

2015. október 19., 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?

Már biztosan szakembereink között köszönthetjük

- **Ádám Gábor**, vezető tanácsadó, IFUA Horváth & Partners Kft.
➤ **Alter Róbertné**, Vezérigazgató, Kunplast-Karsai ZRT. ➤ **Kilián Csaba**, Ügyvezető Főtitkár, Magyar Gépjárműipari Egyesület ➤ **Lantos Gábor**, Corporate beszállító fejlesztő mérnök, Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft.





8³⁰–8⁵⁰ REGISZTRÁCIÓ

8⁵⁰–9⁰⁰ MEGNYITÓ AZ IIR RÉSZÉRŐL

9⁰⁰–9³⁵ 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?

- Hogyan kapcsolódnak az új termékek, a termékfejlesztés a nyitott könyvhöz?
- 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: Ádám Gábor, vezető tanácsadó, IFUA Horváth & Partners Kft.



9³⁵–10¹⁰ 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
(az egyeztetés folyamatban van)

10¹⁰–10⁴⁰ KÁVÉSZÜNET



10⁴⁰–11¹⁵ 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 elfogadására 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.



11¹⁵–11⁵⁰ 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.



11⁵⁰–12²⁵ 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?

13²⁵–14⁰⁰ 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?

14⁰⁰–14³⁵ 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 árkalkulációban a finanszírozással is számol?
- Ki, hogyan kezeli a finanszírozás kérdését?
 - Költséget megosztja a vevőjével?
 - Önmaga vállalja fel a költséget?

15⁰⁰–15³⁵ 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 árkalkulációkat 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?

15³⁵–16¹⁰ A TÁVOL-KELET PIACI TÉRHÓDÍTÁSA

- Hogyan sikerül a kínai/indiai konkurenciát kezelni?
- Hol látják magukat fenyegetettnek a beszállítók, hogy kínai/indiai beszállító miatt veszítik el a vevőt?
- Miért versenyképesebb kínai/indiai 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 darabárat 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: Stasztny Péter, Vállalati kapcsolattartó, SMR Automotive Mirror Technology Hungary Bt. (az egyeztetés folyamatban van)

**12²⁵–13²⁵ 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 egyeztetése folyamatban.

- 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.

**14³⁵–15⁰⁰ KÁVÉSZÜNET**

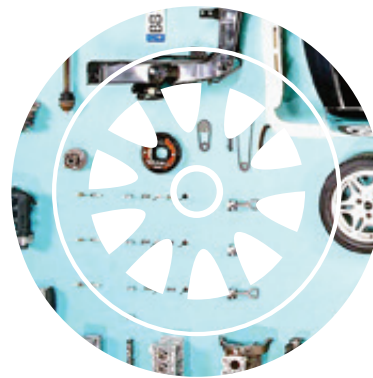
- Látják-e annak lehetőségét, hogy ezt az integrációt a vevő csinálja?
- Mi lehet a véleményük a nagy vevőknek arról, ha a beszállítók csoportban adnának ajánlatot, akár konzorciumként?
- Mi az a kiválasztási metódus, amely alapján kiválasztják a beszállítóikat?
 - Az OEM-ek mi alapján választanak nominált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

Előadó: Alter Róbertné Vezérigazgató, Kunplast-Karsai ZRT.



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

Előadó: Stasztny Péter Vállalati kapcsolattartó, SMR Automotive Mirror Technology Hungary Bt. (az egyeztetés folyamatban van)



Autóipari beszállítók árkalkulációja

2015. október 19., Budapest

SI5008

1. RÉSZTVEŐ

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

A RÉSZVÉTELT ENGEDÉLYEZŐ/ELRENDELŐ SZEMÉLY

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

ADMINISZTRATÍV KAPCSOLATTARTÓ

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

HELYETTESÍTŐ SZEMÉLY³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Aláírás² _____

2. RÉSZTVEŐ

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

3. RÉSZTVEŐ

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

SZÁMLÁZÁSI CÍM

Cégnév _____
Irányítószám _____ Helység _____
Utca/Postafiók _____

RÉSZVÉTELI DÍJ	2015. SZEPTEMBER 4-IG		2015. SZEPTEMBER 5-TŐL
Autóipari beszállítók árkalkulációja	ÁR	MEGTAKARÍTÁS	ÁR
2015. október 19.	69.000 Ft	30.000 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

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazoltat 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 cégünkhöz 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 regisztráláskor. 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 honlapunkon tovább tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat Takács Tünde +36 1 459 7300
Koncepció Papp Martina +36 70 419 8623
Marketing Mile Mónika +36 1 459 7334

1 E-mail címek, 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.