

BESZÁMOLÓ SZAKBIZOTTSÁGI RENDEZVÉNYRŐL "Pódiumbeszélgetések a Minőségről" sorozat

- Időpont:** 2024. szeptember 05. csütörtök, 15:00 – 16:45
- Helyszín:** Online, ZOOM rendszeren keresztül
- Szervezők:** EOQ MNB elnökség kezdeményezésére az EOQ MNB Minőségrendszerek, a Közigazgatási és Fogyasztóvédelmi, valamint Oktatási és Terminológiai Szakbizottságok
- Téma:** **EOQ MNB kezdeményezés a KKV-k támogatásához. Hogyan tud segíteni az EOQ MNB a beszállítóvá válásban**
- Előadó:** **Mikó György** az EOQ MNB alelnöke
- Moderátor:** **Harazin Tibor** a SilverFrog Informatikai Kft projektigazgatója

A jelentős számú résztvevőt **Mikó György üdvözölte** és **Bevezetőjében** felhívta a figyelmet az olyan az **alapmegfontolásokra**, mint, hogy a gazdaság jelenlegi helyzetében a tovább fejlődés és növekedés jelentősen függ a Szállítók (beszállítók, alvállalkozók) a továbbiakban **Beszállítók fejlődési képességétől** és a **szakképzett munkaerő** biztosításától. Meg kell találni, kinevelni az elkötelezett, széleskörű szakterületi és pénzügyi ismeretekkel rendelkező jól kommunikáló saját munkatársakat. A nagy termelő-szolgáltatószervezeteknél a **Beszállítók számának növekedésével** párhuzamosan a minőségi hibák és kockázatok is növekednek. Ez a helyzet a **Beszállítók minőségének proaktív menedzselésével** javítható.

A téma bevezetést **Mikó György 45 perces vetítéses előadása „Segítünk a beszállítóvá válásban”** követte, ahol lépésről lépésre végig vette azokat a lehetséges elvárásokat, amelyek a sikeres beszállítóvá válás feltételei között szerepelnek. Nagy hangsúlyt kapott az együttműködés kérdése, a beszállítók felügyelete, mint külső erőforrások. Az előadásban bemutatta még az EOQ MNB **Beszállítóvá válás programját**, kezdve a helyzetfelméréstől a tanfolyamokon át a tanácsadásig, kérve az érintetteket, hogy jelentkezzenek, mert az EOQ MNB készen áll segítségükre.

Az előadást **Harazin Tibor** nagyon sokrétű tapasztalataira épülő kiegészítő és részben moderáló megállapításai folytatták, azaz a tapasztalatok azt mutatták, hogy a **beszállítóra válás 3 fontos szakaszra bontható**:

- **Előkészületek** (amíg nem történt kapcsolatfelvétel a vevővel) ezen belül pld:
 - Irányítási rendszerek tanúsítások
 - Stabil üzleti háttér (tisztá elérhető céginformációk)
 - A szervezeti funkciók és kompetenciák (beleértve a nyelvi ismereteket)
 - A nagyvállalati működési logikák és elvek megértése
 - Beszállítani kívánt terméke / szolgáltatások teljeskörű leírása (magyar / angol nyelven)
 - Weboldal és referencia lista
 - Szakmai fórumok és konferenciákon való részvétel
- **Kapcsolatfelvétel** (a vevő beszerzési területének munkatársainak fontos kérdései)
 - Szerződéskötés és nagyvállalati beszerzési logikák megértése
 - Biztosítékokra vonatkozó felkészültség prezentálása (szállítási, anyagi, határidő)
 - Egyértelmű ajánlati és szerződés sablonok
 - Tudatos kedvezmény stratégia
- **Bizalom fenntartása** (a szerződéskötés utáni időszak)
 - Tiszta rendezett, auditálható telephely
 - Tisztességes és őszinte kommunikáció a vevővel
 - Ügyfél visszajelzésekre kooperatív és konstruktív együttműködés
 - Folyamatos proaktív fejlesztés az ügyfél elégedettség fokozására

Az előadást hozzászólások követték: **Dr. Molnár Pál** hozzászólásából és megjegyzéseiből kiderült, hogy kiemelkedő kérdés a beszállítóknál az **audit**. **Dr. Veress Gábor** pedig felhívta a figyelmet arra is, hogy milyen érdekellentétek lehetnek az értékesítési láncban és hogy a beszállítóknál leginkább folyamatauditról beszélhetünk. Két szervezet képviselői is elmondták tapasztalatukat a beszállítói auditokkal kapcsolatban, illetve az elhangzottak jelentőségét igazolták saját szervezetük tapasztalatán keresztül. Néhány esetben chat txt segítségével jelezték egyetértő véleményüket.

A rendezvény végén **Mikó György** megköszönte *a résztvevők érdeklődését* és minden közreműködő segítségét

Budapest, 2024. szeptember 11.

Összeállította: **Mikó György**