

BESZÁLLÍTÓMENEDZSMENT

Alapszintű fortélyok

Sokkal bonyolultabb megtalálni a megfelelő beszállítót, mint a párválasztás – mondta egyszer nekem az a barátom, aki nagy tapasztalatokra tett szert a vállalati beszerzés területén. Amikor az ember párt választ, jobb esetben a szívére hallgat, az érzelmei vezérik – ha úgy tetszik, magyarázta barátom, elveszti a kontrollt az élete felett a szerelemnek nevezett érzés átélésekor, és ettől szép az egész.

Az üzleti partnerek kiválasztása és menedzselése nem az emóciókra alapul, hanem azokra az egyszerű fortélyokra, amelyeket legalább alapszinten illene ismerni és alkalmazni.

Kiberbiztonsági szempontból kerül napjainkban a szakmai figyelem középpontjába a beszállítókkal való együttműködés, a vendor management vizsgálata, kockázatelemzése, újragondolása, ám nagy általánosságban véve e téma egyidős az üzlettel, amiről olykor hajlamosak vagyunk megfeledkezni. Az informatikában különös jelentősége van a külső erőforrások megfontolt és szakszerű bevonásának, hiszen a gyors technológiai változásokat a legtöbb IT-szervezet saját erejéből nem képes követni. Nem ritkán esik az meg, hogy egy IT-szervezetnek – és így az IT-szervezet által szolgált vállalkozásnak – a megmenekülése az enyészettől egy jól kiválasztott beszállító partnernek köszönhető.

Szakmai szempontból és általánosságban a beszállítók menedzselése a következő folyamatok összességét jelenti: szállítók kiválasztása, szerződéskötés, költségek kontrollálása, a szállítók működésének folyamatos monitorozása, a beszállítói kockázatok csökkentése és a szállításbiztonság felügyelete. A vendorok menedzselése belső vállalati tevékenységként ezer szállal kötődik a különféle belső szervezetekhez és folyamataikhoz, működési prioritásai ugyanúgy közvetlenül levezethetők az üzleti stratégiából (ha van ilyen), mint bármilyen más funkciói, így az IT-éi.

A fentiekből következik, hogy a beszállítói kapcsolatok menedzselése többszörösen meghatározott térben valósul meg. Üzleti stratégia, üzleti célok és akciótervek, költségvetés, részterület-stratégiák és így tovább, hogy csak néhány példát mondjak e többszörösen túldefiniált mozgástér korlátozó felületeire.



FORRÁS: 123RF.COM

Beágyazottság és definiáltság: a szakirodalomból kivonhatóan ez a két legfontosabb jellemzője szervezeti szempontból a vendor managementnek, a mindennapok gyakorlatában azonban gyakran tűnik úgy, hogy e folyamatok megfelelő irányítása nem írható le és elő ilyen egyszerűen.

Maradva szűkebb szakmai területünkön, az informatikában, amelyet szinte mindenütt és szinte mindenütt egyre inkább belső munkaerőhiány jellemez, azt látjuk, hogy az informatikai vezetés nagy kínjában a legkülönbözőbb módon tesz kísérletet arra, hogy a beszállítók menedzselését legalább a szakmai minimumnak megfeleltesse. Többnyire a CIO-k vállalják a fontosabb beszállítókkal való kapcsolattartást, és segítségképpen csapatukból maguk mellé rendelnek szakértőket, aztán van az úgy, hogy az IT-szervezet második-harmadik szintjén kapják meg néhányan az e területtel kapcsolatos rendszeres teendőket – tegyük hozzá, hogy egyéb elfoglaltságaik mellé.

Azt jelenthetem, hogy én még hazánkban nem találkoztam olyan IT-s szakemberrel, aki szervezetében függetlenül, tehát más IT-felelősségtől megszabadítottan felelt volna e területért. Nyilván nem járok eleget ki a valóság rögeit studiózni, csakis ennek tudható be az, hogy még olyan vállalatnál sem jártam, ahol a beszállítók menedzselésének lett volna a céget átfogó, silótlánított szervezeti és működési koncepciója, rendje, átgondolt folyamatrendszere.

Mester Sándor