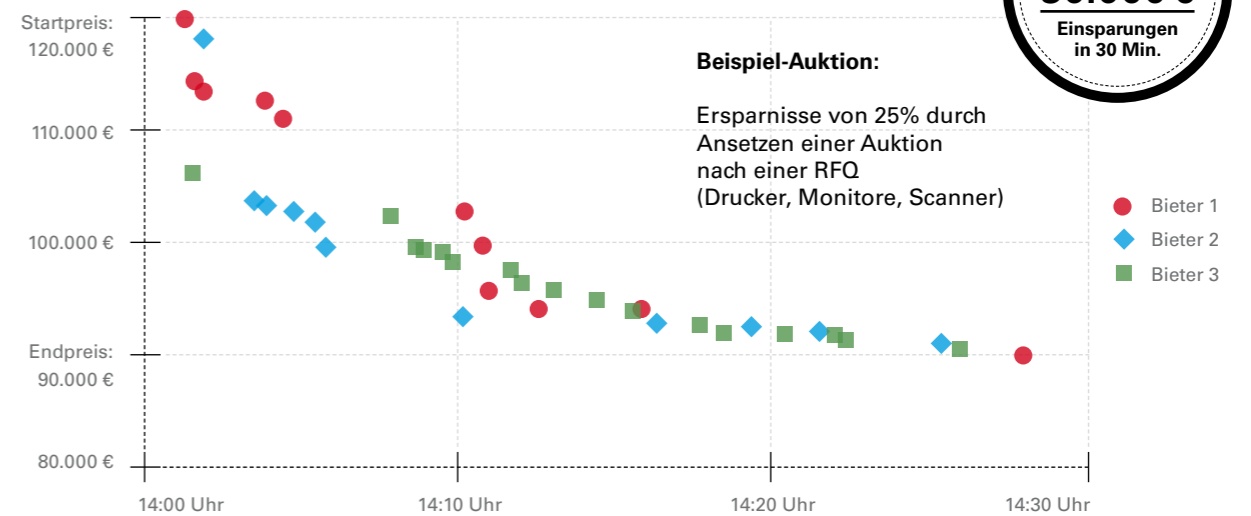
- Schriftverkehr wird stark reduziert, da die Angebotsabgabe über das System läuft
- Direkte Einsicht der eingereichten Angebote
- Geringere Aufwendungen im Bereich Hard- und Softwarewartung sowie deren Beschaffung

### Qualitätsverbesserung

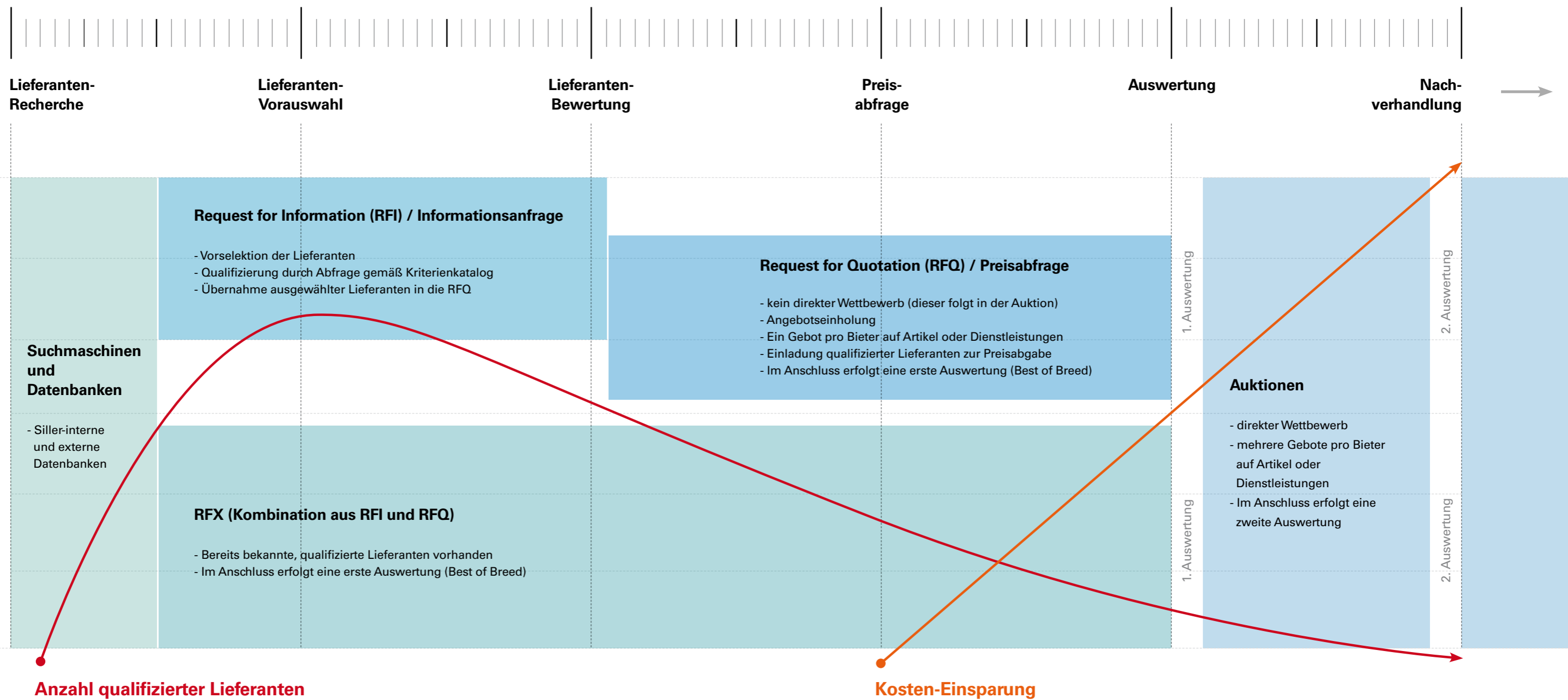
- Objektive Vergabeentscheidungen über transparente und einheitliche Ausschreibungsprozesse
- Verbesserte Vergleichbarkeit der Angebote

### Einkäufer-Entlastung

- Der Einkauf wird entlastet, sodass dieser sich der Lieferantenauswahl, Qualifizierung und Bewertung widmen kann
- Schnelle und simple Einführung in das Ausschreibungssystem



# Der Prozess



# Im Detail

## RFI

Informationsanfrage (RFI): Sie enthält Fragen zur Lieferantenleistung. Preise werden nicht abgefragt. Die RFI dient dazu, allgemeine Kriterien eines Unternehmens hinsichtlich des zu erfüllenden Bedarfs (z. B. ausreichende Logistik, um die Ware zeitlich und räumlich liefern zu können; Zustimmung zu den AGB' s etc.) und die notwendigen Voraussetzungen im Bereich der Unternehmensstruktur über eine Selbstauskunft des Teilnehmers, z. B. Anzahl der Mitarbeiter im Supportbereich abzufragen. Dies erfolgt durch strukturierte Fragen unterschiedlicher Form.

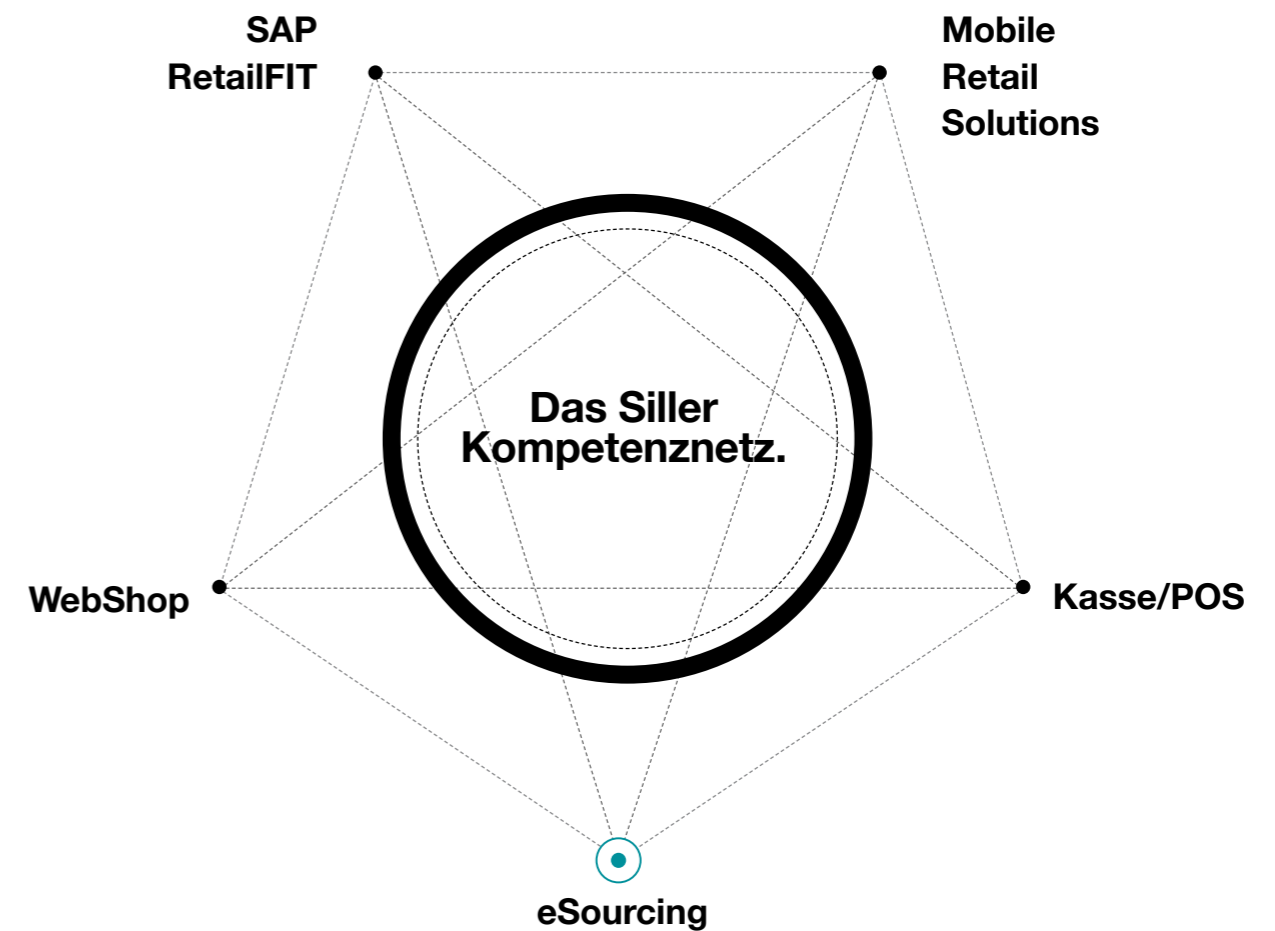
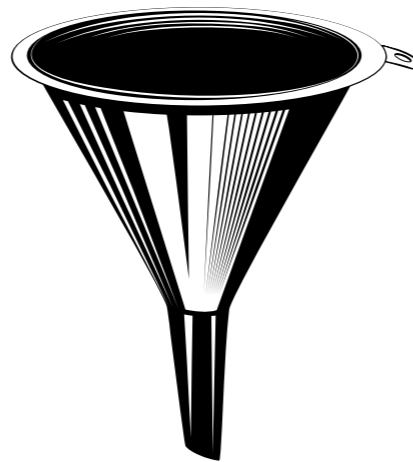
## RFQ & RFX

Die RFQ ist eine Preisanfrage für einen vordefinierten Artikel und / oder Dienstleistungen. Innerhalb dieser Ausschreibungsform soll mittels detaillierter Leistungsbeschreibung / Pflichtenheft und unter Veröffentlichung sonstiger notwendiger Rahmenbedingungen der optimale Preis für einen ausgeschriebenen Artikel und / oder Dienstleistung ermittelt werden.

Eine RFX ist eine Kombination aus Informations- und Preisanfrage. Sie bietet sich an, wenn die Ausschreibung mit bereits qualifizierten Lieferanten durchgeführt werden soll, aber noch neben dem Preis weitere Bedingungen in die Entscheidungsfindung einfließen sollen.

## Auktionen (eAuctioning)

Eine Auktion ist eine Preisfindung durch Echtzeitbieten für einzelne Artikel und Dienstleistungen innerhalb eines kurzen Zeitfensters. In der Auktion stehen dem Einkäufer die gleichen Funktionen wie in der RFQ / RFX zur Verfügung. Der Einkäufer bestimmt, ob die Teilnehmer ihren Rang und das führende Gebot oder alle Teilnehmergebote sehen dürfen. Bei einer Auktion ermittelte Angebote sollten sich auf hinsichtlich Menge und Volumen geeignete Artikel oder Dienstleistungen beschränken. Im Allgemeinen sind die bei der Auktion ermittelten Preise für Lieferant und Einkäufer bindend.



**Siller AG** – Die 1975 in Heilbronn gegründete Siller AG zählt zu den führenden Softwareanbietern für mittelständische Unternehmen. Die Kernkompetenz: maßgeschneiderte Lösungen für den Einzelhandel, für Filialen und Verbände. Das „Siller Kompetenznetz“ umfasst neben eSourcing-Themen auch eine eigene Warenwirtschaftslösung und die SAP-ERP-basierte Lösung „Siller RetailFit“, die Kassenslösung „Siller POS“ sowie mobile Business-Lösungen für den Handel. Alle Bereiche werden optimal miteinander vernetzt. Das Angebot wird durch ein durchgängiges Service-Konzept, Hosting und Beratungsdienstleistungen ergänzt. Mit derzeit über 60 Mitarbeitern betreut die Siller AG mehr als 900 Einzelhandelskunden in Deutschland, Frankreich und der Schweiz.



**SILLER AG**

Wannenäckerstraße 43  
74078 Heilbronn

Tel. +49 7131 7240-450  
Fax +49 7131 7240-239

[esourcing@siller.de](mailto:esourcing@siller.de)  
[www.siller.de](http://www.siller.de)