

Bez externých dodávateľov služieb? Neefektívne!

V dnešnej dobe je často zbytočné platiť vlastných zamestnancov, výrobné haly atď. na mesačnej báze. Vhodnejšie je „siahnuť“ po dodávateľovi služieb.

Kedysi bolo prirodzené, že každá spoločnosť mala na všetko vlastných ľudí a vlastných zamestnancov. Bolo normálne, že sa celé hodiny venovali ich zaškoleniu, že sa investovalo do prípadných špeciálnych strojov či špecifických materiálov a potrieb, ktoré títo zamestnanci mali. Trh sa však mení, je podstatne bohatší a viac dravý. S tým súvisí aj preferencia externých dodávateľov pred internými zamestnancami.

Nejde iba o mzdové náklady

Mať vlastného zamestnanca na všetko je síce pekné, ale v dnešnej dobe už veľmi neefektívne. Množstvo spoločností s rozličným zameraním neustále zefektívňuje a rozširuje svoje portfólio a na to potrebuje stále nové inovácie, technológie a produkty. Aby sa pri takomto dynamickom vývoji vlastný zamestnanec špecializoval na každý segment, je prakticky nepredstaviteľné.

Široký trh praje externým dodávateľom, interný zamestnanec sa totiž nemôže vyznať vo všetkom.

Nejde pritom iba o investície, resp. náklady spojené so mzdami, aj keď v kontexte všetkých odvodov ani tie nie sú zanedbateľné. Prioritne ide o potrebu investovať čas, počas ktorého sa daný zamestnanec dokonale zaučí vo svojom odbore pracovať a reagovať na všetky možné situácie. Je tu aj faktor stresu, ktorý vzniká, kým sa zamestnanec zorientuje na trhu atď. Vtedy sa vynára otázka: Je výhodnejšie toto všetko absolvovať alebo je vhodné v daných prípadoch outsourcovať a siahnuť po externých a skúsených dodávateľoch?



Kvalitný dodávateľ = ekonomický a efektívny prístup

V dnešnej dobe je veľmi často zbytočné platiť vlastných zamestnancov, výrobné haly na mesačnej báze. Siahnuť po dodávateľovi znamená „ohraničenú“ platbu za určitý projekt, produkt atď. Často hľadáme „hotových“ ľudí, profesionálov, odborníkov, ktorých nechceme zaškoľovať a nechceme kupovať špecifické stroje, vybavenie, materiály na umožnenie ich kvalitnej práce. Znamená to neniesť náklady súvisiace s ich ďalším vzdelávaním, školením, workshopmi atď. Časovo je skoro nemožné sledovať neustály rozvoj na trhu vo všetkých oblastiach. Napriek tomu, že doba praje outsourcingu, nájsť naozaj dobrého dodávateľa môže byť problém. Podľa čoho si vybrať? Najdôležitejšími atribútmi sú – kvalita, spoľahlivosť, zodpovednosť, flexibilita, schopnosť dodržiavať deadline a dôvera. Nanešťastie, viaceré alebo minimálne jeden z týchto faktorov je pre slovenských dodávateľov stále problémom. Vari najčastejšie sa stretávame s neschopnosťou dodržiavať deadline, ale aj s ľahostajnosťou, výsledkom ktorej je napríklad nereagovanie na e-mail. Syndrómom Slovenska je stále aj istá forma „hrabivosti“, prípadne neodhadnutia vlastných síl a schopností. V takýchto prípadoch napríklad

dodávateľ preberie podklady, sľúbi a dohodne spoluprácu, ale potom už neberie mobil a neodpisuje na e-mail.

Len cena nerozhoduje

Pri hľadaní toho správneho dodávateľa, ktorý by bol pre vás úsporou času a peňazí, nehľadajte v prvom rade na peniaze. Cena by mala zodpovedať kvalite a službe, v opačnom prípade nejde o zdravý obchodný vzťah. V prípade dopytu

Siahnuť po dodávateľovi znamená „ohraničenú“ platbu za profesionálny a presne stanovený výkon.

po kvalitnom dodávateľovi môže byť príliš nízka cena podozrivá. Na druhej strane, vysoká cena môže byť v niektorých prípadoch neadekvátna zrealizovanej službe či práci. Radšej sa vždy presvedčte osobne.

Už z prvej komunikácie, osobných stretnutí a prvých „nástrelov“ vypracovania vašich zadanií by ste mali vedieť, či ste začali komunikáciu s tým správnym partnerom.

Dodávateľ musí byť aj pohotový

Napríklad pri takej špecifickej službe, akou je zabezpečovanie brandingu vlakov, je kvalitný dodávateľ mimoriadne dôležitý. Môže sa totiž stať, že v noci pred polepom vlaku vašou značkou nejaký „umelec“ ten „váš“ vozeň nasprejuje. Nakolko odstránenie takejto sprejovej farby

Syndrómom Slovenska je stále aj istá forma „hrabivosti“ a neodhadnutia vlastných síl.

je časovo veľmi náročné, ideálny dodávateľ je ten, ktorý vie flexibilne zareagovať. So ZSSK dohodne nahradenie daného vozňa nepoškodeným a urobí všetko pre to, aby zdržanie z objektívnych a vami neovplyvniteľných príčin nemalo na klienta a jeho záujmy žiadny dopad. Takéto príklady by sme mohli menovať v každom segmente trhu, nielen v prípade tejto špecifickej audiovizuálnej komunikácie.



Ak by sme však napríklad porovnali slovenský a susedný rakúsky trh, jasne by sme videli, že outsourcing vládne na oboch trhoch. Avšak kým Slováci pri výbere dodávateľov stále hľadajú viac na cenu, Rakúšania viac na kvalitu. Na rakúskom trhu, navyše, badať preferenciu národných dodávateľov. Slováci, naopak, často siahajú radšej po nadnárodných dodávateľoch.

Oplatí sa vôbec mať aj vlastných zamestnancov?

Samozrejme, že áno. Sú aktivity, na ktoré je vhodné využiť len interných zamestnancov. Ide napríklad o account manažérov, ktorí sú priamym spojením medzi klientom a spoločnosťou, zabezpečujú back office, internú organizáciu, operatívne spracovávanie rôznych úloh a podobne.

V prípade každého core biznisu je dôležité „vychovať“ a investovať do interných zamestnancov, vedie to k vašej a najmä klientovej spokojnosti. Kvalitní zamestnanci a dodávatelia sú dôležitým faktorom vášho úspechu!

Patricia Sveráková, Advertising Group
Ilustračné obrázky: TASR, GEFCO

Efektívnejšie proti dlžníkom

Banky a exekútori nahrádzajú manuálne procesy a tok papierových dokumentov elektronickou komunikáciou.

Projekt Systém zabezpečenej elektronickej komunikácie, známy aj pod skratkou SEES (Secure Electronic Exchange System), ponúka exekútorom a bankám už viac ako 2 roky vysoký komfort pri využití možnosti elektronickej výmeny údajov. Od decembra 2013 sú do systému naplno zapojení aj daňovníci a colní exekútori. Vďaka systému SEES má exekútor možnosť preveriť si dlžníka – fyzickú alebo právnickú osobu – to znamená zistiť, v ktorých bankách má vedené účty a cielene ďalej komunikovať už len s týmito bankami. Systém je vhodný aj pre ďalšie inštitúcie verejnej správy, ktorým zákon ukladá povinnosť preverovať v bankách informácie o osobách.

Riešenie od CRIF – Slovak Credit Bureau

„Teší nás, že sme v spolupráci s našimi partnermi vytvorili jedinečné riešenie a vďaka nemu významne zefektívnila a zrýchlila procesy,“ uviedol

Ján Budinský, konateľ spoločnosti CRIF – Slovak Credit Bureau. „Výrazne sa tým ušetrili náklady pre bankový sektor a používateľov systému SEES, a tým aj verejné prostriedky. Našou ambíciou je zapojiť do systému aj zostávajúce banky a tiež plošne rozšíriť počet zapojených používateľov z radov súdnych exekútorov a ďalších útvarov Daňovej a colnej správy,“ konštatoval.

SEES umožňuje preveriť, v ktorých bankách má dlžník účty a s akým zostatkom.

Projekt bol realizovaný s podporou Slovenskej bankovej asociácie (SBA) a Slovenskej komory exekútorov (SKE), ako aj v spolupráci s Daňovým riaditeľstvom SR. V súčasnosti umožňuje elektronicke komunikovať viac ako 200 zmluvným súdnym exekútorom a všetkým slovenskými bankami, ktoré predstavujú takmer 90 % bankového sektora.

Systém zabezpečenej elektronickej komunikácie je realizovaný na princípe výmeny XML správ v presne definovanej štruktúre. Oprávnený

používateľ má možnosť získať zo systému zabezpečeným spôsobom informácie o existencii bankového účtu povinnej osoby, resp. daňového dlžníka či detailnejšiu informáciu o výške disponibilného zostatku na účte, a to v priebehu jedného dňa.

Druhá fáza: úplná elektronizácia

„V prvej fáze projektu sme sa zamerali na implementáciu štandardizovaného riešenia na preverovanie informácií v bankách. Pokrýva primárne oblasť tzv. súčinnosti poskytovaných exekútorom a ďalším oprávneným subjektom bankami,“ vysvetľuje J. Budinský.

Druhá, aktuálne pripravovaná fáza je podľa neho zameraná na plnú elektronizáciu zasielania exekučných príkazov. „To je konečným cieľom celého projektu; má to významný dopad na flexibilitu zabezpečenia exekučného procesu, a tým na reálnu vymožitelnosť prostriedkov. Prikázanie pohľadávky na účte je výrazne najefektívnejší a najrýchlejší spôsob vykonania exekúcie. Významným benefitom je aj plná automatizovateľnosť riešenia na strane používateľov systému SEES aj bánk,“ dodáva J. Budinský. V blízkej budúcnosti chce dodávateľ ponúknuť podobné inovatívne riešenia „na kľúč“ aj pre ďalšie segmenty a inštitúcie verejnej správy.

PR