数字化平台

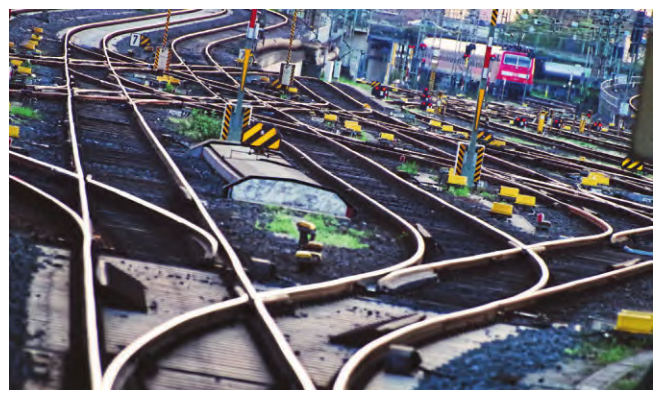
方便快捷的数字化平台

利用不同的招投标竞标模式设计和对策方法来激发竞买者的“竞买野心”，从而获取对铁路公司最有利的价格。这个过程中，最重要的是电子招投标平台必须有足够的能力全面满足具体的竞拍要求，反应出各种购买产品的具体条件和细节。

文 | Tom Becker

联邦铁路股份公司（下文简称 DB 公司）集中采购部门负责处理所有招标、采购托盘和合同签订等工作。多年来，对 500 万欧元及以上的采购大单，DB 公司一直采用数字化采购平台进行集中采购。

物流平台上的招投标活动往往是大型企业常用的采购工具。但越来越多的中型企业也开始使用这些工具。因此，网上物流平台需要更加容易地实现数字化与自动化，帮助用户企业快捷地完成物资采购任务，并在软件技术的帮助下实现物流过程的自动化。从买家的角度来看，利用不同的招投标竞标模式设计和对策方法是能够获取最有利采购价格的方式。



轻松搞定最优惠的价格：联邦铁路股份公司在集中采购时使用了 Abocon 公司开发的 easy RFX 电子商务平台

高度量身定制的 Web 解决方案

从 2016 年起，DB 公司就在寻找一种基于网络、便于所有授权人随时随地使用的电子商务解决方案。DB 公司要求网上购物解决方案包含所有常见的招投标竞标模式，过程完全可控且有良好的信誉。同时，DB 公司的大批量采购需要网上平台也具有一些特殊功能。例如，不同规模的投标人群或投标价格的控制等。

Abocon 有限公司开发的 easyRFX 软件系统能够完全满足这些要求。从油漆工、贴瓷砖的瓦工、铁轨两侧树木的修剪等劳务服务到 IT 系统的技术服务、维护保养、卫生纸和联邦铁路工作服等原材料的采购，再到机床设备、零备件供应等所有的这一切都属于 DB 公司直接和间接采购的业务领域。许多这样的商品和劳务都是通过 Abocon 平台完成的，而且每一项业务的招投标都是独一无二的。

灵活地在短时间内完成修改

DB 公司对电子商务平台 easy RFX 的设计提出了许多要求。例如，在招投标价格谈判期间为互联网速度较慢的投标人设置一个“暂停功能”，以确保它们不会因网速太慢而错过任何一次报价；另外还有竞标检查核实、将显示时间的钟表放置在更显眼的位置处等。另一个调整的内容是自动按照德语和英语发送招投标登记的信息，且系统会自动记住投标人使用的语种。在招投标活动开始前十分钟向投标人发一封电子邮件，这就避免了较高人工成本的电话提醒了。此外，平台系统还可以显示每次高价投标的排名、延长招标活动的标准和按照公共用户要求的范围显示最佳竞拍价格的差异。还有就是限制外部观察者的观察视野。他们只能在看不见投标人名称的情况下了解招投标的进展情况。

“Abocon 公司很快就满足了我们的要求。”Betz 先生说。Abocon 公司杰作的亮点是 GAEB 界面和逐行竞标。所谓的逐行竞标就是每个单独的招标项目作为一行、只显示一个价位排名。在逐行竞标工具中可以显示竞标人出价相同的或者更加便宜的采购商品，并进行排名和比较。

系统平台的上述调整需要深入到软件程序的编写层面才能实现如此复杂、广泛的调整匹配。而所有的这些都会发生在招投标的日常工作中：在集中采购出现变化时不必等到下一次发标，这带来的好处是当前的更新直接可以向投标人发送一份参加招标活动的邀请信。

强有力的技术支持

投标人和 DB 公司这一买家都对 easy RFX 的使用性能表示满意，而且电子商务平台本身也在不断地优化改进。Beate Betz 先生对 Abocon 公司的大力支持印象非常深刻：“只要我有任何问题，随时都有人给我提供帮助。” MM