

Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem Károly Róbert Campus
.....Vidékfejlesztés és Fenntrtartható Gazdaság..... Intézete

A JOHNSON ELECTRIC MINT SZAKMAI GYAKORLAT

ZÁRÓDOLGOZAT

TRIPSÁNSZKI TAMÁS

BCUDZQ

Turizmus és vendéglátás (turizmus) felsőoktatási
szakképzés

Anikó Klausmann-Dinya
Tanársegéd

Gyöngyös, 2023. Április. 24

Tartalomjegyzék

1	A szakmai gyakorlati hely kiválasztásának okai	3
---	--	---

2	A szakmai gyakorlati hely bemutatása	3
3	Termékek bemutatása	5
3.1	Az APG Csoport (Automotive Products Group = Autóipari termékek csoportja).....	7
3.2	Az IPG Csoport (Industrial Products Group = Ipari termékek csoportja)	8
4	Tulajdonosi szerkezet	9
5	A gyakorlat során végzett tevékenységek bemutatása.....	9
5.1	A cég recepció és információ asztala	10
5.1.1	A tevékenység heti lebontása	11
5.2	A cég PR tevékenységekkel foglalkozó részlege	11
5.2.1	A tevékenység lebontása hetekre	13
5.3	A cég marketinggel foglalkozó része	14
5.3.1	A tevékenység heti lebontása	15
5.4	A cég logisztikával foglalkozó részlege	15
5.4.1	A tevékenység heti lebontása	16
6	A Cég telejsítményének bemutatása	16
6.1	A 2020/21-es üzleti év mutatói.....	17
6.2	A 2021/22-es üzleti év mutatói.....	18
6.3	A 2022/23-as üzleti év mutatói.....	19
7	Fejlesztett készségek	20
8	Összegzés és vélemény.....	20
9	Források:	22
10	Ábrajegyzék:	22

1 A szakmai gyakorlati hely kiválasztásának okai

A turizmus és vendéglátás szakot még 2021-ben azért választottam, mert az előző informatikai tanulmányaim után szerettem volna valami újat tanulni és fejlődni. Célom az volt, hogy az informatikai tudásommal együtt sikeresen el tudjak helyezkedni a jövőben fejlesztve és bővítve azt. A szakmai gyakorlati helyemet is ez alapján választottam ki.

A Hatvani Johnson Electric Hungary Kft. kiválasztása több szempontból is egyszerűnek bizonyult még a januári vizsgaidőszakban. A legfőbb szempont és az elhatározásom az volt, hogy a gyakorlati hely kapcsolódni tudjon az előző programtervező informatika tanulmányaimhoz, és közben mégis tudjak újat tanulni a turizmus és vendéglátáson belül is ismerős környezetben.

Fontos volt a kiválasztott hely megközelíthetősége is. Így bár Hatvan külvárosában található a cég területe, ez így sem okozott problémát.

A tanulmányaim során megszerzett tudásomat a szakmai gyakorlatomon sikeresen tudtam kamatoztatni a gyakorlati hetek alatt, hiszen a tanult tárgyak sokaságát tudtam alkalmazni egy multinacionális cég különböző területein belül.

Maga a gyakorlati hely első hangzásra nem igen kapcsolódik a turizmushoz, de a cégnél töltött időm alatt kiderült, hogy a cég több területe rendelkezik a turizmushoz közvetetten kapcsolódó területekkel valamint látogatási és folyamatbemutató opciókkal és shoppal.

A gyakorlatomat 20 hét alatt végeztem a cégnél heti 4 napban és 7 órában, Január 9-től Május 26-ig. Ezen idő alatt legfőbbképp az alábbi tárgyak tudását tudtam hasznosítani:

- Üzleti kommunikáció
- Marketing
- Vállaltgazdaságtan
- Turisztikai informatika
- Angol nyelv

2 A szakmai gyakorlati hely bemutatása

A világvezető autóipari beszállítók közé tartozik a Johnson Electric csoport, amelyet 1959-ben alapítottak és közel 40.000 embert foglalkoztat világszerte (4 kontinensen, 22 országban), ebből 1600 főt Magyarországon (külsős és belső dolgozók összlétszáma). A cég 1998-ban hozta létre első gyárát Ózdon, majd 2003-ban Hatvanban. Az Ózdi gyár 2022-es megszűnésével az ott dolgozók nagy része átkerült a Hatvani gyárba.

A Johnson Electric Hungary Kft. elmúlt 14 évben az egyik legjelentősebb ipari szereplővé nőtt ki magát Hatvanban és környékén.

A folyamatos beruházások eredményeként az anyacég a hatvani gyárat kiemelt fejlesztési területnek jelölte ki az új termékek tervezésére és gyártására. Ezzel Magyarországon szinte egyedülálló módon a teljes – termék és technológia – fejlesztési, tesztelési folyamat megtalálható az első ötlettől a szériagyártásig.

A megrendelők sorában található:

- BMW
- Toyota
- VW csoport
- Renault
- Daimler
- Valeo
- Brose
- Mahle

A cég fontos célkitűzése a vertikális integráció fokozása, vagyis a kulcsfontosságú alkatrészek cégen belül történő gyártása, illetve az egyéb alkatrészek helyi forrásból történő beszerzése.

A fejlesztéshez és előállításához szükséges mérnöki háttér minden évvel egyre bővül. Hatvanba települt a Johnson Electric európai fejlesztő csapata, valamint folyamatosan nő a gyártás előkészítő és támogató szakemberek csapata. Szintén a Johnson Electric Hungary Kft. ad otthont az európai Informatikai Szolgáltató Központnak, a vállalatcsoport részére pénzügyi szolgáltatásokat végző részlegnek, központi beszerzésnek illetve az európai géptervező és gépépítő csapatnak, ahol a következő években is egy fokozatos létszámbeli növekedés várható.

A hatvani cég közel 300 főt foglalkoztat az 1600-ból közvetlen munkaszerződéssel, a létszám többi részét a bérelt és külsős munkaerő teszi ki.

A cég eredményességét mutatja hogy a tavalyi 2022-es évben a cég nettó értéke több mind 38 milliárd forint volt amely több mint 103 ezer Eurónak felel meg. (Ez az adat a Hatvani telepre vonatkozik, világszinten a cég értéke ezt jóval meghaladja.)

A munkaerő piaci változások függvényében a cég humán politikája a nagyszerű munkahely – **“Great place to work”**– stratégiáját követi , ami a dolgozói bérfejlesztésekre, az eddig is kiemelkedően jó munkahely tökéletesítésére és a cégen belüli kommunikáció megerősítésére fókuszál.

Az egészségtudatosság, csapatszellem, közösségi felelősségvállalás jegyében a cégnek saját konditerme van, pihenőparkja, kerékpáros csapata, foci csapata, elektromos autó töltőállomása. Mára vállalati kultúra fontos részévé vált az önkénteskedés, a másokon való segítség gyakorlata.

A cég fiatal szakember gárdája komoly elismerést vívott ki magának a cégcsoporton belül, ami a továbbiakban még inkább elkötelezetté teszi a vállalat dolgozóit is, hogy további üzleti lehetőségekhez jussanak, és Magyarországnak jó hírét keltsék a világban.

(3. 2gohungary.com)

Az ázsiai eredetű cég számára a Hatvani gyár egy telephelynek számít. A cég további telephelyekkel rendelkezik 22 országban, többek közt:

- Németországban,
- Kanadában,
- Franciaországban,
- Olaszországban,
- Svájcban,
- Egyesült Királyságban,
- USA-ban.

3 Termékek bemutatása

Egy termékhez kézzelfogható és nem kézzelfogható tulajdonságok is tartozhatnak. Utóbbira példa lehet egy szerviz / garanciális szolgáltatás, de igazából bármi, ami kiegészíti az eredeti terméket és valamilyen plusz értékkel ruházza fel.

A termékeket két nagy csoportba oszthatjuk:

- Áruk: ezek a kézzelfogható termékek, amikhez csatlakozhat kézzel nem fogható tulajdonság is.
- Szolgáltatások: ezek a nem kézzelfogható termékek, amikhez kézzel fogható tulajdonság is társulhat.

A termékek kapcsán talán az egyik legfontosabb kritérium a termékek minősége. Ez hozzájárul ahhoz, hogy miként ítélik meg a vásárlók és a fogyasztók a megvásárolt termékeket. Általában háromféle minőségről beszélhetünk:

- Objektív minőség: a termék objektív tulajdonságaira vonatkozik.
- Szubjektív minőség: a terméket különböző fogyasztói igények alapján ítéli meg.
- Gazdaságos minőség: a termék gazdaságossága attól függ, hogy a termék élettartama alatt milyen alacsony volt a költsége.

A termékek különböző hasznossági tulajdonságok szerint is csoportosíthatók:

- Generikus funkció: azok a tulajdonságok / funkciók, amik segítségével a termék képes betölteni a szerepét
- Elvárt funkció: olyan kiegészítő funkció, amitől a termék több lesz, ami által bővülnek a tulajdonságai
- Kiterjesztett funkció: például egy olyan tulajdonság, amit a fogyasztó nem vár el, de többletet nyújt
- Potenciális többlet: olyan többlet funkciók, amik a termék jövőbeni sikereihez járulhatnak hozzá

A vásárlók a termékeket a következő csoportokba sorolhatják a vásárlás célja miatt:

- Tömegcikk: amiket rendszeresen és rutinszerűen vásárolunk
- Impulzuscikk: amiket különös megfontolás nélkül impulzusok hatására vásárolunk meg
- Szakcikk: amiknél nem azonnal döntünk, hanem több szempont alapján végzünk mérlegelést
- Luxusjavak: drágább termékek, amiket ritkán vásárolunk.

(5. marketingblogger.hu)

A gyár fő tevékenysége mára a fejlesztéseknek köszönhetően a motorhűtő modulok új generációjának gyártása. Ez főleg a magyar telep feladata, de a vállalat gyárt továbbá például:

- AC (váltóáramú) Motor
- DC (egyenáramú) Motor
- Mikroelektronikai alkatrészek
- Manuálisan állítható és automatizált kapcsolók
- Relék
- Nyomtatott áramkörök és hajlítható áramkörök
- Kábelek
- Teherhordó bicikli

(1. johnsonelectric.com)

Az előző csoportosítások alapján elmondhatjuk hogy a gyár árut termel, azon belül szaccikket gyárt, kiterjesztett funkciókkal, objektív minőség alapján.

A termékek két fő csoportba sorolhatóak:

- APG (Automotive Products Group = Autóipari termékek csoportja)
- IPG (Industrial Products Group = Ipari termékek csoportja).

3.1 Az APG Csoport (Automotive Products Group = Autóipari termékek csoportja)

Az APG-n belül külön csoportok vannak amelyek adott termékeket gyártanak:

- Saia-Burgess* saját gyártású aktuátorok¹ és kapcsolók
- GATE* motor hűtés és ventilátor modulok
- Johnson Motor DC motors (Egyenáramú) (Standard DC, Kompakt DC, és kefe nélküli DC)
- Stackpole* fémpor alkatrészek és pumpák
- Aktív modulok jármű fényszórókhoz

¹ Tolómotor: olyan hajtóművek, amelyek a forgó mozgást lineáris vagy egyenes toló-húzó mozgássá alakítják át.

*A cégen belül megtalálható márkák megnevezése

3.2 Az IPG Csoport (*Industrial Products Group = Ipari termékek csoportja*)

AZ IPG-n belül szintén külön csoportok léteznek amelyek külön termékek gyártásával foglalkoznak:

- Johnson Motor DC motors (Standard DC, Kompakt DC, és kefe nélküli DC), és AC (Váltóáramú) motorok
- Saia Motor* léptető motorok és szinkron motorok
- Nanomotion* piezo² mozgású motorok
- Parlex* hajlékony áramkörök és mikroelektronikai alkatrészek
- Ledex* szolenoid alkatrészek
- Saia, Burgess, Ledex* kapcsolók és relék
- Johnson Medtech* orvosság szállítás, műtét eszközök, orvosi fokozatú pumpák és egyéni aktuátorok

(2. wikipedia.com)



Kép 1 Motorhűtéshez elektromos ventillátor (forrás: AutoDoc.hu)

*A Cégen belül megtalálható márkák megnevezése

² fizikai jelenség, melynek során bizonyos anyagokon (kristály, kerámia) összenyomás hatására elektromos polarizáció (töltésszétválasztás) lép fel

4 Tulajdonosi szerkezet

A Cég tulajdonosi szerkezete minden országban más, a magyar szerkezet, mint ahogyan az összes ország, az anyacégnek felel. A tényleges tulajdonos a Hong Kong-ban található anyacég, a tulajdonos Patrick Wang. Ennek a személynek felel a 22 országban található telepek vezetője, a Director of Operations azaz a műveleti igazgató.

A magyar tulajdonosi szerkezet az alábbi (hierarchikusan, fentről-lefelé):

- Director of Operations Hatvan (Műveleti igazgató)
- Production Manager (Gyártás Menedzser)
- Supervisor of Production (Gyártás felügyelő)
- Supervisor of Maintenance (Karbantartás felügyelő)
- Q&R Manager, Logistics Manager Hatvan (Minőségügyi Menedzser és Logisztikai Menedzser)
- Finance Manager Hungary (Magyar Pénzügy Menedzser)
- SSC (Shared Services Center) Manager (Megosztott Szolgáltatások Menedzser)
- HR Manager (Humán Erőforrások Menedzser)
- Financial Planning Manager (Pénzügy tervezés Menedzser)
- R&D Manager (Kutatás és Fejlesztés Menedzser)
- VAT Manager (Adóügyi Menedzser)
- Global Business Controller (Nemzetközi Biznisz Irányító)
- SCS (Supply Chain Sustainability) Functions Europe (Ellátólánc Fenntartó Funkciók)
- Service Desk Team Leader (Reklamációs Asztal Csapatvezető)
- A további pozíciók ezek alatt a beosztottaknak számít

5 A gyakorlat során végzett tevékenységek bemutatása

A 20 hetes gyakorlat során több tevékenységben is részem volt különféle területeken. A területek az alábbiak voltak:

- A cég recepció és információs asztala
- A cég marketinggel foglalkozó részlege

- A cég PR tevékenységekkel foglalkozó részlege
- A cég logistikával foglalkozó részlege

Az egyes területeken több hetet töltöttem el, valahol négy és valahol hat hetet töltöttem egybefüggően. A hetek során rálátást kaptam az adott terület működésére, struktúrájára és annak kommunikációjára a többi területtel.

A cég kommunikációjában fontos szerepet játszik a Microsoft Teams alkalmazása és az Outlook levelező, hiszen ezekkel közvetlenül és gyorsan el lehetett érni a dolgozókat és a külföldi kollégákat is. Sok esetben ezek igen fontos szerepet játszottak egyes területeken, találkozók összehozására, fontos megbeszélések egyeztetésére.

Mivel a cég nemzetközi, szoros kapcsolatot ápol a külföldön található telepekkel, főként Svájcban, Franciaországgal és Kínával, ahol a székhely is található. A nemzetközi kapcsolatok miatt fontos volt az angol nyelvtudás megléte, amit széleskörűen tudtam használni az összes területen. Fontos volt továbbá az előbb említett Teams és Outlook, hiszen ez a két opció volt az egyetlen közvetlen elérési pont a külföldi kollégákkal.

5.1 A cég recepció és információ asztala

A gyakorlatom elejét és végét szolgáló keret tevékenységgel összesen hat hetet töltöttem, Januárban és Májusban. A tevékenység során a legfőbb feladatom a látogatók fogadása és információkkal való ellátása volt, valamint meetingek szervezése a vezetőknek, és néhány esetben külföldi partnerekkel, vezetőkkel való kommunikáció és szervezés elektronikusan és ritkán személyes formában.

Kezdetben a feladat elsajátítása volt a cél és utána ennek a tudásnak az alkalmazása. Kisebbségi feladatok közé tartozott a postai küldemények fogadása és feladása, a bejövő hívások fogadása és esetleges átirányítása, kapcsolattartás a külsős dolgozók és a belsős dolgozók között.

Ez a tevékenységi kör kezdetben kifejezetten nehéznek bizonyult a feladatok változatossága és a kezdeti magas elvárások miatt, de a hetek múlásával egyre inkább el tudtam sajátítani a feladatokat. A feladatok folyamatos éberséget és gyors gondolkodást igényeltek, ezért gyorsan fel kellett venni a tempót. Ez inkább a kezdeti Januári időszakra volt jellemző, amikor újra folytathattam ezt a tevékenységet májusban már sokkal több tapasztalattal tudtam újra belevágni ebbe a feladatkörbe.

Több esetben is külföldi részlegek látogatóit kellett fogadni, ellátni információkkal és találkozót szervezni nekik a vezetőséggel, ilyenkor hasznosíthattam angol tudásomat legjobb tudásom szerint, ami több mint megfelelőnek bizonyult. Ezek a meetingek általában egy héttel korábban kerültek megszervezésre, így nem volt sosem ütközés két találkozó között, amely nagyon meg tudta könnyíteni ezt a feladatot.

A kommunikáció nagyon könnyű volt mind a felettesekkel (Magyar és külföldi egyaránt), mind a dolgozókkal ezen a területen, mivel a cég Teams-en keresztül kommunikált, a platformon egyszerűen látható volt az egyes személyek fogadási és szabad ideje.

A Teams-en keresztüli kommunikáció kifejezetten fontosnak bizonyult olyan esetekben, amikor külföldi vezetők látogatták meg a Hatvani épületet egy találkozó erejéig, hiszen ezen a felületen egyszerűen lehetett naptárat vezetni.

5.1.1 A tevékenység heti lebontása

- 01.09 – 01.13 = Recepciók asztal feladatainak megtanulása és alkalmazása, útbaigazítási feladatok megtanulása
- 01.16 – 01.19 = A feladatok további gyakorlása, meeting szervezés betanulása, útbaigazítás kíségetés
- 01.23 – 01.26 = Meeting szervezés kezdetben segítséggel, útbaigazítás kíségetés
- 01.30 – 02.02 = Online meetingek leszervezése, útbaigazítás kíségetés

(A májusi teendőim az április végi munkatervem alapján került felsorolásra a beadási határidő végett)

- 05.01 – 05.04 = Útbaigazítások, Meetingek
- 05.08 – 05.11 = Külföldi delegáció fogadás, meetingek, útbaigazítás
- 05.15 – 05.18 = Útbaigazítások
- 05.22 – 05.22 = Útbaigazítások, utolsó feladatok

5.2 A cég PR tevékenységeikkel foglalkozó részlege

Az angol Public Relations szóból eredő rövidítés. A PR azt a tevékenységet jelenti, ahol egy cég vagy szervezet meghatározza, hogyan kommunikáljon tudatosan környezetével.

Egy cég vagy szervezet profilja más és más lehet, így kommunikációját ahhoz kell alakítania. A PR tevékenységnek rengeteg meghatározása van.

A PR része minden módszer, ahogy a cég kapcsolatba lép környezetével, ami a következők lehetnek: kutatások, felmérések, online kommunikáció, közösségi média, hírlevelek, filmek, videók, konferenciák, vendéglátás, szponzorálás, kiállítások, konferenciák.

(6. matebalazs.hu)

A gyakorlatom második területe négy hétig tartott a HR (Human Resources=Humán Erőforrások) irodában főleg Februárban. Feladataim közé tartozott az elektronikus és fizikai kommunikációk készítése, szerkesztése és időnkénti publikálása, a céges hírlevél szerkesztése, a termékek értékelésének bírálása partnerektől és vevőktől valamint az R&D (Research and Development=Kutatás és Fejlesztés) részleg új fejlesztéseinek a népszerűsítése. A feladatokat főként segítő jelleggel, bírálás után tudtam közzétenni. Legtöbb esetben egy nagyobb feladat egy részét kaptam meg.

A kommunikációk/sajtóanyagok készítése poszttereket, céges hírlapot és különféle figyelemfelkeltő plakátokat foglalt magába. Ezeket mind elektronikusan publikálni kellett, és voltak amelyeket el is kellett helyezni az épületen belül. A posztterek és plakátok lehettek egyszerű "Itt tilos a dohányzás" felhívás, munkacipő használatára felhívás, egy új szolgáltatásra felhívó plakát vagy egy alapvető tájékoztatás és/vagy felhívás. Ez a feladat nem okozott problémát, így könnyen és effektíven tudtam végezni.

A céges hírlevél szerkesztése során a fizikai poszttereket és plakátokat kellett eljuttatni elektronikusan a munkavállalóknak, továbbá a külföldi Johnson híreket kellett angolról magyarra átalakítani és továbbjuttatni. A külföldi hírek az ún. "JE Communications" nevet viseli ezek főként általános belső híreket tartalmazott. Ez a feladat szintén könnyűnek bizonyult az angol tudásomnak köszönhetően, a kollégáimnak ez a feladatkör végzése nagy segítség volt.



Feb 17, 2023

Update: Turkey-Syria earthquake donation



Photo caption:
A view showing a site of a collapsed building as the search for survivors continues in the aftermath of a deadly earthquake in Turkey (REUTERS)

More than 10 days after the devastating Turkey-Syria earthquake, the death toll has exceeded 42,000. About 13.5 million people have been affected and the focus has turned from rescue to recovery.

Our team has liaised with the Izmir municipality to speed up the arrangement for the donation of containers. With support from the Global Finance team, we have arranged the following bank accounts to collect employees' donations to increase the number of containers as temporary shelters for the needy. Teams at each site please feel free to gather the donations or seek help from HR teams to arrange the donations to the bank accounts below.

Kép 2 A februári Török földrengésről szóló kommunikáció a cégen belül. (forrás: Belső E-mailek)

A termékértékelés bírálásnál a termék minőségére, csomagolás állapotára és a teljesítési időre beérkező értékelések vizsgálata volt a feladatom. Mivel a Johnsonnak több partnere is van világszerte ezért általánosítani kellett az értékeléseket 5 csillagos rendszer segítségével.

Az értékelések tömbösített csillagjai alapján javaslatok kialakítása volt a cél a jobb teljesítmény, magasabb minőség érdekében. Ez a feladat a csillagos rendszernek köszönhetően szintén egyszerűnek bizonyult, az értékelések időben érkeztek be a céghez így mindig időben tudtam elvégezni ezt a feladatot.

Ez a részleg szoros együttműködést ápol a cég logisztikájával az elbírálások miatt.

A részlegen kifejezetten egyszerű volt a kommunikáció cégszinten mindenkivel, a Teams segítségével mindenkit el lehetett érni egyszerűen és gyorsan külföldi és Magyar kollégát egyaránt.

5.2.1 A tevékenység lebontása hetekre

- 02.06 – 02.09 = PR és néhány HR folyamat megtanulása
- 02.13 – 02.16 = Fizikai anyagok gyártása majd elhelyezése, online anyagok kiküldése
- 02.20 – 02.23 = Cég hírlevelének szerkesztése, online anyagok kiküldése, értékelés bírálás
- 02.27 – 03.02 = Hírlevél szerkesztés, fizikai anyag elhelyezés

5.3 A cég marketinggel foglalkozó része

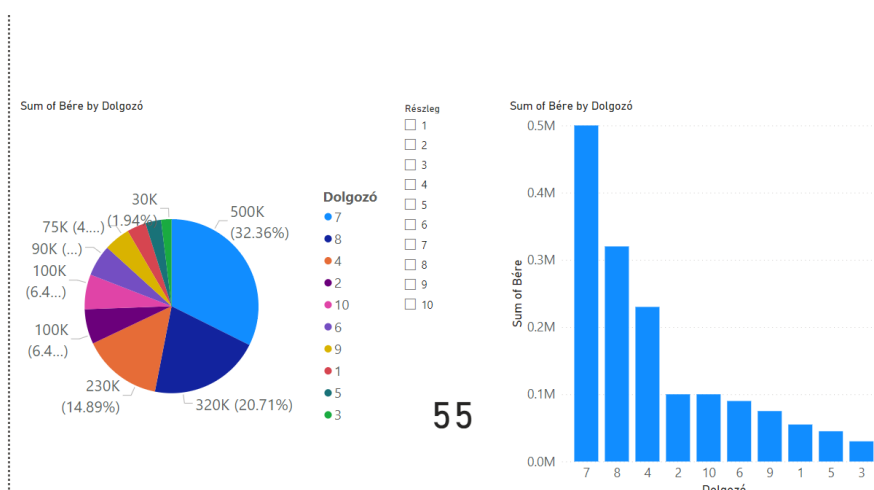
A marketing olyan vállalati tevékenység, amely elemzi a piacot, meghatározza az eladni kívánt termékeket és szolgáltatásokat, megismerteti azokat a fogyasztókkal, kialakítja az árakat, megszervezi az értékesítést, és befolyásolja a vásárlókat. Kiterjesztett értelemben a marketing nem csupán termékek és szolgáltatások, hanem lényegében bármilyen gondolat, eszme.

A marketing a társadalomtudományok kombinációja. Egy vállalat szempontjából a marketingfunkció azért kiemelt jelentőségű, hogy a vállalaton kívüli piaci információkat belső erőforrássá tudja alakítani; továbbá, hogy a piackutatás révén megismerje a fogyasztói igényeket és preferenciákat; valamint, hogy a versenytárselemzés révén kiismerje riválisait. Ezek által a marketing nagyban hozzá tud járulni a szervezet nyereségessé tételéhez.

(7. wikipedia.hu)

A gyakorlatom harmadik területe a marketinggel foglalkozó részleg irodájában történt ahol szintén négy hetet töltöttem főként Márciusban. Itt főként brainstorming ötletekkel segítettem a munkatársaimat, piaci és néha pénzügyi elemzéseket és kimutatásokat végeztem mind-mind segítő jelleggel szintén felettesi elbírálással.

A brainstormingok során legtöbbször a fiatalos gondolkodásmódom tudott segíteni egy-egy projekt előrejutásában, ezek főleg a cégen belül, belső projektenél mutatkoztak meg. Ritkább esetekben a cég árpolitikájába is lehetőségem volt a látásmódomat beilleszteni ötlet szinten.



Kép 3 Egy kimutatásnak a mintája (forrás: Saját szerkesztés)

A legtöbb feladatomban a kimutatások, céges elemzések, riportok területén volt. Itt főként PowerBi alapú kimutatásokat végeztem amelyek tisztán és érthetően mutatták meg a cég adott üzleti évének bevételeit vagy éppen költségét, egy adott dolgozó pénzügyi elemzését, a cégen belüli

részlegek bevételeit és kiadásait. Ezek a kimutatások nagyon nagy segítséggel tudtak szolgálni a feletteseimnek így majdnem az összes hasonló jellegű kimutatást én végezhettem.

Gyakorlatom elején kezdte alkalmazni a cég a PowerBI alapú kimutatásokat, így ezzel a tudásommal hatalmas segítséggel voltam munkatársaim számára. Egyes esetekben nekem kellett megtanítanom kollégáimat a program működésére és hogy hogyan kell ezen belül kimutatásokat csinálni. Mivel ez a program egy sokkal letisztultabb és gördülékenyebb felületet biztosít a munkatársaim gyorsan megtanulták az alapokat a programhoz.

Az új szolgáltatások és termékek definálásánál főként általános rálátást kaptam a részlegen belül. Ez specifikációkat jelentett, és készítési vagy fejlesztési költségeket.

A részlegen a kommunikáció szintén egyszerűnek bizonyult a felettesekkel és a munkatársakkal egyaránt. A többi részleggel való kommunikáció a Teams-nek köszönhetően is kiváló volt. Néhány esetben a külföldi kollégákat volt nehezebb elérni ezen a területen, habár ez meg tudott állítani egy-egy folyamatot.

5.3.1 A tevékenység heti lebontása

- 03.06 – 03.09 = A cég marketing folyamatainak megtanulása
- 03.13 – 03.16 = Kimutatások készítése, braintstorming ötletelések
- 03.20 – 03.23 = Kimutatások készítése
- 03.27 – 03.30 = Kimutatások készítése

5.4 A cég logisztikával foglalkozó részlege

A logisztika az anyagok, információk, személyek, energia rendszereken belüli és közötti áramlásának tervezését, szervezését, irányítását és ellenőrzését jelenti. Leggyakrabban a katonaságnál és az üzleti életben használják. A logisztika a görög logosz szóból származik, jelentése értelem, számítás, tervezés, ok.

Más nézetek szerint a logisztika nem csak az anyagáramlások optimalizálása, illetve az ehhez szükséges erőforrások biztosítása, koordinálása, hanem tudomány is. E szerint a nézet szerint a logisztika területét érintő valamennyi társtudomány, szakma az eddigi és legaktuálisabb ismereteit szintetizálja, azokat saját céljai érdekében egy sajátos rendszerbe rendezi és ezen tudományok és szakmák már meglévő eljárásait, módszereit alkalmazza folyamatai optimalizálására.

(8. wikipedia.hu)

A gyakorlatom negyedik területe a logisztikai részlegen volt öt hétig főleg Áprilisban. Feladataim az anyagok beszerzése volt a gyártáshoz, az igények felvétele a beszerzéshez és egyes szállítólevelek fogadása és továbbküldése. Ezeket a feladatokat szintén a felettesem bírálásával és engedélyével végezhettem.

Anyagbeszerzés terén először konkrét rendelések előzetes leadását kellett végezni, majd később ár összehasonlításokkal kellett a legjobb opciót prezentálni majd leadni a feletteseimnek. Az anyagok között szerepelt műanyag előre legyártott alkatrészek, fémáru, az irodai munkákhoz szükséges minden szükséglet és a dolgozók számára munkaruhák. Ez a munkakör fontos együttműködést igényelt a gyár termeléssel foglalkozó részlegével, hiszen a folyamatos és effektív termeléshez folyamatos igényfelvételek voltak.

Az anyagbeszerzés körébe tartozott az igények felvétele is, amely egyszerű hibás vagy rongált anyagok cseréjét jelentette, vagy egyéb különleges igényeket a munkavállalók által.

A szállítólevelek fogadása legtöbb esetben elektronikusan történt ritkább esetekben pedig fizikai átvétellel. Ezeket a leveleket a feletteseimnek való bemutatás után archiválni kellett.

Kisebb feladat volt a HR iroda részére továbbítani korábbi feladatokat a vevői értékeléseket, amelyet még februárban végezhettem.

A kommunikáció ezen a területen is könnyűnek bizonyult a Teams segítségével mind a munkavállalók, mind a vezetők között. Ezen a területen nem kellett kommunikálnom külföldi partnerekkel és kollégákkal így ezen a területen nem tudtam annyira kamatoztani angol tudásomat.

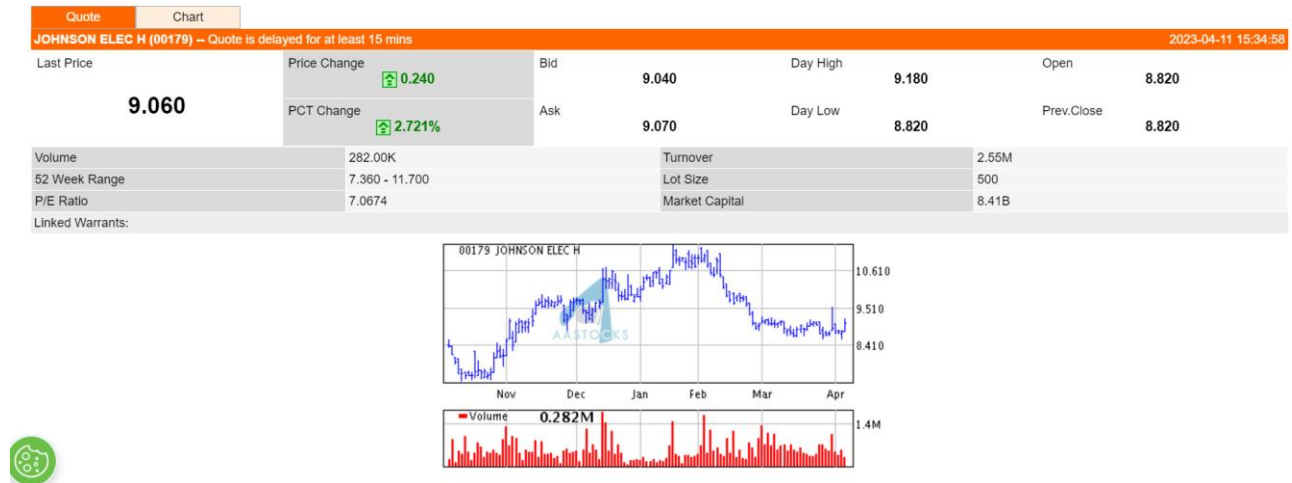
5.4.1 A tevékenység heti lebontása

- 04.03 – 04.06 = Logisztikai folyamatok megismerése és megtanulása
- 04.11 – 04.13 = Anyagbeszerzés kíségetés, árösszehasonlítások
- 04.17 – 04.20 = Anyagbeszerzés kíségetés, szállítólevél feldolgozás
- 04.24 – 04.27 = Szállítólevél feldolgozás, önálló anyagbeszerzés

6 A Cég telejsítményének bemutatása

A cég multinacionális jellege miatt nehezebb a Magyar telephelyre vonatkozóan teljesítményt kimutatni, emiatt az értékelést a részvényárral és a bevétel összegével végeztem.

A cég hosszú múltra tekinthet vissza, a Hatvani telep 2003-as indulása óta minden évben készült éves és féléves riport a cég teljesítményéről. Ezek a Magyarországi riportok azonban az anyacég éves beszámolójában érhetőek el, beleépülve a többi ország eredményeivel összevonva.



Kép 4 A cég részvényeinek értéke Áprilisban (forrás: Johnstonelectric.com)

A cég globális mutatói 2020/21-es, 2021/22-es és 2022/23-as üzleti években az allábiak voltak:

6.1 A 2020/21-es üzleti év mutatói

A 2020/21-es üzleti évben a Johson Electric mint egész összesen 1.3 milliárd dollár eladási számmal végzett. Ez a szám azonban 15% rosszabbnak számít mint az előző évi összeg.

A cég profitja ebből az összegből összesen 300 millió dollár volt amely az eladások 22.5%-át tette ki (ez az összeg 0.3%-al volt rosszabb mint az előző évi).

A cég részvényei ebben az évben összesen 38%-os esést mutattak az előző évhez képest így átlagosan 11.27 dollárba került egy részvény ebben az évben.

A cég továbbá ebben az évben 469 millió dollár vésztartalékkal rendelkezett.

A cég adósság szempontjából az előző évhez képest 17%-al kevesebb adóssággal rendelkezett.

Értékelés szempontjából ez az év az előző év értékei hiányában viszonylag jónak mondható, habár a részvényár nagyot esett még mindig egy stabil értéken áll. Ez az esés legfőbbképpen a Covid-19 járványnak köszönhetően következett be.

HIGHLIGHTS

- Group sales US\$1,330 million – down 15% compared to first half of the prior financial year
- Gross profit US\$300 million or 22.5% of sales (compared to US\$357 million or 22.8% of sales in prior half year)
- Underlying EBITA margins, adjusted to exclude the impact of significant non-cash and divested items, increased to 10.2% from 9.9% in prior half year
- Net profit attributable to shareholders decreased by 38% to US\$101 million or 11.27 US cents per share on a fully diluted basis
- Underlying net profit, excluding the net impact of significant non-cash and divested items, decreased by 7% to US\$98 million
- Free cash flow from operations US\$68 million (compared to US\$90 million in prior half year)
- Total debt to capital ratio of 17% and cash reserves of US\$469 million as of 30 September 2020
- Interim dividend 17 HK cents per share (2.18 US cents per share) with a scrip dividend alternative

Kép 5 A cég hivatalos 2020/21-es pénzügyi beszámolója (forrás: Johnsonelectric.com)

6.2 A 2021/22-es üzeti év mutatói

A 2021/22-es üzleti évben a Johnson Electric 1.67 milliárd dollár eladási számmal végzett. Ez egy 26%-os emelkedésnek felel meg az előző évhez képest.

A cég profitja ebből az összegből 357 millió dollár volt amely az eladások 21.3%-át tette ki az előző évhez hasonlóan.

A cég részvényei ebben az évben összesen 8%-os esést mutattak az előző évhez képest így átlagosan 10.36 dollárba került egy részvény ebben az évben.

A cég továbbá ebben az évben 487 millió dollár vésztartalékkal rendelkezett.

A cég adósság szempontjából az előző évhez képest 18%-al kevesebb adóssággal rendelkezett.

Értékelés szempontjából ez az év jónak tekinthető az eladási szám kiugrásával. A részvényár minimális emelkedésével azonban még mindig nem mondható kifejezetten jónak ez az év.

(4. johnsonelectric.com)

Highlights

- Group sales US\$1,674 million – up 26% compared to first half of the prior year. Excluding the effects of foreign currency movements and an acquisition, sales increased by 21%
- Gross profit US\$357 million or 21.3% of sales (compared to US\$300 million or 22.5% of sales in first half of the prior year)
- Adjusted EBITA US\$138 million (compared to US\$135 million in first half of the prior year)
- Net profit attributable to shareholders decreased by 8% to US\$93 million or 10.36 US cents per share on a fully diluted basis
- Underlying net profit, excluding the net impact of restructuring costs and non-cash items, decreased by 2% to US\$96 million
- Decline in profit margins as a result of various factors, including global supply chain disruptions, commodity price increases and reduced COVID-19 related subsidies
- Free cash outflow from operations US\$56 million (compared to a free cash inflow of US\$68 million in first half of the prior year)
- Acquisition of E. Zimmermann GmbH, a specialist automotive machining business based in Germany
- Total debt to capital ratio of 18% and cash reserves of US\$487 million as of 30 September 2021
- Interim dividend 17 HK cents per share (2.18 US cents per share) with a scrip dividend alternative

Kép 6 A cég hivatalos 2021/22-es pénzügyi beszámolója (forrás: Johnstonelectric.com)

6.3 A 2022/23-as üzleti év mutatói

A 2022/23-as üzleti évben a Johnson Electric 1.77 milliárd dollár eladási számmal végzett. Ez egy 6%-os emelkedésnek felel meg az előző évhez képest.

A cég profitja ebből az összegből 355 millió dollár volt amely az eladások 20%-át tette ki az előző évhez hasonlóan.

A cég részvényei ebben az évben összesen 40%-os esést mutattak az előző évhez képest így átlagosan 6.21 dollárba került egy részvény ebben az évben.

A cég továbbá ebben az évben 298 millió dollár vésztartalékkal rendelkezett.

A cég adósság szempontjából az előző évhez képest 17%-al kevesebb adóssággal rendelkezett.

Értékelés szempontjából ez az év rossznak mondható a részvényár drasztikus esése miatt. A eladási szám minimális emelkedés sajnos az összképen nem tud változtatni.

(4. [johnstonelectric.com](https://www.johnstonelectric.com))

Highlights

- Group sales US\$1,770 million – up 6% compared to first half of the prior financial year. Excluding the effects of foreign currency movements and an acquisition, sales increased by 11%
- Gross profit US\$355 million or 20.0% of sales (compared to US\$357 million or 21.3% of sales in first half of the prior financial year)
- Adjusted EBITA US\$111 million (compared to US\$138 million in first half of the prior financial year)
- Net profit attributable to shareholders decreased by 40% to US\$56 million or 6.21 US cents per share on a fully diluted basis
- Net profit excluding non-cash foreign exchange rate movements and restructuring costs, decreased by 19% to US\$78 million
- Free cash flow from operations US\$80 million (compared to a free cash outflow of US\$56 million in first half of the prior financial year)
- Total debt to capital ratio of 17% and cash reserves of US\$298 million as of 30 September 2022
- Interim dividend 17 HK cents per share (2.18 US cents per share) with a scrip dividend alternative

Kép 7 A cég hivatalos 2022/23-as pénzügyi beszámolója (forrás: Johnsonelectric.com)

7 Fejlesztett készségek

A tanulmányaim alatt elsajátított ismereteket széleskörűen tudtam alkalmazni, legfőbbképpen a marketing, vállalatgazdaságtan, üzleti kommunikáció és üzleti informatikai ismereteket. A cég egy sajátos családi hangulattal rendelkezik, a részlegek szorosan dolgoznak egymással. Mivel a cég nem rendelkezik egy óriási nagy területtel, ezért a dolgozók nem érzik elszigetelve magukat egymástól, a különféle részlegek is közel vannak egymáshoz és szoros együttműködést ápolnak egymással.

A tudásomat minden nap tudtam alkalmazni, és a rábízott feladatokat is alapos megértés után el tudtam végezni legjobb tudásom szerint. Feletteseim elégedettek voltak velem és nem volt jellemző rám a félbehagyott munka vagy a rosszul elvégzett feladat.

Az itt tanult ismereteimet később szintén tudnám alkalmazni egy másik vállalatnál.

8 Összegzés és vélemény

Gyakorlatom a Johnson Electric Kft.-nél egy nagyszerű tanulási és ismeretszerzési időszak volt, ahol rengeteg dolgot tudtam tanulni egy vállalat működéséről és folyamatairól. A különféle

részlegeken töltött időmet élveztem, munkatársaim elégedettek voltak velem, és a munkámmal nagyvonalakban tudtam segíteni mind a vezetők munkáját mind a munkatársaim feladatait is fel tudtam gyorsítani. Habár a feladatim többsége kiegészítő jellegű volt, a munkafolyamatokban így is részt tudtam venni és aktív tagja tudtam lenni mindegyik részlegnek ahol voltam.

A tanulmányaim alatt szerzett ismeretek sok ágát tudtam alkalmazni és hasznosítani, ezek segítségével a legtöbb projektben bele- és átlátásom volt.

Érzésem szerint a legnagyobb segítséget a marketing részlegen tudtam nyújtani a cég számára, hiszen ez volt az a terület ahol én is tudtam újat mutatni másoknak amiből tanultak és fejlődtek a munkatársaim.

Az egyetlen negatív tapasztalat a gyakorlat során a nehézkes kommunikáció volt szintén a marketing részleg területén, ami főleg a külföldi kollégák elérhetőségénél mutatkozott. Ez a probléma nagyon ritkán mutatkozott meg de abban a néhány esetben is több napra megtudott állítani egy-egy folyamatot.

Erre a problémára sajnos nem igen létezik effektív megoldás mivel a külföldi kollégákat másféle módon nem lehet elérni a cégen belül csak a Teams-en vagy az Outlook-on keresztül.

9 Források:

1. <https://www.johnsonelectric.com/en/services>
2. https://en.wikipedia.org/wiki/Johnson_Electric
3. <https://2gohungary.com/item/johnson-electric-hungary-kft/>
4. <https://www.johnsonelectric.com/en/about-us/investors/annual-and-interim-reports>
5. <https://marketingblogger.hu/termek-fogalma/>
6. <https://matebalazs.hu/pr-public-relations.html#:~:text=A%20PR%20azaz%20a%20Public%20Relations%20jelent%C3%A9se%2C%20magyar%C3%A1zata,-Az%20angol%20Public&text=A%20PR%20azt%20a%20tev%C3%A9kenys%C3%A9get,%C3%ADgy%20kommunik%C3%A1ci%C3%B3j%C3%A1t%20ahhoz%20kell%20alak%C3%ADtania.>
7. <https://hu.wikipedia.org/wiki/Marketing#:~:text=A%20marketing%20olyan%20v%C3%A1llalati%20tev%C3%A9kenys%C3%A9g,%C3%A9rt%C3%A9kes%C3%ADt%C3%A9st%2C%20%C3%A9s%20befoly%C3%A1solja%20a%20v%C3%A1ls%C3%A1rl%C3%B3kat.>
8. <https://hu.wikipedia.org/wiki/Logisztika#:~:text=A%20logisztika%20anyagok%2C%20inform%C3%A1ci%C3%B3k%20szem%C3%A9lyek,%20sz%C3%A1m%C3%ADt%C3%A1s%20tervez%C3%A9s%20ok.>

10 Ábrajegyzék:

Kép 1 Motorhűtéshez elektromos ventilátor (forrás: AutoDoc.hu)	8
Kép 2 A februári Török földrengésről szóló kommunikáció a cégen belül. (forrás: Belső E-mailek)	13
Kép 3 Egy kimutatásnak a mintája (forrás: Saját szerkesztés)	14
Kép 4 A cég részvényeinek értéke Áprilisban (forrás: Johnsonelectric.com)	17
Kép 5 A cég hivatalos 2020/21-es pénzügyi beszámolója (forrás: Johnsonelectric.com)	18
Kép 6 A cég hivatalos 2021/22-es pénzügyi beszámolója (forrás: Johnsonelectric.com)	19
Kép 7 A cég hivatalos 2022/23-as pénzügyi beszámolója (forrás: Johnsonelectric.com)	20

KONZULTÁCIÓS

NYILATKOZAT

Tripsánszki Tamás (hallgató Neptun azonosítója: B C U D Z Q) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfólió ¹ áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót a záróvizsgán történő védeésre javaslom / nem javaslom².

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem^{*3}

Kelt: 2023 év április hó 28 nap



Belső konzulens

¹A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

²A megfelelő aláhúzendő.

³A megfelelő alá

NYILATKOZAT

a záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió/⁴nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve: Tripsánszki Tamás _____

A Hallgató Neptun kódja: B C U D Z Q _____

A dolgozat címe: A Johnson Electric mint szakmai gyakorlat

A megjelenés éve: 2023 _____

A konzulens tanszék neve: _____ Fenntartható Turizmus Tanszék _____

Kijelentem, hogy az általam benyújtott záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió⁵ 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 mindenkor szellemi tulajdonkezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

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

Kelt: _____ 2023 _____ év _____ 04 _____ hó _____ 24 _____ nap



aláírás Hallgató

⁴A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

⁵A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

Záradék

Az egyetemi Oktatási Bizottság a Tanulmányi és Vizsgaszabályzat 6.7. számú függelékét képező a volt Károly Róbert Kar szakdolgozat, diplomadolgozat, és portfólió készítési útmutatóját a Tanulmányi és Vizsgaszabályzat 95. § (1) bekezdése alapján 2020. március 26-i ülésén fogadta el. Határozatszám: 39/2020/21. (III.26.) EOB határozat.

Gödöllő, 2021. március 26.

Dr. Szabó István
oktatási és nemzetközi rektorhelyettes