

Magyar- Agrár és Élettudományi Egyetem

Károly Róbert Campus

Gazdaságtudományi intézet



ZÁRÓDOLGOZAT ÖSSZEFOGLALÓ

A SCHNEIDER ELECTRIC HUNGÁRIA ZRT., A PRODAX GYÁREGYSÉG BEMUTATÁSA

Készítette:

Szecskő Szintia

KGZ58K

Gazdálkodási és menedzsment felsőoktatási szakképzési szak

Dr. Réthy István

egyetemi docens

Gyöngyös

2023

A felsőoktatási szakképzésem gyakorlati helye a Schneider Electric Hungária Villamossági Zrt. A Schneider egy francia multinacionális vállalat, melynek székhelye Ruell-Malmaisonban, Franciaországban található. 1836-ban alapította a Schneider Electric-et Eugène Schneider, napjainkra, akkorára nőtt a vállalkozás, hogy mára már csaknem 170 000 embert foglalkoztat világszerte. Az anyavállalat egy nyilvánosan működő részvénytársaság, melynek árbevétele 27,3 milliárd euró.

A magyar lokáció székhelye Budapesten a Váci utcában található, telephelyekkel pedig, Zalaegerszegen, Kunszentmiklóson és Gyöngyösön (*Prodax gyár*) rendelkezik, valamint található egy nagy logisztikai és elosztóközpont Szigetszentmiklóson is. A legújabb magyarországi telephely Dunavetsén lesz, mellyel több, mint 500 munkahelyet teremtenek.

A Schneider, gyöngyösi telephelyű, Prodax irodájában 2022 augusztusa óta gyakornok vagyok. 2023.01.04.-től kezdve értékesítési koordinátori tevékenységet látok el. A Schneider értékesítési irodájában országokra lebontva érkeznek a koordinátorokhoz a megrendelések, én jelenleg 4 országot kezelek: Dánia, Németország, Izrael és az Indiai térségből érkező megrendelések érkeznek hozzám. A szervezeti struktúrába ezáltal nagyszerűen belezokoltok, széles képet kapok a multinacionális vállalatok valós és optimális működéséről is.

A Prodax gyár hozzávetőlegesen 150 foglalkoztatottal rendelkezik, melynek kb. 80%-a saját dolgozó, és kb. 20%-át bérelt munkaerő teszi ki. Kettő, illetve szükség esetén három műszakos munkarendben dolgoznak a termelésben és a kiszállítási területen tevékenykedő munkatársaink. Gyáregységünk 1992-ben kezdte működését, ekkor még Prodax néven, kapcsolók és konnektorok gyártásával foglalkoztak. Szabadalmazott terméke, mely megismertette a céget a világgal, egy olyan konnektor fejlesztése, mely gombnyomásra kilöki a konnektorból a vezetékét. A sikeres vállalkozásra hamar felfigyelt a Schneider Electric vállalatcsoport, így 2001-ben megvásárolta a Prodax gyárat. A következő évek folyamán arculatváltáson esett át a cég, s ekkor kezdték el a kapcsolók gyártását áthelyezni Lengyelországba, illetve felkészíteni a gyárat az új termékek gyártására, melyek az elektromos áramvezető sínrendszer elemei. 2008-ban készült el az első áramvezető sín, s ekkor kezdődött az új termék sorozatgyártása is.

A gyöngyösi gyárban számottevően a nagyfeszültségű áramvezető síneket, a „canalis”-okat, az „interface”-eket és az ezek összeszereléséhez szükséges elemeket veszik gyártás alá, melyeknél a projektek elsőbbséget élveznek. A kiemelt partnerek, mint például Franciaország vagy Németország projektjei pedig gyakran még ezen felül is prioritizálva vannak.

Munkám során a különböző országokban tartózkodó szintén a Schneider vállalatokban dolgozó beszerző kollégákkal és a késztermékeket értékesítő mérnökökkel kommunikálunk. A közvetítési nyelv minden esetben az angol. A megrendeléseket nem közvetlenül a végfelhasználóknak értékesítjük, B2B típusú értékesítésről van szó, mely 2 vállalat között zajlik, de a kiszállítások történhetnek a végfelhasználó címére is, vagy adott esetekben az országok saját gyűjtő raktárába történik a kiszállítás.

A feladatköröm egyik fő feladata a megrendelések fogadása és a megrendelés minden számottevő lépésének követése, egészen a partner által kért helyen való lerakodásig. A vevőim folyamatos tájékoztatására nagy hangsúlyt kell fektetsek, ahhoz, hogy pontos képet tudjak nekik mutatni rengeteget használom az SAP vállalatirányítási rendszert, amely a termelés megtervezett mennyiségét és ütemezését a vállalat minden termékére nézve meghatározza. A partnereim módosításait és kéréseit kezelem, a lehető leghamarabb igyekszek eleget tenni a beérkezett igénynek, priorizálnom kell a kérések fontosságát, a vevők érdekét szem előtt tartva. A kiszállítások megszerveztetése és az ezekhez szükséges dokumentumok elkészítése, hitelesítettése és a kimenő fuvarokról történő információszolgáltatás is elengedhetetlen része a mindennapjaimnak. Szállítólevelet, csomaglistát készíteni és számlát küldeni a partnernek, a terméke szállítási módjához igazítottan (közúti, légi vagy tengeri lehet). A szükséges riportok napi szinten történő kezelése, e-mailben történő továbbítása az illetékes kollégáknak is a feladataim közé tartozik.

A másik fontos rendszer, ami rengeteget segíti a munkánkat az MRP szükséglettervezési rendszer, a program az anyagjegyzék igénybevételével a termelési vezérprogramban szereplő végtermékeket részekre bontja, ezután megadja minden egyes összetevő szükséges mennyiségét, majd ezt összehasonlítja a meglévő készlettel, s így megállapítja, hogy mennyit szükséges gyártani vagy beszerezni az adott termékből.

Versenyelőnünk alapköve, hogy sok versenytárssal ellentétben a Prodax gyárában nem csak a standard méretekkel, színekkel és adottságokkal rendelkező termékeket gyártjuk és forgalmazzuk, hanem igény szerint egyedi, speciális igényeknek megfelelő termékeket is megvalósítunk. Másrészt a piacon való helyünk bebiztosításában nagy szerepet játszik az a különálló mérnökcsapat, akik a termékek szakadatlan fejlesztésén dolgoznak. Mivel az elektronikai ipar (és az épületgépészet is) nagyon dinamikusan fejlődő iparág, ezért a folyamatos fejlődés elengedhetetlen.

A Prodax termelés típusa vegyes. Vannak olyan termékeink, melyek gyártósorról kerülnek ki, vannak, amelyek kézzel kerülnek összeszerelésre különféle munkaállomásokon, illetve ezen

folyamatok kombinációja a leggyakoribb, mert a termékeinket általában egyedi méretben rendelik a partnereink, mely a vállalat legfőbb sikertényezője.

A karcsú termelés meghatározza azokat a tevékenységeket, melyek szükségesek az értéknöveléshez, és azokat, amelyek kevésbé számottevőek, nem a vállalat szemszögéből, hanem a végfelhasználó igényeit tekintve. Fel kell ismerni minden veszteséggel járó tevékenységet, ezután ezeket mi hamarabb el kell hagyni. Az összes olyan tevékenységet, amelyek képesek az értékteremtésre, azokat zavartalanul végezni kell. Csak azt gyártjuk, amire beérkezett „éppen időben” a fogyasztói megrendelés. Meg kell lennie teljes pontossággal a stratégiáknak, költségeknek és információknak. A versenybéli előnyt az ellátási lánc összességére kell érteni, nem a vállalkozásra. A karcsú értékfolyam elve átalakítja a modern vállalatvezetést. Ahhoz, hogy a vállalat jól működjön az éppen időben elv, a teljeskörű minőségmenedzsment, az egyenletes és rugalmas termelés, a készlet nélküli termelés és az áttekinthető termelésbéli rend elve is meg kell valósuljon valamilyen formában, de mindenképpen törekedni kell, ezen iránymutatók megvalósulására.

A legfőbb erősségek közé tartoznak, különleges versenyképesség, megfelelő pénzügyi erőforrások, versenyképes szakértelem, a fejlett technológia és innovációs képességek, a legfőbb gyengeségként a humán erőforrás problémáját emelném ki, mert a Prodax gyárában legalább közepesen erős fizikai munkát kell végeznie a dolgozóknak, ezért (bár a felvett munkaerő száma meglehetősen magas) nehéz ezt a fajta munkát tartósan megfélően végezni és nehéz tartós munkaerőállományt kiépíteni.

A számviteli mutatószámok remélhetőleg a lezárt 2022-es és a megkezdett 2023-as üzleti év végére a vállalkozás szempontjából kedvező irányba mozdulnak minden vizsgált szám esetében, hiszen a hóvégi elemzéssel zajló konzultációkon én is részt veszek és az akkor vizsgált mutatószámok minden korábbi évet fölülmúlnak. A 2022-es évbe a célul kitűzött számokat, a Prodax gyár, már szeptember-október hónap magasságában elérte, reméljük az idei év is hasonlóan eredményes lesz, egyelőre a tavalyi évhez képest jobban indítottunk legyártott km tekintetében.

A csőd helyzete szerencsére messze elkerüli a vállalatot, mert bár önállóan is jól teljesít a Prodax, de a Schneider vállalatai minden helyzetben, minden évben pénzügyileg kiegyenlítik egymást, így egy gyengébbre sikerült időszakban sem kell aggódni a munkahelyünk elvesztésén.

A készletek növekvése, jól mutatja a piacon uralkodó kiszámíthatatlan helyzetet, ami ellen, a vállalatok a készletek felhalmozásával tudnak védekezni, ez egy kényszermegoldás, ami a folyamatos termeléshez elengedhetetlen, egy szükséges rossz. Egy másik negatívum az idegen tőke arányának növekedése, a saját tőke rovására, mely nem előnyös egy vállalkozás szempontjából, hiszen annál biztosabb lábakon áll egy vállalkozás minél nagyobb a saját tőke aránya. A vevőkkel szembeni követelések növekedése pedig jól bizonyítja, hogy a vevők sokat rendelnek a vállalkozástól és egyre növekednek az igények, melyeket a vállalkozás (a növekvő igényeknek köszönhetően sajnos csak egyre hosszabb gyártási idővel, de) megfelelően ki tud elégíteni.

Szerencsésnek gondolom magam, hogy pályafutásom első és remélhetőleg hosszútávú állomása a versenyszférában elhelyezkedő és egy igazán egyedülálló gyár körül forog. Hatalmas mennyiségű és kiváló minőségű, az ellátási lánc működése mellett, egy egész gyár felépítésére irányuló tapasztalatot szerzek és szereztem a gyakorlatom ideje alatt.