

0 POVESTE DE SUCCES

Mărirea transparenței, scăderea cheltuielilor

Și firma "trinkgut" folosește TC eBid® pentru publicarea tenderilor!

Rapiditate și flexibilitate: acestea fiind cele mai importante cuvinte cheie în producția băuturilor. Din cauza schimbărilor pe piață, și acest domeniu are nevoie de un sistem de logistică sofisticat. A știut asta Domnul Paul Ahmann, managerul de logistică a firmei "trinkgut" (o firmă mare din Germania, care se ocupă cu băuturi): „Acum, în sezonul de vară, când au loc evenimente mari și numeroase petreceri, avem nevoie de toate furnizorii fiabile. Iar căutarea acestor furnizori, înseamnă o muncă, care necesită foarte mult timp. Aici intervine firma TimoCom cu programul său TC eBid®, care este o platformă de licitare online.”



Firma „trinkgut” folosește platforma de licitare TC eBid® în domeniul logisticii.

Firma "trinkgut", Deutsche Getränke-Holding GmbH, este o firmă din Nordrhein-Westfalen, care se ocupă mai ales cu distribuirea băuturilor și are 233 de filiale. Firma a avut un profit de 516 milioane de Euro în anul 2009, iar numărul angajaților ajunge la 4.100. Au un transport de 26 milioane de ambalaje, transportat cu camioane proprii și încă 8 milioane de ambalaje, transportate direct de la fabrici în magazine. Toate aceste transporturi fiind coordonate din două sedii logistice (Hamm și Krefeld). Domeniul achiziționării necesită, bineînțeles, și furnizori externe. Pentru aceste sarcini programul TC eBid® este ideal și practic, care face munca mai eficientă și ușoară. Programul a fost dezvoltat în Düsseldorf, și oferă pe lângă platforma de licitare și programul TC Truck & Cargo®, bursa de transport paneuropeană și lider pe piață.

Utilizare simplă și fără probleme

Firma folosește programul oferit de TimoCom, din Decembrie, 2009 și publică în jur de 30 de tenderi pe lună, care sunt luate mai ales de furnizori germani. Ei invită mai ales transportatori, case de expediții și firme de șpediție, care primesc invitații și participare gratuită. Cei interesați primesc detaliile importante prin e-mailul „TC eBid® Report”. Asta fiind o metodă practică, fiindcă participanții nu primesc tabeluri de informații și nu trebuie să aibă conversații lungi prin telefon. Procesul întreg fiind registrat electronic, prin care documentele sunt accesibile și transparente.

Analizele și posibilitățile de filtrare reprezintă o transparență mai mare

La analizarea tenderilor ne stau la dispoziție diferite date. Aceste date ne pot fi de folos atât la alegerea furnizorilor potriviți, cât și la alegerea prețurilor pe piață. La determinarea prețurilor pe piața transporturilor domnul Ahmann a precizat: „Având în vedere că băuturile reprezintă o cantitate și greutate imensă, el necesită cunoștințe speciale din partea speditorilor și transportatorilor. Cererile noastre pot fi bine specificate și astfel putem găsi mult mai ușor parteneri ideali.” Mai mult a mai accentuat și faptul că: „Pentru ei nu numai prețul are un rol decisiv la alegerea furnizorului. La fel de important este și calitatea, elasticitatea și încrederea.”

Noi parteneri de afaceri pot fi căutați și în indexul transportatorilor integrat în program, pe TC Profile®. Această bază de date conține date detaliate a 30.000 de furnizori de servicii activi și verificați din întreaga Europa. Mai mult, încă mai poate



Firma "trinkgut" transportă în jur de 26 milioane de ambalaje în magazinele sale.

fi accesat și o hartă, cu ajutorul căruia pot fi calculate costurile de drum și o rută alternativă. Acest program a reușit să convingă și pe experții de logistică de la firma "trinkgut". „TC eBid® nu este un program complex și în sfârșit nu trebuie parcurs de fiecare dată câte un tabel lung.” În așa fel nu este vorba doar de un program care poate fi utilizat ușor, ci stă la dispoziția utilizatorilor un sistem sigur și bine controlat.

Ajutor în găsirea prețului ideal pe piață

După incertitudinile de la început Domnul Ahmann are o părere pozitivă despre TimoCom. „Postarea tenderilor este simplu și ușor de înțeles, iar funcțiile care sunt la dispoziție ne stau la îndemână. Economisim timp și în același timp găsim parteneri mai calificați, care nu este un dezavantaj nici în domeniul achiziționărilor. Ni se pare interesant compararea ofertelor, care ne ajută în definirea prețurilor pieței. Rezumând aceste lucruri pot să declar faptul că pentru "trinkgut" acest program reprezintă un avantaj pe piață.”

Contact de presă

Tim Muke

Manager Corporate Communication

TimoCom Soft- und Hardware GmbH

In der Steele 2

DE-40599 Düsseldorf

+49 211 88 26 69 13

+49 211 88 26 59 13

tmuke@timocom.com

www.timocom.com