

# Tüpraş satınalmalarıyla 2 yılda 7 milyon dolar kazandı

**T**üpraş, 2008 yılında yaklaşık 57 milyon ABD Doları civarında online ihale yaptı. Şirketin 2009 yılı hedefi, dünyanın içerisinde bulunduğu ekonomik krizi de dikkate alarak, en az bu seviyeyi korumak. Tüpraş-Promena işbirliğinin bu başarılı rotasının öyküsünü Promena A.Ş. Genel Müdürü Ahmet Dalyan, Promena A.Ş. Senior Account Manager Melike Erbaşı, Tüpraş Genel Müdür Yardımcısı Gürrol Acar ve Tüpraş Malzeme İkmal Müdürü Mustafa Dizdar, Bizden Haberler için anlattı.

**Tüpraş ile ilk online ihale 29 Haziran 2006'da yapıldı. Ama stratejik satınalmanın yayıldığı yıl 2007 idi. 2007 ve 2008'de 83 milyon ABD Doları tutarında 216 adet ihale ve açık artırma gerçekleştirildi ve 7 milyon ABD Doları kadar indirim sağlandı. Peki Tüpraş'ın sağladığı diğer avantajlar neler oldu?**

Promena ile işbirliğimizin sağladığı, ilk bakışta ölçülemeyen avantajlardan biri, dört rafinerisi olan büyük bir kurumun, önemli satınalma projelerinin aynı platformda gerçekleşmesi ve sistematize edilmesidir. Hem yöneticiler hem de çalışanlar pazarlık sürecinin

nasıl ilerlediğini aynı anda görebildi. Bu sistematik yapı sayesinde, kişiye bağımlılık azaldı. Teklif konusu olan ihale bilgileri tedarikçiler arasında "eşit derecede" paylaşıldığından şeffaf bir ortam yaratılıyor. Böylece tedarikçiler, adil ve eşit bir platformda yarıştıklarını bilebiliyor. İhale öncesinde ve özellikle sonrasında yaşanabilen şikâyetler, yanlış anlamalar tamamen ortadan kalkıyor. Hız, esneklik ve alım hakkında tutarlı bilgi toplama konusunda da büyük bir iyileştirmeye gittiğimize inanıyorum.

**Genellikle Tüpraş gibi büyük ve köklü şirketlerde yeniliklere adaptasyon ve değişim süreci sancılı olur. Klasik satınalma sisteminden online satınalma sistemine geçişte yaşananlar nelerdir?**

Promena ile çalışmaya başlamamız, sürdürdüğümüz satınalma sürecini hiç değiştirmediyebilirim. Sadece satınalma sürecinin en uzun kısmı olan pazarlık aşamasında verimliliğimiz yükseldi, dolayısıyla stratejik görev ve kararlar için bize kalan süre arttı.

Promena, rafinerilerimizi ziyaret etti, ihale yapan Malzeme İkmal Müdürlükleri ve

Stratejik satınalmaya 2006'nın ikinci yarısında adım atan Tüpraş, takip eden iki yıl içinde 83 milyon dolarlık 216 ihale ve açık artırmada 7 milyon dolar indirim sağladı. Ama bu, Promena ile stratejik satınalma işbirliğinin sadece ölçülebilen sonucuydu. Türkiye'nin devlerinden Tüpraş, artık alım sürecinde daha hızlı, daha esnek, daha organize... Peki Tüpraş-Promena işbirliği hangi aşamalardan geçerek bu noktaya geldi?



Proje & Yatırımlar Müdürlükleri çalışanlarına süreçle ilgili seminer verdi ve adaptasyon süresinin kısılması için çalışmalar yaptı. İhalelerin başarılı geçmesi için ön hazırlık aşamasında dikkat gerektiren bütün noktaların üzerinde önemle duruldu, prosedürün her adımı hakkında bilgi verildi. Başlangıçta, uygulaması kolay konularla ihale yapılmaya başlandı, sürece alışıldıkça daha önemli ve stratejik konularda da ihaleler yapıldı. Satınalma personelimizin direkt olarak sistem üzerinden sipariş verebilme özelliği sayesinde, ürün veya hizmetler için uzun süren pazar araştırması yapma ihtiyacı ortadan kalktı. Böylece e-satınalma ile bazı rutin işlemler otomatize edilerek, tedarikçi ilişkilerine daha fazla zaman ayırabilecek duruma gelindi. e-satınalma, süreçlerimizde de tanımlı olan doğru ürünü, doğru tedarikçiden, doğru zamanda, doğru fiyata ve doğru miktarda almamıza kolaylık sağladı. Kısaca, zaman ve para tasarrufu sağlamış, şeffaflığı artırmış, kontrat bazlı çalışmayı sağlamış, çalışanlarımızın daha stratejik olan iyileştirme süreçlerine zaman ayırmasına imkân verilmiş oldu. Ayrıca, satınalma, muayene, kabul ve malzeme planlama birimlerinin uyumlu bir şekilde entegre olarak çalışması ile idari süreçte önemli ölçüde performans artışı elde edildiğini de söyleyebiliriz.

#### Tüpraş'ta hangi birimler online ihaleden faydalandı?

Tüpraş'ın Malzeme İkmal Müdürlükleri boru, taşıyıcı, izolasyon malzemeleri, boya-tiner, vana, kablo alımlarında; Proje ve Yatırımlar Müdürlükleri tank yapımı, muhtelif inşaat ve tesisat işleri; Bakım Müdürlükleri tank bakım ve onarımı, buhar kaçaklarının giderilmesi işlerinde ve Sosyal İşler Müdürlükleri çalışanları meyve-sebze, et-döner gibi konularda Promena ile birlikte pek çok alımı işbirliği içerisinde gerçekleştirdi.



**Promena A.Ş. Genel Müdürü Ahmet Dalyan, Promena A.Ş. Müşteri Temsilcisi Melike Erbaşı, Tüpraş Genel Müdür Yardımcısı Gürol Acar ve Tüpraş Malzeme İkmal Müdürü Mustafa Dizdar**

## Online ihale, zaman ve para tasarrufu sağladı, şeffaflığı artırdı, iyileştirme süreçleri için zaman kazandırdı

### Tüpraş ile birlikte bazı büyük yatırım projelerinde de online ihale yöntemiyle müteahhit firma seçimi yapıldı. Bu projelerden en çok iz bırakan hangisidir?

Hazırlık ve geliştirme süreci en zor olan, hem ciro büyüklüğü hem de içerik olarak karmaşıklığı açısından iz bırakan proje, 13 Ağustos 2008'deki Kırıkkale Rafinerisi Yeni Asfalt Tankları İmalat ve Montajı İhalesi'dir. Toplam büyüklüğü 11.42 milyon TL olan ihalede, 1.77 milyon TL'lik indirim sağlandı.

### Tedarikçi firmaların en çok iş almak istediği şirketlerden Tüpraş'ın, tedarikçi ilişkileri yönetimi nasıl etkilendi?

Tüpraş'ın tedarikçileriyle uzun yıllardır süregelen ilişkisinin memnuniyet verici düzeyde olduğunu rahatça söylebiliriz. İç ve Dış Tedarikçi Memnuniyeti anketlerinde yüzde 90'ların üzerinde memnuniyet sağlandı. Online ihaleler yaptığımız süre içerisinde çok olumsuz bir geri bildirim bizlere ulaşmış değil. Tedarikçilerimizle yüz yüze yapılan görüşmelerde, online ihale yöntemi sayesinde rakipleme son derece şeffaf bir ortamda bir araya gelmelerinin piyasayı çok iyi analiz etmelerini sağlayacağı izah edildi. Böylece tedarikçiler, online ihalelere pozitif yaklaşımlar

göstermeleri yönünde ikna edildi. Tedarikçilerin, zaman kayplarının önlenmesi ve online ihale esnasında güncel fiyatları uygulayabilmeleri açısından bu tür satınalmaları bir fırsat olarak görmelerine çalışılıyor.

### Online ihale projesinde başarı için nelere dikkat edilmesi gerekiyor?

Online ihale projesinden sağlanacak getirinin yükselmesi için dikkat edilmesi gereken birkaç nokta var. Öncelikle yeterli rekabetin oluşması için genelde en az üç tedarikçi olmalı. Davet edilen firmalar nitelikli ve birbirine denk olmalı. Online ihale konu olan alım ile ilgili açık, net ve geniş kapsamlı bir şartname hazırlanmış olmalı ve tedarikçilere bu şartnameyi veririrken, fiyat hazırlamaları için yeterli süre tanınmalı. Ayrıca, ilk teklifler yazılı olarak alınmalı ve kontrol edilmeli. Tedarikçilere, ihale bittikten sonra yeni bir teklifin kesinlikle kabul edilmeyeceği bilgisi verilmelidir. En iyi sonuca ulaşmak için, tedarikçilerin online ihale bittikten sonra başka pazarlık yapılmayacağına inanmaları şart. Tedarikçi firmalara, diğer firmaların unvanları ya da ne kadar sayıda oldukları söylenmemeli. Her tedarikçiye eşit mesafede durabilmek ve bunu hissettirmek için, ihale esnasında tedarikçilerden gelen telefonlara cevap verilmemeli. Bu şartlara uyulursa, en uygun fiyatın alınabileceği rekabet ortamı oluşturulmuş olacaktır.

### 2009 yılı hakkında öngörüleriniz ve hedefleriniz nelerdir?

Tüpraş olarak 2008'de yaklaşık 57 milyon ABD Doları civarında e-ihale yaptık. Dünyanın içerisinde bulunduğu ekonomik krizi de dikkate alarak, 2009'da da en az bu seviyeyi korumayı hedefliyoruz. ■

**PROMENA®**

