



A számadatok vállalatunkra, a Melinda Instalra vonatkoznak. A játékosok száma és személye változik ugyan, de a játékszabályok immár 1994 óta többnyire változatlanok. Ahogy a közkedvelt társasjátéknak, úgy ennek is van egy célja: minél optimálisabb készletszinttel minél magasabb kiszolgálási arányt elérni. És ahogy az eredeti változatnak, úgy ennek is van egy „bankárja”, aki kézben és szinten tartja a készletet. Ez pedig nem más, mint a készletgazda, aki nélkül nem lehet hatékony gazdálkodást folytatni. **Rădulescu Liviu-Gheorghe** több mint 15 éve vállalatunk alkalmazottja. Vele beszélgettünk.

Annak érdekében, hogy egy általános képet kaphassunk a te munkádról, először is azt kérdezném meg, hogy mi a készletgazdálkodás célja, miben vagy te, ennek a területnek a gazdájaként érdekelt?

Készletezés szempontjából az ideális az, hogy se túlkészlet, se hiánykészlet (belső szóhasználatlaltal „készletlyukadás”) ne legyen. Én készletgazdaként úgy látom, hogy egyfajta kapocs kell legyen a kereslettervező, a beszerzési osztály és az értékesítési osztály között: ezt a hármat kell összekötnöm, és ellenőriznem azt, hogy a tervek kellően nagyok-e az eladáshoz képest, az eladás igényeit a beszerzés ki tudja-e elégíteni megfelelő időben és megfelelő mennyiségben.

Ugyanakkor a belső készleteket is ellenőrzés alatt kell tartanom a 13 saját üzletünkben, melyek az ország különböző városaiban találhatóak. Ennek koordinálása is az én feladatom, és mivel már másfél évtizede dolgozom a Melinda Instalnál, ezért kevés az a folyamat, amit nem látok át, és nem vagyok érintett benne. Ezek a belső folyamatok néha finomításra szorulnak, így a mindennapi munka mellett még azokra is időt, energiát kell fordítanom.

A készletgazdálkodás alapja, hogy olyan árut és akkora mennyiségben kell raktározni, ami és amennyi a vásárló igényeinek kielégítéséhez szükséges. Így a vevő igényének felmérése a kereskedelmi folyamat első fázisa. Ennek értelmében neked készletgazdaként szakmai „szimbiózisban” kell élned a kereslettervezővel, akivel két hónapja beszélgettünk ugyanennek az internetes újságnak a hasábjain. Miből áll a ti szakmai kapcsolatotok?

A kereslettervező elsősorban történelmi adatok alapján építi fel a mennyiségi értékesítési tervet (PVC = plan de vânzare cantitativă). Ezt a tervet néhány érintett kollégával együtt heti rendszerességgel átbeszéljük. Mi készletgazdák segítséget tudunk nyújtani azáltal, hogy a heti PVC gyűlések alkalmával beleépítjük a jelent: a munkapontjainkon dolgozó értékesítő kollégáktól (eladóktól, ügynököktől) érkező információkat, hiszen ők hozzák az aktuális adatokat a piacról.

Ezek a munkatársak vagy a viszonteladókkal vagy direkt a végfelhasználókkal vannak kapcsolatban, így naprakészek a piaci információik, főként, ami az árakat illeti. Ezeket mi próbáljuk beépíteni a készletezési tervbe, ami tulajdonképpen egy input a beszerzési iroda számára, ugyanakkor az értékesítés is sokat kiolvashat belőle.

A kereslettervezőn kívül kik azok a kollégák, akikkel intenzíven kell tartanod a kapcsolatot?

Nagyjából mindenkivel. Minden üzletünkben van egy-két ember, akivel tartom a kapcsolatot a min-max készletszint beállítása miatt. A min-max készlet egy képzeletbeli sáv, amelybe egy üzlet készletének be kell inkadrálódnia, vagyis nem lehet a minimum alatt, sem pedig a maximum fölött.



