

Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
Gödöllői Szent István Campus
Gazdaságtudományi Intézete

PORTFÓLIÓ
SZAKMAI BESZÁMOLÓ

Máji Donát
IYH5I6
Kereskedelem és Marketing felsőoktatási szakképzés

2023.

Tartalomjegyzék

Bevezetés.....	3
Rövid elemzés a vállalat fejlődéséről az elmúlt három évben	4
A cég weboldaláról:.....	7
A vállalkozás külső forrásokban való megtalálhatósága és imázsa	9
Az általam végzett tevékenységi körök rövid leírása, vállalaton belüli elhelyezkedésük, illetve ötletek a fejlesztésükre	10
A vállalatnál végzett tevékenységem heti lebontásban	16
Hivatkozások	24

Bevezetés

Gyakorlati időszakomat a Kispatak 2000 Sárospataki központtal rendelkező nagykereskedelmi vállalkozás központi raktárában töltöttem. Ez idő alatt bepillantást nyerhettem a mindennapi raktári élet, nagykereskedelmi szintű élelmiszerelosztás folyamatába, mind a raktári, mind az irodai munkavégzés viszonylatában. Ebben a beszámolóban a gyakorlati időszakom tizenhárom hete alatt összeszedett nagykereskedelmi tudásomat és tapasztalataimat vagyok hivatott átadni, illetve beszámolni és a lehető legpontosabb leírást adni a nagykereskedelmi munkafolyamatokról, illetve az élményeimről ezekben a munkakörökben. Ezek mellett leírást is igyekszem nyújtani a gyakorlatom helyéül szolgáló cégről, annak háttéréről és elmúlt évekbeni fejlődéséről.

Rövid elemzés a vállalat fejlődéséről az elmúlt három évben

A vállalkozás rengeteg fejlődésen ment keresztül az elmúlt három év során, beleértve gazdasági és imázsbeli fellendülést, átépítéseket, felújításokat és bővítéseket. Beadandó dolgozatomnak ebben a részében az elmúlt három év főbb fejlődési eredményeit sorolnám fel, melyeknek forrásai a Kispatak 2000 Kft. általános üzleti évet záró éves beszámolóí, illetve az ezeket kiegészítő mellékletek. A megfelelő érthetőség érdekében nem fogok kitérni minden egyes számadatra, igyekezni fogok velősen, összességében beszélni az évi eredményekről, hogy a beszámoló formáságainak és céljához hű maradjak és megfeleljek. Remélem, hogy ezen adatok felmutatásával könnyebben elhelyezhető lesz a vállalkozás mind méret, mind pedig sikeresség szempontjából és átérezhetőbbé és érthetőbbé fogja tenni a beadandó dolgozatomnak az elkövetkező részeit.

A 2020.-as év beszámolója alapján a Kispatak 2000 továbbra is a REÁL hálózat tagjaként vesz részt Észak-Kelet Magyarország áruellátásában. Ebben az évben, habár a Kft. továbbra is elsősorban Sátoraljaújhely, Sárospatak, Szerencs, Encs, a Bodroghköz, Hegyköz és Hegyalja térségében végzett nagykereskedelmi tevékenységet, tovább nőtt az áruszállítás a szlovák vevők részére. A Kft. céljaként ez évben is a kisebb településeken élők ellátását, valamint a saját kiskereskedéseinek a színvonalának, számának és forgalmának növelését tűzte ki.

A vállalat részt vesz közbeszerzési pályázatokon, melynek eredményeként lehetőségük van önkormányzati és egyéb intézményekbe szállítani. Mindezek és a saját üzletek számára a Kft. saját járműparkkal szállítja ki a megrendelt árut, melyet igények szerint bővítenek és korszerűsítene. A vállalkozás továbbra is szem előtt tartja a választék bővítését.

Pálházán 2020-ban új üzlet építése kezdődött, valamint nekikezdték még a sárospataki Márka ABC jelentős bővítésébe és felújításába. A vállalkozás 2020-ban megvásárolta a bodroghkeresztúri üzlet szomszédjában levő családi házas ingatlant, esetleges későbbi üzletbővítés céljára.

A Kft az előző évekhez hasonlóan eredményesen gazdálkodott. Átlagos statisztikai állományi létszáma 1 fővel nőtt. Fizetési kötelezettségeinek határidőben eleget tett, likviditási gondjai nem voltak. Az árbevétel 987.404 eFt-tal, 12,18 %-kal nőtt az előző évihez képest. A nagykereskedelmi értékesítés árbevétele (export nélkül) 16,9 %-kal nőtt. Az export értékesítés árbevétele 41 %-kal nőtt. A kiskereskedelmi értékesítésből származó árbevétel 8,96 %-kal

nőtt. A költségek (az anyagköltségek kivételével) emelkedtek. Az anyagköltségek 4,56 %-kal csökkentek. A személyi jellegű ráfordítások növekedése 10,37 %-os. Az értékcsökkenési leírás 9,33 %-kal nőtt. Az egyéb ráfordítások 3,2 %-kal nőttek. Az adózás előtti eredmény 178.332 eFt-tal, 33 %-kal nőtt. A 2020. évben a 2019-ben kifizetett 188.235 eFt osztalékelőleg osztalékká vált. Kifizetésre került 12.000 eFt osztalék 2018. évről. A Kft taggyűlése a 2020-as eredmény terhére 20.000 eFt osztalékot hagyott jóvá a mérleg elfogadásakor.

2021-ben a vállalkozás az előző évhez hasonlóan elveit, piaci helyzetét és célkitűzéseit megtartotta. Az áruszállítás mértéke szlovák vevők részére továbbra is növekszik.

Pálházán a város központjában az új üzlet 2021. július hónapban megnyílt. Továbbá megvalósult a sárospataki Reál ABC jelentős bővítése, melyet 2021. augusztusban nyitott meg. Az átépítés utáni tulajdoni és üzemeltetési kérdések a Sárospatak és Vidéke ÁFÉSZ-szel kötött együttműködési megállapodásban rögzítésre kerültek. A vállalkozás 45%-os tulajdonrészt szerzett az üzletben. Tolcsván (a pálházi bolttal szinte azonos) új üzlet épült, melyet 2021. decemberben nyitottak meg. A Wesselényi úti székhelyükön 2021-ben új tágas mirelitraktár épült és a raktár további bővítése is folyamatban van.

A Kft az előző évekhez hasonlóan eredményesen gazdálkodott. Átlagos statisztikai állományi létszáma 5 fővel nőtt. Fizetési kötelezettségeinek határidőben eleget tett, likviditási gondjai nem voltak. Az árbevétel 742.352 eFt-tal, 8,16 %-kal nőtt az előző évihez képest. A nagykereskedelmi értékesítés árbevétele (export nélkül) 4,4 %-kal nőtt. Az export értékesítés árbevétele 25,4 %-kal nőtt. A kiskereskedelmi értékesítésből származó árbevétel 7,8 %-kal nőtt. A költségek általában emelkedtek. Az anyagjellegű ráfordítások 8,5 %-kal nőttek. A személyi jellegű ráfordítások növekedése 9,1 %-os. Ezen belül a bérjárulékok 4,4 %-kal csökkentek. Az értékcsökkenési leírás 20 %-kal nőtt. Az egyéb ráfordítások 7,3 %-kal nőttek. Az adózás előtti eredmény 31.733 eFt-tal csökkent. A tulajdonosok részére 11.765 eFt osztalék került kifizetésre, a 2019 évre jóváhagyott összegből. A Kft taggyűlése a 2021-es eredmény terhére 200.000 eFt osztalékot hagyott jóvá a mérleg elfogadásakor.

2022-ben a vállalkozás az előző évhez hasonlóan elveit, piaci helyzetét és célkitűzéseit megtartotta. A Kft az előző évekhez hasonlóan eredményesen gazdálkodott. Átlagos statisztikai állományi létszáma 8 fővel nőtt. Fizetési kötelezettségeinek határidőben eleget tett, likviditási gondjai nem voltak. Az árbevétel 3.129.980 eFt-tal, 31,82 %-kal nőtt az előző évihez képest. A nagykereskedelmi értékesítés árbevétele (export nélkül) 27,87 %-kal nőtt. Az

export értékesítés árbevétele 26,66 %-kal nőtt. A kiskereskedelmi értékesítésből származó árbevétel 35,15 %-kal nőtt. A költségek általában emelkedtek. Az anyagjellegű ráfordítások 31,9 %-kal nőttek. A személyi jellegű ráfordítások növekedése 15,8 %-os. Ezen belül a munkabérek 21 %-kal nőttek, a bérjárulékok 31,8 %-kal csökkentek. Az értékcsökkenési leírás 31,4 %-kal nőtt. Az adózás előtti eredmény 457.758 eFt-tal, 66,6 %-kal nőtt.

A cég weboldaláról:

Egy igazán mai, modern vállalatnak elengedhetetlen, hogy a világ digitalizálódásával lépést tartson és lehető legmegfelelőbb, legkorszerűbb és legkézenfekvőbb technológiával tudjon szolgálni a vele kapcsolatban álló felekkel, legyenek azok potenciális fogyasztók, vagy akár dolgozók, és egyéb kapcsolódó felek. A világ fejlődésével a vállalatok marketingtevékenysége is a világhálón való megtalálhatóságra koncentrálódott és ennek legelhanyagolhatatlanabb eleme az nem más, mint egy jól felépített, könnyedséggel kezelhető, átlátható, a feladatát megfelelően ellátni tudó weboldal.

A Kispatak 2000 Kft. szemmel láthatóan nagy hangsúlyt fektet a modern és naprakész informatikai rendszerek felállítására, az interneten való legkézenfekvőbb elérhetőségre, és minél felhasználóbarátabb kezelőfelületekre. Erre a legszembeötlőbb bizonyíték a vállalat saját weboldala, amelynek karbantartásáról és fejlesztéséről folyamatosan gondoskodnak a vállalat szakemberei, keresve az innovációra szoruló területeket.

A vállalat weboldala két részből áll. Elsősorban a Kispatak 2000 Kft. fő weboldalából, illetve, az ebből megnyitható online áruházából, amelyek, habár ugyan azon vállalathoz köthetőek, egymástól jelentősen eltérnek a felhasználási céljukból eredőleg. Az alapweboldal lett elsősorban a nagyobb közönségnek szánva, ellátva az általános információszolgáltatói feladatokat. Ezek az információk:

- A nagykereskedelem bemutatkozása, történelmének rövid, lényegre törő leírása, melyek mellé a nagykereskedelem központi raktáráról készült képek szolgálnak szemléltető eszközként.
- A vállalat saját kiskereskedéseinek listája, illetve azoknak az elérhetőségeik a térképen, az interneten, telefonon, illetve a nyitvatartási időszakaik is megtalálhatóak. Mindezek mellé itt is szolgáltatva vannak a boltokat bemutató képek.
- Rövid leírás a cég informatikai háttéréről és múltjáról.
- Karrier és állás ajánlatok is megtalálhatóak ezen az oldalon, ahol meghirdetésre kerülnek a cégnél éppenséggel be nem töltött pozíciók, amikre várják a munkát vállalni kívánók jelentkezését.
- A nagykereskedelmi vállalat kapcsolatfelvételi lehetőségei és elérhetőségei is itt találhatóak meg, ahol ugyan úgy, mint a kiskereskedések esetében, megtalálható a térképen való elhelyezkedés, nyitvatartás, telefonos, illetve email elérhetőség,

valamint lehetőség egy direkt üzenet küldésére, közvetlenül a weboldalon keresztül.

A vállalkozás weboldalának második fele, az online webshop felülete azonban erősen elüt az előzőekben felsoroltaktól és most nem az egyértelmű rendeltetésbéli különbségekről beszélek, hanem a weblap dizájnja, illetve felépítése erősen eltér az eddigiektől. A dizájn jóval egyszerűbb és fapadosabb illetve technológiai szempontból is elavultabb a céginformációkat tartalmazó oldaltól. Erre utaltam, amikor azt említettem, hogy az eltérés oka a rendeltetési feladatok ellátásában rejlik, ugyanis az információs oldal nagyobb közönségnek szól, beleértve az egyszerű, mindennapi fogyasztókat, munkavállalókat, és egyéb érdeklődőket, míg a webshop inkább a már a vállalkozás javára megnyert, nagyobb megrendelők számára üzemelő felület, akiknek nem éppen legnagyobb érdeke az esztétikai megnyilvánulás. Ezekről eltekintve ez a dizájn, mechanikai hiányosság és elmaradottság egyértelműen hátránnyá íróható fel a vállalkozás számára, amely továbbra is javításra szorul.

Véleményem szerint a Kispatak 2000 Kft. online felületei megfelelően képesek ellátni a rendeltetésszerű feladataikat, azonban a két weboldal között erős eltérés van a kidolgozottság terén. Habár a vállalat nagy hangsúlyt fektet a weboldalának karbantartására és folyamatos fejlesztésére, bizonyos aspektusai továbbra is fejlődésre szorulnak.

A vállalkozás külső forrásokban való megtalálhatósága és imázsa

A Kispatak 2000 Kft. internetes megtalálhatósága leginkább saját weboldalán, illetve facebook oldalán van koncentrálva, ugyanakkor számos külső forrásban is kerül megemlízésre a vállalkozás, leginkább vállalkozásokat értékelő és véleményező weboldalakon.

Ezen értékelő weblapoknak két fajtája van, az egyik a vállalkozást fogyasztói szemszögből megközelítő oldalak, amelyek leírják a nagykereskedés nyitvatartási idejét, elérhetőségét, megtalálhatóságát stb. Például: nyitva.hu, nyitvatartas24.hu. A másíkfajta weboldal a cég pénzügyeivel, gazdasági helyzetével és elhelyezkedésével tartalmaz információkat. Például: nemzeticegtatar.hu, ceginformacio.hu stb.

Annyi elmondható, hogy a vállalkozás internetes megtalálhatósága a saját maga által üzemeltetett oldalakon kívül rendkívül szegényes és visszafogott, habár ez nem is lehet véletlen, hiszen egy kizárólag észak-kelet Magyarország területére korlátozódott nagykereskedelmi cégről van szó, amit a helyieken kívül nem sokan ismernek és nem is áll különösebben érdekükben ismerni.

A cég imázsa leginkább a vállalkozás közvetlen környezetében jelentős és mérvadó. Azok, akik a vállalkozás saját kiskereskedéseiben vásárolnak, valamint a nagykereskedésben dolgozók és hozzátartozóik, ismerőseik mind ismerik és általánosan jó véleménnyel vannak a vállalkozásról. Azonban ezt nem lehet forrással, vagy bármiféle tárgyi valóval alátámasztani, az internetes portálokon alig akad értékelés fogyasztói oldalról a vállalkozásról, amely nem enged túl nagy teret a cég imázsának kialakítására. Az egyetlen helyek, ahonnan le lehet szűrni visszajelzést az a vállalkozás Facebook oldala, amelyen a posztok alatt megjelenő egy-egy hozzászólásból és a reagálások számából lehet ítélni, valamint a Google-on megtalálható értékelések alapján. Talán az előbbi adhat teljesebb képet az érintettek véleményéről a cégről, amely a beszámoló írásakor 83 vélemény alapján 4,5 csillagot számlál az ötből. Habár ezek között a vélemények között sok év eltérés lehet és az elfogultság veszélye is fennáll, még mindig ez bizonyosul a leghasznosabb forrásnak a vállalkozás online imázsának a felmérésére.

Összességében a kevés adatból és online megtalálhatóságból ki lehet mutatni, hogy egy relatíve kisebb vállalkozásról van szó, amely nem gazdálkodik olyan hatalmas országos ismeretségi körrel, viszont abból a minimális adatból, amely kimutathatja a fogyasztói, kapcsolattartói véleményeket, a cég egy jó imázst és megbecsült helyet tudhat magának ebben a körzetben és ebben az iparágban.

Az általam végzett tevékenységi körök rövid leírása, vállalaton belüli elhelyezkedésük, illetve ötletek a fejlesztésükre

Az általam végzett feladatoknak, ezeknek a cégen belüli elhelyezkedésének a megértéséhez, valamint a beadandó dolgozatomnak a későbbi részeinek megfelelő értelmezése és a fölösleges bajlódás elkerülésének az érdekében, amely abból adódna, hogy ezeket a munkaköröket ott újra részletezném, ebben a részben időt szánnék az általam végzett feladatok leírására. Így betekintés is nyerhető egyben azoknak a vállalaton belüli elhelyezkedésére is és helyben indokolni tudom a fejlesztésekre tett javaslataimat.

Habár többször is megesett, hogy irodai munkát is végeztem, azokat a munkafolyamatokat itt nem részletezném, mivel a sok kisebb különálló feladatot nem lehet egy kalap alá venni. Ezekkel a későbbiekben a hetekre bontott vállalati tevékenységem leírása résznél fogok bővebben foglalkozni. Itt inkább a nagykereskedés raktárrészlegének a munkaköreit sorolnám föl, amelyeket én is végeztem.

Reszortos: A reszortos munkatársak azok a munkatársak, akik a maguk részlegén kezelik, rendezik, le és fel pakolják az árukat, a polcokat feltöltve tartják, valamint tisztán és rendben tartják a polcok között a maguk részét. Ehhez a munkakörhöz tartozik még annak az ellenőrzése is, hogy a megfelelő árcédulák legyenek kitéve az árcímke tartókban és a lejáratidők ellenőrzése is, azonban ezek csak meghatározott időnként kell, hogy elvégzésre kerüljenek. Mindebben segítségükre van a saját kis kézitargoncájuk, amelynek segítségével maguk is le és fölmozgathatnak megrakott raklapokat a polcokon. A reszortosok (a targoncásokon kívül, akik a nagyobb villásgépekkel csak arra vannak, hogy árut raktározzanak el a polcokon, vagy éppen vegyenek le) feladata a készletek szemmel tartása, és az időnkénti leltározás, amikor is leellenőrzik, hogy a tényleges készletszám megegyezik-e azzal, amely a vállalat rendszerében el van könyvelve. Gyakori mondás a nagykereskedelem falain belül, hogy sosincs olyan, hogy nincsen munka, mindig van mit csinálni és ez különösen igaz a reszortosok munkakörére, ahol is rengeteg feladatot kell elvégezni, kezdve a fontosabb árufeltöltéstől és elraktározástól, a rend és a tisztaság fenntartásán át a másodlagos, illetve harmadlagos feladatokig, mint az árcímkék, szavatosság és készletszám ellenőrzése.

A reszortozás a vállalat működésén belül különleges helyet foglal el, mivel a cég működéséhez nem kifejezetten elengedhetetlen munkakör, azonban annak gyors, hatékony és esztétikus működésének érdekében elengedhetetlen, és hogy az imént említett

tulajdonságokkal milyen mennyiségben bír a vállalkozás, az a reszortos feladatokba fektetett munka mennyiségével egyenes arányban képes nőni.

Ezen terület fejlesztésére csupán a munkaerő motiválását tudom javasolni, ugyanis az ellátni való feladatok száma csaknem kifogyhatatlan a polcsorok között. A reszortosok minél hatékonyabb munkavégzése egyenes arányban képes javítani a vállalkozás hatékonyságát. Ami az eszközök és módszerek fejlesztését illeti, véleményem szerint a vállalkozás kellően fel van szerelve korszerű eszközökkel és jól összerakott munkavégzési rendszerekkel (például a vállalkozás saját raktárkezelési szoftvere), amelyekkel megfelelő határfokon valósul meg a munkavégzés.

Árukiszedő: Az árukiszedő (továbbiakban csak szedő) munkatársak munkaköre a vevők (saját kiskereskedések, partnercégek, vagy csak egyszerű kisvállalkozások) által leadott rendelésekkel kezdődik, ugyanis ezen rendelések tételeinek a sora jelenik meg a táblagépeiken, így tudva, hogy mit kell kiszedniük és honnan. Erre elengedhetetlen segítségükre szolgál a szedőkocsi, amely egy kis, nagyjából 2x0,5 méter nagyságú raktári jármű, amelynek platójára egy raklapot téve szedik ki a megrendelt árucikkeket, majd teszik ki őket a komissiózótér rámpáihoz, ahol vár rájuk az ellenőrzés, a csomagolás és végül a szállítás. Ez a munkafolyamat is egyszerűnek hangzik, azonban, mint megtudtam azalatt a pár nap alatt, amíg ezt a munkakört megfigyelhettem, sokkal bonyolultabb annál, mint amit az egyszerű ember gondolna. A legfőbb problémát nem is magának a terméknek a megtalálása okozza, sokkal inkább azoknak a felpakolása szedőkocsi raklapjára. Meg kell hagyni, egyes leadott megrendelési listák csupán egy-két terméket tartalmaznak, amely esetben könnyű dolga van a szedőnek, azonban naponta többször is előfordulnak hatalmas, rengeteg tételből álló listák is, amelyeknek elrendezése a felpakolás közben több elv alapján valósul meg, hogy borulás nélkül megtörténhessen. Az első és legfontosabb szabály, hogy a lista nem olyan sorrendet mutat, mint amelyben a termékeknek a raklapra kell kerülnie, szóval a szedőnek először figyelmesen át kell néznie a listán szereplő termékeket, majd ezek alapján a legnehezebbekkel és legtöményebbekkel kell kezdenie, amely az esetek nagytöbbségében az italokat jelenti. A megrendelők már megszokták (jobb esetben), hogyan egyszerűbb a nagykereskedésnek elküldeni a rendeléseket, mely jelen esetben azt jelenti, hogy a rendelések téfelszáma italok esetében egész zsugorra, más termékeknél egész dobozra jönnek ki és nem kell külön kis tételben adni terméket, megbontva ezzel a dobozt, vagy zsugort. A raklapon való megfelelő férhetőséget minden szedő tudja, jelentve ezzel, hogy minden egyes termékből minden egyes kiszerezéséből mennyi fér el helytakarékosan egy raklapon, hogyan kell azokat

rendezni és igazítani, valamint arra is oda kell figyelniük, hogy a termékek látható helyen legyenek, címkével és lehetőleg vonalkóddal kifelé, hogy az ellenőröknek később könnyebb dolguk legyen. Természetesen, ha a listából nem fér rá minden termék egy raklapra, mivel nem sikerült úgy pakolni, vagy csak egyszerűen túl soknak bizonyult ahhoz, hogy biztonságosan lehessen szállítani, akkor a szedőnek van lehetősége lerakni azt az egy raklapot és a maradékot rátenni egy másikra, habár természetesen igyekeznek mindent minél kevesebb raklapra tenni. A folyamat végén egy matricával kell ellátni az árucsomagot, amelyen látszódik a rendelés megrendelési helye, valamint többek között egy vonalkód, amelynek beolvasásával később az ellenőrnek feldobja ugyan azt a listát, hogy ellenőrizhesse, minden a meg van e, illetve a megfelelő darabszámban van e meg.

Az árukiszedők munkaköre elengedhetetlen a nagykereskedelmi munka ilyen iramban való végzésében és a fogyasztók igényeinek ilyen magas fokú hatékonysággal való kielégítésében. Munkájuk tartja mozgásban a többi munkakör dolgozóit (reszortosok, targoncások, ellenőrök), így központi szerepet töltenek be a raktári munka folyamatában.

Munkakörük fejlesztésére azonban számos módot tudok felsorolni. Kezdvé a szedők által is használt szoftverrel, amelyben a termékek listáját kategorizálhatnák súly és méret, vagy csak egyszerűen fajta szerint. Egy új rendelési lista megnyitása után a szedők általában egész perceket is eltöltenek azzal, hogy a listát átnézik és eldöntik, mivel érdemes kezdeni, illetve milyen sorrendben érdemes haladni. Mivel a termékeket csupán egy ábécé sorrendbe rendezi a program, tényleges kategorizálásuk nincsen, amely lényegesen megnehezíti a szedők dolgát. A második fejlesztés, amit javasolnék, az a segédeszközök előre való szolgáltatása számukra. Ilyenek például a papírdobozok és üres rekeszek, amennyiben nem egész dobozra, vagy rekeszre kéri a vevők ezeket a termékeket. Jelenleg a szedőknek keresniük kell ezeket az eszközöket, hogy belerakhassák a darabosabb megrendeléseket, amely bizonyos esetekben sok időt is felemésztethet. Végző javaslatom a kiszedett rendelések lerakására vonatkozik, ugyanis, hogy melyik rámpához kell rakodniuk, azt csak kérdés útján tudhatják meg, amely, főleg az ezt tudó raktári vezetőség hiányában általában, sok idővesztéssel jár. Ezt egy egyszerű monitorral meg lehetne oldani, amelyről leolvasható lehetne az éppen aktuális rendelések lerakodási helye.

Csomagoló (komissiózó): Ezt a munkakört csupán magam miatt emeltem külön az ellenőrök munkájától, akik az árukiszedők által kiszedett raklapok tartalmát ellenőrzik, mivel normális esetben az ellenőrzés, összepakolás és csomagolás folyamata egy munkakörbe van gyúrtva és ugyan azok a dolgozók végzik mindegyiket, akik a komissiózó téren dolgoznak. A

raktárban gyakran előfordul, hogy a munkakörök az éppen valamelyik irányban megnövekedett munkamennyiség hatására felcserélődnek (például túl sok kiszedendő megrendelés esetén a komissiózók is beállnak esetenként szedni).

A csomagolás folyamata (miután leellenőrizték a raklapot), az összepakolással kezdődik, amikor is a kisebb raklapnyi árukat, amelyek ugyan arra a megrendelési címre mennek, azokat összepakolják, hogy a kamionosnak minél kevesebbet kelljen vinnie, illetve minél több férjen fel a kamionra. Amire azonban figyelni kell, hogy a szedőknél ismertetett pakolási formának itt is érvényesülnie kell, vagyis nagyobb, nehéz árukat (általában zsugoros italok) lehetőleg alulra kerüljenek, míg a kisebb, könnyebb, kevésbé törékeny áruk inkább fentre.

A csomagológépek körkörösén guruló mozgást végző elektronikus eszközök, amelyek közben műanyagfóliát húznak rá a lehető legmegfelelőbbben összepakolt raklapnyi előkészített áruira. Ennek a folyamatnak az elkezdéséhez csak meg kell nyomni az indítás gombot, majd a fólia végének a tartásával, hagyni, hogy menjen egy kört, majd elengedni a fóliát, így már azt nem fogja magával húzni a gép. Ezután a fóliázó kar emelkedni kezd, hogy az összepakolt termékhegyet teljes magasságában körbefóliázza. Ez egy érzékelő segítségével lehetséges, amely érzékeli, hogy a gépnek milyen magasra kell emelnie a fóliázót. Ez után ereszkedni kezd és a folyamat befejeződik. Fontos, hogy a raklapok összepakolásánál a nehezebb árucikkek kerüljenek alulra, a könnyebbek pedig fentre, hiszen a csomagológép ahogyan húzza össze az áruhegyet, könnyedén leránthat valamit a tetejéről, amely könnyebben megtörténhet, ha az a valami nehéz, illetve nagyobb kárt is tud okozni, mintha csak egy csomag rágót verne le. Mindez után csak le kell vágni a húzott műanyagot és lehet is a rámpákhoz tenni szállításra. Néha nem ott van az áru, ahonnan majd vinni fogják, ilyenkor át kell azokat mozgatni más rámpához.

Ezen munkakör a kamionosok számára hasznos a leginkább, hogy minél kevesebb raklapon, minél stabilabb, szállításra alkalmasabb árustócok álljanak készen a szállításra. Fontosságra a munkafolyamat elhanyagolhatatlan a hatékony és a termékek sérülésétől mentes szállítás érdekében, azonban ez nem egy nagy szaktudást igénylő feladat, amit szinte bárki képes ellátni, így a munkakört éppen betöltő személyek folyton, helyzettől függően változnak.

Javaslatom a fejlesztésre egy nagyobb, kifejezetten csomagolásra kijelölt hely létesítése lenne, mivel a csomagológépek mozgásköre sok helyet vesz igénybe a komissiózótéren, gyakran bezavarva az arra járó szedőknek és targoncásoknak.

Ellenőr: Az ellenőrök azok a komissiózó téren munkálkodó munkatársak, akik azokat a kiszedett raklapnyi árukat ellenőrzik, amelyeket a szedők összeszedtek. Fontos, hogy a megrendelők annyit kapjanak minden egyes termékekből, amennyit megrendeltek, azonban a nagy sebességben és szedési forgatagban a szedők hajlamosak hibázni, amely tényező elengedhetetlenné tette az ellenőrök munkáját. Ezen feladathoz minden ellenőrnek van egy táblagépe, amely a raklapra ragasztott, ehhez a rendeléshez tartozó vonalkód beolvasásával kijelzi azt a megrendelési listát, amelyet a szedők is láttak a saját gépeiken. Ezek után kezdődik a termékek egyenkénti végignézése, amellyel egy tetszőleges haladási irány megválasztásával az összes terméket végigellenőrzik, amelyek a raklapon vannak. Ehhez segítségükre van az ellenőr munkatársaknak a vonalkódleolvasó készülékük, amelynek segítségével leolvashatják a termékek vonalkódját, melyet a hozzákötött táblagép programja felismer és hanggal jelzi, hány darabnak kell lenni, majd ezzel együtt automatikusan ki is pipálja meglévőként és leellenőrzöttként a terméket a listában. Létezik többfajta technika az ellenőrzési folyamat véghezvitelére, például éppen fordítva dolgozni, a táblagépről kikeresni a terméket és megnézni, hogy megtalálható-e a raklapon a megfelelő mennyiségben, vagy, amely technikát már a gyakorlottabb munkatársak alkalmaztak, hogy egyszerűen ránéztek egyfajta termékre a raklapról és kikeresték a listából, majd manuálisan kipipálták. Nekem, akinek a termékismerete bármiféle szempontból is minimális volt eddig a pontig, inkább volt megfelelő minden egyes termékvonalkódnak az egyenkénti beolvasása, majd megnézni a termékek dobozán, hogy mennyit tartalmaznak az adott termékből, ez alapján pedig kiszámolni, hogy teljesül-e az egyenlőség, eleget tettek-e a szedők az adott termékből a raklapra. Talán mind közül számomra ez bizonyosult a legnehezebb feladatnak, hiszen rengeteg a hibalehetőség. Először is jön az egyértelmű, hogy én is ugyan úgy elszámolok, vagy félreolvasok valamit, akár a szedő. Másodikként a termék fajtáknak az ismeretén úszhat el sok minden, hiszen mint említettem, egyes termékcsaládok fajtái között alig van eltérés, így könnyen megtévesztő lehet, és megtévesztő is volt, főleg mikor már megnőtt a későbbiekben a termékismeretem és elkezdtem ránézésre ellenőrizni. Sajnos egyes termékeket nem egész dobozostól kérnek a megrendelők, vagy nincs is nagy dobozos kiserelése, így azt egyenként kiszámolva kell kiszednie a szedőnek, majd hasonló módon kell leellenőriznie az ellenőrnek is. Ez ismételtén magas hibaarányt eredményez, főleg a nagyobb tételszámú darabos rendeléseknél. Sok esetben a szedő nem végez egész alapos munkát azzal, hogy minden egyes fajta és féle termék eléggé látható helyen legyen a raklapon, szóval keresgélni kell, esetleg odahívni a szedőt, amennyiben éppen arra jár és elérhető, hogy tisztázza vele a félreértést, de az is előfordulhat, hogy nem elbújt, soha nem is volt az a termék a raklapon. Ilyenkor jön

képbe az ellenőrök legfontosabb feladata, a hibák kijavítása. Erre több módszer is van. Háromféle hiba létezik a szedő részéről, az egyik, hogy valamelyik termékből túl sokat tett a raklapra, a másik, hogy valamiből túl keveset, a harmadik, hogy véletlenül olyan terméket tett a raklapra, amit nem is rendeltek. A harmadiknál egyértelmű a döntés, vissza kell vinni a nem rendelt terméket és amennyiben ez a hiba két termék összetévesztésén alapult (és általában ezen alapul) ki kell cserélni arra a megtévesztően hasonló csomagolású termékre, amelyet rendeltek. A másik két esetben van választása az ellenőrnek. Vagy használja a táblagépen a program azon funkcióját, amely arra szolgál, hogy megmássa a listában szereplő termékek mennyiségét, és ezt az értéket növeli, vagy csökkenti, vagy a valóságban korrigálja a hibát és vagy visszaviszi a többletterméket, vagy hoz még a hiányoshoz. Ez a döntés általában azon múlik, mekkora az eltérés a rendelt és a kiszedett mennyiség között, illetve, mekkora értékű. Például egy tasak ételízesítővel több, vagy kevesebb nem számít olyan sokat, mint egy üveg bor. Ha készen van az ellenőrzés, a táblagép programjában ezt jelzik az ellenőrök és a rendelés a javított, vagy azonos mennyiségekkel számlázásra kerül. Persze ehhez hozzátartozik rengeteg másik faktor, például, hogy két raklapra is szedhették az árukat, amelyet utána keresgélgni kell, az új fajta, vagy új kiszerelésű termékek megtéveszthetik bármelyik munkatársat, véletlenül kihagynak a nagy rohanásban egy rendelés leellenőrzését. Ez egy rendkívül komplex és nehéz feladat, amely rengeteg figyelmet és tapasztalatot igényel.

Ez a munkakör őszintén szólva pár évvel ezelőttig nem is létezett a cég falain belül. A munkakör bevezetésére az adta az okot, hogy a szedőknek a megnövekedő rendelések számával nőni kell a sebességüknek is, így magától értetődően a hibaarányuk is elkerülhetetlenül megnőtt. Ebből adódóan a feladatkörük nem elhanyagolhatóan a cégműködés hatékonysága érdekében, inkább a vállalkozás jó hírneve és megbízhatósága érdekében, hogy biztosak legyenek abban, hogy a megrendelő ténylegesen azt kapja és abban a mennyiségben, amennyit kért.

Fejlesztésre, mivel ugyan azt a programot használják, mint a szedők, csak ugyan azt tudom mondani. Fajtként elkülöníthető listázás a programon belül, amely lényegesen megkönnyítené a termékek keresésének a folyamatát a raklapon. Habár az ellenőröknek jobban kapóra jön az ábécérendbeli listázás, mégis a termékek ezen kívül semmivel sincsenek egymástól elkülönítve, amely véleményem szerint sokban megnehezíti és lelassítja az ellenőrzés folyamatát.

A vállalatnál végzett tevékenységem heti lebontásban

A Kispatak 2000 hierarchiai értelemben és egyben munkakörökben két nagyobb csoportra osztható, csupán a számunkra fontos nagyvonalakban. Ezen kettő a lenti raktárrészleg, ahol a helybéli logisztikai, raktárkezelési, komissiózó, reszortos és helyszíni értékesítés is történik, a másik pedig az egy emelettel fentebb elhelyezkedő irodai részleg, ahol a vállalat papírmunkáit intézik, beszerzés, bérszámfejtés, könyvelés, számítógépes adatbevitel, szoftverfejlesztés és hardverkezelés történik többek között, valamint itt helyezkedik el a vállalat háromtagú vezetősége is, akik a szervezet ügyvezetésével foglalkoznak. Ezen felosztást azért tartottam fontosnak beadandó dolgozatom ezen részében is megosztani, ugyanis a gyakorlati időszakom javarészt ezen a két helyen végeztem munkát és a munkaköreim is ebben a két nagy körben testesültek meg, külön szedve a lenti raktárkezelési feladatokat a fenti irodai feladatoktól. A vállalat vezetősége fontosnak tartotta, hogy a cég, illetve magának az iparágnak minden egyes fontosabb részével és munkafolyamataival találkozzam, ezekben, illetve ezekről tapasztalatot szerezzek, illetve behatóbb látásmódot nyerhessek az egyetemi tananyagnak a mindennapokban megvalósuló gyakorlati valójába. Ez többnyire sikerült is, és ennek az eredményét igyekezni fogok az alábbiakban minél részletesebben és tisztábban bemutatni. Habár az első hetekben sikerült a gyakorlatomat felügyelő irodai munkatársaknak betartani azt az elképzelésüket, hogy a gyakorlati időszakom alatt hetenkénti felbontásban fogják váltogatni a lenti raktári, és fenti irodai munkaköreimet, ez idővel az irodai általam is ellátható munkafolyamatok hiányával lassan egymásba mosódott és vegyesen végeztem hetente a kettőt, nem is beszélve az esetenkénti, a vállalkozás saját kiskereskedéseiben tett tereptúrákat.

Talán az első hetem volt a legeseménydúsabb. Mint ahogyan már említettem a vállalat vezetőségének a kezdetekben volt egy velem is leközlött elképzelése arról, hogy heti lebontásba fogják rendezni a náluk eltöltött gyakorlati időmet, melyek a fentiekben leírt két nagyobb munkakörbe fognak beleilleni és ezek között fognak megoszlan. Ez az elképzelés az első két hetemet a lenti raktárrészben képzelte el, majd két hetet a fenti irodában, majd a későbbiekben az ezen időszakok alatt nyújtott teljesítményem alapján fogják eldönteni, mely munkakörben fognak többet, illetve kevesebbet foglalkoztatni, habár már említettem, hogy ezt a kérdést inkább a munkafolyamatok hiánya döntötte el, hogy az időm javarészt a raktárban fogom tölteni.

Az első hetem keservesen telt, mivel nem voltam hozzászokva, hogy naponta kilenc órában legyek folyamatosan talpon, amelyet csupán kétszer törtem meg reggeli, illetve ebédszünettel. Ebben az sem segített, hogy az első feladatom a vállalkozásnál az árak ellenőrzése volt a kikészített, illetve polcokra kirakodott termékeknél. A polcok, melyek a kb. 10 méter magas plafonig érnek, felső részein raktározott, ki nem pakolt árucikkek találhatóak, míg az alsó, kézzel elérhető részein a szedő munkatársak, illetve a helybeni vásárlóknak kirakott egész raklapos, illetve felette külön polcra kipakolt (általában lassabban fogyó) termékek kapnak helyet, amelyeknek papír formátumban megtalálható műanyag árcímke tartókban a pontos nettó, illetve bruttó ára is. Ezen árcímkék azonban viszonylag gyakran, főleg a mai ingatag gazdasági helyzetek közepette hajlamosak elavulni, amikor a termékek nagykereskedelmi árai megemelkednek, vagy éppenséggel csökkenek. Így a reszortos munkatársak általánosan hetente elvégzendő feladatai közé tartozik, hogy ellenőrizzék ezeket az árcímkéket, hogy amit mutatnak, pontos e, és ha nem, ezt lecseréljék egy frissebb, pontosra. Első, bevezető feladatnak ezt kaptam meg. Habár könnyűnek hangzik, rendkívül kimerítő tud lenni annak, aki nincsen hozzászokva, bonyolultnak azonban egyáltalán nem mondható. A munkafolyamat megkövetelte, hogy legyen nálam egy vonalkódolvasó, illetve egy táblagép, amely a vonalkód leolvasásával kijelezte a termék minden adatát, raktározási helyét, készletszámát, valamint természetesen az éppen pontos árát. Amennyiben eltérést tapasztaltam, a táblagép segítségével parancsot tudtam adni egy, a raktárnak nagyjából a közepén elhelyezkedő árcímke nyomtatónak, hogy nyomtasson egy új árcímkét, amelyet utána manuálisan kicseréltem az árcímke tartókban. Habár először csak az itálrészlegen kellett ezt a munkafolyamatot végezni (az elkövetkezendő hetekben többször is fogok ilyenfajta munkát végezni), ez is 16 polc sor megannyifajta és féle árucikkét foglalta magába, amely rendkívül sok időt emésztett fel, nem is beszélve arról, hogy eltérés esetén el kellett sétálnom a nyomtatóig, ahonnan el kellett hoznom az új árcímkét. És viszonylag gyakran volt eltérés, ugyanis az árak is gyakran változtak. A sok gyaloglás és egésznapos állás miatti kimerültségtől csak lassan tudtam haladni, amely később, mikor már megedződtem és kitanultam praktikusabban használni a technológiát, már gyorsabban ment, így még az első két napomat felemésztette.

Ez után a második munkafolyamatom az egyes termékek lejáratí idejének az ellenőrzésére tevődött ki, ugyanazon a részlegen, mivel az italo osztály reszortos munkatársa mellé lettem beosztva. Ez a munka is hasonló módon működött az előzőhöz képest, annyi különbséggel, hogy itt nem a gépet használtam, hanem egyszerűen minden itáláru terméknel megnéztem a lejáratí dátumot, amely, ha akár egy-két, esetleg három hónappal is megközelítette az akkori dátumot, akkor ezt jeleznem kellett a reszortos munkatársnak, aki pedig jelezte a táblagépén

tovább az irodára. Ez annyit jelentett, hogy azt az adagnyi közeli lejáratú terméket leosztják az egyik, a vállalathoz tartozó kiskereskedésre, vagy leárazást szabnak ki rá, hogy gyorsabban elfogyjon és ne romoljon a cégre, ezzel egy minimális jövedelemkiesését jelentve. Ismételten, ez a munkafolyamat sem volt különösebben bonyolult és sokkal kevesebb időbe telhetett volna, azonban az akkor még rám jellemző kevés termékismerettel sok időbe telt az üvegeken, dobozokon megtalálni a lejárat dátumokat, illetve kiigazodni azokon. Így telt az első hetem, ezeket a munkafolyamatokat kipótolva az egész raklapos italárak rajtahagyott műanyagfóliáinak levágásával, a részleg összeségében vett tisztántartásával és rendben tartásával, áruk kipakolásával, valamint az esetenkénti irodás behívásaimmal, amikor is egy-egy ember bemutatása, a vállalatról való felvilágosítás, segítségnyújtás és eligazítás volt terítéken.

A második héten az árukiszedők életébe nyertem bepillantást. Én személyesen nem vezettem sokat a szedőkocsit, mivel csak egy másik szedőmunkatárs mellé voltam beosztva, aki a megfelelő szedési és rakodási technikákat elmondta nekem. Ő vezette a gépet, majd én próbáltam kiigazodni a sorok között, kiolvasva a termék helyét, mely jelölve volt a táblagépen a három számból álló koordinátaival, melynek első része a sort, a második az azon belüli részt, a harmadik pedig, a vertikális helyét jelölte, 0 a földön raklapon lévő terméket, 1 az első polcot felette, 2 a második polcot, ha volt ilyen. Ez a fajta tájékozódás volt számomra a legnehezebb, egyáltalán megtalálni a terméket és eligazodni a raktár számainak tengerében, nem is beszélve arról, hogy a termékek csomagolásai gyakran hasonlóak voltak, de mégis különböztek fajták szerint, így ezek miatt is sokat tévesztettem. A szedőknek is van vonalkód leolvasójuk, amely segít jelezni a táblagép hangüzenete alapján, hogy erről a termékről van-e szó, és ha igen, mennyit rendeltek belőle. Habár élveztem a szedőgépen való suhanást, egyelőre elveszett voltam a termékek helyét illetően, mely a későbbiekben változott, és már fejből tudtam, mi merre van.

Ezen kívül még a második héten jutott az előző hét feladataiból is, az italrészleg tisztántartása, polcokra való kipakolás, valamint egy új feladat, amelyben ellenőriztem, hogy a többesével dobozott termékek dobozos vonalkódja is benne van-e a rendszerben. Ha még nem volt benne, csak a dobozba csomagolt termék vonalkódja, akkor ez esetben a rám bízott táblagéppel bevittem az új vonalkódot a rendszerbe, melyet hozzárendeltem ahhoz a termékhez, amit tartalmazott és hogy mennyit tartalmazott, így ezt már jelezni tudja a szedőknek, vagy esetenként a reszortosoknak. Erre azért volt szükség, mert, különösen a külföldről érkező termékeknél ezek a vonalkódok változhattak egy-egy csomagolás újra

tervezés alkalmával, vagy csak egyszerűen új volt a kiszérelés és még nem került be a rendszerbe.

A harmadik héten a menetrend szerint felkerültem az irodába. Az ottani légkört nagyobb csend és összességében kellemesebb légkör jellemzi, így könnyű gondolkodást igénylő feladatokat végezni a számítógépeknél. Ezen a héten komolyabb munkám nem volt. Mivel a vállalkozás vezetősége célul tűzte ki, hogy minél többet tanuljak az iparágról és a vállalkozásról, minél több tapasztalatot szerezzek, így az első irodában töltött hetem alkalmával az egyik vezetőségi tag szakdolgozatának áttanulmányozásával telt, amelyet ő maga is a Kispatak 2000 Kft-ről írt. Emellett megkaptam az első irodai munkámat, amely a cég saját árainak összehasonlítása volt egy rivális vállalkozásával. Ezt a két feladatot felváltva csináltam és ezek ki is töltötték az első irodás hetemet.

A negyedik hetem, ami a második, amit az irodán töltöttem már több kisebb rám ruházott feladatból állt, köztük adatok kimutatása és összeírása, a fogyasztás elemzése bizonyos időközönként, a vállalkozásnál vásárlók fogyasztásának nagyságának az összeírása, Excel táblázatkezelés, valamint egy kisebb reklámtábla megtervezése és a rajta lévő tartalom elrendezése. Mindezeket a munkafolyamatokat, beleértve az előző heti árösszehasonlítást a vállalkozás saját készítésű szoftverjével valósíthattam meg, amely képes kimutatni kód, terméknev, fajta és egyéb keresési kulcsok alapján az egyes termékek beszerzési, nagykereskedelmi és kiskereskedelmi árait, akcióit a különböző boltokban, időszakonkénti fogyasztási arányát boltonként, valamint törzsvásárlók és megrendelők adatait, megrendeléseit, azoknak az értékét és mennyiségét. Én javarészt ezeket a funkciókat használtam, melyek az adatok megjelenítésére szolgálnak. Az adatok bevitelére, illetve kezelésére szolgáló részeket csupán megmutatták, de nem kezeltem.

Ezen a héten esett meg az első saját kiskereskedésben tett tereptúra, ahol a cigándi Reál élelmiszerüzletbe kellett mennünk a bolt berendezésének átrendezésének ügyében. Ez magába foglalta polcok pakolását, szétszerelését, illetve összerakását, takarítást, valamint az árcímke tartók felszerelését és egyéb másodlagos folyamatokat, például raklapok mozgatását. Mindezt úgy csináltuk, hogy a bolt üzemelt, szóval a fogyasztók folyamatosan mozogtak körülöttünk. Eközben megtanulhattam és tapasztalatot nyerhettem a boltok eladórészlegének berendezéséről, hogy ne csak praktikus legyen, de kényelmes is a fogyasztók és a személyzet részéről is, a gyakorlatban is tapasztaltam a polcelrendezés elveit, hogy mennyi szervezést és előkészületet vesz igénybe a termékek kihelyezésének megtervezése, megfelelő helyének megtalálása, hogy a fogyasztókra a legnagyobb hatást gyakorolja és a legnagyobb

valószínűséggel vásárolja meg a terméket. Ez érdekében változott a bolt elrendezése is, hogy a boltba lépve azzal szembesüljenek a fogyasztók, amivel kell, úgy haladjanak, hogy mindent láthassanak, és ez alapján befolyásoljuk az általuk bejárt utat. Ezen felül betekintést nyerhettem a kiskereskedés (idővel több kiskereskedés) kulisszái mögé, megtekintve a raktárat, az elektronikai berendezéseket, hogy azokat, hogyan szerelik be, megfigyelő rendszereket, hogyan működik maga a létesítmény és hogyan áll kapcsolatban a nagykereskedés raktárával.

Az ötödik héten visszatértem a raktárba, hiszen ott mindig több a munka és mindig van mit csinálni, így ott volt rám nagyobb szükség, nem is beszélve arról, hogy nem volt több feladat, amit nekem tudtak volna adni az irodán. Ezen a héten felkerültem a komissiózó térre, ahol a kiszedett raklapok leellenőrzése, csomagolása, kamionosok által való elszállítása, illetve az új áruszállítmányok átvétele és kirakodása zajlik, valamint a raktár logisztikai folyamatainak egy része, a raktár vezetése, rendelések menedzselése stb.

Ezen a héten egyelőre csak a csomagolást intéztem a csomagológépek kezelésével.

Mondanom sem kell, hogy eközben a folyamat közben rengeteget kellett mozgatni egyik helyről a másikra a raklapokat, mely folyamat közben igazán megtanultam a kézi raklapemelő használatát, amely elengedhetetlen eszköze a raktári munkavégzésnek.

Mindezek mellett bepillantást nyerhettem a visszaváltható üres üvegek szortírozásába, amelyek legnagyobb meglepetésemre szintén a nagykereskedés falain belül valósult meg. Mikor a kamionosok az üres rakodóterükkel megérkeznek az összepakolt és összezsomagolt áru elszállítására, hoznak magukkal vissza a kiskereskedésekből eszközöket, amely lehet tárolóláda, rekesz, raklap, valamint rekeszekben üres üvegek is, amelyeket a kiskereskedésekben visszaváltottak a fogyasztók. Ezek az üveges rekeszek egy külön részlegbe kerülnek, ahol szét kell a fajtájuk szerint szortírozni az üvegeket. Ott már szét vannak az előzőleg érkezett üvegek szortírozva, így nem kell sokáig keresni a helyüket. Amikor egy raklapnyi rekesz elér egy bizonyos magasságot (tele lesz) azt lecsomagoljuk és ugyan úgy elszállításra kerül. Ebbe a mellékes munkafolyamatba is kaptam bepillantást és végeztem többször is ezen a héten.

Mindezek mellett megmaradtak a szokásos teendőim, az áru kipakolása a polcokra, sorok rendezése, tisztán és rendben tartása stb.

A hatodik héten visszatértünk a cigándi Reál kiskereskedésbe még két napra, hogy újabb átrendezést valósítsunk meg a bolt belső terében. Ezúttal a meglévő polcokat szereltük szét és cseréltük le újabb, modernebb polcokra, valamint ezeknek az elhelyezkedésén is

változtattunk, hogy több hely legyen a vásárlók számára. Ez a folyamat, habár, ismételten, egyszerűnek hangzik, a milliméterre pontos tervezés és összerakás a precizitás érdekében sok időt vett el, nem is beszélve, hogy a vásárlók folyamatosan bent tartózkodtak, szóval az ő érdekeiket is szem előtt kellett tartani, mely sajnos az volt, hogy minél kevésbé zavarjuk őket. Így elhúzódott a folyamat két napra, amely során megtanultam a kiskereskedésekben alkalmas polcok szét- és összeszerelésének módjait, praktikáit és technikáit, további tapasztalatokat gyűjtöttem a boltok belső terének és külön a polcokon a termékek elrendezésének fortélyairól, hogy minél komfortosabb legyen a fogyasztók számára és ez minél nagyobb tételű vásárlásra ösztönözze őket.

Ezen a két napon kívül az eddig leírt munkafolyamatokat gyakoroltam a raktárban, pakolás, csomagolás, kirakodás stb.

A hetedik héten én is beállhattam a komissiózótéren munkálkodó ellenőrök közé. Számomra ennél a munkafolyamatnál testesült meg leginkább a tapasztalatlanságom, hiszen az alapvető termékismeret nélkül, amellyel tudnám, hogy a legtöbb termék egyes kiszerezéseiben hány tétel található, rengeteg időt emésztett fel számomra egy lista leellenőrzése, egyes hosszabb rendelések akár egy órát is felemésztettek. Megterhelés szempontjából is ez a feladat viselt meg a leginkább, hiszen a folyamatos egyhelyben ácsorgás, folyamatos odafigyelés, döntéshelyzetek, keresgélés, folyamatos számolás rendkívül fárasztónak bizonyult. Nem is beszélve arról, hogy a fásultság hatására egy idő után egyre nagyobb hibák vétésére voltam hajlamos. Ezen okok végett, habár több hét gyakorlása után már sokat javult a termékismeretem, így a sebességem is, mégis inkább más munkafolyamatok ellátását helyeztem előbbre.

A hetedik héten visszahívtak a fenti irodába egy nekem szánt munkára. A Szlovákiában történő árusítás a törvények szerint újonnan megköveteli, hogy külön szlovák nyelvű címkével lássuk el a termékeket, amelynek tartalmaznia kell a termék nevét, leírását, valamint tápanyagértékét. Ennek a matricának a megtervezése lett az új feladatom. Ennek a menete a következő volt: egy Word dokumentumban egy mintába beszúrtam a Kispaták 2000 saját programjából a szlováknyelvű termékleírást és tápanyagértéket, majd elhelyeztem az újrahasznosíthatóságot jelző ikont és végül egy általam generált új vonalkódot, amely alapján be fogják vinni a rendszerbe a terméket. Ez a folyamat, kivételesen fordítva volt, mint az eddigiek, bonyolultnak hangzik, ugyanakkor a valóságban rendkívül egyszerű volt, azonban a folyamat mégis lassan haladt, ugyanis a szlovák leírásokat először ellenőrizni kellett, amely

sok időt vett igénybe. Ez a folyamat kitartott ezen a héten végig és belefolyt az elkövetkezendőbe is.

A nyolcadik hét egyik felében, mint említettem, továbbra is a szlovák nyelvű matricákat terveztem, a másik felében folytattam a raktárban az eddigi munkáimat, beleértve ebbe az ellenőrzést, csomagolást, pakolásokat, sorok rendben tartását stb.

Ezek mellett lehetőséget kaptam, hogy egy-egy rövid betekintést nyerhessek egyes magasabb fokú irodai munkafolyamatba, beleértve ebbe a beszerzést és a rendelések felvételét és menedzselését, az árak kiírását, és azoknak a menedzselését, a tényleges logisztika világába, amely menedzseli a kimenő és bejövő kamionos áruforgalmat, valamint a kapcsolattartás, és az informatikai részleg életébe is. Ez volt az a hely, ahol a cég weboldalával, sajátfejlesztésű szoftverjeinek fejlesztésével, illetve karbantartásával, valamint a hardverek és mindenféle elektronikus eszköz és rendszer karbantartásával és üzemeltetésével foglalkoztak.

A kilencedik héten ismételten egy kiskereskedést kerestünk fel, ezúttal a kenézlői Reál élelmiszerüzletet. A feladat hasonló volt ahhoz, amit elláttunk a cigándi üzletben, az üzlettér belső részének rendezése, amely most tényleges berendezést jelentett, ugyanis itt az alapoktól történt felújítás és berendezkedés az épület minden terében. Bútorok hordása, pakolása, polcépítés, berendezkedés, kamionról való le és felpakolás, nagyjából minden, amit az előző kiskereskedésben is csináltunk. Ez a folyamat csak egy napot vett igénybe, mivel a bolt be volt zárva, nem kellett számolni a vásárlókkal, így gyorsabban tudtunk haladni.

Ezen kívül a nagykereskedés raktárában végeztem ugyan azokat a feladatokat, amiket eddig, amely egyszer meg lett bontva az általam készített szlováknyelvű matricák felragasztásával a teszttermékekre, majd azok csomagolásával.

A tizedik héten egy, a raktáron belüli nagyobb szekrényépítésen kívül nem történt semmi különös, csupán az eddigi heteken megszokott folyamatok.

A tizenegyedik héten a szokásos munkafolyamatokat kiegészítette az irattári iratok csoportosítása, rendezése és lecsomagolás után elraktározása.

A tizenkettedik héten teljeskörű reszortossá váltam. Az én reszortos munkaköröm, természetesen a rend és a tisztaság tartása mellett abból állt, hogy a táblagépemen a cég saját programjában, vonalkódolvasó segítségével ellenőrizsem az árak pontosságát, a lejáratú időket, valamint ügyelni, hogy minden termékből legyen kint. Amennyiben erős fogyást vagy

már tényleges hiányt észleltem, azt a program segítségével jelezni tudtam a targoncás munkatársaknak, hogy vegyenek le nekem a polcokról az adott termékből, amelyből fel tudom tölteni a fogyó lenti készletet. Talán még ez bizonyult a legkönnyebb munkakörnek, még akkor is, ha sok pakolással és fizikai munkával járt, mégis a legkevesebb stresszt ez okozta.

A tizenharmadik, legutolsó hetemen továbbra is reszortos kisegítőmunkát végeztem, miközben intéztem már a megfelelő papírokat a gyakorlat befejezésére.

Hivatkozások

Ceginformacio.hu. (dátum nélkül.). Forrás: KISPATAK 2000 KFT.:

<https://www.ceginformacio.hu/cr9310187404>

Cylex. (dátum nélkül.). Forrás: Kispatak-2000 Ker. Kft., Sárospatak: [https://xn--srospatak-](https://xn--srospatak-01a.cylex.hu/ceg-info/kispatak-2000-ker--kft--390639.html)

[01a.cylex.hu/ceg-info/kispatak-2000-ker--kft--390639.html](https://xn--srospatak-01a.cylex.hu/ceg-info/kispatak-2000-ker--kft--390639.html)

Facebook. (dátum nélkül.). Forrás: Kispatak-2000 Kereskedelmi Kft.:

https://www.facebook.com/kispatak2000/?locale=hu_HU

Kispatak 2000. (dátum nélkül.). Forrás: <http://kispatak2000.unas.hu/>

Nemzeti cégtár. (dátum nélkül.). Forrás: KISPATAK - 2000 KFT.:

<https://www.nemzeticegtar.hu/nemzeticegtar/cegadat/0509005904/KISPATAK-2000-Kft>

Nyitva.hu. (dátum nélkül.). Forrás: Kispatak-2000 Ker. Kft. nyitvatartás:

<https://nyitva.hu/s%C3%A1rospatak/kispatak-2000-ker-kft-70121>

nyitvatartas24.hu. (dátum nélkül.). Forrás: Élelmiszer Nagyker Raktár KISPATAK-2000 Kft.:

<https://www.nyitvatartas24.hu/uzlet/S%25C3%25A1rospatak-%25C3%2589lelmiszer%2520Nagyker%2520Rakt%25C3%25A1r%2520KISPATAK-2000%2520Kft.-558971E.html>

Reál Kispatak 2000. (dátum nélkül.). Forrás: <http://kispatak2000.hu/>

Zoltán, V. (2021.). *KIEGÉSZÍTŐ MELLÉKLET a KISPATAK-2000. KER. KFT 2020. évi Éves beszámolójához.* Sárospatak.

Zoltán, V. (2022.). *KIEGÉSZÍTŐ MELLÉKLET a KISPATAK-2000. KER. KFT 2021. évi Éves beszámolójához.* Sárospatak.

Zoltán, V. (2023.). *KIEGÉSZÍTŐ MELLÉKLET a KISPATAK-2000. KER. KFT 2022. évi Éves beszámolójához.* Sárospatak.