

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

Mit kellene tenni annak érdekében, hogy jobban elterjedjenek? >

Hogyan legyen leszá- bályozva versenyjogi oldalról? >

Dawn raid-re való felkészülés a beszerzési társulások esetében

Budapest, 2018. szeptember 20.

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 leszá- bályozás: 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

Budapest, 2018. szeptember 20.

Beszerezési társulások

A költségek minimalizálásának új megoldása

8:30 Regisztráció

8:50 Megnyitó az IIR részéről

9:00-10:00 Beszerzési 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 Beszerzési 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 beszállítóknak?
- 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

Budapest, 2018. szeptember 20.

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, árák, 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 humánerőforrás 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:

- > Cégszervezőkhöz, pénzügyi, gazdasági vezetőkhöz
- > Lokális és regionális beszerzési vezetőkhöz, szakértőkhöz, főmunkatársakhoz, specialistákhoz
- > Purchasing, procurement, illetve sourcing managerekhez, osztályvezetőkhöz, szakemberekhez
- > Supply chain és logisztikai vezetőkhöz, igazgatókhoz
- > Beszerzési projektekből érintett szakemberekhez, bármilyen funkcionális területről
- > Stratégiai és üzletfejlesztési vezetőkhöz
- > 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. szeptember 20.

Beszerzési társulások

A költségek minimalizálásának új megoldása



IIR

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

SI8007

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnev
Beosztás
Osztály
Végzettség
Telefon
Fax¹
Mobiltelefon¹
E-mail¹
Aláírás²

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév Keresztnev
Beosztás
Osztály

Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév Keresztnev
Beosztás
Osztály

Helyettesítő személy³

Vezetéknév Keresztnev
Beosztás
Osztály
Aláírás²

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnev
Beosztás
Osztály
Végzettség
Telefon
Fax¹
Mobiltelefon¹
E-mail¹
Aláírás²

-10%

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 képzésrendezvényre 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!

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

Részvételi díjak	2018. AUGUSZTUS 21-IG		2018. AUGUSZTUS 22-TŐL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> BESZERZÉSI TÁRSULÁSOK: BUDAPEST, 2018. SZEPTEMBER 20.	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

Jelentkezéssel elfogadják a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt és számlát kapunk. 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 regisztráláskor a pénzes utavány feladóvevényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódíj megtérítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-áfa/jelentkező, a rendezvény megkezdése 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-áfa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvény megkezdése 2 munkanapon belül lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. 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: Sülly-Mezősi Éva 06-70/428-0376

JELENTKEZÉSI LAP