



Sunbelt

Magyarországi ipari gyártó vállalatok beszerzési szokásai

Esettanulmányok a beszerzésről

National Instruments



Sunbelt Kft.
www.sunbelt.hu



Simon Zoltán 1997 óta dolgozik logisztikai, illetve beszerzési feladatok ellátásával, jelenleg a National Instruments Hungary Kft. regionális beszerzési vezetőjeként dolgozik. Fő feladatai közé tartozik például a beszerzők csapatának globális szintű irányítása, törekszik a belső folyamatok lehetőség szerinti folyamatos fejlesztésére, emellett a stratégiai beszállítók fejlesztési projektjeiben is aktív szerepet vállal.

Simon Zoltánnal arról beszélgettünk, hogy hogyan lehet hosszú távú, sikeres, minkét fél számára gyümölcsöző kapcsolatot kialakítani és fenntartani, a National Instruments Hungary Kft. gyakorlatán keresztül megközelítve a kérdéskört.

A National Instruments Hungary Kft. portfóliójában elektronikai eszközök, hardverek gyártása mellett helyet kapnak az Európát, Ázsiát és Amerikát kiszolgáló központok IT, jogi, pénzügyi területen, valamint a Service Center működtetése is.

A vállalkozás sikereinek záloga a munkavállalóik tehetsége, fiatalos, lendületes és az innovatív légkör kialakítása, melyben nap, mint nap dolgoznak munkatársaik, derül ki a hungary.ni.com oldalról.

A magyarországi NI beszerzési osztálya körülbelül 400 alapanyag-beszállítóval áll rendszeres kapcsolatban világszerte, ezek közül pedig 32 olyan céget tartanak nyilván, akikkel stratégiai partnerként működnek együtt.

Annak érdekében, hogy a kialakított stratégiai kapcsolatok minősége kimagasló legyen, az NI saját mérőszámrendszert dolgozott ki, mellyel a partnereket negyedévente értékeli, majd az elért eredmények vizsgálata alapján meghatározott esetleges gyenge pontok erősítésének érdekében különböző fejlesztési célokat fogalmaznak meg. „Beszállítóinktól hibabiztos folyamatok kialakítását és fenntartását, valamint folyamatosan magas teljesítményt várunk el a szállítási pontosság és a minőségirányítás terén is” – mondta Simon Zoltán, az NI beszerzéséért felelős vezetője.



A stratégiai partnerek az együttműködés legfontosabb területeire vonatkozóan negyedéves strukturált visszajelzést kapnak, ilyen lehet például a közös projektek értékelése, fejlődési területek meghatározása, eredmények elismerése és a trendek elemzése is.

Ezen kívül egy önálló elismerési rendszert is kialakítottak az NI Hungary Kft-nél annak érdekében, hogy partnereiket motiválják. Ennek keretében az olyan beszállítók kapnak díjakat, akik kiemelkedő teljesítményt érnek el a szállítási pontosság, a minőség vagy éppen az együttműködés fejlesztésének területein.

Simon Zoltán szerint a hosszú távú stratégiai kapcsolatok kiépítése és ápolása elképzelhetetlen lenne a különböző értékelő és motiváló rendszerek alkalmazása nélkül. Ezeknek a rendszereknek az elsődleges értékét abban látja megnyilvánulni, hogy a visszajelzéseknek, elismeréseknek köszönhetően megerősítést vagy iránymutatást kapnak a partnerek azokról a területekről, amelyek az NI Hungary elvárásai között a legmeghatározóbbak, illetve segítséget is kapnak annak érdekében, hogy különböző fejlesztőfolyamatokat tudjanak elindítani.

A különböző díjak növelik a beszállítók elkötelezettségét és magasabb szintű együttműködésre is ösztönzi őket. Simon Zoltán elmondta, hogy több partnerüknel további belső jutalmazási folyamatot is generál az NI jutalmazási rendszere, melynek segítségével a háttérben dolgozó kollégák is pozitívan tudnak viszonyulni az NI érdekeit szolgáló kérdésekhez is.

A gyártás folytonosságának támogatása érdekében az NI a közeli partnereivel stratégiai fejlesztéseket is elvégeznek, illetve külső raktározási tevékenység folytatására is sor kerülhet. A folyamatosság biztosítását tovább erősítik - bizonyos partnerekkel - az automatikusan újratöltődő készletezés lehetőségeinek alkalmazásával. Ilyen módszerek például a KANBAN, vagy az Auto-replenishment rendszer, melyek alkalmazásával csökkenthetővé válik a különböző termékek szállítási határideje.

A leghosszabb szállítási idejű alapanyagok gyorsabb beérkezésének érdekében pedig szoros együttműködés keretein belül sor kerül a beszállítói láncok optimalizálására is.

Az NI Hungary Kft. méretéből fakadóan több külsős céggel is együtt dolgozik partneri viszonyban, olyan területeken, mint a külső készletezés, készletek automatikus utántöltése, vagy éppen az új termékek közös fejlesztése. A hatékony, mindkét fél számára előnyös együttműködés érdekében a partneri kapcsolat elemeit részletesen rögzítik a szerződéskötéskor.



A nagyobb rugalmasság érdekében az NI jellemzően átvállalja a szállítási költségeket, hogy saját hatáskörben dönthessen a szállítási költségekről és határidőkről az éppen aktuális igényeinek megfelelően.

Mivel a National Instruments Hungary Kft. több kontinens több országából folytat beszerzői tevékenységet, ezek koncentrált (konszolidált) szállításával csökkenteni tudja a szállítás költségeit. A kisebb beszállítók kezelésében és köztes raktározási feladatok elvégzésével a Sunbelt Kft. nyújt segítséget az NI számára, emellett a Kanban rendszer alkalmazásával a nagy fogyasztó anyagok készletezésének folyamatosságát is biztosítják, ezzel fokozva az ellátási rendszer rugalmasságát.

