



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

BİLGİSAYAR VE BİLİŞİM BİLİMLERİ FAKÜLTESİ

BİLİŞİM SİSTEMLERİ MÜHENDİSLİĞİ
4.SINIF

B131200039
BAHAR AYDIN

YAPILAN STAJ: İŞLETME STAJI

“İŞLETME STAJ RAPORU”

25.10.2016

İŞLETME STAJ RAPORU

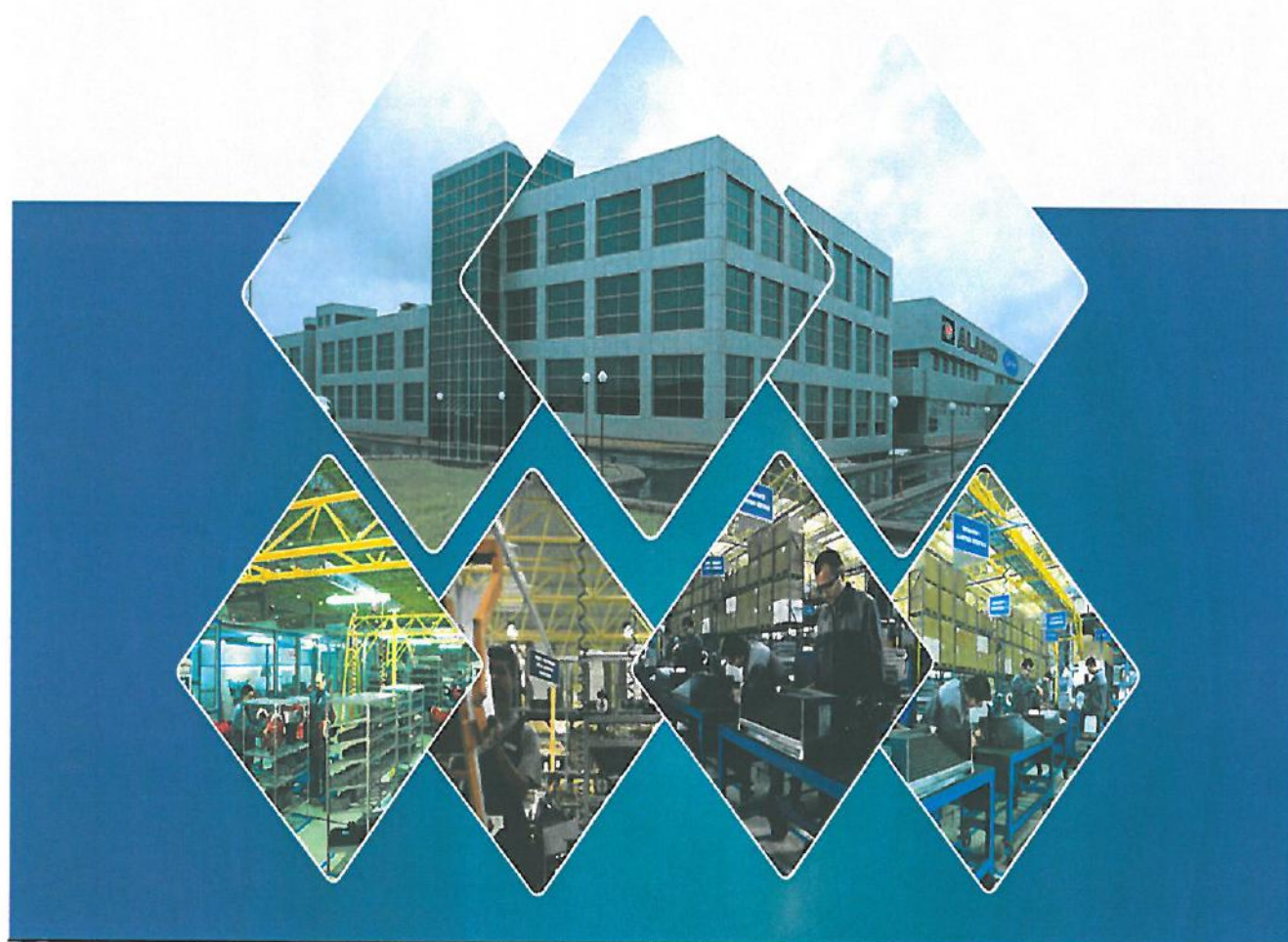
- İŞLETME HAKKINDA GENEL BİLGİLER
- YÖNETİM ANALİZİ
- ORGANİZASYONEL ANALİZ
- İŞ SÜREÇLERİ ANALİZİ
- BİLİŞİM SİSTEMLERİ ANALİZİ



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

 **ALARKO**

Carrier



ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

1950'de Alarko'nun Isıtma - Klima - Soğutma Taahhütlerini ifa etmek üzere, kurucuları İshak Alaton ve Ubeyir Garip'ten oluşan kadrasu ile iki ortaklı, 20.000 TL sermayeli Kollektif Şirket halinde İstanbul'un Bankalar Caddesi Vefai Hanı'nda faaliyete başladı. 1955 yılında Alarko yeni ve ileri teknikler getirerek sını İ ısıtma - Klima - Soğutma Taahhüdü işlevine yöneldi. 3 yıl sonra, 10 kişiyi aşkın bir mühendis grubu oluşturulması ile beraber tümüyle yerli olanaklarla o güne kadar Türkiye'de yapılmamış düşünölemeyen Merkez Bankası Banknot Matbaası, Sümerbank Matbaası ilave Dokuma Kompleksi gibi kapalı klima tesislerini başarı ile gerçekleştirdi.

1960 yılında Rami Topaklar'da ilk Alarko Klima cihazları fabrikası kuruldu. 1963'te Alarko, 3.500.000 TL sermayeli Anonim Şirkete dönüşerek güclendi. Adını "Alarko Sanayi ve Ticaret A.Ş." olarak değiştirdi. Mühendislik gücünü 30 kişiye çıkarak fabrikasyon usulü ile sını İ ürün üretimine girişti ve Türkiye'de ilk olarak sını İ ürün katalogu fikri gerçekleştirdi. Dört yıl sonra Alarko'nun 150 kişiyi aşkın mühendis, 400 kişiyi aşkın teknisyen ve işçi kadrosuyla ve yerli olanaklarla Kapsam Sını İ Tesis Taahhüdüne başlandı.

Türkiye'de sını İ tesis yapımı gerçekleştiren ilk şirketlerden biri olan Alarko, 1973 yılında 65.000.000 lira sermayeli halka açık bir holding haline geldi.

1954 yılında kurulan, ısıtma, soğutma, havalandırma, su ısıtma ve basınçlandırma alanlarında faaliyet gösteren Alarko Sanayi ve Ticaret A.Ş., 1988 yılında, alanında dünyanın lider kuruluşu Carrier ile eşit oranda ortaklığa girdi ve şirketin adı "Alarko Carrier Sanayi ve Ticaret A.Ş." olarak değiştirildi.

Alarko Carrier, İstanbul'daki Genel Yönetim, Büro ve iki fabrika ile Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde (GOSB) 60.000 m²'lik alanda kurulan yeni kompleksine Ekim 2000'de taşındı. Alarko Carrier'ın endüstriyel faaliyetleri, Genel Yönetim Merkezine bağlı olarak Gebze Ana Üretim Tesisleri ile Dudullu Radyatör Üretim Tesisinde; ticaret ve pazarlama

faaliyetleri ise İstanbul , Ankara , İzmir , Adana ve Antalya büroları tarafından yürütülmektedir.

Alaska Carrier Sanayi ve Ticaret A.Ş. Gebze ve Dudulu kompleksinde , Carrier'in bağlı bulunduğu UTC'nin tüm bölgelerinde kullanılan ACE (Achieving Competitive Excellence - Mükemmel Rekabet Güçüne Ulaşmak) ve Yalın İşletim Sistemi uygulanmaktadır.

Tesislerde üretilen ürünleri sürekli geliştirmek amacıyla Test ve Ar-Ge Tesislerinde ve Üniversiteler - TÜBİTAK ile ortak çalışmalar yapılmaktadır. Ayrıca Carrier'den yapılan teknoloji transferleri ile de ürünlerde önemli gelişmeler sağlanmaktadır.

Carrier firmasının bağlı olduğu şirketler topluluğu UTC (United Technologies Corporation) ABD'de ciro bazında 13.sırada yer almaktadır. UTC'ye bağlı olan dev firmalardan birkaç tanesi ise şunlardır :

UTC POWER

Hamilton Sundstrand

Sikorsky

Carrier

Pratt and Whitney

Otis

Goodrich

UTC Fire

SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

Teknolojisini yenileyen , dış pazarlara erişim olanaklarını ve rekabet gücünü arttıran
Alarka Carrier'in ana çalışma konuları :

Endüstriyel Alanda

Araştırma Geliştirme

Üretim

Ticaret ve Pazarlama Alanları

Pazarlama ve Satış

Mühendislik ve Proje Hizmetleri , Sistem Satışları

İhracat

Temsilcilik ve İthalat



Alarka Carrier'de çalışan sayısına bakıldığında ;

Mavi yaka çalışan sayısı : 343

Beyaz yaka çalışan sayısı : 265

Alarka Carrier'in Kaynakları ve Sermaye Yapısı

	Hisse Tutarı	Hisse ve Oy Adedi	Oran (%)
Alarka Holding A.Ş.	4.539.130	453.913.024	42.03
Carrier	4.539.130	453.913.024	42.03
Diğer (Halka Açık)	1.724.740	172.173.952	15.94
Toplam	10.803.000	1.080.000.000	100.00

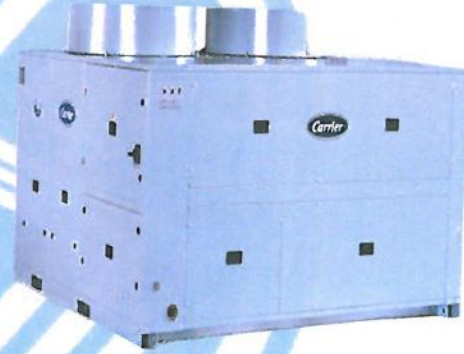
Alarka Carrier'in Ürünleri

Merkezi Klima Alanında

Klima Kontroleri

Roof-top Klimalar

Sıgıtıcı Bataryalar



Isıtma Alanında

Doğalgaz ve LPG'li kombiler

Motorin, Ağır Yağ ve Gaz Brülörleri

Isıtıcı Bataryalar

Su Basıncılandırma Alanında

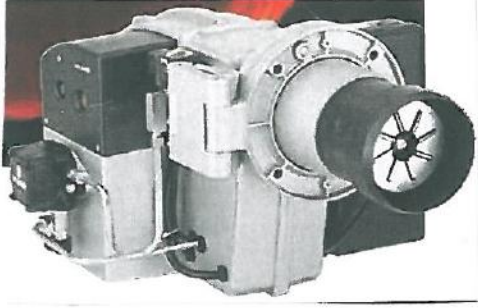
Doğalgaz Pompaları ve Motorları

Sirkülasyon Pompaları

Hidroforlar



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ



Ürünlerin Yıllık Üretim Kapasiteleri

Dalgıç Motopomp	12.000 Adet
Dalgıç Motor	500 Adet
Hidrofor	5000 Adet
Sirkülasyon Pompası	50.000 Adet
Panel Radyatör	220.000 Adet
Doğalgaz Brülörleri	500 Adet
Sıvı Yakıtlı Kat Kaloriferi	15.000 Adet
Hava Soğutmalı Soğuk Su	100 Adet
Fan Coil Ünitesi	46.240 Adet

Ürünlerin Yıllık Üretim Miktarları

2015 Yılı Verilerine Göre

Klima Santrali
1.859 Adet
%32 KKO

Hidrofor
849 Adet
%65 KKO

Brülör
775 Adet
%58 KKO

Dalgıç Pompa
1.233 Adet
%66 KKO

Panel Radyatör
127.538 Adet
%97 KKO

Kat Kaloriferi
9.884 Adet
%83 KKO

Sirkülatör
10.009 Adet
%81 KKO

Roof-top
285 Adet
%100 KKO

KKO = Kapasite Kullanım Oranı

Ürünlerin Yıllık Satış Miktarları

	Klima Santrali	Fan-Coil	Sogutma Grubu
2015 Yılı	2.181	41.946	248

	Kat Kloriferi	Brülör	Sirkülatör
2015 Yılı	14.557	833	22.476

	Dalgıç Pompa	Split Klima	Panel Radyatör
2015 Yılı	9.979	31.156	103.736

	Hidrofor	Roof-top
2015 Yılı	876	283

NOT Üretim kapasiteleri , yıllık satış miktarları ve üretim miktarları değişkenlik göstermektedir. Değişkenliğin birçok nedeni vardır . Bu etkenler arasında hava durumu , dolar-euro artışı , paritesi , enflasyon v.b. gösterilmektedir.

Ürünlerin Pazar Fiyatları

Roof-top :

Dalgıç Pompa :

Klima Santrali :

Brülör :

Hidrofor :

Kombi : 1 TL

Sirkülatör Pompası :

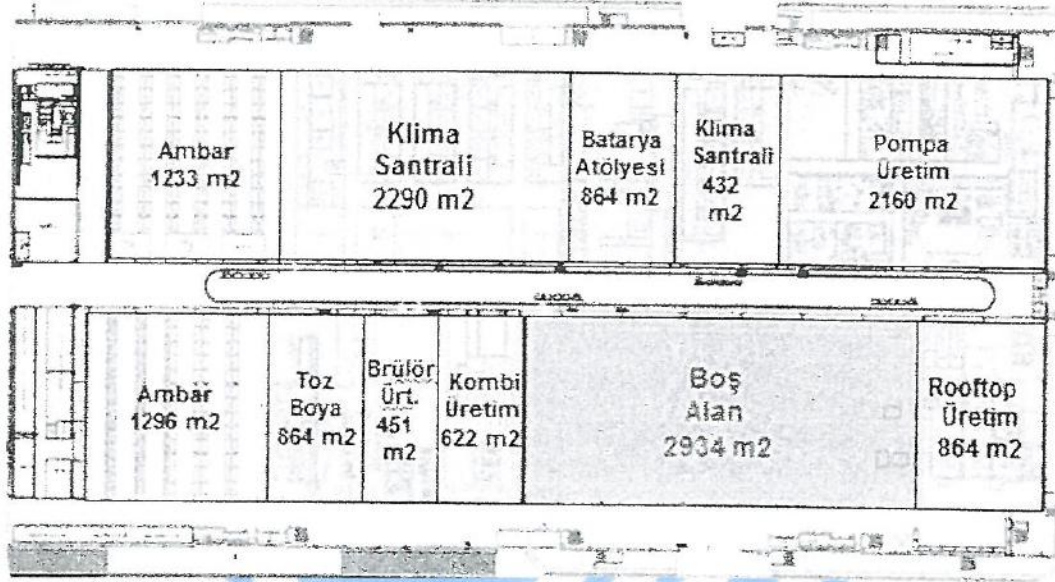
TL

Panel Radyatör :

TL

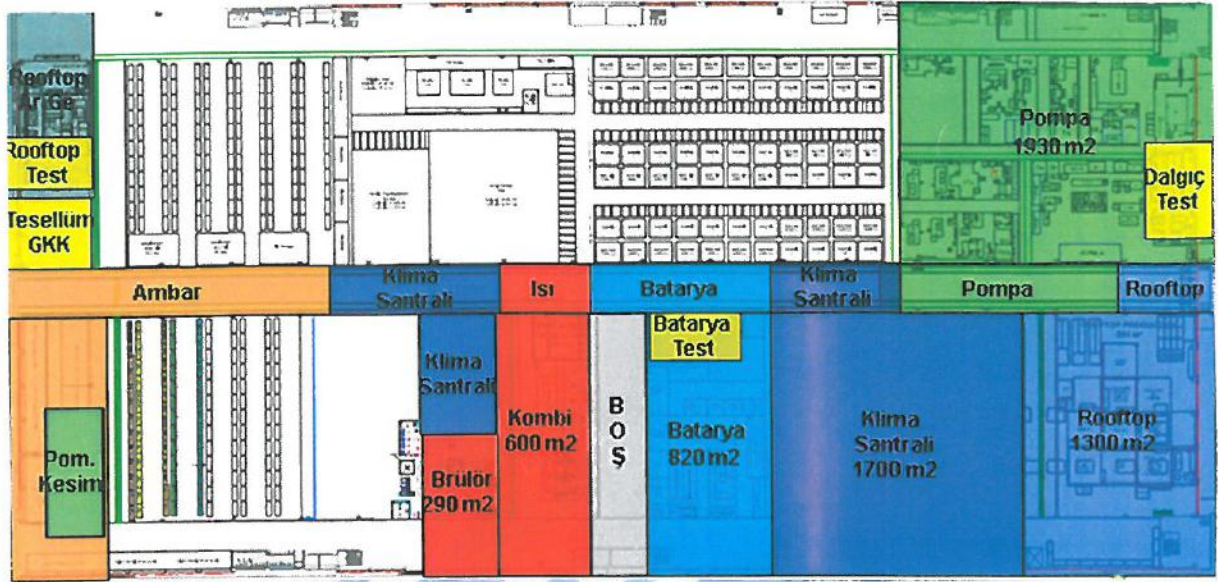
Firmanın Stok Kontrol ve Depo Yönetim Sistemi

Genel anlamda işletme stok tutmamağı tercih etmektedir. (Hatta ilk sorduğum zaman aldığım cevap stok tutmuyoruz olmuştı.) Sadece çok uzun süren tedarik süreçlerine sahip ürünlerin az miktar da stok tutulmasına imkan sağlanmaktadır.



Yukarı yerleşim alanı fabrikanın stok tuttuğu zamanlardaki fabrika planıdır. O zamanlarda şirket stok faaliyetlerinin yeni amboların kolidiği alan faale olmasına tehdit unsuru olarak görmekteydiler. İmalat alanının kullandığının en önemli unsuru olarak stokları göstermelerinin sonucunda ve mal gönderirken yaşadıkları sıkıntılarda göz önüne alarak amboları yeni stokları kaldırıp yer vermişler. Bunun sonucunda işletmede menül ve yarı menül stokları tutulmuştur. Yeni bir fabrika planı ve yerleşim alanının düşümleri neden olmuştur.

Yıllık yapılmış olan tahmini üretim planına göre ve tedarikçileri belirlemiş olduğu minimum sipariş miktarı ve teslim tarihine bağlı olarak firmanın deposunda stoklu malzeme tutulmaktadır. Bu veriler satın alma tarafında verilmektedir. Böylece planlanmasının düzenli olarak sistemde sipariş olması sağlanmaktadır.



Tüm ambarlar üretilen ürüne ait özel ambarlardır. Her ambar bilgisayar kontrolünde ürünlere ait stokları belirler. Depotmanlar kullandıkları programlar ile doğru stoku belirler. (AS400-MAPICS programı üzerinden stok kontrol takibi yapılmaktadır.) Üretim emri verildiği anda ürün için ambora verilen shop paketi aracılığıyla ambardan yarımal malzemeler çekilir. Ambarda bu yarımalın çıkış işlemini MAPICS (program) ortamında yapar. Böylece stokta gözükten miktar eksilir. Planlamacı ekrandan her an ambardaki gerçek miktarı görür. Sistem ihtiyaç duyduğu zaman planlamacıya yeni sipariş verilmesini önerir. Böylece stoklar her an sağ önündedir. Aynı zamanda bu şekilde stok yapılmasının önüne geçmişlerdir. Bu sayede emniyet stoğu da yapılmış olmaktadır.

Stok Yönetimi

Ambor Hareketleri

Ambor Taramaları

Sipariş İşlemleri

Bu modülde bir malzemenin siparişini açarak, iptal etmek, değişiklik yaparak, bu malzemenin daha önce sipariş var mı, bir malzemenin kaç günde bittiğini, sahna ile kaç günde geldiğini bilmektedir. Ayrıca yarımal ve tam malzemenin stok durumu hakkında bilgi de edinebilmektedirler. Bu modül gerçekleştirdiği bütün olayları PDM modülünden bilgiler okuyarak yapılmaktadır.

Üretim Sisteminin Gerçekleşmesine Katkı Sağlayan Genel Unsurlar

Girdiler

Ham madde
Yarı imal malzemeler
Emek
Enerji
Makine ve
Malzeme Taşıma Ekipmanları
Müşteri Talepleri

Çıktılar

Bitmiş Ürün
Yarı mamul malzeme
Sistem sonuçları
ihale
bütçe
Sözleşme

Kısıtlar

malzeme tedariği
Üretim zamanı
müşteri istekleri
Sözleşme
bütçe

hasara uğrayan malzemeler



Alarko Carrier , merkezi denetim sistemine göre yönetilmektedir. otanomiye birye kadar indirmektedirler. Üstten talimat yine , alttan karar ve üstten onay ilkesini benimsemiştir. Alarko Carrier da , yönetim anlayışında yöneticiler aldıkları kararlarda ve bu kararları uygulamakta bağımsızdır. Tabiki bununla birlikte sorumluluk onlara aittir.

Yönetimsel işlemleri kolaylaştırmak için , yapılan işlere göre departmanlar mevcuttur. Her departmanın bir üst düzey yönetici vardır. Bu üst düzey yöneticilerinde bağlı oldukları "grup koordinatörleri" vardır. Daha iyi açıklarak gerekirse ; stajım boyunca kalite kontrol departmanında sorumlu kişim Cem Bey (Cem Çelikörsü) Kalite Kontrol ve Yalın Üretim müdürüydü. Bağlı olduğu bir fabrika müdürü (Nurettin Isık) vardı. Bu fabrika müdüründe bağlı olduğu bir grup koordinatörü vardı.

Burada departman müdürleri , çalışanlarının neler yaptığını , birlikte neler yapmaları gerektiğini görev dağılımlarını , bunun yanında onlara bağlı olan mali yapılarında iş koordinasyonunu takip etmek kontrolü , işleyişini sağlamada görev almaktadırlar. Bir plan ve program hazırlayıp bunu grup koordinatörlerine sunarlar onay aldıktan sonra yeni bir işe görev dağılımına başlanmaktadır. Hem eğitimler almaktadırlar hem de eğitim vermektedirler. Fabrikasının işleyişinin en iyi olması için sürekli iyileştirme çalışmalarında bulunurlar. Bunun için gerek hesaplamalar , gerek 5S çalışmaları ya da eğitim gibi görevler üstlenirler. Bir plan yapıldıktan sonra her departman bir sorumluluk düşmektedir. Herhangi bir yordaki aksaklık herkesi etkilemektedir. İşlerin birbiri ile paralel gitmesi istenmektedir. Bu sayede işler uyumlu , düzgün , herhangi bir aksaklık olmasından önlenmiş olur. Yapılan işin önemi büyüklüğüne göre toplantılar ayarlanmaktadır. Haftada bir olabileceği gibi günlük toplantılara da katılımları oldu ve bu toplantılarda grup koordinatörlerine sürekli olarak sonuçlardan (iyi veya kötü) raporlar sunulur , sunumlar hazırlanır , gerekli durumlarda duvardan destek aldılar. Grup koordinatörleri beğenmedi , onaylamadığı hususları teluor gözden geçirmelerini istedi. En iyisi olara kadar onay vermediği durumlar oldu.

Bilisim Stratejileri

Firma gerekli duyduğu bir bilisim sistemi oldugunda öncelikli olarak uzun yildir (94-95) kullandigi ALWIMA programina entegre etmek istemektedir. Çünkü ALWIMA holding calanlari tarafindan yapilan bir sistemdir. Genel olarak hazır bir sistem degil, kendilerine entegre edebilecekleri stratejiler üzerinde calismaktadir. 2012 yılında satış departmanında SAP'in CRM modülü kullanilmaya baslanmis fakat hala sorunlar yaşanmaktadır. Şirket hala program üzerinde calismakta olsa da yine kendi calanlariinin hazirladigi programlar üzerinde bu sorunu kolayca halledebilemektedir. Yani şirket genel olarak hazır bir bilisim sistemi kullandik istemekte, kendi alt yapilarinda gerekli oldugunda bunu kolayca olacak stratejileri ve plani oldugunu savunmaktadır.

BT Altyapi Yatirimi

Alarka Carrier her yıl bir IT bütçesi hazirlanmaktadır. Bu bütçe öncelikli olarak 1 yıl içinde gelisen teknolojiler baz alınarak daha sonra firma IT stratejileri degisikliginde belirlenen ihtiyaklar cerçevesinde IT yöneticileri tarafindan belirlenmektedir. Ayrıca departmanların talepleri toplanarak degislendirilir ve bir sonraki yıl bütçesine uygun olan kalemler dahil edilir. Şirket yapilan 15 stratejilerine paralel olarak BT alt yapı yatırım plani olusturmaktadır. (Özellikle otomasyon kuminda.)

Yönetim Sorunlari ve Çözümleri

Yönetim de herhangi bir soruna karşılandığında yönetim kurulu toplanir, ortak bir çözüme gidilir, daha önce tekrar karşılamis iseler sorunun kaynagına bakilir. (Örneğin testörden ise testör ile ilişik kesilir.) Yeni çözümler ortaya konulur. Örneğin; fabrika her sabah mesai baslagici ile departmanların sorumlu sefleri sabah toplantisi yapar bir öncelikli günün sorunlari çözümleri, bugün yapılacaklar görüştür. Eğer çözüm bulunamamis ise müdüre iletilir. Böylece içinde karşılanilan sorunlar direk üst yönetime gittirmektedir.

Porter'in Rekabeti Etkileyen Güçler Modeli

Firmaların Kendi Aralarındaki Rekabet

İkame Malların Tehidi (Alternatif Ürün)

Tedarikçilerin Pazarı olan Hakimiyetleri

Alınların Gücü

Giriş Engeli

Porter'in bu 5 maddelik güçler modelini gözönüne alarak firmaların hakkında şunları söyleyebiliriz :

Klima Santrali Üretiminde sektöre baktığımız zaman Telsal'in gücünü yitirmesiyle %23 pazar payına sahip olan Alarko Carrier bu rekabette bir yükümlüye geçmiş. Alarko Carrier'in içinde bulunduğu sektör itibarıyla pazarda bir rekabet içerisinde bulunmaktadır. Özellikle (son yıllarda) birçok firmaların açılmasıyla ve firmaların düşük teklifler vererek Alarko Carrier'in ihale kaybetmesine neden olmaya başlamıştır. Buna bağlı olarak şirket ürünlerinde değişime gitmemiştir ve kaliteden hiçbir ödün vermemeye devam etmektedirler. Dolgu pompa ve motor sektöründe ise %70 pazar payına sahiptirler ve bu sebeple neredeyse rakipsiz olduklarını söyleyebiliriz. Bunu ürünlerde de (örneğin Fan Coil gibi) yurt dışından ithal edilerek söyleyebiliriz. Yani dünya çapında da tanınmış markaların distribütörlüğünde bulunmaktadır. Skorsky sektöründe %60 pazar payıyla en önde gelmektedir. Havada gücün erakün %60 Alarko Carrier pazarındadır. Bu sektörde 2 firmadan önde olan şirket olduğu için rakipsiz diyebiliriz.

Alternatif bir çok ürün, çeşit bunlara bağlı birçok marka vardır. Alarko Carrier Klima Ürünlerinden biridir. Fakat son yıllarda artan ürünler bazı tehditler oluşturmuş, daha sonra ise ürünlerin Alarko Carrier kadar iyi olmadığını söyleyen müşterilerden olumlu dönüşler almışlardır. Bu nedenden dolayı kaliten ve ürünlerinden değişime gitmemektedirler. Yeni alabilmek için ikame ürünlerden herhangi bir korkulu, endişeli yoktur.

Alarka Carrier staşa dıyılı üretim yapmamaktadır. Bu durum da tedvikaileinin önemini arttırmaktadır. Yaşan olvak tedvikailele çalışmaktadırlar. Bu kapsamda pazarda tedvikaile örgütünde bulunuyorlar, hakimiyeti fak olak bunun yanında sözünde duran, malın zamanında teslimi gibi durumları göz önünde bulundurup kendileri örgütüne girmektedirler. Bu da tedvikaileine kaliteyi yakalamak zorunluluğu getirmektedir. Zaten aşu tedvikaile de sadece Alarka Carrier için çalışıyor ve isteklerini daha enek şekilde yerine getirebiliyor.

Alıcının yai tüketilein pazarlık gücünde 3 ihale yapılırken ortalama bir maliyet söylenmektedir. Eğer alıcı fiyatı fak görürse Alarka Carrier çok fak ödün vermemektedir. (Ürün leinin kalitesinden dolayı, fiyatı düşür ise kaliteini düşürmüş olacağın dan dolayı.)

Sektöre yeni bir firma girecek olursa üreteceği ürüne bağı olak Alarka Carrier için bir tehdit görülebilir. (İlgili kişiler ile bu konu üzerinde görüşlerini bildirdim ama onlar yeni bir firmanın tehdit oluşturmayacağını bu sektörde en iyi ve öncü olduklarını söylediler, herhangi bir endişeleri bulunmamaktadır.)

Stratejik Planlamalar

İşletmede üst yönetimin belirlediği iş stratejileri yapılmaktadır. Her sene bir faaliyet Toparı oluşturulmaktadır. Ciro, kar, reklam geliri, yatırım bütçesi gibi stratejik hedefler Genel Müdür ve yordimaları tarafından hazırlanıp Yönelim Kurulunun onayına sunulmaktadır. Onaylanan stratejik hedeflerle ilgili gerçekleştirme düzeyleri aylık raporlarla Yönelim Kuruluna sunulmakta, iki ayda bir yapılan işa komitesi toplantılarında ise gerçekleştirme oranları değerlendirilmektedir. Bu stratejiler de işletmeye yapması gereken öncelikli götürir :

Müşteiyi zorlamadan yönlendirmek ve müşteri isteklerini öncelikli yerine getirmek, kaliteyi ön planda tutmak, her zaman daha iyisini vermek için çalışarak, paydaşların hakkı olan karı gerçekleştirmek gibi.

Yönetim Bilgi Sistemi

Bu konuda yöneticilerin nasıl karar aldıklarını anlattığı bir sistemdir. Burada 2 aşama vardır. İlki karar verme ikincisi ise Karar Destek Sistemi (KDS) dir.

Karar Verme

Stratejik Kararlar (alan genişletme, diğer şirketlerle birleşme, vesiteler, sermaye yolları): Alarka Carrier, UCT'nin bir parçası olduğu için, stratejik kararın son onayı Alarka Carrier CEO ve grup koordinatöründen gelmektedir. Bu kararın önemli yüksek olduğu için en üst yönetim bunlara karar vermektedir.

Süresel Kararlar (alma, yolları, dışa gidenler, envanter kontrolü, kalite kontrol, işlerin çalışması bölüştürülmesi): Bu düzeyde karar grup koordinatörü vermektedir. Haftalık, aylık, 6 aylık ve yıllık olarak müdür yardımcısı, sefler, mühendisler ve diğer elementler tarafından düzenlenen raporlar düzenli olarak genel müdüre sunulur. Bu raporlarla şirketin durumu belirlenir. Genel müdürün isteği doğrultusunda gerekli değişiklikler ve düzenlemeler yapılır.

Taktiksel Konular (planların uygulanması, kaynakların dağılımı, bütçe kontrolü, foncunun akışı, personel problemleri): Alarka Carrier çok geniş çapta bir firma olduğundan bütçe kontrolü, foncunun akışı, personel problemleri gibi durumların hepsi ayrı ayrı departmanlarca incelenmektedir. Bu departmanlarda yer alan sefler, mühendisler ve diğer elementler bu tarz konular ile ilgilenip grup koordinatörüne bildirmeye iletilir. Buradan da onay alınırsa grup koordinatörüne bildirilir.

Yöneticilerde karar verirken her departmandan farklı şekilde raporlar istenmektedir.

Örneğin üretim tarafında MRP sisteminden raporlar istenir bu raporlar istek doğrultusunda IT ekibi tarafından üretilir. Satış tarafında ise ERP sisteminden istenilen raporlar finans ve muhasebe tarafından hazırlanır. Satış ekibi SAP CRM sistemini kullanarak da raporlara ulaşabilmektedir.

Karar Destek Sistemleri (DSS)

DSS	Karar Geçidi	Kullanım Sıklığı	Geliştirilen	Amaç
Pasaport	Süresel Stratejik	Günlük	Kalite Kontrol	Yeni geliştirilen Ürünlerin kontrolü
SAP CRM	Süresel	Günlük	Satış Pazarlama	Müşteri ihtiyaç- larını almak
ALVIMA	Taktiksel	Günlük	Satış	Müşteri ihtiyaç- larını almak
AS400	Süresel	Günlük	Kalite Kontrol	Ürünlerin kalite kontrolü

Genel olarak özetlemek gerekirse raporlama araçları :

MRP olarak AS400 üzerinde çalışan MAPICS uygulamasının raporlama aracı ,

ERP sisteminde özel Alarka yazılımı olan ALVIMA raporlama aracı ,

SAP CRM kuru satış tarafından kullanılan raporlama aracı ve sistemin ana raporlama

aracıdır. Bunun dışında ilgili ufuklu departmanlarda yazılımlarla raporlama (excel gibi)
kullanılmaktadır.

Tedarik Zinciri

Müşteriler

Alarka Carrier'deki müşteri tipleri 3 gruba ayrılmaktadır:

Bayiilk : gelen ürünler bellidir. Yıl bawındaki bütçesi de bellidir.

Sistem Satış : Sistem satış ürünleri bir sisteme bağlanır. Her bir proje bir ürün demektir. Örneğin ; roof-top üretimi hem bir proje hem de bir üründür.

İhroccost : İhroccost ürünleri bayiilk ve sistem satış ürünlerini de satar. Üretimini belirli bir standart , bir şekli yoktur ,genel olarak inceler.Yıl bawındaki bütçe net değildir.

Bu bilgiler dışultusunda şirketin en bđyđk mđřterisi yetkili şahısdır. Yetkili şahsın bölge sorumluları vardır ve ilişkileri buradaki personel yönetmektedir.

Baska bir auiden ele alındığında , stok üretimi yoğun bir firma olarak müşteri istek ve talebine göre üretimini gerçekleştirmektedir. Bu yüzden işletmede müşteriye sunulan hizmetler için , müşteri memnuniyetini sürekli kılmak kılmak amacı ile belirlenmiş günün koşullarına uygun politikalar belirlenmiştir. Satış müdürü başta olmak üzere müşteri gereklilerini talep ve beklentilerini öğrenebilmek için mevcut tüm iletişim ve araç ortamları kullanılır. Müşteri siparişi ile ilgili olarak Satış Müdürü , müşteri tarafından siparişin kesin kabulü yapıldıktan sonra her tür faaliyetin koordinasyonundan ve müşteri ile ilişkisinin sağlanmasından sorumludur. Düzenli olarak yapılan müşteri memnuniyet ve algılama anketleri ile müşteri ile ilişkisinin etkinliği sürekli olarak ölçölür. Gerekli ise iyileştirmeler yapılır.

Tedarikçiler

Fabrika yoğun olarak tedarikçilerle çalışmaktadır. Bu yüzden tedarikçilerle yakın olma çok önemlidir. Tedarikçiler ile olan ilişkiler SahnAlma departmanı tarafından yürütölüğü için bu departmanda çalışan sayıda yüksek tutulmaktadır.

Tedarikçiler şirkette 2'ye ayrılmaktadır. Yurtiçi ve Yurtdışı olmak üzere , yurt-
dışı tedarikliğini ithalat bölümü , yurtiçi mamül tedarikliğini ürün yöneticisi , yurtiçi yarı mamül tedarikliğini ise SahnAlma bölümü yönetmektedir.

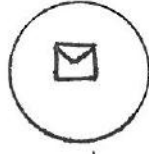
Şirket hem müşterileriyle hem de tedarikçileriyle birebir gerekli olduğu görülen tarafta otomasyon sistemleri üzerinde hobiyle bilmektedirler.

The organizational chart for Carrier EMEA is structured as follows:

- CARRIER EMEA** (Top Level)
 - YÖNETİM KURULU** (Management Board)
 - İCRA KOMİTESİ** (Executive Committee)
 - GRUP KOORDİNATÖRÜ SANAYİ VE TİCARET** (Group Coordinator Industry and Trade) - GK/st
 - GRUP KOORDİNATÖR YARDIMCISI SANAYİ VE TİCARET** (Group Coordinator Assistant Industry and Trade) - GKY/ss
 - GRUP KOORDİNATÖR YARDIMCISI SİSTEM SATIŞLARI** (Group Coordinator Assistant System Sales) - GKY/iss
 - SATIŞ MÜDÜRÜ- İSTANBUL SİSTEM SATIŞLARI** (Sales Manager Istanbul System Sales) - STM/ist
 - SATIŞ MÜDÜRÜ- ANKARA SİSTEM SATIŞLARI** (Sales Manager Ankara System Sales) - STM/ank
 - BYS SATIŞ MÜDÜRÜ- İSTANBUL SİSTEM SATIŞLARI - BYS** (BYS Sales Manager Istanbul System Sales - Bys) - STM/bye-ist
 - GRUP KOORDİNATÖR YARDIMCISI SATIŞ SONRASI HİZMETLER** (Group Coordinator Assistant After-Sales Services) - GKY/aifm
 - SATIŞ MÜDÜRÜ- TOTALINE SATIŞ SONRASI HİZMETLER** (Sales Manager Totaline After-Sales Services) - STM/totl
 - BAKIM VE SUPERVIZYON MÜDÜRÜ SATIŞ SONRASI HİZMETLER** (Maintenance and Supervision Manager After-Sales Services) - BSM/aifm
 - GRUP KOORDİNATÖR YARDIMCISI BAYILIK SATIŞLARI** (Group Coordinator Assistant Retail Sales) - GKY/by
 - SATIŞ MÜDÜRÜ- ANKARA BAYILIK SATIŞLARI** (Sales Manager Ankara Retail Sales) - STM/by-ank
 - SATIŞ MÜDÜRÜ- İSTANBUL BAYILIK SATIŞLARI** (Sales Manager Istanbul Retail Sales) - STM/by-ist
 - SATIŞ MÜDÜRÜ- İZMİR BAYILIK SATIŞLARI** (Sales Manager Izmir Retail Sales) - STM/by-izm
 - STOK YÖNETİM MÜDÜRÜ** (Inventory Management Manager) - SYM/boy
 - MALİ İŞLER MÜDÜRÜ** (Finance Manager) - MAM/ist
 - MUHASEBE MÜDÜRÜ** (Accounting Manager) - MUM/st
 - CARRIER MALİ ENTEGRASYON MÜDÜRÜ** (Carrier Financial Integration Manager) - MEM/st
 - FINANSMAN MÜDÜRÜ** (Finance Manager) - FNM/ist
 - GRUP KOORDİNATÖR YARDIMCISI FABRİKA** (Group Coordinator Assistant Factory) - GKY/fab
 - URÜN YÖNETİMİ BÖLÜMÜ PAZARLAMA VE DESTEK** (Product Management Department Marketing and Support) - BLM/pz-uy
 - İTHALAT VE MÜMESSİLLİK MÜDÜRÜ PAZARLAMA VE DESTEK** (Import and Manufacturer Manager Marketing and Support) - NÜM/pz
 - REKLAM VE HALKLA İLİSKİLER MÜDÜRÜ PAZARLAMA VE DESTEK** (Advertising and Public Relations Manager Marketing and Support) - RKM/pz
 - EĞİTİM DOKÜMENTASYON MÜDÜRÜ PAZARLAMA VE DESTEK** (Education Documentation Manager Marketing and Support) - EDM/pz
 - MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ UZMANI** (Customer Relations Specialist) - MU/pz
 - EĞİTİM BİRİMİ** (Training Unit)
 - GRUP KOORDİNATÖR YARDIMCISI PAZARLAMA VE DESTEK** (Group Coordinator Assistant Marketing and Support) - GKY/pz
 - İNSAN KAYNAKLARI MÜDÜRÜ** (Human Resources Manager) - HRM/ist

Alarka Carrier siparişe bağlı esnek üretim yapmaktadır. Bu durumda bilgi akışı genel olarak müsteiden gelen talebe göre başlamaktadır. Müsteiden gelen sipariş iş emri kaydı olarak alınır ve online iş dağılımı başlanır olur. Sipariş satış departmanında sisteme tanımlanır. Daha sonraki adımda ilgili planlamacı (ürün planlamacı) sistemden (AWIMA üzerinden) sipariş kontrolünü yapar. İkinci adımda ürün planlamacı (mühendis) Ar-Gie departmanında ürün için gerekli belgeler, serinomeler vb. araştırır ve belgeler. Ürün planlaması yapılır uygunluğu kontrol edilir. Daha sonra üretim programına bakılarak ne zaman teslim edileceği sptılır. Bu tarih ile siparişin teslim tarihi karşılaştırılır. Eğer teslim tarihinden daha geç bir tarihte teslim edileceği ise satışın sorumlu kişiye bilgi verilir. Tarihle onayına çağılır. Eğer bu onayların tamamında hem fikir oldukları ise sipariş resmi sipariş olarak sistemde (MAPICS (AS-400)) açılır. Siparişi ise ilgili planlamacı açar. Planlamacının sorumlu kişi alt kalem malzeme ekvivalansını kontrol eder. Bunun için sistemde çalışan programı aktif hale getirir. Eklilik var ise eklilikleri gidermeye çalışır. Eklilik listesi onay için bölüm sorumlusunun etrafına düşer. Bölüm sorumlusunun onayından sonra satınalma ilgili birimin etrafına otomatik olarak aktarılır. Satınalma ilgili açılan siparişin, minimum sipariş miktarı ile açılıp açılmadığının kontrolünü yapar. Daha sonra yan sanayiden gelen yan sanayi ürünün giriş kalite kontrol bölümüne aktarılır. Giriş kalite kontrol ARGE standartlarına ve kontrol planına göre kontrol eder. Uygun ise depoda giriş işlemi yapılır. Böylece planlamacının etrafına istediği ürünün fabrika içinde olduğunu görür. Planlama imalatı iş emrini bildirir. İmalat başlamış olur. İmalatta ilgili kişiler malzemeyi alır ve ARGE'nin yayınladığı teknik dokümana göre imalatı yapar. Ürün imalatı bittince mamul kalite kontrolüne gönderilir. Müsteine adına tüm kontrolleri yapar. Kontrol sonucunda problem yok ise planlamacıya sevk edilebilir bilgisi gelir. Planlamacıda müsteiye siparişin hazır olduğunu bilgisi gönderir. Satınalma aldığı sevk bilgisi ile cihazın satış işlemi gerçekleştirir. Mamul deposundan müsteiye sevk işlemi gerçekleştirilir.

Satınalma
Ekranına
düşer



Müşteriden gelen
siparişe göre başlanmaktadır

Satış Departmanının
ekranına düşer.
Kesin Siparişler
Sisteme tanımlanır.

* fiyat inceleme
* üretim notasyonu

İnceleme

Satış tarafından girilen sipariş
"Planlama" dan sorumlu kişinin ekranına
düşer. Siparişin uygunluğunun kontrolünü
yapar.

Uygun

Sipariş resmi sipariş
olarak Planlamacı
tarafından açılır.

Eksik

* Alt malzeme
kontrolü
* eksiklikler listesi

İnceleme

Planlama sorumlu kişi

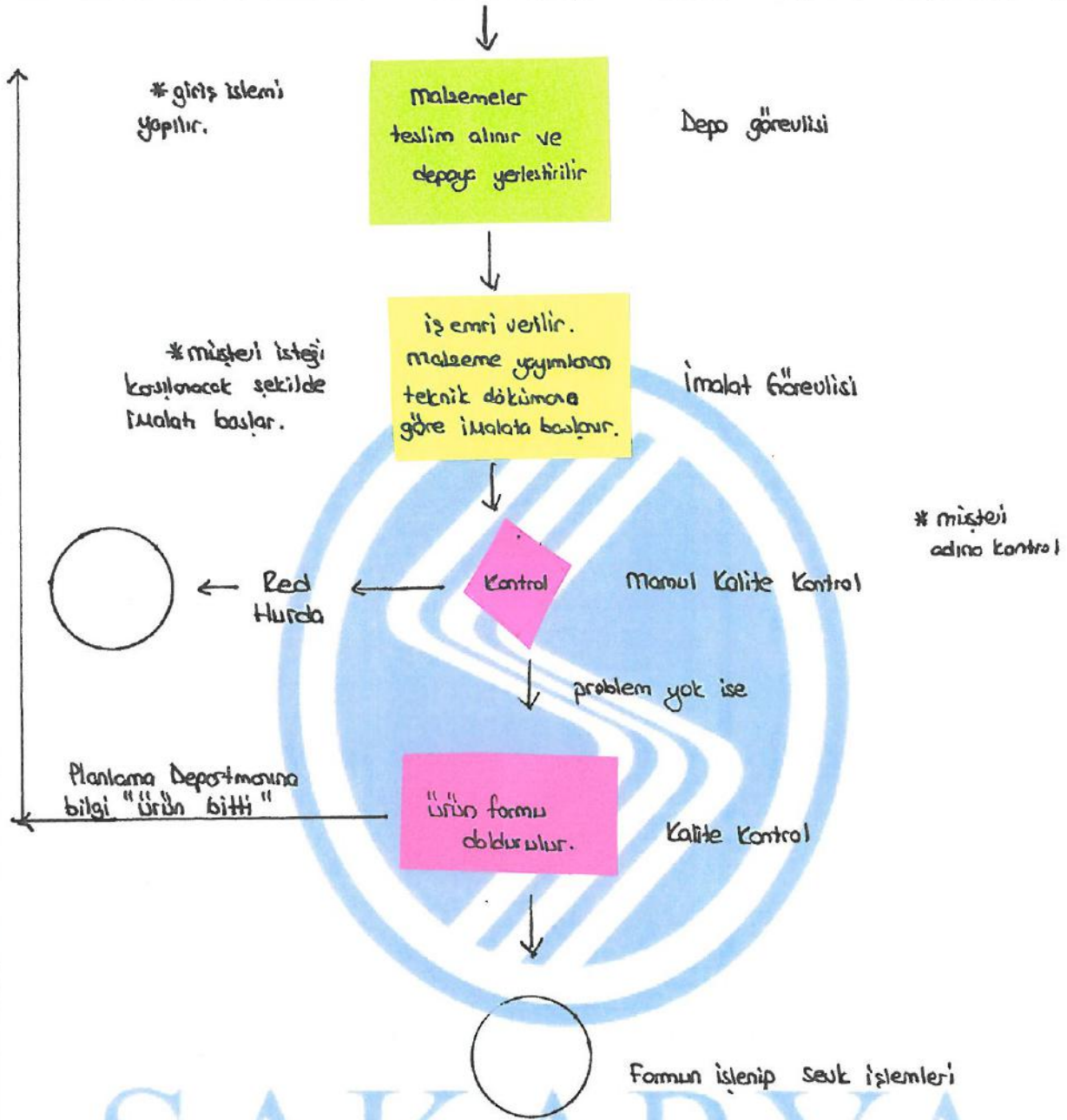
Uygun

Malzemenin
Depodan çekilmesi
- Yarı Sıngıdan Temin

* Ar-Ge kontrol
planına uygunluğu
* standart kontrolü

Kontrol

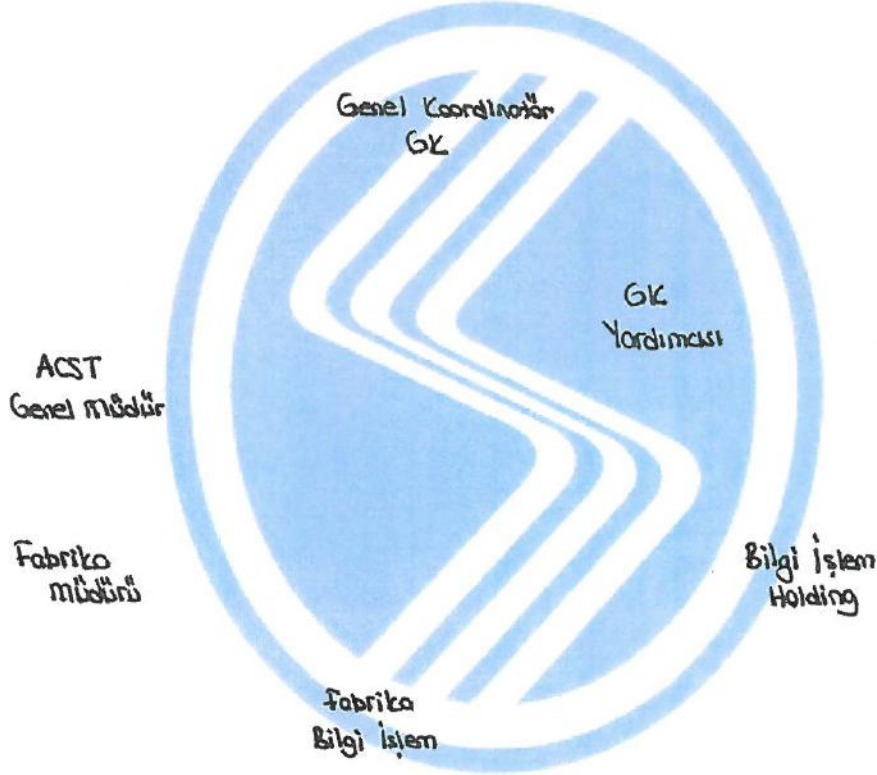
Giriş Kalite Kontrol



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

BT Yönetim Biriminin Yapı İcindeki Konumu

Fabrikadaki konumuna göre bilişim teknolojileri buradaki yapıya destek sağlamaktadır. Fabrikadaki bilgi işlem genel olarak bilgisayarlarda meydana gelen donanımsal sorunları, sistem odasının kontrolü, firma içindeki network bağlantıları, yazılımlar ve bunun yanında birçok yenileri için destek sağlanmaya çalışmaktadır.



Buradaki Bilgi İşlem fabrika içi sorunlara genel olarak ilgilenirken, kurumsal bilişim sistemleri prosesini yürütmek için destek sağlar, asıl ilgili olan Alarka Holding BT yönetimine rapor verir. SAP içindeki CRM kullandıkları için bunun desteğini duyardan alırlar. Genel olarak kendi programlarını kullandıkları için Alarka Holding yazılımları ve BT yönetimini ayrıca bir destek birimine ihtiyaç duymamıştır.

Alarka Carrier da Bilgi İşlem Departmanı Genel Müdür altındaki Fabrika müdürlüğüne direk bağlantılıdır. Bu durumda tüm bölüm müdürleri ile direk bağlantılı olarak çalışmaktadır. Onay mekanizmalarında direk bölüm müdürlüklerine bağlı olarak işlemektedir. İş akışı içerisinde departmanlar bilgi işlem ile sürekli habertexne içinde değildirler. Departmanlar kullandıkları programlar ile ihtiyaç duyduğunda iletişime geçmektedir.

Bilgisim Personelleri

Alarka Carrier IT departmanı olarak 4 personelden oluşmaktadır. matematik mühendisliği işletme, Bilgisayar Programcılığı ve Elektronik mesunlarından oluşmaktadır.

Sonumlu oldukları alanlara göre microsoft Sistem Mühendisliği, microsoft network eğitimleri, SAP yazılım eğitimi almış personellerdir.

Organizasyondaki mevcut Departmanların Raporlama Sistemleri

İnsan Kaynakları

İnsan Kaynakları departmanı olarak "Turnover Rapor"lama sistemini kullanmaktadır. Üst yönetime bu raporlama aracı ile rapor sunmaktadır. Aylık olarak oluşturulan bir rapordur. Bu sisteme insan kaynakları tarafından erişim mümkündür. Bu rapor için gerekli bilgiler "ALWMA" üzerinden çekilmektedir. Yıllık giriş-çıkış, eğitimler, puanlara gibi verileri elde etmektedir.

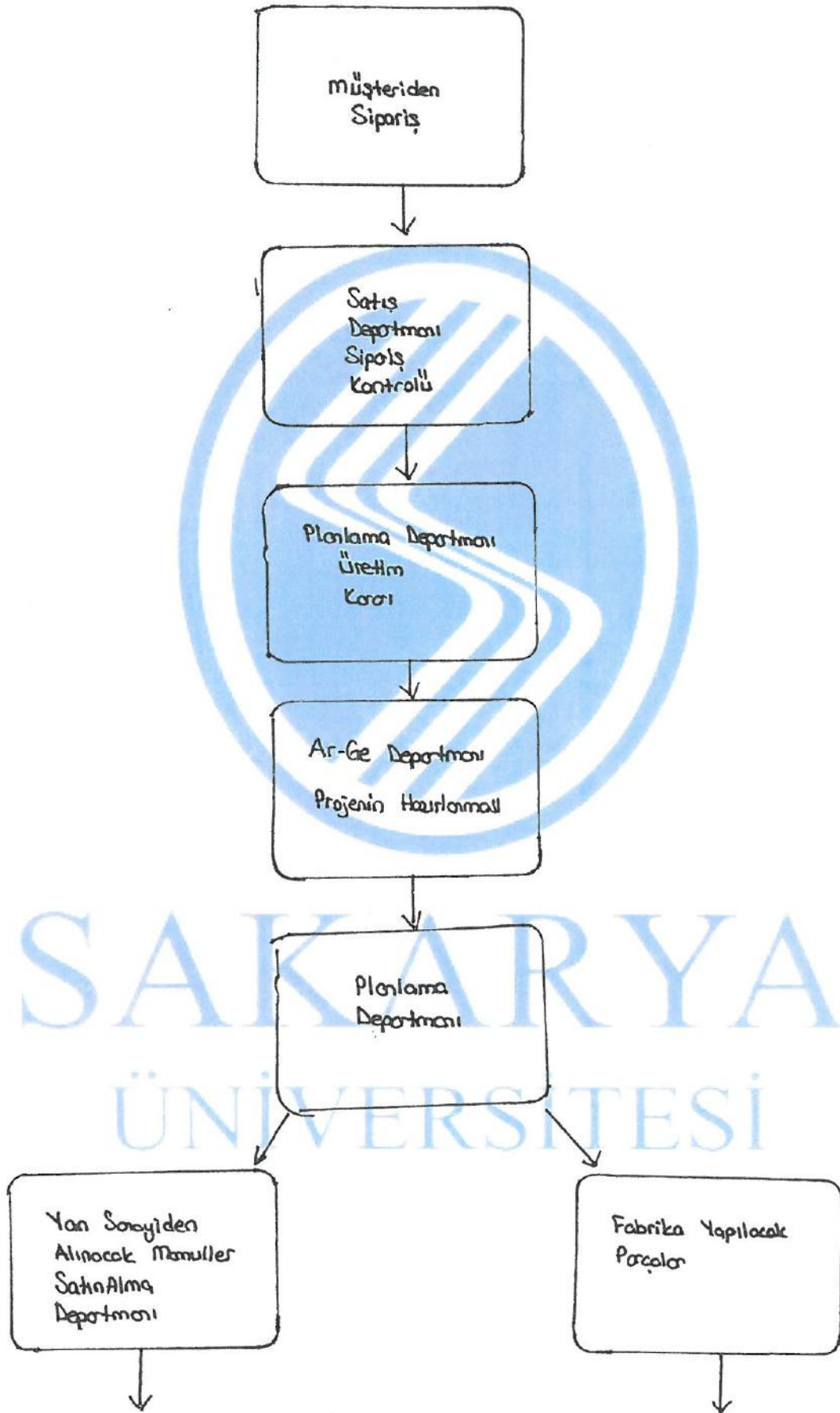
Satış

Satış departmanı olarak SAP kullanmaktadır. SAP raporlama kısmında hata sorun yaşamaktadır. Bundan dolayı AS400 üzerinden oluşturulduğu ortaya ile üst yönetime rapor hazırlanmaktadır.

Finans / Muhasebe

3 tip raporlama yapmaktadır. İlk olarak şirket içi yöneticilerine MAPICS üzerinden rapor sunmaktadır. Brütler, kor, vergi öncesi kor gibi veriler yöneticilerin önüne düşmektedir. İkinci tip raporlama ise Türkiye içi yönetime sunulan spk raporlarıdır. Üçüncü tip raporlar ise Amerikan Muhasebe Standartlarına göre hazırlanan raporlara türüdür. Aradaki fark kur'dur. Faiz düşürülür. İşletmenin gerçek verimliliği rapor edilir.

Ana İş Fonksiyonu ve Temel Süreçleri



Tedarikçi
Yan Sanayi

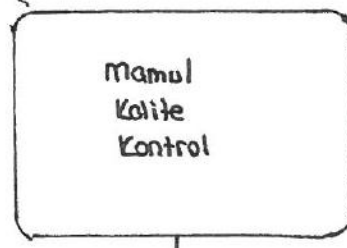
Tesellüm
Sevk irsaliye
Kontrolü
(Hatalı ise sahnelmeye
geri döner)

Giris
Kalite
Kontrol

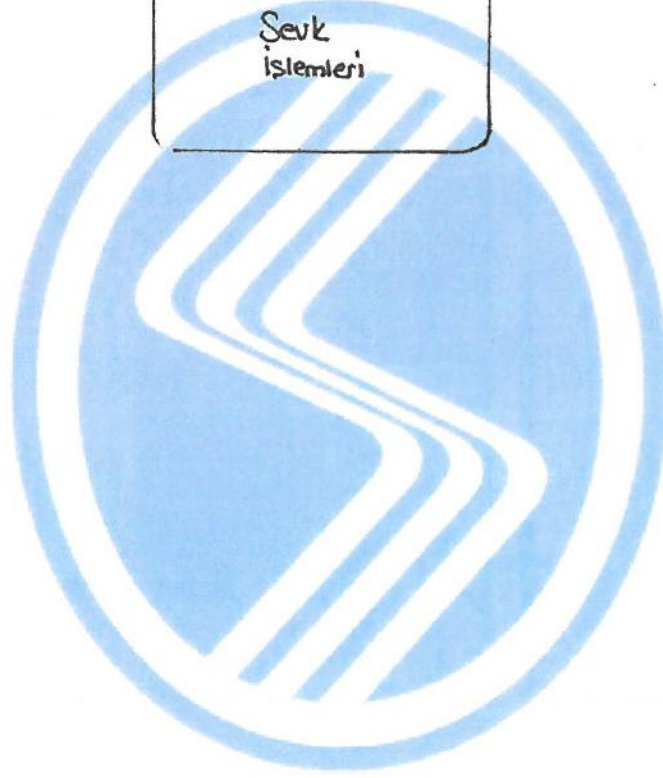
Depo
Shop

Planlama
Departmanı
İş emrini verir.

İmalat
Departmanı

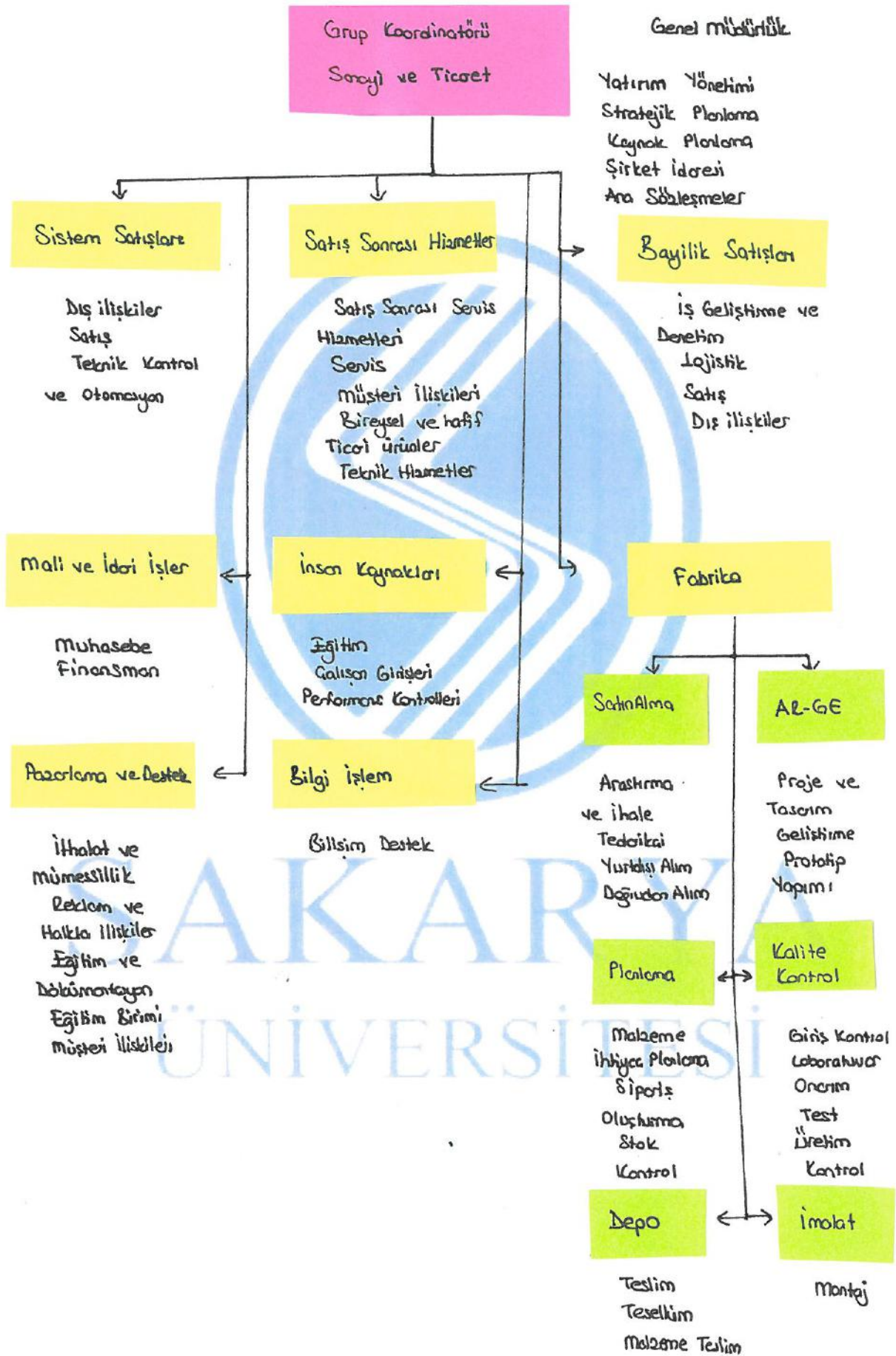


Planlama
Departmanına
Sevk Edilebilir
bilgisi



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

ORGANİZASYON YAPISINDA SÜREGLERİN VERİ VE ÖZELLİKLERİ



Bütün departmanlar kritik süreç görevi görmektedir. Bir veya birkaç tane belirtmek mümkün değildir. Departmanlar tek başına görev yapmamaktadır. İşler birbirine bağlı bir şekilde ilerlemektedir. Bir departmandaki iş anlaşıldıktan sonra diğer departmana işin bir sonraki adımı atılır. Bu durumda bir departmanda meydana gelen aksaklık bütün iş akışını olumsuz etkilemiş olacaktır.

Süreçler için Performans Göstergeleri

AR-GE

Tasarım Süresi

Hatalı Tasarımlar

Revizyon Oranları

Pazarlama

Stok kontrollerindeki hatalı oran

Geri dönen iş emri oranı

Satınalma

Hatalı Ürünler

Tedarikçi değerlendirme Performansları

Doğru zamanda doğru ürünlerin temini

Kalite Kontrol

Reddedilen malzeme ya da ürün oranları

Laboratuvardeki araçların doğru kullanımı

Satış Sonrası Hizmetler

Müşteri Şikayetleri

Sözleşme süresindeki teslim tarihleri hatası

Test sonuçlarının uygunluğu

Her departman kendi sürecini dökümanle etmekte yükümlüdür. Her departmanın elinde bulunan dökümanlar vardır. Dökümantasyonu "Microsoft" ürünü olan "Visio" programı ile yapmaktadırlar.

Aynı zamanda bunun için ACE sistemini modelini kullanmaktadırlar. Bu sistemle dökümanları ile Kalite Kontrol bölümü ilgilenmektedir.

Şirkette genel olarak malzemelerin montajı yapılmaktadır. Ve makineler ile çalışanların önüne getirilmektedir. Kullandıkları makinelerin bakımları, son teknolojiye olan uyumlulukları artırılırsa hata oranı azalabilir. Birkaç makine daha alınarak bekleme süreleri küçülebilir, belki de hiç bekleme olmadan daha fazla üretim gerçekleştirilebilir.

Bilgisim sistemlerinde 60'de 100 başarı gösterememektedirler. Bunun büyük bir kısmını destek aldıkları firmadan kaynaklandığını söylemektedirler. Eğer bünyelerinde bu alanda uzman bilgisayar personelleri olsaydı süreç daha iyi yönetilebilirdi. Bu yüzden bilgisayar personeli eklenmesi olduğunu düşünüyorum. Çalışanların alışkanlıkları göz önünde bulundurularak bir bilgisayar sistemi oluşturulabilir.

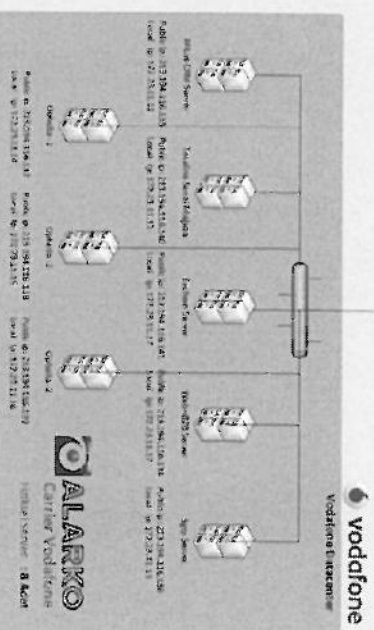
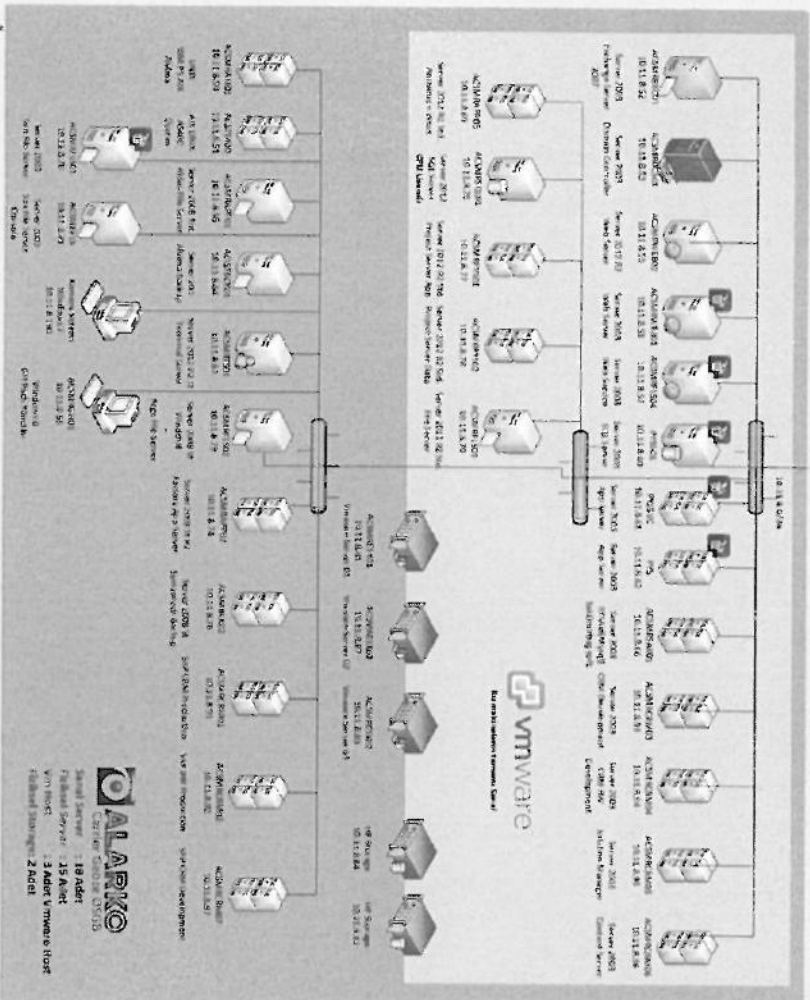
SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

Alarka Carrier merkez ve subeler arasında MPLS sistemi mevcuttur. Bulut Zilişim den yararlanılmaktadır. Alt yapıyı ,sunucuları Vodafone dan sağlamaktadırlar. Genel olarak 15 adet fiziksel , 3 adet sanal host , 4 adet IBMAIX , 1 adet IBM AS/400 sunucularına sahiptir ler. VMWare Üzerinde windows işletim sistemleri , IBMAIX server + AS400 işletim sistemleri bulunmaktadır.

AIX	ALVIMA	PROGRESS	Fiziksel
AS400			Fiziksel
WIN2003 STD SERV	EXCHANGE	EXC.2007	VM
WIN2003 STD SERV		DNS + WINS	VM
WIN2008	ANTIVIRUS +File	NOD32	Fiziksel
WIN2003	FILE	HORO2 AKT	Fiziksel
WIN2012	WEB TEST	SQL Server 8.0	VM
WIN2008	BACKUP	Symontec Net.	Fiziksel
WIN2012	Project SQL	Project SQL	VM
WIN2012	Arge Intranet	Sharepoint	VM
WIN2008	Klima Tir Yer.	SQL Server	VM
WIN2003	Backup +File	FileServer	Fiziksel
WIN2008	CRM	SAP	Fiziksel
WIN2008	CRM	SAP	VM

- SUNUCU BİLGİLERİ :

Lokasyon	Server Name	Server IP	İşletim Sistemi	Server'daki Roller	Version dahilinde üzerindeki yazılımlar
1 GOSB	ACGSRDA1VM4		WIN 2003 STD SRV	EXCHANGE	EXCHANGE 2007
2 GOSB	AC				FİZİKSEL
3 GOSB	AC				FİZİKSEL
4 GOSB	AC				VM
5 DUDULLU	AC				VM
6 DUDULLU	AC				FİZİKSEL
7 GOSB	AC				FİZİKSEL
8 GOSB	SE				FİZİKSEL
9 GOSB	AC				VM
10 GOSB	AC				FİZİKSEL
11 GOSB	AC				VM
12 GOSB	AC				VM
13 GOSB	AC				VM
14 GOSB	AC				FİZİKSEL
15 GOSB	AC				VM
16 GOSB	AC				FİZİKSEL
17 GOSB	AC				FİZİKSEL
18 GOSB	AC				FİZİKSEL
19 GOSB	AC				VM
20 GOSB	AC				VM
21 GOSB	AC				VM
22 GOSB	AC				VM
23 GOSB	AC				VM
24 ANKARA	AC				FİZİKSEL
25 ANKARA	AC				FİZİKSEL
26 ANKARA	AC				VM
27 İZMİR	AC				FİZİKSEL
28 İZMİR	AC				FİZİKSEL



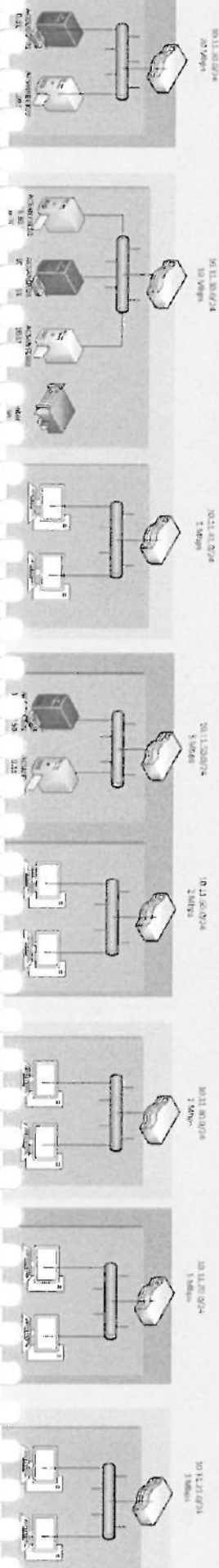
Yakında Sistemden Kaldırılacak Makineler

	Exchange Server
	Active Directory
	Fileshare
	SQL Server
	Fax Server
	SAS Server
	SAP Server
	SAP Netweaver

TOPIC:

Fiziksel Server : 35 Adet
Fiziksel Storage : 2 Adet
Sanal Server : 19 Adet

Veecoam
System Collective Brands



Sunucular üzerinde internet erişimi yoktur. Dışa bilgi vererek sunucular Bulut Sistemi üzerinde disoriden barındırılmaktadır.

Alarka olarak Kurumsal Bilişim Sistemi içerisinde ERP programı olarak ALWIMA kullanılmaktadır. Yakın zamanda buna CRM de eklenmiştir ve tanıtımında olmada şirketin belli departmanlarında CRM kullanılmaya başlanmıştır.

Veri tabanı yönetim sistemi olarak SQL ve Progress DB kullanılmaktadır.

AS400 için hem işletim sistemi hem de donanımsal bakım onayması, AIX için hem işletim sistemi hem de donanımsal bakım onayması, VMware için destek onayması, Güvenlik yazılımları için GFI ile destek onayması, SAP CRM için destek onayması bulunmaktadır.

Şirketi Şekillendiren en Önemli Bilişim Sistemleri

MRP olarak AS400 üzerinde çalışan MAPICS

ERP sisteminde ALWIMA (Alarka yazılımı)

Satış alanında SAP CRM ana sistemleridir.

SAP / CRM

Satış ve servis olarak 2 modülü kullanılmaktadır.

Teknik olarak SAP mimarisi çift katmanlı görünmektedir. Ancak yeni ürünlerinde çok katmanlı mimariyi kullanabilirler.

SAP Java ve ABAP teknolojilerini kullanmaktadır. CRM yazılımında GUI ve Web arayüzleri ile çalışabilir.

Sistem devamlılığı 7/24 olarak sağlanmaktadır. Danışman firma yardımıyla güncellemeler ve bakımları yapılmaktadır.

Bilgi İşlem departmanı da sisteme destek vermektedir.

SAP CRM büyük tablolar kullanır. Genel veri alanı 250 GB kadardır.

Business Warehouse adında raporlama aracı kullanılmaktadır.

SAP CRM şirketin ERP sistemi ve harici sistemler ile entegrasyon bağlantıları kullanıyor. Entegrasyon webservisler aracılığıyla yapılmaktadır.

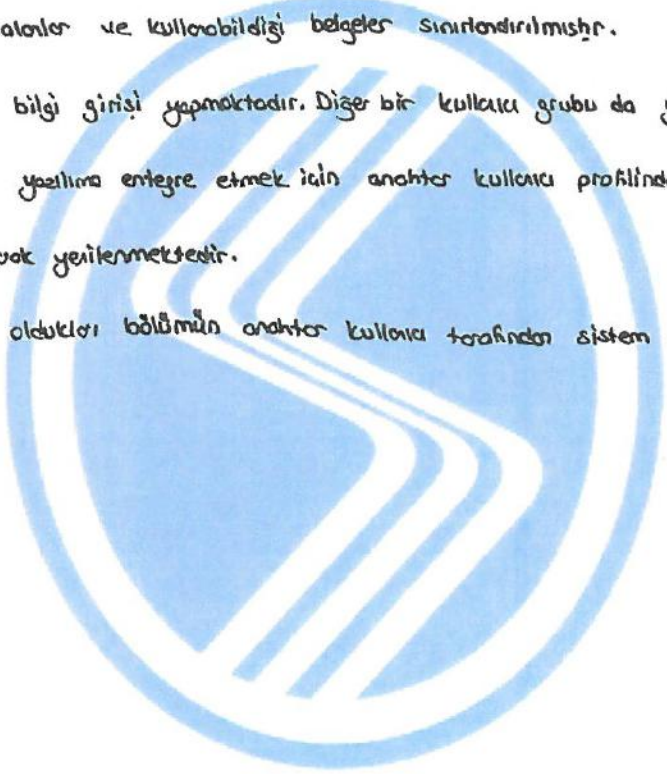
Sistemin sunduğu bilgiler kullanıcının istekleri doğrultusunda geliştiriliyor. Sistem sürekli olarak güncellenip yeni özellikler ekleniyor.

Sistem içinde detaylı ve kapsamlı bir yetkilendirme prosedürü uygulandı. Her kullanıcının rolüne göre gördüğü alanlar ve kullanabildiği belgeler sınırlandırılmıştır.

Kullanıcının çağrı bilgi girişi yapmaktadır. Diğer bir kullanıcı grubu da yazılım özelliklerini geliştirmek iş akışlarını yazılıma entegre etmek için anahtar kullanıcı profilindedir.

Sistem günlük olarak yenilenmektedir.

Kullanıcılara bağlı oldukları bölümün anahtar kullanıcı tarafından sistem eğitimi verilmektedir.



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

AS400

AS400 üzerine kurulu MAPICS IBM şirketi tarafından imalat şirketleri için geliştirilen bir imalat muhasebe kontrol programıdır. Modüler bir program olup 18 değişik uygulama modülü vardır.

TAR.	31/08/08	ACIK SIPARIS/ISEMIRLERI SORGUSU	SORGU	AM1102 TT
MALZ	54110010025	AMB 1	BATARYA FC 42FA06 3/	06 AD TIP 2 SNF 5421
TKN	C2M 3-94001350	BA	0	0000 BAKIM 3/12/01
BEKL AYRI	.000	ISEMR AYRI	00.000	
KULNR NET	234.000	ELDEKI MIK.	114.000	SIPARISTE 180.000
MRP ISRT	1	ATOLYE STOKU KODU		
SIP/IE	SATICI/IS	DR	SIP MIK.	ACIK MIK.
M753200		40	280.000	130.000
			140708	.00

*** SON ***

F02 SONRAKI SAYFA
F24 IS SONU

02/007

Sistemde açılmış olan siparişlerin durumunu görmek için kullanılır.

Malzeme Kodu : 11 haneli rakamlardan oluşmuş malzemeye ait gruplandırılmış rakamsal tanımlardır.

Malzeme Tanımı : 31 karakterle sınırlandırılmış malzemeyi tanımlayan isimdir.

Teknik Gizim No : İmalata gerçekleştirilmesi ve Kalite Kontrolün kontrol etmesi gereken ilgili teknik resim numarasıdır.

Beklemeye Ayrılan : Sistemde açılmış üst kodun siparişleri onaylanmadan aktarım yapılmakta ,onay bekleyen üst kodun sipariş miktarıdır.

İş Emrine Ayrılan : Müşterinin açmış olduğu sipariş için gereken miktar.

Kullanılabilir Net : Eldeki miktar ve sipariş miktar toplamından iş emrine ayrılan miktarında ambarda olacak net miktar.

Eldeki miktar : Şuan ambarda bulunan kullanılabilir net miktarıdır.

Siparişte : Ekranın alt kısmında detayları bulunan açık siparişlerin toplamıdır.

File Edit Transfer Appearance Communication Assist Window Help

AMVDINO1 Malzeme Ayrıntısı Görüntüleme

Malzeme numarası: 54110010025 BATARYA FC 42FA06 3/8"

Sayfa seçmek için sayfayı yazıp Enter'a ya da devam için Enter'a basın. Syf 2 / 12

Mühendislik bilgileri:

Çizim numarası: 3-54001350

Standart grup miktarı: 1.000

S-numarası işareti:

Alt düzey kodu: 1

Alternatif malzeme numarası: BAS

Standart birikmeli verim: 1.000

Yürürlükteki birikmeli verim: 1.000

Ortalama birikmeli verim: .000

Tek düzey bileşenler: 7

Degraden kullanım: 191

Retalame işlemleri: 1

Yaratıcı: MKRY 7/12/09

Son bakımı yapan: MKRY 7/09/09

F1=Yardım F3=Cıkış F5=Yenile F24=Ek tuşlar

F7=Önceki sayfa F8=Sonraki sayfa F12=İptal

03/026

Malzemenin kodu, tanımı, ilgili teknik resim numarası, imalatı ve siparişin açılacağı, ilgilinin kodu, maliyet bilgileri, sipariş açıldığı zaman portill sipariş açma sorumluluğu varsa kaç adetlik portiler halinde açılacağı, ortalama temin süresi vb. Yan menü ve menüler ile ilgili tüm verilerin bulunduğu evidir.

File Edit Transfer Appearance Communication Assist Window Help

ALARKO/CARRIER 2. DERECEDEDEN MALZEME AGACI 31/08/08 11:24:59 -AC0100R- KLI07

ITEM KOD: 54110010025 BATARYA FC 42FA06 3/8"

SEVİYE	ITEM KOD	ITEM ADI	J	KULLANIM MİK.	BİR
1	12050010014	AL KULO 0.11*275 5000H22 P548	4	1.001	KG
1	15040010004	BORU BAK3/8" *0.35 (D. 52) D11754	4	1.005	KG
1	54010030510	KURVE 3/8" X25.4 DR	2	15.000	AD
2	54110010000	KURVE 3/8" *0.5-2.4 01-10	2	15.000	AD
3	12040010005	BORU BAK 3/8" *0.5 (S. 52) D11754	4	1.005	KG
1	54110010038	KOL ALT. 3/4" PIRINC: 05	4	1.000	AD
1	54110010038	KOL ÜST. 3/4" PIRINC: 08	4	1.000	AD
1	54110010048	BAT. AL. 5 (KOL) GAL. 0. 0MM; 4. 6. 10	4	1.000	AD
2	12030020052	GALVANİZ SAC 0. 80MM (1000*2000)	4	210	KG
1	54110010048	BAT. AL. 5 (FIR) GAL. 0. 0MM; 4. 6. 10	2	1.000	AD
2	12030020052	GALVANİZ SAC 0. 80MM (1000*2000)	4	300	KG

Bottom

CMD3- PROGRAMDAN ÇIKIŞ

03/016

Ürünün yapılabilmesi için gereken alt bileşen parçaları ile ilgili orantıları gösteren malzeme ağıra evidir.

File Edit Transfer Appearance Communication Assist Window Help

ALARKO/CARRIER Tesellum/MAPIC Sipariş Durumu 31/08/06 11:26:10 -TES10- KLI07

Malzeme: 54110010025 Amb: 1 BATARYA FC 42FA06 3/8"

Amber Mik.: 114.000 K.K.Top.Mik.: .000

Top.Sip.Mk.: 180.000 Amb.Bek.Mik.: .000

Sip./IE Tey.Edi.Fir. Dr Map.Sip. Mik. Map.Açık Mik. Tes.Tey. Mik. Tes.Açık Mik.

H753208 40 200.000 100.000 .000 .000

Sistemde önceden açılmış olan ve kapanmamış siparişlerin ne durumda olduğunu gördüğümüz

ekrondır.

The screenshot shows a DOS-based application window. At the top is a menu bar with the following items: File, Edit, Transfer, Appearance, Communication, Action, Window, Help. Below the menu bar is a toolbar containing icons for various functions such as opening files, saving, printing, and navigating between windows. The main area of the window contains a text-based report.

Report Header:

- ALARKO/CARRIER
- AMBAR GIRİŞ/ÇIKIŞ İCMALI
- Date: 31/08/96
- Time: 11:27:17
- Reference: -ACG114R-KL107

Stock Movement Summary:

Month	GİRİŞ (Entry)	ÇIKIŞ (Exit)
OCAK	381.000	373.000
ŞUBAT	128.000	190.000
MART	238.000	106.000
NİSAN	272.000	442.000
MAYIS	80.000	439.000
HAZİRAN	440.000	471.000
TEMMUZ	588.000	87.000
AĞUSTOS	511.000	487.000
EYLÜL	.000	.000
EKİM	.000	.000
KASIM	.000	.000
ARALIK	.000	.000
TOPLAM...	2,478,000	2,665,000

At the bottom right of the report area, it says "CMD03 PROGRAMDAN ÇIKIŞ". The status bar at the very bottom of the screen shows "05/016".

M753200 nolu sipariş sisteminde 280 adet yapılmış elvana bakıldığı na kadar ambora 100 adet teslim edilmiş ve geriye 180 adet daha teslim edilmesi gerektiği görülmektedir. Ayrıca Kalite Kontrol de ve Tesellüm Amborunda bekleyen maddeme olmadığı da görülmektedir.

Özellikle, ürünün ilgili yıla ait ambora giriş ve çıkış bilgilerinin olduğu evidir.

Ay boyunca şunun değişimlerini görebilmeyi sağlayan istatistikî bilgi elvanından bir taneş

The image is a screenshot of a DOS-based application window titled "Transfer Appearance Communication An Window Help". The window contains a menu bar with "File", "Edit", "Transfer", "Appearance", "Communication", "An", "Window", and "Help". Below the menu bar is a toolbar with icons for File, Edit, Transfer, Appearance, Communication, An, Window, Help, Print, Copy, Paste, Undo, Redo, Display, Color, Map, Record, Stop, Play, Quit, Clipboard, Support, and Index. The main area of the window displays text in a monospaced font. At the top, it says "MALZEME STOK AYRINTISI - TUM AMBARLAR". Below this, it shows "TAR. 31/08/00" and "MALZ 54110010025". Further down, it displays "DATARYA FC 42FA06 3/8" and "00 AD TIP 2". The next line shows "TKN C2M 3-54001350", "SNF 5421 BA", "000 VARS. BRM MLYT", and "0000". Below this, it says "BAKIM TAR. 7/08/00". The bottom section of the window shows a table with columns "AMR", "ELDEKI", "AYRILMIS", "KULLANILIR", "SIP.NOKTASI", and "ORT.BIRIM.MLYT". The table has three rows of data: "1", "114.000", "80.000", "234.000", "200.000", and "0000". The last row shows "000", "180.000", and "000". At the bottom of the window, it says "*** SON ***" and "F02 SONRAKI SAYFA". The taskbar at the bottom shows the date "03/007".

Stok Bilgi Ekranı

Amborda bulunan malzemenin durumunu belirten elon, stok kartı ceketle tanımlanabilir.

ALVIMA sistemini en alt yöneticiden en üst yöneticiye kadar herkes kullanmaktadır. Genel olarak diğer sistemleri kullanan kişiler kendi görevlerine uygun şekilde ilgili modüle erişim sağlanmaktadır.

Departmanlar arası bilgi aktarımında ALVIMA programı üzerinde gerçekleştirilmektedir. Yapılan işlerin sağbu bu sistemle entegreli olarak çalışmaktadır. Bu yüzden sistem etkin olarak kullanılmaktadır. Departman yöneticileri artık kullanıcı olarak gösterilmektedir.

BS alt yapısı ile uyumludur. Etki ihtiyacı olduğunda, değerlendirilip kısa sürede kullanılmaktadır.

Üst yönetimin teknoloji yönetime değeri vardır. Bazen yıllık bütçe doğrultusunda sınırlı kılınmaktadır. Genel olarak kullanıcılar sistemden memnun oldukları için yeni bir teknoloji ön görme-
mektedirler.

Üst yönetim teknolojiyi uygulaması etkin bir şekilde kullanmak zorunda oldukları için yeterli bilgi ve beceri için gereken eğitimleri almışlardır.

Çalışanlar sistemi kabul etmişlerdir. Çok uzun yıllardır aynı sistem kullanılmaktadır, ortalamanın üzerinde (yaş olarak) çalışanlar oldukları için herhangi bir yenilik beklememektedir. Satış kumru çalışanlarının yaş ortalaması daha genç olduğu için o kumru daha çok günümüz teknolojilerine açık uyandırılmaya çalışılıyor. CRM kullanımı yapmaktadırlar ama sistemden memnun değildir. Eski sistemin daha iyi olduğunu, daha iyi rapor çıktıları aldıklarını belirtmektedirler.

Çalışanlar sınırsız internet kullanımını istemektedirler. Ayrıca daha geniş bant genişliklerinde bulunmaktadır. Güvenlik sebebi ile yapılan kullandıkları kısıtlanması en sık taleplerindendir.

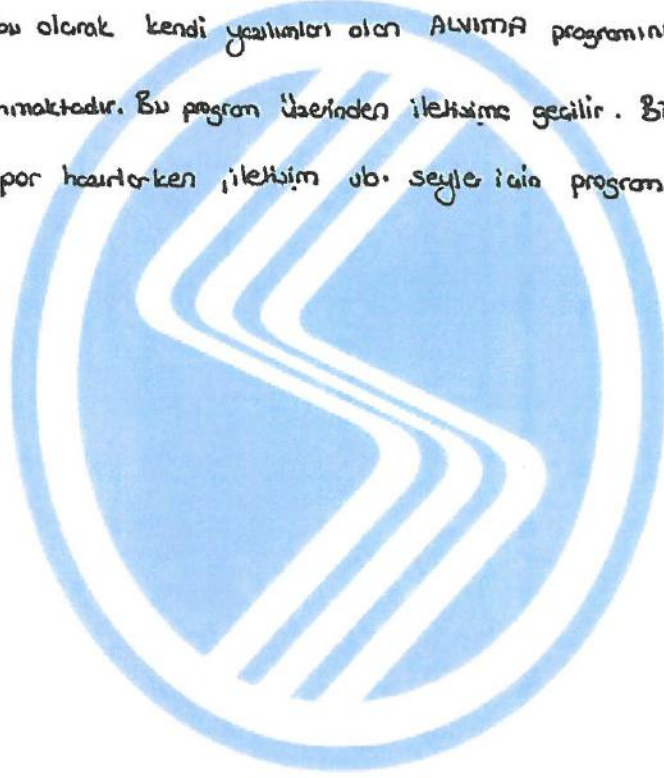
Eski sistemler yeni ihtiyacı karşılamadığı anda sistemde iyileştirmelere gidilmekte, güncelle-
meler yapılmakta, bir oryante istekler karşılanmaya gidilmektedir.

Sistemlerin kullanımı ile ilgili eğitimler verilmektedir. Talep olduğu daha sık olarak gercek-
leştirilmektedir.

İşlerin düğün yürütmesi için kullanılır sistemi kullanmak zorundadırlar , görevleri işlemleri ancak sistem üzerinden tamamlanmış hale gelmektedir. Sistem detaylı olarak onaylıyor sağladığı faydalar vurguluyor ve gerekli tüm eğitimler veriliyor , böylece adapteleyen daha kolay sağlıyor.

Karar Verme Süreci

Alarka grubu olarak kendi yazılımları olan ALWIMA programını , karar verme sürecinde de kullanılmaktadır. Bu program üzerinden iletişim geçilir. Bilgiler gün içinde buraya aktarılır , rapor hazırlarken ,iletişim vb. şeyler için program aktif olarak kullanılmaktadır.



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

