



# Magyarországi ipari gyártó vállalatok beszerzési szokásai

Esettanulmányok a beszerzésről  
*Protecta Hungary Kft.*



Sunbelt Kft.  
[www.sunbelt.hu](http://www.sunbelt.hu)

A Protecta Hungary Kft. kooperátora, Csapó Viktor már 1996 óta dolgozik a cégnél. Munkáját fejlesztő technikusként kezdte, bár főiskolai tanulmányait egészen más szakon végezte. A középiskolai



erősáramú technikus végzettsége vezette pályáját ebbe az irányba. Főiskolai tanulmányai mellett már dolgozott és elvégezte a cég belső auditori tanfolyamát, ami a minőségirányítási rendszerek ismeretét, a rendszerek auditálását, figyelemmel kísérését foglalja magába. Ezt követően aminőség-ellenőrzés és mérés területén dolgozott, végül 2004-ben a beszerzési osztály kooperátora lett. Vele beszélgettünk a Protecta Hungary beszerzési tevékenységéről.

### *A Protecta Hungary múltja és jelene*

A Protecta szakmai múltja több mint 60 éves. Jogelődjei a **VILLENKI kutató intézet (1949)** és a **Villamos Energia Ipari Kutató Intézet (VEIKI)**. A Protecta Elektronika Kft. a 90-es években a VEIKI-ből alakult Radvánszki Ferenc, Dr. Weingart Ferenc, Balogh László, Kis Kálmán, Eperjesi László – ügyvezető - alapítóknak köszönhetően. Az alapítók jelenleg is a cég aktív dolgozó, mérnökei, fejlesztői, elődeikhez hűen a kisműködésű és nagyfeszültségű berendezések védelmével foglalkoznak.

„A PROTECTA Kft. azt tekinti legfőbb missziójának, hogy megőrizze és folytassa Magyarországon azt a kivételes műszaki kultúrát, amelyet alapítója és korábbi tulajdonosa, több mint fél évszázada alapozott meg a villamosenergiaipari védelmek és automatikák területén.

A Társaság törekvése az, hogy termékei ne csak Magyarországon, hanem bármely export piacon versenyképesek legyenek.” (<http://www.protecta.hu/>)



### ***Beszerezési osztály, céges hierarchia***

„Úgy néz ki a cég felépítése, hogy van egy törzsosztály, van egy fejlesztési osztály és van egy gyártási osztály. Nálunk, a beszerzés a törzsosztály részét képezi. A törzsbe tartozik az adminisztráció, valamint a raktározás egy része, a gyártás előkészítés és a beszerzés. Jelen pillanatban a kooperátor pozícióját úgy lehet behatárolni, hogy a gazdasági vezető után következő láncszem. Egyenértékű a beszerzővel, csak abban térünk el, mint kooperátor, hogy az alvállalkozók is hozzánk tartoznak, illetve kooperáció, mint szó, azt takarja, hogy a műszaki és a gazdasági menedzsment közötti kapocs. Rendszerint kooperátor az szokott lenni, aki a cégnél valamilyen műszaki pozícióból kerül át beszerzőnek.” A beszerzés tehát a fejlesztést, a törzsosztályt és a gyártást támogató funkcióként értelmezhető a Protecta Hungary életében.

A beszerzésnél két fő dolgozik. Egyik a tényleges beszerző, aki az elektronikai alkatrészeket, ellenállásokat, kondenzátorokat és IC-eket szerzi be. A másik fő a kooperátor, a mechanikai beszerzéséért felelős, azonban a kettő között van egy átmenet, hiszen egymás feladatát is képesek ellátni.

### ***Beszámolási kötelezettségek***

A prompt beszerzések adminisztrálása és azokkal való elszámolás a vállalatra optimalizált SAP rendszeren keresztül történik, amely egy elterjedt vállalatirányítási modul. Ezek a beszerzések természetesen egy felsőbb vezető vagy tulajdonos utasítására történnek. A rendszert már 2009 óta alkalmazza a cég, ami a teljes anyagadatbázis rendszerbe való integrálását igényelte. A rendszer esetleges hibái és kellemetlen velejárói ellenére is jól működik, mint be- és elszámolási csatorna.

A beszerzés másik formája - folyamatos beszerzés - a gyártás és fejlesztés működését hivatott támogatni. Ebben az esetben az igény vagy utasítás a gyártás előkészítőn vagy postázón keresztül érkezik, ami az igazgató vagy egy vezető jóváhagyása után érkezik be a kooperátorhoz, aki teljesíti azt. Utolsó lépésként a rendelt áru beérkezése után a könyvelésről a számla visszakerül a raktárba, ahol ellenőrzik a rendelés helyességét. Tehát a folyamatos beszerzésnél a beszámolási kötelezettség terén az igazgató vagy vezető, illetve a raktár érintett.



### ***Beszerezési osztály feladatai***

A beszerzés feladatköre igen széleskörű, hiszen mindent a kooperáció bonyolít, ami nem gyártással, fejlesztéssel, pénzügyvel kapcsolatos. A munka nem merül ki a szigorúan vett 8 órás műszakban, és feladatkörökben. Rajtuk keresztül fut például a hulladékgazdálkodás, veszélyes anyag rendszerezés, leadás, csere, a selejtezések, a logisztikai feladatok egy része is (késztermék kiszállítás és vásárra való kitelepülés). A csomagolások tesztelése, megtervezése, együttműködés a megtervezésben, optimalizálása és a komolyabb szállítmányok raklapozása is jelentős munkát igényel napi szinten az osztály dolgozóitól.

### ***Meglévő és új partnerek***

A cég 50 beszállítóval dolgozik együtt, amiből körülbelül 10-15 számít stratégiai partnernek. Ezek hazai és külföldi összetételét nehéz meghatározni, mivel a magyar partnerek is távol keleti forrásból szerzik be termékeiket, de mindent összevetve 99%-ban magyar partnerekkel dolgoznak. A maradék 1% pedig egyéb forrásokból származik.

A partnerek között jelen vannak gyártó és kereskedő cégek is. A félig külföldi és félig hazai partner egyik jó példája egy német anyacég hazai leányvállalata a Weidmüller Kft.

Az új partnerek kiválasztásánál fontos, hogy rugalmasak és naprakészek legyenek, vagyis minél olcsóbban és gyorsabban szerezzék be a szükséges árut. Ez a legtöbb esetben nem ilyen egyszerű, mert egy három lépcsős kiválasztási folyamaton kell megfelelnie a leendő partnereknek, ami az ár, minőség és határidő. Sok esetben az árral szemben prioritást élvez a határidő, hiszen a megrendelő igényei bekorlátozzák a beszerző szabadságát. A határidőn belül is mérvadó szempont a rugalmasság, hogy az időben bármikor leadott rendelést is listázni tudják még és a többi áruval együtt szállítani.

### ***Kiszériás és egyedi alkatrészek, valamint a készletezés kapcsolata***

A Protecta számára a kis darabszámú termékek rendelése problémás feladatnak tekinthető, hiszen egyedi gyártású termék esetében nehéz gyártót találniuk a hazai piacon, akinek a kis rendelésszám miatt megérné a gyártógépek átállítása.



Főleg úgy, hogy gyártás kevesebb időt igényel, mint magának a gépeknek az átállítása. Szerencsére vannak olyan beszállítók, akiknek még ilyen kis darabszám mellett is megéri legyártani az alkatrészeket, sőt részletekben is, és éppen ezért a Protecta beszerzési munkatársai ezeket a prioritás listájuk élén kezelik.

A cég az egyedi igényeket is ellátja, amik általában a fejlesztési osztályról érkeznek. Ezekhez házon belül dokumentációt készítenek, amiket a beszállító megkap és eszerint gyártja le a termékeket. Ez főleg a nyákok tervezésénél jelentkezik, ahol előfordul olyan is, hogy a gyártó a tervrajzot helyesbítésre visszaküldi. A fejlesztők tehát rugalmasan kezelik a beszállítók javaslatait is.

Joggal merülhet fel, hogy a részletekben történő beszerzés miatt a cég nem is igazán raktároz alkatrészeket, de mégis van egy minimális raktárkészlet, amivel gazdálkodnia kell a vállalkozásnak. A nagy raktárkészletet a hatályos jogszabályok miatt sem engedheti meg magának a cég, a minimális raktárkészlet miatt azonban a cég rendelkezik egy alkatrész- és egy nyersanyagraktárral, aminek érdekessége, hogy más cégekkel ellentétben nem a földszinten helyezkedik el, hanem az emeleten, fizikailag a gyártás és fejlesztés közé ékelődve. Emellett a raktárak elhelyezkedésében a biztonságtechnikai szempontok is fontos szerepet játszottak. Az alkatrész- és nyersanyagraktáron túl a legyártott termékek fajta szerint is csoportosítva vannak, a félkész árú raktárban.

### ***Beszállítók értékelése és minősítése***

A Protecta Kft. életében minden évben végeznek beszállítói értékelést, melynek felelőse a minőségügyi megbízott, aki az év során meglátogatja az összes partnercéget és értékeli is azokat. Az éves értékelés során pedig készül egy teljes anyag, melyet később az auditálás során is felhasznál a vállalkozás. Jellemzően a rendelési állomány mennyisége jelenik meg, mint értékelendő tényező. „Abban az esetben, ha nem vagyunk megelégedve egy beszállítóval, jellemzően keresünk egy másik partnert, igazából nálunk nem a tanúsítványok kapják a legnagyobb szerepet egy ilyen folyamatban.

Az már más probléma, ha keretszerződésünk van. De keretszerződést az olyan beszállítóinkkal szoktunk kötni, akik stratégiai beszállítóink. Ezek már feltételeznek egy minőségi hozzáállást a termékeinkhez. Tehát stratégiai beszállítóink jellemzőn, 5-10-20 éves beszállítók. Van olyan beszállítónk, aki már 20 éve partnerünk.”



### ***Minőségellenőrzés***

A minőségellenőrzés folyamatos tevékenység a cég működésében, amit a gyártásért felelős munkatársak végeznek. Ez azonban csak néhány termék esetében jelent 100%-os inspekción. Ilyenek az elektronikai termékek, amiknél felmerül a hamisítás veszélye, ami ellen a megbízható beszállítók kiválasztásával védi magát a cég, de még így is körülbelül (jav: 1-2)%-ra tehető az ilyen hamisított termékek bekerülése.

A gyártókkal szembeni minőségellenőrzés az adott szabványok teljesítésében rejlik. Ezek nem a cégtől származnak, azonban a Protecta csak úgy veszi át az árut, ha a gyártó ezek szerint a szabványok szerint készíti el a megrendelést.

### ***Várható változások***

Csapó Viktor várakozásai szerint egyre erőteljesebben érezhető az a tendencia, melynek révén egyre inkább arra törekszenek a vállalatok, hogy minél kevesebb emberi erőforrást kelljen alkalmazniuk, illetve, hogy minimálisra szorítsák az élők munká felhasználásukat.

„Elképzeltető, hogy előbb-utóbb megírásra kerül az a program, ami automatikusan kiküldi a megrendeléseket, tehát eléri a beszerzést, az adminisztrációt, vagy akármelyik vállalati funkciót, erre élő példának tekinthető már például a könyvelőprogramok folyamatos egyszerűsödése.”

### ***Milyen felkészültséggel kell rendelkezni egy beszerzési vezetőnek?***

Meggyőződésem, hogy egy beszerzőnek és a beszerzési vezetőnek is ismernie kell a vállalatot, ahol dolgozik, a folyamatokat, amikkel működik a vállalkozás, és a termékeket, amiket gyártanak. Azt gondolom, hogy nem lehet csak úgy megtenni egy külsős személyt beszerzési vezetőnek, hosszú tanulási folyamatnak kell megelőznie ezt a lépést.

„Abban az esetben tudom elképzelni, hogy ne az adott cég nevelje ki a beszerzési vezetőjét, ha a pozíció kevesebb felelősséggel jár, a folyamatok és a feladatok pedig alaposan lehatároltak. Kiseb vállalatok és a multik között nagy különbség például az előbb említett szabályozottság.



Egy multinacionális cégnél dolgozó beszerzőnek és beszerzési vezetőnek sokkal tisztázottabbak a feladatai. Ugyanakkor nem tartom feltétlenül fontosnak, hogy gazdasági menedzser képzettséggel rendelkezzen valaki, viszont a műszaki rálátás nagyon fontos szempont.”

### *Útravaló a jövő beszerzőinek*

„A tapasztalatszerzés a legfontosabb szerintem. Gyártói tapasztalatgyűjtés után igen könnyen lehet valakiből beszerző. Adott esetben, ha az ember kijött egy műszaki szakközépiskolából és elvégzett egy egyetemet, nagyon könnyen megvezethető. Az embernek mindig tudnia kell, hogy meddig mehet el egy tárgyaló partnerrel. Mindenképpen javaslom körülbelül 3-4 év eltöltését a gyártói szférában és utána gondolkozzon el azon, hogy ő beszerző akar lenni és akkor kezdjen el azon gondolkozni, hogy építse fel a saját etikáját, mert az etikus beszerző mindig partnerként kezeli a beszállítót és egyfajta fúzióban vagyunk, de hangsúlyozom, nem anyagi fúzióban. Én igazából ezt javasolnám. Az etikus viselkedés nagyon fontos és a műszaki tudás. Nem szabad ellehetetleníteni a beszállítót. Én ezt nagyon fontosnak tartom.”

