

# STRATEGIEBERATUNG BEI ENERGIEBESCHAFFUNG FÜR INDUSTRIE, GEWERBE UND HANDEL

Exekution



Vorbereitung der konkreten Handlungsrichtlinien für die Ausschreibung (z. B. Auswahl der Lieferanten, Ausschreibungsdauer/-runden)



Zusammenstellung der Ausschreibungsunterlagen



Kontaktaufnahme zu den in Frage kommenden Lieferanten gemäß der definierten Ziele und Richtlinien



Durchführung der Ausschreibung



Bewertung und Gegenüberstellung der einkommenden Angebote unter Berücksichtigung der unternehmensspezifischen Einkaufs- und Risikostrategie



Ranking der Angebote vor dem Hintergrund aktueller Preisprognosen und Analysen



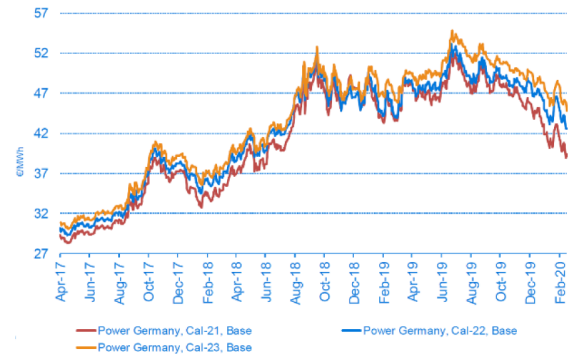
Optimierung des Ausschreibungsergebnisses durch professionelle Nachverhandlungen direkt mit den Lieferanten



Vertragskontrolle aus energiewirtschaftlicher Sicht



Abschlussempfehlung und Übergabe unterschriftsreifer Verträge



Wir legen gemeinsam mit Ihnen fest, welches Beschaffungsmodell zu Ihnen und Ihren internen Vorgaben passt. Dies kann in einem kleinen „Risikoworkshop“ geschehen, welchen wir mit all den betroffenen Mitarbeitern des Energieeinkaufs durchführen oder aber in einem bilateralen Gespräch mit der Geschäftsleitung.

re-sult verfolgt ab diesem Zeitpunkt den Markt für Sie. Den Markteinblick erhält re-sult z. B. über – die Sichtung täglicher und – wöchentlicher Marktberichte bzw. durch – wöchentliche Teilnahmen an Webinaren.

Darüber hinaus holt re-sult täglich Marktmeinungen aus dem eigenen Netzwerk ein und stellt die vorstehend genannten Informationen (falls relevant) in komprimierter Form zur Verfügung.

Evaluation und Nachverhandlung

