

Vzdělávání dospělých: jak nakupovat

Vzdělávání zaměstnanců je v současné době prioritou většiny prosperujících firem. Společnost R-benefit se zaměřila na oblast, která hýbe světem – na obchod.



Foto: archív R-benefit

S jedatelem firmy R-benefit Michalem Rancakem jsme hovořili o jejich aktivitách a praktických přínosech pro klienty.

Zabýváte se školením v oblasti kvalifikovaného nákupu. Co to znamená?

Hlavní úlohou R-benefit s. r. o. je realizace finanční a jiné optimalizace nákladů společností, prostřednictvím výběrových řízení, e-aukcí, jednání s dodavateli apod.

Další službou R-benefit jsou školení týkající se nákupních aktivit na základě individuálních požadavků zákazníků. Školení jsou určena pro malé až střední podniky, konkrétně pro pracovníky v nákupních odděleních, samostatným nákupčím a pracovníkům dalších útvarů, kteří jsou pověřeni nákupem. Školení je nabízeno jako celek a jsou v něm nabízeny tyto moduly:

- Budování nákupní infrastruktury – Obsahem je vymezení fáze nákupního procesu, efektivní provoz nákupního oddělení.

- Výběr dodavatelů – Obsahem jsou techniky vyjednávání s dodavateli, předvýběr dodavatelů, nákup od chráněné dílny vzhledem k uplatnění náhradního plnění, hodnocení dodavatelů.

- Realizace výběrového řízení – Obsahem je rozdíl mezi poštávkovým a výběrovým řízením, formy nákupů, způsob zadání řízení, jeho průběh a vyhodnocení nákupního procesu včetně reportingu pro různé úrovně vedení.

- Elektronické výběrové řízení – Obsahem je elektronická online aukce (přínosy, kdy e-aukci použít, nástroje pro e-aukci, slabá místa).

Může se školení zúčastnit čerstvý absolvent, nebo absolvování kurzu již vyžaduje i jisté praktické znalosti?

Samozřejmě, že i pro čerstvého absolventa je školení přínosné, především v oblasti obecných nákupních procesů a informací. Užitečné je školení taktéž pro zaměstnance, který se v nákupním prostředí pohybuje delší do-

bu a který může získané znalosti ihned aplikovat do praxe. Naše nabídka je pro oba typy nákupčích.

Určitě oba budou zajímat nové praktiky v nákupu obecně, elektronizace nákupu, popisy praktik dodavatelů včetně ukávek zajímavých už realizovaných výběrových řízení. Ze zkušenosti víme, že i ten nejotrlejší nákupčí je potěšen naší radou, doporučením nebo novou zkušeností z nákupního prostředí.

Jaký je o vaše služby zájem?

O naše služby v oblasti nákupu je zájem. Aby byla naše nabídka služeb lépe uchopitelná z pohledu zákazníka, vytvořili jsme produktovou mapu, ve které jsou popsány naše základní služby – produkty.

Produktová mapa je umístěna na našich internetových stránkách www.rbenefit.cz. V praxi máme vyzkoušeno, že dokážeme až v 80% nákupních případech jednotlivé komodity nakoupit levněji v průměru o 15% až 35%.

pokračování na straně 5

INZERCE

Rozhoduješ se, kam po střední škole? Hledáš jistotu kvalitního vzdělání i uplatnění? Chceš studovat na univerzitě, která tě připraví na život? **Vyber si obor na míru a studuj na prestižní univerzitě v jediném opravdu studentském městě u nás!**

Studuj na Univerzitě Palackého!



- cyrilometodějská teologická fakulta
- lékařská fakulta
- filozofická fakulta
- přírodovědecká fakulta

- pedagogická fakulta
- fakulta tělesné kultury
- právnická fakulta
- fakulta zdravotnických věd

www.studuj.upol.cz

S námi se **UPlatníš!**

univerzita palackého v olomouci



„Obrovský výběr studijních oborů a perfektní vyučující,“

shodují se studenti na důvodech, proč studovat v Olomouci

S počátkem každého roku řeší desetitisíce studentů maturitních ročníků svou budoucnost – zda vyrazit vstříc životu a zaměstnání či pokračovat ve studiu na vysoké škole. Ve druhém případě se pak rozhodují, co a na jaké škole chtějí vlastně studovat. A právě jejich rozhodování se snaží ulehčit Univerzita Palackého v Olomouci (UP), která spustila jedinečný portál studuj.upol.cz, díky němuž si může každý během chvíle vybrat ten správný obor ke studiu.

Na webu studuj.upol.cz si lze velmi jednoduše procházet nabídku více než 280 studijních oborů, které poskytuje osm fakult olomoucké univerzity, stejně jako podmínky a šance pro přijetí na ně či jejich profily. Ale nejen široká nabídka nabízených oborů vede mladé lidi z celé republiky i ze zahraničí k tomu, aby se rozhodli pro studium na Univerzitě Palackého. „Doporučení, přijatelná vzdálenost a dobré meno univerzity – preto som dal prednosť Univerzité Palackého pred slovenskými univerzitami,“ říká například Michal Smažák, student biochemie na Přírodovědecké fakul-

tě. „Vybrala jsem si českou filologii zaměřenou na editorskou práci ve sdělovacích prostředcích na Filozofické fakultě, protože jinde nebyla. Navíc, je tady fajn přístup učitelů ke studentům, úplný opak gymnpu,“ přidává se Klára Šindelářová, která studuje v Olomouci první rok.

Mezi další důvody proč studovat na UP patří podle studentů i možnost zapojit se do výzkumu už od počátku studia, velké šance na strávení části studia v zahraničí nebo technické vybavení a zájem fakult. Všichni také jedním dechem dodávají, že velkou roli při jejich rozhodování hrálo město Olomouc, které je nejen významnou památkovou oblastí, ale především je jediným opravdu studentským městem u nás – vždyť na sto tisíc obyvatel tady připadá 25 tisíc vysokoškolských studentů! „Vážně uvažuji o tom, že půjdu právě na UP. Stačilo mi vidět na YouTube propagační film „Univerzita Palackého se představuje“ a věděl jsem, že je to místo, kde chci studovat,“ zamýšlí se jeden ze studentů maturitního ročníku.

...s námi se UPlatníte!

Více na www.studuj.upol.cz

Vzdělávání dospělých: jak nakupovat

pokračování ze strany 4

Je to způsobeno zejména tím, že naše společnost firmě, kde realizujeme optimalizaci nákladů, školíme nebo jiným způsobem spolupracujeme, zvýší její nákupní sílu na trhu. Tím firma dosáhne lepších jednotkových cen při samotném nákupu. Proto je součástí školení zvláště BO-NUS – v případě zájmu firmy můžeme společně s jejich zaměstnanci zrealizovat jedno vybrané výběrové řízení pod taktovkou R-benefit s. r. o. Odpovědní lidé jsou překvapení, že je možné nakoupit za daleko příznivější ceny včetně možného navýšení kvality dodávek a jiných aspektů s dodávkou spojených.

Jakým způsobem školení probíhají – tedy jedná se o školení přímo v sídle klienta nebo jste schopni zajistit i tzv. „online virtuální učebny“?

Výhodou našich služeb je to, co vyžaduje každý efektivní firemní nákup. Tzn., že se svojí nabídkou služeb dokážeme přizpůsobit požadavkům jednotlivých firem, jejich segmentu a formě

nákupu. Preferujeme prostředí klienta, který nás také seznámí s prostředím, kde se samotný firemní nákup odehrává. Má to své přínosy. Předem se společně dohodneme, jaký by měl být cíl školení, co by chtěli ve firmě zlepšit, naučit, doporučit apod. Takto předem nastavený scénář se pak setkává s úspěchem u samotných zaměstnanců odpovědných za firemní nákup. Naši snahou není pouze školit, ale také společně v praxi nakoupit a předat cenné rady. Naše školení nejsou plná složitých výpočtů a prázdných nákupních hesel, ale jsou svojí náplní určena pro každodenní potřeby nákupčích tak, aby jejich zaměstnavatel byl s nákupní činností spokojený.

Jaká je kvalifikace vašich lektorů? Snažíte se také o zvyšování jejich kvalifikace, a pokud ano, jakým způsobem? Bez toho by to ani nešlo, sebevzdělávání je základ. Čteme odbornou literaturu, přednášíme, účastníme se různých seminářů, ale hlavně v praxi nakupujeme a to je myslím ta největší zkušenost a kvalifikace.

Jaká je vůbec hlavní podnikatelská náplň vaší firmy, jak se na trhu projevuje vaše služba?

Jsme společnost, která se specializuje na snižování firemních nákladů firmám v soukromém i státním sektoru. U našich zákazníků zahajujeme činnost prvotní analýzou jejich nákladových položek. Analýza obsahuje kompletní optimalizaci, jako je finanční úspora, otázka náhradního plnění, úspora transakčního času aj. Naším zákazníkům říkáme, aby se věnovali obchodu a provozu firmy a na nás nechali doporučení týkající se nákupu do firmy. Dále, v poslední době vrcholí přípravy obsáhlého nákupního projektu ve spolupráci s nejmenovanou univerzitou, katedrou ekonomiky řízení.

Co byste řekl obecně o firemních nákupech, se kterými jste přišel za svou praxi do styku?

Profese nákupčích je svým způsobem jedna z nejzajímavějších a nejdůležitějších profesí vůbec. Tato byla v minulosti značně opomíjena, dříve to byli lidé, kteří pouze zásobovali, ale nenakupovali. Dnes už je situace úplně jiná, manažeři oddělení nákupu jsou stále častěji součástí vrcholového managementu. Nákup je totiž proces poskytování adekvátních zdrojů (materiál a služby) internímu zákazníkovi v požadované kvalitě, množství a času. Tento proces je třeba řídit a ovlivňovat tak, aby odrazil efektivní hladinu lidských zdrojů, operativních nákladů, pracovního kapitálu a toku peněz. Člověk se při jakémkoliv nákupu musí pokaždé řídit zdravým rozumem. Jakkmile ho ztratí, dodavatel bude o krok napřed a to se nesmí stát. Nejhorší stav je ten, kdy se firma v období ekonomického růstu

otázkou nákladových vstupů nezaobírá. Tuto otázku pak řeší v době špatné finanční situace a to už je mnohdy pozdě.

Jaké jsou reakce z trhu na vaše služby?

Na trhu je nespočet firem, které našich služeb chtějí využít. Bohužel se stále někdy potýkáme s konzervatismem a negativismem majitelů firem, kteří si stále le myslí, že pouze oni nakoupí danou komoditu nejlépe, opak je ale často pravdou. O to víc nás naše práce baví a těší. Vůbec nejhorší věta, kterou slychávám dnes a denně, je: „Nás už několik let zavází jedna firma, my jsme s ní spokojeni, ti by nás neokradli.“ Ano, spokojenost s dodavatelem je namístě, ale právě pro tohoto dodavatele je firma zlatý důl. Tento nákup postrádá prvky konkurence a zdravého napětí. Trh se v tomto případě mění poměrně rychle. Dodavatel může do firem dodávat několik let, ale musí si to každý rok obhájit, proč právě on.

Pro někoho je přednější několikaletý vztah s dodavatelem, pro někoho jsou to finance, pro jiné praktiky a formy nákupu. Všechny tyto aspekty respektujeme a nikomu násilím nepodáváme naše rozhodnutí.

Co byste řekl našim čtenářům, kteří přijdou s firemním nákupem do styku?

Chťel bych jim popřát šťastnou ruku při výběru dodavatele, aby nakupovali s citem a s rozumem. A to nejdůležitější je, až budou nakupovat pro svého zaměstnavatele, aby si v momentě nákupu představovali, že nakupují sami pro sebe. Uvidíte, pomáhá to. Mějte na mysli, že každá uspořádaná koruna nákladů je celou vyřetlanou korunou pro firmu a díky snížení nákladů si zvýšíte váš zisk. (ira)



**VYLETĚTE
TÍM SPRÁVNÝM
SMĚREM**

**STUDUJTE NA
MENDELU**
www.mendelu.cz

Mendelova
univerzita
v Brně

INZERCE



**University of Economics,
Prague, Czech Republic**



opens for the ninth consecutive academic year 2011/2012

> International Business – Central European Business Realities

a two-year full-time Master's Program taught in English
with a possibility to study part of the program at one of our partner universities
in Lyon-France, Mainz-Germany, Innsbruck-Austria or Geneva-Switzerland
and to graduate with diplomas (Double Degree) from both universities.

> Application deadline: 30 April 2011 > Tuition fee: 1.800 euros / per semester

> **Learn more at: <http://ib.vse.cz>**