

Kik hozzanak létre beszerzési társulást, hogy az valóban előnyös legyen?

Mit kellene tenni annak érdekében, hogy jobban elterjedjenek?

Hogyan legyen leszabályozva versenyjogi oldalról?

Dawn raid-re való felkészülés a beszerzési társulások esetében

Budapest, 2018. október 3.



# Beszerzési társulások

## A költségek minimalizálásának új megoldása

A rendezvény főbb témái:

- Beszerzési társulások létrejöttének célja
- Beszerzési társulások gyakorlati jelentősége
- A beszerzési társulások jogi keretei
  - Versenyjogi leszabályozás: versenyjogi iránymutatások
  - Vállalati beszerzési jogász a beszerzési társulásokról
- Dawn raid-re való felkészülés a beszerzési társulások esetében
- Megvalósult beszerzési társulások
  - Hasonló profilú vállalatok a beszerzési társulásban – ESETTANULMÁNY
  - Eltérő profilú vállalatok – ahol nem versenytársak alkotják a társulást – ESETTANULMÁNY

# Beszerezési társulások

## A költségek minimalizálásának új megoldása

8:30 Regisztráció

8:50 Megnyitó az IIR részéről

9:00-10:00 **Beszerezési társulások létrejöttének célja**

- Kik hozzanak létre beszerzési társulást, hogy az valóban előnyös legyen? Hasonló, vagy eltérő profilú vállalatok? csoportosítása a beszerzési társulásoknak
- Kik a tagok, kik a szállítók és a kapcsolódó szervezetek?
- Mennyiben készült fel a piac arra, hogy ezek a klaszterek megjelenjenek?
- Milyen piaci reakciót vált ki a megjelenésük?
- Milyen rendszereket hozunk létre? Mi válik a társadalom hasznára?
- Mennyiben célja a beszerzési társulások létrehozásának a jobb kondíciók, a jobb beszerzési feltételek elérése? költségcsökkentés vs volumen kérdése
- Hogyan működik ez nyugaton? Miért jó?
- Milyen kezdeményezések vannak Magyarországon?
- Mit kellene tenni annak érdekében, hogy jobban elterjedjenek ezek?
- Mely szektoroknál a legelterjedtebb a beszerzési társulás? Építőipar, élelmiszer, elektronikában, bankszektor, agrár
- Mennyire szektor, terület, vállalatméret, vagy az adott beszerzési termék, szolgáltatás specifikusságának függvénye, hogy hol hoznak létre beszerzési társulásokat?
- Milyen összefüggésben van a tulajdonosi szerkezet, a tulajdonosi háttér és a finanszírozási háttér?

Előadó: Gulyás János, Tanácsadási üzletág vezető, Beszerzés.hu

10:00-10:30 Kávészünet

10:30-11:30 **Beszerezési társulások gyakorlati jelentősége**

- Megtérülnek-e finanszírozás szempontjából ezek a beruházások?
- Milyen működő modellek vannak? Lefedi-e az új belépő portfólióját a társulás profilja?
- Milyen előnyökkel jár a beszerzési társulás létrehozása? költségcsökkentés
- Mennyiben járhatnak előnnyel a területileg, földrajzilag szerveződő beszerzési társulások? logisztikai költségek csökkentése
- Milyen üzleti előnyök származhatnak a beszerzési társulásokban tevékenykedőnek és a szállítóknak?
- Melyek a működésükben rejlő kockázatok?

- Milyen érdekek mentén kapcsolódnak ezek a beszerzési társulásokhoz?
- Milyen igényeket támasztunk a beszállítókkal szemben?
- Mennyiben tekinthetők beszerzési társulásnak működési szempontból
  - az SSC-k,
  - a franchise rendszerek,
  - a központosított közbeszerzés?

Előadó: Gulyás János, Tanácsadási üzletág vezető, Beszerzés.hu

11:30-13:00 **A beszerzési társulások jogi keretei**

**Versenyjogi szabályozás: versenyjogi iránymutatások**

- Mennyire lefedett ez jogilag? Mennyire transzparens?
- Hogyan legyen ez szabályozva versenyjogi oldalról? iránymutatás a szabályozásra vonatkozóan
- Mit lehet, és mit nem? Mi az, ami engedélyezett, ami esetleg közttes, ami nem annyira szabályozott? versenyjogi részről
- Milyen versenyjogi kérdések merülhetnek fel a beszerzési társulások kapcsán?
- Nem súrolja-e az erőfölénnyel való visszaélés esetét?
- Miben különbözik a kartellezéstől?

Előadó: dr. Sükösd Péter, Head of Legal and Compliance, METRO Kereskedelmi Kft.

**Vállalati beszerzési jogász a beszerzési társulásokról**

- Milyen jogi keretek között lehet ezt vállalaton belül szabályozni?
- Voltak-e ilyen jellegű (versenyjogi) problémáik adott projektben a megvalósítás során?
- Hogyan tesznek a felek ajánlatot?
- Hogyan mennek ki a piacra?
- Ki írja ki az ajánlatkérést? Ki kéri az ajánlatot és utána ki szerződik?
- Mennyiben viheti előre és fejlesztheti a piacot a beszerzési társulás?
- Ugyanazok-e a feltételek a beszerzési társuláson belül, ha eltérő a százalékos arányuk a vállalatoknak társuláson belül? Milyen megoszlásban?

Előadói felkérés folyamatban

13:00-14:00 Ebédészünet

# Beszerezési társulások

## A költségek minimalizálásának új megoldása

### Egyidejű megfelelés több cégnél

14:00-14:30 Dawn raid-re való felkészülés a beszerzési társulások esetében

- Dawn Raid jogi keretei.
- Mit tehet és mit nem a GVH?
- Felkészülés menete:
  1. Jogászok és más munkatársak feladatai.
  2. Belső oktatás és szabályzatok fontossága.
  3. Külsős ügyvédek részvétele- ügyvédi titok ill. a védett ügyvédi kommunikáció jelenősége. Milyen körben érvényesíthető a védett ügyvédi kommunikáció?
  4. Kik tehetnek nyilatkozatot? A nyilatkozattétel belső szabályozása.
- Beszerzési társulások specialitásai dawn raid esetén.
- Jogesetek.

### Előadói felkérés folyamatban

### Megvalósult beszerzési társulások

### Folyamatos kockázatokat kell kezelni az üzleti életben

14:30-15:30 Hasonló profilú vállalatok a beszerzési társulásban – ESETTANULMÁNY

- Miként kivitelezhető,
  - koordinálni az igényeket,
  - hogy ne ugorjon ki a beszerzési társulásból valamilyen tag? organizációs rész
- Hogy lehet életben tartani? Egyszeri volt, vagy folyamatos?
- Mekkora hozzáadott értéket nyújt a vállalatnak, hogy tagja a beszerzési társulásnak?
- Milyen versenyjogi aggályok merülhetnek fel versenytársak esetében, olyan vállalatoknál, akik hasonló termékeket szereznek be?
- Mi az, ami már üzleti titok? bizalmas információk kiadása

- Meddig lehet ebbe elmenni? Mekkora volumenek, árak, egyéb feltételrendszerek?
- Előnyök, hátrányok: mik származhatnak ebből?
- Milyen adatokat és hogyan osztanak meg egymással?
- Milyen mértékű és jellegű kockázatokat vállalnak be az egyes tagok a társuláson belül? Bizonyos dolgokról le kell mondani az áralku miatt?
- Megkönnyítheti-e a folyamatokat humán erőforrás oldalról a beszerzési társulás? Megosztják egymással a tudást?

Előadó: Kemendy Nándor, Partner, ProcurCon Kft.

15:30-16:00 Kávészünet

### Az a kérdés, hogy szeretne-e belevágni, vagy sem egy beszerzési társulásba?

16:00-17:00 Eltérő profilú vállalatok – ahol nem versenytársak alkotják a társulást – ESETTANULMÁNY

- Milyen jellegű beszerzési társulások jöhetnek létre nem versenytársak esetében? Inkább eseti alkalommal egyedi megállapodások jönnek létre?
- Mennyire stratégiai, taktikai, átmeneti lehetőség? Mikor érdemes ezt használni?
- Mi ösztönzi a vállalatokat a részvételre?
- Hogyan történt az adott terület kiválasztása, amit megcéloltak? gyakorlati tapasztalat
- Melyek a kapcsolódó területek vállalaton belül? vállalatvezetés, beszerzés, jog, projektmenedzsment
- Milyen megtakarítások származhatnak ebből? előnyök, hátrányok
- Milyen eredményt lehet elérni a résztvevők számára?

Előadó: Kemendy Nándor, Partner, ProcurCon Kft.

17:00 A szeminárium zárása

Rendezvényünk szólni kíván:

- > Cégvezetőkhez, pénzügyi, gazdasági vezetőkhöz
- > 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
- > Stratégiai és üzletfejlesztési vezetőkhez
- > Jogi vezetőkhöz, versenyjogért felelős vállalati szakemberhez

Továbbá szívesen látjuk a beszerzési tanácsadókat, valamint a beszerzést támogató informatikai, vállalatirányítási rendszereket szállító tanácsadó és szolgáltató vállalatok képviselőit is.

Budapest, 2018. október 3.

# Beszerzési társulások

## A költségek minimalizálásának új megoldása



IIR

www.iir-hungary.hu +36 1 459 7300 conference@iir-hungary.hu

SI8007

### 1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Végzettség	<input type="text"/>		
Telefon	<input type="text"/>		
Fax <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
Mobiltelefon <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
E-mail <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
Aláírás <sup>2</sup>	<input type="text"/>		

### A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		

### Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		

### Helyettesítő személy<sup>3</sup>

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Aláírás <sup>2</sup>	<input type="text"/>		

### 2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Végzettség	<input type="text"/>		
Telefon	<input type="text"/>		
Fax <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
Mobiltelefon <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
E-mail <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
Aláírás <sup>2</sup>	<input type="text"/>		

### SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév	<input type="text"/>		
Irányítószám	<input type="text"/>	Helység	<input type="text"/>
Utca/Postafiók	<input type="text"/>		

<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 képzésrendezvényre 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.

## JELENTKEZÉS ELKÜLDÉSE!

**Csoportos kedvezményért  
kérje egyedi ajánlatunkat!**

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2018. AUGUSZTUS 21-IG		2018. AUGUSZTUS 22-TŐL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> <b>BESZERZÉSI TÁRSULÁSOK:</b> BUDAPEST, 2018. OKTÓBER 3.	149.000 Ft	20.000 Ft	169.000 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 dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

### FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt és számlát kap 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 cégünk-höz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztrációs és a pénzügyi utatvány feladóvezényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódíj megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-árra/jelentkező, a rendezvény megkezdésétől 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-árra/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvény megkezdésétől 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megteríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

### VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Ludman-Takács Tünde 06-1/459-7300  
Koncepció: Sűli-Mezősi Éva 06-70/428-0376

JELENTKEZÉSI LAP