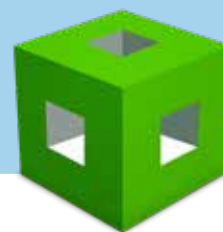


FORUM

NÁRODNÉ eFORUM



29. a 30. 5. 2019, Bratislava

Miesto konania: Technopol Congress Centre, Kutlíkova 17, Bratislava

1. deň - streda 29. máj 2019

Elektronizácia VO

8:30 prezencia
9:00 otvorenie workshopu

Moderujú: Jiří Špalek,
Jan Jedlička

1) Aktuálne trendy v elektronizácii JIŘÍ ŠPALEK - PROEBIZ

2) Čo nám elektronizácia vlastne priniesla
MARTINA KLACEK, MESTO ŽIAR NAD HRONOM
MILOSLAV MATONOG, MPSVR SR
VLADIMÍR OROS, TATRA TENDER

3) Prvá spätná väzba k Veľkej novele a skúsenosti MARCELA TURČANOVÁ, APUEN

Reverz verus Super-reverz / Mimoriadne nízka ponuka a reverz / Uplatnenie revízných postupov po novom / Súhrnné správy / Zá- kazky s nízkou hodnotou / Nahraditeľnosť pri podmienkach účasti

4) Zavedenie a používanie elektronických katalógov NAĎA VORÁČOVÁ, MASARYKOVA UNIVERZITA

Čo sme získali používaním eKatalógov? / Prvé skúsenosti, prekva- penia a vývoj v ich používaní / Ako eKatalógy naplníme? / Kto a ako môže nakupovať? / Ako je to s kvalitou? / Mínusy a plusy po- užívania eKatalógov / Na čo všetko máme zriadené eKatalógy? / Čo by sme urobili inak, keby sme implementovali eKatalógy teraz?

5) Kam smeruje Verejné obstarávanie - sumár a vízie (4.0) JAROSLAV LEXA, ÚVO

Zhodnotenie elektronizácie VO z pohľadu ÚVO / Čo nové pri- pravujeme? / Elektronické katalógy / Spoločensky zodpovedné vyhlasovanie VO / Bezpečnosť (identifikácia, autentifikácia do sys- tému), používanie kvalifikovaných podpisov, zarúčená konverzia

6) Elektronizácia Zákaziek s nízkou hodnotou PETER KUBOVIČ, MESTO TRNAVA

Elektronizovať aj nízke hodnoty? / Desiatky súťaží od rekonštrukcie po kamerový systém a fotovoltaičnú elektrárňu / Špecifiká týchto typov súťaží / Ako to hodnotí vedenie, pracovníci VO, občania? / Uchádzači a elektronizácia menších zákaziek / Kam sa chceme po- sunúť, naše vízie moderného mesta?

7) Prečo používame Dynamické nákupné systémy v našom kraji MARTIN DANIŠ, BANSKOBYSTRICKÝ SAMOSPRÁVNÝ KRAJ

Naše DNS / Čo nás prekvapilo pri prvých DNS? / Ako vychádza po- rovnanie rámcovej dohody s DNS? / Ako prijímajú DNS uchádzači? / Na čo si dávať pozor pri príprave súťažných podkladov pre DNS? / Doklady a odporúčania k stanoveniu „kvalifikácie“ do DNS / Re- vízne postupy v DNS / Čo sme dosiahli a naše výsledky?

13:00 záver workshopu

2. deň - štvrtok 30. máj 2019

Nákup v dobe elektronizácie

8:30 prezencia
9:00 otvorenie workshopu

Moderujú: Jiří Špalek,
Jan Jedlička

1) Trendy v elektronizácii JIŘÍ ŠPALEK - PROEBIZ

Ročný sumár najzásadnejších udalostí, zmien a zaujímavostí z firemného nákupu / Trendy, čísla, štatistiky / Kam sa posunuli eAukcie? / New Pro- curement / Ukážky inšpiratívnych príkladov z praxe

2) Požiadavkové systémy na strane nákupných tímov MARTIN OČKÁŠ, PETER LIPTÁK, SVET ZDRAVIA, A.S.

WORKFLOW ako pomocník nákupných tímov / Riadenie nákupnej po- žiadavky / Elektronická žiadanka / Výhody a negatíva s presadením tejto inovácie / Interný zákazník a jeho pozícia / Štatistiky a prehľady ako pod- klad aj manažérske rozhodnutie / Boľavé miesta a výzvy

3) eKatalógy

ZDENĚK PYTLÍČEK, INNOGY ČESKÁ REPUBLIKA A.S.

Plusy katalógových nákupov / Počiatočné obavy a realita / Nákladovosť / Externý katalóg verus vlastný / Vhodné a nevhodné komodity / Ob- sah, aktualizácie a obnovenie katalógov / Zmena v nákupnom chovaní interného zákazníka

4) Výzvy Procurementu 4.0 a big procurement data MARIO BIŇAS, BM GROUP

Automatizácia nákupných procesov / Nové výzvy / Nové príležitosti / Nové riziká / Technológie verus človek / Ako si užiť vek robotov? / Apli- kácia Business intelligence na big procurement data / Nové príležitosti pre nákupných manažérov a nákupcov

5) Pozícia a možnosti nákupu, keď ceny rastú

RÓBERT OBMAŠČÍK, EATON

Vysoký dopyt / Nedostatok kvalitných dodávateľov / Pozícia nákupu v „dobe rastu“ / Komoditné nákupy / Kvalita / Kde hľadať možnosti pre nákup / Inovácie ako zdroj úspor / Ako skrotiť náklady? / Rola konečné- ho zákazníka

6) Motivácia nákupcov

MARTIN WIEDERMAN

Osobnosť nákupcu / Je nákupca stále potrebný / Talent management / Vyjednávanie v dobe elektronizácie / Strategický a operatívny nákup / Kreativita alebo poriadok / Role výrobného plánu / Zmena požiadaviek na nákupcov a ich rozvoj / Ako motivovať nákupcu

13:00 záver workshopu

Špeciálni hostia fóra:

Martin Daniš



Najťažšie je začať, hovorí múdrosť, ktorá platí nielen pre biznis. Svoje o tom vie i Martin Daniš, ktorý začal doslova od nuly nastavovať procesy spojené s verejným obstarávaním na úrade Banskobystrického kraja. Ako vedúci oddelenia neváhal a elektronizáciu verejného obstarávania zaviedol i pre zákazky s nízkou hodnotou. V odbore sa pohybuje už viac ako sedem rokov. Predtým pracoval ako konzultant vo firme VOSK, kde realizoval zhruba 200 zákaziek pre verejných zadávateľov. Riešil však i námitky z „druhého brehu rieky“.

Nada Voráčová



Bola pri tom, keď na Masarykovej univerzite v Brne v roku 2010 prechádzali na elektronické verejné obstarávanie a zavádzali dynamické nákupné systémy. Dnes je Nada Voráčová manažérkou verejného obstarávania na univerzitnom rektoráte, kde vyhľadáva nové riešenia. V posledných rokoch pracovala na doplnení DNS o zmluvy s rámcovým prvkom, ďalej na súťažiach pomocou elektronických katalógov či na zavedení interného e-shopu pre kompletnú elektronizáciu centrálnych nákupov.

Mário Biñas



Hovorí o sebe, že je hráč, ktorý veľmi rád rozpráva. Tiež preto Mário Biñas prednáša na tému e-Procurementu, ktorému sa venuje od roku 2013, kedy spôsobil doslova revolúciu v elektronickom nákupe v spoločnosti BILLA Slovensko. Vytvoril vzor, ktorý umožnil vykonávať online aukcie a tendry pre všetky firemné oddelenia a ktorý sa presadil v celej nadnárodnej skupine. Predtým pracoval pre firmy GfK, Centire a Slovnaft, kde sa zaoberal analytikou a controllingom. V súčasnosti sa venuje budovaniu vlastnej spoločnosti, ktorá pomáha s elektronizáciou nákupu malým, stredným i veľkým podnikom.

Peter Kubovič



Ako zamestnanec Úradu pre verejné obstarávanie je plne oboznámený s rozhodnutiami a výstupmi tohto ústredného orgánu štátnej správy. Je ďalej oboznámený s problematikou obstarávania pri čerpaní nenávratnej finančnej pomoci EÚ, rozhodnutiami Súdneho dvora EÚ ako aj slovenských súdov. Patrí medzi jedného zo spolutvorcov zákona č. 343/2015 Z. z. a viacerých predchádzajúcich noviel predošlého zákona o verejnom obstarávaní. V rokoch 2011 a v roku 2017 kandidoval na post predsedu Úradu pre verejné obstarávanie, kde sa pri každej voľbe dostal do užšieho výberu v odbornom hodnotiacom kole.

NÁRODNÉ eFORUM

Séria vzdelávacích akcií organizovaných na Slovensku, v Česku a Poľsku pre používateľov nástrojov na elektronizáciu z prostredia firiem a verejných obstarávateľov. Fóra sú organizované formou workshopu tak, aby v najvyššej miere umožňovali zdieľanie skúseností s elektronizáciou nákupu a obstarávania medzi jednotlivými používateľmi. Workshopy sú obvykle doplnené prezentáciami konkrétnych tendrov s odborným komentárom osôb, ktoré ich pripravovali.

APUeN SK

Slovenská asociácia poskytovateľov a užívateľov eNástrojov pre elektronizáciu nákupu. Cieľom asociácie je rozširovať znalosti používateľskej základne, šandar-

Jaroslav Lexa



Nenapraviteľný optimista, ktorý verí, že na Slovensku sa dá nakupovať vtipne, zaujímavo a zároveň i hospodárne a v súlade so zákonom. So svojím tímom to Jaroslav Lexa dokázal ako riaditeľ odboru verejného obstarávania na MPSVaR SR, kde za rok ušetril viac ako 5 miliónov eur. Píše zmluvy, námietky, články, knihy a kedysi dávno i blogoval. Ako škôlitel v oblasti verejného obstarávania dokáže ľuďom vysvetliť, kde v zákone sa nachádza zdravý sedliacky rozum. Je spoluzakladateľom slovenského APUeN.

Miloslav Matonog



Od roku 2008 pôsobil na úrade pre verejné obstarávanie, kde sa zaoberal najmä kontrolnou a metodickou činnosťou v procese verejného obstarávania zákaziek financovaných z fondov EÚ. V období rokov 2011-2016 sa venoval obstarávaniu zákaziek a zavádzaniu plne elektronického verejného obstarávania na Ministerstve práce sociálnych vecí a rodiny SR. Od roku 2017 tu pôsobí ako riaditeľ odboru verejného obstarávania ako centrálnej obstarávacej organizácie pre rezort ministerstva. Zúčastňuje sa zasadnutí pracovných skupín pre oblasť verejného obstarávania, aktívne sa spolupodieľa na príprave legislatívy vo verejnom obstarávaní.

Zdeněk Pytlíček



Možno trochu prekvapí, že doménou práce Zdeňka Pytlíčka, ktorý si prešiel pozíciami od nákupcu až po stratégu, sú všetky nákupné činnosti, pri ktorých sa „nenakupuje“. V spoločnosti Innogy sa momentálne zameriava na nákupnú legislatívu, procesy a systémy. Príklad? Od minulého roka prevádzkujú systém, ktorý umožňuje predkvalifikáciu dodávateľov a vo výsledku dosahovanie významných úspor pri výstavbe plynárenských sietí. Vo víťazných cenách to predstavuje až 90 miliónov eur za rok.

Martin Očkáš



Určovať stratégie a viesť nákupné tímy je to hlavné, čím sa dlhodobo zaoberá Martin Očkáš, ktorý v súčasnosti pracuje na pozícii vedúceho nákupu v slovenskej spoločnosti Svet zdravia. Špecializuje sa na nákup lekárskeho prístrojov, materiálov a liekov, a to v rámci regiónu východnej Európy. V minulosti sa však venoval i inému odvetviu, kedy desať rokov zbieral skúsenosti ako strategický nákupca v spoločnosti Tatra banka.

Jiří Špalek



Pevným základom každej elektronizácie sú vždy presné fungujúce informačné technológie. Jiří Špalek sa im venuje ako manažér technologického zázemia projektu PROEBIZ. V súčasnosti pôsobí na pozícii business country manažéra pre

slovenský trh. Riadi zavádzanie softwarových produktov do firiem a administráciu jednotlivých výberových konaní. Na jeho vizitke nesmie chýbať ani pozícia trénera a konzultanta v oblasti elektronizácie nákupných systémov s pätnásťročnou praxou v odbore.

Martina Klacek



Ak chcete elektronizovať verejné obstarávanie, musíte to robiť naplno. Týmto heslom sa riadi Martina Klacek, ktorá od roku 2015 presadzuje plnú elektronizáciu procesov verejného obstarávania, a to z pozície vedúcej odboru verejného obstarávania mesta Žiar nad Hronom. Od tohto roku sa môžu pochváliť tým, že ako prvá samospráva na Slovensku spustila verejné obstarávanie prostredníctvom Dynamického nákupného systému. To viete, kde je vôľa, tam je i cesta.

Marcela Turčanová



Každý, kto chce naučiť ľudí, ako hospodárne nakupovať za štátne peniaze, musí byť odvážny a trpezlivý. A to je rozhodne i Marcela Turčanová, viceprezidentka slovenskej asociácie APUeN a tiež manažérka vzdelávacej APUeN Akadémie. S plným nasadením a osvetovými ambíciami sa venuje elektronizácii verejného obstarávania a vzdelávania nielen v oblasti práce so slovenským Elektronickým kontraktčným systémom. Najlepšie praktické počiny nominuje do súťaže FSA, ktorú každoročne organizuje.

Róbert Obmaščík



Zasvätený pohľad do nákupných procesov veľkých spoločností ponúka tiež Róbert Obmaščík, ktorý v priebehu svojej pestrej profesijnej kariéry prešiel radou manažérskych pozícií. Od roku 2013 pracuje v európskom nákupnom oddelení spoločnosti Pall International na pozícii „Strategic Sourcing Manager“. Predtým sa venoval napríklad medzinárodnému riadeniu verejného obstarávania v spoločnosti Lenovo, ale bol tiež riaditeľom nákupu v kopřivnickej Tatre či asistentom generálneho riaditeľa pre spoločné podniky vo východnej Európe v spoločnosti Molex.

Martin Wiederman



Ako skúsený matador, ktorý sa v oblasti nákupu a riadenia pohyboval v spoločnostiach Magneton Kroměříž, ZDB Viadrus, Vítkovice a Legios, tvrdí, že nákupná realita býva niekedy absurdná. Podľa Martiny Wiedermana sa tak napríklad môžete pokojne súdiť i s tým, s kým celé roky robíte väčšinu svojich obchodov. Procesné riadenie, operačný manažment a nákup ako proces sú životnými koničkami, takže nie je divu, že sa o znalosti rád podeli formou publikačnej i lektorskej činnosti.

dizovať nároky na používané elektronické nástroje, sprostredkovať zdieľanie skúseností a poskytovať poradenské služby.

NAR marketing

Jeden z najstarších, najväčších a najúspešnejších poskytovateľov nástrojov a know-how na elektronizáciu nákupu pre firmy a inštitúcie. Organizuje konferencie, workshopy, semináre, vydáva knihy a publikuje v odborných médiách. Certifikuje stupeň eAukčných znalostí administrátorov. Je autorom a „materským“ poskytovateľom Systémov PROEBIZ, JOSEPHINE a WORKFLOW.

Termín: 29. a 30. 5. 2019 / **Miesto:** Technopol Congress Centre, Kutlíkova 17, Bratislava / **Účastnícky poplatok na 1. deň – inštitúcie:** 88 EUR + 20 % DPH, aktívni užívatelia PROEBIZ a JOSEPHINE 68 EUR + 20 % DPH / **Účastnícky poplatok na 2. deň – firmy:** 110 EUR + 20 % DPH, aktívni užívatelia PROEBIZ a JOSEPHINE 90 EUR + 20 % DPH / **Bankové spojenie:** ČSOB Žilina, a.s. / **Číslo účtu:** 4004469226/7500 / **Úhrada:** bankovým prevodom / **Variabilný symbol:** uvádzajte svoje IČO / **Specifický symbol:** 20190529

Kontakt: NAR marketing s.r.o., Juraj Kviatkovský, tel.: +421 232 222 260, GSM: +421 905 670 084, e-mail: kviatkovsky@proebiz.com

Príhláška na internetovej adrese: Elektronizácia VO - proebiz.com/forum-sk-institutie

Nákup v dobe elektronizácie - proebiz.com/forum-sk-firmy

www.proebiz.com