

2014. október 7. Budapest

# AUTÓIPARI BESZÁLLÍTÓK ÁRKALKULÁCIÓJA



IIR

**Hogyan lehet befolyásolni a kutatás-fejlesztés költségét? Hogyan lehet meghosszabbítani a vevő és a beszállító kapcsolatát az évenkénti árcsökkentések gyakorlata mellett?**

**A szeminárium szakemberei** ➔ **Pásztor Katalin**, Gazdasági igazgató, Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. ➔ **Köteles Eduárd**, Kereskedelmi vezető, FÉMALK Fémöntészeti Alkatrészgyártó ZRt. ➔ **Mátyus Péter**, International Purchasing, Eastern Europe, BMW Group ➔ **Lantos Gábor**, Corporate beszállító fejlesztő mérnök, Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. ➔ **Alter Róbertné**, Vezérigazgató, Kunplast-Karsai ZRT. ➔ **Pázmándi Péter**, Beszerzési igazgató, SMR Automotive Mirror Technology Hungary Bt.





## 9<sup>00</sup>–9<sup>30</sup> ÁRAJÁNLAT, ÁRKÉPZÉS, KALKULÁCIÓ

- Milyen típusú business modellt használnak a cégek? Mit vesznek figyelembe?
- Mennyire stabil a nagy gyárak által előre jelzett éves mennyiség?
- Hogyan néz ki és kiket vonnak bele az árkalkulációba?
- Milyen és honnan származó információk alapján dől el az, hogy az ajánlatban szereplő ár mennyire és milyen irányban térjen el a kalkulált értéktől?
- Honnan jut egy átlagos magyar beszállító vállalkozás, konkrét esetekben megbízható információkhoz ennek eldöntéséhez?

- Van-e igény szervezeti keretekre, illetve elég-e a saját, többnyire elfogult benchmarking következtetés?
- Mekkora a létjogosultsága a csomagkalkulációnak?
- Milyen esetben kér lebontást a vevő, hogy megállapíthassa reális-e az ár?
  - Valóban csak ebből a célból kér a vevő nyitott kalkulációt?

Előadó: **Köteles Eduárd** Kereskedelmi vezető, FÉMALK Fémöntészeti Alkatrészgyártó ZRt.



## 9<sup>30</sup>–10<sup>00</sup> TECHNOLÓGIA, KUTATÁS ÉS FEJLESZTÉS, ILLETVE A KOCKÁZAT KÖLTSÉGE AZ ÁRKALKULÁCIÓBAN

- Mekkora a termékfejlesztők szerepe a kalkulációban?
- Hogyan lehet befolyásolni a kutatás-fejlesztés költségét?
- Miért fontos, hogy legyen a cégeknek kutatás-fejlesztés részlege?
- Kap-e a beszállító a megrendelőtől a projekt tervezése és előkészítése során tervezett, illetve megvalósított projekt specifikus beruházásainak megtérítésére vonatkozó garanciákat, az előre jelzettnél lényegesen és tartósan alacsonyabb megrendelési volumen esetén?
- Képes-e a beszállító olyan technikával gyártani a terméket, hogy a klasszikus gyártási technológiához képest megtakarítást tudjon elérni?

- Hogyan tudnánk a technológiákat gazdaságosabbá tenni?
- Hogyan tudjuk mérlegelni, hogy érdemes-e foglalkozni a technológia fejlesztésével?
- Milyen formában foglalkozik egy cég a technológia fejlesztésével?
- Mennyire kényszerítő követelmény a piacon maradáshoz/piacra jutáshoz a hatékony kutatási és technológia-fejlesztési tevékenység?

Előadó: **Mátyus Péter** International Purchasing, Eastern Europe, BMW Group

## 10<sup>00</sup>–10<sup>30</sup> KÁVÉSZÜNET



## 10<sup>30</sup>–11<sup>00</sup> AZ ALAPANYAGOK ÁRÁNAK, BESZERZÉSI FORRÁSAINAK ÉS HELYETTESÍTÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI

- Melyek a potenciális beszállító (műszaki, technológiai, esetleg konstrukciót érintő) lehetőségei a kalkuláció folyamatában az anyaghányad (amely a teljes gyártási költség jelentős, 25-85%-os részét is meghatározhatja) optimalizálására?
  - Mekkora esélye van egy hazai beszállítónak a projekt eme kezdeti szakaszában költségcsökkentő javaslatok elfogadtatására a vevőnél?
- Mennyiben befolyásolja a kis/átlagos/nagy hazai autógyártó beszállító versenyképességét a globalizált alapanyag/félkész termék/részegység piacon egyedi felépítésként elérhető beszerzési ár?

- Szükséges-e/lehet-e ezen javítani, és hogyan? (Állami-, kamarai-, szakmai szövetségeken keresztüli integráció, közös logisztikai háttér kiépítése, a vevő valószínűleg lényegesen kedvezőbb kondíciókkal rendelkező kontingensének terhére történő beszerzés, stb.)

- Mik az érdekérvényesítési lehetőségei az adott projekt későbbi szakaszában a beszállítónak, aki az egyre nagyobb dinamikával változó alapanyag piac egy adott időpillanatában érvényes áraival kénytelen kalkulálni és árajánlatot adni?

Előadó: **Lantos Gábor** Corporate beszállító fejlesztő mérnök, Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft.



## 11<sup>00</sup>–11<sup>30</sup> AZ ÉVENKÉNTI ÁRCSÖKKENTÉSEK GYAKORLATA ÉS HOSSZÚ TÁVÚ FENNTARTHATÓSÁGA, A VEVŐ ÉS A BESZÁLLÍTÓ EGYÜTTMŰKÖDÉSÉVEL

- Mi van az évenkénti árcsökkenések háttérében?
  - Miért jó ez annyira a vevőnek?
- Meddig tartható fent ez a gyakorlat a vevő és a beszállító között?
- Hogyan lehet meghosszabbítani a vevő és a beszállító kapcsolatát az évenkénti árcsökkenések gyakorlata mellett?
- Hogyan lehet hosszú távú kapcsolatokat kiépíteni a nagy vevőkkel a profitszint megtartása mellett?

- Milyen tényezők befolyásolják a nagy vevők együttműködési készségét?
- Működnek-e a vevők által kezdeményezett lean költségcsökkentési projektek?

Előadó: **Lantos Gábor** Corporate beszállító fejlesztő mérnök, Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft.

## 10<sup>00</sup>–10<sup>30</sup> KÁVÉSZÜNET



**11<sup>30</sup>–12<sup>00</sup> STRATÉGIA**

- Hogyan épüljön fel egy cég beszállítói stratégiája?
  - Mennyi idő alatt, milyen pozícióba kívánok kerülni az adott piacon
  - Mekkora tartalékokkal, milyen időtávra tervezhetek a piacra kerülés érdekében „kamikáze” projekteket
  - Milyen eszközökkel és módszerekkel tudok a versenytársaknál jobb pozíciókat elérni a piacon, hogyan tudnám „kiborítani a csónakot”
  - Mik a hosszabb távú eredményességi célok, milyen ezek ütemezése?
- Hol van az a pont, amikor már érdemes közvetlenül a gyártóval felvenni a kapcsolatot illetve szerződést kötni, és kihagyni a nagykereskedőt a láncból?

**13<sup>00</sup>–13<sup>30</sup> TÁMOGATÁSOK**

- Hogyan dönti el egy vállalkozás, hogy kér-e támogatást?
- Hogyan veszi figyelembe egy cég a támogatás kérdését, az adott döntésnél?
- Hogyan kezelik a vállalkozások a támogatást?
- Hogyan alakulnak a fix költségek egy az Európai Unió által támogatott, felépült új gyártócsarnok és beruházás esetében?

**13<sup>30</sup>–14<sup>00</sup> STRUKTÚRA**

- Hogyan lehet kezelni a különböző strukturális különbségeket a saját költségstruktúra és a potenciális ajánlatkérő vevő breakdown költségstruktúrája között?
- Hogyan készítik el az árképző az árajánlatukat?
- Léteznek-e, illetve szükségesek-e az azonnali ajánlatokhoz szükséges egyszerűsített árképzési modellek? (Kalkuláció az alkatrész súlya-, térfogata-, felülete-, anyaga, stb. és az ezekhez rendelt szorzószámok, ill. hasonló termékekhez viszonyítás alapján?)
- Ki az, aki az áralkulációban a finanszírozással is számol?
- Ki, hogyan kezeli a finanszírozás kérdését?
  - Költséget megosztja a vevőjével?
  - Önmaga vállalja fel a költséget?

**14<sup>30</sup>–15<sup>00</sup> BEKERÜLÉS A VEVŐKHÖZ**

- Miért nehéz egy magyar beszállítónak bekerülnie a piacra?
- Mi az, ami befolyásolhatja a vevőt az árképzésen kívül? (nem csak a minőség)
- Mennyire ragaszkodik egy német gyár egy német beszállítóhoz, vagy egy japán gyár a japán beszállítóhoz?
- Milyen áralkulációkat vár el egy német vagy egy távolkeleti cég?
- Szükséges-e az hogy integrált formában jelenjenek meg a nagy vevőknél a kisebb magyar vállalatok, hogy bejuthassanak?

**15<sup>00</sup>–15<sup>30</sup> A TÁVOL-KELET PIACI TÉRHÓDÍTÁSA**

- Hogyan sikerül a Kínai/Indiai konkurenciát kezelni?
- Hol látják magukat fenyegetettnek a beszállítók, hogy Indiai/Kínai beszállító miatt veszítik el a vevőt?
- Miért versenyképesebb Indiai/Kínai beszállító a vevő szempontjából?

- Milyen tényezők alapján döntenek el, hogy honnan szerzik be a terméket?
- Miért nem kap nagy szabadságot a beszállító a beszerzés terén, már a projekt elején?
- Miért mindig a darabárát nézzük? Miért nem nézzük a mögöttes járulékos költségeket?
- Milyen érdekellentétek vannak a különböző részlegek/osztályok között az ajánlatkészítés folyamatában?
  - Milyen eszközökkel és módszerekkel lehet a folyamatot harmonizálni?

**Előadó: Köteles Eduárd** Kereskedelmi vezető, FÉMALK Fémöntészeti Alkatrészgyártó ZRt.

**12<sup>00</sup>–13<sup>00</sup> EBÉDSZÜNET**

- Miért várja el a nagy vevő, hogy a KKV-k a kalkulációba beépítsék a támogatások egy részét?
- Miért teszi bele a kalkulációba a potenciális beszállító az amortizációt, miközben azt támogatásból hozta létre?

**Előadó: Pásztor Katalin** Gazdasági igazgató, Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft.

- Milyen metodikákat alkalmaznak arra, hogy a vevő igényeit lefordítsák a termék specifikációjára?
- Hová lehet beépíteni a beszállító általános (fix) költségeit? (logisztikai, adminisztrációs, pénzügyi, finanszírozási)
- Érdemes-e kiadni egy célárat az árajánlat bekérése előtt?
- Melyik az a szituáció, amikor érdemes célárat kiadni?
- Egy adott technológia monopolhelyzetben lévők, hogyan képzik az árakat?

**Előadó: Alter Róbertné** Vezérigazgató, Kunplast-Karsai ZRT.

**14<sup>00</sup>–14<sup>30</sup> KÁVÉSZÜNET**

- Látják-e annak lehetőségét, hogy ezt az integrációt a vevő csinálja?
- Mi lehet a véleményük a nagy vevőknek arról, ha a beszállítók csoportban adnának ajánlatot, akár konzorciumként?
- Mi az a kiválasztási módszer, amely alapján kiválasztják a beszállítóikat?
  - Az OEM-ek mi alapján választanak nominált beszállítókat?

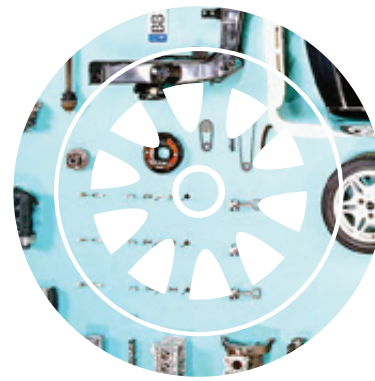
**Előadó: Alter Róbertné** Vezérigazgató, Kunplast-Karsai ZRT.

- Miért csak az árat nézik a vevők és a járulékos költségeket nem?

**Előadó: Pázmándi Péter** Beszerzési igazgató, SMR Automotive Mirror Technology Hungary Bt.







## Autóipari beszállítók árkalkulációja

2014. október 7., Budapest

SI4005

### 1. RÉSZTVEŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnev \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_  
Végzettség \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_  
Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### A RÉSZVÉTELT ENGEDÉLYEZŐ/ELRENDELŐ SZEMÉLY

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnev \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_

### ADMINISZTRATÍV KAPCSOLATTARTÓ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnev \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_

### HELYTTESETŐ SZEMÉLY<sup>3</sup>

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnev \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_  
Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### 2. RÉSZTVEŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnev \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_  
Végzettség \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_  
Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### 3. RÉSZTVEŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnev \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_  
Végzettség \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_  
Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

### SZÁMLÁZÁSI CÍM

Cégnév \_\_\_\_\_  
Irányítószám \_\_\_\_\_ Helység \_\_\_\_\_  
Utca/Postafiók \_\_\_\_\_

RÉSZVÉTELI DÍJ	2014. AUGUSZTUS 22-IG		2014. AUGUSZTUS 23-TÓL
<b>Autóipari beszállítók áralkulációja</b>	<b>ÁR</b>	<b>MEGTAKARÍTÁS</b>	<b>ÁR</b>
2014. október 7.	59.000 Ft	40.000 Ft	99.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát. | A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák. | A részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül. | A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

### CSOPORTOS KEDVEZMÉNY

  Két fő jelentkezése esetén a 2. személy **10%** kedvezményt kap.   Amennyiben három fő regisztrál, a 2. személy 10%, a 3. személy pedig **20%** kedvezményt kap.     **4 főtől kérje egyedi ajánlatunkat!** +36 1 459 7334

### FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezéssel elfogadja a jelentkezési és visszalépesi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és a költségviselő számlázási címére kiállított előlegbekérőt küldünk. Kérjük az ott feltüntetett összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhez 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezik. Ha az utalás a rendezvény kezdete előtt 2 munkanapon belül történik meg, kérjük, hogy azt a bankkivonat másolatával igazolni szíveskedjen a rendezvény helyszínén a regisztrálásakor. Fizetési késedelem esetén a költségviselő késedelmi pótlék fizetésére kötelezett. Esetleges program-és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+ÁFA/fő, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+ÁFA/fő adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a költségviselő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. Amennyiben további információra lenne szüksége ügyfélszolgálatunk (+36 1 459 7300) készséggel áll rendelkezésére illetve a [www.iir-hungary.hu](http://www.iir-hungary.hu) honlapunkon tovább tájékozódhat.

### VAN MÉG KÉRDÉSE?

**Ügyfélszolgálat** Takács Tünde +36 1 459 7300  
**Koncepció** Feldmájér Máté +36 1 459 7307  
**Marketing** Mile Mónika +36 1 459 7334

1 E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.  
2 A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.  
3 Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.