

2016. április 14., Budapest

# AUTÓIPARI BESZÁLLÍTÓK ÁRKALKULÁCIÓJA



*Hogyan lehet meghosszabbítani a vevő és a beszállító kapcsolatát az évenkénti árcsökkentések gyakorlata mellett?*

*Hogyan lehet befolyásolni a kutatás-fejlesztés költségét?*

## ELŐADÓINK KÖZÖTT KÖSZÖNTHETJÜK

- ➔ **Ádám Gábor**, vezető tanácsadó, IFUA Horváth & Partners Kft.
- ➔ **Alter Róbertné**, Vezérigazgató, Kunplast-Karsai ZRT.
- ➔ **Staszny Péter**, Vállalati kapcsolattartó, SMR Automotive Mirror Technology Hungary Bt.
- ➔ **Szandrocha Kamilla**, ügyvezető, Central European Investment Services

kereskedelmi vezetőknek

csoportvezetőknek

beszállítói minőségfejlesztési vezetőknek

process engineer-eknek

műszaki fejlesztési igazgatóknak

beszerzés csoportvezetőknek

műszaki vezetőknek

**8<sup>30</sup> Regisztráció****8<sup>50</sup> Megnyitó az IIR részéről****9<sup>00</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?
- 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.**9<sup>35</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: az egyeztetése folyamatban van

**10<sup>10</sup> Kávészünet****10<sup>40</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 javaslatai elfogadtatására a vevőnél?
- Mennyiben befolyásolja a kis/átlagos/nagy hazai autóipari beszállító versenyképességét a globalizált alapanyag/félkész termék/részegység piacon egyedi fellépőként 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 érdek-érvényesítési 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: az egyeztetése folyamatban van

**11<sup>15</sup> Az évenkénti árcsökkentések gyakorlata és hosszú távú fenntarthatósága, a vevő és a beszállító együttműködésével**

- Mi van az évenkénti árcsökkentések hátterében?
  - Miért jó ez annyira a vevőknek?
- Meddig tartható fent ez a gyakorlat a vevő és a beszállító között?
- Hogyan lehet meghosszabbítani a vevő és a beszállító kapcsolatát az évenkénti árcsökkentések 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: az egyeztetése folyamatban van

**BŐVEBB INFORMÁCIÓ****Papp Martina**

☎ +36 1 459 7326 +36 70 419 8623

☎ +36 1 459 7301

✉ martina.papp@iir-hungary.hu

## 11<sup>50</sup> Árkalkulációs stratégiák kialakítása

- 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?
- 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: **Staszny Péter**, Vállalati kapcsolattartó, SMR Automotive Mirror



Technology Hungary Bt.

## 12<sup>25</sup> Ebédszünet

### 13<sup>25</sup> Támogatások, pályázatok

- Milyen autóiipari cégek számára elérhető konstrukciók várhatók 2016-2017-ben?
- Mik a támogatásokhoz kapcsolódó legfontosabb vállalások, kötelezettségek?
- Hogyan dönti el egy vállalkozás, hogy kér-e támogatást?
- Hogyan használható fel a támogatás?
- Egy beruházás esetén mik az elszámolható költségek a támogatásoknál?

Előadó: **Szandrocha Kamilla**, ügyvezető, Central European

Investment Services

### 14<sup>00</sup> Költségstruktúra felépítésének esszenciális elemei

- Hogyan lehet kezelni a különböző strukturális különbségeket a saját költségstruktúra és a potenciális ajánlatkérő vevő breakdown költségstruktúrája között?
- Hogyan készítik el az árképzők 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?
- 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?

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



## 14<sup>35</sup> Ebédszünet

### 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 távol-keleti cég?
- Szükséges-e az hogy integrált formában jelenjenek meg a nagy vevőknél a kisebb magyar vállalatok, hogy bejuthassanak?
- 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?

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



### 15<sup>35</sup> A Távol-kelet piaci térhódítása

- Sikerült leküzdeni a távol-kelet piaci térhódítását? Növekszik a közép európai beszállítók lehetősége?
- Hogyan sikerül a kínai/indiai konkurenciát kezelni? Automatizálással vagy a Lean-Kaizen módszerek szisztematikus alkalmazásával érhetünk-e el sikereket?
- Hol látják magukat fenyegetettnek a beszállítók, hogy kínai/indiai beszállító miatt veszítik el a vevőt?
- Miért csak az árat nézik a vevők és a járulékos költségeket nem?
- Növeljük termékünk hozzáadott értékét mérnöki munkával, szolgáltatással!

Előadó: **Staszny Péter**, Vállalati kapcsolattartó, SMR Automotive Mirror

Hungary Bt.



## 16<sup>10</sup> A szeminárium zárása

## 1. RÉSZTVEŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
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 \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_

## ADMINISZTRATÍV KAPCSOLATTARTÓ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
Beosztás \_\_\_\_\_  
Osztály \_\_\_\_\_

## HELYETTESÍTŐ SZEMÉLY<sup>3</sup>

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

## 2. RÉSZTVEŐ

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

## 3. RÉSZTVEŐ

Vezetéknév \_\_\_\_\_ Keresztnév \_\_\_\_\_  
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 \_\_\_\_\_



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

RÉSZVÉTELI DÍJ	2016. FEBRUÁR 26-IG	KEDVEZMÉNY	2016. FEBRUÁR 27-TŐL
<b>Autóipari beszállítók árkalkulációja</b> 2016. április 14.	<b>79.000,-</b>	<b>20.000,-</b>	<b>99.000,-</b>

Árunk nem tartalmazza 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

## VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Takács Tünde ☎ +36 1 459 7300

Konceptió: Papp Martina ☎ +36 1 459 7326 +36 70 419 8623

Marketing: Mile Mónika ☎ +36 1 459 7334

## FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépcsési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és a költségviselő számlázási címére kiállított előlegbekerőt 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 regisztráláskor. Fizetési késedelem esetén a költségviselő késedelmi pótlék fizetésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépcsés 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.

Autóipari beszállítók  
árkalkulációja  
2016. április 14.,  
Budapest

SI6003