

Magyar- Agrár és Élettudományi Egyetem

Károly Róbert Campus

JÁSZ-ABLAK KFT
ZÁRÓDOLGOZAT

IMRE BRIGITTA

FKARQZ

Kereskedelem és Marketing (logisztika) felsőoktatási szakképzési szak

Dr. habil. Hágen István Zsombor
egyetemi docens

Gyöngyös, 2023

Tartalomjegyzék:

1. BEVEZETÉS	2
2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS	4
3. A JÁSZ-ABLAK KFT BEMUTATÁSA.....	7
3.1. A Kft. főbb jellemzői.....	7
3.2 Termékeik.....	7
3.3 Szolgáltatások.....	8
4. A KFT. NEMZETGAZDASÁGBAN ELFOGLALT HELYE	9
5. SZERVEZETI FELÉPÍTÉS.....	11
6. TERMELÉSI TERV	13
6.1 Géppark	13
6.2 Középtávú fejlesztési elképzelések	13
6.3 Korábbi fejlesztések	14
6.4 Fejlesztési javaslatok	14
7. MŰKÖDÉSI TERV	15
7.1 Szervezet folyamatai.....	15
7.2 Termelés, szolgáltatás folyamata.....	16
8. KOCKÁZATELEMZÉS (SWOT-ANALÍZIS).....	18
8.1. Belső tényezők.....	18
8.2. Külső tényezők	19
9. SZAKMAI BESZÁMOLÓ	20
10. KÖVETKEZTETÉSEIM JAVASLATAIM	23
11. ÖSSZEFOGLALÓ.....	24
SZAKIRODALMI FORRÁS.....	26
ÁBRÁK JEGYZÉKE.....	27
TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE.....	27

1. BEVEZETÉS

Zárodolgozatomat a jászberényi székhelyű Jász-Ablak Kft-ről készítem. Dolgozatom első részében bemutatom a Kft. főbb jellemzőit, a nemzetgazdaságban elfoglalt helyét.

A második fejezetben a Kft szervezeti felépítését vizsgálom meg. Ezután a cég korábbi, illetve középtávú fejlesztéseit fogom megnézni. Működési tervét áttekintve két csoportra bontottam folyamatait melyek a szervezet és a termelés, szolgáltatás. Ebben a fejezetben még a kockázatelemzést is megtekintem.

A harmadik részben, azaz a szakmai beszámolóban részletezem a munkám során elvégzendő napi feladataimat.

A dolgozat elkészítését megelőzően tanulmányozom a témához szorosan kapcsolódó szakirodalmat, a kapcsolódó jogszabályokat, összegyűjtöm a beszámolók adatait és a nemzetgazdasági ágra vonatkozó információkat is. A téma feldolgozása során egyszerű statisztikai módszereket alkalmazom (táblázatok, ábrák készítése, egyszerű viszonyszámok számítása).

A Jász-Ablak Kft egy helyi családi vállalkozás melynek a célja, hogy az építőipari piacon nagyobb szegmens ki tudjon szolgálni. Tevékenysége 2003-ban kezdődött és azóta is folyamatosan növekvő bevétellel termel. Kezdetben még csak belföldi értékesítéssel foglalkozott majd az évek során kiterjesztette külföldre is értékesítését. Kezdetben Lantos István és neje Lantos Istvánné volt a Kft tulajdonosa és vezetője is egyben mostanra még Lantos Anikó illetve Tóthné Lantos Mónika bekerült a vezetők közé.

A cég fő profilja a műanyag termékek gyártása. A nyílászáró piacon nagy előnnyel rendelkezik mivel ezeket a termékeket gyártáson kívül még eladásra is kínálja. Rendelkezik raktárkészlettel a gyakran előforduló méretű termékekből melynek előnye a még gyorsabb vevő kiszolgálás. Mivel a Kft nem csak termékértékesítéssel, hanem szolgáltatásnyújtással is foglalkozik így a felméréstől a beépítésig a teljes folyamatban részt tud venni. Ez a többi céghez képest azért jelent előnyt, mert nem szükséges több vállalkozót keresni egy nyílászáró csere miatt ezzel megkönnyítve a fogyasztók kiszolgálását.

Emberi erőforrásait tekintve a cég 2021-ban 30 fő fizikai alkalmazottak és 12 fő szellemi munkást foglalkoztat. Bevételeit tekintve évről-évre növekvő tendenciát mutat. 2017-ben fejlesztési hitellel élt a vállalkozás melyet 2020-ra ki is fizetett tehát anyagi problémái nincsenek.

A covid-19 járvány a céget számottevően nem befolyásolta így a járvány idején is megbírta tartani stabilitását.

2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS

„A korlátolt felelősségű társaság olyan gazdasági társaság, amely előre meghatározott összegű törzsbetétekből álló törzstőkével alakul, és amelynél a tag kötelezettsége a társasággal szemben csak törzsbetétjének szolgáltatására és a társasági szerződésben megállapított egyéb vagyoni értékű szolgáltatására terjed ki. A társaság kötelezettségeiért – a törvényben meghatározott kivétellel – a tag nem felel.”

2013. évi V. törvény (Polgári Törvénykönyv) 3:159§

„A marketing a vállalatok kínálatának alapegységeit „terméknek” nevezi. Jóllehet a termék kifejezés valamiféle fizikai megjelenést sejtet, a termék fogalmát mégsem csak a fizikailag megjelenő javakra, hanem a szolgáltatásokra is értelmezzük. Termék mindaz, amit a piacon felkínálnak, ami szükségleteket elégít ki, és csere tárgya lehet. A vállalati kínálat minden eleme magában foglal fizikai (tapintható) és nem fizikai (nem tapintható) részeket. A fizikai és nem fizikai részek aránya természetesen termékenként más és más. Azokat a termékeket, amelyeknél a nem fizikai összetevők meghaladják a fizikaiakat, szolgáltatásoknak nevezzük. Az átmenet a fizikai termék és a szolgáltatások között nem éles: sokkal inkább egyfajta kontinuumról beszélhetünk. A fizikai termékek és a szolgáltatások közötti különbségtétel azért fontos a vállalat számára, mert a kínálatot támogató hatékony marketingtevékenység komoly mértékben eltérhet a fizikai termékek, illetve a szolgáltatások esetében.”

Reketye Gábor (2016):Marketing a magyar kisvállalatoknak (Budapest: Akadémiai Kiadó)

„A szolgáltatások definíciói közül átfogó jellegéből adódóan legjobbnak a tevékenységi oldalról közelítő meghatározást tartjuk. Eszerint a szolgáltatás olyan tevékenységek eredménye, amelyek lehetővé teszik valamely személy, tárgy vagy ismeret – esetleg folyamat – állapotának fenntartását (helyreállítását), továbbítását, tárolását, továbbá kiegészítését, fejlesztését, átalakítását anélkül, hogy annak alapvető jellege megváltozna. A szolgáltatás eredménye általában nem készletezhető, s a tevékenység eredményeként anyagi-tárgyi testet öltő új termék nem jön létre, hanem közvetlenül elégíti ki a társadalom tagjainak személyes vagy a társadalom egészének közös szükségleteit, továbbá a termelés igényeit.”

Papp Ilona (szerk.) (2017):Szolgáltatási menedzsment (Budapest: Akadémiai Kiadó)

„A termelési terv feladata, hogy biztosítsa az értékesítési tervben megfogalmazott célokhoz szükséges termékek és szolgáltatások előállítását, illetve nyújtását a termelési kapacitások gazdaságos kihasználását, a stratégiában előírányzott minőségi- és költségparaméterek betartását. Az értékesítési és a termelési tervben előírányzott feladatok meghatározzák a fejlesztési és az erőforrás-szükségleteket. Ide tartoznak a termék- és

technológia-fejlesztési feladatokat, a kapacitások szükséges fejlesztésének meghatározása, az anyagok, a termelésközi készletek és a késztermékek szintjének előirányzása, valamint a munkaerő-szükséglet tervezése.”

Balaton Károly–Tari Ernő (szerk.) (2016):Stratégiai és üzleti tervezés(Budapest: Akadémiai Kiadó)

A termeléstervezés a legfelső szintű vezetés feladata az üzleti irányítás egyik legfőbb eszköze. Különböző vállalatoknál eltérő az üzleti terv részletessége. Van, ahol negyedévre tervezett van, ahol havi bontásban szerepel a főbb termelési kapacitások tervezett gyakorisága. A termelési terv lényegében megegyezést jelent a marketing, a gyártás és a pénzügy között arról, hogy mit kellene termelni és kínálni a fogyasztónak. Tartalmazza a termelés vagy szolgáltatás folyamatait illetve a szervezet folyamatait. A szervezet folyamatit tekintve az alapanyag beszerzéstől az elkészült termékig végbe menő felépítést mutatja be. A termelés vagy szolgáltatás rész pedig leírást ad a technológiai folyamatokról.

„A működési tervfejezet célja annak bemutatása, hogy milyen folyamatok és erőforrások felhasználása révén kívánja a vállalat megvalósítani üzleti ötletét, a fogyasztók számára értéket képviselő termékek előállítását és/vagy szolgáltatások nyújtását.”

Deutsch Nikolett–Jelen Tibor (2019):Üzleti és projekttervezés (Budapest: Akadémiai Kiadó)

„A makro- és mikrokörnyezeti tényezők felmérése nem nélkülözheti a SWOT-elemzést. A szervezet erősségeinek, gyengeségeinek, lehetőségeinek és a veszélyeknek a felmérése történhet egy területre vonatkozóan, de ezen belül az adott szervezet is elkészítheti saját SWOT-elemzését. Az ágazati elemzés kiindulópontként szolgálhat, de egy konkrét szervezet számára nem adhat recepteket a megfelelő marketingstratégiák kidolgozásához. Az adott környezeti feltételrendszer átszabhatja az ágazati elveket, és a saját erőforrások is hatással vannak a lehetőségekre.”

Hetesi Erzsébet–Veres Zoltán (2016): Nonbusiness marketing (Budapest: Akadémiai Kiadó.)

A lehetőséget veszélyek gyengeségek és erősségek elemzése régi jól bevált módszer a profit orientált szervezeteknél. Külső környezeti tényezők vizsgálata során a makro-és mikrokörnyezet felmérése kellő adatbázissal szolgálhat részünkre. A belső környezeti elemzés választ adhat arra, hogy miben vagyunk jók vagy jobbak versenytársainknál. Ezen felül információt nyújt arról is, hogy mi az, amire vigyáznunk kell a stratégiánk kialakítása során. A SWOT-elemzés segítségünkre lehet, hogy jövőbeni stratégiánkat a lehetőségeinkhez illetve belső kapacitásunkhoz tudjuk igazítani.

Szűkebb ágazaton belül érdemes felmérni, hogy mi várható a piacon a jövőt tekintve illetve milyen a szerkezete. Kik és hányan tartózkodnak itt mennyire koncentrált vagy

különálló a piaci szegmens. Milyenek a belépési illetve a kilépési korlátok esetlegesen várhatóak a piacra új versenytársak megjelenése.

A versenytársak a marketingfolyamat résztvevőinek csoportjába tartoznak. Értelmezését tekintve szűkebb értelemben azok a versenytársak, akik ugyanazt a terméket vagy szolgáltatást kínálják a piacon, mint a mi vállalatunk. Tágabb értelmezésben pedig minden fogyasztási cikket gyártó vállalat versenyez a vásárlási döntést hozó személyek kegyeiért.

A versenytársak azonosítása után meg kell ismernünk azok céljait, stratégiáit, erős és gyenge pontjai, valamint döntenünk kell arról, hogy milyen védekezési vagy támadási stratégiákat alkalmazunk velük szemben. A vállalatoknak nagyon különböző céljai lehetnek. Cselekvéseikből következtethetünk, hogy valaki nagyobb piaci részesedést szeretne elérni vagy profitmaximálásra törekszik, de még azt is meg tudjuk figyelni, ha valamelyik a piaci termékminőségére vagy éppen a túlérésre pályázik.

3. A JÁSZ-ABLAK KFT BEMUTATÁSA

3.1. A Kft. főbb jellemzői

A vállalatot 2003-ban alapította Lantos István (75%-kal) és felesége Lantos Istvánné (25%-kal), székhelye Jászberényben található. A cég formája korlátolt felelősségű társaság, amely előre meghatározott összegű törzsbetétekből álló törzstőkével alakul, és amelynél a tag kötelezettsége a társasággal szemben csak törzsbetétjének szolgáltatására és a társasági szerződésben megállapított egyéb vagyoni értékű szolgáltatására terjed ki.

A társaság tevékenységi köre épületasztalos-ipari termékek gyártása.

Ebbe a szakágazatba tartozik:

- ajtó, ablak, redőny, zsalu és kereteik gyártása, fémszerelvényekkel (mint pl.
- sarokvas, zár) ellátva, vagy anélkül,
- az elsődlegesen építőipari felhasználásra szánt fatermékek gyártása: gerenda,
- szarufa, tetőgerenda,
- a ragasztóanyaggal rétegelt és fémszerelvényekkel összeillesztett előre gyártott fa tetőszerkezet,
- lépcső, korlát gyártása,
- fa gyöngyléc, díszített domború lécz, párkányléc, zsindely gyártása,
- az előre gyártott épületek és épületelemek gyártása döntően fából, pl. szauna
- az áthelyezhető (mobil) ház, lakás gyártása,
- a fa térhatároló elem (pl. kabin, fülke) gyártása (kivéve: a nem rögzített, szabadon álló térhatárolót).

(http://www.ksh.hu/apps/vb.teaor08_pkg.show_teaor_tart?teaor_kod=1623 (2023.03.01))

A vállalkozás székhelye Jászberény Csákány utca 1 szám alatt található ezen felül rendelkezik még egy telephellyel mely ugyanúgy Jászberényben található viszont az a főút mentén a Kossuth Lajos út 65 szám alatt van.

3.2 Termékeik

- műanyag nyílászárók: ablakok és erkélyajtók, bejárati ajtók
- árnyékolástechnikai termékek: redőnyök, reluxák, szalagfüggönyök, szúnyoghálók
- egyéb termékek: párkány, takaróléc, résszellőző

Ezen termékek közül a vállalat teljes egészében a műanyag nyílászárókat gyártja míg többi termékeit beszerzéssel értékesíti ügyfelei részére.

3.3 Szolgáltatások

- felmérés, egyeztetés, igények megbeszélése
- beépítés
- kiszállítás

A Kft nem csak a termékek gyártásával, hanem szolgáltatásnyújtással is foglalkozik.

Nagy hangsúlyt fektet a nyílászárók beépítésének pontos és precíz kivitelezésére is. Természetesen az elkészült termékek vevői igény szerint kiszállítással is rendelhetők melyet a cég saját gépparkja segítségével old meg. Ezzel a versenytársakhoz képest még hatékonyabb verseny helyzetbe kerülve.

A felmérés folyamatában a vállalat szakemberei a helyszínen meghatározzák a pontos méreteket, illetve egyeztetik a megrendelővel a további kérdéseket. Ilyen egyeztetés a nyílászáró színe, nyitás iránya, kiegészítő termékek szükséglete. Ezen felül ebben a szakaszban kell meghatározni, hogy az ügyfél a beépítésre és kiszállításra is igényt tart, vagy csak a megrendelt termékekre. A kiszállítás és beépítés az közel azonos időben zajlik. Az elkészült termék leszállítása után a megrendelővel egyeztetve meghatározásra kerül a beépítés dátuma. Általában a kiszállítás után pár nappal a megrendelt termék a helyére kerül.

A vállalkozás azért ajánlja, hogy a teljes folyamatban részt vehessen mivel így tudja a leginkább szavatolni a jövőbeli gondok kezelését. Ilyen probléma lehet, ha nem a megfelelő szakember szereli be a nyílászárót és az később párosodni kezd. Sajnos ezzel a cég sokszor találkozott a mindennapokban. Segítséget nem tud nyújtani, ha nem a saját szakembereink építették be, mert garanciális javításban csak az általunk beszerelt nyílászárókra érvényes. Az is gyakori hiba, hogy a vásárló saját magának leméri, a méreteket meghatározza a nyitás irányát. Majd mikor az elkészült terméket átveszi, döbben rá, hogy nem volt pontos a méret meghatározása, illetve az irányokat sem megfelelően határozta meg.

4. A KFT. NEMZETGAZDASÁGBAN ELFOGLALT HELYE

Versenytársakat tekintve a Jász-Ablak Kft-nek elég sok konkurens cége található. Az első az Aranyablak Kft mely Jászberényben található. Megyei szintet tekintve Jászárokszálláson a Zentai Ablak Kft, Szarvas-Ablak míg Heves megyében a Heves-Therm Kft, Silver-Ablak Kft illetve a Berg System Kft.

Ezekkel szemben hatalmas előnyt jelent, hogy a Jász-Ablak Kft nem csak a nyílászáró forgalmazásával foglalkozik, hanem saját üzemében gyártja ezeket a termékeket. Ennek legnagyobb előnye, hogy gyorsabban tudja az ügyfeleit kiszolgálni mivel még az egyedi méret gyártása is kevesebb időt vesz, igénybe mintha egy forgalmazó cégen keresztül készül el a nyílászáró. Ezen felül még az is hatalmas fölényhez juttatja, hogy míg a forgalmazó cég az ügyfeleinek nem beszerzési áron értékesíti a termékeket, hanem bizonyos nyereséget is állapít meg a vállalat ezzel szemben alacsonyabban tudja termékeit kínálni.

A Jász- Ablak Kft. piaci részesedését vizsgálva (1. táblázat) megállapítható, hogy a 2018-2021-es főtevékenysége alapján ágazati, alágazati és szakágazati bontásban figyelemre méltóan nem változott.

1. táblázat Jász-Ablak Kft piaci részesedése országosan (%)

Ágazat	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1623 Épületasztalos-ipari termék gyártása	0,72	0,67	0,77	0,58				
22 Gumi-, műanyag termék gyártása					0,05	0,04	0,03	0,05
222 Műanyag termék gyártása					0,66	0,06	0,06	0,07
2223 Műanyag építőanyag gyártása					0,77	0,73	0,75	0,72

Forrás: opten_cegelemzes_1609007387[661].pdf

Bár a piacra új versenytársak léptek be, a Jász- Ablak Kft. megtartotta versenyképességét és nem csökkent a piaci befolyása.

A 2. táblázat a vállalkozás megyei részesedését mutatja be. A cég piaci részesedése összességében megyei viszonylatban is stabilnak tekinthető a 2018-2021-es években. Azonban a műanyag építőanyag gyártása visszaesést mutat 2021-re. Ennek talán oka lehet a covid-19

hatása, mely alatt sokan elvesztették munkahelyüket, így nem a nyílászárók cseréjét helyezték prioritásba.

2. táblázat: A Jász- Ablak Kft. piaci részesedése a székhely szerinti megyében (%)

Ágazat	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1623 Épületasztalos-ipari termék gyártása	26,95	22,55	31,86	29,88				
22 Gumi-, műanyag termék gyártása					2,29	2,21	2,08	2,27
222 Műanyag termék gyártása					2,34	2,25	2,12	2,32
2223 Műanyag építőanyag gyártása					9,69	9,73	10,46	8,94

Forrás: opten_cegelemzes_1609007387[661].pdf

3. táblázat-Általános gazdasági adatok

Mutató	2019	2020	2021
Átlagos statisztikai állományi létszám	45	44	42
Exporttevékenység éves árbevétele (e Ft-ban)	15 046	10 597	12 733
Magyarországra irányuló értékesítés árbevétele (e Ftban)	1 123 590	1 139 007	1 312 065
Mérlegfőösszeg (e Ft-ban)	346 580	362 589	484 374

Forrás: saját szerkesztés

A vállalkozás pénzügyi helyzete dinamikusnak mondható a folyamatosan növekvő mérlegfőösszeg is ezt mutatja, hiába csökken a foglalkoztattak száma. Mérlegfőösszege 2019-ről 2020-ra 4,6%-ot nőtt majd 2021-re 33,58 %-os emelkedés látható. Értékesítését tekintve elsősorban Magyarországra irányul folyamatos növekedés mellett. 2019-ről 2021-re 39,76%-os növekedés látható az árbevétel alapján. A külföldi értékesítést tekintve 2019-ben volt a legmagasabb viszont 2020-ban a legalacsonyabb a 3 év értékét vizsgálva ez stagnáló adat.

5. SZERVEZETI FELÉPÍTÉS

1. ábra Szervezet felépítés



Forrás: Saját szerkesztés

A vállalat felépítését tekintve a hierarchia rendszer legfelső szintén a tulajdonos áll, azaz Lantos István. Felesége a mindennapi döntésekbe lényegében nem vesz részt.

A cég rendelkezik még két vezetővel az egyik az irodavezető ő a szellemi alkalmazottakat a másik személy az üzemvezető ő pedig a fizikai alkalmazottakért felelős. A mindennapi döntésekben illetve folyamatokban ők vesznek aktívan részt. A tulajdonost a felmerülő hibákról észre vételekről és tapasztalatokról nekik kell tájékoztatni és megbeszélés alapján hoznak a problémák kezelésére döntéseket.

A vállalat toborzási folyamatának első lépésében megfogalmazódik a hirdetés szövege miszerint milyen alkalmazottat szeretnénk milyen elvárásokkal. Miután ez sikeresen feladásra kerül különböző területeken, mint a facebook, újság, rádióhirdetés. A jelentkezők attól függően, hogy milyen területre jelentkeznek, tudják önéletrajzaikat eljuttatni a vezetőknek.

Akik szellemi munkára jelentkeznek, ők első körben e-mailbe elküldik, önéletrajzukat azt megvizsgálva lesznek behívva személyes elbeszélgetésre. Sikeres felvétel esetén a munkavállaló és munkáltató között először egy 3 hónapos próbaidő kerül meghatározásra.

Ezzel szemben a fizikai munkások toborzásánál a hirdetésre jelentkezők személyes megjelenés útján hozzák be önéletrajzukat, ahol egy beszélgetés keretében történik a kiválasztás. Nagyon fontos szempont, hogy a jelentkező jó fizikai állapottal, illetve megfelelő egészséggel rendelkezzen, mivel ezeket a szerkezeteket sokszor kézi erővel kell mozgatni így nem mindenki felel meg ennek az elvárásnak. Amennyiben a jelentkező felvétel nyert a cég 3 hónap próbaidőt köt ki ebben az esetben is ahol az esetek 90%-ában eldől, hogy megfelelő-e a

munkavégzésre illetve hogy a munkakört képes-e folytatni. Sok esetben előfordul, hogy különböző munkaterületen cserélődnek az emberek, mert nem mindenkinek esik, kézre egy-egy folyamat ilyenkor próbál az üzemvezető olyan megoldást kínálni, amivel dolgozó is folytathatja a Jász-Ablak-nál a munkavégzését illetve a vállalatnak sem kell új munkaerőt keresni.

Az üzemvezető illetve az irodavezető feladata nem csak az újonnan érkezendő munkaerő kiválasztása, hanem a vállalatnál dolgozó személyek feladatainak meghatározása és nyomon követése is. Amennyiben észleli, hogy valakinek az adott terület képességeinek nem alkalmas új munkafeladatok meghatározása, hogy ne keletkezzen sem a gyártásban sem pedig az adminisztrációs részben hiba, mellyel a későbbiekben a hírnevét rombolná a vállalat.

A cég pénzügyi könyvelése is a telephelyen történik ez azért is előnyös folyamat mivel így napra kész adatokkal tud szolgálni a vezetőség irányában. Amennyiben szükséges gyors beavatkozást tud alkalmazni annak érdekében, hogy nyereséget tudjon termelni ne pedig veszteséget.

6. TERMELÉSI TERV

6.1 Géppark

A vállalat saját géppark segítségével végzi gyártási folyamatait. Ennek nagy előnye, hogy kevesebb haszonnal értékesítheti termékeit, mint egy forgalmazó cég.

Jelenleg az alábbi nagyobb gépek segítik a nyílászáró elkészülésének folyamatait:

- szabázasztal CNC marógép: Századmilliméter pontossággal dolgozik. Az előre meghatározott adatok alapján a furatokat felviszi a műanyag profil szálra.
- profilvágó: a gépben előre meghatározott adatok alapján a 6 méteres profil szálból a kerethez szükséges méretre levágja az anyagot.
- gérvágó: a profil merevítését szolgáló vas szálak vágására használják.
- hegesztőgép: kevesebb, mint fél perc alatt képes egy tokot vagy szárnyat összehegeszteni milliméter pontossággal. Anyagában hegeszti össze a műanyagot így a lehető legerősebb kötés készül.
- csavarozó gép: tokok zárfogadójának felhelyezésének előkészítésére szolgál
- sorjázó gép: a hegesztés során maradt műanyag sorját tünteti el a sarkokról

6.2 Középtávú fejlesztési elképzelések

A vállalat távolabbi tervei között szerepel a Kft irodahelységének megújítása, korszerűsítése. Erre azért van szükség, hogy a céghez érkezett ügyfelek minimális várakozási idejüket kényelmesebb környezetben tudják megtenni. Ezen felül mivel az iroda a cég kezdetétől fogva szinte csak a festésen esett át az évek során így már elavult környezettel rendelkezik. A piaci igényekhez igazodva a vállalat bemutatóterme nem alkalmas további mintadarabok kiállítására ezért tervei közt szerepel a helység bővítése. Ennek köszönhetően szélesebb termék kínálat lesz elérhető megtekintés céljából, hogy az ügyfeleink könnyebben tudjanak dönteni elképzelésükhöz igazodva.

A Kft jelenleg nagyobb részt a belföldi értékesítésből maximalizálja, profitját tervei között szerepel, hogy export értékesítését bővítse a jövőben. Ennek érdekében minőséget szem előtt tartva új termékfejlesztésbe kezd. Ez azt takarja maga mögött, hogy új profil beszállítót keres, melynek segítségével versenyképesebb árat tud a piacon kínálni bízva a további terjeszkedés reményében.

6.3 Korábbi fejlesztések

A cég 2017-ben egy nagyobb volumenű beruházást hajtott végre melynek összege 94 millió forint. Ezt a beruházást egy 45 millió forintos hitellel a fent maradó összeget pedig saját finanszírozásból valósították meg. 2020-ra teljesen rendezte adósságát. A Kft bővítette eszközparkját két berendezéssel. Az egyik egy négy pontos hegesztőgépet melynek segítségével a műanyag hegesztése sokkal gyorsabban, illetve pontosabban működik. Ezen felül nem szükséges szakmunkást alkalmazni erre a feladatra, mivel a gép használata nem igényel előképzettséget. A második gép egy profilvágó. Ennek segítségével az alapanyagot sokkal méretpontosabban lehet ledarabolni így kevesebb hulladék termelődik gyártás során. Ezeknek a beruházásoknak a legfőbb célja, hogy minél pontosabban és gyorsabban a minőséget szem előtt tartva tudjon tovább termelni az üzem.

6.4 Fejlesztési javaslatok

Jelenleg a cég kiegészítő termékeit nem gyártással, hanem megrendeléssel teljesíti így a beszerzési költség sokkal magasabb. Ez azt eredményezi, hogy a piaci áremelés hatására a Kft-nek is folyamatosan más díjszabást kell alkalmaznia. Amennyiben a jövőben ezeket a termékeket is belevonja a gyártási folyamatban sokkal kedvezőbb és versenyképesebb árat tud meghatározni. Ezen felül mivel korlátozottak a megrendelhető anyagok száma így a kiegészítő termékeket csakis olyan ügyfeleknek értékesítenek, amelyekkel már kapcsolatban álltak korábbi rendelés alkalmával. Ennek okán az újonnan érkező ügyfelek száma korlátozódik.

Fejlesztési javaslatként említeném még meg, hogy több munkaerő alkalmazását javasolnám a gyártási idő csökkentése érdekében. Nyári időszakban a vállalat 4-5 hetet szab meg a rendelés teljesítésére, amiben nincs benne a beépítés csak a gyártási folyamat. Több munkaerő alkalmazása esetén ezt a folyamatot képes lenne a vállalkozás rövidebb időben teljesíteni. Ennek hatására akár éves szinten több megrendelést tudna fogadni és magasabb bevételre tudna szert tenni.

7. MŰKÖDÉSI TERV

A cég termelése során nincs szükség nagy raktárhelységekre mivel egyedi gyártás során ismert vevőknek történik a gyártás és a leszállítás. A vevők és a cég között szoros bizalom és ismeretségen alapuló együttműködés áll fenn. Amennyiben a céghez új vásárló kerül természetesen őket is kiemelt partnerként kezelik.

Kiemelt vevőket tekintve a cég az évek során számos partnerre viszont eladókra tett szert ilyen például a Takács-Ablak Kft, Tajti-Ablak Kft is. Szállítókat tekintve a bejáratí ajtók paneljait az SM-Door Projekt Kft üveget tekintve a Jüllich Glas Kft illetve Salgotherm Kft. Profilbeszerzést a Pramos míg a vas anyagot és vasalatokat a Roto-tól szerzi be. Kisebb alapanyagokat tekintve a kilincseket a HBZ míg a csavarokat az Antal és Antal Kft szállítja be a cégnek.

7.1 Szervezet folyamatai

2. ábra Szervezet folyamatai



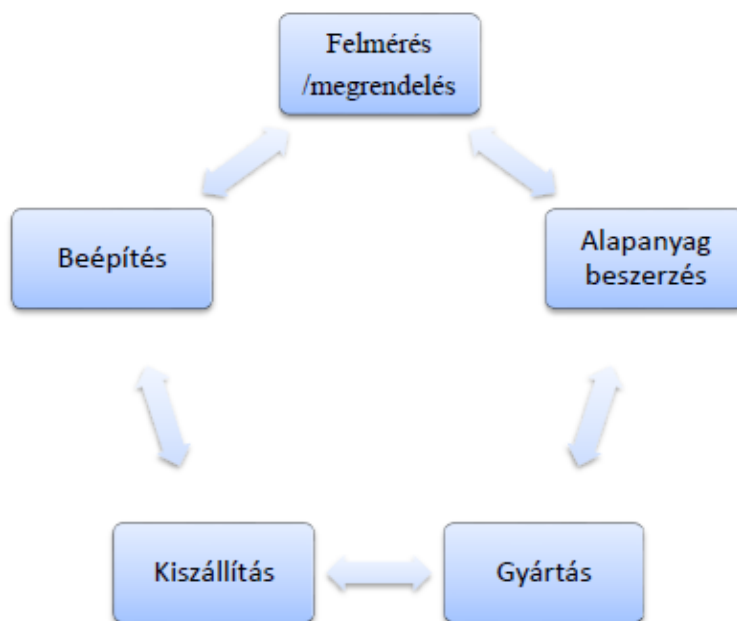
Forrás: Saját szerkesztés

A szervezeti folyamat első állomása az alapanyag beszerzés. Mivel a vállalkozás folyamatos működéséhez szükséges bizonyos termékekből raktár készletet tartani amennyiben ezt nem tenné, a gyártási idő sokkal nagyobb időtartamot ölelne fel. Illetve nem szükséges minden megrendelésnél az anyagbeszerzés lépését alkalmazni. A következő lépcsőfok az adminisztrációs folyamatok. Ezen a területen zajlanak a megrendelések kezelése, árajánlatok elkészítése és hogy a leggyártani kívánt termékhez minden alapanyag rendelkezésre áll. Ezután következik a gyártás folyamata. Az elkészült termékeket rövid ideig raktározza a cég, mert gyorsan értékesítésre kerül a sor mivel egyedileg megrendelt termékekről van szó. Amennyiben

nem a megrendelő gondoskodik az áru átvételéről abban az esetben a vállalkozás saját gépjármű parkja segítségével a beépítés helyére szállítja a nyílászárót, ahol megtörténik a beépítés.

7.2 Termelés, szolgáltatás folyamata

3. ábra Termelés, szolgáltatás folyamatai



Forrás: Saját szerkesztés

A termelés első fázisa ott kezdődik, mikor a vevő eljön, a céghez és kikéri, az árajánlatot majd azt aláírásával elfogadja illetve a végösszeg 50%-ának előlegével kifizeti. A vállalkozás lehetőséget biztosít olyan szolgáltatásra, ahol a felmérést munkatársunk végzi, el ebben az esetben a helyszínen leméri a szükséges méreteket, aztán elkészítik, az árajánlatot. Amennyiben az ügyfél úgy dönt, hogy irodánkba nem szeretne bejönni akkor lehetőséget biztosítunk részére, hogy e-mailen keresztül történjen az árajánlat és díjbekérő rendezése. Megrendelés után bekerül a terv a termelésbe. Amennyiben teljesen egyedi termék gyártására kerül, sor abban az esetben a szükséges alapanyagok beszerzése elkezdődik. Általában a leggyakrabban előforduló anyagokból rendelkezik a cég raktárkészlettel ilyen például a fehér, barna, antracit színű profil. Viszont a nyílászáróba kerülő üveg minden gyártás előtt megrendelésre kerül egyedileg. Amennyiben minden alapanyag rendelkezésre áll megkezdődik a gyártás folyamata.

Első lépésnél a műanyag profilokat illetve a bennük lévő vasmerevítést méretre vágják. A következő lépés mikor a profilba belehelyezik a merevítőt illetve a profilon elvégzik a

különböző megmunkálásokat. Későbbiekben ide kerülnek majd a vízrés takarók és a zárfogadók. Ezeket még a keret összehegesztése előtt felcsavarozzák. A hegesztőgéphez kerülnek, ahol mind a négy sarkát a gép másodpercek alatt összehegeszti. Ez az eljárás a műanyagot anyagával hegeszti össze így a keret sokkal erősebb lesz. A következő folyamatban a műanyag sorját eltávolítják az elkészült keret sarkairól. Miután ezek elkészültek megkülönböztetjük őket tokként és szárnyként. A tokok még különböző felszereléseket kapnak azok alapján, hogy a megrendelőnek mi volt az elvárása. Kerülhet bele tokosztó, ami két vagy akár több részre osztja, a keretet illetve ekkor kerülnek felszerelésre a későbbiekben a redőny felszereléséhez, szükségek toktoldók is. A szárny szerelésénél felhelyezik a például a bukó ablakhoz szükséges pántokat illetve a zárszerkezeteket is ekkor szerelik be. Miután a tokot és szárnyat összeillesztették belekerül, az üveg melyet egy takaróléc segítségével rögzítenek meg. Amennyiben egy nyílászáró nagy üvegfelülettel rendelkezik abban az esetben a megerősítés érdekében be is ragasztják.

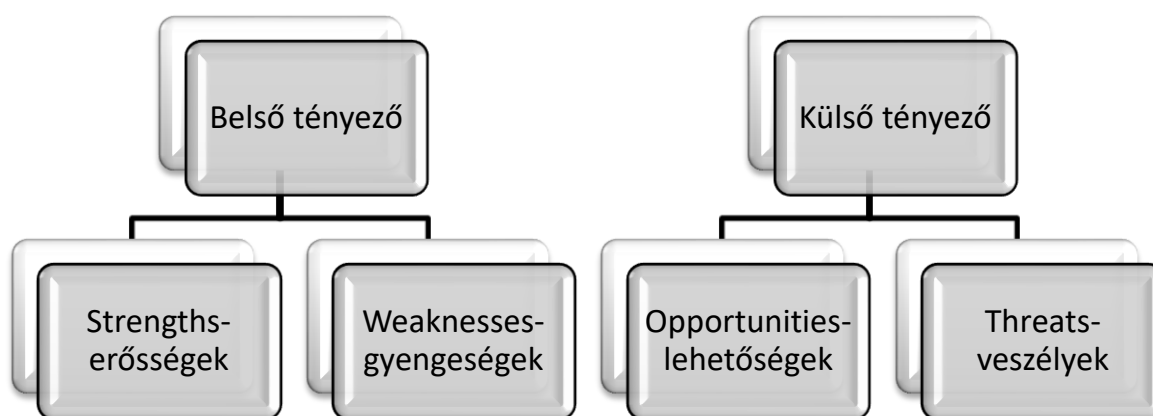
Az utolsó lépésként minden elkészült termék minőségét megvizsgálják, amennyiben megfelel, kalodákba helyezik. Itt minimális ideig tárolják mivel az elkészült nyílászárókat rövides határidővel kiszállítják vagy pedig az ügyfél át is veheti személyesen. Amennyiben a megrendelő beépítést is kért a nyílászáróhoz, amikor elkészült a termék akkor egyeztetik le, hogy mikor fog ez megtörténni.

Természetesen azért ajánlja a cég a felméréstől a beépítésig, hogy mi végezzük el a munkálatokat, mert csak ebben az esetben tudja garantálni, hogy a megfelelő garanciát a későbbiekben érvényesíteni tudja a vásárló.

8. KOCKÁZATELEMZÉS (SWOT-ANALÍZIS)

Az elemzés abban nyújt segítséget, hogy egy adott szituációban a vállalkozás belső és külső szempontok szerint is megvizsgáljuk. A belső szempontok az erősségek és gyengeségek. Ezekre általában közvetlen van a cégnek ráhatása. Ellenben a külső tényezőkre a lehetőségekre és veszélyekre sok esetben nincs ráhatásunk, rajtunk kívül állnak.

4. ábra- SWOT- elemzés felépítése



Forrás: Saját szerkesztés

8.1. Belső tényezők

Erősségek:

A Kft legfőbb erőssége, hogy termelése rugalmas és személyre szabott egyedi ajánlat alapján történik. A vállalat stabil pénzügyi helyzettel rendelkezik mely köszönhető a több éves szakmai tapasztalatának. Ezen felül igyekszik az ügyfelek érdekeit nézni illetve megpróbálnak mindent megtenni, hogy a vásárlók elégedettek legyenek mind a termékkel, mint pedig szolgáltatásainkkal.

Gyengeségek:

A vállalat egyedi árképzést használ, mely az Euró változásával egyenrangúan mozog így az ügyfelek csak ajánlatkérés esetében ismerik meg a pontos összeget, melyre időt és energiát kell

fordítani. A gyártási folyamat során dolgozó alkalmazottak kevés szaktudással rendelkeznek, illetve nem szívesen fejlesztik saját tudásukat. Talán a legnagyobb problémát a belső kommunikáció nem megfelelő formája okozza. A beosztott a vezetőtől nem kapja meg időben csak késve az utasításokat, melyeket az adott nap el kell, hogy végezzen. A következő gyengeség, amit fel tudok hozni a vállalkozás ellen, hogy hosszú gyártási idővel rendelkeznek. A mai felgyorsult világban mindenki igényli, hogy gyorsan tudjon a saját építkezéseivel haladni sajnos a cég 4-5 hét gyártási időt tud ígérni egy-egy nyílászáró elkészüléséig, ami igen hosszúnak mondható.

Kiegészítő termékek gyártásával nem foglalkozik ezért csak meghatározott ügyfélkört tud kiszolgálni. Ilyen a korábban nálunk vásárolt vevők, illetve az állandó nagyobb partnerek, akik éves szinten magas forgalmat generálnak.

Korszerűtlen és időtálló irodahelység, ahol a vásárlót fogadni tudják. Bemutatóterme már zsúfolt így nem tudja az összes termékpalettáját kihelyezni a fogyasztók elé.

8.2. Külső tényezők

Lehetőségek:

Ebbe a csoportba az állami támogatásokat illetve különféle pályázatokat sorolnék, melyre a cég pályázni tud. Ráhatása nincs, hogy ezekben sikereket érjen el viszont lehetősége van megpróbálni.

Veszélyek:

Vállalkozás szempontjából talán az első veszély, amibe szembe kell néznie az új versenytársak belépése a piacra. Ez ellen csakis úgy tud védekezni, ha minőségi termékeket, gyárt továbbra is mellyel meg tudja hírnevét tartani.

A munkaerőhiány ebben az esetben is nagy veszélyt nyújt, mellyel próbál harcolni a vállalkozás. Különböző juttatásokat, illetve jutalom rendszer próbál alkalmazni dolgozóinak, hogy akik nálunk dolgoznak, ne akarjanak más vállalathoz átpártolni.

A magánszemélyek részére csökken az igénybevehető támogatások, a felújítási hitelek drágulása illetve a növekvő infláció miatt kevesebb megrendelés.

9. SZAKMAI BESZÁMOLÓ

A mindennapi feladataim elvégzése során a fontosabb kérdésekben Lantos Anikóval kell egyeztetnem. Jelenleg ő a közvetlen felettesem, munkakörét tekintve pedig az irodavezető szerepét tölti be.

A Jász-Ablak Kft-nél 2017.10.18 óta dolgozom. Előző szakmai gyakorlatomat itt töltöttem le, aminek köszönhetően a cég igényt tartott a további munkálataimra. Munkaköri leírásom alapján az alábbi feladatokkal segítem a vezetőség mindennapjait.

A cég pénzügyi és számviteli szabályzatainak naprakészen tartása. Pénztár napi egyenlegének nyomon követése és a banki adatok könyvelése. Számláink pénzügyi teljesítésének ellenőrzése. Számviteli politikában foglaltak betartása; eredményoptimalizálás: évvárásban való segédkezés. A felmerülő hibák javítása, illetve rendbe hozatala. Előző évi könyvelési anyagok irattárba való elhelyezése a belső rendszernek megfelelően. Tárgyi eszközök értékcsökkenési kartonjainak a vezetése. Leselejtezett eszközök nyilvántartásának vezetése.

A cégvezetés rendszeres és eseti tájékoztatása a cég pénzügyi helyzetéről. Havi nyilvántartások készítése a vezetőség igényeinek megfelelően. Írásbeli dokumentumok, iratok, levelek előállítása, szerkesztése, sokszorosítása, továbbítása pl.: fizetési felszólítás, egyenlegközlő. Számítógépes adatbeviteli feladatok végzése. Egyedi megállapodás alapján viszonteladók részére egy meghatározott forgalom elérése esetén úgynevezett kompenzációt kapnak, ehhez el kell készíteni a szükséges dokumentumot.

Az ellátott terület által meghatározott kapcsolattartási feladatok végzése. Munkám során nem csak a vevőkkel, hanem beszállítóinkkal is folyamatosan kapcsolatot kell létesíteni. Előfordulnak téves utalások melyeket egyeztetni szükséges. Havonta egyenlegközlők készítése, mint vevői, mint pedig beszállítói oldalról, hogy elkerülhessük azt, hogy nekünk tartozzanak, illetve mi tartozunk valamelyik partnerünk irányába.

Nyilvántartások, adatbázisok vezetése, kezelése, hivatalos levelezés. Adatok, információk gyűjtése, rögzítése, válogatása, osztályozása, nyilvántartása és iktatása: A beérkezett számlák szortírozása először vevő és szállító csoportokra. Amint ez készen van, következik ezek, csoportok tovább bontása átutalás és készpénzes számla alapján. Miután külön csoportosítva vannak, a számlák következik ezek sorszámozása, iktatása, illetve a könyvelő programba való felkontírozása.

Az optimális tárolási készletnagyság kialakítása, a termékválasztás és szolgáltatási normák meghatározása: A számlák könyvelése után a szállító számlák egy úgynevezett

alapanyag táblázatba kerülnek rögzítésre, ahol nyilvántartjuk a rendelési anyagokat, illetve a megrendelt termék árait. Ennek segítségével a piaci árak aktualizálása történik, illetve a havi leltár elkészítése is egyszerűbb feladat. A beszállító partnereink által közölt áremelések figyelemmel kísérése és saját áraink felülvizsgálata. A felmerülő korrigálás a vezetőséggel egyeztetve történik. Az újonnan alkalmazandó árlistáról az állandó partnereinket e-mail, postai levél vagy esetlegesen telefonon értesítenem kell.

A megrendelések ellenőrzése nyomon követése a termelési folyamatokban. Egyeztetés a megrendelővel az áru elhelyezéséről, átvételének körülményeiről. Sok esetben tapasztalható, hogy a megrendelt termék vagy termékek súlya több száz kilogramm is lehet ilyenkor a megrendelővel való egyeztetés során nem csak az időpontot és a helyszín kerül egyeztetésre, hanem külön a figyelmet is fel kell hívni, hogy a gépjárművezető egymaga nem képes lepakolni ezért biztosítson még személyi erőforrást, akik ebben segíteni tudnak.

Az áru logisztikájának megvalósítása a vevő irányába: az elkészült termék kiszállítása előtti belső folyamatok kommunikálása. A megrendelés leadás időpontjában a megrendelőnek lehetősége van szállítási időintervallumot megadni, melyet a kiszállítás előtt figyelembe kell venni. Ezen kívül a céggyűjtő fuvarozással szállítja ki a termékeket, így a szállítás leszervezése idő igényesebb viszont költségkímélőbb. Ebben a folyamatban az elkészült termékek kiszállítási helyeit megvizsgálva kell meghatározni, hogy az autó melyik nap melyik helyszínen pakol le. Általában ezek összekészítése az egymáshoz közeli megrendelők határozzák meg. A megrendelt termék darabszámát és méreteink alapján kerül sor a szállító jármű kiválasztására.

Vevői reklamációk kezelése általában számla probléma okán alakul ki. Sok esetben az ügyfél későbbiekben szeretné a számlát felhasználni viszont a megrendelés idején nem volt elég körültekintő így az elkészült számlán pontatlanul szerepel a partner neve esetleg címe. Mivel igyekszünk a legjobb kiszolgálás érdekében vevőinket nem elveszíteni és jó hírnevet őrizni ezért ezeket a reklamációkat a lehető leghamarabb és legjobb megoldással kell megoldani. Ilyenkor sor kerül a számla helyesbítésére.

Meghatározott területen ügyintézési feladatok ellátása. Általános és adott területhez kapcsolódó ügyviteli feladatok elvégzése. Ellenőrizni szükséges, hogy a részünkre kiállított számlán szereplő megrendelt termékek hiánytalanul megérkeztek hozzánk. Ezt a szállítólevél segítségével végezzük. Raktáros kollegánk az átvett árut megjelöli, ami pedig nem érkezett meg és a szállítólevélen szerepel, arról szól így a szállítóval egyeztetve még időben javításra kerül a számla vagy pótolva a hiányzó alapanyag. Ezáltal részünkre azok az alapanyagok vannak feljegyezve, illetve kifizetve, ami a telephelyünkre be is érkezett.

Az áruforgalmat elősegítő tevékenység tervezése, vezetése, koordinálása és ellenőrzése. A Jász-Ablak Kft reprezentációs termékeinek megtervezése üzletkötőinkkel való egyeztetés alapján. Hirdetési anyagok, ajándék tollak, szórólapok darabszámának nyomon követése, illetve megrendelése. Év végén ajándécsomagok készítésében való közreműködés nagyobb partnereink részére.

Feladataim sokrétűek viszont az évek során sikerült már beleszoknom így nem okoz nagy nehézségek ezeknek megfelelni és mindent a lehető legpontosabban elkészíteni. Van ezek közül olyan, ami csak évente egyszer kerül elő viszont a többségével napi illetve heti rendszerességgel foglalkozni kell.

10. KÖVETKEZTETÉSEIM JAVASLATAIM

A vállalat megvizsgálása alapján megállapítottam, hogy pénzügyileg stabil vállalkozás. Anyagi problémái nincsenek és amennyiben a jövőben további fejlesztéseket hajt végre, ezt az egyensúlyát fent tudja tartani illetve piaci helyzetét sem veszti el. Ilyen fejlesztés az irodahelység korszerűsítése, hogy az ügyfeleket és kapcsolati partnereiket egy korszerűbb környezetben tudja fogadni.

Mivel a cég saját gépparkja segítségével végzi a termékek kiszállítását és némely autó már nem mai darab ezért ezen autók lecserélése is esedékessé válna. Jelenleg a vállalkozásnak 3 db platós haszonjárműve 1 db felmérő/garanciás javításokat végző autó és 2 db olyan személyautó van napi használatban melyek javítása sokkal drágább. A jelenlegi géppark lecserélése abban is megkönnyítené a napi feladatokat, hogy a meghibásodott jármű helyett nem kellene bérautóról gondoskodni.

Javaslataim közé tenném még az árak felülvizsgálatát, mivel egyes termékek esetében a vásárlói visszajelzés alapján szükséges lenne. Ezt a problémát akár meg lehetne oldani új beszállítók keresésével. Így tudna az árakon csökkenteni amennyiben az alapanyag beszerzési költsége is csökkenne. Ezáltal a fogyasztói visszajelzés is pozitívabb lenne a vállalkozás megítélésében.

Gondolataim szerint a cégnél dolgozó munkaerő kérdésére is nagyobb hangsúlyt kellene fektetni, mivel a cégvezető a mindennapi folyamatokból kimarad így a napi problémákkal sem találkozik. Ilyen probléma a település környékén található vállalatok nagyobb jövedelem biztosítása a dolgozóinak, ezért a Jász-Ablak Kft dolgozói is átvándorolnak más cégekhez, magas a fluktuáció. Sajnos ezt a vezetőség nem szeretné olyan szemszögből látni, hogy ha a helyi vállalatoknál fizetés emelése történik ennek hatására esetleg itt is megtörténjen. Ez akár egy bónusz rendszer bevezetése is lehetne, melynek alapján még fontosabb lehetne a dolgozóink által kiadott munka minősége.

Úgy gondolom, hogyha a vállalat a kiegészítő termékeit nem beszerzéssel, hanem ezek előállításával tenné meg az is csökkentené költségeit, illetve a piaci fogyasztókat is szélesebb körben ki tudná szolgálni, mellyel nőhet a vállalat bevétele.

Véleményem szerint a növekvő infláció hatásának eredménye, hogy a vállalatnál csökken a megrendelések száma. Az első negyedévben 400 ajánlattal kevesebb készült el a korábbi évhez képest. Ezen kívül csökkent a háztartások támogatásának igénybevételi lehetőségei is. Növekednek a hitel kamatok, illetve a felújításra felvehető kölcsönök drágultak. A háztartások kiadásai növekedtek, mint az energiaárak, mint pedig az élelmiszer árak tekintetében is. Ezen kockázatok hatására visszafogottabban vásárolnak a fogyasztók.

11. ÖSSZEFOGLALÓ

Záródolgozatomat a jászberényi székhelyű Jász-Ablak Kft-ről készítettem. Dolgozatom első részében bemutattam a Kft. főbb jellemzőit, termékeit és szolgáltatásait a nemzetgazdaságban elfoglalt helyét. Megvizsgáltam a cég piaci részesedését, mint országosan, mint pedig megyei szinten. Az általános gazdasági adatokat megtekintettem mégpedig, hogy hányan dolgoznak a vállalatnál, mekkora az éves árbevétele, mint hazai, mint pedig export értékesítése során az elmúlt három évben. Ezen kívül a mérlegfőösszeget is áttanulmányoztam a 2019-től 2021-ig tartó időintervallumra.

A második fejezetben a Kft szervezeti felépítését tekintettem meg. Számomra ez azért is volt érdekes mivel a cég élén a tulajdonos áll mégis az üzemvezető illetve irodavezető, akik a toborzási és munkavégzési folyamatokat irányítják. Ezután a cég gépparkját, korábbi illetve középtávú fejlesztéseit vizsgáltam meg. Működési tervét áttekintve két csoportra bontottam folyamatait melyek a szervezet, illetve a termelés, szolgáltatás. A szervezet folyamatai részben a külső szemmel érzékelhető folyamatok, míg a termelés, szolgáltatás folyamat részben a belső gyártási folyamatot tanulmányoztam át. Ebben a fejezetben még a kockázatelemzést is megvizsgáltam, felsorolva azokat a belső és külső tényezőit a vállalatnak melyeket fontosnak éreztem.

A harmadik részben, azaz a szakmai beszámolóban részleteztem a munkám során elvégzett feladataimat.

A dolgozat elkészítését megelőzően tanulmányoztam a témához szorosan kapcsolódó szakirodalmat, a kapcsolódó jogszabályokat, begyűjtöttem a beszámolók adatait és a nemzetgazdasági ágra vonatkozó információkat is. A téma feldolgozása során egyszerű statisztikai módszereket alkalmaztam (táblázatok, ábrák készítése, egyszerű viszonyszámok számítása).

Vizsgálataim során megállapítottam, hogy a Jász-Ablak Kft egy pénzügyileg stabil vállalkozás. A cég a nagyobb piaci részesedésre pályázik és nem a túlélésre tartja fenn magát. Profitját igyekszik a legnagyobb mértékben maximalizálni így a tulajdonosoknak osztalék kifizetést is tud biztosítani. Termelését tekintve az évek során kidolgozta a vállalkozás a lehető legjobb folyamatot melynek segítségével végzi minden napi gyártását.

A Jász-Ablak Kft egy helyi családi vállalkozás melynek a célja hogy az építőipari piacot minél jobban ki tudja szolgálni. Tevékenysége 2003-ban kezdődött és azóta is folyamatosan növekvő bevétellel termel, hiába csökken, a foglalkoztatottak létszáma. Kezdetben még csak belföldi értékesítéssel foglalkozott majd az évek során kiterjesztette külföldre is az

értékesítését. Vizsgálataim során megállapítottam, hogy külföldi terjeszkedésére próbál nagyobb hangsúlyt fektetni a jövőben.

A cég fő profilja a műanyag termékek gyártása. A nyílászáró piacon nagy előnnyel rendelkezik mivel ezeket a termékeket gyártáson kívül még eladásra is kínálja. Rendelkezik raktárkészlettel a gyakran előforduló méretű termékekből melynek előnye a még gyorsabb vevő kiszolgálás. Mivel a Kft nem csak termékértékesítéssel, hanem szolgáltatásnyújtással is foglalkozik így a felméréstől a beépítésig a teljes folyamatban részt tud venni. Ez a többi céghez azért jelent előnyt, mert nem szükséges több vállalkozót keresni egy nyílászáró csere miatt ezzel megkönnyítve a fogyasztók kiszolgálását.

Emberi erőforrásait tekintve a cég 2021-ban 30 fő fizikai alkalmazottak és 12 fő szellemi munkást foglalkoztatott. Bevételeit tekintve évről-évre növekvő tendenciát mutat. 2017-ban fejlesztési hitellel élt a vállalkozás melyet 2020-ra ki is fizetett tehát anyagi problémái nincsenek.

A covid-19 járvány a céget számottevően nem befolyásolta így a járvány idején is megőrizte tartani stabilitását.

A vállalkozás jövőbeli célja, hogy még nagyobb számban tudja a fogyasztói igényeket kielégíteni illetve nagyobb piaci szegmens tudjon magáévá tenni. Ez ügyben a cég már két üzletkötői személyt kezdett el alkalmazni melyek akár a Dunántúli régiókban is felkeresik az építési területeket. Ezen felül marketing reklámjában is újdonságot vezetett be. Már nem csak a helyi rádióban illetve újságban hirdeti magát, hanem kiterjesztette területét megyei szintre illetve szórólapokat kezdett el osztogatni.

SZAKIRODALMI FORRÁS

Szakirodalom

Hetesi Erzsébet–Veres Zoltán (2016): Nonbusiness marketing Budapest: Akadémiai Kiadó

Reketttye Gábor–Töröcsik Mária–Hetesi Erzsébet (2016): Bevezetés a marketingbe Budapest: Akadémiai Kiadó

Balaton Károly–Tari Ernő (szerk.) (2016): Stratégiai és üzleti tervezés Budapest: Akadémiai Kiadó

Chikán Attila (2020): Vállalatgazdaságtan Budapest: Akadémiai Kiadó.

Deutsch Nikolett–Jelen Tibor (2019): Üzleti és projekttervezés Budapest: Akadémiai Kiadó

Papp Ilona (szerk.) (2017): Szolgáltatási menedzsment Budapest: Akadémiai Kiadó

Reketttye Gábor (2016): Marketing a magyar kisvállalatoknak Budapest: Akadémiai Kiadó

Internetes forrás:

<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a1300005.tv> (2023.03.15)

https://e-beszamolo.im.gov.hu/oldal/kereses_merleglista (2023.03.02)

www.econom.hu/nemzetgazdasag (2023.02.28)

<https://mkogy.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0600004.TV>, (2023.02.28)

<http://www.ksh.hu> (2023.03.01)

<https://www.opten.hu/> (2023.03.01)

TEÁOR '08 kód kifejtése (ksh.hu) (2023.03.01)

Kisvállalkozások indítása és működtetése - KISVÁLLALKOZÁSOK INDÍTÁSA ÉS MŰKÖDTETÉSE - MeRSZ (2023.03.01)

https://www.nive.hu/Downloads/Szakkepzesi_dokumentumok/Bemeneti_kompetenciak_meresi_ertekelesi_eszkozrendszerenek_kialakitasa/17_2658_009_101115.pdf (2023.03.15)

ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. ábra Szervezet felépítés	11
2. ábra Szervezet folyamatai	15
3. ábra Termelés, szolgáltatás folyamatai	16
4. ábra- SWOT- elemzés felépítése	18

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat Jász-Ablak Kft piaci részesedése országosan (%)	9
2. táblázat: A Jász- Ablak Kft. piaci részesedése a székhely szerinti megyében (%)	10
3. táblázat-Általános gazdasági adatok	10

NYILATKOZAT

a záródolgozat nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve: IMRE BRIGITTA
A Hallgató Neptun kódja: FKARQZ
A dolgozat címe: JÁSZ-ABLAK KFT
A megjelenés éve: 2023
A konzulens tanszék neve: BEFEKTETÉSI, PÉNZÜGY ÉS SZÁMVITELI TANSZÉK

Kijelentem, hogy az általam benyújtott záródolgozat egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, s az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

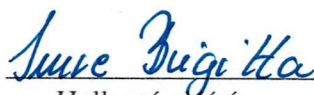
Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottam, tudomásul veszem, hogy a Záróvizsga-bizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

A leadott dolgozat, mely PDF dokumentum, szerkesztését nem, megtekintését és nyomtatását engedélyezem.

Tudomásul veszem, hogy az általam készített dolgozatra, mint szellemi alkotás felhasználására, hasznosítására a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem mindenkori szellemi tulajdonkezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem könyvtári repozitori rendszerébe.

Kelt: Gyöngyös 2023 év 04 hó 04 nap


Hallgató aláírása

KONZULTÁCIÓS NYILATKOZAT

A IMRE BRIGITTA (név) (hallgató Neptun azonosítója: FKARQZ) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a záródolgozatot áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A záródolgozatot a záróvizsgán történő védésre javaslom / nem javaslom¹.

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem^{*2}

Kelt: Gyöngyös év 2023 04 hó 04 nap

Dr. Nagy Péter Zoltán
Belső konzulens

¹ A megfelelő aláhúzendó.

² A megfelelő aláhúzendó.