

## Beszámoló a nyári gyakorlatról

### Arnold Ákos

Idén nyáron egy hónapot dolgoztam az ABB Kft. középvezetési termékekkel foglalkozó csoportjánál. A cégnél eltöltött idő alatt két társammal együtt lehetőséget kaptam betekinteni egy nemzetközi vállalat életébe, munkájába.

Az első napokban a cég felépítésével és profiljával ismerkedtem meg. Az ABB-nek van kis- és nagyvezetési részlege is, én a középvezetési osztályánál voltam. Alapvetően öt csoport dolgozik itt, lényegében egy irodában: a komplett alállomás építéssel, a transzformátorokkal és mérőváltókkal, a szervizeléssel, a középvezetési berendezésekkel és a középvezetési készülékekkel foglalkozók. Én az utóbbi csoportba kerültem.

Eleinte katalógusokat tanulmányoztam angol és magyar nyelven. Ezekből megismertem, milyen készülékeket gyárt a cég, ezen belül milyen típusok, és fajták vannak. A munkatársak el is magyarázták, hogy mi a különbség az egyes készülékfajták között, melyeknek mik az előnyei, hátrányai. A raktárba is levittek minket, ahol testközelből is megnézhattuk, hogy néz ki egy készülék vagy egy berendezés, egy mintadarabot pedig működés közben is láthattunk.

Egyik nap a műhelyben is körbevezettek bennünket. Itt szerelik össze a transzformátorállomásokat. Ez az egyetlen termék, amit itthon gyártanak, a többit a cég külföldi gyáraiból hozzák be. Ezeket az állomásokat azonban speciálisan a magyar piac igényei szerint fejlesztették ki. Megnézhattuk a készülő és kész állomásokat belülről is, megismerhettük a gyártás folyamatát, és a jövőbeni terveket.

A készülékekkel foglalkozó csoportnál aztán a későbbiekben megismerhettem az értékesítő mérnökök munkáját. Az esetek egy részében az ügyfél közvetlenül keresi meg a céget, sok esetben azonban pályázatok, tenderek útján nyerik a munkát. Az ár meghatározásánál figyelembe kell venni a cég érdekeit, ugyanakkor az árak versenyképesnek kell lennie, néha ennek érdekében a külföldi gyártóval is tárgyalni kell. Ha az ügyfélnek megfelelő az ár, akkor megrendeli az árut. A beszerzés folyamata szintén a mérnök feladata, neki kell megrendelni a gyártótól az árut, úgy hogy a szállítási határidő is megfelelő legyen. A fuvarozás részleteit az asszisztensek intézik. Bevezettek minket az adminisztratív munka rejtelmeibe is, hiszen minden egyes ajánlatnak, akár megnyert, akár elvesztett, pontosan dokumentálva kell legyen, mind a számítógépes adatbázisban, mind papíron.

Összességében úgy érzem, ez a hónap egy nagyon jó lehetőség volt arra, hogy az egyetemről kikerült mérnökök munkáját, mindennapjait megismerjem, fejlesszem az angol szakszókincsemet, belelássak, hogy folyik az értékesítő munka. Ezúton is szeretném megköszönni a lehetőséget az Energetikai Szakkollégiumnak és az ABB Kft.-nek!

Budapest, 2007 szeptember 6.

Arnold Ákos