



# Aukce v bance- Indirect Procurement

Bronislav Neubauer, Head of Central Procurement Raiffeisenbank a.s.



*Banka inspirovaná klienty*



## Elektronická aukce

- Výhody :
  - Sourcing manažer je v roli administrátora tendru
  - Hlavní negociační „boj“ probíhá mezi dodavateli
  - Rychlost tendru
  - Nastavení jasných podmínek
  - Transparetnost procesu
  - Auditovatelnost procesu
  - Prezentovatelnost výsledků
  
- Nevýhody :
  - Nemožnost korigovat chyby či nepřesnosti všem
  - Chybí lidský prvek
  - Občas destrukce vztahů s dodavatelem - agresivita



## Aukce na živo – „Competitive Line review (CLR)“

- Výhody :
  - Možnost komunikovat „face to face“ cíle tendru
  - Možnost korigovat chyby na místě bez nutnosti aukci skončit
  - Možnost efektivní komunikace na vendory hlavně ve smyslu budoucí strategie
  - Zapadá do konceptu Vendor managementu
  - Možnost použití pro rozsáhlé a strukturované aukce
  - Možnost rychlé reakce/vysvětlení
  - Lidský faktor
- Nevýhody:
  - Zabere příliš mnoho času
  - Nelze omezit
  - Vyčerpávající na negociace
  - Sourcing manažer musí být na tom velmi dobře v komunikaci



## Použití aukcí v RBCZ

- Na všechny komodity včetně IT
- Pokud není aukce musí být CLR
- Používáme jí v poslední fázi vyjednávání, kdy jsou všechny technická kritéria splněna a neexistuje žádné KO kritérium
- Možnost nastavení „Handicapů“ v případě Migračních nákladů nebo Interních nákladů na přechod
- V případě některých komodit je MUST (Facility mng, Stavby atd.)
- Součástí hodnocení výsledků každého Sourcing manažera
- V 99% používáme klasickou Holandskou reverzní aukci
- Chceme začít používat Nippon aukci
- Naším cílem je min 60% objemu našich nákupů dělat přes aukce
- Vzrůstající trend aukcí i na komodity IT
- Naučili jsem interního klienta aukce chápat a podporovat



# Děkuji za pozornost

# Otázky?