

Vasbolttól az ipar automatizált termelés ellátásáig

Fétis Kft.

Süle József, ügyvezető

Mátyás Melánia, HR generalista

2019.09.12.



**„Nem a legerősebb marad
életben, nem is a legokosabb,
hanem az, aki a legfogékonyabb
a változásokra.” – Charles
Darwin**

Minőségi ipari szerszám és szerszámgép forgalmazó KKV

2019. évi tervezett forgalmunk 3,5 Mrd Ft

Munkatársi létszámunk 75 fő

2017. év AON Legjobb Munkahely díj



Vasbolttól...

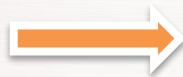


*...az ipar automatizált
termelés ellátásáig.*



HAGYOMÁNYOS

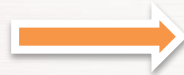
TERMÉK



MODERN

RENDSZERALAPÚ
SZOLGÁLTATÁS

GYORS EREDMÉNY



HOSSZÚTÁVÚ
PROJEKTEK

ELADÓ, ÉRTÉKESÍTŐ



SZAKMAI TANÁCSADÓ

„Megoldások egy rendszerben.”

Mi az a konkrét
rendszeralapú,
automatizált
szolgáltatás, amellyel
értéktöbbletet tudunk
nyújtani ipari vevőink
számára?

Hogyan válunk képessé
értékesítő céggént az
ipar 4.0 szerint működő
és fejlődő ipari termelő
vállalatok automatizált
termelés ellátásában
rész venni?



 **FETIS** THE BEST TOOL FOR YOU!

ISOFÓRUM XXVI. NMK

„Megoldások egy rendszerben.”

ERP rendszerbe integrálhatóság

Hatékony beszerzési és logisztikai folyamat

Online konszignációs raktár, készletoptimalizálás

10⁴ féle riport

0-24 h működés

Termékfelvételek nyomonkövethetősége

Termékfelvételi idő csökkenése



„Megoldások egy rendszerben.”

*Mi az a konkrét
rendszeralapú,
automatizált
szolgáltatás, amellyel
értéktöbbletet tudunk
nyújtani vevőink
számára?*

Hogyan *válunk
képesé értékesítő
céggé az ipar 4.0
szerint működő és
fejlődő ipari termelő
vállalatok automatizált
termelés ellátásában
részt venni?*

Veszély

Új kultúra

Irányító
csapat

Változásmenedzselés 8 lépése

Ne hagyd
abba!

Új vízió,
stratégia

Gyors
győzelmek

Felhatal -
mazás

Kommu -
nikáció

1. Alakíts ki veszélyérzetet!

Fétis

*„Védjük meg
bástyáinkat!”*

Vevő

*„A raktáros, aki
sohasem alszik és
nem felejt.”*

2. Hozz létre egy irányító csapatot!

Fétis



Vevő

*Felsővezetés
Irányító csapat tagjai
„Bajnok”*

3. Dolgozz ki egy új jövőképet és stratégiát!

Fétis

*2018-2020. évi
stratégia
Hard és soft elemek*

Vevő



4. Kommunikálj, hogy mások is megértsék és elfogadják!

Fétis

„Álljunk bele, ha kell!”

Vevő

*Vevőtalálkozó
Referenciák*

5. Hatalmazz fel másokat a cselekvésre!

Fétis

*Keretek
Támogatás
On the job*

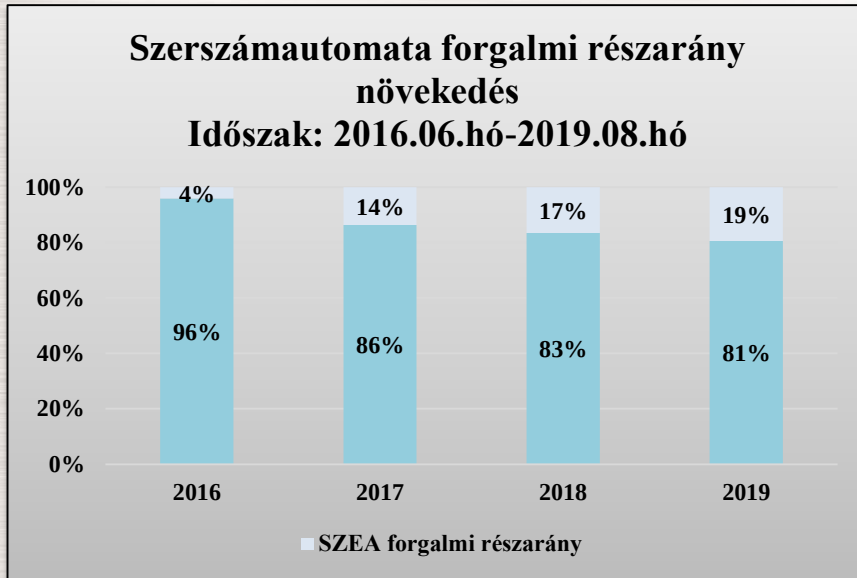
Vevő

*Képzés
Teszt
Valódi együttműködés*



6. Produkálj gyors győzelmeket!

Fétis



2016: 25 automata

2017: 60 automata

2018: 64 automata

2019. 08. hó: 85 automata

Vevő

Hitelesség



7. Ne hagyd abba!

Fétis

Képzés

Bővítés

Akvirálás

Innovációk

Vevő

Bővítés

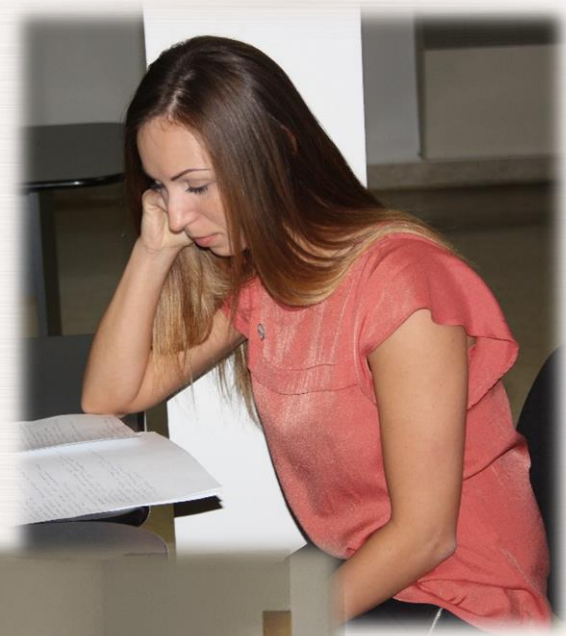
Innováció

8. Alakíts ki új kultúrát!

Fétis és Vevő

Szervezeti kultúra, üzleti
eredményesség szoros kapcsolata
Változás és ellenállás

Tanulságok 7+1



1. Felsővezetői elköteleződés.
2. Jövőkép és értékorientált szervezeti kultúraváltás.
3. Szervezetfejlesztés: hard és soft.
4. Hatásos kommunikáció és értelmi - érzelmi bevonás előzze meg a felhatalmazást.
5. Részletes tervezés helyett rugalmas, agilis működés, irányvonalak meghatározása.
6. Pozitív gondolkodás: tanulás a jó gyakorlatokból.
7. Stratégiai HR gondolkodás.

+1. „Álljunk bele, ha kell!”





 **FETIS** THE BEST TOOL FOR YOU!

ISOFÓRUM XXVI. NMK