



MAGYAR AGRÁR- ÉS
ÉLETTUDOMÁNYI EGYETEM

Gyakorlati Beszámoló

Gyakorlat végzés helye: 3000 Hatvan, Robert Bosch út 1.

Robert Bosch Elektronikai KFT.

Készítette: Abért Márton

Neptun Kód: BV05XO

Szak: Gazdálkodási és Menedzsment szak foszk.

Dátum: 2022.04.24.

Tartalomjegyzék

1. A vállalat bemutatása:.....	5
A vállalat bemutatása, története:	5
Magyarországon a Bosch megjelenése:	7
Mérleg és eredménykutatás:.....	8
Vállalat irányzata, információk róla:.....	10
Vállalati honlap:.....	12
A Covid hatásai:.....	12
A vállalat megítélése (személyes vélemény):	13
2. A vállalatnál töltött időm és munkaköröm:	13
Első hét:.....	13
Második hét:.....	14
Harmadik hét:.....	14
Negyedik hét:	15
Ötödik hét:.....	16
Hatodik – Hetedik – Nyolcadik hét:.....	17
Kilencedik hét:	17
Tizedik hét:.....	18
Tizenegyedik hét:.....	18
Tizenkettedik hét:.....	19
Tizenharmadik hét:.....	20
3. A vállalat tevékenységi köre:	21
4. Összegzés:.....	21
5. Javaslat:.....	22
6. Felhasznált Irodalom:.....	24
7. Irodalomjegyzék.....	24
8. Ábrajegyzék:.....	25

Összefoglaló:

Cég:	Robert Bosch Elektronikai Kft.
Szervezeti Egység:	Logisztikai Osztály
Munkakör (beosztás)	Logisztikai asszisztens (diszponens)

Szakmai gyakorlat időtartalma:

A szakmai gyakorlatom 13 hetét a hatvani székhelyű Robert Bosch Elektronikai KFT-nél töltöttem el/ végeztem el, ahol beleláthattam a logisztikai osztály működésébe és ennek a hatalmas és sikeres cégnek egy kis töredékébe, hogy miért is működik ilyen jól, miért választja ennyi ember karrier útján a Bosch. Az én munkaköröm tehát a logisztikán volt, ahol először Laczkó Istvánné volt a csoportvezetőm, később pedig Megyeri Nándor vette át a gyakornokok felvétele, eligazítása, segítségének feladatát. Ő ellenőrizte munkánkat is, hisz meg volt, mindenkinek a saját feladata és mellette voltak ad hoc feladatok, amik munkavégzés közben merülhettek fel. Itt egyébként az úgy mond Aktív csoporthoz tartoztam/tartoztunk gyakornokok és az Aktív csoportba tartozó diszponensek, fő állásúaknak a munkáját segítettük első sorban, de a Passzív csoportba tartozó diszponenseknek is segítettük munkájukat.

Gyakorlatom során megismerkedtem pár olyan rendszerrel, ami elengedhetetlen ennél a cégnél és nagyban megkönnyíti a munkájukat az itt dolgozóknak. Az alapok természetesen ugyanazok szinte, mint egy átlagos informatikai cégnél ezek az excel, word, ppt ... stb. A kommunikáció nagy része a skype vállalati verziójában, outlookban, és teamsen folyt.

Tehát az elengedhetetlen rendszerek közé tartozik az SAP-rendszer, amiben folyt minden fontos feladat végzés, itt szinte minden információ megtalálható a cikkekkel kapcsolatban, amikkel a diszponensek dolgoztak. Sőt, olyan dolgokra is rá lehetett keresni, hogy kik a cikk tervezői, ki foglalkozik az adott cikkekkel. Ha esetleges hiány van azt is meg lehet nézni SAP rendszeren keresztül, hogy esetlegesen másik Boschnál mekkora készlet van és hogy, esetlegesen tudnának-e segíteni a hatvani gyárnak, hogy ne álljon meg a gyártás. Ami rendszer szinte minden héten használtam még én, az pedig a Víz+ rendszer. Itt a megrendeléseket láttam, hogy mikor lett megrendelve, mekkora mennyiség érkezik, melyik beszállítótól. Ezekkel az volt

a feladatom, hogy az SAP rendszerben ellenőriztem, hogy beérkezett-e már vagy úgy nevezett Datenbank-ba került, ahova hibás megrendelések kerültek, vagy túl szállítás történt ezért, ezen az úgy nevezett Datenbank tárhelyen tárolják. Továbbá beleláttam, hogy hogyan néz ki egy főállású napja és mik azok a fontos tényezők, lépések, amikkel előrébb vannak, kezeltem a bevételezést, beszállítókkal való kommunikálás, az aktuális beérkezését az anyagoknak, és megismerkedtem az ISTAR rendszerrel, valamint minden felmerülő problémát próbáltam megoldani a megszerzett tudásom alapján.

A munkám során köszönhetően a kedves és segítőkész munkatársaknak, elég gyorsan betudtam igazodni és megtudtam szokni a munkát a Boschnál. Ez idő alatt nagyon sok mindent tanultam és megismertem. Úgy gondolom, hogy nagyon jó munka tapasztalatot is szereztem, amit a jövőben mindenképp tudok majd alkalmazni, akár itt ha esetlegesen felvennének itt fő állásba vagy akár más cégeknél. A cégnél, és a Logisztikán tényleg a megfelelő szakemberek dolgoztak, akik szakértői szinten értettek mindenhez is amivel itt a cégnél foglalkoznak. Ezáltal tudtam elsajátítani tudásomat itt a cégnél, beszerzés gyanánt, bér munkával kapcsolatban, és még sok más apró és nagyobb feladattal kapcsolatban.

1. A vállalat bemutatása:

A vállalat bemutatása, története:

A Robert Bosch GmbH, mint világhírű cég, már 135 éve van a köztudatban kiemelkedő tanulmányaival és a technológiájával. A vállalat 1886-ban alapította meg „Finommechanikai és Elektrotechnikai Műhelyét” Stuttgartban, mára az egész világon megtalálható széleskörű ágazataival. A Bosch ma már 440 leányvállalattal rendelkezik regionálisan 60 országban. – értékesítési és szolgáltató partnerek a világ mintegy 150 országában Németországban mintegy 100 jelentős helyszínen található meg. A története több első lépéssel kezdődött, a függetlenség felé mind az autóiipari piacra való bejutás és a Németországon kívüli piackora való bekerüléssel. Robert Bosch utazásai alatt jött rá, hogy saját gyárat szeretne alapítani, de mint ahogy sokaknak neki is sok kudarccal kezdődtek az évei, de gyorsan sikerült kifütni magát a „cammogás korából” és 1890-es évek közepére megkezdődött a megállíthatatlan siker. A gyár folyamatosan bővült és beépült épületekbe. Bosch emellett minden olyan munkát elvállalt, amivel fejleszthette a mechanikai és villamosmérnöki tudását. Így jött létre az első saját fejlesztésű távoli vízszintjelzője, ez tette lehetővé, hogy nagyobb távolságról is jelezze a víz szintjét. 1897-től már mágneses gyújtó eszközöket szereltek autókba, majd 1902-ben tovább

gondolták már nagyfeszültségű mágneses gyújtórendszert alkalmaztak, amely már gyújtógyertyát is alkalmazott, ez által lett vezető beszállító a világ autóiparában.



1. ábra Az első Bosch által gyártott gyújtásrendszer (A kezdetek, 2022).)

Az első nagy fejlődését az jelentette, hogy már globálisan is elkezdett terjeszkedni és betört Londonba 1898-ban, ezzel megkezdődött a további értékesítési irodák nyitása Európában. London után Franciaország lett a legnagyobb értékesítési piac.

Amikor kezdett a Bosch egyre magasabb szintre jutni beköszöntött az első világháború kezdete, ami csökkentette a sikert. Ez után Boschnak át kellett gondolnia a helyzetét és innovatív ötlettel kellett előállnia, hogy javítani tudjon rajta. Belépését az amerikai piacra egy reklám hozta meg az amerikai újságokban, melyben a mágneses gyújtásrendszert reklámozta egy újságban, ennek köszönhetően egymillió dollár értékű rendeltést adtak le a Boschnak, ez egy éven belül pedig a duplájára nőtt, ez akkora lendületet adott neki, hogy megépült az első amerikai gyár Massachusetts államban. Ezután csak felfele ment, megjelent a világ többi pontján, 1906-ban Dél-Afrika, 1907-ben Ausztrália, 1908-ban Argentína, 1909-ben Kína, majd 1911-ben Japán, így már minden kontinensen megtalálható volt. A vállalat forgalmának 88%-át adták a Németországon kívüli gyárak. 1914-ben megjelentek a Bosch által gyártott autókba való lámpák, generátorok, önindítók, amely a biztonságosabb vezetéshez járul hozzá. 1926-ban pedig elkezdtek autóiipari kiegészítőket is gyártani, mint ablaktörlő és kűrt. A gazdasági válság a nemzetszocialista diktatúra, és a második világháború ismét csak egy mélyebb pont volt, amely újabb kihívások elé állította. Folyamatos innovációk segítették a talpra állást, hosszú út után kifejlesztették 1927-ben a dízel befecskendező szivattyút – ezt a mai napig használjuk. A Németországon bekövetkezett autóiipari válság a termékportfólió átdolgozására ösztönözte a

vállalatot, ezért elkezdtek az elektromos szerszámok és a hőtechnológia továbbfejlesztését és új üzletág is született a rádió- és televíziótechnológia, majd 1933-ban már értékesítették a Bosch-os hűtőszekrényeket. 1929-re a vállalat már 10.000 főt foglalkoztatott világszerte. A második világháború nehezített a helyzeten a gyárakat lerombolták és 1942 még Robert Bosch is meghalt. Újra tervezés zajlott a Bosch életében, mert az alkalmazottaknak munkát kellett adni és a gyárakat újra felépíteni továbbá külföldön is visszaesett az értékesítés. 1950-es években a Bosch elkezdett olyan termékeket a piacra kidobni, amelyek kielégítettek a megjelent vásárlói igényeket, ezek közé tartoztak a konyhai gépek, elektromos-fűrógépek -szerszámok, autórádiók és a mosógépek. Ezen kívül az autópárt is tovább fejlesztették a repülőgéphajtóművekhez alkotott kerozinbefecskendezést az autókban is el kezdték hasznosítani. Valamint az elektronikába is fejlődtek, tranzisztorokat, integrált áramköröket hoztak létre.

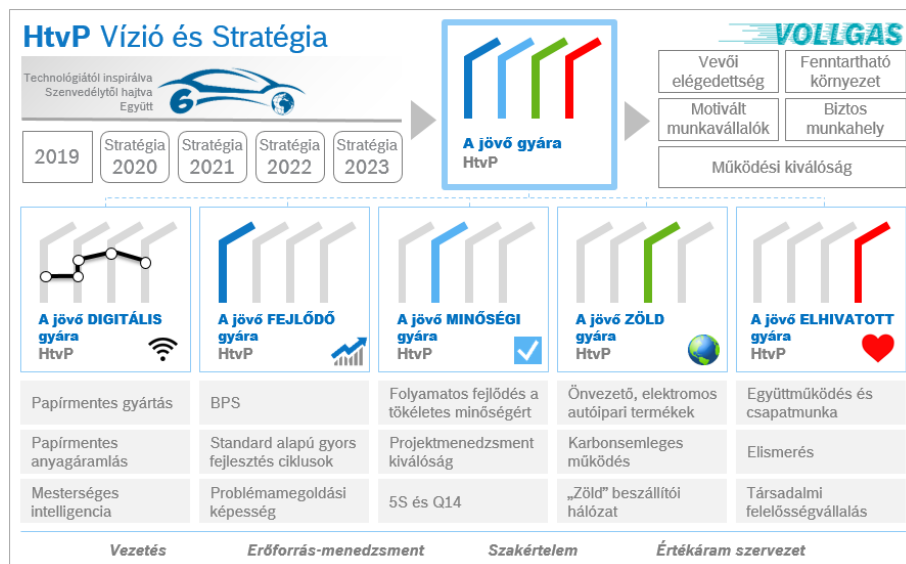
Az elkövetkezendő években 1950 és 1960 között a Bosch-ban dolgozók száma megnövekedett már nem 15.000 ember dolgozott a vállalatnál, hanem 70.000 fő. 1963-ban megvásároltak egy csomagológépeket gyártó vállalatot és fejlődött a csomagolástechnika területen is. Az 1960-as évek elején elkezdtek az elektronikát a vállalat fő pillérévé alakítani és máig ez jelenti a sikert a vállalat számára, ennek köszönhetően az ABS autópári szabvánnyá vált. 1969-ben elkezdtek a kipufogógáz-érzékelők fejlesztését, környezetbarátibba tételét. 1970-ben megjelentek az üzletek polcain a hajszárítóbúrák, elektromos fogkefék és porszívók, ezekben az években volt nagy sikere a mosó-szárítógépek feltűnésének. Ami még fontos része volt a háztartási gépeknek a mikrohullámú sütő megjelenése.

1980-ban a Bosch elkezdett nyitni a telekommunikáció irányába, elindította a mobiltelefonok, műholdak gyártását, de számos akadályok miatt 20 év után szükségszerűnek látta a kivonulást a piaci részről, csak a biztonsági szegmensét tartotta meg. A Bosch jelenleg az önjáró járművek technológiáját kutatja és fejleszti, ehhez gyártja a radarokat és a szenzorokat, és folyamatosan fejlesztik, az ezekhez szükséges szoftvereket 2030-ra tervezik, hogy már a városi forgalom számára is elérhető legyen.

Magyarországon a Bosch megjelenése:

Magyarországon a Robert Bosch Kft 1998 óta van jelen, 9 önálló vállalattal rendelkezik (3 Budapesten, Hatvanban, Maklárán, Egerben, 2 Miskolcon és Kecskeméten) az egyik legnagyobb külföldi munkaadónak számít a magyarországi Bosch, csak itt 15.300 munkavállalót foglalkoztat. 2019-es évben a forgalom 259 milliárd forint volt. A hatvani

Robert Bosch Elektronikai Kft fő szegmense a vezérlő elektronikák, szenzorok, radarok és kamerarendszerek gyártása, a hatvani Bosch által már legalább több 100 millió autót felszereltek. Jelenleg kb. 5000 embert foglalkoztatnak itt. Logisztikai területet is kellőképpen ellátja, ez az egyik csomópontja neki, mind a beszerzéssel és az ellátással is foglalkozik. Emellett a Boschok közötti eladásokat is kezeli. A vállalat fő célja, hogy a jövőben a környezetbarát és balesetmentes autózás szerepet vállaljon.



2. ábra HtvP Vízio és Stratégia (connect.bosch.com, 2022)

Mérleg és eredménykutatás:

A Robert Bosch Elektronika Gyártó Korlátolt Felelősségű Társaság (továbbiakban: HtvP) A Társaság fő tevékenysége: 2612 '08 Elektronikai áramköri kártya gyártása.

Az HtvP könyveit a kettős könyvvitel szabályai szerint (A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény 153. § (1) bekezdés alapján) vezeti, éves beszámolót készít. A mérleg fordulónapja 2020. december 31., a mérlegkészítés időpontja 2021. február 01. A könyveit, élve a lehetőséggel, EUR-ban vezeti.

Mérlegkészítés időpontjáig bekövetkezett gazdasági események, a koronavírus járvány újabb felfutása miatt a válság hatására, 2020. március második felétől kezdődően, egy átmeneti időszakra a Vállalat a termelését fokozatosan csökkentette, a visszaeső megrendelések miatt. A termelés visszaesést rövidtávon, a kollektív szabadság kiadással és az éves munkaidőkereten belüli munkaórák átrendezésével oldotta meg a vállalat. A rendelésállomány az év közepétől újból felfutott, amikor is a járvány kissé csillapodott. A Vállalat, telephelyén megtette a járvány terjedésének lassítása érdekében szükséges intézkedéseket. A Beszámoló a Mérleg, az

Eredménykimutatás és a Kiegészítő melléklet részeként ad teljes képet a vállalt működéséről gazdasági tekintetben.

Ezeket az adatokat megvizsgálva a Vállalati beszámolóban előző évhez viszonyítva látható, hogy az eszköz és forrás oldalon csekély, 4,5%-os növekedést mutat. 874.462.159 EUR-ra emelkedett 2020-ban a 837.146.808 EUR-ról 2019-hez képest. Az eszköz oldalon egyrészt a Tárgyi eszközöknél van jelentős változás, ugyanis az előző évhez képest 10,4 %-kal csökkent az állományuk 406.683.767 EUR-ról 364.694.325 EUR-ra. A Beruházásoknál is nagyobb változás figyelhető meg, 44,23 %-kal csökkent a beruházások, felújítások 2019 évhez képest 46.695.933 EUR-ról 20.652.548 EUR-ra változott 2020-as évre. Ez jórészt a kialakult vírushelyzetnek köszönhető. A Vállalat 2019.07.25-én egyedi kormánydöntésen alapuló technológia-intenzív beruházási célú pályázathoz kapcsolódó támogatási szerződést kötött, ami 2019.10.14-én lépett hatályba. 2020-ban két kifizetési kérelmet nyújtott be a vállalat, azonban támogatás lehívására nem került sor. HtvP 2020.12.11-én kelt levelében jelezte a HIPA Nemzeti Befektetési Ügynökség Nonprofit Zrt. (Lebonyolító szerv) részére, hogy bár a beruházás nagy része megvalósult, a koronavírus terjedése miatt kialakult helyzet bizonytalanná tette a vállalások teljesíthetőségét, ezért a vállalat visszalépett a támogatási szerződéstől. A Lebonyolító szerv 2020.12.22-én kelt levelében tájékoztatta a céget, hogy az EKD/TECH-2019/1 számú támogatási ügy kivezetésre került a támogatási rendszerből. HtvP a Nagyvállalati versenyképesség-növelő támogatási program keretében kiírt, a COVID-19 járványhoz kapcsolódó adminisztratív intézkedések okozta gazdasági kárának kompenzálására irányuló támogatás iránt nyújtott be támogatási kérelmet a HIPA Nemzeti Befektetési Ügynökség Nonprofit Zrt-hez 2020.08.04-én. A kapcsolódó támogatási szerződés megkötésére 2020.12.22-én került sor HIPA/VNT2-2020-012 azonosítószám alatt. A szerződés hatályba léptetése folyamatban van. A támogatás végső összege egy auditált eredménykimutatás alapján kerül meghatározásra, melyet a rendeletben megadott határidőig a Társaság a HIPA rendelkezésére bocsátotta. A támogatás összegét a 2020-as beszámolóban a Társaság nem szerepelteti. Jelenleg rendelkezésre álló információk alapján a végleges támogatás összege várhatóan 517.110.000 HUF, azaz 1.500.000 EUR.

Ez mellett pedig pozitív változás, hogy a 2020. évben 4 gyártósor került aktiválásra összesen, mintegy 22 725 122 EUR összegben. Illetve A Társaság 2020.08.01. nappal megvásárolta Connected HUB üzletágot, mely következtében 2.536.303 EUR összegben vett át tárgyi eszközöket.

A Mérleg eszköz oldalán jelentős eltérés a Követelések kapcsolt vállalkozással szemben látható 2019 évben 210.830.084 EUR, 2020-ban ez 309.707.500 EUR. Ez 46,9 %-os változást mutat. A kapcsolt vállalkozások közül a legjelentősebb vevő a Robert Bosch GmbH, mely 305.830.267 EUR tartozást mutat a mérleg fordulónapján, december 31-én, ami a következő évben fog realizálódni.

Saját Tőke és a Kötelezettségek tekintetében minimális növekedési változást mutatnak a Mérleg Forrás sorai. Nagy eltérés A Bevételek passzív időbeli elhatárolása között a Kapcsolt vállalkozással szembeni transzferár korrekció 2019-ben nem volt, 2020-ban pedig 18.000.000 EUR került kimutatásra. Ez alapján a Passzív időbeli elhatárolások változása +60,26%-os változást mutat. 2019-ben 30.944.701 EUR, 2020-ban pedig 49.591.904 EUR-ra növekedett. Az időbeli elhatárolások között költségek, ráfordítások, valamint halasztott bevételek passzív időbeli elhatárolása került kimutatásra a passzívák oldalán.

Az Eredménykimutatás adatai alapján az Értékesítés nettó árbevétele 13,76%-os csökkenés tapasztalható, mely a belföldi értékesítés 2019-hez képest több mint négyszeresére nőtt. 2019-ben 1.416 EUR, majd 2020-ban 6.268 EUR. Ez nem jelentős része a teljes árbevételnek, így a nagyarányú növekedés nem igazán mérvadó. Ezek mellett az EU-ba irányuló termékértékesítés és szolgáltatásnyújtás kisebb csökkenése figyelhető meg. 2019-ről 2020-ra az adatok alapján 1.973.954 EUR-ról csökkent 1.694.892 EUR-ra. Az Adózás előtti eredmény 2019-ben 45.924.017 EUR volt, ez 2020-ban 11.557.080 EUR-ra csökkent 74,83%-. Ennek oka az aktivált saját teljesítmények értéke, és egyéb bevételek jelentős csökkenése és a pénzügyi műveletek ráfordításai nagymértékű növekedése, melyek befolyásolják az adózott eredményt. Ez 2019-ben 44.789.946 EUR volt, majd a csökkenés 74,67%-a figyelhető meg ugyanis 2020-ban az adózott eredmény 11.347.613 EUR. Fordulónap utáni a Társaságot érinti a 2020 év végén kibontakozó félvezető (mikrochip hiány) hiány, amely miatt a Társaság és beszállítói alternatív beszerzési forrásokat keresnek. A Társaságnak 2021 első negyedévében, a tervekhez képest nem kellett a termelési volumenét csökkentenie emiatt. Ugyanakkor előfordulhat, hogy a közeljövőben az autóiipari vevők részéről csökkenő volumenekkel fog a Társaság szembesülni. A mérleg fordulónapja után más lényeges esemény nem következett be. A Társaság kutatás és kísérleti fejlesztés címén költséget nem számolt el 2020-ban.

Vállalat irányzata, információk róla:

2021 márciusában jelent meg egy sajtóközlemény, amely arról szólt, hogy „A Bosch Rexroth meghatározza a 2021. évi automatizálási irányvonalakat”. Ebben az automatizálásról volt szó,

amit a jövő piacának tartanak. Philipp Guth nyilatkozta – a Bosch Rexroth AG automatizálási és elektrifikációs megoldások üzletágának vezetője –, hogy ő az automatizálásban látja a növekvő piacot, utalva arra, hogy a koronavírus ezt még jobban bebizonyította, mert sokan, hogy fent tartásuk a működőképességüket, termelésüket részorultak arra, hogy digitalizálják a folyamataikat. Kiegészítette a mondandóját azzal, hogy a fejlődésnek az a mozgatórugója, hogy a gépipar és egyéb ipari ágak komolyabban kezdenek foglalkozni a szoftverfejlesztéssel. Állította, hogy a saját fejlesztésű rendszerek felett eljárt az idő. A szoftverfejlesztési eszközök és a programozás nyelve egyre jobban az automatizálás felé tart. 2021-ben egyre jobban növekszik az igény az ökoszisztémán keresztül működő automatizálásra. A Bosch Rexroth kifejlesztett egy ehhez fűződő portfóliót a ctrlX AUTOMATION-t, ez a korábbi határokat ledönti, mivel nagy teljesítményű és kommunikációbarát ctrlX CORE ipari vezérlőegységekre alapozták. Philipp mellett Steffen Winkler is kifejtette véleményét az automatizálásról. Szerinte a rendszereket kell a vevői igényekhez formálni, és nem máshogy, mert az ügyfelek azokat a termékeket és szolgáltatásokat keresik, amelyek az igényeikhez vannak igazítva és kedvük szerint formálhatják. Azért, hogy minél tökéletesebb legyen az adott szolgáltatás, a résztvevők között, mint: beszállító, partnere és ügyfelek, dolgoznak közösen, azon, hogy minél magasabb szintű szolgáltatást nyújtsanak, és az jobban kielégítse az igényeket és megtalálják mindenre a legjobb megoldást, abban tesz hozzá sokat, hogy mindenki a saját erősségére összpontosít és így tesz hozzá minél több kis részmegoldást. Ezért a Bosch Rexroth világszintű hálózatot létesített. Az alapelve, hogy a felhasználók a saját applikációikat használják, könnyen letölthető rendszer segítségével. Az applikációk letölthetők például a gépiparban megjelent digitalizálási trendekhez, vagy akár szimulációs megoldásokhoz a termelésben. A Bosch Rexroth a Bosch csoport különböző technológiák és szolgáltatások vezető nemzetközi szállítója a hidraulika, az elektromos hajtások és vezérlések, a hajtómű-technológia és a lineáris mozgató- és szereléstechika, továbbá az IoT-szoftverek és interfészek területein kínál ügyfeleinek megoldásokat.



3. ábra Philipp Guth és Steffen Winkler a Bosch Rexroth vezetője és alelnöke (elektroniknet.de, 2022)

Vállalati honlap:

A vállalati honlap ha megnyitjuk egyből az egyik szlogen jelenik meg a #LikeABosch nevezetű találó szlogen. Egyébként élénk színekkel van ellátva, képekkel. hogy még érdekesebbnek tűnjön, még „csalogatónak” úgy mond az oldal. Mint látszik az oldalon, szinte minden fül megnyit valamit elvisz egy másik oldalra. Szinte minden megtalálható, akár termékeket keresünk, akár munkalehetőséget vagy esetlegesen kérdésünk van, ezek mind egy kattintással előhozhatók, és megtalálhatók. Vannak leírásaik a termékeikről, a történetükről és még sok minden másról, ami miatt egy igen információdús honlap ez. Személyes véleményem szerint, nem sok ilyen letisztult, átlátható honlapot láttam, hasonló cégeknél, mint ez. Annak ellenére, hogy nagyon sok információt meg lehet találni rajta, annak ellenére sem bonyolult és teljesen könnyen lehet kezelni. Emellett a szín választék, a szlogen, a képek szintén nagyon jó választások, hisz érdekesek ezek is növelhetik a „néző” érdeklődését, legalább is véleményem szerint igen.



4. ábra Bosch logó forrás: (logó, 2022)

A Covid hatásai:

2020-ban amikor megjelent a vírus szinte minden cégre hatott és sok ember vesztette el munkáját a karanténok, bezárások, kijárási tilalmak miatt, hisz kevesebb vásárló volt mindenhol. Sajnos ez így történt a Bosch életében is hisz 2020 szeptemberében több mint 800 emberes leépítés indult a Boschnál. Elsősorban a kölcsönzött munkavállalóktól váltak meg, mint egy 700 embertől. Később pedig az „indirekt területen” dolgozók számát csökkentették körülbelül 130 fővel. A döntés oka pedig az volt, hogy csökkentek az autóiipari megrendelések vásárlások, mivel nem lehetett sehova utazni így kevesebb közlekedési jármű fogyott, kevesebb kár lett az autókban kevesebb javítás kellett. A Bosch egyébként úgy próbált védekezni nagyobb

leépítések ellen, hogy részleges leállásokat vitt véghez, kollektív szabadságokat adott ki és éves munkaidőkereten belüli munkaóra áthelyezéssel oldották meg. Aztán ahogy enyhült a helyzet és kezdett beindulni újra jobban a gyártás és gazdaság úgy enyhültek az itteni korlátozások is. Úgy kerültek vissza az emberek. Csak ha a Logisztikai osztályt vesszük figyelembe 2020-21-ben 3 gyakornoknál nem lehetett több, most már néha az 5 is kevés, hisz beindultak gyártások megrendelések és újra több a munka. Viszont azt is meg kell említeni, hogy fokozottan figyelnek az egészségre a cégnél, minden héten van információ arról, hogy mennyi megbetegedés van, a maszk használatról való utasítások, ami májussal véglegesen eltörölték hisz a fertőzöttek száma 30 alá csökkent így a gyár területén már sehol nem kötelező a maszk használat. De ha csak visszamegyünk februárig amikor is kezdtem munkámat a cégnél, akkor még a gyár területén mindenhol kötelező volt a használat kívül belül.

A vállalat megítélése (személyes vélemény):

A vállalatról kialakult kép pozitívnak mondható nem csak a hatvaniak szemében, hanem a környező városokban és falvakban élő emberek szerint is, elég pozitív képet alakított ki magáról az elmúlt években. Magas szintű a munkavállalók foglalkoztatása, sokszínű területeken. Nem elhanyagolható az sem, hogy magas hangsúlyt fektet a gyakornoki programra, amely nagy lehetőség a pályakezdekők számára tapasztalatszerzésnek. Valamint azt is fontos megemlíteni, hogy nagy figyelmet helyez a környezetvédelemre, ami egy ekkora gyárnál majdnem, hogy elsőszámú feladat. Ami biztos a céggel kapcsolatban és ez személyes tapasztalat, hogy a legjobbat akarják a vállalatnak és az embereknek. Nagyon jó közösséget próbálnak alkotni, persze erről is csak személyes tapasztalat alapján tudok beszélni, hisz a Logisztikán én azt tapasztaltam, hogy nagyon közvetlenek az emberek, segítőkészek, kedvesek. Ami úgy gondolom, hogy egy új munkatársnak, gyakornoknak óriási segítség lehet a beilleszkedésben, és hogy felvegye a ritmust. Tehát külső hangok alapján és saját tapasztalat alapján is azt tudom mondani, hogy pályakezdekésnek vagy már főállású munkahelynek egy kiváló hely a Bosch.

2. A vállalatnál töltött időm és munkaköröm:

Első hét:

Az első napomat 1-jén kezdhettem el, mivel a felvétel 1-jén vagy 15-én lehetséges a cégnél. Az első nap tehát egy online oktatásból állt, ami felölelte az egésznapomat. Sokrétűen adták le az oktatóanyagot, ezeket tartalmazták a: munkavédelmi-, környezetvédelmi-, energiairányítási-, adatvédelmi-, vagyonvédelmi-, ESD-, tűzvédelmioktatást, ezeken kívül bele láttunk a gyártósori kódexbe. Az oktatások közül vannak olyanok, amit minden évben kötelezően

ismételni kell, különben nem lehet bemenni a gyár területére. A második napon személyesen meg kellett jelennem az 1-es portánál, ahol felvették az adataim, megkaptam a gyakornoki kártyámat, amivel ki és be tudok lépni, és közlekedni a gyár területén. Ez után egy gyakornoki társamat leküldték „elém” hogy megmutassa az irodát, bemutasson az éppen bent lévő munkatársaknak. Ezen a napon kaptam felhasználót, egy saját cipőt, mivel csak ebben a cipőben lehetett lemenni a gyártósorra, raktárakba. Kaptam egy köpenyt is ami szintén ezt a célt szolgálta, ebben lehetett közlekedni a cég területén. Ez a napom egyébként sokkal több mindennel nem telt még, hisz laptopom még nem volt amivel tudtam volna végezni a betanulást, munkát. Így csak figyelemmel követtem a gyakornoki társam munkáját, elmagyarázott pár egyszerűbb feladatot, tranzakciót. Mivel február elseje keddi napra esett és az első személyes jelenlétem szerdán történt meg így ez a hetem nem volt esemény dús és rövidebb is volt, hisz csütörtökön még bementem, de pénteken már nem dolgoztam, csak 12-ig. csütörtökön találkoztam először a szakcsoport vezetőmmel. Ezen a napon bemutattak egy prezentációt a céggel kapcsolatban, ami nagyjából megmutatta, hogy mit képvisel a Bosch. Megkaptam a laptopomat délután, így már valamilyen szinten elkezdhettem az alapokat tanulni, gyakorolni, annak ellenére, hogy sok programhoz még nem volt meg az engedélyem.

Második hét:

Ezen a héten mindennap bent tartózkodtam az irodában, hisz még nem kaptam meg az engedélyeket arra, hogy esetlegesen home officeből dolgozzak. Ez a hét még mindig a betanulásról szólt, és a különböző programok tranzakciók, engedélyének beszerzéséről. Meg ismerkedtem már az SAP alapjaival. Az eladás folyamtaról, egyes információ felvételek, és ezeknek rögzítését. Bemutatták és körbe vezettek a gyár területén, láttam, hol készülnek a cikkek, hol csomagolják be őket esetleges eladáshoz, honnan küldik ki, hogyan „közlekednek” az anyagok, cikkek egyes gyár területek között. Tehát mondhatni ezen a héten az volt a cél, hogy tudjam mit miért csinálunk és hogy hol végződik a fizikai munka, amit mi az eladás felvételével indítunk el. A hét második felére nagyjából majdnem, minden tartozékom meg volt a laptophoz ami segítette a munkámat pl.:(fejhallgató, egér, laptoptáska ... stb). Szinte az összes programhoz és tranzakcióhoz is megkaptam a jogosultságokat így, elkezdhettem lassan az érdemi munkát is ami már ténylegesen segítette a fő állásúak munkáját.

Harmadik hét:

Mivel itt már szinte mindenhez volt elérhetőségem elkezdhettem a munkát. Amit a legtöbbet csináltam ezen a héten az talán az ár kiküldés ügyfeleknek, külföldi Bosch dolgozóknak és az

eladás lerakása. Az eladás első lépése mindig is az volt, hogy megkerestek minket vagy a cikk diszponensét, hogy ki tudjuk-e segíteni őket vagy vásárolhatnak-e belőle. Ha minket kerestek meg akkor nekünk kellett megkérdezni, hogy eladható-e az anyag és hogy mekkora mennyiségben, ha ez meg volt akkor kiküldtük az árat 100db-ra bontva tehát xEUR/100 db-ban küldtük az árakat. Ha nem volt meg ez az ára a cikknek akkor az úgy nevezett CTG-Kalk emailre írtunk, akik raktak le árat (TP-t) a cikkre. Miután kiküldtük az árat előbb vagy utóbb a cikk beérkezésének sürgőségén múlva kaptunk egy PO-t pdf formában, amin rajta volt minden információ, ami fontos volt számunkra. Ilyen volt a megrendelés szám, a kontakt (email cím, telefonszám), az hogy hova kell küldeni (erről bővebben is írok majd, hogy mely Bosch gyáraknak küldtünk anyagot), és nem utolsó sorban benne volt a cikkszám, hogy mekkora mennyiség kell belőle és az ára. Ezek alapján megnéztük SAP-rendszerben MM02-es programban, hogy minden adat megfelelően fel van véve (származási ország, honnan viszik ...). A következő lépés az úgy nevezett LAGER ALP nevezetű tranzakció, ami megmutatta, hogy honnan kell az anyagot kiküldeni az exportnak (raktárból vagy gyártósorról). Az eladást pedig a VA01 nevezetű programon keresztül raktuk le, ahol kaptunk egy szállítólevél számot és SAP megrendelés számot. Ezeket felvittük egy TICKET-be amit az export kapott meg. Ebben benne volt minden a cikkszám, mennyiség, raktár helység, SAP megrendelés szám, szállítólevél szám, kontakt személy és az hogy hova küldjük ki az anyagot. Innentől kezdve nekünk már nem volt különösebb dolgunk ezzel, csak ha ki lett küldve az anyag akkor egy Tracking számot küldünk ki a vevőnek, hogy tudja követni mikor érkezik meg az anyag nagyjából.

Negyedik hét:

Negyedik héten a VIZ+ nevezetű programmal ismerkedtem meg és az ehhez kapcsolódó DATENBANK-al. Ezt a programot egyik gyakornoki társam kezelte és vitte fel az információkat, de mivel talált új munkahelyet így én kaptam meg innentől kezdve ezt a feladatot. Ez a program kifejezetten a Bosch használja, ami arra szolgál, hogy felkerül minden megrendelés egyes cikkekből és itt nyomon lehetett követni, hogy mi nem lett még bevételezve, nem érkezett még be. Három színnel voltak ellátva ezek a megrendelések: Pirossal- ez azt jelentette, hogy régebb óta van fent már az anyag itt mondhatni már kritikus és minél előbb meg kell tudni mi van vele; Sárga- ezek a megrendelések nem volt még fent nagyon sokáig, de már közelednek a kritikus (piros) állapothoz; Zöld- ezek a friss megrendelések voltak ezek nem voltak kritikusak és nem is élveztek prioritást. Ezek alapján kellett nekem az MB51 nevezetű tranzakcióval utána járnom megrendelés szám, cikkszám alapján, hogy hol tart az egyes

Hatodik – Hetedik – Nyolcadik hét:

Ezek a heteken nem volt igazán új program vagy rendszer amit külön meg kellett volna tanuljak, inkább csak ad hoc jellegű feladatok, meg már meglévő feladatokat végeztem. Mondhatni, hogy gyakorolhattam, hogy minél jobban menjen már az amit ismerek, és minél kevesebb hibával, és egyre önállóbban dolgozzak. De itt volt ez egyik, legfurcsább, legmeglepőbb élményem, ami nagyban segítette egyébként a fejlődésem, nyelvtudásom és annak használatát. Hisz egy indiai Bosch dolgozó egy eladással kapcsolatban hívott, hogy nagy prioritású, és hogy segítsék neki/nekik, hogy minél előbb megkapják az anyagot és ne legyen esetleges sorállás náluk. Annak ellenére, hogy meglepett a hívás, úgy gondolom nagyon jól megoldottam a feladatot, megtudtam érteni kérésüket és tudtam is kommunikálni velük, ami egy kifejezetten sikeres és jó élmény lett a végére. Így már legközelebb amikor egy ázsiai hölgy hívott szintén eladással kapcsolatban már mondhatni „gyerekjáték” volt a beszélgetés és a folyamat, amiről kérdezett és magyaráztam. Viszont aki szeret kommunikálni és szeretné fejleszteni a nyelv tudását annak szintén csak ajánlani tudom, az ilyesfajta állásokat akár Boschnál akár más cégeknél, mert nagy segítség lehet a későbbiekben, és úgy gondolom, hogy nekem is nagy segítség lesz a jövőt illetően, hogy így kellett használnom az angol nyelvet ilyen helyzetben.

Kilencedik hét:

Ezen a héten újabb feladatot és tranzakciót tanultam meg. Egy fő állású munkatársnak az úgy mond hiánylistáját kellett lehúzni SAP rendszerben. Itt meg kellett nézni, hogy mekkora igény van a bizonyos anyagokra és hogy mekkora a készlet. Utána meg kellett néznom, hogy mennyi anyag érkezik be és hogy ez fedezi-e az igényeket. Amennyiben fedezte nem volt dolgom vele, csak akkor, ha volt beérkezés és azon a napon amelyiken néztem vagy a következő napon. Akkor fel kellett töltenem az Eilso rendszerbe, hogy amint beérkezik vételezzék is be hisz nem véletlen hiánylista. Ha pedig nem volt beérkezés vagy nem volt elég és nem fedezte az igényeket akkor egy excel fájlba fel kellett vinni és ki kellett küldeni a beszállítónak, hogy intézkedjen vagy küldjön információt további küldeményekről. Ennél a feladatnál is fontos volt az angol nyelvtudás, hisz angolul kellett kommunikálni a beszállítóval itt is. Ezek mellett ugyanúgy meg maradtak a feladataim amiket korábban kaptam, és természetesen az ad hoc feladatok is.

Tizedik hét:

Az első napomon kötelező online oktatásokon kellett részt vennem, amely ki is tette az egésznapot. Az anyagoknál előfordult, hogy hiány volt ezért valamivel azt pótolni kellett. Ilyen esetben a beszállító alternatívát ajánlhatott fel, aminek a lényege az, hogy az alternatív anyagot nem szokványosan az adott beszállító kapjuk, hanem egy NXP-n keresztül másik beszállítótól érkezik hozzánk. Erről a csapatnak szólni kell a PQA mérnökeinek, mert ez teljesen más anyagot jelent, meg kell bizonyosodunk a beszerzés előtt arról, hogy ez egyáltalán használható-e. Ilyen alternatív esetekben teljesen máshogy néz ki a bevét, a sorokat is át kell programozni, amin ezeket használják. Vannak olyan anyagok, amelyek különböző Bértmunkás cégekhez mennek. A Bértmunkás cég lényege: a Bosch komponenseket nyújt egy szállítónak új alkatrészek gyártása céljából, amelyek visszaküldésre kerülnek a Bosch számára, kiszervezett munkafolyamatokat külsős cégek előre leszerződött áron elvégeznek a Bosch-nak, de Bértmunkás nyerszet ugyanúgy a Bosch rendeli. Bértmunkás feldolgozóhoz való szállítást történhet HtvP-ből, vagy direktben a nyers beszállítótól. A Bértmunkásnak az 531 a mozgáskódja. Ennek a felprogramozásánál a 8 jegyű bevételezése után 10-es lesz, amit újra be kell vételezniük.

Sor került egy új feladat bemutatására ezen a héten, ami az anyagátadás volt. Az anyagátadásra azért volt szükség, mert volt, hogy egy anyagot át kellett adni egy másik diszponensnek. Ez is egy Excel táblázatba vezettük. Itt sok szemponton végig kellett menni, ahhoz, hogy teljes legyen a táblázat és az információ az anyagról, ami átadásra került. Meg kellett adni, hogy kié volt az anyag, kié lesz, ki a beszállító, cikkszámot

Tizenegyedik hét:

A tizenharmadik hetemen a napi feladataim mellett ismét sikerült megismerkedni egy új és igen jelentős feladattal. A kisegítés kéréssel. Nem csak tőlünk kérnek kisegítést – ami miatt az eladást csináljuk –, hanem a mi csapatunk is szokott kisegítést kérni, ha egy bizonyos anyag kritikusán áll és nincs előre látható beérkezés. Ennek az alapja az, hogy megnézzük SAP-ban MD04-ben, hogy melyik másik Bosch Plantnél található meg ugyan ez az anyag abban a mennyiségben, amire nekünk van szükségünk. Amint kiválasztottunk a megfelelő partnert, megkeressük kihez tartozik az anyag és írunk neki. Ha ő tud segíteni nekünk, akkor írunk kell a QM info-s csapatnak, melyben az alábbi adatoknak kell állni: cikkszám, eredeti szállító kód, és a kisegítő országnak a szállító kódját. A kisegítő szállítmányozókódokra van egy külön táblázatunk, amiből ki tudjuk keresni. Ezután a Qm info process elkészíti nekünk. Majd írunk

kell egy levelet az itt dolgozó kollegáknak, akik el tudják készíteni nekünk a kért PO-t. Ide pluszban be kell írni az másik ország által generált árat és hogy melyik országtól kérjük, ők elkészítik a PO-t, és küldhetjük is ki az országnak a kért szállítmányozónkkal.

Tizenkettedik hét:

Ekkor a hét elején még kaptam egy új feladatot, ami kicsit összetettebb volt. A két csoport vezetett mindennap egy DMM file nevű excelt, amiben az akkor éppen kritikus anyagok voltak feltüntetve minden diszponensre megvizsgálva. Az Aktív csoportra minden délután meg kellett néznem a lefedettséget, amit az SAP ír ki, ez annyit jelentett, hogy az adott cikkszámot beillesztettem MD04-be majd rászűrtem a SAP Requirements and Stocks, és itt végignéztam, hogy mikor tűnik fel először a mínusz jel és azt a dátumot beírtam az anyag mellé. De az SAP lefedettsége nem mindig mutat valós adatot, mert van mikor beleszámolja a backlogokat, amit már nem kellene, ezért volt egy Igazi lefedettséges oszlop is, ahova az allokációs táblázatok alapján be tudtam írni, hogy mikorra várható a következő beérkezés és azt beleszámolva meg tudtam mondani az igazi lefedettséget, ami sokszor egyezett az SAP-val is. Ha mindezekkel a nap végén megvoltam, a Passzív és az Aktív csoport DMM file-ját egy Kritikus anyagok nevű excelbe összemásoltam, egyformára formáztam és kiküldtem a Csoportvezető felé.

Miután ezekkel meg voltam még egy feladat akadt ezzel, még pedig ebben a DMM fájlban minden cikkszámhoz volt egy úgy nevezett next deliveries fül ahova a következő anyag beérkezéseket vitték fel a diszponensek, meg minden más információt. Ezek után cikkszámanként végig mentem egyesével felvittem MD04-be és ott volt egy anyagjegyzet fül, ahova ezeket az információkat bemásoltam, hogy később ne kelljen külön ezeket is végig nézegetniük, és ha esetlegesen egy vevőtervező megnézi, hogy ebből az anyagból lehet-e eladni akkor látja, hogy mikor lehet, mikor érkezik akkora mennyiség, amit el lehet adni.

A hét második felében a napi feladataim mellett ismét sikerült megismerkedni egy új és igen jelentős feladattal. A kisegítés kéréssel. Nem csak tőlünk kérnek kisegítést – ami miatt az eladást csináljuk -, hanem a mi csapatunk is szokott kisegítést kérni, ha egy bizonyos anyag kritikusan áll és nincs előrelátható beérkezés. Ennek az alapja az, hogy megnézzük SAP-ban MD04-ben, hogy melyik másik Bosch Plantnél található meg ugyan ez az anyag abban a mennyiségben, amire nekünk van szükségünk. Amint kiválasztottunk a megfelelő partnert, megkeressük kihez tartozik az anyag és írunk neki. Ha ő tud segíteni nekünk, akkor írunk kell a QM info-s csapatnak, melyben az alábbi adatoknak kell állni: cikkszám, eredeti szállító kód, és a kisegítő országnak a szállító kódját. A kisegítő szállítványozókódokra van egy külön

táblázatunk, amiből ki tudjuk keresni. Ezután a Qm info process elkészíti nekünk. Majd írunk kell egy levelet az itt dolgozó kollegáknak, akik el tudják készíteni nekünk a kért PO-t. Ide pluszban be kell írni az másik ország által generált árat és hogy melyik országtól kérjük, ők elkészítik a PO-t, és küldhetjük is ki az országnak a kért szállítmányozónkkal.

Tizenharmadik hét:

A gyakorlatom során 3 új gyakornok is érkezett nem volt ez másképp az utolsó héten sem. Úgy gondoltam, hogy inkább ebbe az utolsó hétbe írom le, hogy miben segítettem nekik, milyen feladatokat tanítottam meg és adtam át nekik. Először is a legfontosabb, amit meg kellett mutatni az az eladás folyamata az ár kiküldés/bekérés, aztán az összes többi lépés. Egyik új gyakornoknak én mutattam be a VIZ+ rendszert, hogy miként töltse, hogy én hogyan töltöttem és próbáltam minden hasznos tudásom átadni, hogy ugyanolyan hasznosan és probléma mentesen tudja végezni majd ezt a feladatot. Természetes sokáig még sok kérdés merült fel ezzel kapcsolatban, és sokszor volt, hogy be segítettem, de úgy gondolom, hogy az idő hallatával egyre jobban sikerült végezni ezt a feladatot és mondhatni már-már jobban ment neki mint nekem. Megmutattam a DMM fájl frissítését, a kritikus lista kiküldését, és az anyagjegyzetbe információ felvételt is. Bemutattam az Eilso rendszert is, hogy milyen formában kell feltölteni az információt ha az anyag már beérkezett és milyen formában, ha nem érkezett még be. Megmutattam az úgy nevezett Nachleinstand listát is amit minden hétvége előtt kellett tölteni. Erről a listáról nem írtam még. Ez a lista arra szolgált, hogy ami anyag kritikus volt, hogy be legyen vételezve és ne álljon meg a gyártás belőle, azt fel kellett vinni erre a listára kellett a cikkszám, mennyiség, szállító, hogy mikor érkezik és hasonló ehhez kapcsolódó információk. Ez azért volt fontos mert ugye hétvégén se a gyakornokok, se a fő állásúak nem dolgoztak, de volt egy úgy nevezett hétvégi ügyelet, aki ezt a listát csak megnézte és tudta, hogy mivel kell foglalkozni mi az az anyag, ami prioritást élvezett a hétvégén.

Összességében nagyjából ezek voltak a fontosabb és nagyobb dolgok, rendszerek, feladatok, amiket megtanultam, elvégeztem a gyakorlatom során. Úgy gondolom, hogy sikerült szinte minden feladatot elsajátítani a lehető leggyorsabban annak érdekében, hogy minél előbb tudjam segíteni a munkatársaim munkáit. Persze kellett hozzá valamilyen szintű szerencse is, hisz a laptopom már a második napon megkaptam így volt min dolgozni, de a jogosultságokat is igen hamar megszereztem, megkaptam így nem volt akadálya a betanulásomnak. Amit eltudok mondani, hogy hála az égnek egy nagyon jó munka közösségbe csöppentem/kerültem ami nagyon sokat segített abban, hogy így értékeljem és ilyen hamar beletudtam tanulni a munkakörbe és feltudtam venni a fonalat.

3. A vállalat tevékenységi köre:

A Robert Bosch Elektronikai KFT. HtvP LOP13 osztályán végeztem a munkám. A szakcsoport vezetőm kezdetekkor Laczkó Istvánné volt, később Megyeri Nándor vette át a helyét és felügyelte, segítette munkánkat. Mivel a Boschban beszerzés területén voltam, és ez a csoport 2 részre tagolódott, így mind a két csoportnak kellett besegítenem az idő első felében. A gyakorlati időm másik részében leginkább az Aktív csoport munkáját segítettem. Az osztály legfőbb célja, hogy biztosítsa a NYÁK-ok (Nyomtatott áramkörű lapok) a félkész és beépülő anyagok beszerzését, a vevő tervezők munkáját, akik biztosítani tudják ezáltal az ellátási lánc kiválóságát és az igényeket.

A logisztikai osztály fő feladata az anyagok beszerzése, esetleges eladása, ha már nem használják fel az anyagot és nem akarják selejtezni vagy a későbbiekben sem használni. A beszerzési folyamat egyszerű, de mégis összetett feladat. Az információ a logisztikusan keresztül terjed ezért is fontos a cég életében a logisztikai osztályok. A beszerzés folyamata: A vevő leadja az igényeit, megtörténik a vevői rendelés. Ahhoz, hogy a vevő megkapja le kell gyártatni az igényt, tehát egy gyártási igény is keletkezik. A gyártásnak anyagra van szüksége, amit a logisztikus szerez be a beszállítótól. Amint a beszállító visszaigazolja, hogy mennyivel is rendelkezik, mit tud szállítani a logisztikus továbbítja a gyártás felé, akik legyártják az anyagot majd a vevői rendelés visszaigazolásra kerül. Tehát a beszerzés összefogja a tervezést, rendeléseket és az alapanyagok rendelkezésre állásának vizsgálatát külső és belső beszállítók esetén. A gyártástervezés a gyártási terv létrehozása a sajátgyártású félkész és késztermékekre, alapanyag igények létrehozásával. A késztermék tervezés pedig összefogja a vevő rendelések befogadását, visszaigazolását és előre jelzéseket készít ez alapján a tervezési rendszerben, valamint meghatározza a gyártási igényeket.

4. Összegzés:

Összességében, amit el tudok mondani ezzel a 13 hét gyakorlattal kapcsolatban az az, hogy nem bántam meg hogy a Bosch választottam. Ami mutatja, hogy a gyakornoki programjuk nem véletlen ennyire neves és nem véletlen választja sok gyakornok ezt a céget. Úgy gondolom, hogy nagyon sok mindent tanultam, a gazdasági dolgokról, olyan dolgokat is amikről nem gondoltam volna, hogy ekkora szerepet tud játszani egy ekkora cég életében. Ez egy nagyon hasznos élmény volt. Tanulságos és elérte a célját, amit szerettem is volna elérni, hogy megismerkedjek új dolgokkal, érezzem milyen a szinte mindennapos munka, milyen szinte

minden országokból érkező emberekkel kommunikálni. Tudtam gyakorolni az idegen nyelvet, vagyis az angol nyelvet. Megismertem sok új embert, akiknek volt türelme hozzám és segítettek az „utamat” a cégnél. Szóval azt tudom mondani, hogy nagy siker volt ez az egész 13 hét, teli élményekkel és pozitív dolgokkal, persze meg voltak a negatív oldalak is, amivel meg kell tanulni együtt élni, mint minden mással is. Mint mondani szokták száz szónak is egy a vége, élveztem ezt a 13 hetet, és ezt az is mutatja, hogy plusz egy hónapot még maradok a cég életében és csak június végén fejezem majd be a gyakornokságom a cégnél.

5. Javaslat:

Úgy gondolom, hogy sokszor lehet ezt hallani a Bosch-al kapcsolatban legalább is több volt dolgozóval, gyakornokkal, de még most is ott dolgozó emberektől hallottam, hogy az információ áramlás, kommunikáció, hogy ekkora céghez képest sajnos nem a legjobb, leggyorsabb. Úgy gondolom én is, hogy egy ekkora cégnél gyorsabb információ áramlásnak kell folytatódnia és akkor még sikeresebb lehetne a cég. Annak ellenére, hogy hallottakhoz képest már jobb a kommunikáció és az információ áramlás. Megjelent eladásokhoz a ticket rendszer, amivel az export gyorsabban kapja meg az információt, de úgy gondolom, ha nem raktárból megy az anyag akkor külön emaileket kell írni bizonyos embereknek, hogy juttassák el az anyagok a SELL csoporthoz vagy az exportnak. Ez is sajnos lassítja a folyamatokat és az sem segít, hogy ha nem sürgős az eladás akkor csak kedden és csütörtökön dolgoznak a sornál tehát ha pénteken lerakunk egy eladást leghamarabb pénteken megy ki. Ezért jó lenne, ha ez is gyorsabban folyna és nem csak ezen a két napon lehetnének elérhetőek.

Ami pont az utolsó héten merült fel az a kisegítés kérésnél merült fel, ugye, ha nem mi adunk el, hanem mi szerzünk be vagy vásárolunk másik Boschtól anyagot akkor nekünk kell PO-t küldeni az adott eladónak, Boschnak. Ilyenkor egy úgy nevezett QM info-t kérünk be. Ha dolgozik a két gyakornok akkor ezt körülbelül 10-20 perc alatt meg is kapjuk, de ha nem és ami történt is az utolsó héten, hogy várni kellett rá akár több órát is, és ha utána lett kérdezve, hogy hogy áll azt kaptuk vissza, hogy nem muszáj nekik egyből megcsinálni 1 nap az elkészítési határidő. Ami egy kritikus anyagnál, ami jó lenne, ha másnap megérkezne nem valami kellemes. Tehát ezen is lehetne javítani és ezt a folyamatot is felgyorsítani esetleg több embernek betanítani ne csak körülbelül 20 ember ismerje.

Az utolsó amire most gondolni tudok az a bér munkás program, amire épp egyébként próbálnak kitalálni valamit, hisz ugye 3-4 bér munkás cég van, akinek küld ki anyagot a cég. Viszont ha például sorról megy az anyag és csak levágják a gépről az anyagot akkor nem biztos hogy

pontos a levágás és egyes termékeknel, anyagoknál nagyobb mennyiség lesz kikönyvelve, de kisebb mennyiség érkezik vissza a munkából, így van hogy amikor leltározás van negyed évente összegyűl annyi mínusz anyag ami egyébként ki se ment, hogy elég nagy értéket képviselnek. Tehát ezzel is kellene valamit kezdeni, amivel kapcsolatban nagyon én nem tudok, különösebb javaslatot tenni, csak talán az, hogy amikor bekérjük az információt a bér munkás cégtől akkor kérni kell, hogy írják le hogy pontosan mekkora mennyiség érkezett és ha kevesebb akkor azt egyből könyvelni kellene.



6. ábra Hatvani Bosch épületei forrás: (Bosch, 2022)

6. Felhasznált Irodalom:

7. Irodalomjegyzék

- A kezdetek, 1.-1. (2022. 05 04). *A kezdetek 1886-1905*. Forrás: A kezdetek 1886-1905: <https://www.bosch.hu/hirek-es-tortenetek/1886-1905-az-elso-muhelytol-a-gyarig/#:~:text=A%20kezdetek%201886%E2%80%931905%20A%20Bosch%20t%C3%B6rt%C3%A9nete%20sok%20els%C5%91,N%C3%A9metország%20A1gon%20k%C3%ADv%C3%BCli%20piacokra%20%20%C3%A9s%20a%20nagy%C3%BC>
- Bosch, é. (2022. 05 10). *cdn.shortpixel.ai*. Forrás: *cdn.shortpixel.ai*: <https://cdn.shortpixel.ai/>
- connect.bosch.com. (2022. 05 06). *connect.bosch.com*. Forrás: *connect.bosch.com*: https://connect.bosch.com/wikis/home?lang=en-us#!/wiki/Wb86d4a5290e4_4456_8877_94da19d8bc22/page/Strat%C3%A9gia%20-%20Strategy
- elektroniknet.de. (2022. 05 06). *elektroniknet.de*. Forrás: *elektroniknet.de*: <https://www.elektroniknet.de/automation/industrie-40-iot/was-sind-die-automatisierungstrends-2021.183897.html>
- logó, B. (2022. 05 10). *lofrev.net*. Forrás: *lofrev.net*: <http://lofrev.net/wp-content/photos/2014/09/Bosch-logo-3D.jpg>

8. Ábrajegyzék:

1. ábra Az első Bosch által gyártott gyújtásrendszer (A kezdetek, 2022).)	6
2. ábra HtvP Vízión és Stratégia (connect.bosch.com, 2022)	8
3. ábra Philipp Guth és Steffen Winkler a Bosch Rexroth vezetője és alelnöke (elektroniknet.de, 2022)	11
4. ábra Bosch logó forrás: (logó, 2022)	12
5. ábra Eilso program beviteli fül	16
6. ábra Hatvani Bosch épületei forrás: (Bosch, 2022)	23