

ZNALOSTI, DOVEDNOSTI A SLUŽBY

Tým PROEBIZ pracuje jako znalostní a technická podpora nákupním specialistům a zadavatelům veřejných zakázek.

Spolupracuje s odborníky v řadách uživatelů nástrojů stejnojmenné platformy a s ostatními, které inovace v nákupu a zakázkách zajímají, sdílí zkušenosti a hledají příležitosti pro další automatizaci a zkvalitnění nákupních procesů. Reaguje na změny prostředí a nástroje platformy s respektováním aktuálních trendů neustále zdokonaluje. V případě know-how nákupních tendrů patří díky počtu dlouhodobých uživatelů a tím i počtu uskutěněných soutěží mezi významné hráče.

VZDĚLÁVÁNÍ & PROCUREMENT TV

Tým PROEBIZ je propagátorem elektronizace v několika zemích centrální Evropy. Získané zkušenosti a znalosti šíří dál ve stovkách vzdělávacích akcí, workshopch, webinářích, streamech a v publikační činnosti. Kalendář vzdělávacích akcí je zveřejněn na webu. Síla kolektivního poznání se dnes kondenzuje pod zastřešující značkou PROCUREMENT TV.



proebiz.com/kalendar-akci

REFERENCE

V referencích jsou ze stovek klientů uváděni jen ti dlouhodobí a aktuální. Velká část z nich využívá služeb a nástrojů PROEBIZ déle než deset roků. Jsou mezi nimi výrobni a obchodní firmy, města, nemocnice, centrální instituce, letiště, přístavy nebo banky.



proebiz.com/reference



HOUSTON

UŽIVATELSKÁ PODPORA JAKO SILNÁ PŘIDANÁ HODNOTA.

Síla PROEBIZ je v jeho zázemí, v technické, asistenční a znalostní podpoře, která je poskytována v pracovní dny od 8:00 do 17:00 v šesti jazycích. Pověstný proebizovský HOUSTON (Help me, Houston!) je ve skutečnosti tým firemních specialistů, o které se můžete opřít při řešení problémů. Budou vám radit ti, kteří s TENDERBOXem a dalšími nástroji platformy pracují každodenně, kteří ho průběžně testují nebo se dokonce podílí na jeho vývoji.

TECHNICKO-PRODUKTOVÁ PODPORA

Základní úroveň podpory se vztahuje k běžným úkonům prováděným v systému. Ať už se jedná o jednoduché poradenství k funkcionalitám systému, jako nastavení pozorovatele v tendru, změna způsobu hodnocení, jak delegovat práva k tendru kolegovi během dovolené, nastavení specifikace položky nebo prodloužení kola u běžícího tendru a tak podobně. Dodavatelům pomáháme v případě potřeby s přístupem do systému, vložením nabídky nebo přílohy, nastavením elektronického podpisu, je-li vyžadován, a těm co jsou v eAukci poprvé vysvětlujeme její průběh.

ASISTENČNÍ ZNALOSTNÍ PODPORA

Takto je označována odborná nákupní podpora a odborné nákupní konzultace při hledání nevhodnějšího typu tendru a jeho lepšího nastavení. Tím je míněn případný výběr ověřených šablon, využití multikritérií, pomocných výpočtů, tržních konzultací, využití jistin, kontroly nastavení, hledání ověřených kvalifikovaných dodavatelů, supervize nad všemi fázemi přípravy a realizace aukce s určením způsobu vyhodnocení. Součástí konzultací může být také kontrola souladu nastavení tendru se zadávací dokumentací a v některých případech ověření shody s příslušným národním zákonem.

SDÍLENÉ KNOW-HOW A KOMUNITA

V roce 1997 uskutečnil v USA Jerry Kaplan první elektronickou aukci. Sice z dnešního pohledu jednoduchou, ale byl to start. Start nového vyjednávání. O čtyři roky později v průmyslové OSTRAVĚ vymyslel tým s Milanem Kaplanem (milá shoda jmen) modernější evropskou variantu. PROEBIZ, jak ho pojmenovali, bylo třeba „zahořet“, a tak se ti, kteří s ním postupně v různých firmách pracovali, začali setkávat, aby si předávali zkušenosti, hledali řešení zatím neznámých problémů a sdíleli nové nápady. Jeden z takových nápadů Kaplanova týmu byl rozdávat zdarma na několik měsíců PROEBIZ do firem a později k veřejným zadavatelům s pod-

mínkou následného sdílení zkušeností na některé ze společných akcí. Podstatou prvních „e-biz for“ bylo otevření a na konkrétních nákupních situacích popisovat chování aukcí u různých komodit v podmínkách různých firem. Oba zvyky přetrvaly dodnes a pomohly vytvořit komunitu specialistů, kteří společně šíří know-how o elektronizaci. To někdejší komorní e-Biz Forum se stalo největší každoroční událostí, nákupním festivalem, s názvem eBF. Stále je zaměřené na elektronizaci nákupu a zakázek, jen se rozrostlo na čtyři úžasně dny na několika scénách, a zážitek z nich je skvělý.



FUNKCIONALITY TENDERBOXU

Vybraná osmdesátka funkcionalit základního vybavení, plus některé moduly, kterými je nástroj nejčastěji doplňovaný.

FUNKCIONALITA	ZÁKLAD	FUNKCIONALITA	ZÁKLAD
Napojení na sdílený katalog dodavatelů BASE 21 kategorií a 153 podkategorií pro řazení dodavatelů z BASE nebo tendrů pro interní statistické účely	✓	Možnost exportu pozvánky do PDF	✓
Fulltextové vyhledávání účastníků podle klíčového slova / názvu / IČO / poznámky	✓	Při nastavení více jazyků, možnost odeslání pozvánky v jiné jazykové mutaci	✓
Neomezený počet účastníků v eAukci	✓	Odesílání jednotlivých nebo hromadných emailů na dostupné adresy dodavatelů (něco jako e-mail z počítače či notebooku, kdy adresáty uvádím ve skryté kopii)	✓
Neomezený počet položek v eAukci	✓	Odesílání tzv. hromadných nebo jednotlivých SMS (viz předchozí bod)	✓
Neomezený počet pozorovatelů (dohlížejících na průběh eAukce)	✓	Možnost zadávání nabídek (na straně účastníků) ve více měnách (každý účastník má možnost vybrat si měnu, ve které bude jednotné ceny k položkám zadávat)	✓
Neomezený počet kol (etap) v eAukci	✓	Možnost importovat cenové nabídky od účastníků najednou přímo do eAukční síně (podobně to může udělat i účastník)	✓
Neomezený počet vzorových pozvánek k jednotlivým typům eAukcí	✓	Možnost použití elektronického podpisu	+
Modul Connector – možnost propojit sw PROEBIZ s dalšími aplikacemi či informačními systémy (ERP, SRM apod.); do eAukčního sw se pomocí connectoru přenesou účastníci, položky, jejich specifikace, přílohy, apod.	+	Možnost uzamčení / zamezení úprav libovolné buňky dodavatel (např. již fixně dohodnuté podmínky dodání)	✓
Přehrávání ukončených eAukcí (např. stejně jako film na DVD)	✓	Minimální krok snížení pro položku / pro celou eAukci	✓
Grafické oděšení eAukcí dle průběhu – příprava, průběh, ukončeno, test	✓	Definice snížení / zvýšení minimálního / maximálního kroku v méně či procentech	✓
Management práv uživatelů	+	Definice počtu desetinných míst pro všechna pole	✓
Možnost zveřejňování eAukcí na vlastních internetových stránkách (Web Publisher)	+	Definice různých měnových kurzů pro zadávání nabídek ve více měnách	✓
Možnost přednastavit trvalého pozorovatele pro všechny eAukce	✓	Možnost zadávat u položek kladné i záporné hodnoty	✓
Možnost kopírování již realizovaných soutěží s celým nastavením	✓	Nastavení minimálního kroku změny, snížení / zvýšení nabídky účastníka k celkové nejlepší nabídce nebo nabídce daného účastníka	✓
Možnost využívání uživatelských šablon nastavení soutěží	✓	Volba času prodloužení o zvolené minuty nebo na zvolené minuty	✓
Katalog položek	✓	Označení položky jako prodejní v nákupní eAukci (i opačně u prodejní eAukce)	✓
Import položek v katalogu i v rámci jednotlivých tendrů	✓	Online informace o lepší nabídce ceny položky ve srovnání s minulým obdobím	✓
Export položek v katalogu i v rámci jednotlivých tendrů	✓	Neomezený počet typů volitelných podmínek, systémové a vlastní	✓
Požadavky na hotline HOUSTON lze odesílat přímo z administrace soutěží	✓	Prodejní aukce	✓
Možnost testu prohlížeče a nastavení počítače na vstupní obrazovce	✓	Vynulování nastavení soutěže po kontrole přepočtů	✓
Hodnocení podle celkové nabídky účastníka	✓	Správa až pěti kontaktních osob účastníka	✓
Hodnocení podle multikriteriální váhy	✓	Možnost komentování položek, podmínek apod.	✓
Hodnocení podle pomocných výpočtů (jakékoliv výpočty, které se v sw vytvoří – podobně jako např. v MS Office Excel)	✓	Možnost přidání libovolného množství příloh k pozvánce, položce, nabídce (přes funkci přílohy nebo komentáře – nastavený limit jedné přílohy až 256 MB)	✓
Hodnocení po jednotlivých položkách i skupinách	✓	Možnost vícenásobného schvalování výsledků (vyjádření komise)	+
Hodnocení podle přiřazeného ratingu (přepočty vložených hodnot)	✓	Možnost tvorby uživatelských šablon eAukcí	+
Správa a definice vzorů volitelných podmínek	✓	Možnost poslání žádosti o účast ze vstupní obrazovky eAukčního systému nebo internetových stránek (Web Publisher)	+
Možnost nastavení defaultního ratingu dodavatelů	✓	Možnost nahrání vlastních fotografií na vstupní obrazovku eAukčního systému (Facelift)	+
Zobrazení / nezobrazení účastníkům jejich pořadí	✓	Export eAukčních případů dle typu, časového období atd. do XLS, PDF (cca 30 možností hodnot do sloupců, např. počet kol, účastníků, jméno administrátora, vítěze apod.)	✓
Zobrazení účastníkům místo jejich pořadí postupujete / nepostupujete	✓	Správa a definice šablon pozvánek	✓
Zobrazení / nezobrazení pořadí jednotlivých položek	✓	Možnost uživatelského přizpůsobení zobrazování obrazovky u složitějších tendrů, např. možnost rozbalit a sbalit položky u skupiny položek	✓
Možnost zobrazit/nezobrazit účastníkům jejich počet	✓	Možnost exportu všech dat z eAukce (strukturovaný ZIP soubor s protokoly, přílohami atp.)	+
Zobrazení vyvolávacích cen	✓	Možnost uložení interních dokumentů (viditelné pouze administrátorovi)	✓
Znemožnění dorovnat nejlepší nabídku účastníka, který je na 1. místě	✓	Protokol otisk výsledku aukce s exportem dat do EXCELU	✓
Znemožnění dorovnat nejlepší nabídku účastníka, který je na 2. a dalším místě	✓	Souhrnný výsledkový protokol	✓
Zakrýt administrátorovi vložené nabídky účastníka	✓	Protokol historie celé soutěže zaznamenaný po sekundě	✓
Možnost exportu všech pomocných výpočtů do formátu XLS	✓	Možnost vložit celkovou (porovnávací) částku výběrového řízení, ze které se bude počítat úspora	✓
Možnost výběru konkrétního okamžiku vyobrazení protokolu (např. podle jednotlivých kol atp.)	✓		
E-mailové doručky a notifikace	✓		
Ics přílohy notifikací pro snadný import události do kalendářů (zavádění nových událostí)	✓		
Možnost chatovat s účastníky eAukce a pozorovateli	✓		
Možnost zobrazování libovolně, jakkoliv důležité informace v eAukční síni účastníka	✓		
Hromadný upload příloh / obrázků	✓		
Neomezený počet částí pozvánky	✓		



#EA100

Pod tímto hashtagem publikuje na LinkedInu Milan Kaplan sérii krátkých postů, úvah a doporučení z praxe aukcí. Jejich výsledkem má být kniha, která bude jak pro praktiky, tak nováčky. Ukázka je z desátého postu **AUKCE A SLUŠNÁCI: Chytrým slušňákům aukce slouží dlouho a stabilně. Když se naučí využívat všechny jejich možnosti, tak to může být láska napořád. Jednou nějaká dynamická aukce, jindy jen bidding. Dlouhodobost znamená šílenou úsporu v transakčních časech, nákladech a v objektivizovaných cenách. Má-li firma a my osobně dodavatelovu důvěru, bude to fungovat, protože aukce jsou jen rychlejším způsobem vyjednávání. Jemu rychlost vyhovuje taky. Při absenci důvěry budou potíže.**

O PLATFORMĚ PROEBIZ

Tvůrci PROEBIZ vytváří a neustále modernizují skupinu vzájemně se doplňujících nákupních nástrojů, které pokrývají proces firemního nákupu a proces veřejných zakázek. Tyto nástroje jde vzájemně propojovat, tak aby sdílely funkcionality, a především data ve formě integrovaných informací, které jsou důležité pro administrátory a nákupní specialisty při rozhodování. Právě datová kooperace nákupních a zakázkářských nástrojů zvyší jejich přesnost, efektivitu a přidanou hodnotu. To je hlavní cíl vývoje platformy PROEBIZ 4.0, jehož jednotlivosti jsou postupně umísťovány na trh.

TENDERBOX

elektronizace výběrových řízení / aukce / RFx

JOSEPHINE

proces elektronizace veřejných zakázek / DNS

MARQUET

interní nákupní katalog / e-shop

WORKFLOW

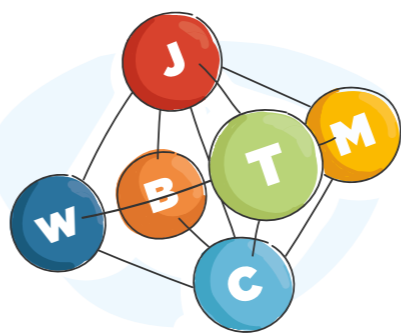
řízení procesu nákupních požadavků / schvalování

BASE

sdílený katalog dodavatelů / služby dodavatelům

CATHY

category management



TENDERBOX