**Program sam wybierze najlepszą ofertę**

**Korzystając z internetu oraz odpowiedniego oprogramowania, pozyskanie nowego podwykonawcy staje się łatwiejsze. Innowacyjne programy pomogą uporządkować bazy wykonawców, automatycznie wybiorą najlepsze oferty i wystawią oceny na podstawie historii współpracy.**

Nie wszystkie zadania firma musi wykonywać własnymi siłami. Popularność outsourcingu sprawia, że coraz częściej zarówno małe, jak i duże przedsiębiorstwa sięgają po pomoc podwykonawców, wśród których znajdują się zarówno freelancerzy, jak i małe firmy, często wyspecjalizowane w wąskiej dziedzinie.

Samo dotarcie do potencjalnych wykonawców stało się banalnie proste dzięki internetowi. Za sprawą portali z ofertami usług, łatwo pozyskać zarówno specjalistę od marketingu, programistę, jak i… ekipę remontową. Problem w tym, że w takich serwisach aktywne są zarówno profesjonalne firmy usługowe, doświadczeni specjaliści, jak i osoby bez doświadczenia.

Istnieją także serwisy nastawione konkretnie na współpracę biznesową, w których ryzyko pojawienia się przypadkowych wykonawców jest niewielkie. Portale takie umożliwiają składanie zapytań ofertowych jednocześnie do wielu firm, a także organizowanie konkursów ofert lub ogłaszanie przetargów.

**Wybierz wykonawcę na e-aukcji**

Przedsiębiorstwo nie musi jednak korzystać z portali internetowych. Równie dobrze samo może przeprowadzać e-aukcje lub zorganizować zapytania ofertowe na swojej stronie. Korzyści z takiego rozwiązania jest wiele – np. do aukcji można dopuścić zarówno tych podwykonawców, z usług których firma już korzystała, jak i tych, którzy dopiero chcieliby rozpocząć współpracę.

- Firma może w dowolnym momencie utworzyć nowe e-aukcje, zaś jej podwykonawcy automatycznie dowiedzą się o tym dzięki wysłanym powiadomieniom e-mail bądź SMS – wyjaśnia Maciej Blajer, prezes firmy programistycznej Enadis. – Podwykonawcy zainteresowani daną aukcją zgłaszają się za pośrednictwem systemu należącego do zleceniodawcy, a więc wszystkie odpowiedzi zostaną zebrane razem i mogą zostać przenalizowane pod kątem określonych wymagań, które powinny spełniać oferty. System umożliwia także zadawanie dodatkowych pytań (zarówno przez zamawiającego, jak i przez wykonawcę), gdyby taka potrzeba się pojawiła – dodaje.

Podwykonawca, jeśli jest zainteresowany wykonaniem danego zlecenia, powinien odpowiedzieć na zestaw pytań dotyczących jego oferty. System może wymagać, aby oferent określił np. cenę, czas realizacji projektu, czy też swoje doświadczenie w branży (w latach).

- Dzięki wprowadzonym odpowiedziom i odpowiednio zdefiniowanym kryteriom ich obliczania, system może sam wybrać najlepszego podwykonawcę do danego zadania, uwzględniając określone wskaźniki i np. mnożąc je przez odpowiednie wagi, tak jak to się często dzieje w przetargach. Tam znaczenie ma zazwyczaj cena, czas realizacji oraz długość gwarancji – mówi Maciej Blajer. – Oczywiście ostateczna decyzja należy do upoważnionego pracownika, który może zmienić automatyczny wybór na inny – podkreśla prezes Enadis.

**Wszyscy wykonawcy w jednej bazie**

Dodatkową korzyścią z prowadzenia e-aukcji lub zapytań ofertowych na własnej stronie jest to, że wykonawcy mogą sami zgłaszać się do systemu i rejestrować w bazie, z której przedsiębiorstwo będzie mogło korzystać również w przyszłości. Oczywiście istnieje także możliwość ręcznego uzupełniania bazy lub wgrania do niej listy wykonawców przez pracownika, co jednak jest już mniej wygodnym rozwiązaniem.

W każdym przypadku oferentom mogą być przypisywane oceny, wystawiane w oparciu o dotychczasową współpracę. Podobnie jak przy kryteriach dotyczących poszczególnych zamówień, tutaj również można określić parametry, takie jak np. cena, terminowość, ewentualne problemy komunikacyjne czy też zgodność usług z założonymi kryteriami.

Co ważne, wystawianie ocen podwykonawcom także można zautomatyzować. Aby jednak było to łatwiejsze, najlepiej włączyć system obsługujący wykonawców i e-aukcje do firmowego oprogramowania CRM. Dzięki temu współpraca z każdym podwykonawcą będzie łatwiej kontrolowana, a wszystkie informacje, które dotyczą danego zlecenia, będą zbierane i analizowane przez główny system organizacyjny w przedsiębiorstwie.

Takie informacje jak data wpłynięcia oferty, data rozpoczęcia wykonania zlecenia, czas realizowania kolejnych etapów zamówienia, pojawiające się problemy oraz czas zakończenia i rozliczenia współpracy mogą być automatycznie zapisywane i analizowane przez system. W efekcie, po wykonaniu zlecenia program może przypisać danemu wykonawcy ocenę punktową.

Dzięki takiemu rozwiązaniu przy kolejnym zleceniu firma będzie mogła od razu odrzucić tych oferentów, którzy podczas wcześniejszej współpracy okazali się np. nierzetelni lub preferować tych, którzy już wcześniej otrzymali wysokie noty za swoją pracę. Można także wyszukiwać wykonawców w oparciu o zadane parametry – np. znaleźć takich, którzy wykonywali zlecenia najszybciej, albo takich, którzy najlepsze noty uzyskiwali za konkretny rodzaj prac.

Nowoczesne oprogramowanie może znacznie usprawnić współpracę z podwykonawcami. Wcześniej jednak warto poświęcić możliwie dużo uwagi przemyśleniu szczegółów jego funkcjonowania, tak aby tworząc system pod kątem potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa, uwzględnić specyfikę jego organizacji oraz współpracy z podmiotami zewnętrznymi.

Gdy jednak odpowiednie oprogramowanie zostanie już przetestowane i wdrożone, duża część zadań wykonywanych wcześniej przez pracowników, zostanie zastąpiona przez automatyczne procesy, co oznacza także zmniejszenie ryzyka błędów. W efekcie korzyści odczują wszyscy: menedżerowie sprawniej działających firm, odciążeni pracownicy, a także najbardziej solidni podwykonawcy, którzy zyskają pewność, że nikt nie przegapi ich ofert.