AKIŞPEDİA

AKIŞ YÖNETİMİ KÜLTÜRÜ - DELTA VANA MÜŞTERİ DERGİSİ

MAYIS / 2018

Elele yüksek katma değerli çözümlere

Hep birlikte daha güçlü ve daha güzel günlere... Sf.3

Petrol kuyuları akıllı teknolojiyi keşfediyor

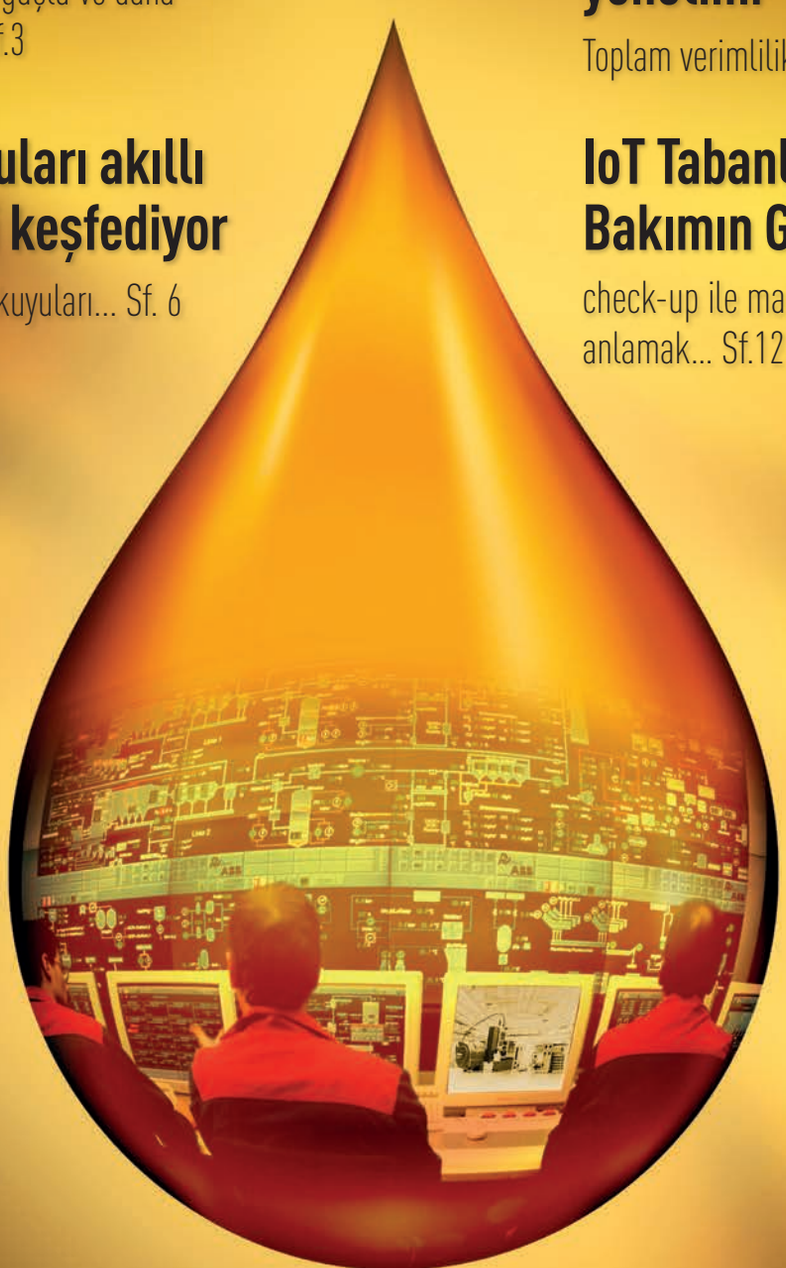
Açık deniz petrol kuyuları... Sf. 6

Proses endüstrisinde tedarik zinciri yönetimi

Toplam verimlilik için... Sf.10

IoT Tabanlı Kestirimci Bakımın Gücü

check-up ile makinenin sağlığını anlamak... Sf.12





Müşteri daha çoğu daha aza bulamıyorsa hemen arayışa geçer

Her çağdaş firma gibi biz de müşteri odaklı olmayı arzulamaktayız.Müşteri odaklı olmayı müşterilerimizin isteklerinin kendi hedeflerimizin önüne konması olduğunu düşünüyoruz.

Müşterilerimiz bizden ne istemektedir?

Müşterilerimiz her geçen gün "Daha çoğunu daha aza" istemektedirler.
Müşteri daha çok değer, daha çok hizmet, daha çok çözüm, daha çok ilgi, daha çok yakınlık, daha çok inovasyon, daha çok kendine özel uygulama, daha çok bilgi, daha çok güleryüz istemektedir.

Buna karşın daha az fiyat, daha az zaman, daha az işlem zahmeti vermenin yanı sıra, satın alma baskısına daha az tolerans göstermektedir.

Müşteri daha çoğu daha aza bulamıyorsa hemen arayışa geçer.

Müşteriyi başka arayışlara geçirmemek için de sihirbaz olmaya gerek yoktur. Sadece zihniyeti değiştirmek, samimiyetle müşteri odaklı olmayı benimsemek ve hiç unutmamak gerekmektedir. Bunu yapabildiğimiz takdirde gerisi kendiliğinden gelecektir.

Çünkü biliyoruz ki müşteri şirketteki yönetim kurulu başkanından en düşük rütbeli çalışana kadar herkesi kovabilir. Bunu da parasını başka yere harcayarak yapar.

Tek patronumuz müşterilerimizdir!

Cem Şanlımeşhur
CEO

MÜŞTERİ DERGİSİ / Delta Vana Kontrol Sistemleri ve Mühendislik San. Tic. A.Ş.

Mersis No : 8346-3293-3813-4658
Genel Yayın Danışmanı : Dr. Halefşan Sümen
Yazı İşleri : Delta Vana Yayın Ekibi
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü : Şule Dağtekin
Telefon : 0216 517 82 82

E-Posta : sdagtekin@deltavana.com
Copyright : Delta Vana 2018
Baskı : Kazmaz Matbaacılık San. ve Tic. Ltd.Şti.
www.printcenter.com.tr

Elele yüksek katma değerli çözümlere

Ülkemiz proses endüstrisi gelişmiş ülkelerin yüksek alım güçlerini kullanmalarından, gelişmekte olan ülkelerin düşük maliyetli üretimine dayalı rekabetinden ve yerli hammadde kaynaklarındaki yetersizlikten kaynaklanan baskılar altında faaliyetlerini sürdürmeye çalışmaktadır. Bu durumun somut sonucunu proses endüstri özelinde ortalama 1$ kilo fiyatı ve jilet inceliğinde kar payı ile ihracat yapmak zorunda kalarak yaşamaktayız.

Hiç arzu edilmeyen bu duruma olası bir yanıt sektörümüzün katma değerini arttırmaktan geçmektedir. Katma değerli üretim yapmanın ana koşulu sisteme bütünsel bakmak; imalat yaşam çevriminin yanı sıra tedarik, dağıtım ve yaşam çevriminin sonunda ürünleri sürdürülebilirlik çerçevesinden yöneten inovasyon tabanlı ve müşteri odaklı uçtan uca bir yapı kurmaktan geçmektedir.

Bu yapı imalata yalnızca fiyat gözlüğünden bakmayan, müşterilere değer sunmayı, marka yaratmayı, proses mükemmelliğine ulaşmayı, çevre dostu davranmayı ve sürekli iyileşmeyi hedefleyen yapıdır. Böylesi bir yapıya ulaşmak bir yandan bilimsel ve teknolojik gelişmeleri en son noktasına kadar hazmetmiş bir işgücüne sahip olmayı, diğer yandan da sektörün sivil toplum kuruluşlarıyla ortak çalışma içinde uzun vadeli stratejik plan yapmayı gerektirmektedir.

Hep birlikte daha güçlü ve daha güzel günlere...

AkışPedia Düşünce Grubu





Cengiz Holding/Eti Bakır yöneticileriyle verimli çözüm partnerliğimiz hakkında söyleştik. Soldan sağa Tansu San : Cengiz Holding A.Ş. Satınalma Müdürü, Halefşan Sümen: Akışpedia Genel Yayın Danışmanı, Ergin Büyükakıncı: Eti Bakır A.Ş. Mazıdağı İşletmesi Proje Mühendisi

MazıDağı Projelerimizde hassasiyetle ilerliyoruz

Ekip olarak organizasyonun içindeyiz

Akışpedia: Bu kadar büyük projelerin satın almalarını nasıl bir organizasyonla yürütüyorsunuz?

Tansu San: Bizim grupta çok merkezi bir satın alma birimi kurmadık, her fabrikanın kendi satın alma departmanı mutlaka vardır. Ama bu tarz büyük yatırımların alımları organizasyonu, projelendirilmesi hepsi buradan yürüyor. Dolayısıyla bu tip projelerin tüm satın almasını ekip olarak biz yapıyoruz. Bu ekibe patronlar ve CEO'lar da dahil, onlar birebir işin içinde oluyorlar. Tüm kontroller buradan yapılıyor, proje devreye girdiğinde buradan yürüttüğümüz bu tip işlerin hepsini devrediyoruz, sahada kritik bir durum olursa veya kritik bir ekipman ihtiyacı doğarsa devreye giriyoruz. Bunun dışında artık saha kendi çarklarını kendi içerisinde döndürüyor. Biz buradan destek verip aynı zamanda başka projelere yöneliyoruz. Tabi bu iş bitti devrettik, artık ilgilenmiyoruz anlamına gelmiyor. Biz her zaman merkezden destek oluyoruz. Biz başka bir projeye yöneliyoruz. Zaten bizim projelerimizin çalışma modelimiz yapıldı, devreye alındı ve bitti şeklinde olmuyor, her tesiste sürekli bir yatırım, genişletme, kapasite artırımı, ek tesis çalışmaları mutlaka yapılıyor. Bu durum tabi ekibi de daha dinamik tutuyor. Bizim fabrikalarda her zaman mutlaka bir kule vinç vardır. Son 10 yıla bakıldığında Türkiye'de en büyük yatırımları yapan firmanın Cengiz Holding olduğu görülür. Dolayısıyla bu yatırımları bitirip, kesip başka bir yatırıma gidilmiyor, her sene mutlaka o yatırımla ilgili yeni bir geliştirme yapılıyor.

Akışpedia: Projeler de yaşayan organizmalar gibi değil mi?

Tansu San: Sürekli bir gelişim içinde olması güzel bir gösterge tabi, yani dinamik pazar koşullarına uyum sağlayacak şekilde bütün yatırımlarını güncelliyor, geliştiriyor, modernize ediyorsunuz. Bunun yanında da tabi ek tesisler açıyoruz.

Akışpedia: Tansu Bey, bir çok konuda örnek alınması gereken bir kurumsunuz. Bu nedenle hızlılık esas değil mi? Böyle projelere alımlar yapıyorsunuz, sonrasında tedarikçilerinizin performansını hatırda tutuyor musunuz? Delta Vana bu işte çok iyiydi, hizmeti, ürünleri, çözümleri bizi tatmin etti diyor musunuz? İçeride bir değerlendirme var mı?

Tansu San: Tabii, kendi içimizde bu değerlendirmeyi yapıyoruz. Bence zaten en güzel pazarlama kulaktan kulağa pazarlamadır. Çünkü piyasada biz aldıktan sonra bizi referans gösterip sahaya birçok ürün satan firmalar var veya biz de duyabiliyoruz. Bizim için Delta Vana yeni bir şirket değil. Çok yüksek volümlerde işler yapmamış olsak da bugüne kadar Cem Şanlımeşhur'u ilk işe başladığımdan beri piyasadan biliyorum, tanıyorum. Bu işi bilen biri, teknik olarak da hakim her şeye. Son projemiz ile ilgili yaptığımız bir toplantıda Selahattin Şanlımeşhur ile gelmişti, bu tavrıyla da tarzını gösterdi bize. Dolayısıyla biz Delta Vana ile çalışmaktan memnunuz. Yapmış olduğu işlerde, tedarik ettiği ürünlerde bazı sorunlar çıkabilir tabii ki, sonuçta kul yapısı. Teslimatlarda veya servisinde bazı sorunlar çıkabilir, bunların hepsi oldu demiyorum ama olabilir. Ama bunlar bir şekilde tolere edilebilecek şeyler. Bizim için bizi çok vahim bir duruma sokmadıktan sonra biz genellikle sonraki projelerimizde de aynı tedarikçilerle çalışmayı tercih ediyoruz.

Akışpedia: İyi niyet arıyorsunuz yani..

Tansu San: 17 yıldır kontrat yapıyoruz, eskiden avukatlarla bile çalışmıyorduk, kendi kontratlarımızı kendimiz düzenliyorduk. Evet, bizi üzen firmalar oluyor, verdikleri sözleri tutmayan ya da tutamayan firmalar muhakkak oluyor ama biz onları da yine kendi aramızda iyi niyet çerçevesinde çözmeye çalışıyoruz. Mahkemeye verip tazminat alabiliriz tabi ama bizim amacımız bu değil ki, biz iş yapılsın bizim işimiz yürüsün istiyoruz. Bizim için önemli olan bir şekilde firmayla anlaşıp çözüme gitmek. Çözümsüzlüğe gitmek kolaydır, ama çözmek zordur. Biz zor olanı yapıp işi düzeltmek istiyoruz.

Dediğim gibi artık kendi şirketimiz gibi oldu, biz de aileden biri gibiyiz. Anlatırken fazla abarttığımı düşünebilirsiniz ama gerçekten enteresan bir şirket. Kendilerini çalışmaya adamış bir üst yönetim. Parayı yurtiçinde yatırımlara harcayan bir yönetim var. Görüyorsunuz Mardin'de artık turizmin bile bittiği bir yerde yatırımlar yapıyor.

Akışpedia: Ergin Bey, bu projeden de biraz söz edelim...

Ergin Büyükakıncı: Entegre gübre tesisi projesi aslında bu. Orada toplam 6 tesis var. 5 tesis bir de bunları birbirine bağlayan yardımcı üniteler var. Yani projenin genel adı entegre gübre tesisi. Sülfürik, fosforik asit, gübre, amonyak bir de hidrometalurji veya leach dediğimiz tesis var. O yüzden her tesisin ayrı bir ismi olsa da çatı isim entegre gübre tesisi.

Akışpedia: Yani en son bitenle birlikte proje de tamamlanıyor galiba...

Ergin Büyükakıncı: Tansu Bey'in de dediği gibi bizim tesislerde iş hiçbir zaman bitmiyor. Var olan tesislerde yatırımlar devam ederken yapmakta olduğumuz tesislerde de yolda bir şeyler ekleniyor. En son fosfat hazırlama tesisi ekledik. O diğerlerine göre ufak ama kendi çapında iyi bir tesis. Diyarbakır demiryolu projesi var, tesise daha kolay bir şekilde cevher nakledilebilmesi için düşündük bunu.... İçine gireceği yer ve boşaltma sistemi geldi, bunlar hep iş yürürken sonradan eklenen şeyler. Tabi bunun dışında sosyal sorumluluk projeleri de ekleniyor. Örneğin jandarma için bir karakol yapıyoruz. Var olan okulları yeniliyoruz. Örneğin tesisin içinde Eti Bakır Ortaokulu var. Bir diğer örnek geçen yaz Mardin'den genç bir öğretmen gelip tesiste yöneticilerle görüşüp bir köy için anaokulu istiyor. Hemen bize telefon edildi, biz de prefabrik bir yapıyı hemen tamamlayıp oraya sevk ettik. Bu nedenle devamlı bir şeyler yapıyoruz.

Akışpedia: Proje ne zaman başladı?

Ergin Büyükakıncı: Proje 2014 yılında başladı. Bu yılın ilk çeyreği itibariyle tesisler devreye girmeye başlayacak. Tamamlanması yılsonunu bulur. Şu anda dediğim gibi sonradan eklenen bu modüllerle birlikte

Akışpedia: Projeler de yaşayan organizmalar gibi değil mi?

Tansu San: Sürekli bir gelişim içinde olması güzel bir gösterge tabi, yani dinamik pazar koşullarına uyum sağlayacak şekilde bütün yatırımlarını güncelliyor, geliştiriyor, modernize ediyorsunuz. Bunun yanında da tabi ek tesisler açıyoruz.

yılsonunu bulur.

Akışpedia: Bütçesi ne kadar bu projenin?

Tansu San: Aşağı yukarı bir milyar dolarlık bir proje ki dediğimiz gibi mutlaka bu projeye eklemeler de olacak. Hiçbir şey yapılmasa bile, Küre'deki fabrikamızdan oraya hammadde taşıyoruz, yarısını trenle yarısını tırlarla taşıyoruz. Bunu tamamen demiryolu taşımacılığına çevirmek istiyoruz, dolayısıyla hem burası hem Diyarbakır-Mazıdağı arasında bir tren yolu hem bizim diğer operasyonlarımızdan dolayı diğer tüm bağlantı yolları duble yol haline getirildi. Eskiden Mazıdağı yolu kullanılacak durumda değildi, bu iyileştirmelerde bizim de çok katkımız var, belediyelere iş makineleri tahsis ettik ve tüm yollar asfaltlandı. Bölgeye büyük katkı sağladı bu proje. Mardin havaalanı hareketlendi, çevredeki işletmeler canlandı. Uçak bileti fiyatları bile arttı, çünkü talep arttı. Uçaklar hep dolu gidip geliyor.

Ergin Büyükakıncı: Şu anda oradaki projede 4600 kişi istihdam ediliyor. Bunun 1000-1500 kişisi yakın çevreden ama diğerleri Adana, Antep, Mardin, Diyarbakır gibi çevre illerden gelip çalışanlar. Yani işletme tüm bölgeye bir hareket kazandırdı. Bizim için nitelikli iş gücü bulma açısından zor bir bölge ama o bölgeye yakın bölgelerde çok ciddi endüstriyel tesisler de var. Örneğin Batman'da rafineri var. O rafineriyi işleten bir teknik kadro var. Antep'i içine alacak bir alanda da bir endüstriyel bölge var. Onun dışında çok ilginç, inşaat sırasında tabi ki inşaatın büyük bir kısmında vasıfsız işçi ile çalışabiliyorsunuz ama bunun içinde kaynakçı gibi aslında endüstride ihtiyaç duyulan teknik eleman ihtiyacı da var. Tesise yakın bir köy var, orada yaşayan kişilerin hemen hepsi bir teknik konuda bilgili, yani boru ustası, kaynakçı, boyacı...nitelikli inşaat sektöründe çalışmış insanlar. Hepsi yurtdışında çalışıyormuş. Bunlar Mazıdağı projesi olduğunu öğreniyorlar ve köylerine de çok yakın, hepsi geldi şimdi bizi projede çalışıyorlar. Mardinli olup büyükşehirlerde çalışan mühendisler de vardı, gelip hem memleketlerine dönmek hem projede çalışmak isteyenler oldu. Onun dışında proje ilgisini çektiği için gelen genç mühendisler var. Ama kolay değil, o bölgede bir ekip oluşturmak zor bir işti.

Tabi böyle bir tesiste yetişmek de başka bir şeydir...

Tabi yoktur yani böyle bir tesis, dünyada iki üç tane ancak vardır.

Coğrafi uzaklık biraz göreceli, ben sizi Mardin Mazıdağı işletmesine sabah götürüp akşam getirebilirim ve bunu 3 farklı havaalanından yapabilirim. Ama bazı projeler de coğrafi olarak çok yakın olmasına rağmen çok uzaktır. O açıdan baktığımız zaman da tamam Mazıdağı gerçekten çok uzak ama bir o kadar da yakın.

Akışpedia: Biraz da bu projede Delta Vana ile olan işbirliğinizden söz edelim, Delta Vana'yı önceki ilişkiler nedeniyle mi



düşündünüz?

Tansu San: Hayır, açıkçası piyasada da zaten bilindik bir firma, sadece biz projeyle alakalı biraz geç dahil ettik. Altı farklı proje olunca tabi istediğimiz ürün yelpazesi çok geniş, o nedenle tedarik süreci ilk tesisin ihtiyaçları ile başlıyor. Oradan teknik şartnamelere göre tedarikçi durumuna göre alımlara başladık. Sonrasında ister istemez her vana ihtiyacı doğduğunda aynı tedarikçilere gönderiyoruz. Vana denince yüzlerce firma var tabi piyasada. Zamanında bir teklif istendiğinde o teklifi istediğimiz çerçevede alabilmek önemli tabi. Biz yola bayağı bir firma ile başladık ve birçoğu kendi kendine bıraktı. Şartname okuyamıyor veya Türkçe şartname istiyor. Bu şekilde bir doğal seleksiyon oldu.

Delta Vana'yı biraz geç dahil etmiş olduk maalesef. Ama dahil olduğunda da tam zamanında oldu.

Akışpedia: Bu tür tedariklerde başarılı satın almacı, bir kere patronun çok güvendiği bir kişi, ticarette satarken değil alırken kazanmak lazım...

Tansu San: Bence satın almada bilgi elbette çok önemli en önemli kriter değil. En önemli kriter elbette dürüstlük. Para girişi, çıkışı olan bir yerde dürüstlük yoksa siz dünyanın en iyi satın almacısı olsanız da bana göre başarılı değilsiniz. Belki piyasada isminizi duyurur reklamınızı çok iyi yaparsanız ama benim kişisel görüşüm, bir insan dürüst değilse benim için başarısızdır. Diğer bir nokta, ben tabi sonradan satın alma işine başladım, enerji santralinde mühendistim, o yönümden dolayı tabi meraklı ve çalışkan olması da çok önemli, düzenli olması çok önemli. Bir satın almacı aldığı ürünün ne olduğunu bilmiyorsa bence o işi yapmasın. Merak etmesi öğrenmesi lazım. Ben Mardin'e gittiğimde de oradaki arkadaşlara ilk tavsiyem şu oldu, belki onlara çok basit gelmişti o zaman ama umarım şimdi anlamışlardır beni, onlara dedim ki: Aldınız bir malzemeyi yarın arama motoruna ne aldığınızı bir görün ve işi küçümsemeyin diyorum her zaman. Şimdi kendi ekibime de yeni katılan arkadaşlar var bir yastık da alabilir, bir santralin bir türbini de alabiliyor. Dolayısıyla çok geniş bir yelpaze var, dolayısıyla satın alınan her şeye aynı, standart yaklaşırsan olay çözümün de tek yönlü olur.

Akışpedia: Projelerde başarı faktörleri

Tansu San: Projelerde yöneticilerin desteği, kararlılığı çok önemli. Mazıdağı özelinde konuşmak gerekirse çözüm sürecinde başlayan bir projeydi ama bildiğiniz üzere çözüm süreci sekteye uğradı ve terörün ayyuka çıktığı, şimdi de yanı başında devam eden bir savaş olmasına rağmen hiç askıya alma, durdurma gibi bir seçenek gündemimize gelmedi. Biz her zaman aynı kararlılıkla projeye devam ettik. Tabi bu kararlılığı hissetmek bizim için çok özel. Onun dışında patronlar dışında ekip de çok önemli. Ekibin bu işe olan inancı, motivasyonu önemli. Mühendislik firması, tedarikçi ve sahadaki ekip. Bu üç faz birleşiyor ve işletmecinin omuzuna yükleniyor. İnanın binin üzerinde tedarikçimiz vardır ve alacağı için arayan bir kişi bile yoktur. Biz vadeli mal almayız ve vadeli mal satmayız.

Şu an Mazıdağı'nda balayı bitti tesisler devreye girecek ve eminim bu devreye giriş aşamasında çeşitli sorunlar çıkacaktır. Bu sorunlar 3 yerden çıkabilir, ya mühendislik hataları vardır o zaman birinci fazda bir eksiklik olmuştur, ekipmandan kaynaklanan bir sorun çıkabilir o zaman ya yanlış seçim yapılmıştır, ikinci fazda bir şeyler gözden kaçmıştır, ya da tedarikçi servis desteği veremiyordur veya uygulamada bir sorun olmuştur. Ben proje ile başladım, satın alma ile devam ettim, genelde böyle yürüyor. Günün sonunda ibre size dönüyor yani örneğin vana kaçırırsa bana gelecekler ben de sizi arayacağım, yarın sahaya gitmemiz gerekiyor diyeceğim sizinle sahaya gidemezsek o zaman yanlış tedarikçi seçmişiz demektir. Ama tamam gidiyoruz ya da biz zaten sahadayız gibi cevaplar alıyorsak o zaman tedarikçi doğrudur. Bunların hepsi önemli konular.



Petrol kuyuları akıllı teknolojiyi keşfediyor

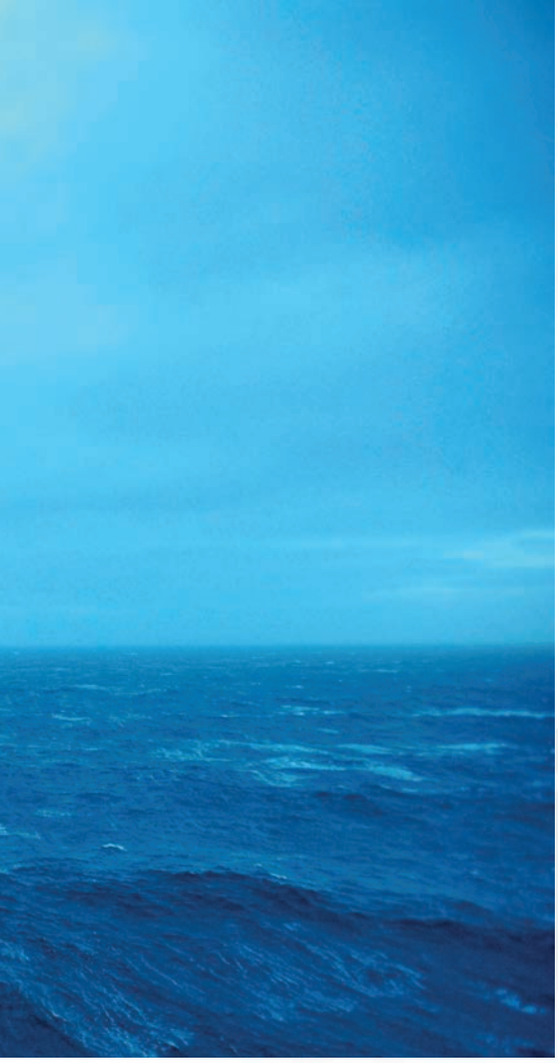
Joe Gross ve Justus Hinks

Alpine Valve & Control Systems ve Unocal Alaska, Unocal'in Monopod offshore platformundaki üretim sorunlarını çözmek için yenilikçi bir çözüm tasarlamak ve uygulamak üzere akışkan kontrol ürünlerinin tedarikçisi olan Flowserve Flow Control ile işbirliği yaptı. Projede yer alan mühendisler, iyi performansın stabilize edilmesi ve üretimin iyileştirilmesi için Flowserve'nin StarPac akıllı kontrol vanasını kullanmış ve geleneksel vana teknolojisine göre bir fiyat avantajı sağlamıştır.

Monopod'un kuyularından üretilen petrol doğal olarak yüzeye akmaz, platform tesislerinden yapay bir müdahale gerektirir. Bunu gerçekleştirmek için kullanılabilecek farklı teknolojiler olsa da, Monopod geleneksel gaz kaldırma yöntemini kullanmaktadır. Bu teknik, kuyuların binlerce fit dibine kadar yüksek oranda sıkıştırılmış doğal gaz sağlar. Gaz, sıvı kolonu içinden kabarcıklar oluşturarak yükselir, sıvıyı daha açık hale getirir ve rezervuar basıncının yüzeye daha fazla sıvı iletmesine izin verir. Üretilen sıvı yağ, su, doğal gazın bileşenleri yüzeyde ayrılır. Doğal gaz daha sonra yeniden sıkıştırılır ve gaz kaldırma döngüsünde tekrar kullanılır. Genellikle kaldırma gazı akışı aktif olarak kontrol edilmez. Bununla birlikte, gaz akışını hassas bir şekilde düzenlemek için bir kontrol vanası kullanılarak kararlılık sağlayacağı düşünülmüştür. Çoğu gaz kaldırma uygulaması, kuyuya giden kaldırma gazını kontrol etmek için manuel vanaları kullanır. Bu, çoğu operatörün yalnızca kuyu tabanına iletilen akış hızını tahmin edebileceği anlamına gelir. Doğru ve hassas bir şekilde kontrol edemezler. Manuel vana belirli bir konuma ayarlanmışsa, istenen akış hızı sadece fark basıncı veya yukarı ve aşağı akış basıncı arasındaki fark sabit olduğunda korunur. Bu nadir bir durumdur. Kuyudaki gaz kaldırma başlığı basıncı nispeten sabit olmasına rağmen, kuyu içindeki basınçlar geniş çapta değişir ve bu da kaldırma gazı akış hızında büyük dalgalanmalara neden olur. Buna ek olarak, yüzeydeki gaz oranındaki değişimler, tabandan başlayarak kuyudaki yüzeylere doğru uzanan dinamik değişimlere neden olur. Tipik petrol rezervuarı kuyudan bir milden daha fazla olabileceğinden, bir sonraki yüzeylere ulaşmadan önce birçok ardışık sarsıntıyı tetikleyebilir. Sonuç olarak, kuyu istikrarsızlık durumundadır ve sıvı üretimi kararsız bir kuyuda her zaman beklenenden daha azdır.

Bir gaz kaldırma sistemi çalıştırırken amaç her zaman toplam sıvı üretimini en üst düzeye çıkarmaktır, gelirin en üst düzeye çıkarılması için bu şarttır. Kilit nokta, yüzey üzerinde





Joe Gross açıkdeniz petrol kuyularında geçirdiği seneler sonrasında petrol üretiminin talepkar bir efendi olduğunu söyler.

“Açıkdeniz petrol kuyuları hassas varlıklardır.”



mümkün olduğunca az değişiklik yaparak kuyunun stabil kalmasını sağlamaktır. Bu, hassas, otomatik kontrol ile optimum gaz oranını belirleyerek ve koruyarak gerçekleştirilir. StarPac akıllı kontrol vanalarında bulunan “zeka” bu uygulama için bir çözüm olarak görülmüştür. Vana çeşitli proses sensörlerini, mikroişlemci tabanlı bir kontrol cihazını ve yüksek performanslı bir dijital pozisyoner ile flanşlar arasında eksiksiz bir PID kontrol döngüsünü birleştirir.



Monopod'un 16 kuyusundan biri, yüzeydeki gaz akışını kontrol etmek ve böylece kuyu performansını artırmak için bu vanayı kullanma fikrini test etmek için seçildi. 2001 yılında açılan kuyu, tutarsız performansıyla ün salmıştı. Kendi üretim değerine, yetişemiyor, aşırı kaldırma gazına ihtiyaç duyuyor, birçok konuda geri kalıyor ve tüm platformun performansını etkiliyordu. Bu problemleri çözmek için kuyunun içyapısını değiştirmek milyonlara mal olacağı için reddedildi. Temel performans ölçümleri toplandıktan ve kuyudaki servis ve bakım kontrolü tamamlandıktan sonra vana kuruldu. İlk olarak, eski manuel vananın performansını taklit etmek için manuel modda çalıştırıldı. Yeni vana, eski vanaya benzer bir performans sağladığında, akış oranları değiştirilip vananın bu oranları otomatik olarak koruması için ayarlamalar yapıldı. Performans verileri tekrar toplandı ve temel verilere göre analiz edildi. Kuyu şimdi çok daha kararlı. Kaldırma gazı kullanımı, kuyu tasarımından dolayı esas olarak aynı kalmasına rağmen, daha fazla petrol üretildi. Buna ek olarak, daha fazla akış kontrol çözümü olan StarPac vanası, kuyu operatörleri için uzaktan kumanda aracı ve üretim mühendisleri için analitik bir araç sağlıyor. Veriler gerçek zamanlı olarak mevcut olduğunda, problemler daha açık görülüyor, potansiyel zorluklar ve kuyunun durumu daha kolay analiz edilebiliyor, performans ve operasyonel verimlilik üzerinde daha hızlı analizler yapılabiliyor. Bu kurulum için yatırımın geri dönüşü bir ile iki ay arasındaydı. Toplam maliyet, işçilik dahil 40.000 Dolar'dan daha azdı. Günde 340 varil ham petrol üretirken şimdi 382 varil üreten bu kuyudaki değişim karlılığı yüzde 12 artıracak. Ek olarak, uzaktan tanılama ve kontrol özellikleri, Unocal operatörlerinin kontrol odasının rahatlığında kuyu izlemesine izin verir.



Türkiye endüstri 4.0 için nasıl hazırlanıyor?

Ülkemizde Çeyrek Asrı Geride Bırakırken Yeni Bir Büyüme Çağı İçin Yol Gösteriyoruz

Otomasyon sistemleri üreticisi Honeywell Türkiye'deki ilk ofisini 1992 yılında İstanbul'da 10 çalışan ile açtı. Ve bu, şu an İstanbul, Ankara ve İzmir'deki üç ofiste 300'den fazla çalışanı olan şirketin muhteşem büyüme hikayesinin başlangıcıydı. Honeywell, sadece son üç yılda Türkiye'deki gelirini ikiye katladı; bu başarıyı getiren ise endüstriyel operasyonların performansını ve verimliliğini en üst düzeye çıkarmak için tasarlanmış teknolojiye yönelik talepteki artış oldu.

Honeywell, Türkiye'nin hızla büyüyen, en önemli sektörleri için güvenilir bir teknoloji partneridir; bununla birlikte Türkiye'deki büyüme, ortaklık, inovasyon ve yatırım potansiyeli hiç olmadığı kadar fazladır. Bunun en büyük kaynağı ise, Honeywell'in hızla ve gelişerek yazılıma odaklanıyor olması ve Türkiye'deki teknoloji sektörlerinin yeni endüstriyel inovasyon çağından yani Endüstri 4.0'dan güçlü şekilde faydalanmak istemeleridir.

Endüstri 4.0 ve IIoT'yi anlamak

Genel merkezi ABD'de olan ve kuruluşu 1885 yılına dayanan Honeywell, çeyrek asır önce Türkiye'de ilk ofisini açtığı günden bu yana büyük bir evrim geçirdi. Şirket, bağlantılı yazılım ve donanımda dünya lideri haline gelmeyi başardı ve bugün dördüncü endüstriyel devrimin yani Endüstri 4.0'ın en önünde yer alıyor.

İlk sanayi devrimi 1800'lerde, suyun ve buhar gücünün elle yapılan işlerin otomatik hale getirilmesi için kullanılması ve bunun ana akım haline gelmesi ile gerçekleşmeye başladı. Bunu 1920'lerde, başlıca özelliği seri üretime olanak veren elektrik kullanımı olan ikinci endüstri devrimi izledi.

1970'ler üçüncü endüstri devriminin kapımızı çaldığını müjdeledi - mikroçiplerin doğuşu. Bilgisayar destekli bu yeni dönemde, sanayi şirketleri üretimde ve veri işlemede ilk kez otomasyona gidebildiler ve bu sayede operasyonlarının daha üretken ve verimli olmasını sağladılar.

Endüstri 4.0 ise, bilgisayar çağının, robotik, veri analizi ve yapay zekayı birleştiren ve fiziksel çevreyi dijital dünya ile kaynaştıran evrimini yansıtıyor. Bu evrim, bilgisayarların kullanımındaki önemli ilerlemeler, gitgide daha hızlı hale gelen fiziksel ve kablosuz veri iletişimi ve yazılım konusunda kazanılan yeni kabiliyetler sayesinde mümkün oluyor.

Endüstri 4.0'ün temel prensiplerinden ve Honeywell'in modern portföyünün temel taşlarından biri Endüstriyel Nesnelerin İnternetidir (IIoT). IIoT tipik endüstriyel operasyonlar içerisinde mevcut olan çok sayıda donanım sistemi veya "son noktayı" bağlayarak operasyonlardan daha fazla görünürlük ve değer elde edebilme kabiliyetimizi ifade etmektedir.

Bu noktaların her dakika ürettikleri devasa miktardaki veri ya lokal olarak ya da uzaktan dünyanın herhangi bir yerinde toplanır, depolanır ve analiz edilir. IIoT, verilerden bu şekilde yararlanarak, sanayi şirketlerinin kendi verilerinden zeka veya değer ortaya çıkarmalarını, üretkenliği, verimliliği, güvenliği artırmalarını ve büyüme için operasyonlarını en iyi şekilde konumlandırmalarını sağlar.

Honeywell: Türkiye'de IIoT Geçişinin Sürükleyici Gücü

Televizyonlarımızdan buzdolaplarımıza kadar her şeyin bağlantılı olduğu ve gitgide daha büyük miktarlarda veri üretme kabiliyetleri olduğu 'her zaman açık' bir dünyada yaşıyoruz. Bu durum sanayide de en az evlerimizdeki kadar geçerli ve sistemlerinin ürettiği değeri kullanamayan sanayi şirketleri hızla rekabet edemez duruma düşecekler.

Neyse ki Türkiye, inovasyonu kucaklayan son derece hırslı sanayi sektörlerine sahip olmasının avantajından faydalanıyor. Bu nedenle de Honeywell'in "Yüksek Büyüme Bölgeleri" grubu içerisinde yer alıyor. Bu grubun, önümüzdeki on yıl içerisinde küresel gayrisafi hasılanın yüzde 60'ını sağlaması



Endüstri 4.0 ise, bilgisayar çağının, robotik, veri analizi ve yapay zekayı birleştiren ve fiziksel çevreyi dijital dünya ile kaynaştıran evrimini yansıtıyor.



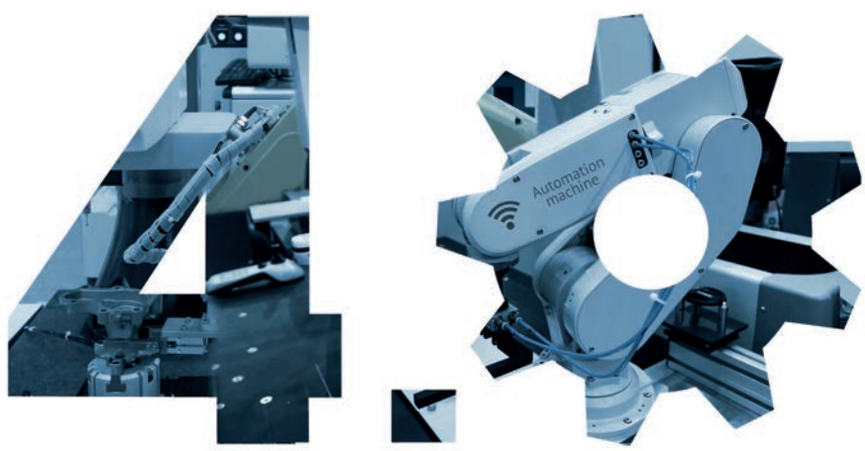
Honeywell Türkiye ve Orta Asya Başkanı Orhan Geniş



ve 2012-2017 yılları arasında şirketin büyümesinin yüzde 50'sinden fazlasının bu bölgelerden sağlanması beklenmektedir.

Honeywell'in teknoloji portföyü Endüstri 4.0 ile aynı düzleme geliyor. Bir sanayi operasyonu boyunca veriyi toplayan, iyileştiren ve yöneten son noktalar ve bu verileri, sürekli değişen siber tehditlerden koruyan güvenlik sistemleri sunuyoruz. Ayrıca, bu son noktalarla arayüz oluşturan, onların ürettikleri veriyi kullanan, bu veriyi müşteriler için işletme değerine dönüştüren donanım ve yazılım temelli birleştirme araçları da sunuyoruz.

Honeywell'in portföyü, uzun süreli yerel ortaklıkları ve alan bilgisi ile birlikte şirketlere IIoT'den faydalanmaları için verdiği öncü destek, Türkiye'nin sanayide inovasyon ve büyümeye adanmışlığı ile birleşince Türkiye'deki gelecek 25 yılımız için bize olumlu bir manzara sunuyor. Sanayideki en büyük isimlerle ortaklık içerisinde Türkiye çapında IIoT geçişinin sürükleyici gücü olma konusundaki taahhüdümüzü sürdürüyoruz ve hırslı, hızlı büyüyen birçok Türk şirketinin Endüstri 4.0'ın sunabileceği ödüllerden faydalanmasına yardımcı olmayı iple çekiyoruz.





Proses endüstrisinde tedarik zinciri yönetimi

Toplam verimlilik için...

Proses endüstrisinin gelişmiş ekonomiler için büyük önemi bulunmaktadır. ABD örneğinde gayri safi milli hasılanın %12.1'i bu sektörden sağlanmaktadır. Keza sektör 12,3 milyon kişiyi istihdam etmektedir. Gelgelelim her alanı etkisi altına alan değişim, burada da ciddi zorluklar yaratmaktadır. Proses endüstrisindeki değişim tedarik zincirlerinin uzaması, rekabetin artması, talebin daha yüksek genlikli dalgalanmalar göstermesi, ürünlerin ve üretim süreçlerinin karmaşıklaşması başlıklarında toplanabilir. Değişimin yarattığı zorluklar da; karlılığın düşmesi, inovasyon çalışmalarına gerek doğması ile ileri teknoloji yatırımların kaçınılmaz hale gelmesi olarak özetlenebilir.

Anılan zorluklarla mücadele için tek bir yöntem yeterli olmamaktadır. Verimlilik arttırma metotlarını benimsemek, enerji geri kazanım teknolojilerinden yararlanmak, ileri bakım yöntemlerini kurmak, yeni ürün ve süreç geliştirme çalışmaları yapmak, Endüstri 4.0 bileşenlerinin uygun olanlarını tesislere kazandırmak, gelişmiş yönetim yazılımları edinmek hep yapılması gereken uygulamalardır.

Uygulanması gereken konulardan bir tanesi de tedarik zinciri yönetim sistemidir. Tedarik zinciri; hammadde satıcıları, imalatçı, distribütör, bayiler, lojistik firması gibi ürünün pazara ulaşmasına kadar geçirdiği aşamalara katkıda bulunan şirketlerin oluşturduğu yapıdır. Diğer deyişle ekonomi bilimindeki arz kavramına yönelik faaliyetleri birlikte gerçekleştiren firmalar tedarik zincirini oluşturmaktadır (esasen kavramın İngilizce ismi olan supply chain arz zinciri anlamına gelmektedir. Tipik tedarik zinciri yapısı şekil 1'de sunulmuştur.

Tedarik zinciri yönetimi ise zinciri oluşturan firmalar arası malzeme, enformasyon (verilerin daha değerli hali) ve fonların akışının planlanması, yönlendirilmesi, koordinasyonu ve kontrolü işlemleridir. Günümüzde herhangi bir ürünün pazara ulaştırılmasında pek çok firmanın katkısına (ki bunlar aynı tedarik zinciri içindeki partnerlerdir) gerek bulunması yönetim kapsamını firma düzeyinden zincir düzeyine yükseltmeyi zorunlu kılmıştır. Maliyet örneği ile devam edersek ürünün fabrikada ucuza üretilmesi yeterli olmamakta, müşteri ile buluştuğu andaki toplam maliyetinin fiyatının altında kalması gerekmektedir. Kalite de benzer şekilde ele alınmak zorundadır; kusursuz ürünler üretmeli, ancak bu ürünlerin müşterilerine kusurluklarını koruyarak ulaşmaları da garanti edilmelidir. Tedarik zinciri yönetimi aşağıdaki noktalara dikkat çekerek endüstrimizin karlılığının ve genel işleyişinin iyileşmesine katkıda bulunacaktır.

• Ürünün imalat maliyetinin yanı sıra talep tahminini, envanter yönetimini ve dağıtım



sürecinin adımlarını iyileştirelim,

• Planlama sürecini dinamik hale getirip piyasa değişikliklerine hızlı yanıt verelim,

• Tedarikçilerimizle aramızdaki enformasyon akışını arttırarak malzeme akış kesintilerini önleyelim,

• İşbirliği ile kapasite planlama yaparak darboğazları engelleyelim,

• Satıcı tarafından yönetilen envanter modelini uygun olduğu yerlerde kullanalım,

• Sanal envanter yönetimi yapalım, yalnızca kendi envanterimizi değil, tedarikçideki,



Tedarik zinciri yönetimi otomotiv sektöründe doğmuş olsa da proses endüstrisinde de çok önemli katkılar sağlamaktadır. Bugün Unilever, P&G, L'Oreal, BASF, J&J ve daha pek çok kimya kökenli dev firmalar tedarik zinciri yönetim pratiklerini sürekli geliştirmektedir.





Tedarik zinciri tipik yapısı

müşterideki ve lojistik firmalarındaki envanteri topluca dikkate alarak optimizasyon yapalım,

• Değer zincirinin konfigürasyonu sorgulayalım, gerekiyorsa ana aşama ve süreçleri daha fazla kontrol edebilmek için zinciri yapısını değiştirelim.

Tedarik zinciri yönetimi otomotiv sektöründe doğmuş olsa da proses endüstrisinde de çok önemli katkılar sağlamaktadır. Bugün Unilever, P&G, L'Oreal, BASF, J&J ve daha pek çok kimya kökenli dev firmalar tedarik zinciri yönetim pratiklerini sürekli geliştirmektedir. Gerek firmamız gerekse kişisel kariyerimiz açısından konuyu ne kadar erken kavrar ve uygulamaya geçersek o kadar başarılı olacağımız açıktır.

AkışPedia Düşünce Grubu



IoT Tabanlı Kestirimci Bakımın Gücü

Kestirimci bakım yaklaşımı uzun zamandan beri önemi anlaşılmış bir konu. Ancak çözümlerin pahalı olması firmaları kritik ekipmanlar için önleyici bakım yaklaşımını, diğerleri için de arıza bakımını tercih etmek zorunda bırakmaktaydı. Bu tercih firmaları daha güvenilmez olan önleyici bakım ile toplamda daha maliyetli olan arıza bakımı arasındaki kısır döngüde sıkıştırmakta. Yakın zamana kadar bu döngüden kurtulmanın yolu yüksek yatırım tutarlarını karşılayacak fonları biriktirmekten geçmekteydi. Oysa bugün IoT kısaltması ile adlandırılan Nesnelerin Internet'i kestirimci bakımın yaygınlaşmasının önündeki pahalılık engelini büyük ölçüde ortadan kaldırıyor.

Kestirimci bakım uygulamaları

Kestirimci bakım "check-up ile öncü göstergelere bakarak makinenin sağlığını anlamak ve buna göre düzeltici müdahale yapmaktır. Makinelerin sağlığını anlamak için çeşitli parametreler; titreşim, sıcaklık, nem, makine yağı içindeki metal partikülleri, basınç, gürültü, elektrik akım değerleri ölçülür. Ölçülen veriler incelenerek makinenin neresinde nasıl bir arıza olma olasılığı bulunduğu anlaşılabilir.

Ölçme sürekli veya aralıklı olabilmekte. Sürekli izleme yapabilmek için bir şebeke ve bir de veri toplama yazılımı gerektiğinden bu seçenek geleneksel olarak çok daha pahalıdır ve çoğunlukla fabrikalarda yalnızca ekipmanlarının çok küçük bir yüzdesini oluşturan kritik makinelere uygulanır. Aralıklı ölçüm yaklaşımı ise iletişim altyapısı ve yazılım olmadan yapıldığından uygulama düşük yatırım tutarları ile gerçekleştirilebilir.

Ancak aralıklarla yapılan ölçümler gerçek manada kestirimci bakım değildir! Bunun temel nedeni iki ölçüm arasında makinelerin arızaya açık, planlanmamış duruşa hassas hale gelmiş olma olasılığıdır. Üstelik aralıklı yöntemin başka kısıtları da bulunur; örneğin sensörlerin her defasında doğru yerleştirilememeleri, makinenin her defasında aynı koşulda çalışmıyor olması, doğru yere her defasında erişilememesi, onlarca makinenin analizinin manüel yapılması sonucu doğabilecek gecikme ve



hatalar... Özetle kestirimci bakımın yararlı olabilmesi yalnızca sürekli izleme ve analiz yapısı ile olanaklıdır.

IoT'nin Getirdiği Avantajlar

IoT beraberinde getirdiği avantajlarıyla sürekli durum izlemeyi ve kestirimci bakımı ucuz ve kolay uygulamayı sağlamaktadır. Bu dönüşüm beş temel etki altında gerçekleşmekte:

1. Kablosuz iletişim: Hücresel ve Wi-Fi bağlantıların icadıyla birlikte kablosuz iletişim ucuzlamakta. Böylelikle kablosuz sensörlerin tüm makine parametrelerinin algılanıp iletilmesinde kullanılması yaygınlaştı ve sürekli izleme ekonomik hale geldi.

2. Pahalı olmayan sensörler: Akıllı telefon devrimi algılama cihazlarının fiyatını dibe vurdurdu. Minyatür mikroelektromekanik sensörleri Telekom sektöründen ithal edilerek yaygın kullanılmaya başlandı. Klasik kestirimci bakımda yer almayan alanlara, örneğin baraya sensör konulabildi.

3. Bulut bilişim: Bulut bilişim çözümü imalat firmalarının küçük, pilot projeler yapmalarına olanak verdi. Bu durum ucuza öğrenmeyi ve pilot projeyi zahmetsizce ve yine ucuza genişletebilmeyi sağladı.

4. Yapay Zeka: Yapay zeka kapsamına giren yazılım botları manüel olarak izlenmesi çok zor olan sensör datalarının zaman serilerini kolayca görselleştirme olanağı sağladı.

5. Analitik yazılımlar: Çok sayıdaki sensör tarafından toplanan yüksek hacimli verilerin faydalı enformasyona dönüştürülmesi için



Kestirimci bakım check-up ile öncü göstergelere bakarak makinenin sağlığını anlamak ve buna göre düzeltici müdahale yapmaktır.



gereken sorgulama, inceleme çalışmalarını kullanıcı dostu sıfatı ile yapmaya olanak sağlayan OLAP, Veri Madenciliği kategorilerindeki verinin anlamını ortaya çıkartan yazılımlar ucuzlayarak analistlerin en büyük yardımcısı haline geldi.

Bu beş teknolojinin her biri ayrı ayrı fayda sağlamakla birlikte, hepsi aynı çözüm içinde birleştiğinde endüstri dünyasını değiştirebilecek güce ulaşmakta.

Kestirimci bakımın geleceği

Modern çözümler sürekli veri toplayan kablosuz çözümler içeriyor. Sensörler makinelerin titreşim, sıcaklık, tekrarlanabilirlik gibi parametrelerini sürekli gözlem altında tutmaktalar. Parametrelerin eşik değerleri, bunlara erken uyarı değerleri de diyebiliriz, aşıldığında sensörler durumu WiFi, Bluetooth vb. kablosuz teknoloji ile iletmekteler. Bakım ekipleri de buna göre müdahaleler yapmaktalar. Sensör verileri biriktirilip periyodik olarak da gönderilmekte. Daha gelişmiş çözümlerde toplanan tüm veriler gerçek zamanlı ve otomatik olarak analiz edilmekte. Yapay zekanın "derin öğrenme" özelliği ve makine görme çipleri ile normal dışı durumlar keşfedilmekte, farklı parametreler arasındaki ilişkiler araştırılarak çeşitli içgörüler geliştirilmekte ve buna dayalı olarak uzun dönemli bakım planları ve daha önemlisi tasarım değişiklikleri yapılmakta. Gelecek tamamen otomatikleşmiş kestirimci bakım içeriyor. Verilerin el ile toplanmadığı, toplanan verilerin insanın işleme yeteneğini aştığını ancak bilgisayar için çok kolay işleneceği, makinenin yakınına gitmeye gerek bulunmadığı, uyarıların otomatikleştiği, yapay zekanın gerekli insani uzmanlık düzeyini azalttığı, makinelerin öğrendiği, bakım için tıpkı doktorların hastalara yaptığı gibi yazılımın reçete yazdığı bir gelecek...

Sonuç

Geçmişte kestirimci bakım teknolojilerini edinmek yüksek sermaye yatırımları gerektirdiğinden bu önemli yaklaşımın yaygınlaşmasını sınırlamıştı. Artık durum değiştiği için kestirimci bakıma hızla yönelmek gerekiyor. Şu andaki sorun yeni fırsatların doğmuş olduğundan az kişinin haberdar olması. İşe kritik makinelerle başlamak ve fabrikalarda bu kültürü hızla geliştirmek önem kazanmış durumda. Kablosuz teknolojiye ve yapay zekaya dayalı kestirimci bakım ucuzlamış analiz ve öngörü yetenekleri ile somut faydalar öneriyor; planlanmamış duruşlar kalmıyor, bakım işçiliği, yedek parça envanteri ve onarım maliyetleri düşüyor. Planlanmamış duruşların kalmaması makinelerin kullanılabilir sürelerini arttırdığından OEE kısaltması ile bilinen genel ekipman etkinlik değeri de yükselmiş oluyor. Fabrikalar da bir üst lige yükseliyor...

AkışPedia Düşünce Grubu



Delta Vana Lojistik süreçler ve gelişmeler

Delta Vana olarak, sektörde ülkemizin lider sanayi kuruluşlarına vana, aktüatör, pozisyoner ve bu ürünlerin aksamları ve saha enstrümanları tedarik eden, teknik servis & bakım, test ve sertifikalandırma hizmeti veren bir proje ve mühendislik şirketiyiz. Her birisi alanında dünyanın lider markaları olan Flowserve, Farris, Honeywell, Groth, CDC, ZWICK ve daha birçok markanın temsilciliklerini yürütmekteyiz.



2017 yılında, temsilcisi olduğumuz firmaların üretim tesislerinin bulunduğu 15 farklı ülkeden 233 adet ithalat, kendi tesislerimizden 13 adet ihracat ve Türkiye gümrük sahalarından 5 adet transit işlemi gerçekleştirerek müşterilerimize, siparişleri doğrultusunda ürünlerinin teslimatlarını yaptık. Bu teslimatlar muhteviyatı ürünlerin sevkiyatları sırasında toplam 427 adet irsaliye/çeki listesi ürünlere eşlik etti.

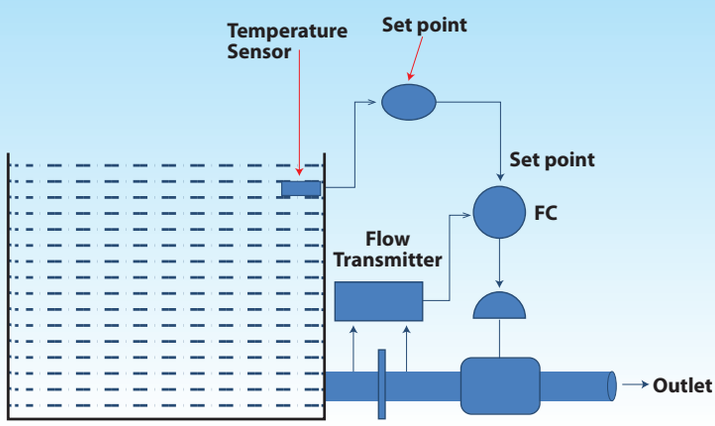
Yukarıda belirtilen detaylar ve rakamlardan da anlaşılacağı gibi Delta Vana, müşterilerine sadece satış ve pazarlama alanında değil aynı zamanda lojistik anlamda da hizmet veren uluslararası bir taahhüt şirketidir. Ülke ekonomisinin ve yerli üreticilerimizin menfaatlerinin her zaman farkında ve destekçisi olarak, üst düzey kalitede ve katma değerli ürünleri ülke sanayisine kazandırmış ve kazandırmaya devam etmekteyiz. Müşterilerimizden aldığımız geri dönüşler ve dönemsel olarak yaptığımız sektörel araştırmalar sonucunda temsilcisi olduğumuz markaların ürünlerinin ülke ekonomisinin kalkınmasında ciddi paya sahip olan sanayi kuruluşlarının tesislerine ve proseslerine katma değer kazandırdığını öğrenmek ve bu katkıda bir nebze de olsa payımızın olduğunu bilmek Dış Ticaret ve Lojistik departmanı olarak bizim de göğsümüzü kabartıyor.

Öncelikle tüm departmanlarda olduğu gibi, SAP Business One yazılımı sayesinde Dış Ticaret & Lojistik departmanı olarak biz de işlem ve takip süreçlerinde ciddi bir sürat kazandık. Sipariş ve stok takibi, fabrikalardan yaptığımız yüklemeler ve depomuzdan çıkan sevkiyatlara ilişkin evrakların sistem üzerinden hazırlanabilmesi, güncellenebilmesi ve sistemin içerisinde depolanabilmesi, tüm hareketlerin sistemsel olarak yapılabilmesi hem iş yükünü azaltmış oldu hem de zamandan tasarruf etmemizi sağladı. Bu enerji ve zaman tasarrufu sayesinde önceki senelere oranla, lojistik alanındaki hizmetlerimizi nasıl daha kaliteli hale getirebileceğimiz hususunda detaylı çalışmalar yapmaya fırsatlar bulduk. Mevcut ve potansiyel çözüm ortaklarımız olan lojistik firmaları ile bir araya gelerek proje bazlı kısa vadeli ve önümüzdeki 3 yılı kapsayacak şekilde uzun vadeli planlar üzerinde görüşüp analizler yaptık.

Bu çalışmaların sonucunda; 2017 yılı içerisinde önceki yıllara göre farklı bir metot uygulayarak tüm yükleme bölgelerinden standart hizmet veren lojistik firmaları yerine temsilciklerini yaptığımız firmaların üretim tesislerinin bulunduğu ülke ve bölgelerden en kaliteli ve hızlı servisi veren uluslararası karayolu taşımacılık firmaları, havayolunda ise ticari konsollardan ziyade express servis veren firmalar ile yolumuza devam ederek, bazı yüklemelerde müdahale alanımız dışındaki etkenlerden kaynaklı aksaklıklar nedeniyle ortaya çıkan gecikmeleri, tamamıyla olmasa bile, önemli ölçüde bertaraf edebildik. Neticesinde, sipariş tamamlama yüzdelerini istatistiki olarak 2016 yılı ile karşılaştırdığımızda 2017 yılı içerisinde yapılan teslimatlara ilişkin siparişlerin taahhüt edilen tarihlerde teslim edilme oranı 2016 yılına göre %39 iyileştirilmiştir.

Uluslararası taşımacılıkta benimsediğimiz bu metodun bir benzerini yurt içinde yaptığımız sevkiyatlarda da uyguladık. Öncelikle her geçen yıl artan sipariş hacmi ile doğru orantılı olarak sevkiyatların da artması bizi yurt içi dağıtım portföyümüzdeki tedarikçi firma sayısını çok ciddi denemeler ve elemeler yaparak, çok seçici davranarak oluşturmaya, geçmişte çalıştığımız bazı firmalarla işbirliğimizi noktalayıp inovatif teknolojik enstrümanlar kullanarak operasyonlarını yürüten, web tabanlı firmalar ile çalışmaya teşvik etti. Bu sayede Türkiye'nin her köşesinde 7/24 araç tedarikini, acil ve özel durumlarda oluşabilecek muhtemel aksaklıklara önlem olarak yedek araç organizasyonunu mümkün duruma getirdik. Bununla beraber 2017 yılı sonunda ikinci özmal ticari aracımızı da bünyemize katarak, müşterilerimize daha hızlı sevkiyat yapabilme, mobil test & kaçak algılama cihazlarımızı tesislere daha çabuk ulaştırma imkanı geliştirdik.

Ödüllü bulmaca: Aşağıdaki çizim hangi kavram için örnek olabilir?



Doğru cevabı gönderen ilk 10 kişiye sürpriz ödüller / Yanıt adresi: sdagtekin@deltavana.com



Delta Vana CMO Valves'i markalarına kattı

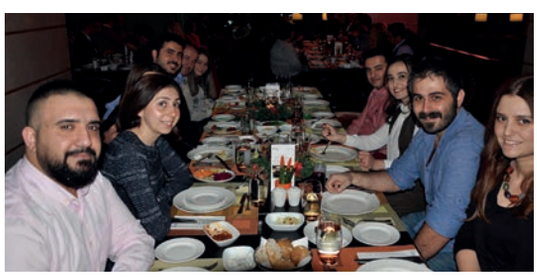
Akış yönetim şirketi olan Delta Vana proses endüstrisine en iyi hizmeti sunmak için ürün gamını genişletmeye devam ediyor Bu yolda attığı adımlardan biri de 40 yıllık Bıçaklı Sürgülü Vana üretim tecrübesine sahip İspanyol markası CMO VALVES'i portföyüne katmak oldu. Köklü bir vana üreticisi olan CMO Valves'in Türkiye distribütörü olduğunu duyuran Delta Vana müşterilerinden gelen bıçaklı sürgülü vana siparişlerini de kabul etmeye başladı. Ayrıntılı bilgi ve talep için Delta Vana ile iletişime geçebilirsiniz, info@deltavana.com

Farris Engineering Global Bayi toplantısı

Curtiss-Wright Corporation firması bünyesindeki Farris Engineering küresel çapta bir distribütör toplantısı gerçekleştirdi. Tüm distribütörler bir araya gelerek bilgilerini güncellerken Farris Engineering'in yeni Genel Müdürü Andrew Masullo ile de tanışma fırsatı buldu. 1-2 Şubat 2018 tarihlerinde gerçekleştirilen toplantıya Delta Vana'yı temsilen Cem Şanlımeşhur/CEO katıldı.







Delta Vana Yılbaşını Çalışanları ve Aileleriyle Kutladı

Yılbaşı kutlaması için bir araya gelen Delta Vana çalışanları aileleriyle birlikte eğlendi. Çalışanlar, Divan Otel Asia'da düzenlenen gecede fasıl eşliğinde sohbet etti.

Win Otomasyon Fuarı 2018

Uzun yıllardır Win Otomasyon fuarına katılan Delta Vana yine Salon 2 Stant A200'deki yerinde ziyaretçilerini ağırladı. Her yıl olduğu gibi ürünlerini sergileyen firma, bu yıl digital çözümler sunan ürünlerinin tanıtımına ağırlık verdi.



Proses Mühendisliği Gereksinimleriniz için

DELTAVANA®

FLOW MANAGEMENT COMPANY

www.deltavana.com

+90 (216) 517 82 82

