

BUDAPEST, 2018. ÁPRILIS 11.

# BESZERZÉS

# 2018



Az üzleti folyamatok beszerzési oldalról kockázatosabbá válnak

## KOCKÁZATOK ÉS A MUNKAERŐHIÁNY KÖVETKEZMÉNYEI A BESZERZÉSBEN

Fő probléma: nehéz jó munkaerőt és jó beszállítót találni



### A RENDEZVÉNY FŐBB TÉMÁI

#### A beszerzés választai a munkaerő-hiányra

→ Változó piaci környezet: növekvő kockázatok → Új és távoli beszállítók bekapcsolódása és ennek kockázatai → Oktatás, szakképzett munkaerő keresése és új szereplők bevonása

#### Hatékonyaságnövelés és haszonnövelés, optimalizáció

→ Automatizálás szoftveres támogatással: elektronizálás, mint megoldás a szakemberhiányra  
→ Monopol beszállítók kezelése → Beszállítói kapcsolatok, versenyeztetés, hosszú távú stratégiai együttműködés

#### Költségcsökkentés és a folyamatok újragondolása

→ A beruházások beszerzési aspektusai → Flottamenedzsment – Operatív lízing szerepe és erősödése

#### Innováció a beszerzésben

→ Supply chain digitalizáció → Új technológiák a beszerzésben, blockchain technológia  
→ Az ipari automatizálás, digitalizálás, robotizálás kihívásai – előadás és kerekasztal-beszélgetés

Mik a dinamizmus korlátai a beszerzésben?

## EGYÜTTMŰKÖDŐ PARTNEREINK



PORSCHE  
PEST



## ELŐADÓINK



ALTER RÓBERTNÉ  
Kunplast Karsai ZRt. Igazgatóság Alelnök



DEME ZOLTÁN  
Procurement Expert



GUSZTER GABRIELLA  
Beszerzési osztályvezető,  
MVM Magyar Villamosművek Zrt.



MÉSZÁROS ZSOLT  
Ügyvezető,  
MOTIMENT Üzletviteli és Szolgáltató Kft



SZITA MÁRIA  
Beszerzési igazgató, Praktiker Kft.



PANDUR IMRE,  
Osztályvezető  
Járműmenedzsment Osztály, Magyar Posta Zrt.



VARGA TAMÁS  
Flottastratégiai vezető,  
Citroën és Peugeot magyarországi importőre

8<sup>30</sup> REGISZTRÁCIÓ8<sup>50</sup> MEGNYITÓ AZ IIR  
ÉS A NAP ELNÖKE RÉSZÉRŐLA beszerzés válaszai  
a munkaerő-hiányra

Fő probléma: nehéz jó



munkaerőt és jó beszállítót találni

9<sup>00</sup> VÁLTOZÓ PIACI  
KÖRNYEZET: A MUNKAERŐ-  
HIÁNY KÖVETKEZMÉNYEI

- Nehezen betervezhető változó körülmények: paradigmaváltás a piacon, egyre *komplexebbé váló folyamatok*: munkaerő-hiány=áremelés?
- Hogyan hat a termelésre és a kivitelezésre a munkaerő-hiány?
- Milyen problémák merülhetnek fel (be)szállítói oldalról?
  - ➔ nem tudják teljesíteni a megrendelést az alkatrészgyártók, beszállítók?
  - ➔ a szállítási idő meghosszabbodhat az alapanyag-beszerzésnél?
  - ➔ humánerőforrás és logisztikai oldalról és drágulhat a termék? *kötbér-áras határidős termék kontra beszerzési ár*
- Növekvő kockázat, ha nem tudják teljesíteni a megrendelést: *korábbi, már leszerződött projektek kapcsán is probléma*
- Kétirányú kockázat: alultervezés költségek szempontjából, vagy fölültervezés, mert a termék, vagy szolgáltatás versenyképessége is romlik
- A munkaerő beszerzése és utána a megtartása:
  - ➔ egyre inkább előtérbe kerül a munkaerő-kölcsönzés
  - ➔ vagy külföldről munkaerő behozatala

Előadói felkérés folyamatban

## A dinamizmus korlátai

## a beszerzésben

9<sup>40</sup> OKTATÁS, SZAKKÉPZETT  
MUNKAERŐ KERESÉSE  
ÉS ÚJ SZEREPLŐK BEVONÁSA

- Munkaerő kérdése: nem tudják a vállalatok megoldani a munkaerő-hiányt?!
  - ➔ A nyugdíjasok visszahívása a munkaerő-piacra
  - ➔ Megfelelő utánpótlás kérdése: valaki elmegy, akkor találni helyette mást
- Nincs szakképzett munkaerő, pedig ez megoldható a munkaerő-hiányt (akár kiváltható lenne 4-5 betanított munkás egy szakképzett munkással)
- Hogyan lehetne a képzésen, oktatáson javítani? *Megreformálni, célzottabban oktatni, átképzések, nincsenek szakképzett mérnökök*
- Nincsenek új szereplők, mert óriásiak a belépési korlátok
- Beszállítók fejlesztése
- Multik vs KKV-k: ki fejleszt, investál jobban?

ELŐADÓ: ALTER RÓBERTNÉ,

Kunplast Karsai ZRt. Igazgatóság Alelnök

és további felkérés folyamatban

10<sup>20</sup> TESZTVEZETÉSEL  
EGYBEKÖTÖTT KÁVÉSZÜNETHatékonyságnövelés,  
és haszonnövelés,  
optimalizáció

## A beszerzés hátrébb szorul

## a többi vállalati folyamat után

11<sup>00</sup> AUTOMATIZÁLÁS  
SZOFTVERES TÁMOGATÁSSAL:  
ELEKTRONIZÁLÁS, MINT MEG-  
OLDÁS A SZAKEMBERHIÁNYRA

- Mekkora megtakarítást jelent(het) egy szoftveres támogató rendszer alkalmazása? *számszerűsíteni szeretnék a megtakarításokat az új megoldásokkal*
- Milyen előnnyel jár egy elektronikus automatizáló rendszer használata? *költségcsökkentés*
- Minden esetben beruházással jár a bevezetés?
- Hol, melyik beszerzési területen és miben tudja támogatni a folyamatokat? *indirekt, szolgáltatás beszerzés*

- Elektronizálás a hatékonyságnövelés egyik eszköze és ennek beillesztése a vállalati folyamatokba
- Informatikai rendszerek bekapcsolása, a teljes folyamat támogatása

ELŐADÓK: **GUSZTER GABRIELLA**, Beszerzési vezető **MVM Magyar Villamosművek Zrt.**

és társelőadói felkérés folyamatban  
Az előadás az előadók által módosításra kerül.

## 12<sup>20</sup> FLOTTAMENEDZSMENT - OPERATÍV LÍZING SZEREPE ÉS ERŐSÖDÉSE KÖZBEN EBÉDSZÜNET 13<sup>00</sup>-14<sup>00</sup> KÖZÖTT

- Mi az oka annak, hogy egyre inkább eltolódik a céges lízing irányába az érdeklődés?
- Milyen beruházást igényel az egyik és a másik megoldás?
- Milyen kedvezmények, adókedvezmények és egyéb kapcsolódó szolgáltatások teszik kelendőbbé ezt a megoldást? *hozom-viszem szolgáltatás, szervízszolgáltatás*
- Lízingnél a kapcsolódó szervízszolgáltatások korlátoltsága (telítettség)
- Miért fontos, hogy a márkák intézzék a beszerzéseket, Ők szerződjenek a végfelhasználókkal?
- Mennyiben jelent kihívást a flottamenedzsereknek a több márkából álló flotta összehangolt üzemeltetése? *pl.: szervízszolgáltatások összehangolása*
- Milyen hatással van a piac működésére az elektromos autók folyamatos fejlődése?
- Mennyiben fogja a magyar beszállítókat érinteni az elektromos autók előretörése a közeljövőben? *technológiai szintű alkatrészekre és magasabb tudásszintű emberekre lesz szükség*
- Kinek kell fejleszteni, a megrendelőnek, vagy a beszállítóknak?

ELŐADÓK: **PANDUR IMRE**, Osztályvezető  
Járműmenedzsment Osztály, **Magyar Posta Zrt.**

**VARGA TAMÁS**, Flottastratégiai vezető,  
**Citroën** és **Peugeot** magyarországi importőre  
Az előadás az előadók által módosításra kerül.

## Költségcsökkentés és a folyamatok újragondolása

Az üzleti folyamatok beszerzési oldalról kockázatosabbá válnak



## 14<sup>40</sup> BESZÁLLÍTÓI BŐVÍTÉS, VAGY SZŰKÍTÉS? - ÚJ ÉS TÁVOLI BESZÁLLÍTÓK BEKAPCSOLÓDÁSA ÉS ENNEK KOCKÁZATAI

- Milyen feladatváltozásokat eredményezhet beszerzői oldalról a munkaerő-hiány? *új tendereztetések, kedvező(bb) feltételek elérése, kockázatok minél inkább kiszűrése, marketing beszerzési oldala, jogi irány*
- A kockázat növekedhet: újra tendereztetésnél, ha egy beszállító szállít be (kockázati kitettség)
- Megoldja-e beszállítói oldalról a problémát a keleti beszállítók bekapcsolása, bekapcsolódása az ellátási láncba? *trend, vagy megoldás?*
- Milyen nehézségek merülhetnek fel a távoli beszállítók alkalmazásánál? *hosszabb szállítási idő, minőségbeli problémák, tárgyalástechnikai különbségek, nincsen nagyon rálátásuk, hogy mit fognak kapni, előrefizetési nehézségek*

Előadói felkérés folyamatban

Már nincsenek a piacon annyian, hogy lehetne versenyeztetni ár alapon



Monopol beszállítók kezelés

## 15<sup>20</sup> BESZÁLLÍTÓI KAPCSOLATOK, VERSENYEZTETÉS, HOSSZÚ TÁVÚ STRATÉGIAI EGYÜTTMŰKÖDÉS

- Most a vevők keresik meg a szállítókat, nem a szállítók a vevőket! Nincsen kínálat, egyre inkább szűkülő kínálat, piac van
- Mely szempontok válnak fontossá a versenyeztetés kapcsán, a szállítók pályázatánál? *Hogyan lehet ezt jól csinálni most?*
- Milyen módon lehet hosszú távú stratégiai együttműködések kötni, úgy, hogy ne a szállító diktálja csak az árakat?
- Mennyivel drágítja meg ez a terméket, vagy szolgáltatást, vezethet áremelkedéshez? *Más feltételeket adjanak: fizetési határidő*

- Mennyiben tud segíteni a korábban kialakított jó partneri kapcsolat egy vismajor esetében? *más szállító ajánlása*
- Hogyan kössünk okosan szerződést egy monopol szállítóval? Az első szerződés megkötése fontos, „itt legyünk okosak”!
- Miként tudja a saját érdekeit érvényesíteni a válalat a monopol beszállító érdekeivel szemben? *asszertivitás*

ELŐADÓ: **SZITA MÁRIA,**

Beszerezési igazgató, Praktiker Kft.

## 16<sup>00</sup> KÁVÉSZÜNET

### 16<sup>20</sup> MINDEN BERUHÁZÁS - AKÁR JELENTŐS NAGYSÁGREN DÜ - BESZERZÉS IS EGYBEN

- Beruházások növekvő jelentősége – de mekkora is most pontosan? És mekkora lesz a közeli jövőben?
- Beruházási döntés – beszerzési döntés: mikor miről is döntünk valójában?
- A beszerzés hozzáadott értéke a beruházási folyamatban – mekkora? És mekkora lehetne?
- Hosszú távú kapcsolat a beruházási szállítóval... és valami mindig közbejön - de hogyan is lehet ezt jól kezelni?
- Total Cost of Ownership / Total Economic Impact – melyik döntés mire is hat pontosan?
- Beruházások menedzsmentje – szervezeti kérdések, vezetői válaszok – de vajon mennyire tudatosak?
- Komplex döntési helyzetek – esetpéldák

ELŐADÓ: **DEME ZOLTÁN,** Procurement Expert

## Innováció a beszerzésben

### 17<sup>00</sup> AZ IPARI AUTOMATIZÁLÁS, DIGITALIZÁLÁS, ROBOTIZÁLÁS KIHÍVÁSAI KEREKASZTAL-BESZÉLGETÉS

- Milyen fejlesztési lehetőségeket biztosít a robotika a beszerzésben?
- Mire lehet számítani az ipari szektorban a robotizálás kapcsán?
- Kiváltják-e idővel teljes mértékben a humán erőforrást a robotok?
- Gyorsabb folyamatok, gyorsabb reakciók biztosítása – hogyan?
  - ➔ Például a beszámoló rendszerek gyorsulása, robotizálása várható az Ipar 4.0-nak köszönhetően – hatékonyabb munkavégzés és kevesebb hiba lesz az eredmény?
- Futószalag helyett automata szállítórendszerek?
  - ➔ Finom szállítás elvégzése a hagyományos szalag felváltásával

A KEREKASZTAL-BESZÉLGETÉS RÉSZTVEVŐI:

**MÉSZÁROS ZSOLT,** Ügyvezető,

MOTIMENT Üzletviteli és Szolgáltató Kft.

és további felkérések folyamatban

### 18<sup>00</sup> A RENDEZVÉNY ZÁRÁSA

## RENDEZVÉNYÜNK SZÓLNI KÍVÁN

LOKÁLIS ÉS REGIONÁLIS BESZERZÉSI VEZETŐKHÖZ, SZAKÉRTŐKHÖZ, FŐMUNKATÁRSAKHOZ, SPECIALISTÁKHOZ

PURCHASING, PROCUREMENT, ILLETVE SOURCING MANAGEREKHEZ, OSZTÁLYVEZETŐKHÖZ, SZAKEMBEREKHEZ

SUPPLY CHAIN ÉS LOGISZTIKAI VEZETŐKHÖZ, IGAZGATÓKHOZ

BESZERZÉSI PROJEKTEKBE ÉRINTETT SZAKEMBEREKHEZ, BÁRMILYEN FUNKCIONÁLIS TERÜLETRŐL

CÉGVEZETŐKHÖZ, PÉNZÜGYI, STRATÉGIAI ÉS ÜZLETFEJLESZTÉSI VEZETŐKHÖZ

TOVÁBBÁ SZÍVESEN LÁTJUK A BESZERZÉSI TANÁCSADÓKAT, VALAMINT A BESZERZÉST TÁMOGATÓ INFORMATIKAI, VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI RENDSZEREKET SZÁLLÍTÓ TANÁCSADÓ ÉS SZOLGÁLTATÓ VÁLLALATOK KÉPVISELŐIT IS.



## 1. RÉSZTVEVŐ

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. RÉSZTVEVŐ

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



## Beszerzés 2018

Budapest, április 11.

CI8002

## 3. RÉSZTVEVŐ

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 \_\_\_\_\_

## JELENTKEZÉS ELKÜLDÉSE

RÉSZVÉTELI DÍJ	2018. MÁRCIUS 14-IG	KEDVEZMÉNY	2018. MÁRCIUS 15-TŐL
<b>BESZERZÉS 2018</b>	<b>149 000,-</b>	<b>30 000,-</b>	<b>179 000,-</b>

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 készíthető.

## 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 ✉ marketing@iir-hungary.hu

## FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési 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 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 kéredelem 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	Ludman-Takács Tünde	+36 1 459 7300
Koncepció	Süli-Mezősi Éva	+36 70 428 0376
Marketing	Tóth Barbara	+36 1 459 7334
Szponzoráció	Hemeder Adrienn	+36 70 703 5274

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