

HITA

Utazó Beszállítói Akadémia

Zalaegerszeg
2013. Október 30.

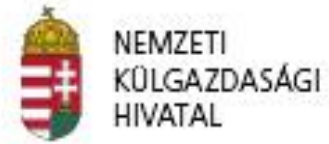
Főbb célok

- Hazai KKV-k kapcsolatfejlesztése a betelepülő nagyvállalatokkal
- A befektetőknek már a projekt tervezési /betelepülési/ időszakban információ a beszállítói potenciálról
- Magyar vállalatok versenyképességének növelése, a beszállítói arány növelése
- A Magyarországon letelepedett OEM-ek, nagyvállalatok integrációja a hazai gazdaságba

A beszállító fogalma

- **Beszállítónak tekinthető minden olyan vállalkozás, amely valamilyen végtermék előállításához szükséges alkatrészt vagy részegységet gyárt, vagy szolgáltatást nyújt más vállalkozás számára.**
- Az alapanyagból vagy félkész termékből hozzáadott érték előállítással egy magasabb szintű termék jelenik meg, melyeket más cégek tovább-feldolgozással vagy összeszereléssel végtermékké alakítanak

Beszállítói Osztály



OEM-TIER 1 cégek: longlist, shortlist, befektetési ajánlat, beszállító-fejlesztési együttműködési megállapodások,

KKV-k: Lean, Kaizen, költséghatékonyság (pld. VEP, árképzés), FIT for Automotive, - a cégek szoft elemeinek fejlesztése, beszállítói klub

Mindkét csoport: b2b rendezvények, célzott audit – fejlesztések, minősített beszállítói adatbázis, pályázatok, támogatások

A beszállítóvá válás előnyei



- Hosszú távú, biztos bevételi forrás
- Nagy volumenben rendelő, stabil partner
- Korrekt ellentételezés, fizetési megbízhatóság
- Műszaki fejlődés élvonalában álló megrendelő
→ műszaki fejlődésben is segítséget jelenthet
- Hosszútávú, hatékony üzleti modell kialakulása
→ nemzetközi versenyben való helytállás elősegítése
- Üzletvezetési menedzsmentismeretek, külföldi cégek elvárásaihoz való alkalmazkodás

A beszállítók kihívásai

- OEM szentháromság:

Minőség

Mennyiség

Pénzügyi stabilitás

A beszállítók kihívásai

- Korszerű minősítési, minőségbiztosítási rendszernek való megfelelés (ISO/TS 16949, ISO 14001)
- A megrendelő partner bármikor lecserélheti alkatrész-beszállítóit (hibázás- felelősség)
- Folyamatos árnyomás (évi kötelező csökkentés)
- K+F motiváció, folyamatos innováció (termékfejlesztés)
- Előfinanszírozáshoz szükséges forgótőke megléte

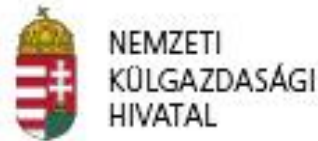
A beszállítók kihívásai

- Megfelelő műszaki, gazdálkodási, kommunikációs képességek megléte (- a beszállítás elsőszőr fejben dől el)

Maximális rugalmasság

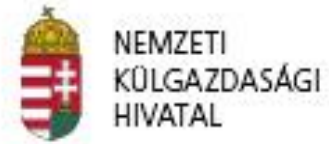
- →jól képzett, megfelelően motivált közép- és felsőfokú végzettségű
műszaki szakemberek!
- Több nyelvű honlap (angol minimum) lényegi információkkal, referenciákkal
- Idegen nyelven kommunikáló munkatárs
- Gyors reakció a megkeresésekre – lehet időt kérni

Állami finanszírozási források



- NFÜ – Nemzeti Fejlesztési Ügynökség - www.nfu.hu
- MFB Invest és MFB Kkv-támogatási Igazgatóság - www.mfb.hu
- EXIMBANK – www.eximbank.hu
- MEHIB – www.mehib.hu
- Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt. – www.mvzrt.hu
- Regionális Fejlesztési Holding Zrt – www.rfh.hu
- Garantiqa - Hitelgarancia Zrt. - www.garantiqa.hu
- Kisvállalkozás-fejlesztő Pénzügyi Zrt. – www.kvfp.hu
- Széchenyi Tőkealap-kezelő Zrt. – www.szta.hu
- HVCA – Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesület – www.hvca.hu

Minősített beszállítói adatbázis



- A magyar vállaltok kapcsolatfejlesztésének elősegítése
- Minél pontosabb információk összeállítása a hazai beszállítókról
- Beszállítók feltérképezése a hazánkban letelepült integrátorok számára
- Tényleges és közvetlen üzletkötési lehetőség az e-market felületen

Regisztráció



Nagyvállalati regisztráció

Magyar kisvállalati regisztráció

- Meghívásos regisztráció
- Több jog, több információ
- Nyílt regisztráció, honlapról elérhető

Adatbázis regisztráció

NYITÓLAP SZOLGÁLTATÁSOK SZERVEZET KIADVÁNYOK SAJTÓSZOBA KAPCSOLAT

ORSZÁGINFORMÁCIÓK

KERESÉS

BEFEKTETÉS

EXPORT

HÁLÓZAT

A HITA regionális és nemzetközi hálózata segíti a cégek külgazdasági tevékenységét.



ENTERPRISE EUROPE NETWORK

KIEMELT PROJEKTEK



KKV
AKADÉMIA



BESZÁLLÍTÓI
ADATBÁZIS



BEFEKTETŐBARÁT TELEPÜLESEKERTI
PROGRAM



KERESKEDELEMFEJLESZTÉSI
PÁLYÁZAT

És amit Önöknek tenni kell



- Cégek közötti kooperáció fejlesztése
- Cégek önképzése a versenyképesség érdekében
- Munkamegosztás – műszaki fejlesztés, labor, mérés
- Saját beszállítói lánc – és annak fejlesztése
- Megfelelési kritériumok nyomonkövetése
- Marketing, trendfigyelés, tárgyalástechnika, prezentáció, több nyelvű, attraktív honlap

Köszönöm a figyelmet!

Elérhetőségeink:

beszallito@hita.hu

www.hita.hu

csaba.robotka@hita.hu

1055 Budapest, Honvéd utca 20