



Can Yarman (Satınalma Mühendisi), İlker Çorgundağ (Satınalma Müdür Yrd.), Süleyman Serin (Satınalma Müdür Yardımcısı), Jale İstemi Çatalyürek (Satınalma Mühendisi), Cem Sancak (Satınalma Müdür Yardımcısı), Ertan Akkan (Satınalma Müdürü), Yüksel Bilen (Satınalma Müdürü), Ahmet Kınay (Satınalmadan Sorumlu Genel Müdür Yrd.), Vedat Okyar (Satınalma Yöneticisi), Zekeriya Uzak (Ekip lideri), Melike Erbaş (Promena-Müşteri Temsilcisi)

Ford Otosan online ihalede neler kazandı?

Promena, 2002 yılından bu yana Ford Otosan ile yaklaşık 400 adet online ihaleyi hayata geçirdi. Ford Otosan online ihaleler ile paranın yanı sıra zaman ve işgücü de kazandı

Online ihale yönteminin, sadece standart ürünlerin alınabileceği ve sadece fiyatların karşılaştırılabileceği bir yöntem olduğuna dair çoğu kişinin sahip olduğu bir önyargıya siz de sahipseniz, Ford Otosan'ın başarı hikâyesini okuduktan sonra düşüncelerinizin değişeceğine inanıyoruz.

Ford Otosan Satınalma Müdürlüğü, 108 kişinin çalıştığı, 10 bin civarı araç parçası ve 150 bin kalem endüstriyel malzemeyle birlikte talep edilen tüm bakım, hizmet ve yatırım alımlarını yapan büyük bir ekip. Ürün temininde yaşanacak en ufak bir gecikme çok büyük maddi kayıplara

yol açacağı için, burada çalışan uzmanlar tasarruf etmek için özveriyle çalışıyor ve zamanla yarışıyorlar.

Ford Otosan ilk online ihalesini 16 Nisan 2003'te, "iş elbiseleri" konusunda hayata geçirdi. Alım hacmi yaklaşık 150 bin dolar seviyesindeydi ve yüzde 8 oranında tasarruf sağlandı. Sonuç Ford Otosan açısından tatmin edici olmakla birlikte, halihazırda oturmuş olan bir satınalma süreci ile yepyeni online ihale sistemini bütünleştirme konusunda zorlanılacağı düşünülüyordu. Ama Ford Otosan Satınalma yetkilileri ve Promena'nın işbirliği içerisindeki çalışma tutumu, yeni sisteme geçiş sürecinde çok katkı sağladı.

Artık tedarikçiler de benimsiyor

2003 yılının sonunda elde edilen yüzde 16'lık tasarrufun yanında, ölçülemeyen ama avantajı her anlamda hissedilen işgücü ve zaman tasarrufunu da göz ardı etmemek gerekir. Stratejik satınalma hizmetlerinin en büyük artlarından biri de, satınalma yetkililerine kendi asıl işlerine odaklanmaları ve iş geliştirmeleri için daha fazla zaman bırakmasıdır. Uygulamanın kolaylığı, şeffaflığı ve alım sürecinin kısılması sonucunda, online ihale yöntemi tedarikçiler arasında da giderek benimsenen bir yöntem oldu.

2002 yılında satınalma departmanlarını stratejik satınalma yöntemi ile tanıştıran

ve zamanla sistemin bir parçası haline getiren Promena, Ford Otosan Satınalma Müdürlüğü Yatırımlar ve Endüstriyel Alımlar Bölümü ile bugüne kadar yaklaşık 400 adet online ihale gerçekleştirdi. Sehpa, fiyatsız ve tezgâh alımlarından, robot ve kaynak makinesi alımlarına kadar çok çeşitli konularda alımlarını stratejik satınalma yöntemiyle gerçekleştiren Ford Otosan ekibi, aşağıda bahsi geçen çok stratejik bir projede de online ihale yönteminden faydalanarak, elde edilmesi zor bir başarıya imza attı. Endüstriyel malzeme alımlarıyla başlayan bu online ihale süreci, giderek daha da benimsendi ve bu yazıda örnekleri sunulan direkt malzeme alımlarında da bu yöntem kullanılmaya başlandı.

İki-üç aydan, bir- iki haftaya...

Örneklerimizden biri elektrik-mekanik-inşaat bakım sözleşmesi hizmetleri ihaleliydi. Bu ihalelerde yatırım, hizmet, endüstri malzemeleri ve makina yedek parçaları söz konusuydu. Ford Otosan Satınalma Müdürü Ertan Akkan ile Satınalma Müdür Yardımcısı Süleyman Serin, sorularımız üzerine ihale sürecini anlattı:

Bu tür hizmet alımlarını klasik yöntemlerle yaptığınız dönemde ne gibi zorluklarla karşılaşıyordunuz?

Ertan Akkan: Bu tür bakım işleriyle ilgili klasik yöntemlerle teklif toplandığında, yüzlerce malzeme için birim fiyat ve işçilik fiyatı ayrı ayrı alınır, uzun süren kontrollerden geçirilir ve revize fiyatlar geldiğinde, tekliflerin doğruluğundan emin olmak için yeniden aynı incelemeler yapılırdı. İki ya da üç ay devam eden bu süreçte işgücü ve zamandan kaybediliyor, dokümantasyon yükü ve takibi giderek ağırlaşlıyordu. Ancak bu alımlar online ihale sürecine aktarıldığında, prosesi kısaltacak ve verimlilik yaratacak bir formül bulundu.

Malzemeler gruplara ayrıldı ve Excel tablolarında her malzeme için tedarikçilere fiyat girildi. İhalede 800 adedi malzeme fiyatı olmak üzere, montaj/demontaj fiyatları ile birlikte 2400 adet fiyat gruplanarak Excel tablosunda her grup için ortalama bir fiyat hesaplandı. Firmalar, Promena sistemine bu ortalama fiyatları girdiler ve ihale sırasında bu fiyatlardan yaptıkları indirim oranları grubun altındaki birim fiyatlara yansıtıldı. Böylelikle nihai birim fiyatlar elde edilmiş oldu.

Online ihale sonucunda elde ettiğiniz tasarruf miktarı ne seviyedeydi?

Stratejik satınalmanın en büyük artlarından biri de, satınalma yetkililerine asıl işlerine odaklanmaları ve iş geliştirmeleri için daha fazla zaman bırakması. Uygulamanın kolaylığı, şeffaflığı ve alım sürecinin kısılması nedeniyle online ihale yöntemi, tedarikçiler arasında da giderek benimsenen bir yöntem oldu

Süleyman Serin: Hazırlıklara başlamamız ve online ihaleyi tamamlamamız arasında, bir-iki haftalık bir zaman geçti. Eskiye oranla çok kısa sürede sonuç alındı ve toplam 1 milyon 750 bin YTL'lik elektrik-mekanik ve inşaat alımında ortalama yüzde 37 oranında tasarruf sağlandı. Dokümantasyondan ve işgücünden elde ettiğimiz tasarrufu tam ölçemiyoruz ama oldukça önemli miktarda.

“Avantaj sadece fiyatta değil”

İkinci örneğimiz “cross carbeam” ihalesi. Bu ihalenin alım konusu ise sac, gövde ve şasi parçaları. İhalenin gelişimi ve avantajlarını Ford Otosan Satınalma Müdürü Yücel Bilen ve yardımcıları İlker Çorgundağ'dan öğreniyoruz...

Bize biraz bu ihale sürecinden ve sonrasında elde ettiğiniz avantajlardan bahsederseniz?

Yüksel Bilen: Araçtaki ön konsolu tutan büyük parça olan “cross carbeam” üreticisini seçmek için yapılan ihalede birim fiyat hesaplamasında kullanılan bütün teknik ve ticari parametreler, Promena sistemine tanımlandı. Online ihalelerde sadece fiyatların karşılaştırılmadığı, fiyat dışındaki parametrelerin de fiyatı etkiler birer unsur olarak sisteme tanıtılabileceği görülmüş oldu. Bu ihale sonucunda, Ford Otosan olarak bizim için önemli olan bütün parametreleri karşılaştırabildik. İhale tarihinden sipariş tarihine yapılması gereken bir artış varsa, artışın sağlıklı bir şekilde nasıl yapılacağı, parametrelerin açılımından kolaylıkla anlaşılabilir.

İlker Çorgundağ: Şeffaf bir ortamda elde edilen fiyatlar sabitlendiği için, seçilen yan sanayi firmasıyla uzun vadeli birlikteliğimizi daha sağlam temellere oturtmayı başardık. Bu durumu şöyle özetleyebiliriz. Online ihale, teknik ve ticari olarak eşit durumda olan yan sanayi firmalarının re-

kabet edebilecekleri bir ortam ve bu ortamın ticaretteki kaygan zemine karşı koruyucu özelliği var.

“Bürokrasi azaldı”

Üçüncü örneğimiz V227 na-mca ıp kalıpları ihalesini Ford Otosan Satınalma Müdür Yardımcısı Cem Sancak ve satınalma mühendisi Zekeriya Uzak'tan dinliyoruz.

Online ihaleye hazırlanırken nelere dikkat ettiniz?

Cem Sancak: “İp kalıpları” dediğimiz malzemeler, yeni üreteceğimiz, Avrupa ile beraber ilk defa Amerika'ya da ihraç edilecek Ford Transit Connect aracının içindeki ön konsolu oluşturan parçaların kalıplarıdır. Ön konsol, yaklaşık 30 farklı plastik enjeksiyon kalıptan çıkan parçaların birleşmesiyle oluşan büyük ve oldukça kompleks bir parçadır. Toplam büyüklüğü yaklaşık 2 milyon 500 bin euro olan ihalede, meblağ çok büyük olduğu için riskimiz de büyüktü. Her adımımızı doğru atmamız gerekiyordu. Öncelikle bütün teknik, ticari ve idari şartları içeren çok detaylı bir şartname hazırladık. Firmalara bu şartnameyi verirken, her firmaya eşit mesafede durduğumuzu, ihale sonucuna göre firma seçimini yapacağımızı gösterdik. Çünkü gerçekten de davet ettiğimiz bütün firmalar, bu işi yapacak kapasitedeydi. Bu durum zaten ihaledeki rekabeti de olumlu yönde etkiledi. Sonuç olarak bu online sistem, teknik ve ticari açıdan herkese eşit mesafede durmamızı kolaylaştırdığı gibi, yüzde 7.83 oranında indirim de sağlandı.

Zekeriya Uzak: Online ihalenin, kurum içindeki bürokrasiyi ve kağıt işlerini azalttığı, onay mekanizmasının hızlı işlenmesini sağladığı bir gerçek. Promena'nın ihale sırasındaki imalatçılarla olan iletişim ve çalışmalarını aynı zamanda ihale bittikten sonra gönderdiği raporunun bizi bu açıdan oldukça rahatlatmış olduğunu da eklemeliyim.