

Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
Kaposvári Campus

PORTFÓLIÓ

(szakmai beszámoló)

Bóra Marcell

G60QUE

Kereskedelem és Marketing felsőoktatási szakképzés

Szendrő Katalin
egyetemi docens

2023

Tartalom jegyzék

1. Vállalat bemutatása

1.1 Vállalat rövid bemutatása	3.
1.2 Története	4.
1.3 Tevékenysége	6.
2. Honlap értékelése	8.
2.1 Kereskedés	8.
2.2 Kontaktus	8.
2.3 Tartalom	9.
2.4 Kommunikáció	10.
2.5 Kapcsolat	10.
2.6 Közösség	10.
2.7 Egyediesítés	11.
3. Szervezet vizsgálata	11.
3. 1 Szervezet piaci pozíciója	11.
3.2 Iparág	12.
3.3 Versenytársak	12.
3.4 Lehetőségek és Veszélyek	13.
3.5 Gyengeségek és erősségek	14.
4. Marketing eszközök jellemzése	15.
4.1 Termék	15.
4.2 Árazás és árpolitika	17.
4.3 Termékelhelyezés	17.
4.4 Promóció	18.
4.5 Emberek	18.
4.6 Folyamat	19.
4.7 Fizikai megjelenítés	19.
5. Saját végzett munka	20.
6. Következtetések, Összegzés	23.
7. Felhasznált irodalom	25.

Wolf System Kft.

1. Vállalat bemutatása

1.1 Az osztrák tulajdonú Wolf System Építőipari Korlátolt Felelősségű Társaságot 1988-ban alapították Kaposújlakon. Magyarországon már harmincöt éve építenek egy olyan modern technológiával, amely az elmúlt években csúcsmínőségű otthonokat biztosított az emberek számára. A Wolf System az előre kidolgozott típusházaktól az egyedi építészeti tervekig, az ikerházaktól a sor- és társasházakig, a kisméretű irodaházaktól a nagyobb irodaépületek megvalósításához kínál megoldást az ügyfelek számára.

Átfogó termékpalettájuk az egyszerű gépszínektől és pajtáktól a mezőgazdasági épületkomplexumokig terjed, a mezőgazdaság bármely szegmense számára építenek, legyen az akár hagyományos mélyalmos istálló vagy akár teljesen automatizált mezőgazdasági üzem.

Ugyan a cég központja Scharnsteinben és Osterhofenben van, a WOLF csoport 23 telephellyel rendelkezik szerte a világban és 20 országban van jelen. A cégcsoport 2700 embernek ad munkát, amelyből a Wolf System Építőipari Korlátolt Felelősségű Társaság 137 embert foglalkoztat.

A WOLF csoport minden telephelyén folyamatos fejlődés és fejlesztés figyelhető meg, legmodernebb computer vezérelt gyártósortokig, az egyre növekvő előregyártásig, mellyel időt és pénzt takarítanak meg az ügyfelek számára.

Ipar és középületek kivitelezése:

Az ökonomikus raktárcsarnokoktól a magas építészeti igényességű irodák és más kommunális épületekig az ipari- középületek teljes palettáját kínálják, azokat általában alkalmazott anyagokkal készítik el. Különböző alkalmazási célokra, a vásárló igényeivel és elvárásaival teljes mértékben összehangolva terveznek és építenek csarnokokat. Így raktár, vagy üzemcsarnok, kommunális használatú csarnok: sport és szabadidős, autókereskedések épületei, szolgáltató épületek, Bioenergia termelő épületek vagy akár különleges konstrukcióval rendelkező épületek valósulnak meg a Wolf System tervezéstől kivitelezésig kidolgozott know-how -ja alapján. Részletekig átgondolt anyagválasztással, acélból, fából, betonból vagy ezekből konstruált vegyes szerkezetekből, statikai, esztétikai és gazdaságossági követelményeknek is megfelelő tartószerkezetű épületeket valósít meg.

Betontartályok:

Akár folyékony- vagy szilárdanyag tároló tartály, akár ipari, kommunális vagy mezőgazdasági célra használt tartályokról legyen szó.

Több, mint 50 éves szakági tapasztalata és évente mintegy 5000 kör alakú vasbeton tartály megépítése a Wolf System céget Európa legjelentősebb tartályépítőjévé tette. Építési programjuk a hígtrágya tároló tartálytól biogáz üzemek fermentáló tartályáig, faforgács, silótakarmány és ömlesztett anyagtároló tartálytól szennyvíztelepi tisztító tartályig terjed. Tartályaik befogadó képessége 10 és 10.000 m³ között változik.

A beton gazdaságos, nagy teljesítményre képes és kellő módon rendelkezésre álló építőanyag.

1. 2. Története

A WOLF csoport alapjait Johann Wolf tette le 1966-ban. A Wolf Systembau Gesellschaft m.b.H -t Scharnsteinben alapította. Az első időszakban, mint kereskedés kezdett el működni a vállalat, mely hamarosan a mezőgazdaság számára értékesített acél silókat. Ez a tevékenység a mai napig a vállalat egyik húzóága. A silók mellett rövidesen mezőgazdasági csarnokok, istállók és gépszínek is a kínálat részei. A társaság korán megkezdte a nemzetközi terjeszkedést és a mai napig folytatja a nemzetközi terjeszkedést, ami ma már 20 országban mutatja a sikerét. 1968-ban az első külföldi cégalapítás Németországban történt, Münchenben kezdődött meg a silók és vasbeton tartályok építése.

1974-ben Franciaországban történt meg a következő lépés a nemzetközi piacon való terjeszkedés felé, ami a Leutenheimben valósult meg.

1975-ben létrejött a készházak gyártása, mint a cég egyik alappillére. Az anyavállalat magyarországi leányvállalata számára mindmáig meghatározó jelentőségű új termékkör, a készházak fejlesztésére és gyártására szolgáló csarnok átadására a társaság székhelyén, az ausztriai Scharnsteinben.

1980-ban új telephely Bajorországban, Dél-Bajor Osterhofenben épült fel az új német központ, ami a mai napig ezen a helyen működik.

1986-ú telephely Olaszországban az osztrák határ közelében. Ezt követte 1987-ben Svájcban.

1988-ban létrejött Kaposújlakon a Wolf System Építőipari Korlátolt Felelősségű Társaság.

A nemzetközi terjeszkedés a közép-kelet-európai rendszerváltást követően még intenzívebbé vált 1991 és 1999 között a cseh, lengyel, szlovák, újabb francia, orosz (WOLF System CIS), spanyol kanári-szigeteki és horvát leányvállalatok alapításával.

2005-ben a vállalatot a Golden Cube nevű német készház-díjjal tüntették ki. 2006-ban a cégcsoport 40 éves jubileumi ünnepségére átadták a scharnstein-i új igazgatási épületet,

amelyhez kompetencia-centrum is kapcsolódik. Ekkor került sor a litván leányvállalat létrehozására Siauliū-ban. 2007-ben a lett WOLF System SIA jött létre Cesis-ben, és ebben az évben az anyavállalat felvásárolta a klagenfurti Ing. Lehner Landwirtschaftsbau GmbH & Co KG. -t.

A térkép az Európában megtalálható telephelyeket jelöli:



A cégjegyzék tanúsága szerint a társaság létesítő okirata 1988. október 14-én kelt, az erre vonatkozó bejegyzés 1990. október 11-től hatályos. Az előbbi dátum azért különösen figyelemre méltó, mert Magyarországon a XX. században a gazdasági társaságokat szabályozó első átfogó törvény, az 1988. évi VI. törvény (az első Gt.) csak 1989. január 1-én lépett hatályba. A Wolf System Kft (akkor még PANNON-WOLF Építőipari Kft. néven) 1988. évi megalapítása során tehát még a szocializmus időszakában formális hatályban maradt 1875. évi XXXVII. törvény (az ún. Kereskedelmi törvény) és az ahhoz kapcsolódó, a korlátolt felelősségű társaságról és a csendes társaságról szóló 1930. évi V. törvény szabályait kellett az alapítóknak figyelembe venniük. A magyar gazdasági jog szempontjából rendkívül korai dátum egyértelműen jelzi, hogy milyen fontosnak tartotta az osztrák vállalatcsoport, hogy a volt szocialista államok közül elsőként Magyarországon alapítson leányvállalatot. A társaság 2006 májusában változtatta meg nevét Wolf System Ungarn Építőipari Korlátolt Felelősségű Társaságra, amelyet 2006 júliusában váltott fel a cég mai napig hatályos elnevezése, a Wolf System Építőipari Korlátolt Felelősségű Társaság. 2015-ben új irodaház építése a Magyarországi Wolf System Kft. számára.

2018-ben a Magyarországi gyártó kapacitás értékesítése kerül a középpontba. Wolf System Kft. évi 250 lakóegység gyártását képes teljesíteni, amit 2016-tól nem tudtak kihasználni. A kapacitástöbblet lefoglalását bérgyártással és több szerkezetkész ház értékesítésével valósítják meg. Kulcsrakész házáépítés megszüntetésére kerül sor.

1.3.Tevékenység

A Wolf System Építőipari Korlátolt Felelősségű Társaság üzletfél kis és nagy követelményre egyaránt az egyszerű raktárcsarnoktól az építészetileg igényes különleges szerkezeti kialakításig, a kis gyártócsarnoktól az irodaépülettel kiegészített üzemcsarnok központig, a kiforrott típusházától az egyedi igényre tervezett lakóházig, a legkisebb tartálytól a 10.000 m³ hasznos befogadóképességű nagyméretű tárolótartályig képes kielégíteni az igényeket.

A cég főbb területei és termékei:

Mezőgazdasági épületek:

- istállók
- szerkezetek és tartozékok
- csarnokok

Ipari és középületek

- Üzemek
- raktárak
- irodák
- áruházak
- kommunális épületek
- egyedi szerkezetek
- logisztikai épületek
- szerkezetek és tartozékok



Betontartályok

- tartályok
- forgácstárolók
- szennyvíztisztítók
- esővíztárolók
- biogáz fermentorok
- ivóvíz tartályok

Silók

- biomassza silók
- gabonasilók
- pellettárolók
- cement és hamutárolók
- szemesterménytároló silók



A társaság eredetileg négy magyar és egy osztrák alapítóval (a Wolf Systembau Gesellschaft m.b.H.) alakult, az utóbbi társasági tag tulajdoni hányada 36%-os volt. A magyar tagok az évek során többször is változtak, majd végül lemorzsolódtak.

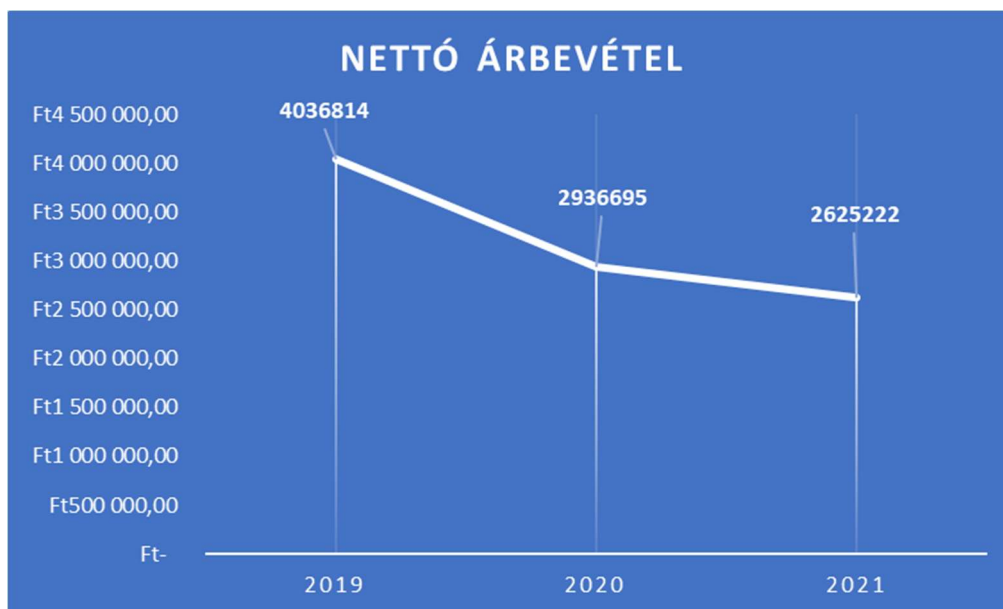
A Wolf System Építőipari Korlátolt Felelősségű Társaság egy tulajdonossal rendelkezik.

A 2021-es leadott adatok alapján a cég jegyzett tőkéje 190 010 000 Ft, a nettó árbevétele pedig 2 625 221 890 Ft, ami 7 114 423 euró.

A belföldi piac nettó árbevétele 2 120 938 000 Ft volt 2021-ben amíg az export értékesítés nettó árbevétele 504 284 000 Ft volt.

Az ábrán a 2019 és 2021 (3 év) közötti Nettó árbevétel mozgását láthatjuk.

Az utóbbi időszakban jelentős csökkenést lehet észrevenni az árbevételben, ami a gazdasági helyzet romlásának köszönhető. 2019-es évet jelentős csökkenés váltotta fel, amely a 2021-es évet is követte. Az árbevétel csökkenésének legfőbb oka az építőipari árak hirtelen magas növekedése, amely nagyban meghatározza a vásárlók vásárlási képességét. 2021-es első negyedévbe az építőipari ár növekedés 7%-ról felemelkedett a második félév végére 26% fölé, ami a vásárlók érdeklődését is visszafogta a házépítés irányába. Emellett a Corona- vírus kitörése jelentősen visszafogta a fatermelési piacot és az egyéb építőanyagok termelését.



Forrás: Éves jelentés 2019-2021 alapján saját szerkesztés

2. Honlap értékelése

A 7 C marketing eszköztárt a marketingszervezés során használják.

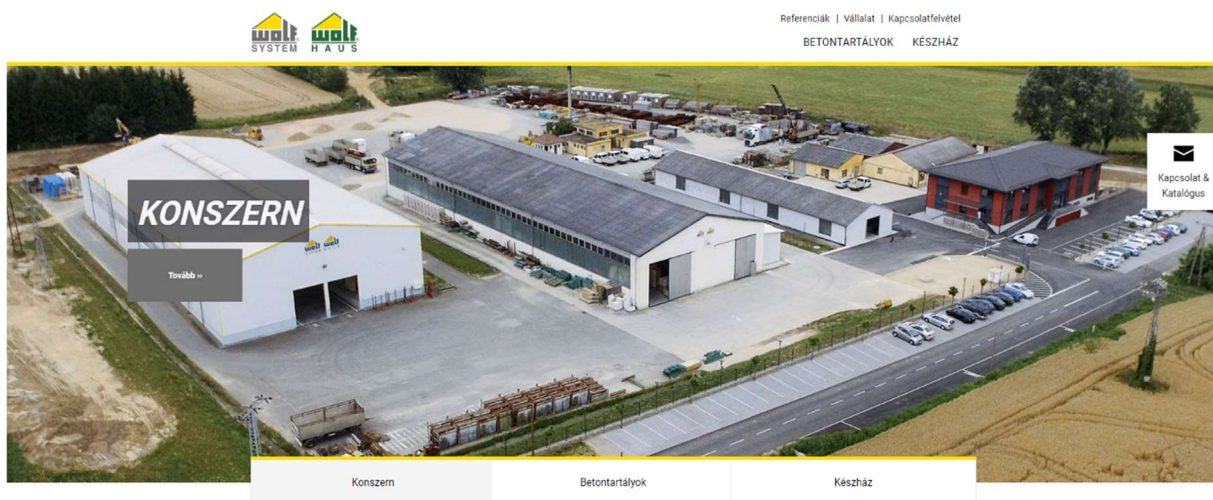
Szempontjai: kereskedés, kontaktus, tartalom, kommunikáció, kapcsolódás, közösség, egyediesítés. A vállalat weboldala nagyon fontos a cég számára hiszen ezen érhetik el a legkönnyebben a céget és termékeinek referenciáit, árait az érdeklődők.

2.1 Kereskedés

A Wolf System Építőipari Korlátolt Felelősségű Társaság honlapja a WOLF csoport többi tagjaihoz igazodva egy stílusú honlapot üzemeltet. A honlapok egyforma stílusú és elrendezése mellett a vállalat és a WOLF csoport logója jelzi az ügyfél felé a bizalmat, hiszen a WOLF, mint vállalat csoport egy nemzetközileg elismert név. A weboldal megfelelő részletességgel bemutatja a vállalat által kínált termékeket és szolgáltatásokat annak árait és minőségét.

2.2 Kontaktus

A honlap könnyen elérhető bárki számára. Könnyen kezelhető és átlátható. A színe a Wolf System Építőipari Korlátolt Felelősségű Társaság logójába található sárga és a hozzá illő egyszerű fehér nem túl figyelem felkeltő, de mégis rendezett képet ad a honlapról. A honlap magyar nyelven elérhető, hiszen a környező országokba szinte mindegyikbe rendelkezik a WOLF csoport egy külön telephellyel.



Az Ön szakértő partnere a a betontartály-építésben, a tetőszerkezet gyártásban és készházszerkezet gyártásban!

2.3 Tartalom

A vállalat honlapját megnyitva rögtön a 2 főbb árucikk lehetősége fogad minket, amely a betontartály és a Készház földre kattintva elérhető számunkra. Ezek külön- külön megmutatják nekünk a vállalat főbb tevékenységét és hogy mivel is szolgál számunkra. Mintaházakat és referenciákat mutat a honlap a látogatója számára, emellett videóval is reprezentálják a termékeket. A honlapon ezek mellett még rendelkezik egy olyan füllel, aminek megnyitásával az eddigi projecteket tekinthetik meg a honlap látogatói. Magyarországi munkák mellett beletekinthetnek a WOLF csoport más vállalataihoz tartozó cégek munkáiba is. Az egyszerű családi háztól a balatoni nyaralókig találnak munkákat, amelyek bemutatják az oldal látogatóinak a széles kínálatot, és hogy egyedi terveiket is képesek megvalósítani a Wolf System Kft. képzett munkásaival. A Készház részlegen gyártott házak típusairól tekinthetünk meg Mintaházakat, amit személyesen is van lehetőségünk megtekinteni több országban. A honlapon térkép segítségével megtekinthetjük ezeknek és a telephelyeknek a pontos helyét.

A Bérgyártás című földre kattintva a tető és fapaneles szerkezetek, szeglemezes tetőszerkezetek szolgáltatás leírását olvashatjuk, aminek folyamatát meg is tekinthetjük képekben is akár. Bemutatja az előnyeit, amelyek az előregyártott anyagok miatt gyors és tiszta haladást biztosítanak.

A betontartályok föl megnyitásával kiválaszthatjuk, hogy milyen iparba, milyen használatra szeretnénk vásárolni. A betontartályok széles körű kínálatába megtalálható a honlapon a mezőgazdasági tartályoktól kezdve az ipari felhasználásra alkalmas tartályokig szinte bármilyen célra keresett siló, tartály is. Ezeket külön megtekinthetjük, képekkel illusztrálva, méret és használat alapján leírva. A betontartályokról itt is videóval szemléltetik az érdeklődők számára. Az online katalógus földre kattintva megjelenik a honlap látogatója számára egy oldal, ahol az online katalógusokba lapozhat bele. Itt az árakat és a kedvezményeket is megtekintheti, mint például a CSOK és a CSOK PLUSZ-os házak, amelyek a fiatal családok számára lehetnek kedvezőek. A kiadványokat lehetőség van magyar és angol nyelvű megtekintésére. Itt találhatóak szerkezet bérgyártás, földszintes és tetőteres katalógusok is.

A honlapon megtalálható a részletes prospektus, amibe külön van véve a szerkezet, fólia, szerelés és plusz extrák ár listája földszintes, tetőteres, emeletes kategóriákra bontva.

A vállalat honlapján megtalálható a vállalat története és vezetőinek alakulásának története is.

A konszern föl alatt a cég az oldal meggyőzi a vásárlót, hogy miért pont őket választja, mekkora tapasztalattal és milyen múlttal rendelkezik a cég. Emellett a munkavállalás lehetőségére is felhívja a figyelmet.

Emellett egy gyakori kérdések katalógus is, amelyben az eddigi érdeklődők által feltett gyakori kérdésekre válaszolnak szakképzet dolgozók.

A honlapon a vállalat legújabb híreiről a Hírek opció alatt lehet és a kapcsolat fül alatt lehet e-mailbe vagy telefonon felvenni a kapcsolatot a céggel.

2.4 Kommunikáció

A vállalat mindent részletesen leír a termék előállításáról, termék összetételéről, tervezéséről, összeszereléséről a fogyasztó számára. Ezeket képek, videók használatával próbálja a vásárló számára érthetően és szakszerűen bemutatni. A vásárló számára az összeszerelhető fal összetételét is illusztrálják, amit a vállalat telephelyén meg is mutatják az érdeklődők számára. Az adatvédelmi nyilatkozatba, a honlap alján leírják a fogyasztó védelemmel és személyes adatok kezelésével kapcsolatos általuk követett szabályokat ezzel is bizalmat nyerve a fogyasztók számára.

2.5 Kapcsolat

A vásárlóknak lehetőségük van felvenni a kapcsolatot az oldalon könnyen megtalálható kapcsolat opcióra nyomni, ami egy oldalt dob be, ahol rögtön írhat egy e-mailt a vállalatnak akár, ha csak érdeklődni szeretne vagy már árajánlatot kérni. Az email mellett lehetősége adódik a telefonos érdeklődésre mely során a cég sales-es munkatársai bármilyen kérdésre választ tudnak nyújtani az érdeklődők számára.

2.6 Közösség

A vállalat rendelkezik Facebook és Instagram oldallal, ahol hetente tesz fel újabb posztokat a vállalattal kapcsolatos újdonságokról, eseményekről, képeket oszt meg munkáiról.

A WOLF csoport emellett rendez sporteseményeket is mint például foci, tennis, síversenyeket is, amelyre a WOLF csoport tagjait és minden érdeklődőt szeretettel várnak.

Idén rendezik meg a football világbajnokságukat, amelyen a WOLF csoport tagjainak csapatai mérkőznek meg. Ezt az eseményt két évente ismétlik meg. Idén Olaszországba tartják meg az Olaszországi Wolf Haus Italia telephelye közelébe.

2.7 Egyediesítés

A vállalat egységes stílusú oldal szerkezetet használ a WOLF csoport többi tagjaival. Fehér háttér és sárga szélek, bal felső sarokba Wolf logó, minden WOLF csoport weboldalán megtalálható.

Egyszerű mégis látványos elemekkel, fotókkal próbálja a honlap látogató figyelmét felhívni. A fejlécen megtalálja a honlap látogatója a tartalmát, főbb tevékenységeket. Az oldal bal szélén egy kapcsolat fül követi végig az oldalon való barangolást, így a vásárlónak nem kell keresgálnie az oldalon a cikkek olvasása közbe.

Fő háttér egy-egy project képét váltogatja, az oldalt megnyitva pedig a cég telephelyét láthatja a látogató.

Az oldalon minden termékről talál egy videót vagy képet a vásárló. Interaktív termékkatalógusokat és árkatológust lapozhatnak át az érdeklődők

3. 1 Szervezet piaci pozíciója

A Wolf System Kft. helyzete a magyar piacon kiemelkedő ez többnyire köszönhető a WOLF csoport nevének és a cég virágzó múltjának. A cég Somogy vármegyei pozíciója lehetővé teszi, hogy lefedje egész Dél-Dunántúl Magyarországot és hogy elérhetővé tegye Nyugat európai kereskedelmét. Stabil piaci pozícióval és jelentős piaci részesedéssel rendelkezik. Ennek megtartása viszont közel akkora feladat, mint a megszerzése. Természetesen ennek tovább növekedése és terjesztése a vállalat célja.

A jelenlegi gazdasági versenyt elsősorban azok a vállalkozások tudják kihasználni, akik termékpalettájukat, áraikat és a kiszolgálás minőségét az adott profilra koncentrálnak alakították ki. Ennek megfelelően a munkára pályázó vállalkozás egyedülállóan széles kínálattal és kedvező árakkal jelenik meg.

Jelenleg a Magyarország gazdasági körében található több hasonló körrel foglalkozó vállalat azonban a biztos kapcsolatokkal és beszállítókkal rendelkező Wolf System Kft.- nek nem jelentenek nagyobb akadályt.

A Wolf System Kft. versenyelőnyét a nagy termék kínálat és a gyors munkavégzés, kedvező árak és korrekt üzletmenet biztosítja.

3.2 Iparág

Az építőipar az elmúlt években növekvő szerepet töltött be a magyar nemzetgazdaságban és az európai gazdaságban egyaránt. Az építőipar minden ágazata erőteljesen növekedett. Az építőipari teljesítmény 2002-ről 2019-re közel 308 %-kal emelkedett, amely révén 2019-ben már 3 055 118 millió forint volt a teljesítmény értéke. (EVOSZ 2020).

Összeségében 26,2 %-kal nőttek az építőipar termelői árai 2022-ben.

Jelenleg az ágazat 375 ezer főt foglalkoztat, ami mintegy 35 ezer fővel több a pandémia előtti foglalkoztatottak számánál. Az építőanyagár változások ellenére az építési kereslet magas szintje 2022-ben is fennmaradt. A jelenlegi adatok szerint 3,6 % -al maradt el az idei évben az építőipar volumene a korábbi évtől. Havi viszonylatban is visszaesést jelez a KSH. Az építőipar teljesítménye 5%-kal visszaesett a decemberinél. A megkötött épületek építésére vonatkozó szerződések 23,2 százalékos, az egyéb építményekre vonatkozó szerződések 36,2 százalékos visszaesést mutatnak a tavalyi év januárjához képest.

Az építőipari cégek előre jelzése alapján a hazai építőipar teljesítménye 10-15 %-kal kisebb lehet mint 2022-ben.

Az EVOSZ becslései alapján 2022-ben 22 ezer új lakás épült és 250 ezret újítottak fel, ezek a számok kormányzati beavatkozás nélkül 2023-ban és 2024-ben a felére eshetnek.

Az építőipar helyzetét jelentősen befolyásolja a munkaerő helyzete ez azonban egy hatalmas kihívás, hiszen a cégeknek meg kell küzdeni a munkaerőhiány és a munkaerő megtartással kapcsolatos problémákkal. A szakmunkások és mérnökök számára olyan fizetést kell biztosítaniuk, hogy azok ne menjenek el Nyugat-Európába dolgozni. A bér fenntartása viszont hatalmas probléma, hiszen a nyugati és a hazánk bérezése között hatalmas szakadék szemrevételezhető. A második főbb gondot a török, valamint török-román építőipari cégek megjelenése az iparban.

3.3 Versenytársak

Mint a piac minden területén, természetesen itt is beszélhetünk versenytársak jelenlétéről. A cég szakmai múltjának és tapasztalatának köszönhetően igen jelentős a piaci részesedése.

Az anyavállalat és WOLF csoport miatt szinte mindenhol ismerik Európa szerte. 20 országban jelen van és ez folyamatosan terjeszkedik, ezzel egyre több területet lefedve a nemzetközi piacon.

Egyedüli versenytársnak tekinthető a Gillig + Keller GmbH. jelölhető meg, amely a külföldi

telephelyeinek segítségével gyorsabban képes erőforrásokat átcsoportosítani. Ez azonban többletköltséget jelent, amelyet a termékeik árába kénytelenek beleépíteni.

Új versenytársak megjelenése jelentős korlátot szab a piac lefedettsége, készletképzés- és a megfelelő raktárkapacitás kialakításának tökeigényessége, melyre kezdő vállalkozások nem igen képesek. A Wolf System termékelőnyét a magas választék a készletezési kapacitás, kedvező árak, részletes online katalógus, árlista, megbízhatóság mellett a gyorsaság is biztosítja.

3.4 Lehetőségek és veszélyek

A vállalat kiemelkedő pozíciójának megőrzése érdekében a vállalatnak követni kell az adódó lehetőségeket, amelyek napról napra változnak. Főbb lehetőségeik közé tartozik a környező országok közötti kereskedelem. Az elmúlt események a környező országokban rengeteg új lehetőséget nyújtanak vagy nyújtani fognak. A vállalat számára a meglévő európai kereskedelmi lehetőségek mellett további európai országokba is talál a Wolf System Kft. üzleti lehetőségeket, mint a Készház és a Betontartály építési részleg számára. Az országunkba rengeteglehetőséget rejt még az építőipar. A házépítés mértéke ugyan csökken, azonban a kormány rengeteg új lehetőséget ad a fiatal családok számára a házépítés megkönnyítésére. A lakásteremtési kedvezmények közé tartozik a CSOK és a babaváró hitel, amely a családdal rendelkező vagy jövődöbeli családok számára nyújt vissza nem térítendő állami támogatást. A legnagyobb veszélyt a vállalat és az építőipar számára a munkaerőhiány jelenti, hiszen a szakképzett emberek és a segéd munkások is inkább választják a környező országokban való elhelyezkedést. A külföldön dolgozó segéd munkások és szakemberek akár a többszörösét is megkereshetik az itteni béreiknek Nyugat-Európában. A felzárkóztatás hosszú folyamatnak ígérkezik, amellyel a vállalatnak is meg kell küzdenie, ha meg akarja tartani a munkásait. Az építőiparban folyamatosan növekvő árak miatt a házépítés iránti kereslet is hanyatlik folyamatosan. A fiatalok számára a házépítés lehetősége szinte lehetetlen. A házépítés szándéka csökkenés felé halad, bővülés nem várható.

Az építőipar beleértve a tervezés és kivitelezés, üzemeltetési terület, mérnöki szolgáltatás egyaránt csökken a 2023-as év során.

3.5 Erősségek és gyengeségek

Erősségek:

A vállalat egyik legnagyobb erőssége a 35 éves múltja, mely bizalmat és szakmai tudást sugároz az érdeklődők iránt. Az összképet azonban nem csak megszerezni, hanem megtartani is nehéz. Az 57 éves nemzetközi és 35 éves múlttal rendelkező vállalat az évek során kiérdemelte Európa egyik legjobb készházgyára címet. A cég 57 éve egyetlen család tulajdonába van, ami azt sugallja a vállalattal találkozó emberek számára, hogy mennyire stabil és megbízható a vállalat. A gyártóközpont elhelyezkedése lehetővé teszi az egész Dél-Dunántúl lefedettségét és a külkereskedelem lehetőségét is egyben. Az óriási választék mellett a vevőknek lehetőségük van külön tetőszerkezetet vásárolni is. Átadás során a gyártmányterveket is és a statikai terveket is átadják Fantasztikusan erős falrendszereik nem csak földrengésállóak de 60-120 perces tűzállóságot biztosítanak. Gyors gyártás és összeszerelési folyamatok, az átlagos összeszerelési idő 2-3 nap. A Holzforschung Austria folyamatos ellenőrzése! Tagság az osztrák és német Készház-szövetségben. A rendszerük a kimondottan alacsony energiás és passzívházakra épül. Számos hazai és európai díjazások.

Gyengeségek:

A vállalat számos erőssége mellett, mint minden vállalkozás ez is rendelkezik gyengeségekkel. Ilyen például a rugalmasság és a hirtelen változtatásokra való reagálás hiánya. Mivel a gyártósor egy gyártógép szerkezet ezért a napról napra érkező korszerű újításokat a cég nem tudná kellőképpen lereagálni és változtatni a gyártási módokon.

Az anyagbeszerzés külső cégektől való beszerzése során felmerülő problémák akár meg is állíthatják a gyártósor megfelelő menetét ezért az építési munkálatok is csúszhatnak akár napokat is.

Mivel a gyártósor és a szerkezet összeszerelésével foglalkozó munkások egyszerre egy ház szerkezetének összeállítására képesek csak, ezért a megrendelő akár heteket vagy egy hónapot is várhat az építés elkezdésére. Utána viszont egy hét alatt állnak a falak, ez téglaház esetén hetekbe, akár hónapokba is telhet.

4. Marketing eszközök jellemzése

4.1 Termék- Product

Marketing és értékesítés esetében a termék maga kulcsfontosságú. A termék a Wolf System Kft. szempontjából kézzel fogható és szolgáltatás is egyben. A Wolf System Kft. által nyújtott termék szolgáltatásokkal egybekötve érhető el. A vállalat két főbb termelési csoportja a betontartály és a készház építés.

A családi ház építése egy otthon teremtése, sokunk életében a legnagyobb döntést jelenti. A Wolf System Kft. célja az otthon teremtés megkönnyítése. A készházakat a megrendelő igénye alapján készítik. A cég a sorházak, ikerházak, földszintes házak mellett egyedi tervek készítésével foglalkozik. Magyarországon a leggyakoribb épületforma a földszintes ház a családi házak körében. A cég az egyedi tervezés mellett előre megtervezett stílusú házterveket is kínál ezek például;

- Planum ház, amely egy egyszerű forma, az egész épület praktikus és kényelmes
- Vivus ház, mely modernebb jellegű kényelmes otthon nagy terekkel
- CSOK 95 ház, legkedveltebb családiház forma
- Waldo készház, kényelmes otthon, amely nem igényel különösebb karbantartásokat
- Solido készház, amely a 2-3 gyerekes családok számára kedvező

A készházakat háromféle falszerkezettel készítik a Wolf System Kft. alkalmazottai. Az utóbbi 4 év legnépszerűbb falrendszere az Ultra Mega falrendszer, amely 38,5 cm. A 16 cm-es bordaváz, a tűzálló gipszkarton alatti fagyapot építőlemez és a változatos külső hőszigetelőlemez mind azt mutatja, hogy ez a legmegbízhatóbb falszerkezet. Emellett 2 falrendszer típus közül választhatnak még a vásárlók. A Thermo falrendszer 16 cm-es bordavázzal rendelkezik, így a bordák között 16 cm gyapotfilcet helyeznek el. A falszerkezet teljes vastagsága 34 cm. A harmadik típus a Norm falrendszer ezt a cég 1975 óta alkalmazza. A vázszerkezet 12 cm-es műszáritott fenyő, bordák között 12 cm-es ásványgyapot, mindkét oldalról 15 mm-es OSB-vel palánkolva.

A kaposújlaki gyártóbázis évente 200 lakóegység gyártását tudja elvégezni. Az átlagos lakóépület építési idő 2-3 nap. Az épületek teljesen földrengés biztos szerkezettel rendelkeznek és 60-120 perces tűzállóságot biztosítanak a falak és födémek esetében.

A vállalat másik és egyben a legnagyobb húzóága a vasbeton tartályok készítése, amely az utóbbi időkben jelentősen megnövelte a vállalat iránti érdeklődést. Több, mint 50 éves szakági tapasztalata és évente mintegy 5000 kör alakú vasbeton tartály megépítése a Wolf System céget Európa legjelentősebb tartályépítőjévé tette. Építési programjuk a hígrágya tároló tartálytól

biogáz üzemek fermentáló tartályáig, faforgács, silótakarmány és ömlesztett anyagtároló tartálytól szennyvíztelepi tisztító tartályig terjed. Tartályaik és silóik befogadó képessége 10 és 10.000 m³ között változik. Többféle alkalmazásra kifejlesztett tartályokat hoznak létre. Ilyenek a mezőgazdasági tartályok, mezőgazdasági silók, ipari silók.

A mezőgazdasági alkalmazásra készített tartályok:

- biogáz fermentorok
- hígtrágya tárolók
- folyékony műtrágya tárolók
- csurgaléktárolók
- forgácstárolók

Tartályok ipari alkalmazásra

- biogáz fermentorok
- sprinkler tárolók
- tűzivíztárolók
- ivóvíztározók
- esővíztározók
- víztározók sípályákhoz

Silók mezőgazdasági alkalmazásra:

- gabonasilók
- silótakarmány tárolók
- szemestermény tároló silók

Silók ipari alkalmazásra:

- biomassza silók
- fűrészporsilók
- gabonasilók
- forgácssilók
- pelletárolók
- kavics és zúzottkő tárolók

Az elmúlt tíz év a betonipar jelentős fejlődését hozta. A lakásépítés, a kereskedelmi és infrastrukturális építések folyamatos feladatát biztosították a betonépítésben érdekelt vállalkozások részére. Összességében tehát kedvezőek voltak a feltételek az építőipari műszaki és betontechnológiai fejlődés számára.

4.2 Árazás és árpolitika

A vállalat termékeinek árazását nagy mértékben befolyásolja az építőipari termékek folyamatos árainak növekedése. A Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján 2022 utolsó negyedében az építőipar termelői árai 26,2 százalékkal nőttek az előző év azonos időszakához viszonyítva. Decemberben az építőipari termelés volumene a nyers adatok szerint 3,9 százalékkal elmaradt az egy évvel korábbtól. Az építőipar folyamatos árainak növekedését a vállalatnak naprakészen bele kell építenie a házszerkezet vagy akár a betontartály megépítésének áraiba. Az árak ugyanakkor függenek még a szállítási és egyéb költségektől is. Az építőipar árainak folyamatos változásához próbálja alacsonyan tartani az árakat a vállalat. Nagyságrendi árakra 8 modellel rendelkeznek. A vállalat 2 hónapos árgaranciát biztosít a megrendelők számára.

Vásárlók számára kedvezményeket is nyújtanak. Partnercégek számára külön kedvezményeket biztosít a vállalat.

A beszállítóinak árait folyamatosan versenyezteti a minőség megtartása mellett így az árakat könnyebben tudja tartani.

A vállalat árlistája külön szedi az állami támogatásokkal rendelkezőkre jogosultakat, mint például a babváro hitelre jogosultakat vagy a CSOK vissza nem térítendő hitelére jogosultakat is.

4.3 Termékelhelyezés

Ez az elem a termék értékesítésének a helyét határozza meg a stratégiai szinten, vagyis annak módját, hogy milyen szinten jut el a vásárlóhoz és milyen élményt ad a vásárlás a vevőnek.

Mivel a Wolf System Kft. név sokak számára elismert név így a vállalatnak nem szükséges olyan reklámokra költenie, amit akár az utcán vagy egy plakáton megfigyelhet a vásárló. A vállalat által gyártott termékekhez és szolgáltatásaikhoz kizárólag náluk lehet hozzájutni. A termék a telephelyről a leendő vagy már meglévő otthonához jut a vásárlónak. A vásárlás

folyamata egyszerű lehet a vásárlóknak, hiszen a vásárló az értékesítő munkásokkal folyamatos kapcsolattartás segítségével bármiféle probléma vagy kérdés esetén szinte azonnal kap választ. A vásárlás tervezése folyamán a vásárlónak lehetősége van arra, hogy bemenjen a kaposújlaki iroda helyszínére megbeszélni az ötleteit és az építés folyamatát, de ha ez nem áll módjában, a tervezés szakaszát akár otthonról is végig kísérelheti vagy a neki megfelelő helyszínen egyeztetethet.

4.4 Promóció

A Wolf System Kft. hazánk egyik legismertebb Készház gyártó vállalata 1988 óta. Az építeni szándékozó emberek számára ismert ez a név, így nem igényel a vállalat különösebben nagy promóciós tevékenységet. A vállalat nem fektet nagyobb volument a promócióba, habár kisebb jellegű reklámok mellett jelentősebb eseményen a Construma nevezetű rendezvényen vettek részt. A Construma Nemzetközi Építőipari Szakkiállítást idén is Budapesten rendezték meg. A vállalat saját standja idén is rengeteg érdeklődőt vonzott oda, ahol az emberek a vállalat sales-es munkatársaitól érdeklődhettek, kérdezhettek a Wolf System Kft. munkáiról. Kijelzőn megtekinthették a munkafolyamat menetét, amely lépésről-lépésre megtekinthető volt a videókban. A vállalat emberei házmaketteket és terveket is vittek fel megmutatni. Az érdeklődőknek lehetősége volt kapcsolatot felvenni és akár személyes találkozót egyeztetni. A vállalat időszakos facebook hirdetések is feltesz és emellett rendelkezik Facebook oldallal, amit 206 ezren követnek. Ezen oldalra szinte hetente posztolnak az épp készülő munkákról vagy a közelmúlt fontos eseményeiről.

4.5 Emberek

Az, hogy mennyire sikeres egy vállalkozás abban kulcsszerepe van annak, hogy kik és hogyan dolgoznak az adott vállalatnál. A munkavállalók képviselik az adott márkát és a céget is. A Wolf System Kft. dolgozói egy olyan értéket képviselnek, amit Johann Wolf a vállalat alapítója adott át, így szakmailag és emberileg is a legjobb munkavállalókra tett szert a vállalat. A vállalat jelenlegi 137 alkalmazottja mind azon törekszik, hogy a vásárló számára egy olyan otthont építsen, amely évtizedeken keresztül nyújt menedéket a tulajdonosának.

4.6 Folyamat

A folyamat az a tevékenységek összessége, amely során elérjük a célközönségünket, majd kielégítjük a vásárló igényeit a szolgáltatással, termékünkkel kapcsolatba.

A vállalkozás szolgáltatásai közé tartozik a tervezők által végzendő tervezési munkálatok, amely során a tervezők a vásárló elképzelését próbálják megvalósítani, ha ez létrejött és a megrendelő megszerezte a megfelelő engedélyeket, amik az építéshez szükségesek, elkezdik gyártani a gyártósoron az adott falszerkezetet és tetőszerkezetet. Ezt egy adott időpontra leszállítják az adott helyszínre, a munkások pedig daru segítségével elkezdik összeszerelni a falszerkezeteket. Az összeszerelési munkafolyamatok 2-3 nap alatt lezajlanak. A munkafolyamatok során az értékesítők folyamatos kapcsolattartás segítségével értesítik a vásárlót a munkafolyamatok zökkenőmentes haladásáról.

A Wolf System Kft. munkája gyors, precíz és megbízható képet nyújt a vásárlók számára.

4.7 Fizikai megjelenítés

Mivel a vállalkozás nem rendelkezik egy üzlettel, így a fizikai tényezőket a mintaházakban tudjuk leginkább megtekinteni, ahol akár pontos képet kaphatunk arról, hogyan fog kinézni jövőbeni otthonunk. Emellett az irodába megtekinthető minták, dizájnok mellett a Wolf-os dísz tárgyakkal, kimatricázott autókkal szinte bárhol találkozhatunk.



Wolf Haus mintaház, földszintes ház

5. Saját végzett munka

A vállalat kaposújlaki irodája három nagyobb részlegre osztható, ezek pedig a készházzal foglalkozó részleg, a beton részleg és a könyvelők részlege. A készház részlege foglalkozik a készházakkal és tetőszerkezetekkel kapcsolatos megrendelésekkel. Itt veszik fel az értékesítő munkatársak a rendeléseket, amiket a tervezők számára továbbítanak. A tervezők megtervezik a falszerkezeteket és azok alapján lent a csarnokba rakják össze a falszerkezeteket a munkások. A beton részlegen a betontartályokkal, silókkal foglalkozó munkások hasonló folyamaton mennek át, amely során a tervezők elkészítik a terveket és az alapján készítik el a silókat vagy tartályokat a megrendelők számára.

A könyvelők részlegen a könyvelők és titkárok találhatók, akik a megfelelő pénzáramlás folyamatával, könyveléssel, és egyéb ilyen ügyekkel foglalkoznak.

Az itt töltött időm nagy részét a Készház részlegen töltöttem. Ez a részleg rendelkezik a legnagyobb marketing potenciállal. Ezen részlegen dolgozók megmutatták számomra a teljes munkafolyamatot a rendelés felvételétől a gyártásig. A munkások lelkesen fogadtak engem és tanították meg nekem az általuk végzett munkáknak a folyamatát. A marketinges kollégám bevezetett a vállalat által végzett marketing tevékenységekben, habár a vállalat nem végez nagy marketing tevékenységeket elmondta, hogy ezt a jövőben, hogy szeretné fejleszteni-növelni. Ezek során az én véleményemet is kikérte és együtt megbeszéltük milyen irányba lehetne ezt bővíteni. Az ötletei során az én korosztályom, a fiatalabbak bevonásának célját is megemlítette felém és tanácsokat kért, hogy milyen csatornán lehetne ezt elérni, milyen csatornákat használnak a fiatalok, mi az, ami érdekli őket és mivel lehetne az érdeklődésüket fokozni a vállalat iránt. A lehetőségeink elég korlátozottak voltak, hiszen az én korosztályomban országunkban egyre inkább csökken a saját lakás építési szándék, mivel az anyagi helyzete sok fiatal számára még egy albérletet se enged meg nem ám, hogy egy saját lakás vásárlását.

Emellett elmondta nekem, hogy sokan megijednek a gondolattól, hogy a vállalat falszerkezetet és tetőszerkezetet nyújt csak a vásárlók számára, hiszen az emberek nem szeretnek bajlódni a megfelelő szakemberek keresésével járó teherrel és idővesztéssel. Az emberek számára kényelmesebb egy kulcsraélezett ház vásárlása, amely nem jár utána teherrel. A vállalat kulcsraélezett ház gyártása 2016-ban megszűnt, azóta a cég csak falszerkezetet és tetőszerkezetet gyárt, az emberek számára viszont nem érthető, hogy mit is jelent ez és mivel is jár. Javasoltam, hogy ezt a problémát kisebb videókkal lehetne az emberek tudatára juttatni, amelyekben elmagyarázzák az érdeklődők számára, hogy milyen előnyei vannak a Wolf Készházaknak.

Később a honlapjukról és facebook oldalukról kellett összeírnom a véleményem. Ezt az

iskolában tanult nézetek alapján tettem meg, amely során a magyarországi facebook oldalukat összehasonlítottam az egyéb Wolf csoporthoz tartozó vállalatok oldalával is. A nagyobb Wolf tagok oldalainál ötlet javaslatokat kerestem egy-egy népszerűbb poszt javaslására, amit a magyar oldalon is megvalósíthatnánk.

Később a vásárlók elégedettségének kiszűrését helyeztük a középpontba. A vásárlók elégedettségét leginkább az eddig készített házakból tudtuk volna kiszűrni, ehhez össze kellett gyűjteni a közelmúltba készített házaknak tulajdonosainak véleményét. Az adatok összegyűjtéséhez az állományban szereplő adatok alapján válogattam ki a 2006-2019 év között készített magánszemélyeknek készített Wolf Készházakat. Az állományban az elérhetőségük mellé a házak tervrajzát is hozzáillesztettem így amikor az értékesítő kollega felhívja őket a véleményüket kikérni a tervrajzon tudja, hogy miről kérdezze őket. Több mint 150 magánszemélynek készített házat találtam és szedtem jegyzetbe.

Az Facebook oldalhoz való posztokhoz képeket válogattam és szerkesztettem meg a későbbiekben. Ezen tevékenységek nagyban segítettek elsajátítani a fotószerkesztő programok használatát, amelyeket majd jövődöbeli munkahelyeimen is alkalmazhatok akár.

A készháznál eltöltött időm alatt a tervezők megmutatták, hogyan terveznek falszerkezeteket, tetőszerkezeteket, emeleket, garázsokat is. A terveket a vásárló által benyújtott, építész tervező által készített sablon alapján tökéletesítik egy szerkesztő program segítségével, amellyel akár térben is megjeleníthetik az általuk készített terveket.

Az értékesítő munkatársam megmutatta mi alapján számolják, hogy melyik megrendelés mennyibe fog kerülni. Ezt egy előre megírt Excel táblázat segítségével könnyen megírta. Az árazás során a főbb szempontok közé tartozott a szállítás is. A szállítást ugyanis nem mindenhol tudják megoldani, mivel az előre legyártott szerkezeteket daru segítségével kell felhelyezni és levenni a kamionról. Az értékesítő munkatársam megmutatta, hogyan működik a vásárlókkal kapcsolatos e-mailes kommunikáció, hogy milyen árajánlat kérések érkeznek be hozzájuk és melyiket hogyan kell kezelnie. Emellett elmonda, hogy hogyan lehet kiszűrni a komolyabb érdeklődőket és azokat az érdeklődőket, akik csak körbe küldenek egy e-mailt a vállalatok között árajánlatokat visszavárva.

Itt létem során az irodába tartózkodó logisztikai munkálatokba is be kellett segítenem. Megrendelések adatait kellett összeegyeztetnem a papírokon lévő adatokkal majd azoknak a raktár kódjait egy Excel táblázatba felvinnem a megfelelő termék és idő alapján.

Pár napot a könyvelői részlegen is töltöttem. Itt a könyvelők megmutatták milyen folyamatokon keresztül kell végig menniük amikor a havi béreket kell kiosztaniuk. A könyvelési részlegen eltöltött időm alatt az éves könyvvizsgálásban kellett segítenem. A könyvvizsgálat célja, hogy

a pénzügyi beszámoló felhasználóját segítse a könyvvizsgáló véleményével a beszámolóban foglaltak megítélésében, és növelje bizalmát a pénzügyi beszámoló iránt. Könyvvizsgálati szolgáltatások keretében éves egyedi és összevont pénzügyi kimutatások, vagyonszámkalkulációk és áttérési pénzügyi kimutatások, évközi beszámolók könyvvizsgálatát végzik el, melyek készülnek magyar és IFRS vagy egyedi csoport előírások alapján. A vállalat ehhez külső céget bízott meg. A könyvelők a megfelelő dokumentumokat keresték elő a könyvvizsgálatot végző szakemberek számára.

A vállalat minden évben nagy szerepet ad a Construma Nemzetközi Építőipari Szakkiállításnak. A rendezvényen mintegy 500 kiállító mutatta be az újdonságait. Az esemény április 10-14.-e között zajlott le, amire engem is elvittek magukkal. A vállalat marketingesei rengeteg időt és energiát beleöltek a standunkba, amely meg is hozta az eredményét hiszen rengeteg érdeklődőt vonzottak be. A látogatók maketteket tekinthettek meg és beszélhettek az értékesítő munkásokkal a jövőbeli építkezési terveikről, videókat tekinthettek meg a csarnokban történő falszerkezet összeszereléséről. Az érdeklődők számára Wolf- os ajándéktermékeket osztottunk; kulcstartót, broszúrákat, ház alakú gumicukrot, leginkább az utóbbi tetszett a látogatóknak.

Az eseményen több vállalat is különböző látványos vagy interaktív megoldással próbálta magához csábítani a vásárlókat, amelyek közül voltak egészen érdekesek és visszataszítóak is. Itt realizálódott bennem mennyire számít a jó dizájn és marketing csapat alkalmazása, hiszen volt olyan stand, ahol maga a terméket egy fémlemez vázszerkezetet állították fel, ami szinte mindenkit eljlesztett magától a látványa miatt. Akadtak olyanok is, amelyek a látvány helyett inkább az értékesítésre fordítottak figyelmet.



Wolf System Kft standja a 2023-as Construma eseményen

6. Következtetések, Összegzés

A Wolf System Kft. magas minőségű szolgáltatásokat nyújt az építőiparban, fókuszban az ipari és a mezőgazdasági építményekkel. A széleskörű know-how lehetővé teszi a tervezést és a kivitelezést is. Emellett a vállalat Közép-Európa egyik legjelentősebb tartályépítője (évi 5.000 tartály 10-10,000 m³). Az anyavállalat 57, a magyarországi leányvállalat 35 éves múltra tekint vissza. A vállalat folyamatosan bővült az évek során.

A vállalatot nagyban befolyásolják az építőipar recessziói. Az építőipar árainak folyamatos növekedése korlátozza a vállalat növekedésének lehetőségeit is. A folyamatos ár növekedéseket az emberek nem tudják megfizetni így a vállalat potenciális vásárló köre folyamatosan csökken. Idei év során a szektorban csökkent a megrendelés hiány az állami beruházások elhalasztása miatt. Az építőipar erősen hagyatkozik az EU-s infrastrukturális beruházásokra. Az építőipar árai 2021-ben 80-150 százalékkal emelkedett. A 2022-es évi szerződéskötések magas bázisához képest mindenképp visszaesésre számít az építőipar ebben az évben minden téren. Ez megtapasztalható is a cég megrendeléseiben is mely nem jósol túl erős évet a Wolf System Kft. Készház részlegének. Azonban vannak még lehetőségek, amelyekkel a vállalatnak élnie kell, ha sikeresebb évet akar zárni ismét.

A vállalat piaca erősen versenyorientált, ahol komoly hazai és nemzetközi versenytársakkal kell számolni. A SWOT analízist kiemelve a vállalatnak fókuszálnia kell a gyengeségek és a veszélyekre, amelyek elmozdíthatják a vállalatot a stabil piaci helyzetéről. A gyengeségeinek kijavítása érdekében hatalmas befektetésekhez kellene nyúlnia a vállalatnak, amit a jelenlegi piaci helyzet mellett nagy kockázat vállalása mellett engedhetne csak meg magának.

A vállalat versenyben való helyzetének megtartásához élni kell a lehetőségekkel, amelyek tovább növelhetik a hazai és nemzetközi helyzetét.

Az erősségeinek megtartása érdekében a munkaerők megtartása és a minőség fokozása mellett a rugalmas ügyintézés fejlődését is fokozni kell.

Habár a vállalat a vásárlóinak célcsoportját nagyjából belőtte már ez nem jelenti azt, hogy ez nem változhat meg a közeljövőben is akár. Ennek érdekében a vállalatnak szüksége van többszöri célcsoport mérésre is az év során, amit akár az emberek megkérdezése mellett online kérdőívek segítségével is elérhetnék. Az online kérdőívek alkalmazása során akár a vásárlói igények, szokások tágabb területeiről is kaphat képet a vállalat.

A vállalatnál töltött időm során azt tapasztaltam, hogy vannak elképzelések a vállalat népszerűsítése érdekében, de ezek vagy időigényesek vagy nincs meghozzá a megfelelő kivitelezési lehetőség.

A vállalat megjelenése a különböző social média platformokon növelné az elérhetőségét és népszerűségét a cégnek. Azonban ez egy ilyen területen elég nagy kihívás, hiszen a fiatalokat nem annyira mozgatja meg az építés, vagy azért, mert nincs rá pénze vagy azért, mert inkább költözik egy olyan házba, amivel nem járnak utólagos munkálatok, mint a különböző szakember keresése a további munkálatokra. A cél tehát a Wolf házak előnyeinek megértetése lenne a fiatalokkal és az oldal látogatóival. Ezt leginkább rövid videókkal vagy ábrákkal lehetne megértetni.

A 7C alapján felmérhetjük, hogy a vállalat oldala praktikus, de nem a legmodernebb. A weboldal látogatóinak növelése érdekében vizuális frissítésre lenne szükség. Habár az oldal átlátható és stílusos, hiányzik belőle a modernebb megjelenés. Az élénkebb erőteljesebb színek hamar feldobnák az oldal komor hangulatát.

Az Facebook oldalon való posztolások sűrűségét legalább hetente egyszeri alkalomra kellene cserélni és inkább a látványra fókuszálni. A látványképek a munkafolyamatokról vagy az elkészült házakról jobban felhívják az emberek figyelmét, mint az olyan statisztikák, amiket az építőiparban nem jártas emberek nem értenek. Meg kell találni a kettő között az egyensúlyt.

A vállalat eddigi munkáiról való képek posztolása felhívhatja az emberek figyelmét a sok lehetőségre, amit a Wolf System Kft. nyújtani tud az ügyfelei számára.

A 7 P segít felmérni, mennyi lehetőséget is nyújt a vállalat az otthonaink megvalósításra, mennyi mindent tud nyújtani ilyen magas minőség mellett. A vállalat az ügyfelek érdekeit előtérbe helyezve próbálja a legalacsonyabb áron nyújtani a legjobb minőségben egész Európában.

A rossz piaci helyzet alakulása mellett is képes a vállalat megtartani a pozícióját, amely azt is tükrözi, hogy a vállalat mennyire nagy jövő elé tekint.

7. Felhasznált irodalom

- A magyar és német építőipari KKV-k aktuális helyzete egy empirikus kutatás tükrében (2021 Business in germany)
- Bálizs Zsolt, Dobó Róbert, Dr. Hajdú Gergely, Hajdu Katalin Judit, Lukács László Dr. Nemessányi Zoltán (2014): A Wolf System Vállalat értékelés dolgozata
- Éves jelentés (2020) Wolf System Kft.
- Éves jelentés (2021) Wolf System Kft.
- <https://www.wolfhaus.hu/>
- https://www.ceginformacio.hu/cr9310001675_EN
- <https://construma.hu/>
- <https://index.hu/gazdasag/2023/03/14/epitoipar-ksh-epitoipari-termeles/>
- <https://www.napi.hu/magyar-gazdasag/mi-varhato-az-epitoiparban.766218.html>
- https://www.nextum.hu/szolgaltatasok/?gclid=CjwKCAjwxr2iBhBJEiwAdXE_Cw4qwoeTgYMIFaJYZPizVqqmp2b8M21H2eJVtaG6tQv4lw0aoY9eiPxoCufEQAvD_BwE
- https://www.ceginformacio.hu/cr9310001675_EN
- <https://www.azenpenzem.hu/cikkek/bajban-az-epitoipar/9200/>
- <https://index.hu/gazdasag/2023/02/13/ksh-epitoipar-epitoanyag-dragulas/>