

Magyar Agrár – és Élettudományi Egyetem

Szent István Campus

Gazdasági Intézete

PORTFÓLIÓ

SZAKMAI BESZÁMOLÓ

KÓNYA KRISZTINA

BLONE2

Kereskedelem és Marketing felsőoktatási szakképzés

2023

Tartalom

| | |
|---|----|
| 1. Összefoglaló | 3 |
| 1.1 Cégbemutatása | 3 |
| 1.1.1 Cég története | 3 |
| 2.1.1 A szervezet bemutatása | 4 |
| 3.1.1 Tulajdonosi szerkezete | 4 |
| 4.1.1 Tevékenysége | 5 |
| 2. EGIS termékek | 11 |
| 3. Szervezet felépítése | 12 |
| 4. Vállalat honlapja | 12 |
| 5.1.1 Belső Egis honlap a munkavállalók részére | 12 |
| 6.1.1 Honlap a külső érdeklődők részére | 13 |
| 5. A szervezet piaci pozíciója..... | 14 |
| 2.1 SWOT analízis..... | 15 |
| 7.1.1 Erősségek | 15 |
| 8.1.1 Gyengeségek | 15 |
| 9.1.1 Lehetőségek..... | 16 |
| 10.1.1 Fenyegetések | 16 |
| 3.1 Gyógyszergyártás mint iparág | 16 |
| 6. Marketingeszközök jellemzése | 19 |
| 7. Munkám bemutatása | 21 |
| 8. Következtetések, javaslatok | 23 |
| 11.1.1 Következtetés | 23 |
| 12.1.1 Javaslat | 24 |
| 9. Hivatkozások..... | 26 |
| 10. Források:..... | 26 |

1. Összefoglaló

2023 tavaszifélévében a 65 napos szakmai gyakorlatomat az EGIS gyógyszergyártó cégnél töltöttem Budapesten. Ezen a helyen törzskönyvező adminisztrációs gyakornokként voltam és végeztem a tevékenységemet. Régóta szerettem volna ennél a cégnél dolgozni és megérteni a belső folyamatokat. Amit a portfóliómban részletesen szemléltetni fogok.

1.1 Cégbemutatása

1.1.1 Cég története

A cég 1913 óta létezik hivatalosan, azaz pontosabban 1913 február 13-án vették fel a cégjegyzékbe Budapesten a Dr. Wander Gyógyszer- és Tápszergyárat alapítói, Balla Sándor gyógyszerész és a svájci dr. Albert Wander. A termelés 1914 első hónapjaiban indult meg a Keresztúri úton felépített négy munkateremből, gépházból és kazánházból álló 2. és 3. számú épületben, 50 munkás és 12 irodai alkalmazott foglalkoztatásával.

A 20-as években a Wander már közel 50 készítményt gyártott, 1932-ben pedig a 2. számú épületben létrehozták a gyár első önálló kutatólaboratóriumát. Sajnos a fejlődésnek a II. világháború szabott gátat, a Wander Rt.-t 1948-ban államosították, amelyhez a Népgazdasági Tanács 1950-ben még öt három kisebb gyógyszergyárat csatolt, így létrehozva az Egyesült Gyógyszer- és Tápszergyár Nemzeti Vállalatot (EGYT). A vállalat neve 1968-ban EGYT Gyógyszervegyészeti Gyár névre, majd 1985-ben Egisre változott. Egy jellegzetes példa arra, hogy az új név Pallas Athene pajzsára, az Aegisre utalva akarták jelképezni. Ami a jövőben egy meghatározó jelképpé maradt a mai napig.



1. ábra Egis logó (Wikipédia, 2016)

A gyártás elkezdését követően a várt haszon (legalábbis egyelőre) elmaradt. Ebben az időben 589 gyógyszerkészítmény volt az országban forgalomban, de ezek közül a hazaiakat (mintegy 25%-át) bizalmatlanság fogadta, a külföldi gyárak pedig (elsősorban a németek) minden módon

akadályozták a fejlődést: olyannyira, hogy az I. világháború idején mutatkozó gyógyszeripari konjunktúrából sem kapott részt a hazai ipar. Fokozottan állt ez az összeomlást követő inflációra, mely 1924-25-ben jött, és általános nyomorúságot, a fogyasztók vásárlóképességének nagymérvű csökkenését okozta. A munkásság anyagi helyzete is mélypontra jutott: 1924. április 4-én a Wander gyár munkásai beszüntették a munkát. A várt föllendülést a stabilizáció hozta meg, néhány korszerű készítmény bevezetésével. Innen datálódik a hazai gyógyszeripar, ami vele együtt a Wander Gyár - versenyképes, európai színvonalú fejlődésének kezdete.

2.1.1 A szervezet bemutatása

A cégen belül a TAO-n végeztem a gyakorlatom, aminek a rövidítése a Törzskönyvezési- és Adatkezelési Osztályt jelenti. A szervezet a Gyógyszerengedélyeztetési Igazgatósághoz tartozik. A főbb feladatok közé tartozik a hatóságok által jóváhagyott dokumentumok és a gyártás, logisztika, minőségbiztosítás számára létszükséges adatok belső megosztása is. A kollégák globálisan minden, az Egis által érintett országgal és területtel, illetve a teljes, saját fejlesztésű és licence-in és out termékportfólióval is foglalkoznak. A hatóságokon túl a belső társzervezetekkel és külső partnerekkel is állandó a kapcsolat, így az igazgatóság szoros együttműködésben segíti a „core” funkciók ellátását, a termékfejlesztést, bevezetést, valamint a termelést, logisztikát és minőségbiztosítást is.

3.1.1 Tulajdonosi szerkezete

A vállalat a mai napig összeköttetésben van külföldi cégekkel, akikkel együtt működnek. Mégis a világ 62 országában jelen van. A szerkezete a külföldi befektetők és pénzügyi befektetőkkel együtt áll össze. Az EGIS tőzsdén jegyzett társaság, ami azt jelenti, hogy sok részvényes van a társaságban. Az EGIS tulajdonosi szerkezete az alábbiak szerint bontható fel:

Intézményi befektetők: Az EGIS legnagyobb részvényesei közé tartoznak az intézményi befektetők, mint például a nyugdíjalapok, biztosítók és befektetési vállalkozások. Ezek a befektetők nagy részvénycsomagokkal rendelkeznek, és gyakran jelentős befolyást gyakorolnak a vállalat működésére és döntéshozatalára.

Egyéni részvényesek: Az EGIS-nek jelentős számú egyéni részvényese is van, akik részvényekkel rendelkeznek a társaságban. Ezek a részvényesek lehetnek a társaság alkalmazottai, kisbefektetők vagy olyan lakossági tagok, akik tőzsdén vásároltak EGIS-részvényeket.

A forrásaim alapján a 2022/23 első negyedévét fogom bemutatni.

Az első negyedévben sok olyan hatás érte a vállalatot, ami miatt sok olyan projektet kezdtek el, ami miatt a többet kellett költeni. Ilyen a marketing tevékenység, ahova piackutatással kezdtek el foglalkozni. Sajnos a piackutatás miatt egy nagy kiesés volt. Ezért ez negatív hatásként érte a céget. Pozitívhatások közé sorolható, hogy számos gyógyszer árai nőttek ezért a bevétel is nőtt. Ezeknek az átlag plusz bevétele 20% volt. A sikert azt is okozta, hogy az időszak végére erősödő forint kísért. mivel a háború hatására dollárban a bázisnegyedévtől 31%-kal elmaradt az ukrán forgalom. A háború hatására is sok olyan A gyógyszergyártókat terhelő új különadó 2,8 milliárd forinttal rontotta a negyedéves eredményt. Mind ezek ellenére az árbevételre pozitívan, közvetlen és közvetett költségekre negatívan ható árfolyamhatás eredményezett. Mégis a 2021 éves képezt az eredmény pozitívan zárult. 26%-os különbséggel. Az árbevételének a nagyrése a szív- és érrendszer gyógyszereiből jött, ami a 100%-a 40%át teszi ki. (EgisNet 2022/23 negyedéves jelentés).

4.1.1 Tevékenysége

Az EGIS egy nagy multi cég így ez az iparon belül is elvárja, hogy több helyen folytassa a tevékenységét, hogy a jövőben probléma mentesen működhessen tovább. Nem véletlenül a szlogen az” Egészség. Élet. Minőség.” A következő pontokban bemutatom a cég tevékenységeit.

1. Kutatás-fejlesztés

A kutatás-fejlesztést két csoportra és azon belül öt al csoportra osztják szét a feladatot. A hatóanyag- és késztermékgyártás és a késztermékfejlesztés. Évente több mint 15 milliárd forintot fordít K+F-re, kutatás-fejlesztésünk fókuszában. Az vállalat a magyarországi vállalatok közül a 26. legnagyobb foglalkoztató cég, sikereik mintegy 4550 kollégának az összehangolt munkájának eredménye. Jelenleg a 2020.2025 célok kitűzése a cél, ami magában foglalja a további fejlesztéseket, ahol folytatódik az Egisben a gyártástechnológiák műszaki infrastruktúrájának fejlesztése, a technológiai berendezések, a csatornahálózat, a szennyvízkezelés és az anyagtárolás korszerűsítése. A jelenlegi egyik legnagyobb fejlesztés az Egis-nél a gyár bővítése és annak a jelenlegi laborok korszerűsítése és fejlesztése. (forrás: (Egis h. p., 2023))

2. Hatóanyagfejlesztés

A hatóanyag- és késztermékgyártással témával foglalkozik részletesen. A hatóanyag fejlesztés az iparjogvédelemnek az elemzésével ezen a területen a cél, hogy az iparon belül melyek azok a jogok, amelyek a kutatás jelenlegi pontjait a tudomány aktuális állásának és az iparjogi korlátoknak a feltérképezésével foglalkoznak. Egyaránt rendelkeznek hagyományos, valamint az úgynevezett nagy potenciálú hatóanyagok fejlesztéséhez szükséges legmodernebb infrastruktúrával is. Ez utóbbiaknál a hatóanyagoktól teljesen szeparáltan dolgoznak, az átlátszó falú, zárt izolátorokba elhelyezett eszközöket és speciális kesztyűk segítségével kezelve használják. Ezek a laborok/izolátorok korszerűek és folyamatos fejlesztés alatt állnak.

3. Laborszintű hatóanyagfejlesztés

Laborszintű hatóanyagfejlesztésnek is az iparjogvédelemhez tartozik, de a célja, hogy a toxikológiai, kémiai és a technológiai szempontból fejleszthető generikus hatóanyagjelöltek az erre alkalmas célra a kiválasztása a megfelelő védelmet kapja. Majd ezeknek a szintetikus vezető eljárásoknak a kidolgozására jusson el az eljárás. A laborszintű hatóanyagfejlesztés egy nagyon fontos folyamat a gyógyszeripar számára, mivel lehetővé teszi az új és hatékony gyógyszerek kifejlesztését a betegségek kezelésére.

4. A hatóanyagoknak az analitikai vizsgálata

A hatóanyagfejlesztés során az analitikai módszereket is folyamatosan fejleszteni kell mindaddig, amíg a méretnövelésekkel és a gyártóeljárás véglegesítésével párhuzamosan ki nem alakul a hatóanyag minőségének teljes körű jellemzésére alkalmas analitikai módszercsomag, amelyet a minőségellenőrzés és a felszabadítás során is használnak.

5. Szabadalmi bejelentés készítés

Amennyiben a fejlesztés iparjogvédelmi szempontból is innovációt, új hatóanyagformát, illetve eljárást eredményez, versenyképességük növelés céljából fontos az erre vonatkozó szabadalmi oltalom megszerzése. Ennek érdeke, hogy a szabad verseny funkciót ne korlátozza semmi és a hatóságfelé időben legyenek bejelentve.

6. Hatóanyag méretnövelés

A kiválasztott hatóanyag gyártóeljárásának méretnövelésekor jelentkező, a fizikai/kémiai minőséget befolyásoló paraméterek, valamint portechnikai műveletek vizsgálata, az eljárás optimalizálása, a végtermékek tulajdonságainak specifikálása. A laboratóriumi mennyiségről kiindulva lépcsőzetesen minden anyagmennyiséget növelik az ipari termelési méretig.

7. Késztermékgyártás

A készítményfejlesztés célja a betegigényeket legjobban kielégítő gyógyszerformák kifejlesztése. Jelenleg három telephelyen rendelkezik a cég készítményfejlesztő infrastruktúrával. Körmendi gyáregységben folyékony és félszilárd készítmények (gélek, krémek, kenőcsök, oldatok, kúpok stb.) fejlesztésével foglalkoznak, amelyeket a fejlesztést követően a körmendi Galenikus üzemben gyártanak. A galenikus gyártás az úgynevezett galenikus fejlesztések során olyan betegségekre keresnek gyógymódot, amelyekre még nincs minden szempontból kielégítő gyógyszeres terápia. 2019-ben az EGIS egy uniós pályázat keretein belül egy 4000 m² alapterületű gyárat épített fel, ami minden kritériumnak megfelel. Bökényföldi úti telephelyünkön 2010 óta fejlesztünk különféle szilárd gyógyszerformákat. Az itt fejlesztett ipari méretű gyógyszerek a Bökényföldi úti, vagy a körmendi tablettáüzembe kerülnek át. Keresztúri úti telephelyen alakították ki a nagy potenciálú készítmények fejlesztésére alkalmas laborokat, amelyben – hasonlóan a hatóanyagfejlesztő egységekhez.

8. Laborszintű készítményfejlesztés

Kis méretekben végzett kísérletekkel az adott hatóanyag(ok)hoz és a terápiás igényekhez leginkább illeszkedő gyógyszerforma és azok készítmény összetétel kialakítása. A gyógyszerforma, az összetétel és a gyártástechnológia együttesen határozzák meg, hogy milyen gyorsan és mekkora mennyiségben jut be a hatóanyag a szervezetbe. Szintén fontos szempont a készítmény stabilitása, eltarthatósága, ebben az előbbieken túl a gyógyszerrel közvetlenül érintkező elsődleges csomagolóanyagnak is meghatározó szerepe van. Mindezek mellett már a laborszintű fejlesztés során is elengedhetetlen a későbbi ipari gyárthatóság szempontjainak szem előtt tartása.

9. Készítményanalitikai vizsgálatok

Ennek a célja az elképzelt összetevők kompatibilitásának, a formulált gyógyszerek fizikai jellemzőinek, tisztaságának, hatóanyag-leadásának stabilitásának elemzése és ezek révén a legalkalmasabb összetétel(ek) kialakításának támogatása.

Ezek a vizsgálatok fontosak a gyógyszeriparban, az élelmiszeriparban és más iparágakban, amelyek olyan termékeket állítanak elő, amelyeket az emberek fogyasztanak vagy használnak.

10.Szabadalmi bejelentés készítés

Amennyiben a fejlesztés iparjogvédelmi szempontból is értékes innovációt, például új készítményformát, akkor különösen előnyös összetételt, gyártástechnológiát eredményez, versenyképességünk növelése érdekében fontos az erre vonatkozó szabadalmi oltalom megszerzése.

11.Készítmény méretnövelése

Célja a laboratóriumi kísérletek során kialakított gyógyszer gyártástechnológiájának a későbbi kereskedelmi gyártási méretre való növelése. A többlépcsős folyamat során meghatározzuk a minőséget befolyásoló paramétereket, optimalizálják az összetételt és a gyártástechnológiát. Ezeknek a kritériumoknak megfelelően kialakítsák a gyógyszer specifikációját.

12.Hatóanyag- és késztermékgyártás

A hatóanyag és a késztermékek gyártását külön alcsoportokba soroljuk. Mindkét tevékenységet a Keresztúri úton végzik, de a késztermékek gyártását Budapest bökönyföldi és a körmendi telephelyen zajlik. A hatóanyag- és késztermékgyártás általában az ipari folyamatokat jelenti, amelyek során különböző anyagokat alakítanak át vagy kombinálnak, hogy gyógyszerek, vegyi anyagok, élelmiszerek, elektronikai termékek vagy más fogyasztási cikkek készüljenek.

Hatóanyaggyártás:

A hatóanyaggyártás a farmakológiai iparban fontos szerepet játszik. Ebben a folyamatban az alapanyagokat és vegyi anyagokat olyan eljárásokkal alakítják át, amelyek hatékonyan előállítják a kívánt hatóanyagot. Ezek a hatóanyagok lehetnek gyógyszerek aktív összetevői vagy más olyan vegyületek, amelyek terápiás hatást fejtenek ki. A hatóanyaggyártásnak szigorú szabályozás alá esik, mivel a gyártott anyagoknak biztonságosnak és hatásosnak kell lenniük.

Késztermékgyártás:

A késztermékgyártás az anyagok és hatóanyagok felhasználásával történik a késztermékek előállítása érdekében. Ez a folyamat általában magában foglalja a nyersanyagok beszerzését, azok feldolgozását és az elkészült termékek csomagolását. A késztermékgyártás számos iparágban előfordul, például a gyógyszeriparban, az élelmiszeriparban, az elektronikai iparban stb. A gyártási folyamatok során fontosak a minőségellenőrzés, az adott iparágra vonatkozó szabályozások betartása és a hatékonyság maximalizálása.

Mind a két folyamat egy komplex feladatot képez magából, amely részletes tervezést igényel. A vállalatok gyakran saját kutatási és fejlesztési részlegekkel rendelkeznek, így az Egis sem kivétel. Fontos, hogy sajáttal rendelkezzen, mert ez által a termékek, hatóanyagokat és valamint a gazdaságosabb gyártási módszereket dolgoznak ki.

13.Csomagolás

A csomagolás, mint sok más a gyártás során is fontos, mert minden gyógyszert meg kell védeni a külső környezeti hatásoktól. Az Európai Unió területén minden egyes doboz vényköteles gyógyszer dézsmabiztos csomagolásban. Ez egy olyan fajta csomagolás, ami két oldalon le van ragasztva és figyelmezteti a fogyasztót a tárolás vagy behatolás, vagy sérülés esetén. egy egyedi azonosítót tartalmazó kóddal ellátva kerül forgalomba. Az úgynevezett szerializáció (osztályozás) ez évente több milliárd doboz vényköteles gyógyszer hitelesítését és azonosítását biztosítja az Európai Unió területén.

A további csomagolással is rendelkezik a nem vény köteles gyógyszerek, vitaminok, étkezés kiegészítők, amik a mai hétköznapi életben elterjedt a „gyerek záras” termékek. A csomagolás nem mindig volt megszabva, hogy milyennek kell lennie, mert a XIX. század elején a csomagolást, mint promóter eszközként használták. A tápszereken belül lehetett több terméket is észrevenni. Amiket kiírtak a doboz vagy termék felnyitását követően egyből a kupak vagy a doboz tetején lehetet találni.

14.Gyógyszerengedélyezés

Ezen a területen sok szakmai és nem csak gyógyszer engedélyeztetési tudásra van szükség. A gyógyszerek forgalmazása előtt egy hivatalos eljárásnak a lefolytatására van szükség, amiben a termékek dokumentációja hatóság szakmai értékelésére kerül. Aminek minden egyes

A gyógyszeriparban a gyógyszerengedélyezés azt a folyamatot jelenti, amikor a kormányhivatalok hatósági engedélyt kapnak egy új gyógyszer piaci értékesítéséhez. Ezt Magyarországon az OGYEI végzi, aminek a mozaik betűknek a rövidítése az Országos Gyógyszerészeti és Táplálkozástudományi Intézet a gyógyszeripari termékek engedélyezési és közigazgatási hatósága. Az OGYÉI emellett gyógyszerértékelést, engedélyek kiadását, orvosi vizsgálat felügyeletét is végzi. Magyarországon az összes olyan gyógyszert, ami forgalomba kerül azt az OGYEI haddja jóvá.

A forgalomba hozatal előtt engedélyezésre van szükség, amit a törzskönyvezéssel lehet elérni. Ezen a területen több tényezőre is figyelni kell a jogi környezetet. Ahol az európai uniós,

alaptörvény, törvények, kormányrendelet miniszteri rendelet és a „Soft law”. Az európai törvények lényege, hogy két rendelet létezik belőle a közösségi rendelet, ami a tagállam és az uniós érdekek egybe esését figyelni. A közösségi irány nyelvek azt figyelni, hogy olyan szöveg jelenjen meg ami az irány nyelveknek megfelel, mert, ha ezek a nyelvek eltérnek az úgy értelmetlen lesz. Az alkotmány is ide tartozik, de mint törzskönyvező ez érintetlen téma és nem kell vele komolyan foglalkozni, mert a gyógyszer forgalom be hozatalához ez nem szükséges. A törvények meg mondják, hogy mi az a három fontos pont, amit figyelembe kell venni: ahol a szabályt létre hozták, a törvény éve, sorszáma és annak a neve.

A döntéseknek van határideje, ami kettőszáz tíznap. A kormányrendelet a kihirdetett naptól kezdve léphatályba, ez összefügg a forgalomba hozatallal. A minisztériumi az a rendelet, amit a miniszter által kiállított rendelet, ahol az irány nyelvek pontos meghatározása kell.

15.Licencevékenység

A gyógyszeriparban engedélyezési tevékenység alatt azt a folyamatot értjük, amelyben a cégek gyógyszerekkel vagy orvostechikai eszközökkel kapcsolatos szellemi tulajdon felhasználására vagy fejlesztésére szereznek vagy adnak engedélyt. Ez magában foglalhatja a szabadalmakat, védjegyeket és más védett technológiát is.

Ha egy gyógyszergyár licencbe ad egy gyógyszert vagy eszközt, akkor vagy saját maga szerezheti meg a fejlesztési és forgalmazási jogokat, vagy licencdíjat adhat egy másik cégnek, díjazás vagy a nyereség egy része ellenében. A licencelés fontos tevékenység az iparágban, mivel lehetővé teszi a vállalatok számára, hogy új technológiákhoz és termékekhez férhessenek hozzá, kibővítsék piaci hatáskörüket, valamint jogdíjak és licencdíjak révén további bevételek keletkezzenek. Ezenkívül elősegíti a vállalatok közötti együttműködést, ami új innovációkhoz és a betegek jobb egészségügyi eredményeihez vezethet.

16.Értékesítés és marketing

Az Egis termékei több mint 62 ország van jelen a termékeik. 17 országban működik leányvállalatuk és irodájuk. A bevételnek a 75%-a exportból származik. A cél területek leginkább Oroszország, FÁK országok (Azerbajdzsán, Fehéroroszország, Kazahsztán, Kirgizisztán, Moldova, Oroszország, Örményország, Tádzsikisztán, Türkmenisztán, Ukrajna és Üzbegisztán) illetve Közép-Kelet-Európa is. Az alapítás óta eltelt 100 év ezért egyik legismertebb és elterjedt név az iparban és a magyarországi szállítók között az eladott dobozsám alapján dobogós helyen állnak.

Mégis a legfontosabb és a legjobb bevételt hozó termékük a szív- és érrendszer, a központi idegrendszer, emellett korszerű terápiás lehetőségeket kínálnak onkológiai, valamint nőgyógyászati készítményekkel.

17. Biohasonló készítmények

Olyan készítmények gyártásával foglalkozik, ami a krónikus betegeknek a gyógyításában segít első sorban. Az Európai Unióban 2006 óta vannak ezek a gyógyszerek. Mégis ezen a területen a legfejlettebbnek az USA-t tekintjük, mert a gyógyszerek elfogadási folyamat gyorsabban történik. Magyarországon ehhez a területhez is elengedhetetlen ezért ugyan úgy szakmai igény szükséges hozzá, ami az Egisen belül meg is valósul.

18. Vigilancia az Egisben

A vigilancia egy latin eredő szó, de annál inkább fontosabb a gyógyszeriparban. Ez a terület határozza meg a termékeivel kapcsolatos biztonságot. Fontos területnek számít, mert a célja, hogy a betegek és az orvosok számára a termékek biztonságosan tudják alkalmazni. Mind jogszabályoknak és az irányelveknek megfeleljen. Minden olyan, ami mellékhatással összefügg azt jelezni lehessen. Ez már a XIX. század végén is megjelent. Ezt követően csak nagyobb figyelmet szenteltek a kapcsolatos mellékhatásairól, amelyek a gyógyszerfejlesztés hatósága kontrollálja. Az EGIS-en belül minden kollégának a z EGIS-es termékekkel kapcsolatos mellékhatásokat jelenteni kell. Ilyenkor egy a vizsgálati alany szervezetében fellépő minden olyan kedvezőtlen változás, mely termék alkalmazása során jelentkezett, ahol a termék és az esemény közti ok-okozati összefüggés nem zárható ki teljes bizonyossággal.

2. EGIS termékek

Az EGIS gyártó tablettákat, injekciókat és más olyan készítményeket gyárt, ami fontos a betegek vagy pácienseknek az egészségéhez. Az eladásoknak a legnagyobb részét a vényköteles gyógyszerek adják. Ezek a szív- és érrendszeri, központi idegrendszeri megbetegedésekkel élő páciensek azért, hogy az életük jobb és kármentes legyen. Ezek között még Magyarországon az elsők helyen áll, de szolgáltatások felé is nyitnak, ami a terápiás terület.

A termékek között található a vényköteles (csak az orvos receptre írhatja fel), és a nem vényköteles termékek. A nem vényköteles termékek közé sorolható az aranyér ellen, bőrfertőtlenítés, hasmenés ellen, herpesz ellen, légúti betegségek (hurutos köhögés, asztma). Az egyik legismertebb nem vényköteles gyógyszer az Egisnél a Betadine, de a történelmüket nem gyógyszerrel vagy kenőcsökkel kezdték, de mégis a későbbiekben kinőttek a babatápszer

gyártást és a gyógyszeripar komolyabb irányát vették fel. Az Egis fő tevékenységéhez tartozik, hogy a gyártása során inkább szilárd készítményeket azon belül tablettákat gyártása a jellemzőbb.

3. Szervezet felépítése

A vállalatnak a szervezeti felépítése rengeteg ágra oszlik szét. Ezeknek az ágazata van: vezérigazgatóság, vezérigazgatói hivatal, kutatási igazgatóság, kutatás és fejlesztés igazgatóság (Directorate of Research and Development). A szervezeti struktúra tetején az Igazgatóság áll, amely felelős a vállalat átfogó stratégiájának és irányának meghatározásáért. A vezérigazgató felügyeli a vállalat napi működését, és egy vezetői csapat segíti, beleértve a pénzügyi igazgatót, az operatív vezérigazgató-helyettest és a műszaki vezérigazgató-helyettest. Minden részleget egy alelnök vezet, aki a részleg üzleti tevékenységének irányításáért felel, és minden részleg további részlegekre tagolódik, amelyek meghatározott szakterületekre összpontosítanak.

4. Vállalat honlapja

Eddigi tapasztalataim alapján az EGIS is rendelkezik belső és külsős honlappal. A különbség az, hogy a külsős honlapon kevesebb olyan információt osztanak meg ilyen például: Számomra a belsős honlap jobban szimpatizált, mint a külsős. A belső honlap felépítése inkább a hírekre és az EGIS sikerére ön pontosít. Míg a vásárlóknak, betegeknek, orvosoknak nekik a gyógyszerek megismertetése, a cég megismertetés. Ezzel elérve azt, hogy szimpatikusabb ez egy bizalmat épít fel a célcsoportjai között.

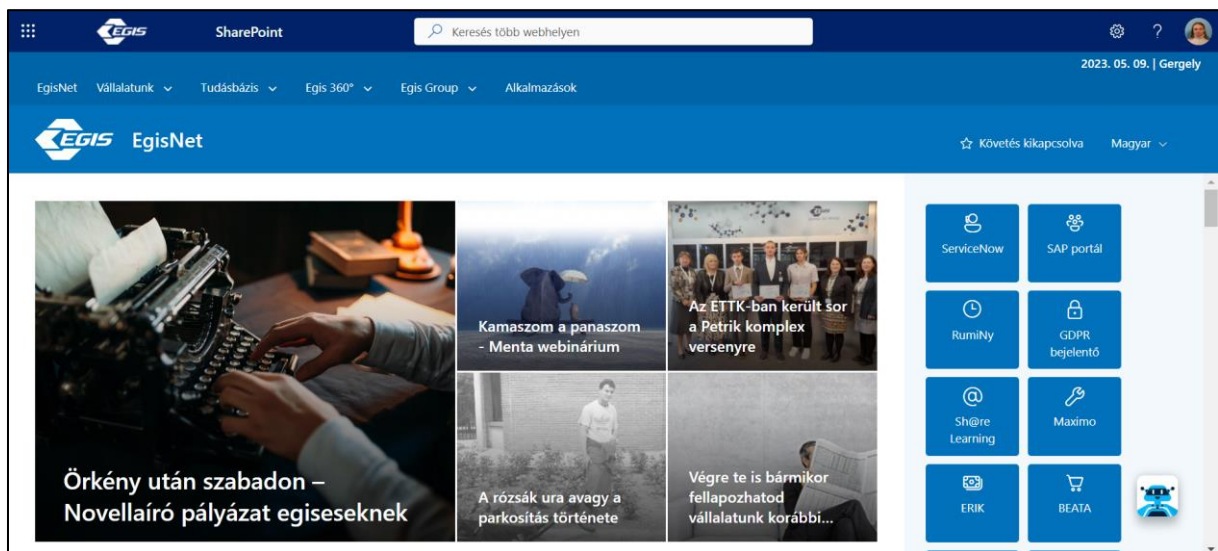
5.1.1 Belső Egis honlap a munkavállalók részére

A honlapokon található információk szöveges, képi, hangos vagy videós formában jelenhetnek meg. A honlapokat általában internetes címmel (URL) lehet elérni, és azok eléréséhez internetkapcsolat szükséges. Ezt a honlapot csak az ott dolgozó személyek látják.

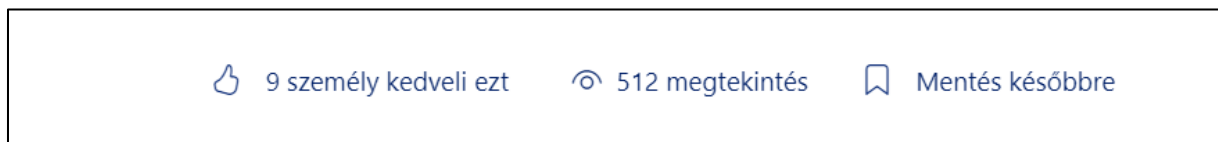
Hivatalos neve a EgisNet. Ezen az oldalon ugyan úgy elérhető, mint az szabadfelhasználók vagy a magazin verzióban is, de a belső híreket első kézből kapják meg ilyen: időszakos kiállítások, új gyógyszer bevezetése a piacra, sportesemények és sikerek közlése.

A honlapon találunk egy érdekességet, ami egy AI módszerrel működő bot, akinek Egon a neve. A megkérdezését követően feltehetően egy pontatlan választ fogunk kapni, de, ha megkérdezzük, hogy ki az Egis igazgatója akkor egy pontos és tiszta választ fogunk kapni. Egon a HR-nek segít majd a jövőben, amivel a munkatársakat segítik majd a gyorsabb munka érdekesben. A felső fülökön látni lehet, hogy különböző elérések vannak Vállalatunk, Egis

360 , Egis Group és Alkalmazások. Ezeket ritkán használnak, de ha szükség van rájuk akkor hasznosak lehetnek. A jobb oldalon található „csempék” pedig az ügyfélszolgálatot és az egyéb olyan hibákat tudjuk bejelenteni, ami gátolja vagy zavarja, vagy gátolja a munka végzésünket. Ezeket a csempéken nem csak hibákat tudunk feladni, ezeket hiba jegyek hívjuk, hanem igények bejelentését is tudjuk beadni pld: telefon igénylés, parkoló hely igénylés. A belső rendszereket is feltüntetik, hogy gyorsan és hatékonyan meglehessen találni jövőben. A centrumban található Egis hírek vannak. A beszámolók hetente frissülnek és folyamatosan karban vannak tartva. A hír megnyitását követően az oldal legalján tudunk reagálást hagyni. A megtekintési számot látjuk és hogy hányan mentették le az adott információt. (Ezt a 2. ábrán szemléltettem [12.oldal].) A vállalaton belül lehetőség nyílik a sportolásra, így ezek a hírek is megtalálhatóak a honlapon. A hírek főleg a kosarasokra utal, de megtalálható köztük a tenisz és a kajakozás is. Az Egis próbálja a motiválni a dolgozóit a mozgásra, ezért az összes ott és a bérelt dolgozó is igénybe veheti ezeket a szolgáltatásokat. (Honlap)



2. ábra EGIS belső honlapja

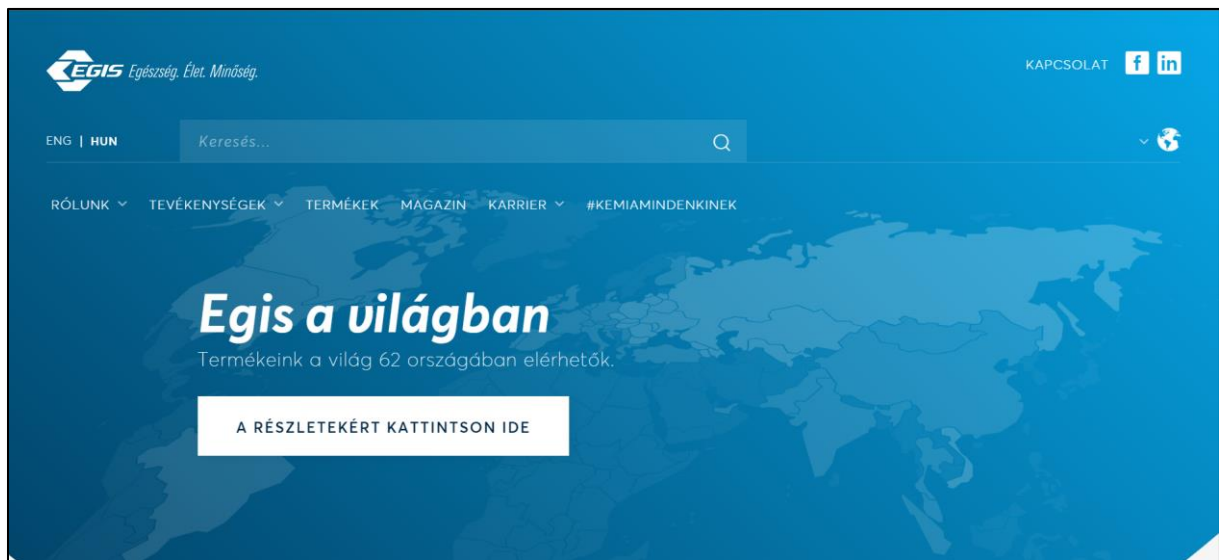


3. ábra Hírek reagálása

6.1.1 Honlap a külső érdeklődők részére

A külsős honlap egy olyan weboldal, amely nem az adott vállalkozás, szervezet vagy személy tulajdonában áll, hanem egy másik személy, cég vagy szervezet birtokolja és

működteti. Az én esetemben az Egis is működtet egy külsős honlapot. A honlaphoz külső webcímek (URL-ek) vezetnek, és azok tartalma teljesen független az adott vállalkozás, szervezet vagy személy által készített tartalmaktól. Természetesen az Egis-nek vannak olyan hírek, információk, amik egyaránt megtalálható a belső és a külsős honlapon. kinézet és tartalom szempontjából a kettő nem egyezik meg. A külsős honlap fontos lehet az online jelenlét szempontjából, ennek a segítségével az adott vállalkozás vagy szervezet elérheti azokat a célközönségeket, amelyek más módon nem érhetők el. A szemléltetésem szerint az, Facebook és Linkdin oldalak nincsenek feltüntetve ezért hiányt érezhető marketing szemlélet szempontjából. A honlapon ugyan úgy, mint a külsős honlapon a lejjebb görgetéssel megtalálhatjuk a híreket, de nem az összes hírt fogjuk meg találni. Például, ha egy rendszer karbantartásáról van szó az akkor azt nem fogják kiírni a honlapra. (3. ábrán látható a küldő honlap)



4. ábra Külsős honlap (Egis H. , 2023)

5. A szervezet piaci pozíciója

Az Egis egy versenyképes vállalat sok olyan kis és nagy vállalkozó van a piacon, akik mellett vagy eltörlül vagy nagynak fog tűnni. Ez a bevétellel, a termékek sokaságával függhet össze. Mivel a termékpalettája folyamatosan fejlesztés alatt van és folyamatosan a bővítés és a fejlesztésen van a hangsúly ezért ez azt sugallja, hogy van igény a termékeikre. A következő fejezetben a SWOT analízis segítségével mutatom be a vállalatnak a szintjét iparágon belül.

2.1 SWOT analízis

A SWOT analízis egy olyan stratégiai tervezési eszköz, amely lehetővé teszi egy vállalkozás, szervezet vagy projekt erősségeinek, gyengeségeinek, lehetőségeinek és fenyegetéseinek elemzését. A SWOT rövidítés az angol Strengths, Weaknesses, Opportunities és Threats szavakból származik. Ezt az elemzést munkavállalóként és a megadott források alapján készítettem el.

7.1.1 Erősségek

Az Egis egy jó hírnévvel rendelkező vállalat hiszen több, mint 100 éve létező cég a gyógyszeriparon belül. A termékpalettája széles és ez megmutatja, hogy folyamatos fejlesztés alatt és innovációk bevezetésén dolgoznak. Mivel a kutatás és fejlesztési terület is magas elismerést kap. A marketing tevékenységük és az értékesítési tevékenységük magas és hatékony helyen foglalják el a helyüket. A cég erősen jelen van a magyar piacon, ahol az egyik vezető gyógyszergyártó cég, és más nemzetközi piacokra is kiterjeszti a hatókörét.

Emellett a beszerzési láncuk és a gyártási folyamatoknak köszönhetően biztosítják a termelékenységet és az alacsony költségeket. Az emberi tényezők közé lehet még sorolni, hogy az egy nagyvállalatnak jobban hisznek, mert, ha az emberi tényezőket nézzük akkor az emberek jobban tekintik hitelesnek és hisznek benne, mert egy biztos pontot ad az életben egy biztos megélhetést. Az Egis 2020-ban megkapta az év munkáltatói elismerést és ez látszik is a belső hangulaton is, hogy pozitív és nyugodt mindenkinek elhivatott és felelősség teljesen végzi a munkát. Az erősségek közé lehet sorolni, hogy a parkolás teljes mértékben ingyenes az Egis dolgozók számára.

8.1.1 Gyengeségek

Az egészségügyi szektoron belül nagyon kíván téve a szabályozásoknak és azok változásainak, ezért nagy hatással vannak az Egis működésére. A piaci verseny miatt az általános készítmények terén is hátrány. Például: egy hatóanyag védve van ezért az Egis nem forgalmazhat ugyan olyan gyógyszert egy másik országban, mert abban az adott országban egy másik vállalat által védve van. Emberi tényezőkkel kapcsolatosan a parkolást csak a helyi dolgozók vehetik igénybe. Ez azért hátrányos, mert a parkolási lehetőség adott és a parkolóház üresen áll.

9.1.1 Lehetőségek

A lehetőségnek azt lehetne ezek közé sorolni, hogy az igények és a növekvő betegek száma, amelyeket az Egis ki tud szolgálni akár új gyógyszerkészítménnyel vagy egy szolgáltatással. Az igény egyre jobban növekszik a magas színvonalú és hatékony készítmények iránt. Az Egis innovatív kutatási és fejlesztési tevékenysége segítségével biztosítani tud. Előny és potenciális országok felé terjeszkedni, ahol megfizethető gyógyszerek iránt érdeklődnek. A digitalizálás során több céggel nyitni együtt működést ezzel hatékonyabb gyógyszert lehet kifejleszteni.

10.1.1 Fenyegetések

Sajnos minden cégek érint fenyegetés és ez alól nem kivétel az Egis sem, mert az egészségügyi szektorban a szabályozás és az ingadozó politikai helyzeti változások, amelyek a kihathatnak az Egis működésére. Az erős verseny és a piacon lévő készítményeknek az árváltozása hatással van a bevételre. Az olyan globális események, mint a járványok (Covid) vagy a gazdasági visszaesés, amelyek hatással vannak az Egis működésére.

Összességében a gyógyszergyártás kritikus iparág az EGIS számára, és a vállalat jó helyzetben van ahhoz, hogy ezen a területen továbbra is innovációra és növekedésre törekedjen. A minőségre, innovációra és hatékonyságra összpontosítva az EGIS jól felszerelt ahhoz, hogy megfeleljen az egészségügy változó igényeinek, és a lehető legjobb kezeléseket és ellátást nyújtsa a betegeknek.

3.1 Gyógyszergyártás mint iparág

A gyógyszeripar az a gazdasági ágazat, amely gyógyszerek és egyéb egészségügyi termékek kutatásával, fejlesztésével, gyártásával és értékesítésével foglalkozik.

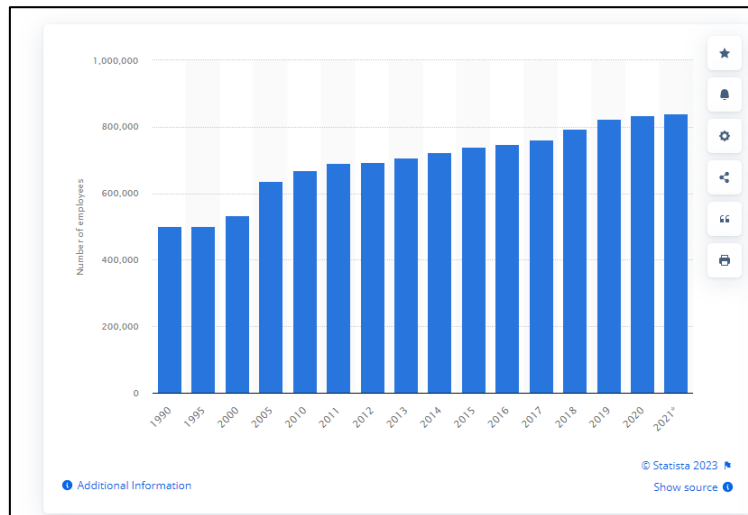
A gyógyszeripar az egészségügyi szektor egyik legnagyobb és legjövedelmezőbb ágazata, amely évente több milliárdos forgalmat generál világszerte. A gyógyszergyártásnak sok olyan fontos lépése van, amelyek között az első a kutatás és fejlesztés. Ennek során új gyógyszereket vagy a meglévőket fejlesztik. Majd ezeket a készítményeket tesztelik. Ezután, ha minden folyamatot rendben találtak akkor következik be a gyártás, amely során a gyógyszerhatóanyagokat különböző eljárásokkal előállítják. A gyógyszerkészítmények szabadalmazását követően és a hatóság elfogadását követően helyezhető el a forgalomba. Minden lépéshez engedély köteles a hatóság felé. Csak a hatóság jóváhagyásával el kerülhetetlen gyógyszer a forgalomban, amit, majd a vásárlók megtudnak venni a gyógyszertárakban.

A gazdasági és makró környezet, ami körbe vesz bennünket és ami befolyásolja az ipart is. Az egyik ilyen a gazdasági erőviszonyok folyamatosan változik. Például Európában és az USA-ban a feltörekvés stagnál. Ezért is a befektetők inkább Ázsia felé ilyen lehet: Kína, India, Pakisztán. Ezek a területek mutatkoznak a legvonzóbbnak a feltörekvő és fejlődő piacok közül. A populációs társadalom miatt az elöregedő társadalom miatt a munkaerő piac folyamatosan szűkül. Ezért mint iparág ezzel is számolnia kell, hogy milyen lehetőségekkel folytassa a tevékenységét. Mivel nem csak ezekkel a problémákkal ütközik az iparág, hanem még a környezetvédelmi nyomás katalizálja az innovációs tevékenységet is növelnie kell. A keresletet is növelnie kell a „zöld termékek” iránt. Ugyanakkor, a gazdasági bizonytalanságok miatt nagy kihívás minden iparágban, ezért ezeknek költséghatékony és hosszútávon fenttartható, elfogadható termék fejlesztést folytatni árban. Mivel a fejlődés nem csak az eddigi fejlődés határozza meg, hanem a fogyasztói társadalomra egyre nagyobb befolyással bír, megváltoztatva ezzel a fogyasztók viselkedését, elvárásait a különböző termékekkel, szolgáltatásokkal szemben.

Mivel a fogyasztók egyre jobban „körül tekintőbbek”, mert az elidősödő társadalommal azzal is jár, hogy a folyamatos gyógyszer kezelések mellett (pld.: szív és-érrendszer) a pénztárca barát kezeléseket preferálják inkább, melyet a növelő költségek, a politikai és gazdasági bizonytalanság vált ki leginkább. A fogyasztók az elmúlt években sokkal tudatosabbak lettek ezért sokszor olyan céget preferálnak, amelyek a saját értékeikkel azonosulni tudnak és elutasítják a márkát, amelyek nem tudnak azonosulni és az értékeikkel nem egyenlő. A jogszabályoktól függetlenül is nagy kihívás az iparág számára, hogy a betegigényei az első helyen áll és ezt kell mindig egy alapnak venni.

A gyógyszeripar folyamatosan újabbnál újabb foglalkozást hoz létre. 1990-óta csak nőtt a gyógyszeriparon belüli foglalkoztatottság. Mivel ebben az iparágban a felsőfokú végzettség a követelmény ezért a belépés nem a könnyített útvonalon kerülhet be a munkavállaló. A világon több millió gyógyszert gyártanak, ezért nem véletlenül, hogy egy 2021-es adatok szerint a gyógyszerek eladása 3 trillió forint bevételű volt. A világ gyógyszerpiacának Észak-Amerikában 49,1 %-ot képviselt, míg Európa 23,4%-ot A gyógyszerek forgalmának a 64%-a USA-ból, de 16,8% pedig Európából származik. Feltörekvő piacon – Brazília, Kína, India, mert gyors fejlődést produkál a tervezettekhez képest. EZ főleg Kínára jellemző, mert 2007 óta körül belül ugyan annyi gyógyszert vezettek be, mint Európában. Ezért figyelembe kell venni, hogy ma már nem csak az USA a domináns a versenyben, de ma már Kína is.

Ezek az országok gyorsan növekednek és a jövedelmük is megengedi, hogy fejlődjenek, ezért az alacsonyabb jövedelemmel rendelkező országok nem tudnak előrébb haladni. Ilyen például az Afrikai országrészek. Egy projekten kereteken belül sikerült a fejlődés, de sajnos az utóbbi években a vissza esését lehet tapasztalni.



5. ábra 1990-2021 közötti foglalkoztatottság diagram (Statista.com, 2022)

Jelenleg a világon a top 10 gyógyszeriparban, amelyek képviselik azok a cégek, amelyek a legtöbb bevételt hozták a tavalyi évben. Ezek az eredmények annak köszönhető, hogy az új termékebevezetésükkel, és az idősödő populáció szélesedésének köszönhetően, a globális gyógyszeripar jelentősen nőtt. (Proclinical, 2022)



6. ábra Top 10 gyógyszergyár a világon (Hannah, 2022)

6. Marketingeszközök jellemzése

Marketingeszközök széles választéka áll rendelkezésre a cégek számára, hogy segítsenek nekik eljuttatni termékeik és szolgáltatásaik üzenetét a célközönségük számára. Ezeknek a pontjait mutatom be a következő pontokban.

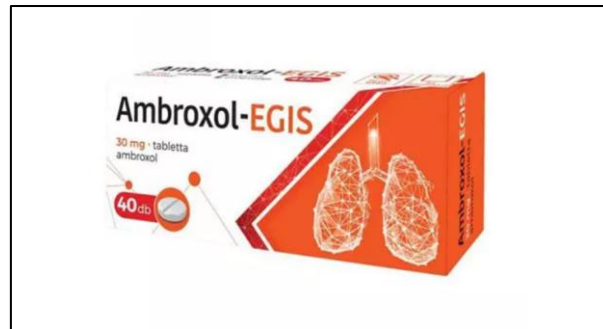
A 4P közül a termékkel kezdem, ami a marketingmix egyik legfontosabb eleme, mert a gyógyszeriparban a gyógyszert tekintjük terméknek. Az Egis sok készítményt ad el naponta, ami a betegek számára kielégítő. A vásárló, ha megveszi az Egis terméket akkor a meggyógyulás érdekében veszi meg. A legfontosabb, hogy a gyógyszerkészítményeknek köszönhetően tudjon teljes életet élni. Feltételezhetően sok esetben az orvosok írják fel a gyógyszereket, ezért, ha a beteg nincs tisztában, hogy mit tartalmaz az adott gyógyszer akkor azt el tudja olvasni előzőleg a betegtájékoztatót az interneten. 2003 óta minden betegtájékoztatónak nyilvánosnak kell lennie. Az Egis vényköteles és nem vényköteles termékeket forgalmaz.

Ezért a két készítmény között csomagolásban is eltér. A vényköteles gyógyszereknek a csomagolása letisztult és egyszerű. A 4. ábrán látható, hogy terméken meg van különböztetve és a logó is megjelenik, ami tesszhet a vásárlónak, hogy a lényeg van rajta és semmi.



7. ábra Egis vényköteles termék példa (Melipramin, 2022)

A vényköteles gyógyszerekkel ellentétben a nem vényköteles gyógyszereken már megjelennek a szimbólumok, amik láthatóak, hogy a testrésznek melyik részét gyógyítják. Ezek a készítmények már drágábbak, mert a marketing árak (promóció, reklám, PR) tartalmazzák. A logó ugyan úgy megjelenik, mint a „sima” csomagolásokon. A név is, de már grafikai rajzokat is láthatunk rajtuk. Ellentétben a vényköteleseket tilos terjeszteni érdeklődők számára. Kivételt képeznek az orvosok és a gyógyszerészek.



8. ábra Egis nem vényköteles gyógyszer (Ambroxol-Egis)

Az Egis árazási stratégiája az ár érzékeny vásárlók számára is vonzó árakat kínál, anélkül, hogy veszélyeztetné a termékek minőségét. Az árakat úgy tudják összehasonlítani, hogy a gyógyszertáraknak a folyamatos kutatása, hogy ki milyen áron vásárolja a termékeket.

Mivel globális szinten gondolkodik a jövőben az Egis ezért a hely is fontos szerepet játszik. Mivel az elsődleges helyszín, ahol a vásárlók találkoznak a termékkel az a gyógyszertárak. Ezen a helyen történik az eladás a gyógyszertáraknak adják el a készítményeket. Előzetesen az orvossal egyeztethetnek, hogy a gyógyszer jó lesz-e, de, ha nem vényköteles a gyógyszer akkor a gyógyszerészt is meg kell kérdezni. Egyes gyógyszertárak esetén a nem vényköteles termékeket megrendelhetik az interneten keresztül is, majd azokat átvehetik az üzletben, amit megjelöltek. Az Egis termékei világszerte számos országban elérhetőek. A globális vállalat, a termékek szállítása és elérhetősége a helyi szabályozások és piacok függvénye, mert a szabályozások miatt olyan gyógyszerkészítményeket gyárt, amikhez nem tartoznak termék minták, de a katalógus jellemzi, ahol a termékeket meg lehet megismerni. Ez a katalógus elérhető az Egis külsős honlapján. A hely, ahol a készítmények árusítása történik nem csak egy vállalatnak az árusítása történik, ezért előfordulhat, hogy az orvos vagy a gyógyszerész a drágább vagy az olcsóbb terméket ajánlja a vásárlónak, ami nem feltétlenül saját márkás termék. Ezért az Egis is fontosnak tartja, hogy azokat a termékeket, amiket tudnak hirdetni azokat hirdetésre adnak.

Az Egis kommunikációs stratégiája főként a különböző médiumokon keresztül történik pld: tévé reklámok, YouTube reklámok, magazinok reklámok, mozgó reklámok (céges autókra felragasztva). Az Egis kiemeli a termékek hatékonyságát és biztonságosságát, illetve azok előnyeit a betegek számára. Az Egis továbbá különböző eseményeken és konferenciákon is részt vesz, amelyek elősegítik a termékek megismertetését az érintett piacokon. Ilyen pld.: BME egyetemi napok. BME állásbörze napok, kémia versenyeken folyamatos támogatás és a vállalat promotálása. A vállalat a dolgozóin keresztül is próbálja rá venni, hogy a social médiát

használják. A tapasztalatom az ebédlőben elhelyezett szórólapok, amik QR kóddal van ellátva. A social médiákon több olyan siker élményt osztanak meg, hogy miért érdemes az Egis-nél dolgozni vagy híreket, amik a honlapon is elérhetőek, de a hasonló hírek a LinkedInen is megtalálhatóak.



9. ábra Asztali hirdetőtábla (Kónya, 2023)

7. Munkám bemutatása

A munkám során a törzskönyvezési adatkezelési osztályon tevékenykedtem. A gyakorlatom alatt a törzskönyvezéshez kapcsolódó rendszerekkel és azok adminisztrálásával foglalkoztam. A törzskönyvező gyakornok alapvetően az a személy, aki az új gyógyszerkészítmények bevetésének az előkészületeivel foglalkozik, de a törzskönyvező mindig a gyógyszeriparban található meg. A törzskönyvező a gyártási folyamatoknak a lelke ezért nélkül az iparág nem is tud működni.

A törzskönyvezési munkafolyamatnak fontos eleme, hogy mindennek meg van a saját határ ideje, mert a határidők csúszásai miatt feltehetően hónapok és éveket kell várni a következő gyógyszer engedélyre. Ezek a félre nézések anyagi kárt is okozhatnak, ezért minden új gyógyszerkészítmény bevezetése előtt meg kell szervezni egy megbeszélést, hogy ezek a félre értékek elkerülhetőek legyenek. Mivel ehhez a munkakörhöz elengedhetetlen az erős kommunikáció és szervező képesség, valamint képesnek kell lenni a pontos és részletes munka elvégzéshez. A pozíció általában egy kihívásokkal teli, de valóban egy izgalmas karrierlehetőség a gyógyszeriparban. A jövőre való tekintettel hasznos lesz, ha a továbbiakban a gyógyszeriparban szeretnék maradni.

Minden nap elején a beosztásnak megfelelően fel kell venni a feladatot és azt elvégezni, ha esetleg nem jutottunk a feladat végére akkor a feladatnak van egy határ ideje és a vezetőnk engedélyével ezt meg lehet hosszabbítani. Több feladat közül is oszthatnak be feladatot ezek a törzskönyvi rendszerek archiválása, vezetői feladat, szkennelés, selejtezés, rendszerek karbantartása esetleges ellenőrzése. A belső email-ek kezelése.

A törzskönyvi rendszerek archiválása vagy azoknak a karbantartását minden képen fontos, mert ezeket a rendszereket a gyár és a hatóság is látja. Ezekben a rendszerekben vannak meghatározva, hogy:

- a gyógyszernek milyen csomagolása lesz,
- milyen súlyban lesz egy adott tableta,
- milyen csomagolásban fogja majd a vásárló megvásárolni,
- melyik országokban fogják forgalmazni.

Fontos megjegyezni, hogy minden gyógyszer egyedi azonosítója van, ami országonként változhat. A kód a törzskönyvezés szempontjából azért fontos, mert a hatóság így tudja be azonosítani, hogy be lett-e jelentve. Abban az esetben, ha ez a szám nem található az adott készítményen akkor gyógyszer hamisítás gyanúja lehetséges.

Mivel vannak olyan dokumentumok, amiket a jövőben nem fognak már felhasználni azokat selejtezni kell. A dokumentumoknak egyedi lejárat ideje van. Sokszor a gyógyszerkészítménytől is függ és azoknak a hatóanyagától. Általában ez a szám 5 és 8 év között van. Mivel az irattárban olyan dossziék is vannak, amihez nincs már meg a digitalizált változata így azokat a szkennelőgép segítségével tudjuk megoldani, hogy digitalizálva legyenek. A szkennelés során több oldalas dokumentumokat kell feldolgozni. Ezért a kis kapcsokat és minden egyéb olyat, ami akadályozza a gép működését. A beszkenelt dossziékat meg kell szerkeszteni és egy digitális törzskönyvi archívum oldalra kell feltölteni. Fontos, hogy ezt nagy oda figyelemmel kell megtenni, mert, ha egy törzskönyvező keresi ezt az adott dokumentumot akkor azt az oldalon megtalálja név szerint. Tehát minden adatot, amit találunk a dosszién és annak a belső tartalmát fel kell jegyezni.

A feladatkörömhöz hozzátartozott a levelek kezelése és iktatása. Egy közös levél mappát kell kezelni. A beérkező leveleket kell iktatni a megfelelő mappába. Minden levélhez tartozik egy feladat, amihez külön szám tartozik. Minden új levél esetén egy új számot kell generálni. Ezek azért fontosak, mert egy naponta beérkezhet 10 új feladat is egy személyhez, de csak a szám alapján fogja tudni, hogy melyik feladról van szó, mert előfordulhat, hogy csak 4 munkanap

után fog vele foglalkozni. A meglévő feladatok esetén nem kell új számot generálni, mert már van egy száma. Ezek mellett még a feladataim közé tartozott a vezetőnek a munkájának a támogatása, mert a törzskönyvező vezetőnek fontos szerepe van a törzskönyvezési folyamat irányításában és a szakmai munka támogatásában. A vezetőnek főleg archiválással kapcsolatos feladatok jellemzőek, amiket a törzskönyvezési rendszereken keresztül kellett csinálni. Ezekhez a folyamatokhoz is fontos a pontos oda figyelés, hiszen, ha nem azt a gyógyszerformát töröljük akkor az nagy gondot okozhat a jövőben, ha már nem hívható vissza.

A feladatok során megtanultam a hatékonyabb kommunikációt a kollégáim között. A belső rendszerek gyors megértését. Az emailezesek és a szervezőképesség hatékonyabban végzem el. A gyakorlatom során a folyamatos időbeosztás megtanulása és elsajátítását tette lehetővé. Az határidők pontos és szigorú betartását. Ezek mellett a csapaton belüli kommunikáció alatt megtanultam, hogy segítség kérés eset után a feladatok elvégzése sokkal könnyebben megy és gördülékenyebben. Több olyan szakmai tudást sajátítottam el, amit majd a jövőben feltudok használni.

8. Következtetések, javaslatok

11.1.1 Következtetés

A cég megismerésétől és a folyamatok elsajátítását követően azokat a következtéseket szűrtem le, hogy pozitívként ért, hogy sok energiát és időt fektetnek bele a jövő felépítésében. Nem csak a tevékenységi részlegben, de a humán erőforrásban is. Fontosnak tartják a munkaerőjüket. Biztonságot biztosítanak pld.: a diákok számára rugalmas munkát és hosszútávú munkalehetőséget biztosítanak.

Ezek mellett a kérdések felmerülésével kapcsolatban minden szakágnál szívesen meséltek és segítettek a beadandóm kiegészítésében. Az időszakos kiállításnál is kolléga segített, aki körbe vezetett a kiállításon nagy érdekességgel mesélt és válaszolt a kérdéseimre. Elmesélte, hogy sok olyan csapás érte már a céget a múltban, amit túl élt igaz, hogy ezt külső segítséggel, de mai napig ez segítette a vállalatot. Pozitívként ért, hogy a kerékpárral rendelkezőket nagy mértékben támogatja cég. Több helyen található bicikli tároló, ahol kamerás megfigyeléssel van ellátva. Erre a helyre már a diák, gyakornok munkatársak is igénybe vehetik. Mivel a 2025-ös célok között szerepel a CO² kibocsátásnak a csökkentése ezért a gyárak folyamatos fejlesztések alatt vannak, hogy csökkenteni tudják. Az Egisnek nagy hangsúlyt kell fektetnie a minőségi munkára. Az egészségügyi termékek esetében az egyes hatóanyagok minősége és az előállítás során betartott eljárások rendkívül fontosak. Az Egisnek folyamatosan ellenőriznie

kell az előállítási folyamatokat, és biztosítani kell, hogy az összes előírásnak megfeleljenek, ezért a precíz munka elvárt dolog. A versenytársak és a saját termékek figyelését kell figyelni, hogy egyes termékek ne egyezzenek pld.: név szerint. A szakmai fejlődést mindig prioritásban tartják, ezért is gyakran találkozni a vállalaton belül gyakornokokkal, akik a jövőben egy biztos munkaerő lesz a jövőben. Az Egis számára a szakmai fejlődést is előtérbe helyezi, mert fontos, hogy a dolgozók is fejlődjenek és tanuljanak. Minden szakmai konferenciát megtartanak, hogy a dolgozó napra kész tudással rendelkezzen a munkájával kapcsolatban. A partnerekkel, vásárlókkal erős kapcsolatot épített ki, ami, segít abban, hogy a vállalat növelje az üzleti lehetőségeit, és megfelelő támogatást kapjon a partnereitől.

Ez idő alatt motiváltabb és elkötelezett lettem, gyakorlati tapasztalatok szerezhettem. Erősebb lett a hátterem a számítógépes rendszerekben, valamint a jogi folyamatok és előírások iránt is. A problémamegoldó és kommunikációs készségek, és képes lettem hatékonyan működni csapatban. Nagy precizitással dolgoztam a részletekre, hogy hozzájáruljak az adatok pontos és megbízható kezeléséhez.

12.1.1 Javaslat

A cégnél töltött időszak alatt azt a tudást kaptam meg ahol, rengeteg új és érdekes embert és tudást ismertem meg. Az eddig tanultak során a tudásomat tudtam kamatoztatni a cégbe.

Javaslatom az, hogy a jobb kényelem érdekében az irodákban, ha ez lehetőség van rá egy-egy helyen babzsákot elhelyezni, hogy a sok ülés után le lehessen ülni egy kényelmesebb helyre vagy a székek cserélése egy kényelmesebbre. Persze használatba lehet venni a földszinten található közös helyet, ahol ugyan ezek megtalálhatóak, de az irodában érdekesebbnek lehetne találni és a bejárás is vonzóbb lenne a munkavállalók számára. Továbbá a parkolást engedélyezni azok számára, akiknek szüksége van erre, nem csak a vezető pozícióval rendelkezők számára legyen szükségük. A diákok és a gyakornokok számára nagyobb egészségügyi hátteret biztosítani. Pld: Baleset esetén teljes körű tájékoztatást adni, hogy kihez és mit kell csinálnia, mert a dolgozók és a gyakornok nem ugyan az a hatáskörhöz tartozik.

A digitalizáció mint elterjedt és egyre jobban fejlődő terület, ahova szerintem többet lehetne befektetni a jövőben. A social média területén is lehetne fejlődni, mert sajnos azt tapasztaltuk, hogy Instagram oldaluk nincs esetleg ezeken a területeken is ellehetne kezdeni terjeszkedni, mert az ottani vény nélkül kapható gyógyszereket lehetne terjeszteni. Azokat is meg lehetne szólítani, akik nem nézik a tévét. A Facebook oldal teljes mértékben megfelelőnek találtam esetleg annak is az aktivitását kellene növelni. A LinkedIn a legsikeresebb oldal az összes közül

ezért azt javasolnám, hogy az ottani oldalon megosztani a közösségi médiát. Esetleg nyereményjátékok bevezetése pld.: ingyen ebédre válaszolja meg a heti kérdést. Ez egy jó kezdeményezés lenne a cég részéről.

Köszönöm a cégnek a lehetőséget és remélem a jövőben is tudok még ebben az iparban maradni.

9. Hivatkozások

- Ambroxol-Egis. (dátum nélk.). *patika24.* Forrás: <https://www.patika24.hu/AMBROXOL-EGIS-30-mg-tabletta-40-db>
- Egis, H. (2023). *Egis health.* Forrás: Egis health: <https://hu.egis.health/>
- Egis, h. p. (2023). *Projektek.* Forrás: <https://hu.egis.health/projektek>
- Hannah, B. (2022. 06 24). *Proclinical.* Forrás: <https://www.proclinical.com/blogs/2022-6/who-are-the-top-10-pharma-companies-in-the-world-2022>
- Kónya, K. (2023). *Saját kép.*
- Melipramin. (2022). Forrás: https://www.hazipatika.com/gyogyszerkereso/termek/melipramin_25_mg_filmtabletta/12978
- Statista.com, 5. E. (2022). Statista.com. Forrás: <https://www.statista.com/statistics/316070/european-pharmaceutical-industry-employment/>

10. Források:

- [Egis.hu oldala](https://www.egis.hu)
- <https://www.dssmith.com/hu/termekek-es-szolgáltatások/csomagolási-megoldások/e-kereskedelem/dezsmabiztos-csomagolás/>
- Generikus fejlesztés: <https://www.vg.hu/vilaggazdasag-magyar-gazdasag/2021/08/uj-gyogyszerekkel-rukkolt-elo-az-egis>
- OGYEI főoldala: <https://ogyei.gov.hu/magunkrol>
- Licenc tevékenység: <https://hu.wikipedia.org/wiki/Licenc>
- Digitális szoftver a gyógyszeriparban: <https://itlawpro.com/hu/2021/10/aru-vagy-szolgáltatás-a-szoftverek-jogi-minosítése>
- <https://ojs.lib.unideb.hu/competitio/article/view/5394/5305> - A BIOHASONLÓ KÉSZÍTMÉNYEK MAKROGAZDASÁGI LEHETŐSÉGEI A FEJLETT ORSZÁGOKBAN³ *Competitio* 2018. XVII. évfolyam, 1–2. szám, 3–18. oldal doi: 10.21845/comp/2018/1–2/1 - A biohasonló készítmények makrogazdasági lehetőségei a fejlett országokban.

