

Tartalmi kivonat

Demand monitor, avagy eszköz a vevői igények kezelésére

Pernyész Zoltán (U143D2)

Ellátásilánc-menedzsment, Mesterképzés, Levelező tagozat

MATE ECONOMY

Belső témavezető: Dr. Mészáros Kornélia; Egyetemi adjunktus; MATE Agrárlogisztika, Kereskedelem és Marketing Tanszék

Vizsgált vállalatom fő profilja az autóhangszóró és mikrofon, valamint további telephelyeinken autóiipari rádiósrendszerek gyártása és forgalmazása. Vevőköre rendkívül széles palettán mozog, mindennapi tevékenységem alá a Stellantis-csoport (Maserati, Ferrari, Alfa Romeo, Fiat), a McLaren, a Hyundai-KIA csoport, illetve a brandjük alá sorolandó Tier 1-es beszállítók tartoznak. Alkalmazotti feladatkörömet tekintve kapcsolatot képezek a Beszerzési-, a Gyártástervezési-, a Kiszállítási Osztály, illetve a Vevő között, feladatunk a gyártott/gyártandó termékek szállításra történő vevők közötti allokálása és ütemezése, igényalapú várható hiányok szemléltetése, esetlegesen felmerülő reptetési költségek egyeztetése és jóváhagyatása. Dolgozatom szakirodalmi áttekintése során kívánom bemutatni az autó és az autóiipar fejlődéstörténetét, miként jutott el a világ a gőzgépektől egészen az elektromos autózásig, továbbá ismertetni az elmúlt évek autóiiparra és az ellátásiláncok összes résztvevőjére hatást gyakorló eseményeket, következményi megjelenéseit. Vizsgálati, elemzési feladatom során szeretnék átfogó képet adni az általam kezelt Stellantis-csoport megrendelési módszerének árnyoldalairól, a vizsgált vállalat egyes osztályai számára általuk okozott nehézségekről. Kimutatásaimmal ez előzetes várakozásokat felülmúlva igyekszem bemutatni, hogy az benzin- és dízelhajtású Alfa Romeo Giulia és Stelvio programok a rossz előrejelzési módszerének köszönhetően a vállalatot nyereségi deficit értékben fosztotta meg, a szerződött hajóztatási beszerzés tranzit idejének hosszúsága okán szükségeltetik a tolerancia riport munkafolyamatokba történő implementálása. Az elektromos autó iparának visszaesése a gyáregység számára mekkora obszolit értéket generált, melynek értékesítésére az OEM gyár a forgalmazott termékek igénybevételével hibrid hajtású járművek gyártására áll át. Az üzletkötői (Sales) előrejelzések korrekciós szempontból az elemzés során igyekszem

kimutatni, hogy a projektek felfutási időszakában határozottan pontosak, azonban szériagyártási korrekcióhoz feltöltésük alaposabb átvizsgálást igényel.

Pozícióm mindennapi tevékenységéből fakadó, problémamegoldásra koncentráló mivoltából kilépve, mélyebb és alaposabb betekintést kívánok kapni a háttérben álló problémahalmaz valódi okára, ezáltal biztosítva engem diplomamunkám és hétköznapi tevékenységem elvégzett alaposágáról.