

MAGYAR AGRÁR- ÉS ÉLETTUDOMÁNYI EGYETEM

Károly Róbert Campus

Agrár- és Élelmiszergazdasági (AGELG) Intézet



MAGYAR AGRÁR- ÉS
ÉLETTUDOMÁNYI EGYETEM

Károly Róbert Campus

A SANATMETAL KFT. MARKETING ÉS RAKTÁROZÁSI FOLYAMATAI

ZÁRÓDOLGOZAT

Készítette:

Pataki Olívia

O7PDHV

kereskedelem és marketing (logisztika szakirány) felsőoktatási szakképzés

Konzulens:

Dr. Taralik Krisztina

egyetemi docens

Gyöngyös, 2023.04.12

Összefoglaló

A záródolgozatot az Egerben működő 100 %-ban magyar tulajdonú Sanatmetal Kft.-ről írtam. A cég ortopédiai és traumatológia eszközöket gyárt a hozzá kapcsolódó műszer készlettel együtt, melyeket belföldön a kórházakba értékesítenek és több mint 42 országba exportálnak világ szinten. A vállalatnak több leányvállalata van már Európában és próbálnak terjeszkedni világ szinten. Ezzel a dolgozattal szeretném bemutatni és közelebb hozni ezt a kicsit különálló iparágat. Manapság az embereket egyre jobban érdekli, hogy mi hogyan készül, vagy mit-mire használnak. Probléma felvetésem tehát, hogy az emberek nem ismerik egy ilyen speciális termékeket gyártó vállalatnak a kommissziós, sterilizálási folyamatait a steril termékek és a nem-steril termékek esetében. Célkitűzésem, hogy részletekbe menően mutatom be a cég marketing tevékenységét, a késztermék raktározási folyamatait, a kommissziózást, a sterilizálási folyamatot és a kiszállítás folyamatát.

A dolgozat első fejezetében részletesen ismertetem a cég történetét, kialakulását a kezdetektől kezdve. Idézem a tulajdonos szavait és meglátásait, hogy mi is a Sanatmetal Kft. küldetése, mik a célkitűzéseik és hogy ezeket hogyan érik el, mi a tevékenységi körük és kicsit kifejtem a termék csoportokat. Bemutatom a tulajdonosi felépítését és a cég szerkezetét. Kifejtem a holding vállalat előnyeit és hátrányait.

A dolgozat második fejezetében a cégről készítettem egy helyzetelemzést. Először megvizsgálom a cég piaci pozícióját, hogy hol helyezkedik el a piacon, kik a versenytársak. Végül elkészítettem a vállalat SWOT-elemzését. Táblázatban összefoglaltam az erőseit, gyengeségeit, lehetőségeit és veszélyeit a cégnek, majd egyesével kielemeztem a pontokat és megfogalmazom, hogy mi is az a SWOT-analízis.

A harmadik fejezetben a vállalat kereskedelmi és marketing tevékenységét mutatom be. Először ismertetem a kereskedelmi tevékenységét. A bevétel 65 %-át az export teszi ki, 30 %-át a belföldi értékesítés és a maradék 5 %-ot pedig a fogászat és az állatgyógyászat. A világ 42 országába szállítanak Mexikótól Oroszországon át az afrikai térségbe. Készítettem egy megoszlási diagramot a kiszállítási országok megoszlásáról. A fejezet második felében a marketing tevékenységet részletezem. Először a marketinget, mint területet ismertetem, beszélek a fogalmáról, területeiről, megközelítéseiről. Utána rátérek a Sanatmetal Kft. marketing aktivitásaira. Elemzem a cég 4P tevékenységét, hogy milyen értékesítési stratégiát alkalmaz a cég, hogy új partnereket szerezzen, vagy a régieket megtartsa vagy, hogy ösztönözze a partnereit nagyobb megrendelések leadására.

A negyedik fejezetben a Sanatmetal Kft. raktározási folyamatait ismertettem a steril illetve a nem-steril termékeknel. Megnézzük hogyan is néz ki egy teljes gyártási folyamat a megrendeléstől a kiszállításhoz bezárólag. Rátérek a dolgozat lényegére és fő témájára a készáru raktár steril illetve nem-steril termékek raktározására. Bemutatom, hogyan is működik a sterilizálása egy terméknek, mi a folyamata. Kifejtem, hogy mi is az a kommissiózás, mi a fogalma és a teljes folyamata.

Az ötödik fejezetben a kiszállításokról lesz szó külön a belföld és külön a külföld tekintetében, majd a szállítmányozásról és folyamatáról egy pár gondolat. A belföldi kórházakba minden nap történik a kiszállítás az állami kórházaktól kezdve a magán kórházakig. A külföldi kiszállítás összetettebb folyamat, mint a belföld és mennyiségben is több. Egy-egy külföldi megrendelés akár 25-30 ezer darab termékből is áll. A vállaltszerződésben áll több futár céggel és a kiszállítás attól függ, hogy a partner, hogy kéri a kiszállítást vagy a szerződéskötéskor milyen fuvarparitásban egyeztek meg.

Az utolsó fejezetben a saját konklúziómat, a saját javaslat tételimeket fejtettem ki és zártam le a dolgozatot. Összefoglaltam, hogy mik a saját tapasztalataim a céggel kapcsolatban, milyen meglátásaim vannak és milyen javaslat tételimek a cég javítása érdekében.