

Wann sollte mein Unternehmen zur Angebotsabgabe übergehen?

Einblicke zum Wann und Wie einer effektiven Ausschreibung (RFP)

Eine nicht angepasste Partnerschaft mit einem Relocation-Dienstleister kann weitreichende negative Auswirkungen haben, von Unwirtschaftlichkeit bis hin zu Reibungen zwischen den Unternehmenskulturen. Die langfristigen Auswirkungen können die finanziellen und personellen Ressourcen eines Unternehmens strapazieren und zu schlechten Mitarbeitererfahrungen führen, was sich letztlich auch auf den Ruf der Unternehmensmobilität auswirkt. In solchen Fällen sind Sie es Ihrem Unternehmen und Ihren Mitarbeitern schuldig, sich an Ausschreibungen zu beteiligen.

Mögliche Vorteile des RFP- / Ausschreibungsprozesses:

Relocation-Management-Unternehmen bringen ihren eigenen, einzigartigen Ansatz mit auf den Tisch:

RMC unterscheiden sich in Größe, Erfahrung und globaler Ausdehnung.

Wenn ein Relocation-Management-Unternehmen (RMC) jährlich zahlreiche Kunden umsetzt, erlangt es ein hohes Maß an globaler und regionaler Expertise und Wissen über alles vom Einwanderungsrecht bis hin zu regionalen Steuern. Das RMC entwickelt auch die Fähigkeit, diese Prozesse effizienter und mit höheren Qualitätsstandards zu verwalten. Prozesse werden vereinfacht, die Kommunikation und Fehlerbehebung verbessert, und die Bereitstellungsmodelle können den Geschäftszielen und der Unternehmenskultur angepasst werden. Als einziges global integriertes Umzugs- und Verlagerungs-RMC der Welt ist SIRVA bestens positioniert, den Teams für Personal- und Mobilitätsmanagement eines Unternehmens eine wertvolle Erweiterung zu sein. Dank unseres ausgedehnten Lieferkettennetzwerks und unseres umfassenden Dienstleistungsangebots – die intern verwaltet werden – sind wir in der Lage, Unternehmen jeder Branche auf der ganzen Welt dabei zu helfen, wertvolle Zeit und Ressourcen zu sparen.

Die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen RMC mit weitreichender globaler Reichweite stellt sicher, dass Unternehmen die bewährtesten Marktmethoden befolgen und die vielen Vorteile der Zusammenarbeit mit dem schon bestehenden Netzwerk aus Fachleuten nutzen können.

Die Implementierung eines neuen Programms kann eine wertvolle Übung sein und ist einfacher, als Sie denken:

Entgegen der Bedenken, dass das Eingliedern eines neuen Mobilitätspartners wertvolle Ressourcen (Zeit, Mühe und finanzielle Mittel) in Anspruch nimmt, wird durch die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen, integrierten RMC wie SIRVA unser Fachwissen dazu genutzt, den Zeitaufwand für die internen Teams eines Unternehmens zu minimieren.

Da wir mit Kunden aus allen Branchen, jeder Größe und in allen Teilen der Welt zusammengearbeitet haben, sind unsere SIRVA-Berater in der einzigartigen Position,

während des Implementierungsprozesses die richtigen Fragen stellen zu können. Das bedeutet, dass wir besser in der Lage sind, Plattformen zu integrieren, Ihr Programm an den Unternehmenszielen auszurichten und mit der Umsetzung Ihres Mobilitätsprogramms zu beginnen – und zwar schneller. Intern hat dies zur Folge, dass die Teams der Mobilitäts- und HR-Abteilung mehr Zeit haben, sich auf andere Unternehmensziele sowie interne Mobilitätsziele zu konzentrieren.

Wann sollte mein Unternehmen zur Angebotsabgabe übergehen?

Es ist allgemein bekannt, dass eine [regelmäßige Überprüfung Ihres Mobilitätsprogramms](#) alle zwei bis drei Jahre ein praktischer Weg ist, um sicherzustellen, dass die Struktur, der Dienstleistungsansatz und die Gesamtkosten Ihres Programms den beabsichtigten Zielen entsprechen. Aber woran erkennen Sie, dass Ihr Mobilitätsprogramm nicht wirtschaftlich läuft? Wie können Sie feststellen, ob jetzt eine Überprüfung erforderlich ist?

Es sind gleich mehrere Dinge zu beachten:

- Haben sich die Bedürfnisse Ihres Unternehmens geändert?
- Haben Sie Dienstleistungen einem Benchmarking unterzogen, um festzustellen, ob Sie den richtigen Mitarbeitern die richtige Unterstützung bieten?
- Kommt es bei Ihrem derzeitigen Lieferanten häufig zu Dienstunterbrechungen?

Diese Fragen sollten Sie überdenken, wenn Sie darüber nachdenken, sich in die Entwicklung eines Ausschreibens (RFP) zu werfen.

Sobald Sie sich entschieden haben, ein Gebot abzugeben, bleibt noch eine letzte Frage: „Muss“ der RFP- / Ausschreibungsprozess arbeitsaufwändig sein?

Eine andere Einstellung zu RFP-Toolkits

Um einen der zeitaufwändigsten Aspekte der Beschaffung zu vereinfachen, hat SIRVA ein einzigartig interaktives RFP-Toolkit entwickelt. Das RFP-Toolkit eröffnet Interessierten einen schnellen und einfachen Weg, um objektive Ergebnisse zu erreichen. Im Gegensatz zu starren Fragebögen und Mustervorlagen hilft SIRVAs Toolkit Mobilitätsinteressenten, schnell ein maßgeschneidertes Ausschreibungsdokument zu erstellen, das den Ziele und Vorgaben wirklich entspricht. Einfach Informationen zum Programm eingeben, und das Toolkit generiert einen zielorientierten RFI-, RFP- oder RFQ-Fragebogen. **Aus einer Datenbank mit mehr als 1.100 Fragen bezieht das Toolkit schnell die Fragen, die gestellt werden müssen, um genau zu beurteilen, welche Fähigkeiten der Interessent vom Lieferanten benötigt.** Das Toolkit ermöglicht es Interessenten, schnell eine exakt fokussierte Ausschreibung / RFP zu erstellen, die auf die einzigartigen Mobilitätsbedürfnisse ihres Unternehmens abgestimmt ist. Zusätzliche Funktionen helfen den Interessententeams außerdem dabei, die Antworten der Kandidaten so zu prüfen und zu vergleichen, dass eine unvoreingenommene Entscheidungsfindung besser gewährleistet ist. Nachdem die Antworten der Kandidaten ausgewertet wurden, können Käufer die Ergebnisse in nur 30 Sekunden ermitteln.

Um mehr darüber zu erfahren, wie das RFP-Toolkit von SIRVA Ihrer Organisation helfen kann, einen einfacheren RFP-Prozess zu implementieren, [besuchen Sie SIRVA.com](#).

