

Obsah

Poděkování	8
Úvod	9
1 Jednou se to „e“ z názvů vytratí...	11
1.1 Ti mladí a ti zkušený	12
1.2 INPUT + PUT-PUT + OUTPUT	13
1.3 O těch, s nimiž se setkávám	17
1.4 Informační firemní systém (ERP) a e-biz	20
1.5 Tři armády	21
1.6 Jak jednoduše dostat e-aukce do firmy	23
2 E-aukce a stojaté vody nákupu	29
2.1 Nezapomenutelný zážitek	30
2.2 Pozitivní výsledek otevřel dveře	31
2.3 Dodavatelé žádají e-aukce	33
2.4 Zajímavé e-aukce roku 2002	34
2.5 Rok 2003 – e-aukce se stala rutinním nástrojem	36
3 On-line výběrovým řízením se nevyhnete	39
3.1 Mělo by to být především „time is money“	40
3.2 Kolik za e-aukci zaplatit?	41
3.3 Úspěch – buďte na něj připraveni!	43
3.4 Ze šuplíku námitek...	45
4 Silná zbraň a skvělý nástroj	49
4.1 Co e-aukce je	50
4.2 Co e-aukce není	51
4.3 Na co je potřeba dát si pozor	51
4.4 Vize	53
4.5 Ideál e-nákupu	54
5 Jak jsme vybírali aukční systém	55
5.1 Rozhodnutí bylo nutné	56
5.2 Výběrové řízení na výběrová řízení	56
6 Pinzety, roušky, injekce, gumové rukavice	59
6.1 Rok uběhl jako voda	60
6.2 Co zdravotníci nakupují?	60
6.3 Zdravotnictví má jiný tep a problémy...	62
6.4 Konzultujte s právníky, kteří mají rádi otevřenost!	63

6.5	Veřejná prezentace aneb kdo nepřišel, neviděl	63
6.6	Veřejná správa – zatím nezájem?	64
7	Nákup jako proces	67
7.1	Nákup – tak trochu podceněný	68
7.2	Co požadujeme od dodavatelů	69
7.3	Výběrová řízení a jiné radovánky	71
7.4	LIST of SUPPLIERS	72
8	Nákup a e-aukce	75
8.1	Narodil se e-nákup	76
8.2	Výchozí pozice	78
8.3	Základní předpoklady pro implementaci e-aukci	81
8.4	Pozice e-aukci v procesu přípravy nákupních rozhodnutí	85
8.5	On-line internetové nákupní B2B vyjednávání – „E-aukce“	88
8.6	Proces přípravy a provedení e-aukce	91
8.7	Expertní e-aukce	94
8.8	Taktické pokyny, návod jak řídit e-aukci	96
8.9	Ingredience e-aukci	98
8.10	Za co e-aukce nemohou?!	99
8.11	Trendy – kam to půjde?	103
9	Nebojte se jí, není to nic složitého	105
9.1	Trochu odborného technického popisu	106
9.2	Jak se připojit k Internetu?	107
9.3	O data v aukčním systému se nemusíte obávat	108
9.4	Nebojte se práce s e-aukčním softwarem!	109
9.5	Jak se řeší výpadky?	110
9.6	Přístupy účastníků mají svá pravidla	111
10	Všechno důležité je v přípravě	115
10.1	O čem vlastně e-aukce je?	116
10.2	Co se bude „dražit“	117
10.3	Převod zadání do softwaru	120
10.4	Softwarové výstupy	122
11	Bezpečnost e-aukci a obavy z nich	131
11.1	Chráníme firemní data	132
11.2	Kam se bude problém bezpečné výměny dat posouvat?	135
11.3	Vize, kam elektronické aukce (výběrová řízení) směřují	137
12	Ostatní názory, postřehy, poznámky	139
12.1	E-aukce? Nepopiratelné úspory v čase i cenách	140
12.2	A proč by neměla být nemocnice pro e-aukce vhodná?	141
12.3	Negativa jsem prostě neobjevil	141
12.4	Student ukázal firmě cestu k on-line aukcím	142

12.5	Dosáhli snížení ceny, o kterém by se nám při klasickém jednání mohlo jen zdát	143
12.6	Bylo to „ono“	144
12.7	Líbila se nám jednoduchost systému	145
12.8	On-line výběrová řízení a Polsko	145
12.9	Administrují polské e-aukce	146
	Slovo závěrem	149
	Slovník pojmů	151
	Příloha 1	
	Krok za krokem e-aukce	155
	Příloha 2	
	Společnosti, pro které byla realizována on-line výběrová řízení v systému PROe.biz	157
	Komodity, na které byla realizována on-line výběrová řízení v systému PROe.biz	158