



Dakikada 18 ürünün toplandığı, bir yıl içinde 2.5 milyon desi ürünün kargolandığı, toplamda 20 bini aşkın metrakare alana sahip 6 farklı depo, 60 çalışan... Bu rakamlar "Yedek Parça Deponuz" misyonuyla müşterilerine seslenen Hidirusta Otomotiv'in lojistik süreçlerine ait sadece birkaç çarpıcı gösterge.

"Miyonumuz aslında arkamızdaki gücü, tecrübeyi, eğitimi, teknolojiyi, farklı olmayı, sadakati, rekabet edebilmeyi yansıtıyor. Biz bunları doğru ve sürdürülebilir bir şekilde uyguluyoruz" diyen Hidirusta Otomotiv Lojistik Müdürü Hakan Akça, en önemli önceliklerinin müşteri ve çalışan memnuniyeti olduğunu söylüyor.

HIDIRUSTA OTOMOTİV'İN BAŞARI HİKÂYESİ Lojistikten başlıyor

Bizim için Hidirusta'nın lojistik altyapısının bir fotoğrafını çekermisiniz? Merkezin yanısıra 5 şube deposunu göz önünde bulundurduğunuzda nasıl bir tedarik zinciri yönetiyorsunuz?

Hidirusta, lojistik servisini kendi bünyesinde yöneten bir depolama/dağıtım şirketi. Yedek parçanın tedariki sonrası giriş lojistiği ile başlayan aksiyonumuz lojistik departmanı içerisindeki çeşitli iş istasyonlarından geçerek

müşteri teslimatına kadar uzanan çıkış lojistiği ile sonuçlanıyor. Birbiriyle bağlantılı bir tedarik zinciri yapısına sahibiz. Müşteri talebi ile başlayan, stok ve araç yönetimi ile devam eden katma değerli işlemler ve iade ile sonuçlanan bir dizi faaliyeti yönetiyoruz.

Çalışan ve teknolojik olarak sağlıklı, sürdürülebilir, tecrübeli, oturmuş bir alt yapımız var. B2B ile entegre bir şekilde çalışan Depo Yönetim Sistemimiz (WMS) sayesinde hızlı, doğru ve zamanında teslimatlar gerçekleştiriyoruz. Sevkiyat

hizmet hızı ve sevkiyat sistemiğimizi devamlı yükselterek verimlilik esaslı bir sistem ve belli bir lojistik kültürü oluşturduk. Yüksek SKU ürün gamını yönetebilir, depolayabilir, kontrol edebilir ve müşterimize zamanında sunabilir pozisyondayız.

Lojistik süreçlerimizin her noktasında "Önce İnsan" felsefesi ile çalışıyor özellikle mavi yaka çalışan arkadaşlarımızı sadece deposal aktivitelere değil akademik eğitimlerle de her zaman geliştiriyoruz. Bu gelişimi görmek bence lojistik ekibimize yaptığımız en büyük yatırım. Şirketin kalbi konumundaki Merkez ve Şube Lojistik Depolarımız, başarıdaki en önemli alanlardan birisi. İstanbul Merkez ve Anadolu Yakası, İzmir, Ankara, Gaziantep ve Samsun'da bulunan 20 bin metrakareyi aşkın depolama alanına sahip dağıtım merkezlerimiz ile hizmetimize devam ediyoruz.

7 PERFORMANS KRİTERİ

Lojistik süreçlerdeki kriterleriniz / öncelikleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Başarılı bir lojistik için iyi organize olmak zorundasınız. Bu organizasyonun uzun soluklu ve sürdürülebilir olması için de sağlam bir omurgaya, esnek ve hızlı hareket kabiliyetine haiz olmalısınız. Lojistik Departmanı olarak Müşteri ve Çalışan Memnuniyeti ilk önceliğimiz. Sürdürülebilir lojistik aksiyonlarını aşağıdaki amacımız ve başarı kriterlerimiz ile sağlıyoruz.

» **Amaç:** Lojistik Ekibimiz en hızlı şekilde, sıfır hata ile koşulsuz müşteri memnuniyeti için çalışıyor.

» **Sistem:** Siparişten müşteri teslimatına kadar tüm süreçlerimiz, kurallarımız, prosedürlerimiz yazılı ve uygulanabilir, lojistik dengelerimiz kurulmuş, açık, anlaşılır, basit ve mümkün olduğu kadar esnediğimiz bir sisteme sahibiz.

» **İyi Planlama:** Günlük, haftalık, aylık, yıllık planlar ile ilerliyoruz. Yaptığımız bu planlamalar ile müşterilerimiz için hizmet seviyesini maksimum seviyede tutup, lojistik maliyetlerimizi mümkün olduğunca azaltıyoruz.

» **İyi Organizasyon, Kaliteli Çalışan:** İyi planlanan bir aksiyonu doğru şekilde icra edecek bir organizasyona sahibiz. Özellikle işi yapan kişinin işe alım sürecindeki yedek parça depo tecrübesi, eğitimi, otomasyon sistemlerini daha önce kullanmış olması, işe alındıktan sonraki oryantasyonu ve görev tanımı, süreçlerimizin akıcı bir şekilde ilerlemesini sağlıyor.



HAKAN AKÇA HAKKINDA

1975 - Çanakkale doğumlu olan Hakan Akça, evli ve 2 çocuk babası. Trakya Üniversitesi Tekirdağ Ziraat Fakültesi'nden Ziraat Mühendisi olarak mezun olan Akça'nın lojistik geçmişi askeriyeye dayanıyor. 1999 -2001 yılları arasında KKTC'de 16 ay Mübaya (Satınalma) Asteğmen olarak askerliğini yapan Akça, özellikle satınalma, ürün sayımı, deposal aktiviteler konularındaki tecrübesini askerde kazandı. 2001-2016 yılları aralığında Hızlı Tüketim (FMCG) sektöründe 25 bin metrekare kapalı alan, 26 bin paletlik hacmi, 1 merkez, 8 şube deposu, 9 bin müşteri, 30 bin SKU ürün kondisyonu olan özel bir şirkette Sevkiyat Planlama Uzmanı, Bölge Sorumlusu, İşletme Müdürü, Lojistik ve Satın Alma Müdürü olarak görev yaptı. 2016 yılından itibaren Hıdırusta Otomotiv'in Lojistik Müdürü olarak profesyonel kariyerini sürdüren Akça, sektördeki yaklaşık 20 yıllık deneyimi ile ekibine ve şirketine değer

» **Performansa Dayalı Çalışma:** Mal kabul süresi, toplama hızı, doğru kontrol ve paketleme, dağıtım performans kriterleri doğru çalışanı tespit etmemizi sağlıyor.

» **Devamlı Kontrol, Ölçme ve İzleme:** "Ölçemediğinizi yönetemezsiniz" prensibinden ilerleyerek tedarik zinciri başlangıcından müşteri teslimatına kadar süreci anlık izlemek ve raporlarını alabilmek iyileşme kriterimiz için olmazsa olmazımızdır.

» **Hızlı Karar Alabilme:** Ekibimizden veya diğer departmanlardan gelen önerileri her zaman öneri havuzumuzda tutuyoruz. Bu bilgiler ve iş tecrübelerimiz işimize fayda sağlayacak hızlı kararlar almamızı sağlıyor.

UÇTAN UCA İZLENEBİLİR SÜREÇLER Hıdırusta lojistik süreçlerinde nasıl fark yaratıyor?

Tedarik zinciri içerisindeki en önemli başlangıç noktası çalıştığınız İş Ortağı/Tedarikçiniz. Hıdırusta Otomotiv olarak sektöründe kurumsal ve lider tedarikçiler ile çalışmamız lojistik süreçlerin sağlıklı işleyişindeki en önemli faktör. Şirket olarak merkez ve şube lojistik lokasyonlarımızda dinamik depo ile çalışıyor, tüm süreci anlık izliyoruz. 7 yıl önce başlayan Depo Yönetim Sistemi (WMS) otomasyon programı ile mal kabulden başlayan müşteri teslimi ile sonuçlanan tüm ara süreçleri, envanter yönetimini, ürün sayımlarını tamamen barkod okuyucular ile yönetiyoruz. Sürecin şeffaflık olarak online izlenebilmesi hem yönetimimize hem de müşterilerimize büyük güven veriyor.

Müşterimizin B2B'de verdiği bir siparişi giriş anından teslimata kadar online izleyip, raporlayabiliyoruz. İzleme ve ölçme ile de her gün işimizi nasıl daha iyileştirebileceğimizi görebiliyoruz. Konu hasarlı ve arızalı araç olduğunda kimsenin bekleme gibi bir lüksü olmuyor. Hedef en hızlı şekilde, beklemeden parça temin etmek oluyor. VIP hizmet verdiğimiz İstanbul Teslim bölümümüzde müşterimiz siparişten teslimata kadar süreci ekranlardan online izleyip maksimum 15 dakika gibi kısa süre içerisinde ürününü teslim alıp gidebiliyor.

YENİ PROJELER İÇİN 700 BİN TL'LİK YATIRIM Geçtiğimiz yıl lojistik alanına ne kadar yatırım yapıldı ve hangi projeler hayata geçti? Bu yıla ilişkin plan ve projeleriniz neler?

Geçen yıl ve bu yıl bölgesel şube/depo yatırımdan çok, depo içi yatırımlara yöneldik. İşimizin gerektirdiği, deposal aksiyonlarımızda bize güç katacak hiçbir yatırımdan kaçınmıyoruz. Bu kapsamda 2018 yılı içerisinde lojistik alanlarımız için depo raf sistemleri, planlama ofisi kurulumu, elektrikli forklift alımı, dijital takip ekranları, havalandırma ve ısıtma sistemleri



Tedarik zinciri yapımızı doğru oluşturmamız, nitelikli işgücümüz, güçlü teknoloji altyapımız, geniş araç filomuz, başarılı dağıtım organizasyonumuz, optimize ettiğimiz operasyonel işlem ve zaman maliyetimiz sayesinde küresel krizin gölgesinde geçirdiğimiz 2019 yılında da firma olarak lojistik değerimizi korumaya ve hizmet düzeyimizi yükseltmeye devam ettik.

kurulumu için yaklaşık 700 bin TL'lik bir yatırım gerçekleştirdik. Özellikle metrekareden çok metreküp kullanmak amacıyla planladığımız raf projelerimiz ile 2500 paletlik yeni bir alan yarattık. Görsel lojistik uygulama projemiz ile tüm alanların kullanım işlevselliğini belirledik.

2019 yılı içinde "Lojistik Süreçler Yönetimi" kitabının yazımını tamamlayıp tüm lojistik ekibimize fayda sağlayacağımız bir dokümantasyona sahip olacağız. Bununla birlikte depolarımızdaki tüm alanlarımızı izlenebilir hale getirmek için dijital ekran projemize devam edeceğiz. Kargo aksiyonlarımızda da son aşamaya gelen siparişten direkt kargo etiketine uygulamamızı bu yıl içinde hayata geçireceğiz.

Otomotiv yedek parça sektöründeki lojistik süreçlerin diğer sektörlerle göre farklılıkları, zorlukları nelerdir?

Türkiye'de otomotiv sektörü, inşaatın sonra en çok konuşulan ve en hassas sektörlerin başında geliyor. Kullanılan bir aracın yedek parçasının lojistiği zor bir hizmet. 15 yılımlı Hızlı Tüketim Ürünleri (FMCG) kanalında geçirdim. Bu deneyimim ışığında değerlendirdiğimde en büyük farkın öngörü noktasında olduğunu söyleyebilirim. Yani gıda ve kozmetik gibi ürünlerin ihtiyacını önceden planlayabilirken, bir yedek parçanın ihtiyacını önceden tahmin edebilme şansınız yok. Stoğunuzda çeşit olarak her zaman ürün olmalıdır.

Özellikle ağır ticari araçlarda parçalar ağır ve hacimlidir. Sevk sırasında ağır parçalar altta, hafif parçalar üstte olmak zorundadır. Ürün kolilerini üst üste koyma şansınız zordur. Hacim ve tutarsal olarak aracı dolduramadığınızda da karşınıza taşıma maliyeti çıkar. Far, cam gibi kırılacak ürünler vardır. Bu ürünler sevk sırasında dikkatli taşınmalıdır. Birçok kargo firması bile bu tarz ürünlerin taşıma sigortasını yapmaktan imtina etmektedir. Özellikle ağır ticari araç yedek parça lojistiğinde hem yukarıdaki koşulları sağlayıp hem de rekabet ortamında müşterinize hızlı ve hasarsız bir şekilde ürünü ulaştırmak zorundasınızdır.

KAĞIT, KALEMLE İŞ YAPMA DÖNEMİ BİTTİ!

Size göre bir lojistik yöneticisinin sahip olması gereken özellikler neler? Sektöre ilk başladığınız dönem ile bugünü değerlendirdiğinizde lojistik yöneticiliğinin evriminden bahsedebilir misiniz?

Lojistiği yöneten kişinin dinamik, iyi bir planlamacı, iletişim becerisi yüksek biri olması gerekiyor. Sağlam bir iş ağına sahip olmak, hızlı ve doğru şekilde kararlar alabilmek, kriz anında çözümler üretebilmek de büyük önem taşıyor. Öte yandan bilinçlenen tüketici de sizi değişime zorluyor.

Droneler, robotlar ile işlerin yapıldığı bir ortamda sizin hala kağıt kalemle iş yapma şansınız yok. Globalleşen bir dünya, sürekli gelişen ve hızlı değişen bilgi teknolojileri karşısında Hıdırusta Lojistik Departmanı olarak bu trendleri yakalamak, ürünlerimizi en hızlı şekilde hazırlayıp, en kısa sürede teslim etmek öncelikli hedefimizdir.

RAKAMLARLA LOJİSTİK



6 Lojistik Lokasyon Sayısı



20.560 m² Tüm Depoların Toplam Kapalı Alanı



60 Lojistik Biriminde Çalışan Personel Sayısı



2.100 Türkiye Genelindeki Dağıtım Noktası



12 Dakika Bir Palet Ürünün Ortalama Stoğa Giriş Süresi



Her 2 Dakikada bir Kargo Paketi Hazırlanıyor



2.500.000 Desi 1 Yıl İçinde Kargolanan Ürünlerin Desi Miktarı



18 Adet Her 1 Dakikada Toplanan Ürün Adedi



Her 4 Dakikada bir Hıdırusta Dağıtım Aracı Müşterilere Teslimat Yapıyor



2 Dağıtım Araçlarının Bir Yıl İçinde Dünyayı Turlama Sayısı