

2014. március 26–27. Budapest

# BESZERZÉS



„Ahány ház – annyi beszerzési kihívás”

# 2014

## Kulcstémáink között

- **A beszerzési funkció kiterjesztésének folyamata a Budapest Airport Zrt. beszerzési gyakorlatában** – Józsa-Kindler Gábor, Beszerzési és Logisztikai Vezető, **Budapest Airport Zrt.**
- **A beszerzés belső ellenőrzésének kihívásairól** – Györfyné Elek Erika, audit szakértő, Csoport ellenőrzési igazgatóság, **Magyar Telekom Nyrt.**
- **A keretszerződéstől a hosszú távú együttműködésig** - Beszállítói szerződések menedzmentje – dr. Tarjányi Rita, Jogtanácsos, **Samsung Electronics Magyar Zrt.**
- **A szállítói konszolidáció szempontjai**, megoldások a szállítók szám-csökkentés elfogadtatására – Gellén Gábor, SCM Manager, **Vodafone Magyarország Zrt.**
- **Hogyan védhetőek ki a kockázatok a túlméretes szállítványozás, projectszállítványozás során?** – Nyírfásné Kiss Réka, Szállítás és Logisztikai Vezető, **CG Electric Systems Hungary Zrt.**
- **Az alapanyagbeszerzés gyakorlati kihívásai** – dr. Jandó Tamás, Központi anyagbeszerzési igazgató, **Graboplast Padlógyártó Zrt.**
- **Speciális műszaki beszerzési területek kezelése** – Fazekasné Pócs Zsuzsanna, Műszaki beszerzési főosztályvezető, **EGIS Gyógyszergyár Nyrt.**

## Konferenciánk szólni kíván

- Lokális és regionális beszerzési vezetőkhez, szakértőkhöz, főmunkatársakhoz, specialistákhoz
- Purchasing, procurement, illetve sourcing managerekhez, osztályvezetőkhez, szakemberekhez
- Supply chain és logisztikai vezetőkhez, igazgatókhoz
- Beszerzési projekteknél érintett szakemberekhez, bármilyen funkcionális területről
- Cégvezetőkhez, pénzügyi, stratégiai és üzletfejlesztési vezetőkhez
- Továbbá szívesen látjuk a beszerzési tanácsadókat, valamint a beszerzést támogató informatikai, vállalatirányítási rendszereket szállító tanácsadó és szolgáltató vállalatok képviselőit is.

# „Ahány ház – annyi beszerzési kihívás”

## Tisztelt Hölgyem, tisztelt Uram,

Mint 2001 óta minden évben, idén tavasszal is megrendezésre kerül **Beszerzés 2014** szakfórumunk, amely teret kíván biztosítani a **beszerzési szakterület** szereplőinek arra, hogy a legégetőbb témákat, trendeket megvitathassák, **új ötleteket, megoldásmódokat** ismerjenek meg és **új kapcsolatokat** építsenek.

„Ahány ház – annyi beszerzési kihívás” – Programunk idén a sokszínűsége törekszik, mind az előadó szakemberek mögött álló vállalatok, mind a témák összetétele tekintetében, de egyvalami mindegyikben közös: leküzdöttek valamilyen kihívást a saját beszerzési szakterületükön – legyen az akár beszerzés-audit, beszállító-szám csökkentés, szállítói reklamáció, 100 millió liter üzemanyag beszerzése, túlméretes szállítmányozás, outsourcing project, alapanyag beszerzés, speciális műszaki terület, vagy akár egy MALÉV csőd.

**Esettanulmányok, élő projektek** mutatják meg, hogy a beszerzési szakemberek milyen **sokféle kihívással** találkoznak napi munkájuk során, **növekvő saving-elvárások és egyre csökkenő csapatlétszám** mellett.

Ha talál ismerős esetet programunkban, vagy szeretne előre felkészülni azokra, örömmel várjuk résztvevőink között!

Üdvözlettel, **Radnai-Tóth Kata**, IIR Magyarország

## 2 résztvevői vélemény 2013. márciusi rendezvényünkről:

„Jó témák profi előadókkal!”

(Szilágyi Tamás, termékmenedzser, Axiál Kft.)

„Jó volt hallani szakmailag kompetens emberektől, hogy hol van, merre tart a beszerzés. Gyakorlati példák, hasznosítható gondolatok, kapcsolatépítés – értékes, hasznos 2 nap volt.”

(Jenei Imre, beszerzési vezető, Pfizer Kft.)

## 9<sup>00</sup> Együttműködés a beszerzés és a belső ellenőrzés között

- A beszerzés belső ellenőrzésének kihívásai, vállalati és ágazati sajátosságok
- A kialakított belső ellenőrzési folyamat, működésének hatékonysága
- Nehézségek az együttműködésben, vélt és valós konfliktusok, ezek kezelése
- Tanulságok és tanácsok

**Előadó: Györfyné Elek Erika, audit szakértő, Csoport ellenőrzési igazgatóság, Magyar Telekom Nyrt.**

## 9<sup>50</sup> Esettanulmány: A beszerzési funkció kiterjesztésének folyamata a Budapest Airport Zrt. beszerzési gyakorlatában

- Identitási kérdés – a beszerzés mint passzív végrehajtó, szolgáltató, stratégiai partner?
- A rendszer kialakításának projekt-lépései, a fejlesztés állomásai
- A beszerzési funkció kiterjesztése a teljes P2P tranzakciós folyamatra és azon túlra: vállalati háttér, szervezet és humán kérdések, gyorsan változó belső ügyfelek, „early involvement”, értekeljes „belső ellenőrzési” szerepkörben a beszerzés
- A beszerzés belső elfogadottsága, együttműködés a társosztályokkal és a vállalatcsoport tagjaival a transzformáció fényében
- A 2012-es Malév csőd hatása a projektre
- Távlati tervek és további feladatok – elektronikus beszerzési rendszer kialakítása, a szerepkörök megkérdőjelezése – ki végzi el a „kulimunkát”
- A transzformációs projekt nehézségei, tapasztalatok, tanulságok és tanácsok

**Előadó: Józsa-Kindler Gábor, Beszerzési és Logisztikai Vezető, Budapest Airport Zrt.**

## 10<sup>40</sup> Networking egy kávé mellett

## 11<sup>10</sup> Optimális beszerzési megoldások Európa ötödik legnagyobb fuvarozócégnél

**Hatékonyság és versenyképesség megőrzése a nemzetközi porondon, avagy a józan paraszti ész logikája a nemzetközi beszerzésben.**

- Ágazati sajátosságok, vállalati háttér, a beszerzési szervezet felépítése
- Hogyan lett egy veszteséges szocialista vállalatból Európa ötödik legnagyobb fuvarozócége?
- A tevékenységből eredő nehézségek, tapasztalatok, sikerek, a működtetés eddigi tanulságai a beszerzési szervezetet tekintve
- A legnagyobb kihívás: Üzemanyag-beszerzés a Waberer's gyakorlatában

**Előadó: Pekár János, Beszerzési Vezető, Waberer's International Zrt.**

## 12<sup>00</sup> Jogi kockázatok – risk point-ok a beszállítói szerződésekben

- A keretszerződéstől a hosszú távú együttműködésig - Beszállítói szerződések menedzsmentje

- Kockázatok a szerződés formai és tartalmi követelményeiben
- A szerződés létrejöttének folyamatában melyek a leggyakoribb hiányosságok, tipikus hibák?
- Hogyan biztosíthatjuk a szállítási és a fizetési határidő tartását?
- Milyen lehetőségeink vannak a jogérvényesítésre hibás teljesítéskor? (mennyiségi hiány, minőségi hiba)
- Szállítói reklamációk kezelése

**Előadó: dr. Tarjányi Rita, Jogtanácsos, Samsung Electronics Magyar Zrt.**

## 12<sup>50</sup> Ebédszünet

## 13<sup>50</sup> Beszállítói konszolidáció

- Hogyan minősítsük beszállítóinkat, milyen lépések nyomán válhatnak teljes értékű beszállítóvá?
- Hogyan menedzseljük az egyes beszállítókat az életciklusuk során?
- Beszállítói konszolidáció szempontjai
- Milyen érdekek vezérik a beszállítókkal kapcsolatban álló érintetteket (igénylők, operatív beszerzők/ folyamatfelelősök, stratégiai beszerzők, menedzsment)
- A konszolidáció ellen általában felhozott ható érvek
- Megoldások a szállítózám-csökkentés elfogadtatására

**Előadó: Gellén Gábor, SCM Manager, Vodafone Magyarország Zrt.**

## 14<sup>40</sup> Supplier Relationship menedzsment: értékelés és teljesítménymérés

- Milyen tényezők befolyásolják a beszállítói kapcsolatok irányítását?
- Hogyan mérhető a beszállítói teljesítmény?
- Melyek a leggyakrabban alkalmazott módszerek?
- Hogyan alakítsunk ki hatékony mutatószámrendszert és hogyan határozzuk meg a beszállítói értékelés alapjait?
- Projektszintű tanulságok és tanácsok
- Minősítési kritériumok
  - új beszállítók kiválasztására, előminősítés során
  - meglévő beszállítói partnerek értékelésére
- Szállító fejlesztés: A folyamatos visszacsatolás kockázatcsökkentő szerepe

*Előadó felkérés alatt*

## 15<sup>30</sup> Networking egy kávé mellett

## 16<sup>00</sup> Kerekasztal-beszélgetés: Beszállítói teljesítményértékelő rendszer kialakítása az alapoktól

- Hogyan alakítsunk ki hatékony mutatószámrendszert és hogyan határozzuk meg a beszállítói értékelés alapjait?
- A folyamat során fellépő előnyök / hátrányok/nehézségek/tapasztalatok
- Ki hol tart a kialakításban és milyen további feladatokat, irányokat lát a fejlesztésben?
- Projektszintű tanulságok és tanácsok

## 16<sup>30</sup> Az első konferencia nap zárása

## 9<sup>00</sup> **Esettanulmány: Speciális szolgáltatás beszerzés – túlméretes szállítmányozás, projectszállítmányozás**

- Elméleti megközelítések, s a gyakorlatban jelentkező kockázatscsoportok
- Kritikus pontokra, kockázati tényezőkre rávilágítás már az ajánlatkérés fázisában
- Hogyan védhetőek ki a pénzügyi kockázatok a projectszállítmányozás során – a szolgáltatást igénybevevő és a szolgáltató részéről?
- Ide nekem az oroszánt! – Elegendő az alapos előkészítés, tájékozódás, vagy szükséges még valami más is?
- Szolgáltatás, mely ki van téve a természet és az épített környezet, illetve a társadalom körülményeinek, hatásának
- Országkockázatok – Európán belül és azon túl

**Előadó: Nyírfásné Kiss Réka, Szállítás és Logisztikai Vezető, CG Electric Systems Hungary Zrt.**  
(Korábbi Ganz Transelektro Villamossági Zrt.)

## 9<sup>50</sup> **Az alapanyagbeszerzés kihívásai a Graboplast Padlógyártó Zrt. gyakorlatában**

- Gyorsan változó gazdasági környezet, design oriented market;
- Tervezés, előrejelzés, újratervezés;
- Gyártás, maximális kiszolgálási rugalmasság;
- Készletmenedzsment, lead-time;
- Szállítói piac, kereslet-kínálat viszonya;
- Szállítói portfólió, globális beszerzés - globális értékesítés;
- Működőtökeigény optimalizálás, spend menedzsment, hedging;

**Előadó: dr. Jandó Tamás, Beszerzési igazgató, Graboplast Padlógyártó Zrt.**

## 10<sup>40</sup> **Networking egy kávé mellett**

## 11<sup>10</sup> **Speciális műszaki beszerzési területek kezelése az Egis Gyógyszergyár Nyrt. gyakorlatában**

**Előadó: Fazekasné Pócs Zsuzsanna, Műszaki beszerzési főosztályvezető, EGIS Gyógyszergyár Nyrt. Műszaki beszerzési főosztály**

## 12<sup>00</sup> **Esettanulmány: Egy megvalósult beszerzési OUTSOURCING**

- A kiszervezés okai, céljai
- Hogyan születik meg a döntés a szolgáltatás igénybevételéről?

- Milyen kockázati tényezők adódnak egy kiszervezési projekt során és hogyan lehet ezeket kezelni?
- A beszerzés lépéseinek meghatározása
- A végrehajtott kiszervezést követő szervezeti / strukturális felépítés az új egységekben
- A jó kapcsolat kialakítása és fejlesztése az együttműködés egész folyamatában
- A kiszervezés sikertényezői és a folyamat során fellépő előnyök / hátrányok/nehézségek /tapasztalatok

*Előadó felkérés alatt*

## 12<sup>50</sup> **Ebédszünet**

## 13<sup>50</sup> **BuySmart+: hatékony és fenntartható beszerzések?**

- Projekt bemutatás, eredmények, jó gyakorlatok Európából és Magyarországról
- Esettanulmány: BuySmart+ projekt keretében megvalósult zöld beszerzés elemzése, bemutatása, tapasztalatcsere

**Előadó: Diófási Orsolya, ügyvezető, okleveles műszaki menedzser, környezetmenedzsment szaktanácsadó, SURVIVE ENVIRO Nonprofit Kft.**

## 14<sup>40</sup> **Kerekasztal-beszélgetés: Break-even point-ok keresése a szolgáltatás-beszerzésben**

- Miért jelent nagy kihívást a szolgáltatások beszerzése? Milyen megoldások léteznek, amelyek segítenek a beszerzés vezetőjének?
- Érdemes-e, és ha igen, hogyan érdemes a szolgáltatás-beszerzés kiszervezését megvalósítani?
- Szolgáltatás-beszerzési „örökzöldek”:
  - Facility menedzsment és beszerzés összefonódása, facility: a beszerzés része vagy különálló szervezet?
  - Milyen speciális szempontok merülnek fel a képzés-oktatás beszerzésekor?
  - Őrzés-védelem, takarítás, munkaerő-kölcsönzés

- Hol van a break-even point ezeken a területeken? Mi az a legalacsonyabb ár, ahol még érdemes megfizetni erre külön beszállítót?
- Hogyan lehet „beépült partnerekkel” lemenedzselni a szerződésbontást és alacsonyabb árat kínáló új partnerre lecserélni?
- Az elektronikus beszerzés alkalmazhatósága szolgáltatások beszerzése esetén

**Beszélgetőpartnerek: Besze Péter, Beszerzési vezető, SABMILLER Europe - Dreher Sörgyárak Zrt.**

*További beszélgetőpartnerek felkérés alatt*

## 15<sup>30</sup> **Záró kávészünet**



## Beszerzés 2014 március 26–27., Budapest

CI4002

### 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 \_\_\_\_\_

### HELYETTESÍTŐ 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> \_\_\_\_\_

10%

### 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> \_\_\_\_\_

20%

### SZÁMLÁZÁSI CÍM

Cégnév \_\_\_\_\_

Irányítószám \_\_\_\_\_ Helység \_\_\_\_\_

Utca/Postafiók \_\_\_\_\_

RÉSZVÉTELI DÍJ	2014. FEBRUÁR 14-IG		2014. FEBRUÁR 15-TŐL
Beszerzés 2014 2014. március 26–27.	ÁR	MEGTAKARÍTÁS	ÁR
	159.000 Ft	40.000 Ft	199.000 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 visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolja 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 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	Radnai-Tóth Kata	+36 1 459 7318
Marketing	Mile Mónika	+36 1 459 7334
Szponzoráció	Paulusz Nikoletta	+36 70 703 5274

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.