

Itt nem szektorális problémák vannak,
hanem általános generális problémák



Budapest, 2019. március 26.

BESZERZÉS 2019

KONFERENCIA //

A CÉG MŰKÖDÉSÉT VESZÉLYEZTETI A MUNKAERŐ-HIÁNY?!



A RENDEZVÉNY FŐBB TÉMÁI:

- Munkaerő-hiány: az employer branding a purchasing szektorban
- Hatékonyságnövelés - megváltozott piaci környezet - változó vállalati stratégiák - a problémák feltárása
- Automatizálás - robotizáció lehetőségei a beszerzésben: a folyamatok támogatása
- Flottabeszerzés kihívásai a jelenben
- Beszállítói nehézségek és az árak növekedése, mint a munkaerő-hiány hatásai
- A nemzetközi politikai helyzet és a nemzetközi kereskedelem kapcsolata: kockázati tényezők és lehetőség
- Beszállítói menedzsment: vendor menedzsment
- GDPR a beszerzésben
- Elektronikus aukció szolgáltatás beszerzésekre és komplexebb beszerzésekre
- Beszerzési kvalitások: szakmai tudás és soft skillek: előadás és kerekasztal-beszélgetés

Budapest, 2019. március 26.



BESZERZÉS 2019

KONFERENCIA ////////////////

A CÉG MŰKÖDÉSÉT VESZÉLYEZTETI A MUNKAERŐ-HIÁNY?!

8:30 Regisztráció

8:50 Megnyitó az IIR és a nap elnöke részéről

A nap elnöke

MEGVÁLTOZOTT PIACI KÖRNYEZET

A helyzet változatlan, sőt súlyosabb!

9:00-9:40 Hatékonyságnövelés és employer branding a purchasing szektorban

- Ki hogyan küzd a munkavállalók megtartásáért? Ki mit tesz? Pl.: béremelés, rugalmas munkaidő, illetve belső motivációs rendszer bevezetése
- Milyen egyéb (rész)megoldások vannak a munkaerő-hiány kezelésére? Pl.: ukrán munkások
- Mivel lehet megtartani emellett a munkavállalót? Nem csak a bérekkkel, hanem a cafeteria, milyen a vállalati kultúra, a környezet, a kollégák megbecsültsége, csapatmunka mennyire zökkenőmentesen valósul meg?
- Hogyan kell, lehet megtartani egy beszerzőt?
- Miként lehet az új igényekre már előre felkészülni? Munkáltató, aki figyeli a munkavállalói elvárásokat, „kívánságokat”
- Generációváltás: sok olyan megoldást, automatizáltsági, elektronizálási lehetőséget kell biztosítani, ami az új generációk esetében sokkal fontosabb
- Mennyiben más a munkaerő-hiány problémája a termelő vállalatok (fizikai munkások) esetében, mint az irodai dolgozók esetében?
- Mennyire nehezíti a beszerzők munkáját szolgáltatások beszerzésénél a munkaerő-hiány?
- Miként lehet ezeket kezelni? Nehéz szolgáltatót találni: ez egy globális, országos probléma, generális mindenkit érintő probléma
- Javaslatok: ez így marad, rosszabbodik, vagy javul?
- Munkaerő-hiány a vezetésnél: ha hirtelen egyszerre áll fel a menedzsment és az újat még nem találták meg: nem tudják az újonnan alakuló cégek lekövetni a hirtelen termelésnövelést
- Milyen képességekre van szükség a különböző feladatkörökben?

- Más képességekkel kell, rendelkezzen egy olyan beszerző, aki mindig ugyanazt a terméket szerzi be vagy pl.: egy indirekt beszerző, akinek sok különböző terméket kell beszereznie: részben más kvalitásokkal kell rendelkeznie
- Hogy kell jól beszerezni informatikai eszközöket, szoftvert egy nagyvállalatnál? vagy marketingbeszerzés
- Beszerzők képzése: az értékesítésnél nagy összegeket fektetnek bele a képzésbe, de mi a helyzet a beszerzés esetében?
- Mennyire egységes a beszerzők szakmai tudása?
- A soft skillek fontossága, akár a társosztályokkal való kapcsolattartást is értjük ide, adott projekt során együttműködve velük, néha a belső ügyfeleket nehezebb meggyőzni, mert a beszerzőknek meg kell értenie, hogy mit akar a társosztály egy projekt, megrendelés kapcsán
- Hogyan oldják meg az egyes vállalatok, hogy képzettek legyenek a kollegák?
- Milyen módon tanítják be az újonnan érkező kollegát?
- Beszerzői oktatás, beszerzők képzése: on the job tréning
- Hol lehet a „beszerzésben tanulni” Európai szinten?

9:40-10:10 Változó vállalati stratégiák - a problémák feltárása beszerzési oldalról

- Vállalati stratégiák változása és ennek hatásai a beszerzésre
- Beszerzési menedzsment mindennapi kihívásai: hogyan érdemes működtetni a beszerzést? (hol van a beszerzés a vállalaton belül, illetve, hogy mennyire önálló terület?)
- Beszerzés és költségmenedzsment: tervezéstől ajánlatkérésig
- Milyen irányban vannak fejlesztések?
- Minek a függvénye, hogy fejleszt-e egy vállalat? Munkahely, munkakör, feladat, méretfűgő?
- Nagyon gyorsan totális átállás és hatékonyságnövelés kell, ez egy beszerzés technikai kérdés
- Megváltozott piaci környezet: a vállalatok a kiszolgálásra fókuszálnak, nem a költségcsökkentésre, nem a beszerzés fejlesztésére, hanem a termelés tökéletesítésére, hogy egyáltalán kiszolgálni tudják az igényeket
- Megváltozott beszerzői feladatok: hogyan tud alternatív szállítókat találni, akik tudják az igényeket kielégíteni, ráadásul eddig új piacokra is kívánt lépni, most „beesnek a megrendelések”, nem kell annyira saving-elni, sales-elni
- Hol vannak ezek a problémák a folyamatokon belül? Objektív módon feltárni a problémát
- Hol lehet hatékonyságnövelést elérni? Sokszor már a belső folyamatokat átalakításával
- Hogyan lehetne automatizálni az adott cég részfolyamatain belül? Mit automatizáljanak?
- Miként lehet forintosítani a veszteségeket? A fő cél, hogy a cég lássa, hol folyik el a pénz

10:10-10:40 Kávészünet

10:40-11:20 A folyamatok egyszerűsítése – robotizáció lehetőségei a beszerzésben

- Miként lehet gyorsan lefolytatni egy olyan beszerzési eljárást, hogy a processt a digitalizáció, mesterséges intelligencia támogatni tudják a beszerzési folyamatot?
- Ipar 4.0 ; E-beszerezés
- Mely folyamatokat lehet automatizálni a beszerzésen belül
- E-beszerezés/automatizálás IT támogatása

Előadó:

Galuska László Supply Chain Manager, Jabil Circuit Magyarország Kft.

11:20-11:40 Automatizáció és folyamatok támogatása az új technológiák bevezetése által

- Megoldja-e a munkaerő-hiány problémáját az autoamatizálás és a robotizálás?
- Lehet-e ilyen gyorsan fejleszteni, hogy a munkaerő-hiányt technológiai oldalról megfelelően lehessen kezelni?
- A munkaerő-hiány automatizálással történő kezelése: Mit érdemes digitalizálni? Mit érdemes automatizálni?
- Mely folyamatokat lehet automatizálni a beszerzésen belül? *Számlázás, belső folyamatok, külső partnerekkel való kapcsolattartás, szállítási előrejelzés és szállítólevél elektronizálása*
- Az operatív beszerzés más IT támogatást igényel - vállalatméret függő?
- Milyen robotizációs lehetőségek vannak, hol tudnak a robotok segíteni? *előzetes vizsgálatok, háttérmunkálatok*
- Miként lehet gyorsan lefolytatni egy olyan beszerzési eljárást, hogy robot process és a mesterséges intelligencia támogatni tudják a beszerzési folyamatot?
- Pull car: egyszerűsítések foglалások kapcsán: átadásában és átvételével, elektromos autók esetében is
- Foglалás automatizálás: energia és időmegtakarítás: hardver eszközök és az online foglалási rendszer - tapasztalatok

Előadó: Gergely Ákos, vezérigazgató, DOQSYS Business Solutions Zrt.

Az előadás az előadó által módosításra kerül

A FLOTTABESZERZÉS KIHÍVÁSAI A JELENBEN

11:40-12:50 Saját flotta, vagy bérlés?

- Benzin vs diesel, illetve hibrid? Melyiket mikor válasszuk?
- Központi beszerzés és a flottabeszerzés és az ebben rejlő kihívások: mennyire összeegyeztethető a központi beszerzés elvárásaival a más ütemben jelentkező flottabeszerzéshez kapcsolódó igények?

„Meghosszabbodtak az igények átfutási ideje: helyi szinten sokkal gyorsabban kellene reagálni, de a központi beszerzésnél sokkal hosszabbak az engedélyeztetések és folyamatok”

- A jelenlegi működési módok és a napi szinten felmerülő igényeket összehangolni
- Szerviz-időpont: igények és ezek megvalósulása

Előadók: A Citroën és Peugeot magyarországi importőrének illetékes előadója Fehér Tamás, Flotta vezető, Colas Hungária Kft.
Az előadás az előadók által módosításra kerül.

12:50-13:10 Flotta üzemeltetés kihívásai a növekvő szélvédőkár-költségek és az emelkedő casco díjak tükrében

- Merre tartanak jelenleg a casco biztosítási díjak, és miért? (elmúlt évek tendenciája, autók fejlődése)
- Okosabb autók, drágább casco díjak? Milyen kihatással van a gépjárműtechnológia a biztosítási díjakra?
- Hogyan tud vigyázni a kárhányadra egy jó flottakezelő, flottamanager? (szélvédőkárok helyzete a casco kárköltésekben)
- Megfelelő szervizpartner szerepe, avagy ami nem csak a díjakon látszik? (Gyorsaság, kényelem, idő, szakértelem, felelősség)

Előadó: Kovács Péter, Értékesítési képviselő, Carglass Magyarország

13:10-14:10 Ebédszünet

14:10-15:00 GDPR a beszerzésben: új kihívások vállalati oldalról

- Mennyire tudják megoldani a vállalatok teljes körűen az Ügyféladatok védelmét?
- Miért jelent nehézséget beszerzési oldalról az Ügyféladatok és az alkalmazottak adatainak védelme mellett a szállítók adatainak védelme?
Pl.: flottabeszerzéseknél: Adatfeldolgozó, adatkezelő: teljesen másképp értelmezik a fogalmakat
- Hova tartoznak pl.: a GPS-en lévő adatok?
- Miként védekezzen a vállalat a „szállítói hibái” ellen?
- Hogyan hangolható össze a vállalat belső szabályozása GDPR kapcsán a partnerek szabályozásával?

Előadó: Amigya Andrea, Adatbiztonsági és adatvédelmi szakjogász, infokommunikációs szakjogász, ARB Privacy Consulting Kft.

15:00-15:40 Beszállítói nehézségek és az árak növekedése, mint a munkaerő-hiány hatásai

- Mekkora problémát okozhat a munkaerő-hiány a beszállítói teljesítés során?
- Miért nem tudják az európai beszállítók a felmerülő igényeket kielégíteni?
- Milyen mértékben hat az árak emelkedésére
 - a munkaerő-hiány
 - az infláció?
- Mit lehet tenni, ha a beszállítók már el sem fogadják a feltételeket?
- Megoldások: mit tehet még a vállalat azon kívül, hogy köt egy kemény szerződést? kötbér?
- Mennyiben segíthet, ha akár több szállítót versenyeztet, tendereztet?
- Milyen szempontokat vesznek figyelembe a beszállítók kiválasztása során a vállalatok?
- Mennyi az a beszállítói szám, ami kezelhető? Mennyit tartson meg tendereztetésen? Mennyire lehet ez eltérő szektorálisan és területileg ez a szám? pl.: ügyvédi irodából nem kell 6-ot bent tartani
- Megoldja-e a jelenlegi helyzetet az ázsiai beszállítók bekapcsolása? Közel-keleti beszállítók?
- Ázsiai vs európai beszállítók közötti szakadék csökken: rövidülnek a termelési és szállítási lead time-ok az ázsiai beszállítók esetében
- Eltűnnek, elhalványulnak-e az európai beszállítók korábbi előnyei? gördülékeny együttműködés feltételeit, a jó partneri viszony

Előadó: Kepenyés Csilla, Stratégiai beszerzési osztályvezető, Magyar Telekom Nyrt.

15:40-16:20 A nemzetközi politikai helyzet és a nemzetközi kereskedelem kapcsolata: kockázati tényezők és lehetőség

- Miért jelent nehézséget a nyersanyagár-emelkedés beszerzési oldalról?
- Mik ennek az okai?
- Milyen hatással van a munkaerő-hiálynak a szolgáltatási díjak növekedésére, ezáltal a termékek, szolgáltatások áraira?
- Miként árazzák be ezt a termék, vagy szolgáltatás árába? Milyen eszközök állnak rendelkezésre? Hogyan lehet visszaverni ezt?
- Hogyan lehet ezt egyszerre előre „belőni”, be-tervezni a költségekbe?
- Milyen módon tudja a beszerzés a megtérülést tervezni? Előtte és utána
- Miként befolyásolják az árakat a védővámok? Amerikai-kínai vámháború
- Mely szektorokat, iparágat érint ez leginkább?
- Milyen módon hatnak az importvámok az ázsiai gyártók versenyképességére?
- Hol lép be a folyamatba az árfolyamkockázat?
- Mennyiben szükséges ennek alapján a szállítói portfólió átgondolása, felülvizsgálata?
- Mennyire nehezíti a kialakult helyzetet
 - a brexit,
 - a környezeti hatások? európai klímaváltozások

Előadó: Gulyás János, Tanácsadási üzletág vezető, Beszerzés.hu
Az előadás az előadó által módosításra kerül.

16:20-16:40 Kávészünet

16:40-17:20 Beszállítói menedzsment: vendor menedzsment

- Miért válik egyre fontosabbá a beszállítói menedzsment a beszerzésen belül?
- Milyen stratégiai döntés miatt választják külön egyre több helyen a beszállítói menedzsmentet a beszerzés többi területétől? Mi a célja a szétválasztásnak?
- Milyen feladatai vannak a vendor menedzsmentnek jelenleg a személyes kapcsolatok ápolása, illetve a meglévő kapcsolatok kiaknázása mellett?
- Mennyiben része a vendor menedzsmentnek a szerződéskezelés?
- Hogyan tud egy vállalat úgy balance-írozni, több beszállítóval együtt dolgozni, hogy bent tartja az adott partnert, de lehet, hogy egy évig nem ad neki megrendelést?
- Hogyan lehet új beszállítókat bekapcsolni?
- Miként tudják a beszállítók teljesíteni, garantálni, hogy határidőre szállítani tudjanak?

Előadó: Mészáros-Németh Anita, Beszerző Nemzetközi Kereskedelmi Osztály, Masterplast Nyrt.

17:20-18:00 (Fordított) elektronikus aukció alkalmazása komplexebb beszerzésekre (szolgáltatások, kiszervezés, beruházások)

- Induljunk a kályhától: elektronikus aukció alapfogalmak egyszerű anyagbeszerzési példán
- Elektronikus aukció, a nagy mumus: mitológia és tévhitek
- Érdek mátrixa: ki érdekelt és ki ellenérdekelt az elektronikus aukcióban?
- Méltányosság és erkölcs: Ki nyer az elektronikus aukción? Az aukció nyertese nyeri el a szerződést?
- Csak akkor aukciózunk, ha úgy van...és általában úgy van
- Tenderezés lépései: specifikálás, ajánlatkérés, értékelési csomag, tárgyalás, aukció előkészítése, paraméterezése és lebonyolítása dióhéjban
- Házon belüli kommunikáció és bevonás
- Az elektronikus aukció értő, átgondolt használata, példák bemutatva:
 - többféle deviza kezelése
 - opcionális tételek
 - paraméteres árazás
 - csomagárazás
 - inkumbens szállító versenyeztetése új kihívókkal

Előadó: Deme Zoltán, Procurement expert

18:00 A konferencia zárása

Bővebb információ a rendezvény programjáról:



Sűli-Mezősi Éva

Projektvezető

+36 70 428 0376

eva.mezosi@iir-hungary.hu

Bővebb információ a szponzorációval kapcsolatban:



Hemedér Adrienn

Senior Sales Manager

+36 70 703 5274

adrienn.hemedér@iir-hungary.hu

A RENDEZVÉNY SZAKMAI PARTNERE:



KIEMELT EGYÜTTMŰKÖDŐ PARTNEREINK:



EGYÜTTMŰKÖDŐ PARTNEREINK:



Budapest, 2019. március 27.//

Beszerezés 2019 WORKSHOP

Képzés, oktatás, kategória menedzsment

8:30 **Regisztráció**

8:50 **Megnyitó az IIR részéről**

9:00-10:00 **Beszerezési kvalitások: szakmai tudás és soft skillek: előadás és kerekasztal-beszélgetés**

- Milyen képességekre van szükség a különböző feladatkörökben?
- Más képességekkel kell, rendelkezzen egy olyan beszerző, aki mindig ugyanazt a terméket szerzi be vagy pl.: egy indirekt beszerző, akinek sok különböző terméket kell beszereznie: részben más kvalitásokkal kell rendelkeznie
- Hogy kell jól beszerezni informatikai eszközöket, szoftvert egy nagyvállalatnál? vagy marketingbeszerzés
- Beszerzők képzése: az értékesítésnél nagy összegeket fektetnek bele a képzésbe, de mi a helyzet a beszerzés esetében?
- Mennyire egységes a beszerzők szakmai tudása?
- A soft skillek fontossága, akár a társosztályokkal való kapcsolattartást is értjük ide, adott projekt során együttműködve velük, néha a belső ügyfeleket nehezebb meggyőzni, mert a beszerzőknek meg kell értenie, hogy mit akar a társosztály egy projekt, megrendelés kapcsán
- Hogyan oldják meg az egyes vállalatok, hogy képzettek legyenek a kollegák?
- Milyen módon tanítják be az újonnan érkező kollegát?
- Beszerzői oktatás, beszerzők képzése: on the job training
- Hol lehet a „beszerzésben tanulni” Európai szinten?

10:00-10:45 **Reggelivel egybekötött kávészünet**

10:45-12:30 **Miként lehet a leghatékonyabban támogatni a beszerzési folyamatokat? - Előadás és interaktív beszélgetés**

12:30 **A Workshop zárása**

Részvételi díjak:

Konferencia + Workshop: 209.000 Ft + áfa / fő

Workshop: 49.000 Ft + áfa / fő

Budapest, 2019. március 26.



BESZERZÉS 2019 KONFERENCIA ////

A CÉG MŰKÖDÉSÉT VESZÉLYEZTETI A MUNKAERŐ-HIÁNY?!

JELENTKEZÉSI LAP

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____

Beosztás _____

Osztály _____

Végzettség _____

Telefon _____

Fax¹ _____

Mobiltelefon¹ _____

E-mail¹ _____

Aláírás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____

Beosztás _____

Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó

Vezetéknév _____ Keresztnév _____

Beosztás _____

Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____

Beosztás _____

Osztály _____

Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____

Beosztás _____

Osztály _____

Végzettség _____

Telefon _____

Fax¹ _____

Mobiltelefon¹ _____

E-mail¹ _____

Aláírás² _____

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____

Irányítószám _____ Helység _____

Utca/Postafiók _____

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.

Csoportos kedvezményért
kérje egyedi ajánlatunkat!

Részvételi díjak	2019. március 2-ig		2019. március 3-tól
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> BESZERZÉS 2019 KONFERENCIA 2019. MÁRCIUS 26. BUDAPEST	149.000 Ft	30.000 Ft	169.000 Ft
<input type="checkbox"/> BESZERZÉS 2019 WORKSHOP 2019. MÁRCIUS 27. BUDAPEST			49.000 Ft
<input type="checkbox"/> BESZERZÉS 2019 KONFERENCIA + WORKSHOP KOMBINÁLT RÉSZVÉTELI DÍJ: 2019. MÁRCIUS 26-27. BUDAPEST			209.000 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 a dokumentációt, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezéssel elfogadjuk a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésnek beérkezése után vizsgálatast és számlát kapunk tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhez 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztrálókra a péntes utalvány feladóeseményével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszámítási- és inkasszódíj megtérítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+áfa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megfizetni. A bejelentett részvételi részvételének módosítása meghatalmazott feltételek mellett lehetséges.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Komp Szabina	06-1/459-7300
Koncepció:	Sűli-Mezősi Éva	06-70/428-03-76
Szponzoráció:	Hemeder Adrienn	06-70/703-52-74