

Beschaffung

Die Mission von Novartis ist es, neue Wege zu finden, um Menschen zu einem besseren und längeren Leben zu verhelfen. Als Beschaffungsteam von Novartis verpflichten wir uns, dieses Ziel zu verfolgen, indem wir durch eine hohe Produktivität, bahnbrechende Innovationen und eine führende Rolle im Bereich Nachhaltigkeit Geschäftserfolge feiern.

Unsere kompetenten Beschaffungsspezialisten arbeiten weltweit als «ein Team» zusammen, um die Bedürfnisse von Novartis zu analysieren und die besten Möglichkeiten zu finden, um diese Bedürfnisse durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Business-Teams zu erfüllen und vertrauensvolle, für beide Seiten vorteilhafte Beziehungen zu Ihnen aufzubauen, innovativ zu sein und gleichzeitig die Einhaltung der Kernwerte als Unternehmen und sämtlicher ethischen Standards zu gewährleisten.

Wir sehen unsere Lieferanten als Partner, die uns helfen, dieses Ziele entlang der Wertschöpfungskette zu erreichen. Unser Lieferantenkodex definiert die Standards und Anforderungen, die wir an Sie stellen. Die Einhaltung dieser Anforderungen ist eines der Hauptkriterien für die Lieferantenauswahl und den Bewertungsprozess.

Wir arbeiten eng mit Ihnen zusammen und konzentrieren uns auf diejenigen Lieferanten, die uns am besten darin unterstützen, unsere in den Nachhaltigkeitsanforderungen von Novartis an seine Lieferanten dargelegten Vorgaben zu erfüllen. So können wir gemeinsam unsere Nachhaltigkeitsziele umsetzen.

Zudem erwarten wir von unseren Lieferanten, dass sie innovative Lösungen vorschlagen, empfehlen und einbringen, um die Bedürfnisse von Novartis durch einen offenen Dialog und Bemühungen zur Erhöhung der gegenseitigen Leistungsfähigkeit und zur Verbesserung der Produktivität zu erfüllen.

Unsere Beschaffungsplattform: Ariba

Die Beschaffungsplattform von Novartis, SAP® Ariba®, investiert in neueste Technologien und setzt auf kontinuierliche Verbesserungsmassnahmen bei der Einführung gesetzeskonformer und effizienter Prozesse. Unsere Beschaffungsplattform basiert auf dem SAP® Ariba® Network, das eine elektronische Beschaffung sowie nahtlose Vertragsprozesse ermöglicht und uns über den gesamten Prozess hinweg verbindet.

Elektronische Beschaffung: eSourcing

eSourcing ist eine umfassende Beschaffungslösung, die ein transparentes Vorgehen beim Beschaffungsprozess fördert. Wir passen diesen auf die Beschaffung von Waren und Dienstleistungen aus den verschiedenen Kostenkategorien an wie Flotten, Geschäftsreisen, Sitzungen, Kongresse und Veranstaltungen oder Personaldienstleistungen.

Die auf SAP® Ariba® basierende elektronische Beschaffungsplattform von Novartis ermöglicht es Ihnen:

- unsere Bedürfnisse genau zu verstehen und kennenzulernen und Möglichkeiten der Zusammenarbeit zu erkunden;
- durch Auskunftersuchen (RFI), Angebotsanfragen (RFP) und elektronisch durchgeführte Auktionen an einem transparenten Beschaffungsprozess teilzunehmen;
- Ergebnisse abzufragen und Feedback zu nutzen, um Ihre innovativen Lösungen stetig

weiterzuentwickeln.

Wir erwarten, dass Sie den elektronischen Beschaffungsprozess einhalten und die beidseitigen Vorteile nutzen, die unsere elektronische Beschaffungsplattform bietet.

Vorteile der elektronischen Beschaffungsplattform

Die elektronische Beschaffung nützt sowohl Novartis als auch ihren Lieferanten. Wichtigste Vorteile:

- Klar definierte Anforderungen
- Strukturierte Eingabeformate
- Zeitersparnis und rascher Evaluationsprozess
- Weltweite Abfragen möglich
- Vertrauens- und Beziehungsaufbau dank Transparenz

Elektronischer Beschaffungsprozess – eSourcing

- Beschaffungsprojekt SAP® Ariba® – Alle eSourcing-Initiativen beginnen mit einem Projekt, bei dem das Beschaffungsteam zusammenarbeitet und alle relevanten Dokumente speichert, um Beschaffungen logisch abzuwickeln.
- Beschaffungen via SAP® Ariba® – Bereitstellen von Beschaffungsformen (RFI, RFP und elektronischen Auktionen) für die Zusammenarbeit mit Lieferanten und um passende Offerten zu erhalten.
- Scoring, Lieferantenauswahl und Ergebnisdokumentation – Evaluation und Lieferantenauswahl auf Grundlage der im Rahmen von Beschaffungen erhaltenen Informationen, Dokumentation von Auftragsentscheiden und erzielter Produktivität.

Abkürzungen eScoring

- RFI – Request for Information (Einholung von Vorabinformationen von unserem Lieferanten für die im nächsten Schritt erfolgende Vorauswahl)
- RFP – Request for Proposal (Einholung des technisch-wirtschaftlichen Angebots sowie eines Kostenvoranschlags zur Evaluation sowie zur Vorauswahl von Lieferanten)

Elektronische Auktionen – eAuctions

Eine eAuction ist ein Verhandlungsprozess zum Kauf und Verkauf von Waren oder Dienstleistungen, der über unsere Online-eSourcing-Plattform erfolgt. Lieferanten erhalten ausreichend Gelegenheit, ihre Offerten auf Grundlage von Echtzeit-Feedback nachzubessern. Elektronische Auktionen bieten beiden Seiten zahlreiche Vorteile, im Besonderen:

- Höchstmögliche Verhandlungstransparenz
- Nur in die Vorauswahl gelangte Lieferanten werden zur eAuction eingeladen
- Zeitersparnis für beide Seiten
- Echtzeit-Feedback für gemeinsames Verständnis über Leistung des Lieferanten
- Aufbau von Beziehungen und gegenseitigem Vertrauen

Bei Novartis kommen hauptsächlich drei Arten von elektronischen Auktionen zum Einsatz:

1. Englische Rückwärtsauktion – Im Rahmen dieses dynamischen Auktionsformats reichen Lieferanten Offerten für benötigte Produkte oder Dienstleistungen ein. Am Ende der Auktion gewinnt derjenige Lieferant, der bis zum Ablauf der Zeit preislich am tiefsten geblieben ist bzw. die höchste Platzierung verteidigen konnte.

2. Japanische Auktion – Bei Anzeige der benötigten Produkte oder Dienstleistungen geben die Lieferanten jeweils fix ihren besten Preis für diese Produkte oder Dienstleistungen ein.
3. Niederländische Auktion – eAuction mit einem Klick, wobei die eAuction mit einem bestimmten Preis für das benötigte Produkt bzw. die benötigten Dienstleistungen startet, der im Laufe der Zeit steigt, bis der erste Lieferant bei entsprechender Anzeige fix seinen besten Preis eingibt.

Unsere Beschaffungsspezialisten setzen auf Zusammenarbeit, um Ihnen dabei zu helfen, vor Beginn der eAuction das Konzept und die Teilnahmebedingungen zu verstehen. Zudem wird erwartet, dass sich die Lieferanten mit dem Tool und dem Prozess vertraut machen, vor Teilnahme an der eAuction alle Unklarheiten ausräumen und die volle Verantwortung für ihr Handeln und die von ihnen im Rahmen der eAuction eingereichten Offerten übernehmen. Nach Abschluss der eAuction werden keine Preisverhandlungen mehr akzeptiert. Die Missachtung der Teilnahmebedingungen kann einen Vertrauensverlust sowie Massnahmen nach sich ziehen, die über die Beendigung der Lieferantenbeziehung hinausgehen.

Smart-Contracting-Modell

Bei Novartis nutzen wir unsere langjährige Beschaffungserfahrung mit Tausenden von Vertragsaktivitäten, um die Geschäftsbeziehung zu unseren Lieferanten optimal und so effektiv wie möglich zu gestalten. Unsere Verträge entstehen durch die regelmässige Interaktion mit unseren Lieferanten sowie unter Einhaltung der Marktgrundsätze und -praktiken, was umfassende Verhandlungen überflüssig macht. In Kombination mit dem SAP® Ariba®-Vertragsmanagement-Tool wird so die gesamte Vertragsgestaltung vereinfacht.

Digitale Signaturen

Wir fördern (wo immer möglich) innovative Lösungen wie digitale Signaturen, durch die Papier und Tinte gespart werden. Dies hilft uns, unsere Nachhaltigkeitsziele zu erreichen und bei der Vertragsabwicklung wertvolle Zeit zu sparen.

Nur Auftragsbestätigung oder offizieller schriftlicher Vertrag?

Für die Tätigkeit im Bereich Pharma ist die Sorgfaltspflicht von besonderer Bedeutung, und Novartis nimmt ihre Verantwortung bezüglich Compliance bei allen Lieferantenbeziehungen sehr ernst. Dennoch ist es wichtig, wo immer möglich Vereinfachungen anzustreben. Vor diesem Hintergrund nutzt Novartis je nach Risiko und/oder Nutzen der Lieferantenbeziehung ein anderes Modell. Oft ist ein einfacher Auftrag unter Verweis auf unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für die Zusammenarbeit mit Ihnen ausreichend.

Wenn Sie aber bestimmte Dienstleistungen anbieten, die unserer Einschätzung nach mit einem erhöhten Risiko und/oder Wert verbunden sind, werden Sie wahrscheinlich aufgefordert, einen offiziellen schriftlichen Vertrag (zum Beispiel Rahmenvertrag) einzugehen. Wir zählen auf Ihre Unterstützung, um die Komplexität zu reduzieren und unnötiges Redlining zu vermeiden und so einen schnellen, lohnenswerten und ausgewogenen Vergabeprozess zu ermöglichen.

Source URL: <https://prod1.novartis.com/supplier-portal/de/sourcing-and-procurement>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com/supplier-portal/de/sourcing-and-procurement>
2. <https://prod1.novartis.com/about>
3. <https://prod1.novartis.com/esg/environmental-sustainability>
4. <https://prod1.novartis.com/esg/ethics-risk-and-compliance/risk-management/external-partner-risk-management-eprm>

5. https://prod1.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-third-party-code-v-3.pdf
6. https://prod1.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-environmental-sustainability-criteria-for-suppliers.pdf
7. <https://service.ariba.com/Supplier.aw/124989078/aw?awh=r&awssk=QYBMBEpy&dard=1>