

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!**

**9:00-9:45 Munkaerő-hiány: az 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 bérekkel, 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?

### 9:45-10:20 Hatékonyságnövelés – változó vállalati stratégiák - a problémák feltárása

- Vállalati stratégiák változása és ennek hatásai a beszerzésre
- Beszerzési menedzsment mindennapi kihívásai: hogyan érdemes működtetni a beszerzést? (hol van a beszerzés a vállalatban 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, méretfüggő?
- 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 részfolyamatait belül? Mit automatizáljanak?
- Miként lehet forintosítani a veszteségeket? A fő cél, hogy a cég lássa, hol folyik el a pénz

10:20-10:50 Kávészünet

10:50-12:00 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-beszerzés
- Mely folyamatokat lehet automatizálni a beszerzésen belül
- E-beszerzés/automatizálás IT támogatása

#### **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 foglalások kapcsán: átadásában és átvételével, elektromos autók esetében is
- Foglалás automatizálás: energia és időmegtakarítás: hardver eszközök és az online foglалási rendszer - tapasztalatok

#### **Előadók:**

**Galuska László, Beszerzési vezető, Jabil Circuit Gyártó Kft. és társelőadói felkérés**

#### **KIEMELT EGYÜTTMŰKÖDŐ PARTNEREINK:**



## 12:00-13:10 Flottabeszerezés kihívásai a jelenben

- Saját flotta, vagy bérlés?
- Benzin vs diesel, illetve hibrid? Melyiket mikor válasszuk?
- Központi beszerzés és a flottabeszerezés és az ebben rejlő kihívások: mennyire összeegyeztethető a központi beszerzés elvárásaival a más ütemben jelentkező flottabeszerezéshez 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
- Biztosítási díjak: elindultak fölfelé: „most 20-25%-os árnövekedés tapasztalható a piacon”
- Mi történik, ha flottaüzemeltetésnél nem tudja teljesíteni a szerződéses feltételeket a partner?

### Előadók:

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

## 13:10-14:10 Ebédszünet

## 14:10-15:00 GDPR a beszerzésben – Előadás és kerekasztal-beszélgetés

- Mennyire tudják megoldani a vállalatok teljesen körülményesen az Ügyféladatok védelmét?
- Miért jelent nehézséget beszerzési oldalról az Ügyféladatok és az alkalmazottak adatainak védelme mellett a szállítók adatainak védelme? pl.: flottabeszerezéseknél: 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.  
Az előadás az előadó által módosításra kerül.**

### 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:



**Súli-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

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 \_\_\_\_\_  
Telefón \_\_\_\_\_  
Fax<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Mobiltelefon<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
E-mail<sup>1</sup> \_\_\_\_\_  
Aláírás<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

## A rendezvényen való 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 \_\_\_\_\_  
Telefón \_\_\_\_\_  
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.

Csoportos kedvezményért  
kérje egyedi ajánlatunkat!

| Részvételi díjak   | 2019. március 2-ig |                  | 2019. március 3-tól |
|--|--------------------|------------------|---------------------|
|  | Ár                 | Megtakarítás     | Ár                  |
| <input type="checkbox"/> <b>BESZERZÉS 2019 KONFERENCIA</b><br>2019. MÁRCIUS 26. BUDAPEST   | 149.000 Ft         | <b>30.000 Ft</b> | 169.000 Ft          |
| <input type="checkbox"/> <b>BESZERZÉS 2019 WORKSHOP</b><br>2019. MÁRCIUS 27. BUDAPEST  |                    |                  | 49.000 Ft           |
| <input type="checkbox"/> <b>BESZERZÉS 2019 KONFERENCIA + WORKSHOP</b><br>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 készíthető.

## FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezéssel elfogadjuk a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésnek beérkezése után vizsgálatazt és számlát kapunk tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a részvevő 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 pénzes utalvány feladóvevényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a részvevő minden felszámítási- és inkasszódíj megtérítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvételi 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 részvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett részvevő részvételének módosítása meghatalmazott feltételek mellett lehetséges.

## VAN MÉG KÉRDÉSE?

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