

MAGYAR AGRÁR- ÉS ÉLETTUDOMÁNYI EGYETEM

Károly Róbert Campus

PORTFOLIÓ

Dobos Flóra (MIMWJN)

Kereskedelem-marketing (logisztika)

Konzulens: Dr. Domán Szilvia , egyetemi docens

Tartalom

1	A szervezet története:	2
1.1	A vállalati profil	2
1.2	Vezetői szerkezet	3
1.3	Termékek bemutatása	4
1.3.1	Hengerek	4
1.3.2	Szelepek	5
1.3.3	Szelepek	Error! Bookmark not defined.
1.3.4	Vevősepcifikus termékek	5
2	A piaci környezetlemzés	6
2.1	A mikrokörnyezet elemzése	6
2.1.1	Demográfia	6
2.1.2	Technológiai tényezők	7
2.1.3	Gazdasági környezet	9
2.1.4	Természeti környezet	11
2.1.5	Politikai és jogi környezet	13
3	SWOT elemzés	14
3.1	A SWOT elemzés lényege	14
3.1.1	Strenght-Erősségek	14
3.1.2	Weakness-Gyengeségek	16
3.1.3	Opprtunities-Lehetőségek	17
3.1.4	Threats-Veszélyek	17
4	Marketing-mix a gyakorlatban- 4P	18
4.1	A merketing mix fogalma	18
4.1.1	Product-Termék	18
4.1.2	Price-Ár	20
4.1.3	Promotion-Promóció	20
4.1.4	Place-Étékesítés helye	21
5	A porter féle 5 erő	22
5.1.1	Új belépők fenyegetése	23
5.1.2	Helyettesítő termékek és szolgáltatások fenyegetése	24
5.1.3	Vásárlók alkuereje	24
5.1.4	A beszállítók alkuereje	25
5.1.5	Az iparági verseny intenzitása	26

1 A szervezet története:

A cég 1967-ben alakult Finomszerelvénygyár néven, és Egerben a Berván helyezkedett el. Kezdetben a hidegháború miatt a Néphadseregnek készítettek lőszeret, de a háborús helyzet megváltozása miatt erre nem volt már szükség, és más után kellett nézni. Be kapcsolódtunk a Lehel hűtők gyártásába, de a kapacitásunk így sem volt kellően lekötve, így indult el a pneumatika dolgok tesztelése, és szerelése. 1990-ben a Mecman vette át a cég teljeskörű irányítását ami alatt a nyugati versenytársakkal összemérhető teljesítményt értünk el, majd 1995-ben Mannesmann Rexroth Kft néven működött tovább a cég. A nagy áttörést 2001-ben a Bosch jelentette, amikor is Bosch Rexroth Pneumatika Kft néven futott tovább, ebben az évben költözött át a cég a jelenlegi telephelyére az Ipari Parkba. A Bosch teljesen új kapukat nyitott meg a cég életében, sokkal szélesebb piaci részvételt, és magasabb várható árbevételt is jelelt. 2014-ben megvásárolta a céget az Aventics GmbH, majd 2018-ban érte el a jelenlegi formáját, amikor is egy kifejezetten pneumatikával foglalkozó multinacionális cég az Emerson csoport vásárolta meg.

Jelenleg is ezen a néven fut, és működik Egerben, valamint Székesfehérváron.

Az egri üzem a cégcsoport legnagyobb európai gyáráként, több, mint 25 ezer féle terméket kínál a partnereknek. A rendelések több mint 90%-a 50 darab alatti sorozatokból áll, tehát az Emerson Kft-nél egyáltalán nem a klasszikus tömeggyártásról beszélünk. A vevők egyedi igényei alapján készülnek el a termékek, akár egy-egy darabok is. Jelenleg több mint kilencvennégy gyártócellával rendelkezik, és több mint nyolcvan CNC géppel, melyeknek külön megmunkáló központokat hoztak létre. 6800 nm-es termelőterületen dolgozik több mint 680 fő, és folyamatosan bővül.

(Emerson története-belső céges újság Hírmondó,2019)

1.1 A vállalati profil

Az Emerson egy globális technológiai és mérnöki vállalat, mely innovatív megoldásokat kínál világszerte az ipari, kereskedelmi, és lakossági piacok számára.

Automatizálási megoldásaival segít a feldolgozóipari, hibrid és egyedi gyártók termelésének maximalizálásán, a személyzet és a környezet védelmében, mindezt az energia- és üzemi költségek optimalizálásával.

Kereskedelmi és lakossági megoldásaival segít az személyi kényelem és egészség biztosításában, az élelmiszerek minőségének védelmében, az energiahatékonyság elősegítésében és a fenntartható infrastruktúra létrehozásában.

(emerson.service-now.com)

1.2 Vezetői szerkezet

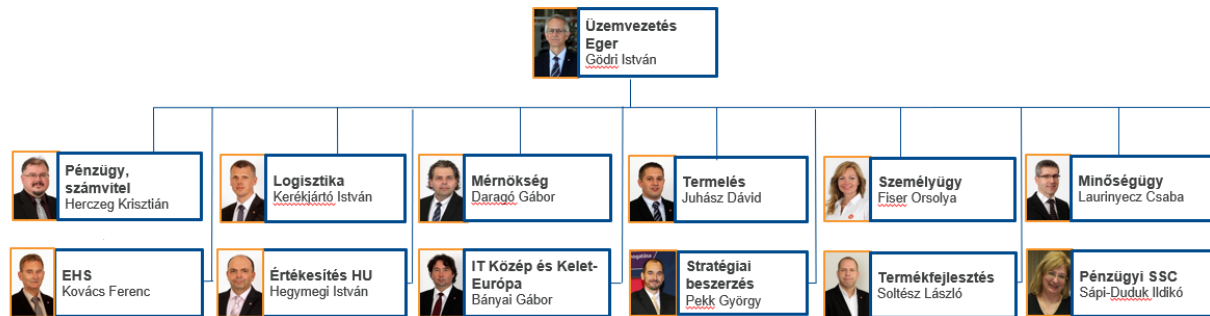
A cég amerikai tulajdonban van, pneumatikai hengereket és szelepeket gyárt, valamint autóiipari termékeket. Magyarországon két telephellyel rendelkezik, az egyik Eger, amiről dolgozatomban is beszélek, illetve található egy Székesfehérváron is. Én magam gyártás tervezőként dolgozom, így a legtöbb osztállyal szoros kapcsolatban állok, és a legtöbb működési folyamatba belátásom van. Az utóbbi két évben a vállalat folyamatosan növekedett, ezt az is mutatja, hogy egy teljesen új gyártegység építésre is szükség volt.

Az új gyártegység megnyitásával szükség volt, egy teljes szervezeti átalakításra is. Az Emerson Automation FCP Kft jelenlegi egri vezetője Gödri István. Tizenkét managerrel együtt koordinálja a cég működését. A cég vezetői felépítése amerikai mintára készült el, miután az anyacég egyik fontos alappillére az egységesség. Minden manager alatt csoportvezetők helyezkednek el, és ők koordinálják közvetlenül a dolgozókat, ahogy az 1. ábra is mutatja. A lineáris funkcionális szervezet amelyet a cég is képvisel sokkal átláthatóbb, és könnyebben lekövetkehető mint az előző volt.

A frissítés csökkentette a vezetők létszámát, de nem terhelte túl a megmaradt, és vagy újonnan vezetői pozícióba került embereket.

(Emerson FLMC Eger gyárbemutató prezentáció 2022)

Eger Menedzsment csapat



1.ábra (fotó: Emerson FLMC Eger gyárbemutató prezentáció 2022.)

1.3 Termékek bemutatása

1.3.1 Hengerek

Profil és összehúzó csavaros hengerek, amelyek stabi és megbízható termék. Standard hengemek minősül, sok területen ez mindennek az alapja. Leggyakoribb felhasználása az élelmiszeriparban történik.

(Emerson FLMC Eger)

Mini, kör, és kompakt hengerek is a standard hengerek közé tartoznak, leggyakoribb felhasználása ennek az egészségügyben valamint az élelmiszeriparban történik, mivel kicsi, és a finommotorikának köszönhetően apró mozgásokat végez.

(Emerson FLMC Eger)

Dugattyúrúd nélküli vezetett hengerek , „best in class” terhelhetőségű termékek, melyeknek egyedisége, hogy három tengely irányba is képesek mozogni. Ez az a termék amely tulajdonképpen bármely iparágban használható.

(Emerson FLMC Eger)

1.3.2 Szelepek

Mechanikus és kézi működtetésű üléses szelepek, ezek leginkább panelra szerelhető szelepek, karos, vagy pedálos megodálsok. Természetesen többféle méretben, és összetétellel elérhető.

(Emerson FLMC Eger)

Pneumatikus működtetésű szelepek , ezek üléses, tolattyús vagy membrán szelepek, ezeknek a nyomása már 42 báriig is mérhető. Ezek leginkább blokkok belesébe szerelhető típusok. (Emerson FLMC Eger)

Elektromágnessel működő szelepek ezek sajátossága, hogy extrém melegben és hidegben, valamint koszos szennyezett környezetben is használhatóak.

(Emerson FLMC Eger)

1.3.3 Szelepek

Az Emerson egyik legnagyobb húzó ága az autóipar. Olyan nagy nevű cégeknek gyártunk, mint az MAN, Grammer, Volvo. Mechanikus, pneumatikus, és elektromágneses szelepek, vezérlők, és működtetőelemek. Ezek az alkatrészek megtalálhatóak haszongépjárművek motor, kuplunk, illetve sebességváltó rendszereiben is.

(Emerson FLMC Eger)

1.3.4 Vevőspecifikus termékek

Testreszabott megoldások hengerek, szelep, és alkatrész területeken. Különleges vevői igényekre specializálódott team készíti el a vevők számára a termékeket. Ezek a termékek megtalálhatóak élelmiszer-, csomagoló-, vasú-, és textil iparban is.

(Emerson FLMC Eger)

2 A piaci környezetlemzés

„Marketing szempontból a piac nem más, mint tényleges és lehetséges eladók és vevők összessége, valamint a közöttük lévő üzleti kapcsolatok rendszere. A vállalat mikro-és makrokörnyezete”

(KÁLLAY LÁSZLÓ et. al, 2013)

2.1 A mikrokörnyezet elemzése

2.1.1 Demográfia

Heves megye demográfiai összetételét tekintve 2019-ben 0,4%-al kevesebben élnek itt mint korábban. Az aktív korúak 17-65 év közöttiek 60,9%-ban vannak jelen a megyében. A foglalkoztatottsági ráta 59,2% volt.

(KSH adat, 2019)

A cég tekintetében nemek arányát illetően a körülbelül 680 főből 47% nő, és 63% férfi. Az elmúlt években ez a szám nagyon megváltozott ugyanis korábban a nők mindössze 35%-ban voltak jelen a cégben míg a férfiak 65%-ban. Úgy gondolhatják, hogy a nők a szellemi területek létszám bővítése miatt ugrottak meg ennyire, de igazából az új gyártócsarnok, és a külföldről érkezett gyártócellák miatt, tehát inkább a fizikai területeire érkezett több női kolléga.

(Emerson FY éves beszámoló, 2022)

Korösszetétel szempontjából nagyon változatos. Mivel a cégen belül elég magas a lojalitás, vagyis a munkavállaló hűség (5 évnél több 309 fő, 6-10 év között 96 fő, 11-15 év között 118 fő, 16 év fölött 128 fő) így tulnyomó többségben a középkorúak vannak a legtöbben. Természetesen emellett vannak olyanok is akik közbetlenül érettségi, vagy a szakma megszerzése után kerültek hozzánk, és sokan állnak már a nyugdíj kapujában is.

(Emerson prezentáció, 2022)

Iskolai végzettséget tekintve a fizikai állományban dolgozók a legszakszínűbbek. Mivel ezen a területen nagy százalékban betanított munkáról beszélünk, így a legmagasabb iskolai végzettségnek az érettségi az elvárás, de nagyon kevés ember van a dolgozók között akik csak ezzel az iskolai végzettséggel rendelkeznek. Majdnem minden dolgozónak van vagy ide vágó, vagy teljesen más szakirányú, vagy középfokú végzettsége. Természetesen azok a dolgozók akik a CNC megmunkáló kötpontban dolgoznak azok felé elvárás, hogy megfelelő szakirányú végzettséggel rendelkezzenek. A cég abból a szempontból verseny előnyben van a többi vállalattal szemben, hogy az egri Wigner Jenő Műszaki, Informatikai Technikum, Szakképző Iskola, Gimnázium, és Kollégium egyik hivatalosan elismert gyakorlati helye, így általában a legjobban képzett diákok a gyakorlat, és a sikeres vizsga megtétele után állásajánlatot is kapnak a cégtől.

(Saját felmérés 2021-2022)

A szellemi osztályon dolgozó kollégák iránt magasabb elvárásokat fektet le a cég. Az első és legfontosabb szempont, hogy vagy már rendelkezni kell felsőfokú (egyetemi) lehetőleg szakirányú végzettséggel, vagy pedig folyamatban kell lennie a tanulmányoknak. Valamint rendelkezni kell legalább egy nyelvből nyelvvizsgával is, ez vagy az angol, vagy a német, vagy pedig a francia kell legyen. Minimum társalgási szinten kell beszélni, és írásban is alkalmazni kell azt.

Etnikai összetétel szempontjából a cég nem tesz különbséget. Mivel a mai világban is folyamatosan az elfogadást helyezik előtérben, és mint már említettem amerikai cégről beszélünk így nálunk nem számítanak, sem az etnikai, sem a vallási, sem pedig a szexuális irányultságok. Megtalálhatóak nálunk a magyarországon élő népcsoportok, és kisebbségi népcsoportok közül is kiváló szakemberek. A jelenlegi orosz-ukrán konfliktus miatt Magyarországra menekült Ukrán családoknak is segítséget nyújtott a cég, tíz családnak biztosítottak munkát, és lakóhelyet is. Három család jelenleg is nálunk dolgozik, és már kérvényezték a Magyarországon való letelepedést, és állandó szerződéssel rendeznek nálunk. Olyannyira elfogadó a cég, hogy ennek egy egész hónapot is szentel. Az április mindig az elfogadás hónapja, ahol minden nap különböző globális meetingeken ismerhetjük meg más országok, és népcsoportok életét, és kultúráját. Mivel a cég világméretű így nagyon sok kultúra és népcsoport megtalálható nálunk.

(Emerson HR tájékoztató a 2021-es pénzügyi évre)

2.1.2 Technológiai tényezők

A kutatás-fejlesztés (K+F) aránya a cégen belül igen magas. Folyamatosan futnak különböző projectek. Igazából nem is tudjuk ki élvezni egy egy project lezárását, mert addigra már bőven benne

vagyunk egy teljesen új fejlesztésben. A világ változásai miatt, és a technológia rohamos fejlődése állandóan próbára teszi a mérnököket, és a gyártástámogató csapatot. Ezeknek a rengeteg projektnek köszönhetően meg is alakult a Project Portfolio Management csoport.

(2022. július Emerson Hírmondó)

A mai világban azt a kérdést fel tenni, hogy egy adott cégen belül mekkora a számítógépesítettség valamint a gépesítettség aránya majdnem hogy teljesen felesleges, hiszen ezek nélkül már nem tud működni semmilyen vállalkozás még ha akarna sem. Természetesen az Emersonon belül is nagyon sok gépesített dologgal találkozhatunk. A fizikai terület legnagyobb újdolga a Bosch csoport egyik 2021-es nagy durranása a 4. szintű alapanyag ellátó robotai. Ezek már mesterséges intelligencia segítségével tájékozódnak a gyáron belül, és mikros munkát látnak el. Abban az esetben, ha SBOOM (azonnali anyagkirendelés)-ra van szükség akkor a robotok látják el ezeket a feladatokat.

(Kerékváltó István, videó anyag, 2022)

Persze ezek mellett a teszterek számítógép alapúak, és minden dolgozónak rendelkeznie kell alapvető MS felhasználó képességekkel.

A szellemi állományban dolgozók csak számítógépen dolgoznak. Az állandó jogviszonnyal rendelkezőknek saját laptopjuk, és telefonjuk, míg a gyakornokoknak asztali PC áll rendelkezésükre.

A gyár fejlődése 2005-től egészen 2021-ig nagyon látványos volt.

2005-ben 5,6 milliárd HUF értékben történt átalakítás, ekkor vezették be a lean folyamatokat a termelésbe. Harmonizálás, és standardizálás is történt. Minőségi eredményeket is elértek, és magasabb auditálási elismerésekben részesült a cég. Itt kapta meg az ISO 14001-es nemzetközi szabvány elismerést is. Ez röviden annyit jelent, hogy a cég energetikai teljesítményének optimalizálása megtörtént. Hátköznapi nyelven hatékonyabb az energiagazdálkodás.

2007-ben 12,6 milliárd HUF értékben folytatódak az átalakítások. A hatékonysági átalakítások első fázisa eredményesen lezárult. Azért beszélek arról, hogy első fázis, hiszen a hatékonyság és maga a hatékonysági mutató is évről évre változik, megváltoznak az elvárások, mind a vevők mind a piac szempontjából, így ez folyamatosan futó projekt. Itt kezdődött úgy igazán a digitlizáció is mind a termelésben, mind a fizikai területeken is.

2010-be 10,6 milliárd HUF értékű beruházás történt. Ennek keretében elindult egy nagyobb automatizálás a gyártó cellákon belül. Több darabolt alkatrész gyártása robotikai technológiával lett

felváltva a fizikai munka helyett. Ezek lehetővé tették, hogy több alkatrész álljon rendelkezésre kevesebb idő alatt, és a dolgozó is felszabadult, már területre forgatható lett.

2018 és 2020 között mintegy 44 milliárd HUF értékben történt meg a robotizáció bevezetése. Ezek azok a Bosch csoport által forgalmazott robotok amelyekről már korábban beszéltem.

Jelenleg ebből a robotból öt dolgozik a területen, de ha minden a tervek szerint alakul akkor a jövő évben 2023-ban még öt darab robot érkezik a gyár területére.

2021-ben volt az egyik legnagyobb fejlesztés a gyáron belül ugyan is 19,3 milliárd HUF értékben egy teljesen új gyártócsarnokot hoztak létre az egri telephelyen belül. Ennek keretében nem csak a telephely valamint a gyártócsarnok bővült hanem a termékpaletta is. Ennek pedig egyenes arányú változása, hogy rengeteg mintegy 200 új dolgozó érkezett egy éven belül a céghez. Így erősen munkahelyteremtő is volt ez a fejlesztés.

(Emerson FLMC Eger gyárbemutató prezentáció, 2022)

A gyártás sebességét illetően nagyon változatos a cég. Vannak olyan tömeg termékek amelyeknek az előállításuk könnyű, és nem vesz sok időt igényben, így napi szinten akár több ezer darab is elkészül, és kerül a vevőhöz kiszállításra. Mivel a cég maga hivatalosan nem tömeggyártással foglalkozik, így sajnos a több ezres tételek kiszállítása egy adott termékből nem jellemző. Legtöbb esetben napi szinten pár száz, de van olyan terület ahol csak pár tíz darab készül el egy nap. Ezekhez a gyártási időket nem lehet le faragni, hiszen az teljes mértékben a minőség rovására menne.

Egyetlen olyan dolog van amin folyamatosan dolgoznak a fejlesztők, hogy egyes termékek esetében a tesztelési idők (hiszen minden magas nyomású 6-30 bár) közötti levegővel vannak mérve, ezek ideje csökkentve legyen.

(Saját megkérdezés alapján, 2022)

2.1.3 Gazdasági környezet

Jelenleg a gazdasági környezetelemzése igencsak nehéz, hiszen a 2008-as gazdasági válságot leszámítva ennyire labilis az ország gazdasági helyzete még nem volt. Annak ellenére, hogy maga a cég amerikai tulajdonban van hatnak rá a magyarországi gazdasági változások. Emellett nem csak országos problémáról beszélünk hanem globálisan vannak gazdasági problémák a világban. Messzemenő találgatásokba nem szeretnék esni azt illetően, hogy mi lesz az elkövetkezendő pár

hónapban, hiszen ez még a gyakorlott piaci elemzőknek is nagyon nehéz kérdés, de úgy gondolom, hogy egy igen nagy gazdasági megroppanás, és vagy gazdasági összeomlás várható.

Ez alól az Emerson sem kivétel. Jelenleg még a cég rendelkezik annyi tartalékkal, hogy jó pár hónapot át tud vészelní, de már érezhető, hogy valami nagy változás van jelen a világban.

A termékek iránti kereslet pár százalékot vissza esett az elmúlt az időszakban. Egyenlőre még nem lehet pontosan megállapítani, hogy ez lesz a jellemző tendencia, vagy csak átmeneti állapot, egészen addig amíg a gazdaságban nem alakul ki valamiféle stabilitás.

Az energia-és egyéb működéshez szükséges árak alakulása érinti a céget is. Eddig teljesen stabilan tudott fizetni a cég, és nem volt különösebb probléma, viszont most erősen érezhető, hogy a költségeket igencsak át kell majd csoportosítani. A tízszer magasabb energia árakat kell majd fizetni, akkor ez egy ilyen nagy méretű cég esetében több millió HUF plusz kiadást jelent egy hónapban.

Infrastuktúráis szempontból én úgy érzékelem, hogy Eger, és környéke igencsak kezdevező a multinacionális cégeknek, és folyamatosan bővítik a már meglévő telephelyeiket, és fel is tudják azokat tölteni szakképzett emberekkel. Nem véletlen, hogy az amerikai vezetés is úgy döntött 2020-ban, hogy itt fogja fel építeni az új gyártócsarnokot, és ide hozza több országból a termékeit. Természetesen itt a munkakerő is olcsóbb mint Európa más országaiban, de ezzel egyenesen arányosan a rezsi árak is alacsonyok voltak egészen eddig az évig.

Bérek, és béren kívüli juttatások szempontjából a cég egri, és heves megyei viszonylatban erősen az élen helyezkedik el. Folyamatosan felülvizsgálja (évről-évre), a dolgozók bérét, és minden évben emel is rajta. Emellett több béren kívüli juttatást is ad, valamint bűnuszrt is kap minden dolgozó.

(Belső pénzügyvel való beszélgetés, 2022)

Munkanélküliséget tekintve Heves megye nem érintett annyira, hiszen itt nagyon sok az olyan multinacionális vállalat, mint az Emerson. Ezek a munkahelyek folyamatosan tudnak és akarnak is foglalkoztatni új embereket. A folyamatos fejlesztéseknek köszönhetően pedig adott, hogy új munkahelyek jönnék létre.

(KSH adat, 2019)

Vevők szempontjából a cég több mint tízezer olyan vevőel dolgozik akik évek óta lojalitást mutatnak, és csak ezeket a termékeket vásárolják. Több éves együttműködési szerződések keletkeztek az évek során. A vevők évről évre le fektetik, hogy az adott termékből az adott évben

mennyit szeretnének vásárolni, és havi vagy heti szinten milyen tendenciában. Ezen kívül természetesen túlnyomó rész vannak olyan cégek amelyek hektikusan, vagy csak alkamanként vásárolnak, de folyamatosan hatalmas rendeléállomány áll rendelkezésre.

(Napi tervezett makro,2022)

2.1.4 Természeti környezet

Természeti erőforrások tekintetében Heves megye és környéke igencsak gazdag. Termő talaját tekintve a szőlő-és a bor mekkája. Északon jellemzően vadgazdálkodással, és erdőgazdálkosással foglalkoznak, míg délen inkább a szántók, és a legelők, és szőlőültetvények a jellemzőek.

Vízrajzát tekintve is nagyon kedvező adottságokkal rendelkezik, hiszen a megyehatáron folyik el a Tisza folyó, de keresztül folyik még a Zagyva, a Tarna, és az Eger patak is, valamint itt található a mesterségesen kialakított Tisza-Tó is.

Az európai vérkeringésből igencsak ki veszi a megye a részét hiszen itt halad keresztül az egyik transz európai közlekedési hálózat (TEN-T) V.számú közúti közlekedő folyosója.

Energiaforrását tekintve a legjelentősebb ásványi anyaga a lignit, amely a Mátrai Erőmű egyik fűtő anyaga, és ennek segítségével hozzák létre a leadott energiát , valamint a színes érc, és a mészkő is, melynek segítségével a Mátrai Erőmű semlegesíti a lignit által keletkezett káros anyagokat, itt egy egyszerű kémiai folyamat, egy reakció megy végbe aminek a végterméke egyrészt a fehér füst ami fel száll az erőmű kéményeiből, valamint a gipsz is. Réz-és nemesfém bányákkal is rendelkezik, bár ezek már jó ideje nem működnek, és nem folyik ott bányászat sem. Ez leginkább Heves megye északi részén helyezkedik el.

Mivel domborzatát tekintve itt található az ország legmagasabb pontja, így nagyon sok helyen telepítettek ki szélmalomokat, a szél energia hasznosítására, valamint egyre több helyen térnek át a napelemek alkalmazására is.

(forrás: Invest in Heves County)

Számos hazai jogszabály, uniós jogszabály és nemzetközi egyezmény szabályozza a környezetvédelmi előírásokat. Mindemellett a cégnek külön is vannak szabályai amelyet a hulladékgazdálkodásra vonatkoznak. Mint minden hazai vállalat esetében a kormányrendeletek

szabályozzák, hogy mit hogyan kell kezelni, valamint, hogy mulasztás esetén milyen szankciók, és büntetések várhatóak.

(Wölfling Anna- Környezetvédelmi előírások; A követelménymodul száma: 1228-06)

Pár példa amely a vállalatot is közvetlenül vagy közvetve érinti.

2000. évi XLIII. törvény a hulladékgazdálkodásról. Ez kimondja, hogy az emberi élet védelmében, illetve az épített környezet megóvása érdekében milyen lépéseket kell tenni. Illetve felhívja a figyelmet a természeti erőforrásokkal való gazdálkodás fontosságára, a környezeti hulladékok által okozott terhelésnek a minimalizálására.

(Jogtár, 2022)

284/2007. (X. 29.) Korm. rendelet a környezeti zaj és rezgés elleni védelem egyes jogszabályairól. Ez cég tekintetében leginkább a gép zajok, valamint a közlekedési zajok miatt fontos, hiszen vannak olyan gépek és berendezések amelyek nagy zajjal dolgoznak. Az alapanyagok be, valamint a készárú ki vitele miatti állandó kamion forgalom a gyár területén valamint annak közvetlen környezetében igencsak meghatározó, így ez a kormány rendelet számunkra ezeket szabályozza.

(Jogtár, 2022)

Korábban említettem, hogy a cég saját energiagazdálkodási tanúsítvánnyal is rendelkezik, ez volt az ISO 140001-es tanúsítvány. 2022-ben a cég elérte, hogy ezt a minősítést még magasabb szintre emelje. Az ISO 50001-es tanúsítvány megszerzése azon kevés irányítási rendszernek, amely mérhető költségmegtakarítást kínál.

Nagyobb átláthatóságot tesz lehetővé és megmutatja, hogyan történik az energia felhasználása az értéklánc egyes pontjain. Az ISO 50001 az energiahatékonyság és a fogyasztás módszeres fejlesztésével javítja a nyereségességet, és egyben növeli a vállalat jó hírnevét és környezeti teljesítményét

(2022 augusztus Emerson Hírmondó)

Tanúsítványok



(2022 augusztus Emerson Hírmondó)

Közlekedés szempontjából maga a cég könnyen megközelíthető. Folyamatos céges buszjáratok indulnak a műszakokhoz igazítva, mind a szellemi mind a fizikai állománynak. Emellett a városi helyejárat buszok egyik vonalának végállomása is a cég kapujában található.

Emellett újonnan lerakott mű út, és a dolgozók részére fentartott szervíz út is rendelkezésre áll, hogy autóval könnyen megközelíthető legyen a cég. Emellett a bicikli útvonal egyik leágazása is a cég mellett található, így a dolgozóknak nem kell a forgalmas úton kerékpárral közlekedni, valamint most már ez az elektromos rollerekre is vonatkozik.

(Belső heti hírlevél, 2022)

2.1.5 Politikai és jogi környezet

A versenytörvényeket az 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló rendelet szabályozza. Ezen törvények vonatkoznak a Emersonra is.

(Your Europe, 2022)

A munkavállalókra a magyarországon hatályban lévő munkavállalókról szóló kormányrendeletek összessége vonatkozik.

Az Emersonon belül működő szakszervezet folytatja a dolgozói érdekképviselést. A Vasas Szakszervezet az 1995-ös évektől kezdve látja el az érdekképviselési feladatokat, és folyamatos összeköttetésben van a dolgozók, és a vállalat vezetése között. A bérekkel kapcsolatos tárgyalásokon a képviselő elnöki tagjai, valamint a tagok által delegált plusz egy fő van jelen. A működésük zavartalanul működik, és a kompromisszumoknak köszönhetően folyamatosan könnyen egyezségekre tudnak jutni.

A tagsági szabályok ugyan úgy működnek mint egy külsős szakszervezet esetében. A tagok minden hónapban a bruttó bérük 1%-át fizetik a szakszervezet számára. Jelenleg nincs külsős szakszervezet a cégben, és nem is látnak rá a dolgozók igényt.

(HR éves tájékoztató, 2022)

3 SWOT elemzés

3.1 A SWOT elemzés lényege

“A SWOT egy olyan elemzési technika, amivel egy cég, termék, ötlet vagy projekt életképességét vizsgáljuk meg. Feltérképezi az elemzés tárgyának az erősségeit, gyengeségeit, lehetőségeit és veszélyeit. A stratégiaalkotás egyik lépése.”

(<https://promanconsulting.hu/swot-elemzes/>)

A SWOT analízis egy igen hatékony üzleti elemzést jelent, helyzetelemző, és stratégiai tervező eszköz. Ennek az analízisnek a segítségével megérhetjük az adott cég/vállalat éppen aktuális helyzetét, valamint segítségével meg tudjuk alapozni a cég jövőjét.

3.1.1 Strength-Erősségek

Mint minden cégnek az Emerson Kft-nek is van vetélytársa a piacon, de minden más céggel ellentétben az Emerson az egyetlen aki több mint ötven éves múltal a háta mögött folytatja

tevékenységét. Ennek köszönhetően széles körben alakított ki magának vevői kört, melyeket az évek alatt, és a technológiai fejlődéseknek köszönhetően meg is tudott tartani. A több évtizedes előéletnek köszönhetően olyan dolgozói team alakult ki, akik a környék legjobb szakemberei, és a mai napig fokozott figyelmet fordít arra, hogy csakis magasan kvalifikált embereket alkalmazzon.

Gépparkja a cégnek különleges és kimagasló minőségűek. Sok berendezés, és teszter az általunk gyártott hengerek, vagy szelepek segítségével működnek. Ez egy olyan körforgás ami már gyárban nem figyelhető meg. A legtöbb folyamat megoldható a gyáron belül, nem kell hosszú heteket várni bizonyos alkatrészekre, meg saját magunknak le tudjuk gyártani, pusztán nyersanyagra van szükség hozzá. A legtöbb gép TÜV tanúsítvánnyal is rendelkezik, valamint félévente felülvizsgálják őket, és folyamatos külső, és belső auditokon is részt vesznek.

A csapat összetétele nemek arányát illetően fele-fele. Ez volt a 2022-es évben az Emerson egyik célja, hogy a nemek arányát ki egyenlítse mind gyár, mind globális szinten. Mivel a gyártócellék nagyrésze nem nemhez kötött, így könnyebb volt ezt az eredményt év végére elérni. A termékek konstrukciójáért, valamint minőségéért felelős mérnökök a legjobbak a megyében. A HR munkatársai folyamatosan járnak az országban a műszaki egyetemekre, és keresik a szakma legjobbjait. A cég sikerének úgy gondolom az egyik kulcsa, hogy minőségében a legjobb emberek dolgoznak itt.

Úgy gondolom, hogy a célközönség szeretét azért érte el a cég, mert minden évben a változások ellenére ugyan olyan minőségű terméket kínáltak ügyfeleknek amilyeneket azok elvártak. Ez köszönhető annak, hogy megfelelő minőségű alapanyagokból dolgozunk, és mindig a megfelelő technikai megoldásokat használjuk. Nagyon sok cég akkor is az Emerson termékeit választja, ha nem éppen az a legolcsóbb, de pontosan tudják, hogy mit jelent az Emerson minőség.

A legjobb, és legmegbízhatóbb bevételi forrásunk majdnem a kezdetek óta az autóipar, mindig is ez volt a cég húzó ága. Az elmúlt egy évben felvette ezzel a területtel a versenyt a hajózás is, így már két olyan tényező is jelen van amelyek biztos jövőt mutatnak a cég életében.

Folyamataink szempontjából igencsak egyedi a cég. Minden belső rendszer saját fejlesztés a cégen belül. Kivételt képez elalól a SAP vállalatirányítási rendszerünk.

A munkavállalók szemében hatalmas erősséget jelent, hogy a cég családbarát, és nagyon nagy figyelmet fordít a dolgozókra, nem csak a cégen belül, hanem a magánéletben is. Folyamatos ösztönzőprogramjaink vannak (pl.: Emerson MOVE) ami a sport szeretetére ösztönöz.

Rendszeresen rendeznek családi napokat, ahol az összes dolgozót, és családját vendégül látják egy teljes napon keresztül, színes programokkal vegyítve.

(Saját célirányos megkérdezések)

3.1.2 Weakness-Gyengeségek

A jelenlegi gazdasági helyzetben minden cégnek vannak olyan gyengeségei ami nem a cég miatt, hanem a kialakult helyzet miatt van. Sajnos az Emerson sem kivétel ez alól.

A megemelkedett árak miatt, és a várható gazdasági összeomlás miatt vész forgatókönyvet kellett a managementnek készíteni.

A jelenlegi helyzetben a munkatársak nagyon leterheltek, egyre több a probléma, kevesebb alapanyag érkezik, sokkal több idő alatt, ennek köszönhetően a rendelések kiszállítása is csúszik, nagyon sokat kell emailezni közvetlenül a vevőkkel, és a sales csapattal is.

Sajnos többször előfordult már emiatt, hogy egy deal nem jött létre, hiszen nem tudtuk tartani a kért határidőket.

Nagyban megnehezíti a munkát, hogy sokszor nem a megfelelő minőségű alapanyag érkezik, és ezeknek a javítása nagyon sok időt vesz igénybe, főleg akkor, hogy ha már szerelés után, csak a tesztelés alatt derül ki, hogy valami nagy baj van az adott alpanyaggal. Pl.: nem megfelelő a házak összetétele, sorjában érkeznek a műanyag alkatrészek, amik anyagukból kifolyólag nem is javíthatóak.

A megemelkedett szállítási költségek miatt nem tudunk minden alkatrészt légi úton hozatni, közúton pedig van, hogy hetekig is eltart. Addig sajnos áll a termelésnek ezen része.

Ezek azok a külső tényezők amik miatt sokszor nem tudjuk tartani a kért határidőket. Ennek köszönhetően napok, de sokszor hetek is eltelnek mire a vevő kézhez kapja a megvásárolt terméket.

A gyengeségek közé tartozik, hogy egyre több a junior pozícióban lévő dolgozó, ennek okán hiányzik az évek alatt megszerzett tapasztalat, illetve az utóbbi időben megfigyelhető, hogy inkább elméleti, mintsem gyakorlati oktatás folyik az egyetemeken. Nagyon sok időt, és energiát vesz el az, hogy kellő gyakorlati ismeretekkel lássák el az újonnan érkező dolgozókat.

(Saját célirányos megkérdezések)

3.1.3 Opportunities-Lehetőségek

Mivel egyre inkább a világ a környezetbarátság, és a fenntarthatóság felé fordul, így a cégnek hatalmas jövője van ezen a téren is.

A hengerek és szelepek, és az ezek által létrehozott finom motorika elengedhetetlen a hibrid, vagy a teljesen elektromos járművekbe.

A zöld energia, valamint a komposztálásban is nagy szerepet tölt be, hiszen az ezekhez használt gépek egyik fő elemei az általunk gyártott termékek.

A cég legújabb fejlesztése a robot technológia, önjáró robotokat vásárolt a cég, amelyek a gyártó cellák között hozzák ki az SBOOM anyagokat, és viszik vissza a készterméket a készárú raktárba. a jövőben ezeknek a továbbfejlesztése is tervben van, valamint bővíteni akarják a gépparkot.

2022 tavaszán került átadásra egy teljesen új gyártócsarnok, az úgynevezett Szelepgyártó Üzemegység, melyben korszerű technológiával felszerelt tárgyalótermek találhatók.

Folyamatos áttelepítési projektek vannak, éppen hogy átkerült a franciaországi Bonneville-ből a hajózási System sor, máris egy veővspecifikus gyártócella érkezik Lengyelországból. Ez egyenesen arányos azzal, hogy nagyobb piaci növekedés várható a jövőben, és sokkal szélesebb termékpalettát tudunk kínálni a vevőink részére.

(Saját célirányos megkérdezések)

3.1.4 Threats-Veszélyek

A veszélyek tárháza a jelenlegi helyzetben hatalmas.

Minden olyan külső csapás ami egy céget érhet az elér bennünket is.

A magas üzemanyagárak miatt egy drágább a közúton való fuvarozás, és hosszadalmasabb is. Nagyon sok beszállítónk kénytelen volt csökkenteni a flottát, vagy éppen teljesen be zárni, így időt vett igénybe amíg újakat nem találtunk.

A beszállítók állandó sztrájkja miatt nem voltak elérhetőek, a légi, vagy tengeri úton való behozatal nem mindig jelentett egyszerűséget.

Az orosz-ukrán konfliktus okán, mivel a termékeink alapja leginkább vas, és alumínium, aminek a fő bányászati helye oroszország, ahol most igencsak kevés a vas-oxid bányász, és maga a bányászat is vissza esett, így egyre magasabb az alapanyagok okozta hiányok.

Jelen helyzetben folyamatos fennakadásokat okoz az, hogy az alapanyagok nem érkeznek meg időben, és a gyártó meg sem tudja mondani, hogy mikor fog tudni szállítani.

A jelenlegi helyzetben a beszállítási költségek ötszöt magasabbak, mint év elején.

A várható rezsiárak megemelkedése miatt valószínűleg csoportok összevonását fogja kieszközölni a cég, hogy minél kevesebb irodehelységet kelljen ki fűteni a télen, vagy pedig a COVID-19 miatt már jól megszokott homeoffice megoldást választja.

Az utóbbi időben észrevetően munakerő hiány alakult ki, én úgy gondolom, hogy ez köszönhető annak, hogy az emberek egyelőre nem mernek munkahelyet váltani, mert a megszokottból nem akarnak váltani egy bizonytalanra. Ez nagyban megnehezíti a cég terjeszkedését, hiszen ahogy fentebb említettem folyamatos áttelepítési projektek vannak, és ha nem bővül mind a fizikai, mind a szellemi állomány akkor nagyon leterhelt munkatársak lesznek csak a cégnél.

(Saját célirányos megkérdezések)

4 Marketing-mix a gyakorlatban- 4P

4.1 A marketing mix fogalma

„a marketing mix azoknak az eszközöknek az összessége, amelyeket egy szervezet a marketing célok megvalósítása érdekében használ az adott piacon.”

(Nail Borden, Harvard Egyetem prof.)

A marketingmix lényegében a marketineszközök különböző kombinációit alkalmazza annak érdekében, hogy a vállalat aktuális piaci helyzetét meghatározza. A 4P elnevezés egy mozaikszó amely a vizsgálni kívánt területek angol szavainak első betűjéből tevődik össze. Ez a négy szó a Product-Termék, Price-Ár, Promotion-Promóció, és Place-vagyis az értéksítés helye.

4.1.1 Product-Termék

A cég termékeit tekintve egyedi designel rendelkezik. Minden termék egyedi megrendelés alapján készül el, ennek az összeállítását egy külön team végzi.

Szemponyjuk, hogy lehetőleg minél egyszerűbb, és zártabb rendszerben alakítsák ki, a letisztultság jegyében, de funkciójának minden esetben megfeleljen a termék.

Minőségében masszív, és idő álló, a legőbb termékre a cég, több mint ötven év garanciát vállal, ebből is látszik, hogy maximálisan bízik a minőségében. Mivel a lehető legjobb minőségű alapanyagokból dolgozunk, így nem adjuk meg az esélyt arra, hogy ebben a vevőnek kifogásolnivalója lehessen.

Mivel több mint 20.000 különböző fajta, és funkciójú termékről beszélünk gyár szinten, így a válogatások tárháza mondhatni végtelen. Abban az esetben ha valaki mégsem találna meg a számára megfelelő teméket, még mindig maradt egy „egyedi összeállítás” lehetősége. Ilyenkor annyi a teendő, hogy ki jelöli, hogy mire szeretné használni az adott terméket, és a mérnök team a designer csapat segítségével elkészíti az egyedi megrendelést, hogy az minden kritériumnak megfeleljen. Egyébként a megrendelések 40%-a ilyen, és még nem fordult elő, hogy két ugyan olyan egydi terméket kértek volna, akár egymástól függetlenül is.

Tulajdonságát tekintve a változatok tárháza végtelen. Egyészen a steril környezettől (pl.: egészségügy, mert a COVID-19 alatt a Faizer gyárnak nagyon sok, MNI 10 cm-es hengert szállítottunk, aminek segítségével az oltóanyagot a fecskendőbe töltötték), az igen extrém körülményekig (pl.: POTATO henger, amiket krumplik válogatására használnak, vagy ide tudnám sorolni a MAN kamionok sebváltóját is) megtalálható.

Garancia vállalás minden terméknél egyedi. Mivel a kisebb hengerek 5-10 milliomodik járatás után jeleznek leállást, így azokra 10-15 év, míg a nagy hengerekre akár 50 év is lehet.

A legtöbb esetben ezek a hengerek javíthatóak, és a váráslok ragaszkodnak is a javításhoz. Nagyon kevés esetben van, hogy új termék vásárlását javasolják a vevőknek. Az idén érkezett vissza javításra az egyik henger, amit még 1981-ben gyártottak. Felújítás után már mehetett is vissza a vevőnek, aki egy liba telepen használja a terméket.

A hibás, vagy problémás termékek fogadására, felülvizsgálatára és javítására létre jött egy külön osztály a cégen belül, ez az osztály a Reklamációkezelési osztály. Huszonmégy órán belül igyekeznek választ adn a vevőnek a kérdésére, és ha indokoltnak tartják akkor vissza hívják a terméket. Mivel a legtöbb vevő külföldi, ezért a folyamat kicsivel több időt vesz igénybe, hiszen hosszabbak az átfutási idők.

(Saját célirányos megkérdezések)

4.1.2 Price-Ár

Árak telintetében, mint minden multinacionális cég esetében egyedi árazásról beszélünk. Ez azt jelenti, hogy vannak strand standard hengerek, és szelepek amiknek az ára adott, és minden vevő számára ugyan annyiba kerül. Attól függetlenül, hogy egy darabot, vagy éppen több száz darabot vásárol belőle.

Mint minden cégnek az Emersonnak is a legfőbb célja a profitmaximalizálás, és a lehető legnagyobb üzleti eredmény elérése.

A sales-es kollégák egyik nehéz feladata, hogy az árakat úgy szabják meg, hogy minden külső tényezőt figyelembe vesznek, és meghatározzák, hogy az adott vevő mennyit akar, és hajlandó egy termékért kifizetni, de emellett kielégítés maximálisan a vevők igényeit, és az elvárásoknak maximálisan megfeleljenek a termékek.

Figyelembe kell venni, az alapanyag árakat, a fizikai, és szellemi erőforrásokat is, valamint az aktuális gazdasági helyzetet, hiszen jelenleg az alapanyagok ára, és a szállítási költségek is háromszor, négyszer annyiba kerülnek mint az év elején.

Minden egyedi termék egyedi árazással van ellátva. Hozzávetőlegesen egy-egy termék ára 10 eurótól több millió euróig is terjedhet annak fényében, hogy mik a vevők elvárásai, milyen funkciókkal, és alkatrészekkel látja el a terméket. Befolyásolja a termék árát az anyagok összetétele, extrém hideg, vagy meleg állósága is.

Természetesen az olyan esetekben amikor egyedi, de tömeg gyártott termékről beszélünk, pl.: autóipar, ahol ugyan azokat a termékeket szállítjuk, de még is egyedi megrendelésre, akkor picit alacsonyabb árról beszélünk. Mivel rendszeresen (napi szinten), ugyan azt a terméket gyártjuk, így kedvezményes árakat, vagy árengedményeket is kapnak a vevők.

Bevezető árak akciók is elő szoktak fordulni, új, tömeg gyártott termékek esetében.

Abban az esetben ha egy új vevő jelenik meg, aki esetlegesen azt mondja, hogy neki szüksége van éves szinten havi 10.000 db egyedileg gyártott termékre akkor abban az esetben is beszélhetünk kedvezményekről, vagy bevezető akciókról.

(Saját célirányos megkérdezések)

4.1.3 Promotion-Promóció

Mivel vevőspecifikus termékekről beszélünk, így a promóció maga sem egyszerű.

Legtöbb esetben élő promócióról beszélünk, amikor is a sales kollégák személyesen keresik fel azokat a potenciális vevőket akik esetlegesen érdeklődhetnek a termékeink iránt.

Ez nagyon két oldalú dolog, mert egyrészt van amikor a vevő keresi meg a team-et az alapján, hogy egy esetleges kiállításon találkozott a termékeinkkel, illetve van amikor a sales-es kollégák keresik meg a potenciális vevőt, hogy szerintünk egyes folyamatikba nagyon jól lehetne alkalmazni ezeket a termékeket.

Mivel nagyon széles a paletta, így nincs olyan iparág ahol ne lehetne ezeket hasznosítani.

Nagyon sok workshopon, és temékbemutatón részt veszünk.

Emellett egyetemeken, és jobsarching napokon is megmutatja magát a cég.

Az éves megrendezésű pneomobil versenyen, aminek lényege, hogy az általunk gyártott termékek segítségével bírják működésre az egyedileg épített autokat, versenyeznek egy három napos rendezvényen. Így alakul ki megállapodási szerződés egyetemek, és magán cégek között is, amelyek elő segítik a cég terjeszkedését, és megismerését is.

Természetesen a XXI.században elengedhetetlen, hogy az interneten is promózza magát a cég. Különböző honlapokon találhatóak meg a katalogusok, amikből válogathat magának az ember.

A keresések alapján ha a kulcsszó, mint pneumatika be írjuk a Google keresőbe, az aktuális állás ajánlatok után a második helyen szerepel a termékkatalógus, amiből bárki kedvére vásárolhat. (Saját célirányos megkérdezések)

4.1.4 Place-Étékesítés helye

Jelenleg két féle értékesítési hely van a cégnél. Az egyik a direkt kiszállítás, ami az egri gyárból közvetlenül a vevőnek szállítja ki a terméket. Jelenleg ez még nem annyira rendszeres, csak abban az esetben ha mondjuk a vevőnek nagyon SOS kell az adott termék. Egyes vevők esetében, akiket az áttelepített területek révén kaptunk meg, és az eredeti gyár tartotta magát ahhoz, hogy közvetlenül szállít a vevőnek, a vevő megtartása érdekében mi is így járunk el.

Előreláthatólag a jövőben egyre jobban el fog terjedni a cégen belül, hogy inkább a direkt kiszállítás felé megyünk majd el, mert akkor sokkal kevesebb furvaköltséggel számolunk a jövőben.

Ennek a bevetése leginkább a vevők igényeinek kielégítése érdekében fog történni.

Mivel a szállítási határidők betartása a jelenlegi helyzetben kétséges, és még a szállítási idő minimum három napot vesz igénybe, így inkább a közvetlen szállítás lesz a megoldás.

Egy napos tranzitidővel ha adott nap délig fel veszi az adott fuvarvállalat, másnapra már a vevő kezében lehet a termék. Ez sokkal kecsesetebb minden vevő számára, mint az, hogy a kész termékre még négy-öt napot várni kell.

Abban az esetben ha ez a folyamat beindul akkot egy teljesen új osztály fog alakulni annak érdekében, hogy zavartalanul működjön a folyamat. Az előkészítés már megkezdődött, és előre láthatólag a mi csoportunk egy részéből fog ki válni az új terület, mivel jelenleg a direkt kiszállítások adminisztratív részét mi végezzük.

A másik értékesítési hely pedig a németosztági Laatzen ahol egy disztribúciós raktár található. Minden nap legalább két kamion indul el az egri gyárból este tíz óra után, és viszi ki a késztermékeket Laatzenbe, ahonnan megy tovább a vevőnek a termék. Ennek a tranzit ideje minden esetben két nap, és a hétvégén nem indulnak, hiszen vasárnap a legtöbb országban kamion STOP van.

Jelenleg ez a rendszer kiválóan tud működni, azt leszámítva, hogy megnöveli a kiszállítási időt.

Nem csak a megrendeléseket küldjük ki, hanem a gyakran fogyó termékekből egy minimális készlet is van építve, így ha beérlezi a rendelés akkor azonnal küldhető is a vevő számára, nem kell még Egerből ki vinni a terméket, hanem nekünk van időnk pótolni az eladott terméket.

(Saját célirányos megkérdezések)

5 A porter féle 5 erő

„Versenyképes stratégia: technikák az ipar és versenytársak elemzésére”

(Michael E. Porter, 2006)

A porter féle öt erő egy analitikai módszer amely vizsgálja az adott iparágnak a fenyegetettségét és a lehetőségét is. Magát az analízist Michael E. Porter alkotta meg aki a Harvard egyetem egyik kiemelkedő tanára volt, és maga az elmélet 1976-ban született meg. Az öt erőből kettő arra enged következtetni, hogy melyek a belső, míg a maradék három pedig, hogy melyek a külső fenyegető tényezők. Az öt erő sorrendben az új belépők fenyegetettsége, helyettesítő

termékek, és szolgáltatások fenyegetettsége, vásárlók alkuereje, fuvarozók alkuereje, iparági verseny intenzitása.

5.1.1 Új belépők fenyegetése

Jelenleg az Emerson cégcsoport felvásárolt világ szinten minden olyan gyárat ahol ilyen jellegű termékeket állítanak elő, ezzel be biztosítva magát a piacon, hogy versenytársa ne legyen. Mivel nem egy tömeggyártott termékről beszélünk, így nincs kilátásban új, ilyen technológiai kivitelezéssel foglalkozó cég megalakulása. Minden termék egyedileg rendelkezik szabadalmi oltalommal. Ennek köszönhetően nem is tudná más gyárani ezeket a termékeket hiába kecsegtető a magas profit az iparágon belül.

Termékdiferenciálás szempontjából ezek a termékek minimálisan nevezhetőek szemmel láthatóan kecsegtetőnek. Természetesen a dizájnerek csapata folyamatosan dolgozik annak érdekében, hogy minél letisztultabb, és esztétikusabb termékek kerüljenek ki a gyárból, de ezeknek inkább a funkciója mintsem a kinézete fontos.

Minőségét tekintve jelenleg a legmagasabb minőségű termékek előállításán dolgozik folyamatosan a cég. Alapanyagok tekintetében hosszas minőségi ellenőrzés után engedik csak a gyártásba a különböző alapanyagokat. Folyamatos élettartam tesztek futnak, hogy melyek azok az alapanyagok amelyek nem felelnek meg annak a minőségnek amit a vevők elvárnak a cégtől.

A cég esetében függőleges differenciálás figyelhető meg.

Úgy gondolom, hogy ahhoz, hogy egy ilyen termékeket forgalmazó, és gyártó cég sikeres legyen a piacon nagyon magas tőkére van szüksége. Mivel hosszú évek óta nincs versenytárs a piacon ezért egy új esetleges felbukkanása nem jelent veszélyt, hiszen a lehető legjobb konstrukciók alapján dolgozik az Emerson cégcsoport.

Költségek szempontjából próbálja minél alacsonyabban tartani a kiadásait, és a felesleges kiadásokat a nullához konvergálni, ezzel szemben pedig a bevételeit úgy alakítja, annak köszönhetően, hogy a vevők régóta partnerek, emelzi, hogy melyik az a legmagasabb összeg amit a vevők képesek, és hajlandóak is ki fizetni.

(Saját célirányos megkérdezések)

5.1.2 Helyettesítő termékek és szolgáltatások fenyegetése

Úgy gondolom, hogy a vásárlási hajlandóság egy másik termékre jelen pillanatban nem áll fennt. Persze mint minden terméket, és szolgáltatást a cég által gyártott termékeket is lehet helyettesíteni, de nem érdemes.

A termékek direkt úgy kerülnek ki alakításra, hogy sokszor egy funkcióban látnak el több feladatot.

Abban az esetben ha mégis ilyen lépne fel egy adott vevő esetében akkor az a vevőnek is komoly többlet költséget jelentene. Egyrészt az ő általa forgalmazott termék amibe esetlegesen a mi termékünk be épül azt egy teljesen új konstrukcióval kellene el látni, valamint lehet, hogy működésében már nem lenne olyan, mint az általunk forgalmazott termékkel.

Ahogy fent említettem nincs versenytárs a piacon, nem lehet ezeket az egyedileg gyártott termékeket helyettesíteni senkivel, hiszen ezek mind a mérnökök fejéből pattannak ki, és ők alakítják a vevők igényei szerint. A technológia az egyetlen amit esetlegesen le lehetne másolni, de ezek olyan szintű költségek lennének egy frissen indult vállalkozásnak, amekkorába senki nem mer bele vágni, hiszen több 100 millió HUF a tét.

Mivel nálunk hatalmas hangsúlyt fektetnek a minőségre, így amiatt sem kell félni, hogy vevőket veszítené a cég.

(Saját célirányos megkérdések)

5.1.3 Vásárlók alkuereje

Az egyik olyan dolog ami a Porter féle 5 erőből talán a legjobban megfigyelhető a cég esetében az a vásárlók alkuereje.

Nagyon fogd meg erezd meg helyzet. A vevő pontosan tudja, hogy az egyetlen cégcsoport ahol elérheti ezt a terméket, és olyan minőségben és mennyiségben ahogy ő szeretné, de mellette a vállalat pontosan tudja, hogy a célja a profitmaximalizálás, ennek érdekében pedig a lehető legtöbb vevőt meg kell tartania és lehetőleg hosszú távon.

Nagyan befolyásolja az alkuerőt, hogy milyen az elosztási csatorna. Fent említettem, hogy jelenleg két elosztási csatorna van, az egyik a direkt kiszállítás amikor a vevő az egri gyárból közvetlenül kapja meg az adott terméket. Ebben az esetben többlet költséget tud felszámolni a cég,

mivel ez nem egy bevett eljárás, hanem abban az esetben él amikor a vevő ezt külön kéri. Ilyenkor felárat számolnak fel, de ez egyik esetben sem jelentett még vevő veszítést.

Ezzel szemben van a disztribúciós raktárba való kiszállítás után való értékesítés, amikor minden esetben katalógus áron számoljuk fel a terméket a vevő részére.

A termékegyediségnek köszönhetően hatalmas előny van, hiszen ahány termék annyi ár. Persze a katalógus termékek esetében éves szinten van egy megszabott ár, amitől soha nem térek el, de az egyedileg gyártott termékek esetében egyedi árazás történik.

Annak érdekében, hogy a cég ne veszítsen vevőket sokszor adnak kedvezményeket, vagy ingyenes szolgáltatásokat a vevők számára, ezzel kompenzálva a néha igencsak magas árakat.

Természetesen akkor ha egy vevő mondjuk több terméket is vásárol, vagy esetlen ütemezetten kéri a termékeket, pl.: éves szinten 15.000 db, akkor kedvezményeket kap, vagy valamilyen mellékelt szolgáltatást. Ilyeneket lehetnek a javítási költségek mentessége, az ingyenes javítókészlet, vagy pótalakatrész-készletek.

(Saját célirányos megkérdezések)

5.1.4 A beszállítók alkuereje

A 2021-es céges kimutatás alapján az adott évben több mint 870 különböző beszállítóval dolgozott együtt a cég. Ezek mind olyan beszállítók akik rendszeresen látják egy nyersanyagga, és alkatrésszel a gyárat.

2009-hez képest 562 beszállítóval többet jelent.

(2022.évi beszállítói kimutatás)

Ez köszönhet annak, hogy egyre több terméket állítunk elő, valamint bővült a gyártó cellék kapacitása, és megnövekedett a rendelésállomány is.

Jelenleg nagyon nagy bajban vannak a beszállítók. Az alapanyagok akadozva érkekeznek, vagy sokszor nem is érkekeznek, így nem tudják a kért határidőre le szállítani az alapanyagokat, ezáltal egy lánc reakciót beindítva, mert mi sem tudjuk tartani a futamidőket.

A jelenlegi helyzetben a beszállítók nincsenek olyan helyzetben, hogy alku tárgyát képezze bámi is.

Sokszor ha sürgősen szükség van alapanyagra, és nem tudjuk megvárni, hogy egy hét alatt érjen el közúton akkor a repülési költséget is a beszállítók állják.

Természetesen a mostani gazdasági és globális helyzet nem egy hétköznapi példa. Persze ha nem lenne ez, és minde úgy működne, mint két évvel ezelőtt akkor beszélhetnék a cég tekintetében is arról, hogy van alkuereje a beszállítóknak.

Az általunk gyártott termékek alanyaga alapvetően nagyon sok gyártban előállítható, így elég lenne az, hogy melyik beszállító mondja jobb árat. A nyersanyag adott, csak a szállítási pontosság, és gyakoriság, valamint az ár lenne mérvadó, de jelenleg már csak az számít, hogy a meglévő bevált, szerződött beszállítók közül valaki tudjon szállítani.

A cég pontosan tudja, hogy egy egy beszállítónak, vagy alapnyagnak a cseréje nagyon sok plusz munkát és költséget jelent a cég számára, hiszen minden tesztelést újra kell indítani. Első minta beérkezése után teszt szerelést kell végre hajtani, egy bizonyos élettartam teszt után lehet csak vissza jelezni a beszállítónak aki el tudja kezdeni a széri gyártást. Mivel minden nap hatalmas mennyiségű alanyag kerül felhasználásra, és egy ilyen folyamat, hetek, de akár hónapok is lehetnek, így egyik fél sem törekszik arra, hogy megnehezítse a másik helyzetét.

Egy példa a közelmúltból erre a helyzetre.

Az egyik beszállító árat emelt egy bizonyos termékre, így a vezetés úgy döntött, hogy alternatív helyettesítőt keresnek, és tenderre küldik az alapanyagot. Mivel a beszállító több terméket is szolgáltatott a Emerson számára így értelme volt a plusz munkának. 2021 novemberében kezdődött meg a project arra vonatkozóan, hogy akkor megkeresik az új beszállítót. Jelenleg megvan, hogy ki az aki talán gyártani fogja, de a project várhatóan csak 2023 júliusában fog lezárulni, akkor tudja azt mondani az Emerson, hogy az új beszállító megkezdheti a szériagyártást.

Ezért nagyon meg kell fontolni, hogy mikor, és milyen esetben folyamodik ilyenhez.

Jelenleg mindenki tisztában van azzal, hogy emelkednek az előállítási költségek, és ezek valahogy bele lesznek építve a termékbe, de ennek hatására a kész termék ára is nőni fog. Addig amíg a minőség rovására nem megy, az Emerson nem keres új beszállítókat valaki helyett. (2021.óta folyó belső project)

(Saját célirányos megkérdezések)

5.1.5 Az iparági verseny intenzitása

A pneumatika, és annak világa igencsak kecsesítő lehet minden olyan ember számára aki jövedelmező és profitban gazdag iparágon belül szeretne létre hozni valamit. Lehet próbálkozni,

vagy kicsiben csinálni, és csak egy apró réteget ki szolgálni, de ilyen nagyra nőni már nem lehet, hiszen a piac majd 100%-át az Emerson cégcsoprot birtokolja világ szinten.

A cég esetében nincs szükség reklámra, vagy olyan médiumokra amelyek a hétköznapi emberek számára vannak fenntartva. Ezek mind speciális termékek, speciális felhasználásra, így ezeket a költségeket a cég teljesen mértékben bent tudja tartni, és valami másra fordítani.

(Saját célirányos megkérdések)

Irodalomjegyzék:

1. Papp Gábor [2020.04.10] Porter féle 5 erő modell. Marketinges blog és SOE homokozó. On-line: <https://pappgab.com/porteri-5-ero-modell/> Letöltés dátuma: 2022.10.02
2. Juhász A.; Seres A.; Stauder M. (2005): A kereskedelmi koncentráció hatásának egyes kérdései
3. Csabai Ádám [2022. július 27] STEEP elemzés, Marketing blogger. On-line: <https://marketingblogger.hu/steep-elemzes/> Letöltés dátuma: 2022.09.14
4. Kállay L.; Kissné K. E.; Kőhegyi K. (2003): Piaci környezet, szabályozás, és vállalkozásöztönzés
5. Deák I.; Imreh Sz.; Kosztupolosz A.; Kürtösi Zs., Lukovics M.; Prónay Sz. (2013): Gazdasági Alapismeretek I.
6. Csabai Ádám [2022. július 22] Porter Modell, Marketing blogger. On-line: <https://marketingblogger.hu/porter-modell/> Letöltés dátuma: 2022.10.11
7. Stágel I. (Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet); (2008): Az árpolitika, és eladási árak, Nagy László főigazgató, Budapest
8. Bányai E. (2016) Online üzlet, és marketing, Akadémia Kiadó, Budapest
9. Papp V. Á (2014) A márkanév ereje, NORDEX KFT-DIALÓG CAMPUS KIADÓ, Budapest
10. Kjell E. (2005) A pneumatika alapjai, Szerzői kiadás
11. KÁLLAY L. ,KISSNÉ K. E , KŐHEGYI K.- PIACI KÖRNYEZET, SZABÁLYOZÁS, ÉS VÁLLALKOZÁSÖSZTÖNZÉS; A „Gazdasági versenyképesség: helyzetkép és az állami beavatkozás lehetőségei” című kutatás résztanulmánya 2003, Augusztus)
12. Wölfling Anna- Környezetvédelmi előírások; A követelménymodul száma: 1228-06)
13. Michael E. Porter-Versenysstratégia, Akadémia kiadó 2006

NYILATKOZAT

a záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió¹ nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve: Dobos Flóra
A Hallgató Neptun kódja: MIMW3N
A dolgozat címe: Portfólió
A megjelenés éve: 2022.
A konzulens tanszék neve: Közgazdaságtudományi és Természeti Erőforrások Tanszék

Kijelentem, hogy az általam benyújtott záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió² egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, s az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

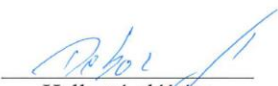
Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottam, tudomásul veszem, hogy a Záróvizsga-bizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

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: 2022 év 11 hó 09 nap


Hallgató aláírása

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

KONZULTÁCIÓS NYILATKOZAT

Dobos Flóra (hallgató Neptun azonosítója: MIMWJN) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a portfóliót áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A portfóliót a záróvizsgán történő védeésre javaslom / nem javaslom¹.

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

Kelt: Gyöngyös, 2022. év 11. hó 09. nap



Belső konzulens