

SZAKMAI GYAKORLAT BESZÁMOLÓ

HUNWALD MÁRTON DEZSŐ

Gazdálkodási és menedzsment felsőoktatási szakképzés

Gödöllő

2023



**Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
Szent István Campus
Gazdálkodási és menedzsment felsőoktatási
szakképzés Szak**

SZAKMAI GYAKORLAT BESZÁMOLÓ

Szakmai felelős:

Darázs Zsolt

ügyvezető

Készítette:

Hunwald Márton Dezső

JF3I4B

Nappali tagozat

Intézet/Tanszék:

Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézet

Hunwald Márton Dezső

DARÁZS FULL SER
1163 Budapest, Bronz ut
Asz.: 27305697-2
B.sz.: 11716008-22

Darázs Zsolt (ügyvezető)

**Gödöllő
2023**

Összefoglaló

A Darázs Full Services Korlátolt Felelősségű Társaság elemzése során elsősorban három teljes lezárt üzleti évet néztem, amit az E-beszámolóról töltöttem le. A cégről és a mérlegből kinyert adatok alapján készítettem mutatószámokat. A kapott eredményeket diagramokon ábrázoltam, elemeztem azokat.

Majd a cég honlapjáról szereztem információkat. Az egyetemi tanulmányaim és saját tudásom alapján megállapításokat tettem, hogy mi a fontos egy jól átlátható, felhasználóbarát honlaphoz. Ezeket az ismérveket összevetettem a cég jelenlegi honlapjával.

Következő kitűzött pontom a vállalatról kialakult kép. Ennél a pontnál elsősorban a vásárlói visszajelzéseket vizsgáltam. A versenytársakat és a Darázs Full Services Kft-t SWOT elemzéssel hasonlítottam össze, illetve változtatási javaslatot írtam. A SWOT elemzés után a Porter-féle öttényezős modellt is alkalmaztam.

Utolsó előtti pontban a gyakorlati naplómát részleteztem heti felosztásban, az ott töltött tevékenységeimről, feladatkörömről.

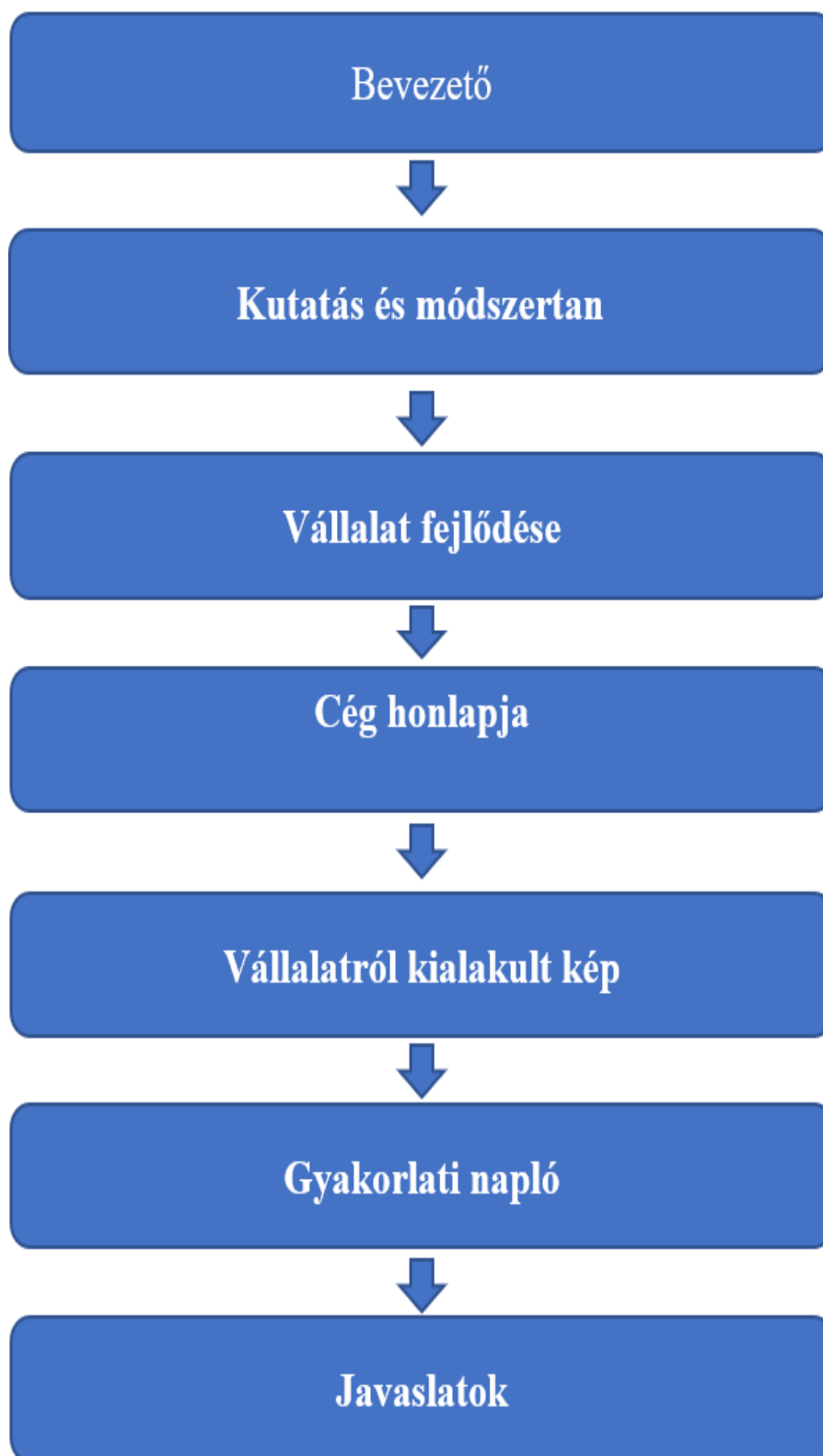
Végül az utolsó pontban a cégnél végzett munkámat foglaltam össze. Összegeztem a javaslataimat, miben tud javítani a működésben, hol tud gazdaságosabb lenni, hogyan tud minél több vásárlót elérni, illetve hogyan tud eredményesebb lenni a versenytársaknál.

Tartalom

Összefoglaló	1
Elemzés – gyakorlati munka bemutatása és felépítése.....	4
1. Bevezető.....	5
2. Kutatás és módszertan.....	5
2.1 Cég bemutatása.....	5
2.2 Módszertan	5
3. Vállalat fejlődése.....	6
3.1 Mutatószámok elemzése és eredmények	6
3.1.1 Eladósodottsági mutató	6
3.1.2 Tőkeerősség	7
3.1.3 Saját tőke arány	7
3.1.4 Tőkemultiplikátor	8
3.1.5 ROA	9
3.1.6 ROI.....	9
3.1.7 Forgóeszközök aránya.....	10
3.1.8 Tartósan befektetett eszközök aránya	11
3.1.9 Tőkearányos jövedelmezőség	11
3.1.10 Befektetett eszközök fedezete	12
3.2 Következtetések.....	13
4. Cég honlapja	13
5. Vállalatról kialakult kép.....	14
5.1 A partnerek által kapott visszajelzés a vásárlótól	15
5.2 Versenytársak, illetve Darázs Full Services SWOT elemzése	20
6. Porter-féle öttényezős modell elemzés	24
7. Gyakorlati napló.....	27
8. Munkavégzés részleg és Javaslatok	31

Hivatkozások	34
--------------------	----

Elemzés – gyakorlati munka bemutatása és felépítése



1. ábra Elemzési folyamat

(Saját szerkesztés alapján, 2023)

1. Bevezető

A szakdolgozatomban a Darázs Full Services Korlátolt Felelőségű Társaságot fogom elemezni: a cég elmúlt 3 év fejlődését, a jelenlegi honlapjukat, a fogyasztói véleményeket, illetve a versenytársakat. Beadandóm során részletezem a cégnél töltött tevékenységemet és javaslataimat a cég fejlődése érdekében.

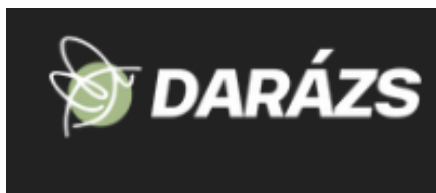
2. Kutatás és módszertan

2.1 Cég bemutatása

A Darázs Full Services Kft. alapítása 2020 elején valósult meg, azonban szakmai gyökerei az 1989-es évekig nyúlnak vissza. Magyar tulajdonban lévő szállítmányozó vállalat, aminek a fő profilja a komplex szállítási és összeszerelési tevékenység, csomagküldés, áruszállítás, költöztetés, szortírozás. (darazstrans.com, 2023)

A cég tevékenységi körébe tartoznak még az alábbiak:

- Egyéb szállítást kiegészítő szolgáltatás,
- Közúti áruszállítás,
- Költöztetés,
- Raktározás-tárolás,
- Rakománykezelés,
- Szárazföldi szállítás kiegészítő szolgáltatás. (ceginformacio.hu, 2020)



2. ábra Darázs Full Services logó

2.2 Módszertan

A választott módszerem a cégelemzéshez a szekunder módszertan.

A szekunder kutatás módszer lényegében egy információgyűjtő módszer, ami olyan adatokat használ fel, amelyek korábban más célból már összegyűjtésre kerültek. (Annamária, 2019)

Ilyen adatokat tartalmaznak pl. a cég éves beszámolóí. Ezek elektronikus úton érhetők el. (E-beszámoló, 2023)

3. Vállalat fejlődése

3.1 Mutatószámok elemzése és eredmények

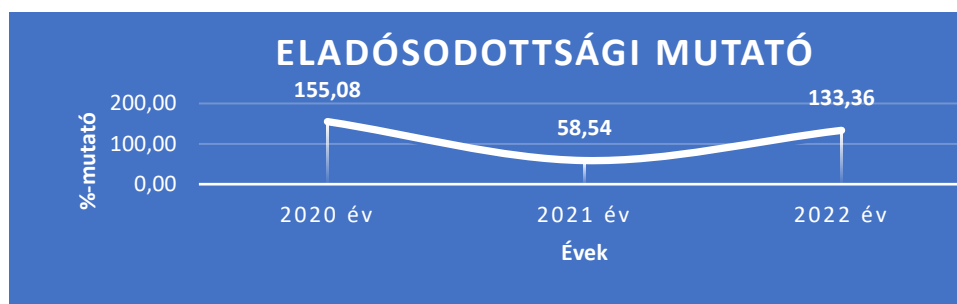
A következő mutatószámokat az előző 3 év lezárt üzleti évéből, a mérlegből tudtam kinyerni az E-beszámoló felületén. Ezek alapján elemeztem a cég működését, és következtettem, hogy negatív vagy pozitív irányba halad a cég jövője. (E-beszámoló, 2023)

3.1.1 Eladósodottsági mutató

Eladósodottsági mutató			(Kötelezettség/Sajáttőke)x100
Évek	2020 év	2021 év	2022 év
Kötelezettségek	9900	13381	32868
Saját tőke	6384	22856	24646
Eredmény(%)	155,08	58,54	133,36

3. ábra Eladósodottsági mutató számolása és adatok (saját szerkesztésű)

Az első mutatószám, amit alkalmaztam, az az eladósodottsági mutató. Számolása úgy látható, hogy $(\text{kötelezettségek/saját}) \times 100$, ahogy az első ábrán fel van tüntetve.



4. ábra Eladósodottsági mutató eredménye 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)

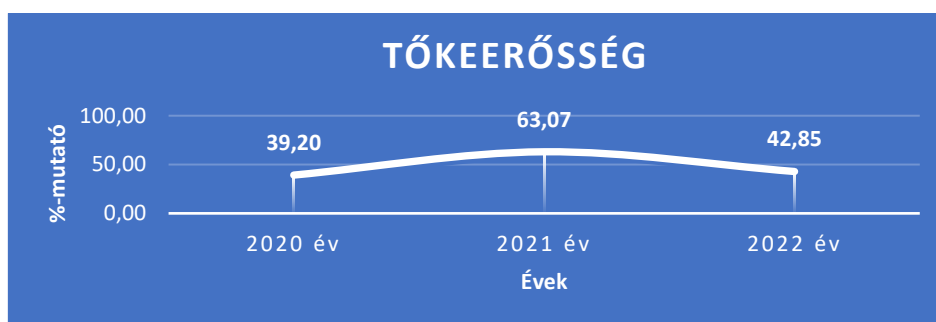
A diagrammon is látható az eladósodottsági mutató, hogy 2020-ban volt a legmagasabb (155,08%), majd 2021-re csökkent az eladósodottság a cégnek (55,54%), de 2022-ben ismét feljebb ment a százalékos mutató (133,36%).

3.1.2 Tőkeerősség

Tőkeerősség	(Saját tőke/Mérlegfő összeg)*100		
Évek	2020 év	2021 év	2022 év
Saját tőke	6384	22856	24646
Mérlegfő összeg	16284	36237	57514
Eredmény (%)	39,20	63,07	42,85

5. ábra Tőkeerősség mutató számolása és adatok (saját szerkesztésű)

A tőkeerősséget számoltam másodikként. Számolása (saját tőke/mérlegfőösszeg) x100.



6. ábra Tőkeerősség mutató eredmény 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)

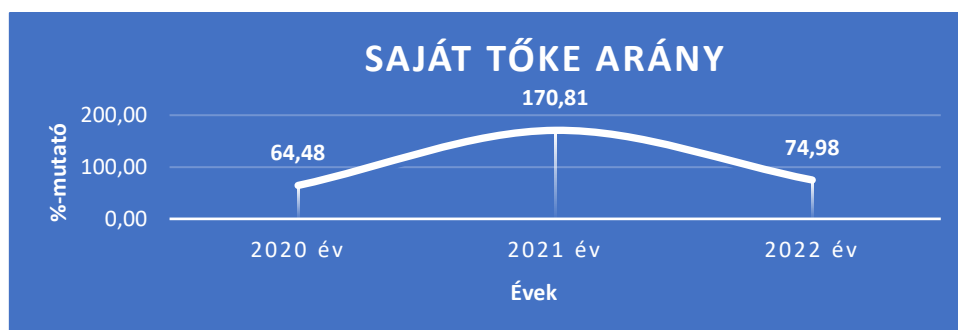
A diagrammon kivehető, hogy 2020-ban volt a leggyengébb a cég tőkeerőssége (39,20%). A legmagasabb tőkeerősség 2021-ben (63,07%) volt, majd 2022-re csökkent a mutató számértéke (42,85%).

3.1.3 Saját tőke arány

Saját tőke arány	(Saját tőke/Idegen tőke)*100		
Évek	2020 év	2021 év	2022 év
saját tőke	6384	22856	24646
Idegen tőke	9900	13381	32868
Eredmény (%)	64,48	170,81	74,98

7. ábra Saját tőke aránya számolása és adatok (saját szerkesztésű)

A harmadik mutatószám, amit alkalmaztam, az a saját tőke aránya volt. Számolása a következőképpen látható (saját tőke/idegen tőke) x 100, ahogy az ábrán fel van tüntetve.



8. ábra Saját tőke aránya eredménye 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)

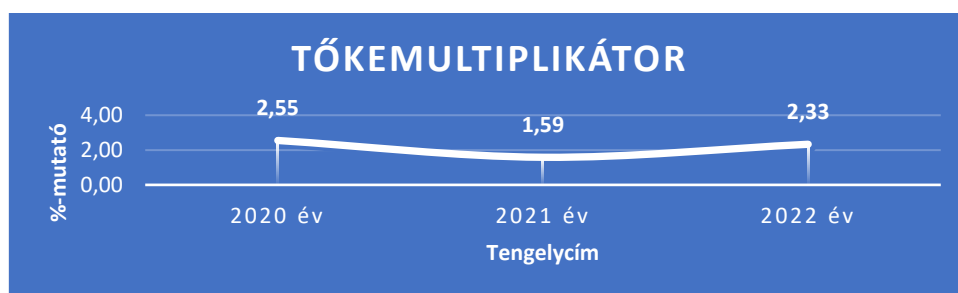
Ahogy látszódik a diagrammon, a legalacsonyabb érték 2020-ban volt (64,48%), majd 2021-re felerősödött (170,81%). A 2022-es évben viszont visszacsökkent 74,98%-ra.

3.1.4 Tőkemultiplikátor

Tőkemultiplikátor	Eszközök Összesen/Saját tőke		
Évek	2020 év	2021 év	2022 év
Eszközök összesen	16284	36237	57514
Saját tőke	6384	22856	24646
Eredmény (%)	2,55	1,59	2,33

9. ábra Tőkemultiplikátor számolása és adatok (saját szerkesztésű)

A negyedik mutatószám a Tőkemultiplikátor aránya. Az ábrán kivehető miként is számoltam ki ezt a mutatót.



10. ábra Tőkemultiplikátor eredménye 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)

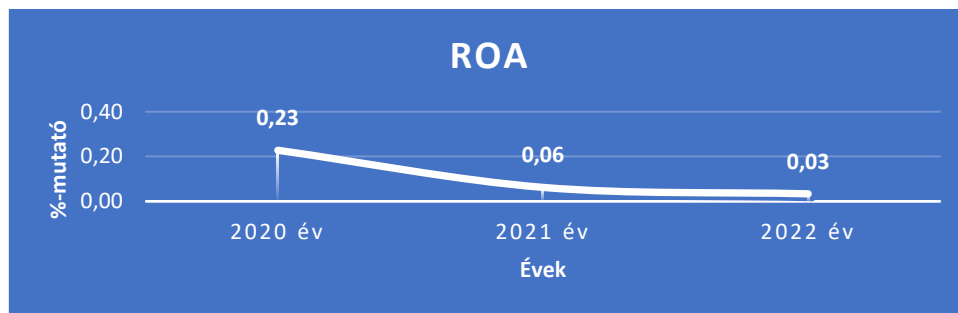
Ahogy a diagrammon is látszódik, a 3 év alatt minimális különbséget mutatott a tőkemultiplikátor, 2,55%-kal kezdett 2020-ban, majd 2021-re lement egy kicsivel (1,59%), végül 2022-ben visszament 2,33%-ra.

3.1.5 ROA

ROA	[(Adózás előtti Eredmény/Eszköz összesen)*100]		
Évek	2020 év	2021 év	2022 év
Adózás előtti eredmény	3711	2258	1931
Eszközök összesen	16284	36237	57514
Eredmény (%)	0,23	0,06	0,03

11. ábra ROA Számolása és adatok (saját szerkesztésű)

A fenti ábrán látható a ROA számolása, ami úgy néz ki, hogy (adózás előtti eredmény/eszközök összege) x 100, illetve a cég hároméves adatai láthatóak.



12. ábra ROA mutatószám eredménye 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)

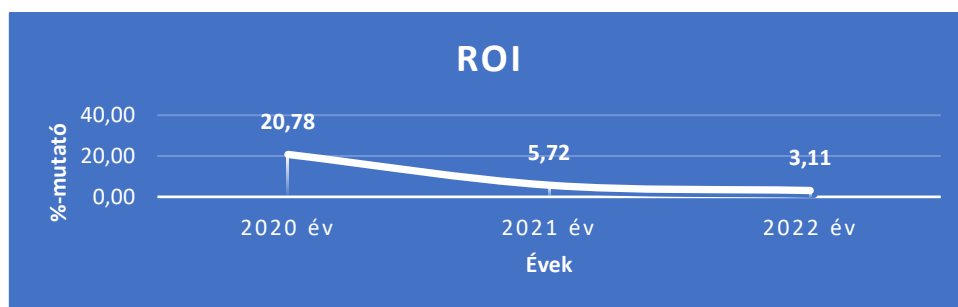
A diagramm megmutatja, hogyan alakult a ROA mutató ebben a három évben. 2020-tól 2022-ig a %-os mutatószám 1%-0% között mérhető. Ez annak is köszönhető, hogy a cég minimális eszközállománnyal rendelkezik.

3.1.6 ROI

ROI	[(Adózott Eredmény/Eszköz összesen)*100]		
Évek	2020 év	2021 év	2022 év
Adózott eredmény	3384	2072	1790
Eszközök összesen	16284	36237	57514
Eredmény (%)	20,78	5,72	3,11

13. ábra ROI számolása és adatok (saját szerkesztésű)

A ROI mutatót vettem a következőnek. Ahogy az ábrán is látható, három évre visszamenőleg szedtem össze az adatokat. Számolása (adózott eredmény/eszközök összesen) x 100.



14. ábra ROI mutatószám eredménye 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)

A diagramm alapján a cégnek 2020-ban volt a legmagasabb eredménye, amit online marketingre költött (20,78%). 2021-re viszont lement ez az eredmény 5,72%-ra és ez 2022-ben még lejjebb ment 3,11%-ra. Ez abból adódik, hogy a cég nem igazán költött ebben a két évben online marketingre.

3.1.7 Forgóeszközök aránya

Forgóeszközök aránya	Forgóeszközök/Eszközök összesen		
Évek	2020 év	2021 év	2022 év
Forgóeszközök	11154	18051	39046
Eszközök összesen	16284	36237	57514
Eredmény(%)	0,68	0,50	0,68

15. ábra Forgóeszközök aránya számolása és adatok (saját szerkesztésű)

A következő mutatószám a forgóeszközök aránya. Az ábrán kivehető, miként is számoltam ki ezt a mutatót (az adatok három évre vetítve).



16. ábra Forgóeszközök aránya eredménye 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)

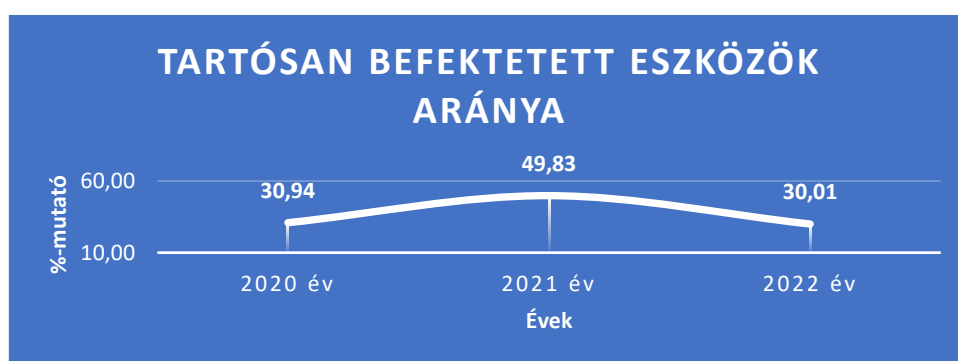
Ahogy a diagrammon is látszódik, 3 év alatt minimális különbség volt a forgóeszköz arányban: 0,68%-kal kezdett 2020-ban, majd 2021-re lement egy kicsivel (0,50%), végül 2022-ben visszament 0,68%-ra.

3.1.8 Tartósan befektetett eszközök aránya

Tartósan befektetett eszközök aránya	$(\text{Befektetett eszközök} / \text{Eszközök összesen}) * 100$		
Évek	2020 év	2021 év	2022 év
Befektetett eszközök	5039	18056	17260
Eszközök összesen	16284	36237	57514
Eredmény(%)	30,94	49,83	30,01

17. ábra Tartósan befektetett eszközök aránya számolása és adatok (saját szerkesztésű)

A tartósan befektetett eszközök arányának a számolása és a három évre visszamenőleges adatok láthatóak az ábrán. Számolása a következő: $(\text{befektetett eszközök} / \text{eszközök összesen}) \times 100$.



18. ábra Tartósan befektetett eszközök aránya 3 évre lebontva (sajátszerkesztésű)

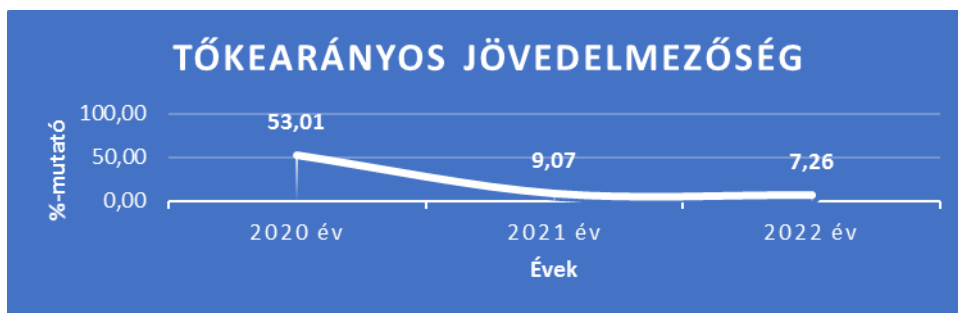
A diagramból kivehető az, hogy a három év alatt 2021-ben volt a legmagasabb a tartós befektetett eszközök aránya (49,83%). 2020-ban (30,94%) csak minimális volt a cég mérlegében befektetett eszköze és 2021-es 10%-os növekedés nem folytatódott, 2022-re visszaugrott 30,01%-ra.

3.1.9 Tőkearányos jövedelmezőség

Tőkearányos jövedelmezőség	$(\text{Adozott eredmény} / \text{Saját tőke}) * 100$		
Évek	2020 év	2021 év	2022 év
Adozott eredmény	3384	2072	1790
Saját tőke	6384	22856	24646
Eredmény(%)	53,01	9,07	7,26

19. ábra Tőkearányos jövedelmezőség számolása és adatok (saját szerkesztésű)

A következő mutatószámom a tőkearányos jövedelmezőség volt. Az ábrán látható a számolása, ami $(\text{adózott eredmény} / \text{saját tőke}) \times 100$.



20. ábra Tőkearányos jövedelmezőség 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)

A fenti diagrammról leolvasható, hogy a legnagyobb tőkearányos jövedelmezőség 2020-ban volt (53,01%). Ezután a következő két évben csökkenés vehető észre. 2021-ben 9,07%, míg 2022-re 7,26% lett.

3.1.10 Befektetett eszközök fedezete

Befektetett eszközök fedezete	$(\text{saját tőke/befektetett eszközök}) \cdot 100$		
Évek	2020 év	2021 év	2022 év
Saját tőke	6384	22856	24646
Befektetett eszközök	5039	18056	17260
Eredmény(%)	126,69	126,58	142,79

21. ábra Befektetett eszközök fedezete számolása és adatok (saját szerkesztésű)

A fent látható ábrán a befektetett eszközök fedezete látható, annak számolása és a cég hároméves adatai ehhez a mutatószámhoz. Amint látható a számolása (saját tőke/befektetett eszközök) x 100.



22. ábra Befektetett eszközök fedezete 3 évre szétbontva (saját szerkesztésű)

Ahogy látható a diagrammon, 2020/2021-ben hasonló eredmény alakult a befektetett eszközök fedezete terén (126,69-,58%). 2022-re viszont a cég közel 20%-kal tudott ugrani az előző évekhez képest (142,79%).

3.2 Következtetések

A cég fő tevékenysége a logisztika (Szállítás), ezért nem tud minden mutatószámban erős lenni. Amin a cég változtatni tud: az a Tőkeerősség, az Eladósodottsági mutató, a Saját tőkearány és a ROI. Mivel 2020-ban kezdődött a nagy világiárvány (COVID), ezért nehezen indult a cég éve. Mivel több szállítványozó cég nem tudta folytatni a tevékenységét, a csökkent számú piaci szereplők miatt sikeresen tudta zárni az évet. A következő évben (2021-ben) meg tudta magát erősíteni a cég kis hitelek felvételével, amivel növelték eszközállományukat. 2022-ben minden téren megemelkedtek az árak (Orosz-Ukrán háború hatása miatt). Ennek következményeit a Darázs Full Services Kft. is megérezte, de a folyamatos rendelések biztosították a működésüket.

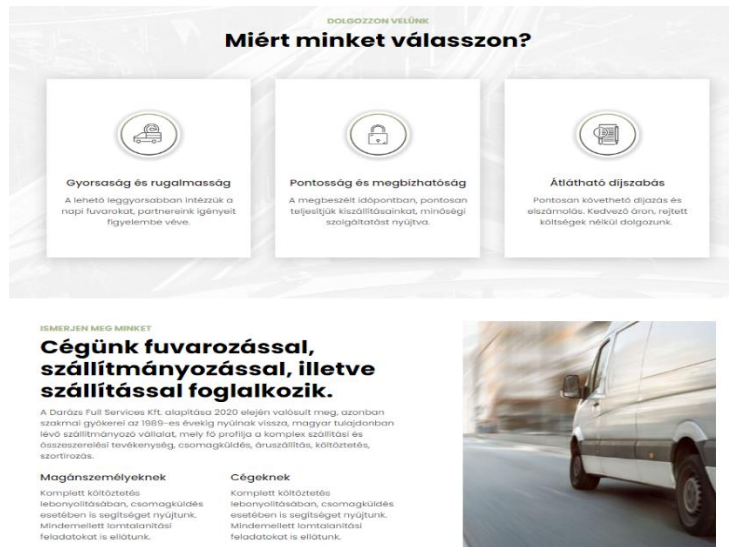
A tőkeerősséget úgy tudja a cég növelni, ha minél több vagyonnal rendelkezik (saját forrás). Ez lehet tárgyi eszköz vagy pénznem.

Eladósodottsági mutatót akkor tud a cég csökkenteni, ha kevesebb külső pénzforrást kap (hitel) és inkább saját forrással rendelkezik. Ha felvett valamilyen hitelformát (rövidtávú vagy hosszútávú), akkor célszerű azokat minél gyorsabban visszafizetni. Ha ezeket a formákat visszatörlesztette a cég, akkor nem csak ebben a mutatóban lehet látni a változást, hanem a többi mutatószám is javulni fog (ez attól függ, hogy milyen fajta hitelt vett fel a cég, és mire használja a kapott összeget).

ROI mutatószám 2020-ban magas volt, mert akkor kezdte el a cég a tevékenységét és a reklámozás miatt előtérben volt az online marketing. Az utóbbi két évben viszont nem foglalkozott a marketinggel. Ha növelni akarja a ROI mutatót, akkor többet kell fordítania az online marketingre. (E-beszámoló, 2023)

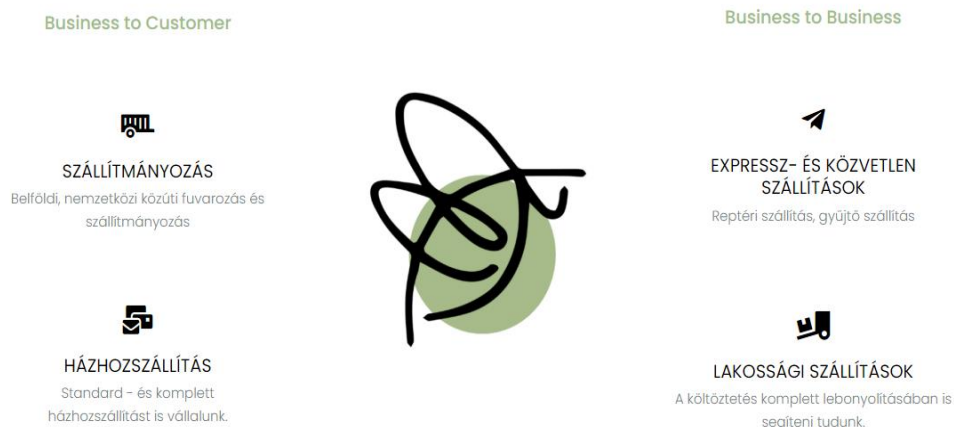
4. Cég honlapja

A mai világban elengedhetetlen dolog az, hogy egy cégnek weboldala legyen, ahol a magánszemélyek/cégek kapcsolatba tudnak lépni vele. Egy saját weboldal akkor jó, ha letisztult, nincs túl zsúfolva, átlátható az emberek számára. A Darázs Full Services Kft. ügyelt ezekre a fontos tényezőkre, és létre tudott hozni egy átlátható tiszta weboldalt. (Darázstrans, 2020)



23. ábra Darázs Full Services bemutatkozás (weboldal)

A honlapon kitűnően részletezték, hogy miket tudnak nyújtani magánszemélyeknek, illetve cégeknek, ha őket választják. Ezen kívül referenciát tud felmutatni, amit a honlap alján jelenít meg, felsorolva az eddigi partnereiket. (darazstrans.com, 2020)



24. ábra Darázs Full Services magánszemélyek és cégekkel való kínálat

5. Vállalatról kialakult kép

A Darázs Full Services Kft. egy dinamikus és megbízható vállalat, amely magas színvonalú szolgáltatásokat nyújt az ügyfeleknek. A vállalat fő célja, hogy ügyfelei elégedettségére törekedjen.

A Darázs Full Services Kft. az ügyfélközpontúság és a minőség iránti elkötelezettsége miatt kiemelkedik a versenytársai közül. A vállalat ügyfelei számára rugalmas és testreszabott szolgáltatásokat nyújt, amelyek megfelelnek az egyedi igényeknek és követelményeknek.

A vállalat szakértői és tapasztalt munkatársai garantálják a magas színvonalú szolgáltatásokat, amelyek segítenek az ügyfeleknek megbízhatóbbá és hatékonyabbá tenni a tevékenységüket.

Összességében a Darázs Full Services Kft. a megbízhatóság, minőség és ügyfélközpontúság iránti elkötelezettségével, valamint a fenntartható megoldások kínálatával kiemelkedik a piacon, és pozitív imázst épít a partnerek és ügyfelek részére.

5.1 A partnerek által kapott visszajelzés a vásárlótól

A Darázs Full Services Kft. nem méri úgy külön a vásárlói véleményeket ezeket inkább a partnerektől kapják meg a visszajelzések alapján, hogy jól és gyorsan teljesítettek. A cég 9db partnerrel rendelkezik (a ERSTE BANK HUNGARY Zrt.-t nem számítom bele, mert friss a partnerlistán). A felsorolt partnerek véleménye nincs külön-külön választva, az összes egy helyen szerepel. Ez annyiban jó, hogy többször fognak rendelni az adott partnertől és így több címet fog kapni a cég.

BI-KA Dinamika Zrt.:

Pozitív vélemények:

- Gyors és hatékony szállítás, az árut általában időben és sértetlenül szállítják célállomásra.
- Az árufuvarozás során professzionális csomagolástechnikát alkalmaznak, amely megfelelő védelmet biztosít az áruk számára.
- Rugalmasak és készségesek az ügyfélszolgálaton, segítőkészek az esetleges kérdések és problémák kezelésében.

Negatív vélemények:

- Az árak magasabbak, mint a versenytársaknál, amely sok esetben magában foglalja a vámkezelést is.
- A kommunikáció a szállítási folyamat során néha hiányos vagy zavaros lehet, és nehéz lehet kapcsolatot tartani az illetékes személyzettel.
- Az áru megérkezése előtt nincs mindig lehetőség nyomon követni a szállítási folyamatot, ami nehézséget okozhat az érintett feleknek.



25. ábra A BI-KA Dinamika Zrt. vásárlói vélemény értékelése

Bútor-Trans Domestic Kft.:

Pozitív:

- Gyors és megbízható szállítás
- Rugalmas és segítőkész ügyfélszolgálat
- Professzionális csomagolás és rakodás

Negatív:

- Az árak magasabbak, mint a versenytársaké
- Néhány panasz az áruk sérüléséről a szállítás során
- Néhány esetben a kiszállítás késése vagy a tervezett időpontban történő elmaradása



26. ábra A Bútor-Trans Domestic Kft. vásárlói vélemény értékelése

Cargoe:

- A pozitív vélemények kiemelik a cég szakértelmét, megbízhatóságát, gyorsaságát és rugalmasságát a megoldások terén.
- A negatív vélemények általában olyan problémákról szólnak, mint a késedelmes szállítások, a csomagolás vagy a kezelési hibák, amelyek azonban a logisztikai és szállítmányozási szektorban gyakran előforduló problémák.



27. ábra A Cargoe vásárlói vélemény értékelése

JAS CARGOWAYS INC. Magyarországi Kft.:

Pozitív vélemények:

- Az áru pontosan és időben érkezett meg a célállomásra, ami nagyon fontos volt a projekt számára.
- Rugalmasan és hatékonyan kezelt rendelések, még akkor is, amikor váratlan helyzetek merültek fel.
- Az ügyfélszolgálati csapat nagyon segítőkész és informatív volt, mindig elérhetőek voltak telefonon vagy e-mailben.

Negatív vélemények:

- Az egyes munkatársak közötti kommunikáció nem volt elég hatékony, ami néha zavarokat okozott a szállítás során.
- Az árak magasabbak voltak, mint a versenytársaké, ami a kisebb cégek számára nehézséget okozhat.



28. ábra A Jas Cargoways Inc. Kft. vásárlói vélemény értékelése

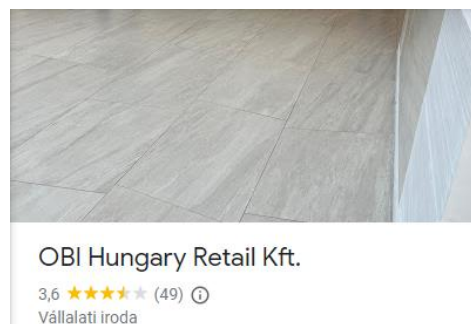
OBI Hungary Retail Kft.:

Pozitív vélemények:

- Az OBI Hungary Retail Kft. a vásárlók szerint megbízhatóan és pontosan szállítja ki a termékeket.
- A logisztikai folyamatok hatékonyak, így a vásárlók általában gyorsan és zökkenőmentesen vehetik át a megrendelt termékeket.
- Az OBI Hungary Retail Kft. többféle szállítási mód közül is választhatnak a vásárlók, ami kényelmes lehet számukra.

Negatív vélemények:

- Néhány vásárló szerint az OBI Hungary Retail Kft. szállítási díjai magasak lehetnek.
- Az OBI Hungary Retail Kft. szállítása időnként késik, ami kellemetlenséget okozhat a vásárlóknak.
- Néhány vásárló panaszodik a szállítás minőségére, például a csomagolás hiányosságaira vagy a termékek sérülésére a szállítás során.



29. ábra A OBI Hungary Retail Kft. vásárlói vélemény értékelése

SpaTrend Kft.:

Általánosságban elmondható, hogy a SpaTrend Kft. jó minőségű termékeket kínál ügyfeleinek, ami pozitív visszajelzéseket kapott az értékelésekből. Az ügyfelek elégedettek a termékek minőségével, valamint a vállalat által nyújtott szolgáltatásokkal is, mint például a gyors és hatékony szállítással.

Azonban vannak olyan negatív vélemények is, amelyek a szállítási idővel, a csomagolás minőségével vagy az ügyfélszolgálati kommunikációval kapcsolatosak. Néhányan úgy érzik, hogy a vállalat az ügyfelekkel való kommunikációban javíthatna, valamint a csomagolás és szállítás minőségének javítására lenne szükség.



30. ábra A SpaTrend Kft. vásárlói vélemény értékelése

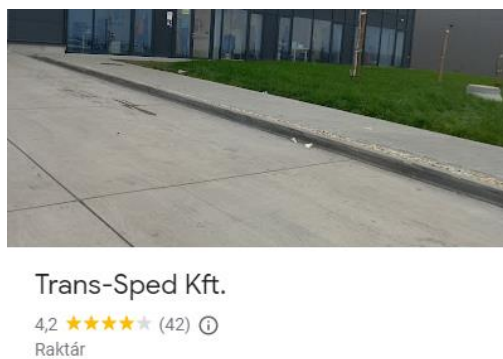
Trans-Sped Kft.:

Pozitívumok:

- A Trans-Sped Kft. elismert logisztikai szolgáltató Magyarországon és a régióban, amely széles körű szolgáltatásokat kínál ügyfeleinek.
- Az ügyfelek többnyire pozitívan értékelik a cég megbízhatóságát és rugalmasságát, amely lehetővé teszi a speciális igényekre szabott szállítási megoldásokat.
- A Trans-Sped Kft. szakértelmére, tapasztalatára és szolgáltatásainak minőségére vonatkozó értékelések magasak.

Negatívumok:

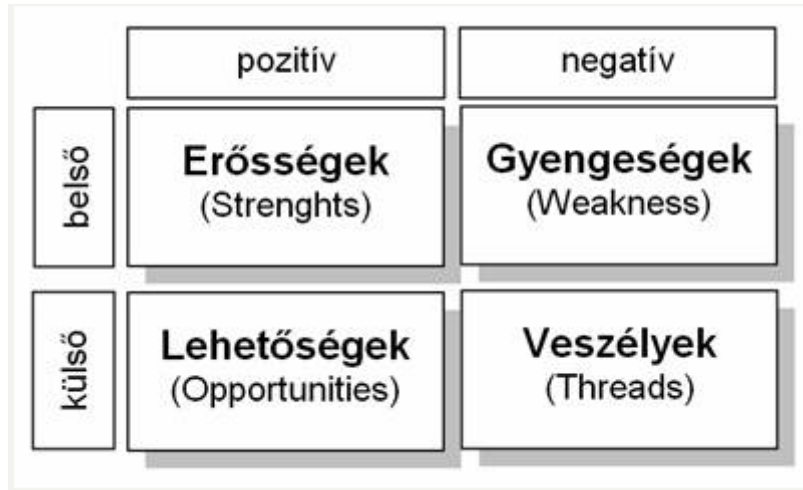
- Néhány ügyfél panaszkodott a cég kommunikációs problémáira, például a válaszadási időre vagy a tájékoztatás hiányára.
- A szolgáltatási díjakat magasnak értékelik, bár ez gyakran a logisztikai iparágban jellemző.
- Néhány ügyfél számolt be késésekről és szállítási problémákról, bár ezek az esetek az általánostól eltérően ritkán fordulnak elő.



31. ábra A Trans-Sped Kft. vásárlói vélemény értékelése

5.2 Versenytársak, illetve Darázs Full Services SWOT elemzése

A következő 5 versenytársat, amit a cég ügyvezetője adott meg nekem, SWOT alapján fogom elemezni, és összehasonlítom a Darázs Full Services Kft. elemzésével, majd ezek tükrében javaslatot adok a cégnek. (SWOT, 1997)



32. ábra A SWOT analízis mátrixa

1. Apollo Cargo Hungary Kft.

Erősségek:

- Tapasztalt és képzett munkaerő
- Széles szállítási lehetőségek, beleértve a légi, tengeri és közúti szállítást
- Erős ügyfélkapcsolatok

Gyengeségek:

- Függőség néhány nagy ügyféltől
- Korlátozott márkanev ismertség nagyobb logisztikai cégekkel összehasonlítva

Lehetőségek:

- Szolgáltatások kiterjesztése új földrajzi régiókba
- Új beszállítói és ügyfélkapcsolatok kialakítása

Veszélyek:

- Nagyobb logisztikai cégekkel szembeni erős verseny
- Gazdasági visszaesések, amelyek hatással lehetnek a szállítási mennyiségre

- Politikai instabilitás vagy kereskedelmi viták, amelyek zavarhatják a globális ellátási láncokat

2. Delivery Services Hungary Kft.

Erősségek:

- Megbízható és időben történő szállításra vonatkozó megalapozott hírnév
- Erős kapcsolatok a nagyobb kiskereskedelmi és e-kereskedelmi cégekkel
- Magas hatékonyságú logisztikai műveletek

Gyengeségek:

- Korlátozott földrajzi elérés nagyobb logisztikai cégekkel összehasonlítva
- Függőség néhány nagy ügyfélről
- Korlátozott szolgáltatások sokszínűsége

Lehetőségek:

- Szolgáltatások kiterjesztése új földrajzi régiókba
- Kapcsolatok kialakítása kisebb kiskereskedelmi és vállalkozásokkal
- Értéknövelő szolgáltatások kínálása, például raktározás és készletkezelés

Veszélyek:

- Nagyobb logisztikai cégekkel szembeni erős verseny
- Gazdasági visszaesések, amelyek hatással lehetnek a szállítási mennyiségre
- Gyorsan változó technológia, amely elavulttá teheti a jelenlegi műveleteket

3. M&H Home Delivery

Erősségek:

- Magas színvonalú és megbízható szolgáltatások nyújtása
- Rugalmas szállítási lehetőségek, beleértve az azonnali és az időzített szállítást
- Erős online jelenlét és lehetőség az online rendelések fogadására

Gyengeségek:

- Korlátozott földrajzi elérés nagyobb logisztikai cégekkel összehasonlítva
- Korlátozott szolgáltatások sokszínűsége
- Függőség néhány nagy ügyféltől

Lehetőségek:

- Szolgáltatások kiterjesztése új földrajzi régiókba
- Kapcsolatok kialakítása kisebb kiskereskedelmi és vállalkozásokkal
- Új technológiákba történő befektetés az üzemeltetési folyamatok racionalizálása érdekében

Veszélyek:

- Nagyobb logisztikai cégekkel szembeni erős verseny
- Gazdasági visszaesések, amelyek hatással lehetnek a szállítási mennyiségre
- Technológiai változások, amelyek hatással lehetnek az online értékesítési csatornákra

4. Bútor-Trans Domestic Kft.

Erősségek:

- Specializáció bútorszállításra
- Tapasztalt és képzett munkaerő
- Jó kapcsolatok a bútorgyártókkal és a kiskereskedelmi ágazattal

Gyengeségek:

- Korlátozott szállítási lehetőségek, amelyek csak a közúti szállításra korlátozódnak
- Korlátozott földrajzi elérés nagyobb logisztikai cégekkel összehasonlítva
- Függőség néhány nagy ügyféltől

Lehetőségek:

- Szolgáltatások kiterjesztése új földrajzi régiókba
- Új kapcsolatok kialakítása bútorgyártókkal és kiskereskedelmi ágazatban

Veszélyek:

- Nagyobb logisztikai cégekkel szembeni erős verseny

- Gazdasági visszaesések, amelyek hatással lehetnek a bútorszállítási mennyiségre

5. DANIELS SPED Kft.

Erősségek:

- Tapasztalt és képzett munkaerő
- Rugalmas és gyors szállítási lehetőségek
- Jó kapcsolatok és együttműködési lehetőségek partnerekkel

Gyengeségek:

- Korlátozott földrajzi elérési lehetőség nagyobb logisztikai cégekkel összehasonlítva
- Korlátozott szolgáltatások sokszínűsége
- Függőség néhány nagy ügyfélről

Lehetőségek:

- Szolgáltatások kiterjesztése új földrajzi régiókba
- Új kapcsolatok kialakítása a kiskereskedelmi és gyártási szektorokkal
- Új szállítási lehetőségek vizsgálata, például a vasúti szállítás

Veszélyek:

- Nagyobb logisztikai cégekkel szembeni erős verseny
- Gazdasági visszaesések, amelyek hatással lehetnek a szállítási mennyiségre
- Technológiai változások, amelyek hatással lehetnek az online értékesítési csatornákra, és az üzemeltetési folyamatok racionalizálására.

Darász Full Services Kft.

Erősségek:

- Széles szolgáltatási kínálat, beleértve a fuvarozást, raktározást és csomagolást is
- Tapasztalt és megbízható szakemberek
- Rugalmas és gyors reagálás az ügyfelek igényeire

Gyengeségek:

- Korlátozott marketingtevékenység és kevésbé ismert márka a versenytársakhoz képest
- Korlátozott földrajzi elérési lehetőség a nagyobb logisztikai cégekhez képest
- Függőség néhány nagy ügyfélről

Lehetőségek:

- Új piacok felfedezése a szolgáltatások kiterjesztésével új földrajzi régiókba
- Az online értékesítési csatornák használata a szolgáltatások kínálatának bővítésére
- Kapcsolatok erősítése a kiskereskedelmi és gyártási szektorokkal

Veszélyek:

- Nagyobb logisztikai cégekkel való verseny
- Gazdasági visszaesések, amelyek hatással lehetnek a szállítási mennyiségre

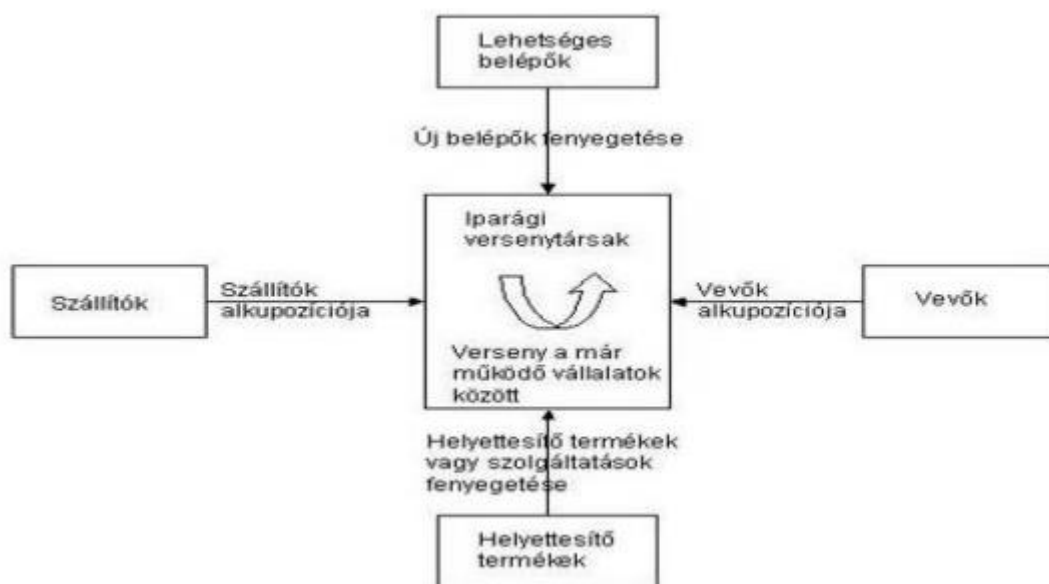
Ha összehasonlítjuk a Darász Full Services Kft. SWOT elemzését az Apollo Cargo Hungary Kft., a Delivery Services Hungary Kft., az M&H Home Delivery Kft., a Bútor-Trans Domestic Kft. és a DANIELS SPED Kft. SWOT elemzéseivel, láthatjuk, hogy számos hasonlóság és különbség van a cégek erősségei, gyengeségei, lehetőségei és veszélyei között. Az elemzések összehasonlítása segíthet abban, hogy a Darász Full Services Kft. lássa, hogy miben lehetne jobb, és hogyan érheti el a versenytársak előnyeit, valamint hogyan tudja kihasználni a saját erősségeit és lehetőségeit.

6. Porter-féle öttényezős modell elemzés

A Porter 5 erő modellje egy versenykörnyezet elemzésére szolgáló keretrendszer, amely az alábbi öt erőt vizsgálja (PORTER MODELL, 2022):

1. **Beszállítói erő:** Mennyire erősek és befolyásosak a beszállítók az adott iparágban? Van-e nagyobb választék beszállítókból vagy a vállalatnak korlátozott lehetőségei vannak a beszerzésre? A beszállítói erő magasabb szintje általában azt jelenti, hogy a vállalat kevesebb tárgyalási hatalommal rendelkezik az árak, a minőség és a szállítási határidők terén.
2. **Vevői erő:** Mennyire erősek és befolyásosak a vevők az adott iparágban? Van-e sok vevő, akik választékot és tárgyalási hatalmat élveznek, vagy a vállalatnak vannak hűséges, erős vevői kapcsolatai? Ha a vevői erő magas, a vállalat nehezebben tudja megemelni az árakat vagy növelni a forgalmat.
3. **Új belépők fenyegetése:** Mennyire könnyű új vállalatoknak belépni az adott iparágba és versenyezni a meglévő vállalatokkal? Ha a belépési korlátok magasak (pl. magas kezdeti befektetések, erős márkaelőny, szabályozási akadályok stb.), akkor az új belépők fenyegetése alacsonyabb lehet.

4. **Helyettesítő termékek vagy szolgáltatások fenyegetése:** Milyen mértékben fenyegetnek a helyettesítő termékek vagy szolgáltatások az adott iparágban? Ha vannak olyan alternatívák, amelyek elégítik ki az ügyfelek igényeit, akkor ez csökkentheti a vállalat profitabilitását és piaci részesedését.
5. **Verseny a vállalat között és a meglévő versenytársak között:** Milyen erős a verseny az adott iparágban? Milyen mértékben képes a vállalat különböző stratégiákat alkalmazni és differenciálni magát a versenytársaktól? Ha a versenyintenzitás magas, akkor a vállalatnak nehezebb lehet megtartani vagy növelni a piaci részesedését.



33. ábra Porter-féle öttényezős modell

Amennyiben a Darázs Full Services Kft. vizsgáljuk Porter-féle öttényezős modelljében akkor ezeket az eredményeket kapjuk:

1. **Beszállítói erő:** A Darázs Full Services Kft. beszállítói között szerepelnek a BI-KA Dinamika Zrt., a Bútor-Trans Domestic Kft., a Cargoe GmbH Magyarországi Fióktelepe, a CarryAll Hungary Kft., az ERSTE BANK HUNGARY Zrt., a JAS CARGOWAYS INC. Magyarországi Kft., az OBI Hungary Retail Kft., a SpaTrend Kft. és a Trans-Sped Kft. A beszállítói erő értékelése a konkrét részletek nélkül nehezebb, de általában a nagyobb számú és erősebb beszállítói kapcsolatok növelhetik a beszállítói erőt. Azonban a beszállítói erőt további tényezők, például az árak, a minőség, a szállítási határidők és a tárgyalási hatalom befolyásolják.

2. **Vevői erő:** Az ügyfelek számára fontos lehet, hogy a Darázs Full Services Kft. szállítási szolgáltatása jó minőségű legyen és széles választékkal rendelkezzen. A vevői hűség és elégedettség is befolyásolhatja a vevői erőt, mivel, ha a vállalat kiváló szolgáltatást nyújt és megfelel az ügyfelek elvárásainak, az erősítő hatással lehet a tárgyalási pozícióra és az árakra. Az árérzékenység is fontos tényező lehet a vevői erő meghatározásában. Ha a vevők nagyon érzékenyek az árakra, akkor a vállalatnak versenyképes árakat kell kínálnia a termékekre és szolgáltatásokra. Azonban, ha a vállalatnak előnyei vannak a minőség, a szállítási határidők, a garanciális feltételek vagy az egyedi megoldások terén, akkor ez megerősítheti a vállalat tárgyalási pozícióját és vevői erőt jelenthet.
3. **Új belépők fenyegetése:** Az új belépők fenyegetése a szállítási iparágban általában közepesnek tekinthető. A kezdeti befektetések, a szállítási infrastruktúra kiépítése, valamint a szabályozások és engedélyek megszerzése komoly kihívások lehetnek az új vállalkozások számára. Azonban ez csak általános értékelés és az iparági részletek és helyi piaci tényezők jelentősen befolyásolhatják az új belépők fenyegetését.
4. **Helyettesítő termékek vagy szolgáltatások fenyegetése:** A szállítási iparágban számos helyettesítő termék vagy szolgáltatás létezik, amelyek a Darázs Full Services Kft. szolgáltatásait helyettesíthetik. Például a versenytársak között szerepel az Apollo Cargo Hungary Kft., a Delivery Services Hungary Kft., a M&H Home Delivery Kft., a Bútor-Trans Domestic Kft. és a DANIELS SPED Kft. Ez azt jelenti, hogy a vállalatnak versenyképesnek kell lennie és képesnek kell lennie megkülönböztetni magát a helyettesítőkkal szemben.
5. **Verseny a vállalat között és a meglévő versenytársak között:** A Darázs Full Services Kft.-nek versenyre kell számítania az iparágban. A versenytársak között szerepelnek az Apollo Cargo Hungary Kft., a Delivery Services Hungary Kft., a M&H Home Delivery Kft., a Bútor-Trans Domestic Kft. és a DANIELS SPED Kft. Az erős verseny miatt a vállalatnak hatékony stratégiákat kell alkalmaznia, hogy megtartsa vagy növelje a piaci részesedését.

7. Gyakorlati napló

02.13-02.17

Hétfőn az első napon körbevezettek a cégen belül és megmutatták mindkét telephelyét, valamint bemutatták, hogy milyen feladatokat fogok elvégezni az elkövetkező időszakban. Kedden Excel táblázatba rögzítettem a Carryall számlákat és előkészítettük az áruk felpakolását, majd elkészítettük az útitervet a szállítóknak. Szerdán ügyfél panaszokat kezeltem és elkészítettem a visszaszállítási listát, majd rögzítettem az adatokat az Excel táblázatba. Ezután elkészítettem az útitervet a szállítóknak. Csütörtökön az IKEA-tól kapott címekeket rögzítettem az Excel táblázatba és elkészítettem az áruk szállítási útvonalát a szállítóknak. Pénteken Kapott megbízásként felvettük a Bi-ka dinamikát, majd rögzítettem az adatokat az Excel táblázatba. Kiszállítottuk a termékeket és leraktuk őket, majd számláztuk a szállítást 60 napos határidővel.

02.20-02.24

Hétfőn számlákat számláztam ki partnereinknek és a kiadott megbízásokat Excel táblázatba rögzítettem. Szállítókat kellett informálni arról, hogy a következő napokban változni fog a címük, így az egyik autó útvonaltervét módosítanom kellett. Kedden megbízást kaptunk az IKEA-tól, amelyet Excel táblázatban rögzítettem. Szerdán kiszállítottam az előző napon Excelbe rögzített IKEA szállítmányokat és egy árut vissza kellett hozni a vevőtől cserealkalommal. Csütörtökön számlákat számláztam ki partnereinknek és a kiadott megbízásokat Excel táblázatba rögzítettem. Pénteken a Bi-ka dinamikától kaptunk megbízást, amelyet Excel táblázatban rögzítettem.

02.27-03.03

Hétfőn rögzítettem a JAS CARGOWAYS INC. Magyarországi Kft. által kapott rendeléseket Excel táblázatba. Kedden előkészítettem az előző napi JAS CARGOWAYS INC. Magyarországi Kft. által rögzített adatokat, hogy az árukat fel tudják pakolni a fuvarosok, majd útvonaltervet készítettem nekik. Szerdán rögzítettem a következő napi SpaTrend Kft. és Carryall szállítmányokat az Excel táblázatban, majd útvonaltervet készítettem a szállítóknak. Csütörtökön kiszállítottam az előző napi SpaTrend Kft. és Carryall áruk szállítmányát, majd egy árut, amit korábban szállítottunk ki, visszavettünk a vevőtől cserealkalommal. Pénteken rögzítettem a jövő hétfőre szánt OBI Hungary Retail Kft. és Bútor-Trans Domestic Kft szállítmányokat az Excel táblázatban, majd útvonaltervet készítettem a szállítóknak.

03.06-03.10

Hétfőn számlákat állítottam ki partnereinknek, majd az általuk nekünk adott megbízásokat Excel táblázatba rögzítettem. Szükség volt arra is, hogy értesítsem a szállítókat arról, hogy az úticéljuk másnap változik, ezért meg kellett írnom az egyik autó túratervezetét. Kedden a másnapi Cargoe áruk számláit rögzítettem fel Excel táblázatba, majd előkészítettük az árukat a felrakáshoz, végül pedig útitervet készítettem a szállítóknak. Szerdán a Trans sped partnerrel kapcsolatos számlákat rögzítettem fel, majd előkészítettük az árukat a felrakáshoz. Csütörtökön az IKEA által adott címeket rögzítettem Excel táblázatba, majd előkészítettük az árukat és elkészítettem az útitervet a szállítók számára a következő napra. Pénteken Carryall áruk számláit rögzítettem fel Excel táblázatba, majd előkészítettük az árukat a felrakáshoz, és végül útitervet készítettem a szállítóknak.

03-13-03.17

Hétfőn számlákat állítottam ki partnereinknek és rögzítettem az általuk adott megbízásokat Excel táblázatba. Kedden az ügyfelek panaszait kezeltem és előkészítettem a visszaszállításokat, majd rögzítettem azokat Excelben, és másnap hozzáadtam az útvonaltervekhez a szállítók számára. Csütörtökön a másnapi Spatrend the Tifstyle Company számláit rögzítettem Excel táblázatba, majd előkészítettük az áruk felrakását és útvonalterveket készítettem a szállítóknak. Pénteken a Bi-ka dinamika által adott információkat rögzítettem Excelben (nettó ár + ÁFA + áru súlya és raklapmérete, beleértve a fel- és lerakást).

03.20-03.24

Hétfőn foglalkoztam az IKEA-tól kapott megbízással, amelyet rögzítettem Excel táblázatban, és tartalmazta az árakat nettóban, az ÁFA-t, valamint az áru súlyát és raklapszabványát a fel- és lerakodással együtt. Kedden az OBI Hungary Retail Kft. partnerrel egyeztettem a rendelésekről, majd rögzítettem azokat Excel táblázatban. Szerdán előkészítettük a fuvarozóknak az előző napi OBI rendelésekhez kapcsolódó áruk fel- és lerakásához szükséges adatokat Excelben. Csütörtökön rögzítettem az előző napra tervezett IKEA és Carryall szállítmányokat Excel táblázatban, majd útvonaltervet készítettem a szállítóknak. Pénteken kiszállítottam az előző nap rögzített IKEA és Carryall szállítmányokat, majd egy cserére vissza kellett mennem a vevőhöz egy korábban kiszállított áru miatt.

03.27-03.31

Hétfőn az áruk szállítási címeit rögzítettem egy Excel táblázatba, majd az áruk és az útiterv elkészítésével foglalkoztam. Kedden számlákat állítottam ki a partnereinknek és rögzítettem a megbízásokat az Excel táblázatban. Tájékoztattam a szállítókat a címek változásáról, és módosítottam egy autó túratervezetét. Szerdán megbízást kaptunk a Bi-ka dinamikától, amelyet Excel táblázatban rögzítettem az ár nettó összegével, az ÁFA-val, az áru súlyával és a raklapmérettel együtt. Kiszállítottuk az árut a lerakási címre, ahol átvették és vámoltak. 60 napos határidővel számláztuk a lerakás dátumától. Csütörtökön rögzítettem a Trans sped és Cargoo szállítmányokat az Excel táblázatba, majd az útitervet elkészítettem a szállítóknak. Pénteken kihoztuk az előző napon rögzített Trans sped és Cargoo szállítmányokat, majd visszavittük a cseredarabot a vevőnek.

04.03-04.06

Az április első hetében végzett tevékenységeim a következők voltak. Hétfőn, az IKEA-tól kapott címeket rögzítettem Excel táblázatba, majd előkészítettük az áruk kiszállítását a következő napra, és útitervet készítettem a szállítóknak. Kedden a Cargoe számlákat rögzítettem fel Excel táblázatba, majd előkészítettük az áruk felpakolását, és útitervet készítettem a szállítóknak a következő napra. Szerdán a Bútor-Trans Domestic Kft. számláit rögzítettem fel Excel táblázatba, majd előkészítettük az áruk felpakolását és útitervet készítettem a szállítóknak a következő napra. Csütörtökön kaptunk egy megbízást az OBI Hungary Retail Kft-től, amelyet rögzítettem Excel táblázatban, majd a kollégámmal elindítottuk az áruk kiszállítását a megadott címre. Az árut vámoltatni kellett, majd a szállítás 60 napos határidejére számláztuk a lerakás dátumától.

04.11-04.14

A héten számos tevékenységet végeztem az irodában. Kedden rögzítettem a JAS CARGOWAYS INC. Magyarországi Kft. és SpaTrend Kft. szállítmányokat Excel táblázatba, majd elkészítettem az útitervet a szállítóknak. Szerdán kiállítottam a számlákat és rögzítettem a megbízásokat az Excel táblázatba, majd tájékoztattam a szállítókat arról, hogy az egyik cím megváltozott, és meg kellett írnom az útvonaltervet. Csütörtökön folytattam a szállítmányok rögzítését a CarryAll és SpaTrend Kft-től, majd elkészítettem az útitervet a szállítóknak. Pénteken foglalkoztam az ügyfélpanaszokkal és a visszaszállítással, majd rögzítettem ezeket az Excel táblázatban, majd a következő napi kiszállítási útvonaltervbe is beillesztettem.

04.17-04.21

Az április harmadik hetében végzett tevékenységeink között szerepelt egy új partnerrel való szerződéskötés az ERSTE BANK HUNGARY Zrt.-vel, amelynek költöztetését megbeszéltük. Ezután mértük fel a szükséges tehergépjárművek számát, majd megbeszélést tartottunk a szállítókkal a fuvarozás részleteiről. A heti feladatok között szerepelt még számlák rögzítése Excel táblázatban, áruk előkészítése és útiterv készítése a Bútor-Trans Domestic Kft, a JAS CARGOWAYS INC. Magyarországi Kft, valamint a Trans-Sped Kft szállítmányaihoz.

04.24-04.28

Az április utolsó hetében végzett tevékenységek során, hétfőn egy megbízást vettünk fel a Bútor-Trans Domestic Kft-től, amelyet az előző héten a kolléga rögzített Excel táblázatban. Az árut a megadott lerakási címre szállítottuk, majd a vámolás után 60 napos határidővel számláztuk. Kedden az IKEA-tól kapott címeket rögzítettük Excel táblázatba, majd elkészítettük az áruk szállításának útitervét. Szerdán az OBI Hungary Retail Kft-től kapott árukat rögzítettük és útitervet készítettünk a szállítóknak. Csütörtökön pedig megkaptuk a Cargoe GmbH Magyarországi Fióktelepétől a szállítási megbízást, amelyet Excel táblázatban rögzítettünk, majd pénteken a CarryAll Hungary Kft áruk felpakolását rögzítettük Excel táblázatban, majd útitervet készítettünk a szállítóknak.

05.02-05.05

Május első hetében végzett tevékenységeim a következők voltak. Kedden a Bútor-Trans Domestic Kft. számláit rögzítettük Excel táblázatban, majd elkészítettük az áruk felkészítését és útitervet készítettünk a szállítóknak. Az következő napon, május 3-án az IKEA-tól kaptunk megbízást, amelyet felvettünk Excel táblázatba. Május 4-én, csütörtökön a Trans-Sped Kft megbízását rögzítettük Excel táblázatban, majd a lerakási helyre szállítottuk az árukat. Az árut átvéve vámolniuk kellett, ezután a szállítást 60 napos határidőre számláztuk a lerakás dátumától. Május 5-én, pénteken rögzítettük az elkövetkező hétfőn szállítandó IKEA és Carryall szállítmányokat Excel táblázatban és elkészítettük az útitervet a szállítóknak.

05.08-05.13

A héten számos tevékenységet végeztem. Hétfőn az OBI Hungary Retail Kft. szállítmányait rögzítettem Excel táblázatba, majd elkészítettem az útitervet a szállítóknak. Kedden egy megbízást kaptunk az ERSTE BANK HUNGARY Zrt-től, amelyet rögzítettem a táblázatban. Szerdán a CarryAll Hungary Kft-től kapott címeket rögzítettem Excel táblázatba, majd az áruk

elkészítéséhez és az útiterv készítéséhez is hozzáálltunk. Csütörtökön pedig a Bútor-Trans Domestic Kft.-től kapott címeket rögzítettem Excel táblázatba, majd ismét az áruk elkészítéséhez és az útiterv készítéséhez láttunk neki. Végül, pénteken ismét egy megbízást kaptunk az IKEA-tól, amelyet rögzítettem a táblázatban, és az áruk elkészítésével együtt az útitervet is megterveztem a szállítóknak.

05.15-05.19

Hétfőn, az ügyfelekkel kapcsolatos panaszokkal foglalkoztam, és előkészítettem a visszaszállítási folyamatot, majd ezeket az információkat rögzítettem az Excel táblázatba. Másnap, az elkészült kiszállítási útitervvel ellátva, átadtam a feladatot a szállítóknak. Kedden, a Bútor-Trans Domestic Kft. számláit rögzítettem az Excel táblázatba, majd segítettem az áruk előkészítésében. Végül, az útvonaltervet elkészítve, átadtam a feladatot a szállítóknak. Szerdán, a Trans-Sped Kft. számláit rögzítettem az Excel táblázatba, majd segítettem az áruk előkészítésében. Végül, az útvonaltervet elkészítve, átadtam a feladatot a szállítóknak. Csütörtökön, megkaptuk a Bi-ka dinamikától érkező megbízást, amelyet rögzítettem az Excel táblázatba, beleértve az árakat nettóban, az áfával, az áruk súlyát és a raklapok számát, valamint a rakodás és lerakodás adatait is. A kolléga az előző napon fogadta el a megbízást, majd a lerakási helyre szállítottuk az árut. Az áru átvétele után vámkezelésre került sor, majd a szállítást 60 napos határidővel számláztuk le a lerakási időponttól számítva. Pénteken, kiállítottam a számlákat partnereinknek a feladatokról, amelyeket rögzítettünk az Excel táblázatba. Végül, a kollégák búcsúztattak engem.

8. Munkavégzés részleg és Javaslatok

8.1 Munkavégzés részleg

Ahogy a gyakorlati naplóból olvasható, a feladatiköröm az irodai adminisztráció volt leginkább, de volt olyan mikor a külső telephelyen voltam beosztva. A cég irodája Maglódi úton volt, ez egy kis irodai helység volt. Itt leginkább a munkám az volt, hogy adatokat töltöttem fel Excel táblázatba, partnerekkel egyeztettem, panaszokat, illetve cserefolyamatokat egyeztettem a vásárlóval, majd ezután a szállítókkal egyeztettem.



34. ábra Budapest maglódi úti iroda

Volt azonban olyan napok is, amikor a külsőtelepen voltam beosztva. A külsőtelepen ment a logisztikai részleg. Maga a telephely nem volt nagy, egyszerre kb 3 db kocsi fértbe és tudott felpakolni az árukat. Ott volt, hogy előre készítettük a fuvarosoknak a másnapi címeknek az árukat és azokat felpakoltuk. Volt azonban olyan nap, amikor szükség volt plusz szállítóra, akkor beszálltam én is, mint fuvaros.

8.2 Javaslatok

Az alábbiakban néhány javaslatot tudtam gondolni a Darázs Full Services Kft. vállalat fejlesztésére, amivel a cég fejlődhet.

1. Automatizálás: Az automatizálás növelheti a logisztikai folyamatok hatékonyságát és csökkentheti a hibák számát. Az automatizált raktározási és szállítási rendszerek lehetővé teszik a gyorsabb, pontosabb és hatékonyabb munkavégzést, ami a vállalat szolgáltatásainak minőségét javíthatja.
2. Adatok elemzése: A logisztikai részlegnek fontos, hogy pontos és időszerű információkat kapjon a szállítási folyamatokról. Az adatok elemzése és kiértékelése segítheti a vállalatot a szállítási folyamatok optimalizálásában és a hatékonyság növelésében.
3. Innovatív szállítási megoldások: A Darázs Full Services Kft. kutathat és alkalmazhat új technológiákat és szállítási megoldásokat, például automatizált járműveket, drónokat, elektromos járműveket vagy más alternatív szállítási módszereket, amelyek javíthatják a hatékonyságot és csökkenthetik a környezeti hatásokat.
4. Digitális marketing: A vállalatnak érdemes lenne további erőforrásokat fektetni a digitális marketingre, hogy növelje az online jelenlétét és elérje az új ügyfeleket. A vállalat készíthetne a célközönségének személyre szabott tartalmakat, optimalizálhatja a weboldalát a keresőmotorok számára, valamint használhatja a keresőhirdetéseket és a közösségi média platformokat, hogy elérje az ügyfeleket.

5. Szolgáltatásfejlesztés: A szolgáltatásfejlesztés kulcsfontosságú a vállalat versenyképessége szempontjából. A Darázs Full Services Kft. olyan szolgáltatásokat fejleszthet ki, amelyek megfelelnek az ügyfelek igényeinek és elvárásainak. Például a vállalat bővítheti a szolgáltatásokat olyan területekre, mint az élelmiszer-szállítás vagy az orvosi felszerelések szállítása.

6. Adat vezérelt logisztika: A Darázs Full Services Kft. adat vezérelt logisztikai megoldásokat alkalmazhat, amelyek segítenek optimalizálni az útvonalakat és csökkenteni a szállítási költségeket. A vállalat felhasználhatja a BIG DATA analitikát és az okos logisztikai megoldásokat, hogy megbízhatóbbá és hatékonyabbá tegye a szállítást.

7. Rugalmasabb szállítási idők: A Darázs Full Services Kft. rugalmasabb szállítási időket kínálhat az ügyfeleknek, hogy megfeleljen az egyre növekvő keresletnek és az ügyfelek egyedi igényeinek. A vállalat alkalmazhat olyan szállítási megoldásokat, mint az expressz szállítás, a szombati szállítás vagy a hétvégi szállítás, hogy javítsa az ügyfélélményt és növelje a vásárlók elégedettségét.

8. Raktárkezelési megoldások: A Darázs Full Services Kft. hatékonyabb raktárkezelési megoldásokat alkalmazhat, amelyek javítják az árukészlet kezelést és csökkentik a költségeket. A vállalat olyan innovatív raktárkezelési technológiákat alkalmazhat, mint például az automatizált raktárkezelési rendszerek, az RFID technológia vagy az okos raktármegoldás.

Hivatkozások

Annamária, M. (2019. 06 04). *SPSSABC.HU*. Forrás: A szekunder kutatás fogalma és jellemzői:
<https://spssabc.hu/kutatasmodszertan/szekunder-kutatas/>

ceginformacio.hu. (2020. 01 15). Forrás: Céginformációk:
<https://www.ceginformacio.hu/cr9311851145>

Darazstrans. (2020. Január 20). *darazstrans.com*. Forrás: Rólunk - Darázs Trans:
<https://darazstrans.com/rolunk/>

darazstrans.com. (2020. Január 20). Forrás: Szolgáltatásaink - darázstrans:
<https://darazstrans.com/szolgalatasaink/>

darazstrans.com. (2023. 04 25). Forrás: Rólunk: <https://darazstrans.com/rolunk/>

E-beszámoló. (2023. 04 25). Forrás: Keresés mérleglista: https://e-beszamolo.im.gov.hu/oldal/kereses_merleglista

PORTER MODELL. (2022. December 10). Forrás: [marketingblogger.hu](https://marketingblogger.hu/porter-modell/):
<https://marketingblogger.hu/porter-modell/>

Saját szerkesztés alapján. (2023).

SWOT. (1997). *Centroszter*. Forrás: [centroszet.hu](http://centroszet.hu/tananyag/projektmenedzsment/322_swot_analzis_stratgiaelemzs.html):
http://centroszet.hu/tananyag/projektmenedzsment/322_swot_analzis_stratgiaelemzs.html

1. ábra Elemzési folyamat	4
2. ábra Darázs Full Services logó.....	5
3. ábra Eladósodottsági mutató számolása és adatok (saját szerkesztésű)	6
4. ábra Eladósodottsági mutató eredménye 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)	6
5. ábra Tőkeerősség mutató számolása és adatok (saját szerkesztésű)	7
6. ábra Tőkeerősség mutató eredmény 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)	7
7. ábra Saját tőke aránya számolása és adatok (saját szerkesztésű)	7
8. ábra Saját tőke aránya eredménye 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)	8
9. ábra Tőkemultiplikátor számolása és adatok (saját szerkesztésű).....	8
10. ábra Tőkemultiplikátor eredménye 3 évre lebontva (saját szerkesztésű).....	8
11. ábra ROA Számolása és adatok (saját szerkesztésű).....	9
12. ábra ROA mutatószám eredménye 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)	9
13. ábra ROI számolása és adatok (saját szerkesztésű).....	9
14. ábra ROI mutatószám eredménye 3 évre lebontva (saját szerkesztésű).....	10
15. ábra Forgóeszközök aránya számolása és adatok (saját szerkesztésű).....	10
16. ábra Forgóeszközök aránya eredménye 3 évre lebontva (saját szerkesztésű).....	10
17. ábra Tartósan befektetett eszközök aránya számolása és adatok (saját szerkesztésű).....	11
18. ábra Tartósan befektetett eszközök aránya 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)	11
19. ábra Tőkearányos jövedelmezőség számolása és adatok (saját szerkesztésű)	11
20. ábra Tőkearányos jövedelmezőség 3 évre lebontva (saját szerkesztésű)	12
21. ábra Befektetett eszközök fedezete számolása és adatok (saját szerkesztésű).....	12
22. ábra Befektetett eszközök fedezete 3 évre szétbontva (saját szerkesztésű)	12
23. ábra Darázs Full Services bemutatkozás (weboldal).....	14
24. ábra Darázs Full Services magánszemélyek és cégekkel való kínálat	14
25. ábra A BI-KA Dinamika Zrt. vásárlói vélemény értékelése	16
26. ábra A Bútor-Trans Domestic Kft. vásárlói vélemény értékelése	16
27. ábra A Cargoe vásárlói vélemény értékelése	17
28. ábra A Jas Cargoways Inc. Kft. vásárlói vélemény értékelése	17
29. ábra A OBI Hungary Retail Kft. vásárlói vélemény értékelése.....	18
30. ábra A SpaTrend Kft. vásárlói vélemény értékelése.....	19
31. ábra A Trans-Sped Kft. vásárlói vélemény értékelése.....	19
32. ábra A SWOT analízis mátrixa	20
33. ábra Porter-féle öttényezős modell.....	25
34. ábra Budapest maglódi úti iroda.....	32

Nyilatkozat

Szakmai felelős jóváhagyása

Alulírott, Darázs Zsolt (ügyvezető), mint szakmai felelős nyilatkozom arról, hogy Hunwald Márton Dezső (JF314B), Magyar Agrár- és Élettudomány Egyetem hallgatója által készített Szakmai gyakorlat beszámolóját elfogadom.

Kelt: Budapest, 2023.06.05


DARÁZS ZSOLT
DARÁZS FULL SERVICES KFT.
1163 Budapest, Bronz utca 12. Fsz. 1.
Asz.: 27305587-2-42
B.sz.: 11715006-22627682

Darázs Zsolt

Szakmai felelős

A SZAKMAI GYAKORLAT ÉRTÉKELÉSE

A hallgató neve: Emőd Márton Péter
 A vállalati szakmai gyakorlat ideje (-tól/-ig): 02.13 - 05.19
 A vállalat neve: ÁZS Full Services Kft. Jéklővárosi Község
 A vállalat címe: 1163 Budapest, Bronz utca 12. 1. sz. 1.

Értékelési szempontok	kiváló	jó	átlagos	megfelelő	nem megfelelő
Szakmai készségek	X				
Szorgalom	X				
Kommunikációs készség		X			
Munkatapas	X				
Ismerleti kör		X			
Előnyök	X				

1. A szakmai gyakorlat során a hallgató által a cégnél végzett munka/munkák rövid leírása: Adminisztráció

2. Milyen ismereteket hiányolt a hallgató szakmai ismereteiben, képességeiben?

—

3. Egyéb megjegyzés:

—

Az értékelést készítette:

Kelt.: 2023.05.19

ÁZS FULL SERVICES KFT.
 1163 Budapest, Bronz utca 12. 1. sz. 1.
 Asz.: 27305597-2-42
 Üsz.: 11716008-22527082
 P.H.

aláírás