

4.070 Zeichen

Baukosten schon in der Angebotsphase senken

Durch elektronische Vergabe von Bauaufträgen werden große Einsparpotenziale für die private Bauwirtschaft möglich

Stuttgart, Januar 2006 - Für die Beschaffung von Investitionsgütern gilt stets eine ähnliche Herausforderung: Kosten im Einkauf senken ohne Einbußen bei Qualität und Zeit. Gerade in der Vergabe von Bauprojekten beeinflussen zusätzliche Kriterien den effizienten Einkauf. In der Regel handelt es sich um individuelle Bauprojekte, die aufgrund ihrer geographischen Lage, ihrem Verwendungszweck und Konstruktionstypus variieren. Dies erfordert mehrfach eine neue Auswahl unterschiedlicher Lieferanten und Spezialisten. Auch bei elektronischer Vergabe wirkt ein fester Kreis von Lieferanten nur teilweise Kosten senkend.

Kosten senken - bereits in der Angebotsphase

Obwohl gerade in der Angebotsphase bis zur Beauftragung von Bauprojekten enorme Einsparungen möglich sind, werden die Projekte weiterhin nach herkömmlichen Methoden vergeben. Besonders durch die Nutzung von Vergabepattformen wie die der my-con AG sind jedoch bedeutende Einsparpotenziale möglich. Ein langjähriger Kunde der my-con berichtete von möglichen Ersparnissen - durch die elektronische Vergabe von Bauaufträgen - von bis zu zwei Millionen Euro pro Quartal. Neue technologische Trends für die Ausschreibungs- und Vergabepaxis werden hier in der Vernetzung möglichst vieler Auftraggeber und Auftragnehmer gesetzt, die durch eine durchgängige elektronische Abwicklung des gesamten Vergabeprozesses, ohne den Einsatz von Papier, zusammenarbeiten. Durch den Einsatz digitaler Signaturtechnologien wird die Abgabe von Papierdokumenten überflüssig. Der Prozess bis zur Beauftragung eines Lieferanten wird somit deutlich effizienter, schneller und vor allem kostengünstiger.

Kosten senken - aber nicht zum Nachteil des Anbieters

Kosten senken in der Beschaffung bedeutet nicht gleichzeitig einen Nachteil für Lieferanten. So ergeben sich Einsparungen auf Anbieterseite bereits bei der Bekanntmachung eines Angebotsverfahrens. Per Email-Push-Service lassen sich bereits heute ausführende Betriebe über aktuelle Projekte in ihrer Region informieren. Mit einem sicheren Zugang unter

www.my-con.com können registrierte Nutzer die Aufforderung zur Angebotsabgabe prüfen und umgehend am Angebotsverfahren teilnehmen. Die aufwändige Recherche nach öffentlichen oder privaten Aufträgen in einschlägigen Printmedien entfällt. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen gelangen auf diesem Weg weitaus effizienter an Aufträge. In naher Zukunft wird auch eine Expressbeauftragung von Vertragshandwerkern bei Notfällen per SMS möglich sein.

Darüber hinaus entfallen aufgrund der konsequenten ASP Strategie (Application Service Providing) sämtliche Investitionskosten für Anschaffung und Installation der Beschaffungslösung.

Nationale und internationale Unternehmen verschiedener Branchen wie Energie, Maschinenbau oder Bekleidungsindustrie, aber auch Generalunternehmer und größere Architektur- und Ingenieurbüros nutzen bereits die my-con Plattform. Auch die Zahl registrierter ausführender Betriebe nimmt seit einiger Zeit deutlich zu.

Engmaschige Vernetzung von Angebot und Nachfrage

Den größten Mehrwert für Angebot und Nachfrage bietet diejenige Plattform, die für ihre Zielgruppe die meisten Nutzer und Angebote gleichermaßen bieten kann. Als Netzwerkpartner der neutralen Plattformtechnologie des Deutschen Vergabernetzes hat my-con bewusst auf eine möglichst engmaschige Vernetzung von Auftraggebern und Anbietern gesetzt. Ohne sich auf verschiedenen Plattformen registrieren zu müssen, haben Anbieter die Möglichkeit, auf alle Veröffentlichungen aller Netzwerkpartner des Deutschen Vergabernetzes zuzugreifen. Eine Auswahl der aktuellen Netzwerkpartner befindet sich unter www.dvn.net, die bislang noch kostenlose Registrierung ist auf www.my-con.com bereits möglich. Zum 15.02.2006 eröffnet das Deutsche Vergabernetz die nächste technologische Ebene. Das Veröffentlichen vollständiger Ausschreibungsunterlagen ist dann bereits ohne Einschränkungen möglich.

Über my-con AG

Die my-con AG betreibt seit dem Jahr 2000 unter www.my-con.com eine elektronische Auftragsbörse, die deutschlandweit öffentliche und private Auftraggeber aus allen Wirtschaftsbereichen mit Planern, Handwerkern und ausführenden Unternehmen vernetzt. Bekanntmachungen und Ausschreibungen werden über diese Plattform elektronisch verteilt und Angebote elektronisch abgegeben. Die Auftragserteilung erfolgt ebenfalls elektronisch. Die my-con AG hat ihren Sitz in Stuttgart.

Anmerkungen für die Redaktion

Bilddaten

Bild 1: Christian Weiss, Leiter Marketing, my-con AG

Kontaktinformationen

my-con • *vernetzt geht`s*

Christian Weiss

Dipl.-Ing. (FH)
Dipl.-Wirtsch.Ing. Univ.

Leiter Marketing

my-con AG
Sophienstraße 26
70178 Stuttgart
Fon +49 (711) 62 00 99 27
Fax +49 (711) 62 00 99 22
Mobile +49 (176) 23 23 22 50
weiss@my-con.com
<http://www.my-con.com>