

Bay-2 Quote: Die Kalkulationssoftware

Software zur Angebotskalkulation von Baugruppen und Geräten

Artikel auf elektronik-pr.de vom 04.04.2011, Autor: Bay-Soft GmbH

Überblick

Software: Bay-2 Quote

Unternehmen: Bay-Soft GmbH

Branche: Software für Elektronikfertiger

Land: Deutschland

Die professionelle Angebots- und Kalkulationssoftware Bay-2

Quote führt Auftragsfertiger vom ersten Kontakt mit dem Interessenten bis zum Erstellen des Angebotes und Fertigungsauftrages. Der automatisierte Prozess ohne Medienbrüche reduziert Fehler, berücksichtigt die Eigenheiten des Bauteilemarktes und verkürzt die Durchlaufzeit um bis zu 50%. Angebote für elektronische Baugruppen und Geräte kalkuliert die Software Bay-2-Quote EMS-Anbieter und Auftragsfertiger erstellen üblicherweise viele Angebote mit komplexen Stücklisten. Die Kalkulation muss transparent sein und für beide Seiten passen. Schließlich macht der Materialanteil einer elektronischen Baugruppe 50 bis 80% der Gesamtkosten aus. Um die manuelle Arbeit und Fehler bei der Angebotskalkulation zu reduzieren, ist ein automatisierter Prozess ohne Medienbrüche beinahe unvermeidlich.

Eine professionelle Angebots- und Kalkulationssoftware liefert dem Einkäufer auf Knopfdruck alle entscheidungskritischen Daten. Damit kann sich der Einkäufer auf seine eigentliche Arbeit und die Verhandlungen mit den Bauteillieferanten konzentrieren, um den Kunden das bestmögliche Angebot unterbreiten zu können.

Im Vergleich zur manuellen Kalkulation bietet eine Angebots- und Kalkulationssoftware drei Vorteile:

Vorteil 1: Zeitgewinn

Eine Kalkulationssoftware automatisiert folgende Arbeiten: die Stückliste ins System übertragen, bereits vorhandene aktuelle Preise einsehen und E-Mails bei Preisfragen an die Lieferanten schicken. Tipparbeiten oder die Übertragung von Excel-Tabellen entfallen. Angebote lassen sich in kürzerer Zeit erstellen. Außerdem bleibt den Mitarbeitern im Einkauf Zeit für das Einkaufen und strategische Aufgaben wie das Beobachten des Bauteilemarktes, Lieferantenauswahl und Lieferantentwicklung.

Vorteil 2: Genauigkeit

Die Stückliste lässt sich eins zu eins ins eigene System übertragen. Tipp- oder Übertragungsfehler lassen sich vermeiden.

Vorteil 3: Transparenz

Die Bauteiledaten werden strategisch gespeichert. Alle Einkaufsmitarbeiter können die Aufträge abrufen und in die Aufträge übernehmen.

Eine Angebots- und Kalkulationssoftware muss die branchenspezifischen Beschaffungsprozesse abbilden. Notwendig sind automatisierte und optimierte Geschäftsprozesse vom ersten Kundenkontakt bis zur Abgabe des Angebots. Dazu gehören:

Geschäftsprozesse

- Ein ausgeprägtes Kunden- und Lieferantenbeziehungsmanagement (CRM, SRM),
- Verwalten der Kundenanfragen und alle dazugehörigen Informationen (Texte, Grafiken, Bilder, Spezifikationen,...),
- Import der Kunden-Stückliste und Konvertierung in ein Standard-Format (Golden BOM),
- Aus Fließtext technische Merkmale im Standardformat erstellen,



Bay-Soft GmbH
Branchenlösung für Elektronik
E-Mail: hkrautwurm@bay-soft.de
Tel.: +49 8591 9389 04
www.bay-soft.de

Bay-2 Quote: Die Kalkulationssoftware

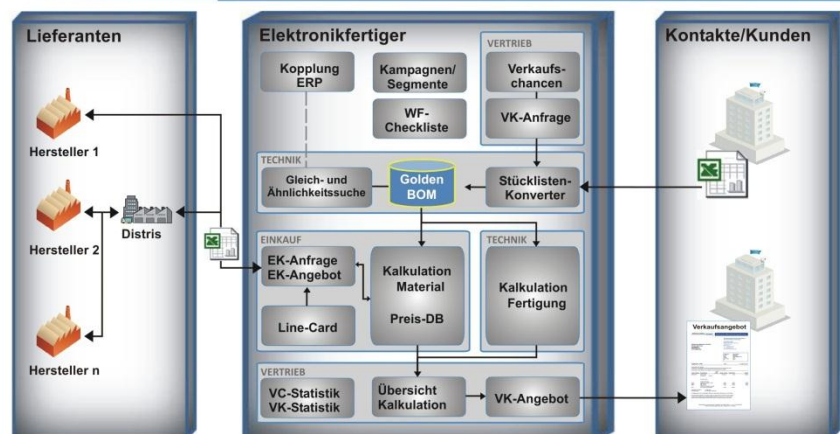
- Gleich- und Ähnlichkeitssuche im ERP-Artikelstamm,
- Preisrecherche in der distributionsneutralen Preisdatenbank mit Links zu Lieferanten-Websites,
- Schnelle Generierung und E-Mail-Versand von weltweiten Preisangeboten,
- Automatisierter Import der eingehenden Lieferantenangebote: Excel Datei mit Einkaufsangeboten,
- Ermitteln des optimalen Preises unter Berücksichtigung von Verpackungsmenge, Mindestbestellwert, Lieferzeit, etc.,
- Kalkulieren der Initialkosten: Schablone, SMD-Programm, AOI-Programm, ...,
- Kalkulieren der Fertigungskosten mit frei definierbaren Formeln auf Basis der Golden BOM,
- Zeitnahes Erstellen von Angeboten an Kunden (Angebot erstellen, und an Kunden senden).

Durchgängiger Prozess verkürzt Durchlaufzeit

Die Kalkulationssoftware Bay-2-Quote reduziert den Aufwand bei der Kalkulation einer elektronischen Baugruppe um bis zu 50%.

Der durchgängige Prozess ohne Medienbruch verkürzt die Durchlaufzeit auf zwei bis drei Tage. Fehlerquellen werden ausgeschaltet, die Lieferkettenproduktivität wird wesentlich erhöht. Die Angebots- und Kalkulationssoftware Bay-2 Quote der Firma Bay-Soft ist speziell für Elektronikproduzenten entwickelt und ermöglicht dieses Vorgehen

Bay-2 Quote



Die Software unterstützt Auftragsfertiger und EMS-Anbieter von der ersten Kontaktaufnahme mit dem Interessenten über die Preissuche im Preiskatalog oder die Preisangabe beim Bauteilelieferanten bis zum Erstellen des Angebotes und Auftrages. Sämtliche Informationen wie Kundenstückliste, Datenblätter, Komponentenpreise, die in Zusammenhang mit einer Verkaufsanfrage stehen, werden an einer zentralen Stelle verwaltet (elektronische Projektmappe) und stehen allen beteiligten Mitarbeitern online zur Verfügung.

Integriertes Versions- und Änderungsmanagement

Durch das integrierte Versions- und Änderungsmanagement (Product Lifecycle Management) für Kundendaten, abgekündigte Bauteile oder PCN (Product Change Notification) usw. können alle Änderungen und Zertifizierungen

Bay-2 Quote: Die Kalkulationssoftware

berücksichtigt und jederzeit rückverfolgt werden. Dies gilt insbesondere auch bei Konzernstrukturen. In der Software können Konzernstrukturen abgebildet werden. Darüber hinaus ermöglicht eine ausgefeilte Schnittstelle zum ERP-System eine konsistente Datenhaltung.

Die eingehenden Verkaufsanfragen werden im System erfasst und verwaltet, sodass alle beteiligten Teams wie Vertrieb, Technik und Materialwirtschaft Zugriff haben. Über eine Excel-Import-Funktion wird die Kunden-Stückliste übernommen und in ein Standard-Format (Golden BOM) umgewandelt. Sofern vom Kunden noch Angaben fehlen, z.B. freigegebene Hersteller, Bestellbezeichnung kann man komfortabel auf die integrierte Technologiedatenbank zugreifen und die Daten ergänzen. Sofern der Kunde nicht alle technischen Daten, wie z.B. freigegebene Hersteller und Teilenummer beim Hersteller (Bestellbezeichnung) zur Verfügung stellt, sind diese Daten manuell zu ergänzen.

Automatische Preisanfrage per E-Mail

Das System prüft, ob die Komponenten bereits im Preiskatalog vorhanden sind und ordnet die im System vorliegenden Preise zu. Wenn die Preise nicht vorhanden sind und der Anwender weder einen Matrixpreis (Preis für eine Gruppe gleichartiger Artikel) noch einen Schätzpriest verwenden will, dann generiert das System automatisch bei den zugeordneten Lieferanten eine Preisanfrage (Line Card). Mit einer Konsolidierungsfunktion bei der Preisanfrage können Mengeneffekte erzielt und Materialüberhänge auf Grund von Verpackungseinheiten reduziert werden.

Die Preisanfrage wird automatisch per Mail an die einzelnen Lieferanten übertragen. Jeder Lieferant ergänzt die Excel-Liste mit seinen Preisen und sendet diese per Mail zurück. Optional kann auch ein Web-Zugriff eingerichtet werden. Ein Algorithmus, der die Parameter Preis, Staffelmenge, Mindestmenge und Lieferzeit berücksichtigt, wählt die geeigneten Lieferanten aus und überträgt die Preise in die Kalkulation.

Aus der Materialkalkulation und der Fertigungskalkulation wird ein Angebot erstellt und per E-Mail zum Interessenten geschickt.

Worauf es ankommt

- Schnell ein fundiertes und transparentes Angebot erstellen,
- Integriertes Dokumenten- und Änderungsmanagement (EOL, PCN,...),
- Gleich- und Ähnlichkeitssuche von Komponenten,
- Marktpotentiale ausschöpfen: Recherche in einer distributionsneutralen Preisdatenbank und weltweite Preisanfrage mittels Line Card.

Für Informationen zur Kalkulationssoftware Bay-2-Quote kontaktieren Sie bitte Helmut Krautwurm, Geschäftsführer der Bay-Soft GmbH.



Bay-Soft GmbH
Branchenlösung für Elektronik
E-Mail: hkrautwurm@bay-soft.de
Tel.: +49 8591 9389 04
www.bay-soft.de