



Sunbelt

Magyarországi ipari gyártó vállalatok beszerzési szokásai

Esettanulmányok a beszerzésről

Elektromont Kft.



Sunbelt Kft.
www.sunbelt.hu

Az Elektromont Kft. életében a tíz év alatt logisztikai és beszerzési területen megszerzett tapasztalatokról, az aktuális kihívásokról és az osztály működésének mindennapjairól Fenyő Ágnessel, és Rozs Péterrel beszélgettünk.



A körülbelül 50 fő alkalmazottal működő vállalat logisztikai feladatainak ellátásért felelős vezető Fenyő Ágnes, aki 2007 óta dolgozik az Elektromont Kft.-nél. Munkáját Rozs Péter logisztikus segíti.



Rozs Péter műszaki menedzser-gyakornokként került be a vállalat vérkeringésébe, mivel egyetemista éveitől kezdve érdeklődése a logisztika területe felé irányult. Az így megszerzett ismereteit ma már sikeresen kamatoztatja a mindennapi feladatainak az ellátásában.

Elektromont Kft.

A hazai magánvállalkozásként 2005-ban indult Elektromont Kft. a kis és közepes sorozatú autóelektronikai alkatrészekre, elektronikai áramkörök gyártásán belül leginkább az orvos elektronikai, biztonságtechnikai, hadi és tűzvédelmi rendszerek területére specializálódott. A gyártási folyamatok megszervezésén és lebonyolításán túl, szükség esetén az anyagbeszerzési feladatokat is átvállalják megrendelőiktől.

Az Elektromont termékeit Magyarországon kívül számos európai országba, mint például Németországba, Ausztriába, Hollandiába, ezen kívül Amerikába is exportálja.



A beszerzési feladatokért a logisztikai osztály munkatársai felelősek, az osztály munkáját közvetlenül a vállalkozás felső vezetése, Fenyő Balázs és Medgyesi József ügyvezetők irányítják.

Beszerzési feladatok az Elektromont Kft-nél

Az osztály munkatársai rendszeresen tartanak kapcsolatot a vállalkozás más részlegeivel annak érdekében, hogy a megbízói igényeket minél pontosabban és szakszerűbben ki tudják elégíteni, ehhez tartozóan pedig a legmegfelelőbb anyagokat tudják beszerezni. Az osztály folyamatosan tart kapcsolatot ügyfeleikkel és partnereikkel az említett cél megvalósítása érdekében.

A gyártás zavartalan lebonyolításához szükséges alap- és segédanyag mennyiséget magyar és külföldi beszállítóktól vegyesen szerzik be, gyártóktól, kereskedőktől és katalógus áruházaktól egyaránt.

Készletezési politika

Mivel az Elektromont életében gyakran előfordul- körülbelül 50-50%-os megoszlásban-, hogy a megrendelő juttatja el saját alapanyagát a vállalkozás gyártelepére, így a több ezer darab terméket tartalmazó raktárban, a készletmennyiséget rendszerint arányaiban alacsony szinten tudják tartani. A raktározás során követett alapelveként is tekinthetünk a minimális készletmennyiség tárolására.

„A biztonsági készlet szint módszerét természetesen alkalmazzuk mi is, alapanyagaink jelentős részére vonatkozóan. Vannak olyan alkatrészek is, melyek kommersznek tekinthetőek, tehát a tervezés során rendszerint alkalmazott, állandóan tekinthető alkatrész igény miatt ezekből a termékekből rendre nagyobb készletet tartunk és ezeknek a biztonsági készletszintje is magasabban áll arányaiban, mint például egy ritkábban használt alkatrész esetében. Az általunk alkalmazott készletezési és nyilvántartási program jelzi felénk, ha adott alkatrész esetében a készlet a minimum mennyiség alá csökkent. Az elektronikus rendszer alkalmazása mellett természetesen a manuális megoldásokat is szeretjük, mert vannak olyan részei a programunknak, amit nem feltétlenül tud kezelni. Emellett természetesen arra is figyelünk, hogy a nagyobb értékű alkatrészekből ne halmozzunk fel nagyobb készleteket, hiszen abban áll a cég pénze, és könnyen előfordulhat az is, hogy mire újra szükség lenne arra az alkatrészre, már nála sokkal modernebb megoldások is elérhetővé váltak a piacon.” – mondta Fenyő Ágnes.



„Mivel ennyire sok alkatrészrel dolgozunk, a projektjellegű beszerzéseket nehezen tudjuk megoldani. Abban az esetben, hogy ha nagyon sok projekt fut egyszerre, akkor általában lehetőség nyílik arra, hogy összevonjunk bizonyos beszerzéseket, és ami a következő két hétre szükséges, be tudjuk rendelni egyszerre.” – tudtuk meg Rozs Pétertől.

A legnagyobb kihívás az Elektromont Kft. beszerzésében

„Nagyon sokféle termékkel dolgozunk. Ez gyakran nehézségként is megjelenik a mindennapjainkban.” – mondta Rozs Péter. „A legnagyobb kihívást mégis az a rizikófaktor jelenti, ami minket, mint bérmunkagyártókat utolérhet. Miután tőlünk árajánlatot kérnek, mi is bekérjük több helyről az ajánlatokat, majd az abban szereplő adatoknak megfelelően kalkuláljuk ki az árainkat és adunk árajánlatot a potenciális vevőnknek. Ezt követően él az ajánlati kötöttség, míg összehasonlítják a mi számainkat más bérnyártók számaival, majd ha megkapjuk a megbízást, kezdődik a rendelés. Itt többször futottunk már bele olyan helyzetbe, hogy az említett procedúra időtávja miatt már nem azon az áron tudtuk megrendelni az alkatrészt, vagy akár teljesen más helyről kellett berendelnünk, mert hiánycikké vált. Nehezebb esetben, ez akár a profit jelentős részét is elviheti. Emellett a másik rizikófaktor, ami a bérnyártásban tapasztalható, az a berendelt mennyiségek lehívása. Rendelnek tőlünk például ötvenezer terméket, legyártjuk, és a lehívásnak csak egy része valósul meg. Ezért gyakran alkalmazom a megrendelés előrejelzés leadását, és csak szinte biztos esetben küldöm el a megrendelést.” - nyilatkozott Fenyő Ágnes.

Beszállítók értékelése és minősítése

Az Elektromont munkatársai számára nagy jelentőséggel bír a beszállítóikkal való személyes kapcsolatok kialakítása és ápolása. Mindenképpen fontosnak tartják, hogy beszállítói oldalon meglegyenek azok a személyes kapcsolatok, akiket bármilyen esetben fel tudnak keresni segítségért. Ez természetes fordított helyzetben is érvényes.

Az Elektromont beszállítóik tevékenységéről éves értékelést készít, amely során több szempont szerint vizsgálják meg partnereik tevékenységét. Az összegzett eredmények alapján, hiba esetén beszállítóikat megkérlik a hibák visszakeresésére, a kijavítás érdekében szükséges lépések megtervezésére és megtételére. Ezt követően újabb ellenőrzés során lehetőség van a korábbi,

megszokott ütemű közös munka folytatására.



„Nagyobb eltérések, súlyosabb hibák esetében csökkentjük a rendelt mennyiséget, illetve az egyes lehívások alkalmával bekért mennyiségeket is, kérjük a szükséges módosítások és javítások megtételét, és abban az esetben, ha látjuk a javulást, és azt is tapasztaljuk, hogy tartós a javulás, abban az esetben pedig folyamatosan növeljük vissza a szokott mennyiségre a rendelések értékét. Természetesen az is előfordul, hogy olyan mértékű hibát követnek el a beszállítók, ami miatt már nem tudjuk folytatni velük a közös munkát.”

„Olyan esetek is vannak, amikor a megrendelőnk határozza meg a forrást és a szükséges alapanyagokat, alkatrészeket, ekkor egyfajta kényszerhelyzetben vagyunk. Kénytelenek vagyunk elfogadni azokat a feltételeket és azokat az árakat, határidőket, amiket kapunk, és ebben az esetben természetesen a megrendelőnk felé is ezek mellett a feltételek mellett továbbítjuk az elkészült termékeket.” – mondta Rozs Péter.

Alkalmazottak és értékelésük

A 20 évvel ezelőtt családi vállalkozásként indult cég vezetősége számára a mai napig fontos az alkalmazottakkal történő személyes kapcsolattartás. A mindennapi személyes kontaktnak köszönhetően a visszajelzések is folyamatosnak tekinthetők. Azonnal, személyes visszacsatolás eszközével igyekeznek fejleszteni a folyamatokat és a teljesítményt. „Éves értékelő rendszerünk éppen ezért nincs, volt már, azonban jelenleg azt a módszert alkalmazzuk, hogy ha hiba történik, visszakeressük azt, hogy kinél következett be, erre van külön azonosító rendszerünk, ami alapján ez megvalósítható. Ha megvan a felelős, akkor neki általában munkaidőn kívül kell kijavítania a hibáját. Továbbá a nemrég bekövetkezett költözésünk alkalmával minden alkalmazottal személyesen ült le a vezetőség átbeszélni, hogy kinek mi a szándéka, és ezen a beszélgetésen a vezetőség mélyebb visszajelzést is adott az alkalmazottak munkájára vonatkozóan.” – Fenyő Ágnes.

A jó beszerzési vezető szükséges tulajdonságai

Az Elektromont munkatársaival történt beszélgetésünk során arra is kitértünk, hogy milyen képességekkel kell rendelkeznie annak, aki a beszerzés területén kíván elhelyezkedni, illetve vezető szerepet kíván betölteni ezen a területen.



A beszerzés sokak számára tűnhet unalmas és gyakran monoton munkának, ezért fontos, hogy aki erre a pályára szeretne lépni, mindenképpen élvezze a szakterület nyújtotta lehetőségeket, tudjon örülni akár olyan, mások számára aprónak tűnő dolognak, mint hogy adott alkatrészt sikerült olcsóbban beszereznie, vagy talált egy olyan beszállítót, aki hamarabb szállítja le a terméket.

Nyilvánvaló fontossággal bír a jó tárgyalóképesség, hiszen nap, mint nap kell emberekkel tárgyalnia, feltételekről, árakról, határidőkről.

„Azt is szeretném kiemelni, hogy képesnek kell lennünk arra, hogy két oldalról vizsgáljuk a dolgokat, hiszen egyik oldalon a megrendelőnk, másik oldalon a beszállítónk áll. Tudnunk kell tárgyalnunk mindkét féllel és meg kell tudnunk felelni a két oldalról érkező feltételrendszereknek is.”

Ami még nagyon fontos, hogy rugalmasnak kell lennie annak, aki a beszerzés és a logisztika területén kíván elhelyezkedni. Képesnek kell lennie arra, hogy a hirtelen jött változásokat kezelni tudja, és arra is, hogy azonnali megoldást is találjon az esetleges problémákra. Beszélgetésünk során kitértünk olyan helyzetekre is, amik esetében a megrendelői ajánlatok bekérése és a beszállítói megrendelések között eltelt idő olyan nem várt eseményeket hozhat magával, mint például a hiánycikké vált alkatrész, megnövekedett szállítási idő, megváltozott ár. Ez természetesen nagyfokú teherbírást is igényel.

A közeljövőben várható változások

„Azt gondolom, hogy a technológiában biztos hatalmas fejlődések várhatóak. Vannak olyan területek, amik esetében azonban nem tartom valószínűnek, hogy a végtelenségig követnünk kellene az új trendeket és technológiákat, vegyük például az ólmos és ólommentes forrasztást. Új trend az ólommentes változat, amiről igazából még nagyon nem tudjuk biztosra, hogy mennyire tartós. Ellenben az ólom használatát forrasztás alkalmával néhány iparágban külön engedélyezik, hiszen tudjuk róla, hogy rendkívül tartós és ellenálló megoldás. Például a hadiiparban és a meteorológiai eszközök gyártásánál alkalmazzuk általában ezt az eljárást.” – tudhattuk meg Fenyő Ágnessel.

Egy másik példaként a miniatürizálásról beszélgettünk Rozs Péterrel és Fenyő Ágnessel. „Napjainkban egyre inkább jellemzőek az alkatrészek méretének a csökkentése, mindenképpen úgy gondolom, hogy ez a tendencia is folytatódni fog, megjelentek a flexibilis, hajszálvékony NYÁK (nyomtatott áramkör) lapok is.” – Rozs Péter.

