

Témavezetői beszámolók

A Beszerzői Bár 7.0 október 21-i online szakmai programjának felvételei az előadások sorrendjében.

Az online nap során a témavezetői beszámolókat összevonva tárgyaltuk. A 9 rövidített (adott esetben összefoglaló) cím alatt minden esetben megtalálod: az érintett asztalok számát és az előadó témavezetők névsorát.

A jobb beazonosíthatóság kedvéért az asztalok eredeti címeit (asztalszámmal és témavezetők nevével) egy külön listában is megadtuk e dokumentum végén. Két témát az online napon nem érintettünk – ezeket a listában is külön jelöltük.

Az online nap zárásaként készült egy interjú a Fenntartható Beszerzését Díj különdíjasaival, amelyet szintén megosztunk veled.

I. ELŐADÁSOK

Délelőtti program

1. AI a beszerzésben: a hype mögött

(témában érintett asztalok: 1-5. asztal [mindkét körben])

előadó témavezetők:

- Török Zoltán – 1. asztal
- Bielek Gabriella – 2. asztal – beszélgetésben nem vett részt
- Fekete Csongor – 3. asztal
- Pézsa Noémi – 4. asztal
- Gábrriel Tibor – 5. asztal

2. „Kattint vagy kattog?” – Digitalizáció, ami tényleg működik

(témában érintett asztalok: 6. asztal [mindkét körben])

előadó témavezető: Ferencz Tünde – 6. asztal

3. Domináns és monopol beszállítók kezelése

(témában érintett asztalok: 7-8. asztal [mindkét körben])

előadó témavezető: Páhi-Pálinkás Kata – 8. asztal

társ témavezető: Vilisics Ágnes – 7. asztal – beszélgetésben nem vett részt

4. Stratégiai beszállítói kapcsolatok új világa

(témában érintett asztalok: 9-10. asztal [mindkét körben])

előadók témavezető:

- Oláh Sándor – 9. asztal
- Bacsó Ádám – 10. asztal

Délutáni program

5. Vezetés nehéz időkben – A beszerző mint business coach

(témában érintett asztalok: 11. asztal [a 2. körben])

előadó témavezető: Kanda Gábor – 11. asztal

társ témavezető: Soos Viktor – 11. asztal – beszélgetésben nem vett részt

6. Jövőálló beszerzési szervezet: csapatfejlesztés és leadership

(témában érintett asztalok: 13-14. asztal [mindkét körben])

előadó témavezetők:

- Szabóné Palotai Mónika – 13. asztal
- Gréczi Milán – 14. asztal

7. Geopolitikai kockázatok kezelése beszerzőként

(témában érintett asztalok: 17. asztal [mindkét körben])

előadó témavezető: Mázi-Szabó Éva – 17. asztal

8. A beszerzés jövője: geopolitikai kockázatok, global sourcing és új szerepek 2026-ban

(témában érintett asztalok: 18-19. asztal [mindkét körben])

előadó témavezető: Kékesi-Palya Tímea – 18. asztal

társ témavezető: Kohuth Zorán – 19. asztal – beszélgetésben nem vett részt

9. ESG a beszerzésben: muszájból vagy szívből?

(témában érintett asztalok: 12. asztal [mindkét körben])

előadó témavezető: Fertetics Mandy – 12. asztal

+1 Beszélgetés a Fenntartható Beszerzésért Díj különdíjaival

aki kérdez: Fertetics Mandy

akik válaszolnak: Zsadányi János Árpád és Fekete Bontond

II. ASZTALOK EREDETI CÍMEKKEL ÉS TÉMAVEZETŐKKEL

ASZTAL	CÍM	TÉMAVEZETŐ
1.	Mesterséges intelligencia a beszerzésben	Török Zoltán
2.	Mesterséges intelligencia - folyamatok	Bielek Gabriella
3.	MI nagyvállalati	Fekete Csongor
4.	MI beszerzési eszközök – MI toolok használata a beszerzési folyamat egyes lépéseiben	Pézsza Noémi
5.	MI beszerzési eszközök – támogató MI eszközök a beszerzés egyes részfolyamataiban	Gábrriel Tibor
6.	„Kattint vagy kattog?” – Digitalizáció a beszerzésben, ami tényleg működik	Ferencz Tünde
7.	„Nekik mindent szabad?” – Domináns és monopol beszállítók kezelése	Vilisics Ágnes
8.	„Nekik mindent szabad?” – Domináns és monopol beszállítók kezelése	Páhi-Pálinkás Kata
9.	Stratégiai beszállító kapcsolatok kiépítése változó környezetben, Vendor Menedzsment	Oláh Sándor
10.	Stratégiai beszállító kapcsolatok kiépítése változó környezetben, Vendor Menedzsment	Bacsó Ádám
11/1.*	<i>Újratervezés: beszerzési szervezet vezetése nehéz környezetben</i>	<i>Kerényi Gábor</i>
11/2.	Vezetés nehéz időkben – A beszerző mint business coach	Kanda Gábor és Soos Viktor
12.	ESG a beszerzésben: muszájból vagy szívből?	Fertetics Mandy
13.	Jövőálló beszerzési szervezet, hogyan építsünk és fejlesszünk beszerzői csapatot?	Szabóné Palotai Mónika és Gulyás János
14.	Jövőálló beszerzési szervezet, hogyan építsünk és fejlesszünk beszerzői csapatot?	Gréczi Milán
15.*	<i>Beszerzés branding – Szakmai önérvényesítés, beszerzés brandépítése, beszerzés házon belüli elismertsége</i>	<i>Hajós Edit</i>
16.*	<i>Beszerzés branding – Szakmai önérvényesítés, beszerzés brandépítése, beszerzés házon belüli elismertsége</i>	<i>Bárdos Noémi</i>

17.	Geopolitikai kockázatok kezelése beszerzőként (külpolitikai aspektusokkal). Global sourcing (Távol-Kelet, változó globális ellátási láncok)	Mázi-Szabó Éva
18.	2026: A beszerzés jövője és új szerepe	Kékesi-Palya Tímea
19.	2026: A beszerzés jövője és új szerepe	Kohuth Zorán

* Az online napon nem érintett téma