

E-Bülten
OCAK 2021

PROASİST

T E K N İ K H İ Z M E T L E R

01

YÖNETİMİN
MESAJI

02

PROASİST TEKNİK
AKADEMİ

04

PROASİST SMART
SCREEN

05

OPERASYON
DİREKTÖRLÜĞÜ

07

SATIN ALMA VE
TEKLİF DEPARTMANI

10

OPERASYON
DEPARTMANI

12

TİCARİ BİNALAR ve ENDÜSTRİYEL
TESİSLER DEPARTMANI

14

TEKNİK İŞLETMELERİMİZ -
BUSINESS İSTANBUL

16

TRAFO BAKIM ve YÜKSEK GERİLİM
İŞLETME SORUMLULUĞU

17

HİZMETLERİMİZ

18

BÜYÜK AİLEMİZ

19

BİZDEN HABERLER

Hizmetlerimizin sürdürülebilirliği için çok çalıştık.

Öner Çelebi

Yönetim Kurulu
Başkanı



Sevgili Dostlar,

2020 yılını geride bıraktığımız bugünlerde öncelikle çözüm ortaklarımıza, çalışanlarımıza, müşterilerimize ve tüm paydaşlarımıza sağlık, mutluluk ve bol kazançlı bir yıl dilerim.

Depremler, savaşlar, ekonomik krizler, salgın gibi birçok zorlukla karşılaştığımız ve ayakta kalmaya çalıştığımız bir seneyi daha yolculadık. Bunun yanında iş yapış şeklimizin ve bakış açımızın değiştiği, hizmetlerimizin çeşitlendiği ve de dijital dönüşümün inanılmaz derecede hızlı geliştiği bir süreci hep birlikte yaşadık. Bu dönemde edindiğimiz tecrübeler, en iyimser tablo ile yılın ilk yarısında da çalışmalarımızı çoğunlukla evden yürüteceğimizi gösteriyor. Elbette teknik ekip ve çözüm ortaklarımız gerekli tedbirleri alarak sahada hizmetlerine devam edecektir.

Bizlere güvenen müşterilerimize daha iyi ve daha sürdürülebilir hizmet vermek için her zamankinden çok ama daha çok çalıştık.

ETKİN BİR KRİZ YÖNETİMİ İLE PERFORMANSLARIMIZI GELİŞTİRDİK.

Yaşanan kriz elbette ki son değil; ancak, bugün verdiğimiz sınav, yarınların krizlerini yönetmemiz için bizlere kılavuzluk etmektedir. Her adımımıza çok dikkat etmemiz gereken bir süreçten geçiyoruz. Bu dönemde yetişmiş, sadık personelimize, müşterilerimize, hizmet kapasitemize ve kalitemize sınırsız sarılmamız ve onları kaybetmemek için her türlü özveride bulunmamız gerekiyor. Kriz sonrasında sektörde daha güçlü olabilmenin, yolumuza daha emin adımlarla ilerlemenin yolu bulur. ProAsist olarak biz, etkin bir kriz yönetimi ile süreç performanslarımızı geliştirerek, risklerimizi minimize ederek krize rağmen büyümeye, yatırım yapmaya devam ettik.

Ticari bina ve endüstriyel tesisler departmanımız ile hizmet kalitemiz artırıldı.

Geçtiğimiz yıl, ProAsist Teknik Akademi'yi hayata geçirdik. Süreç yönetimimizin ana enstrümanı olan yazılımımız ProAsist Smart Screen (PSS) için yatırımlarımız hız kesmeden devam etti. Çalışanlarımıza ve çözüm ortaklarımıza dijital dünyanın gelişiminden uzak kalmamaları için bireysel eğitimler verdik. Yeni bir departman oluşumuna imza attık. Ticari Bina ve Endüstriyel Tesisler departmanı kurduk. Artan iş hacmimizin daha iyi yönetilebilmesi ve daha kaliteli hizmet verebilmek için ekiplerimiz oluşturuldu. Bu oluşumda yer alan çalışma arkadaşlarımıza bir kez daha başarılar diliyorum. Finans sektöründeki hızlı büyümemiz bu yıl da devam etti. İlerleyen sayfalarda tüm detayları okuyabilirsiniz.

HER ŞEYİN YOK OLDUĞU ANDA BİLE ÜMİT VARDIR

Değerli Dostlarım,

Yazımın başında da belirttiğim üzere 2021 yılı hepimiz için, dünya için, çevre için, gezegenimizde hayatı paylaştığımız tüm canlılar için mutlu bir yıl olsun. Thales'in bir cümlesi ile sözlerime son veriyorum. "Her şeyin yok olduğu anda bile ümit vardır" Umudunuzu hiç kaybetmeyin.

Bir sonraki bültende görüşmek üzere.

Sevgi ve selamlarımla.



2020 yılında uzun yıllar hayalini kurduğumuz ProAsist Teknik Akademi

yayın hayatına başladı!

Bildiğiniz üzere, ilk etapta eğitimlerimizi 3 ana başlıkta topladık:

YAZILIM EĞİTİMLERİ (PROASİST SMART SCREEN / PSS) TEKNİK EĞİTİMLER KİŞİSEL GELİŞİM EĞİTİMLERİ

Haziran ayının son haftasında başladığımız eğitimlerimiz haftanın üç günü yayın yapacak şekilde hazırlandı. Bu zamana kadar toplamda 35 farklı konuda eğitimler verildi. Katılımcılarımızın toplam sayısı 800 oldu.

Mustafa Güngör
Platform Geliştirme
Direktörü

Görev Aktiviteleri Ekranı	Soğutma Temel Kavramları	ProAsist ISG Eğitimi
Vakumlama ve Kaçak Testi	Klima Gaz Şarjı Öncesi İşlemler	Klimaya Gaz Vermede Terazî Yöntemi
Analog Manifold (Gaz Saati)	Klimalarda Arıza Analizi	Klima Devreye Girmiyor Arızası
Klima Isıtma Yapmıyor Arızası	Klima Soğutma Yapmıyor Arızası	Kompresör Uçlarının Tespiti Ve Sağlamlık Kontrolü
Klima Elektronik Kart Devre Elemanları Ölçümü	Klima İç Ünite Bakımı	Basit Soğutma Çevrimi Deney Seti Uygulamaları
Atmosfer Ve Ozon Bilgisi	Soğutucu Akışkanlar	Dört Yollu Vana Çalışma Prensipleri
Klima Elektronik Kart İncelemesi	Klima İç Ünite Elemanlarının İncelenmesi	Klima Dış Ünite Elemanlarının İncelenmesi
Klima Montajı Öncesinde Ara Bağlantılar	İç Ünite Montajı	Dış Ünite Montajı
Vakumlama Ve Kaçak Testi	Klima Gaz Şarjı Öncesi İşlemler	İşletmelerimizde Korona Virüs Ve Önlemler



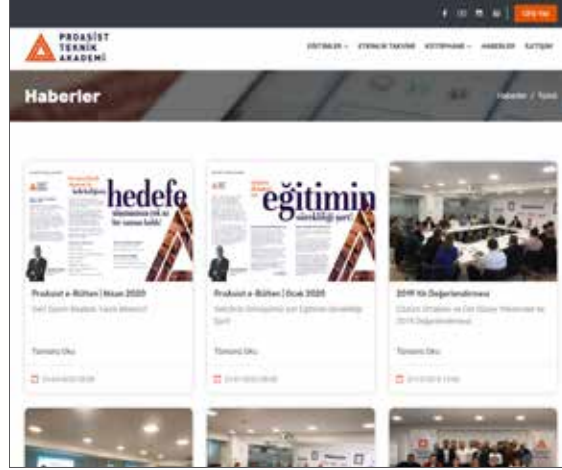


Eğitimlerimizin tamamına KÜTÜPHANE 'den ulaşabilir ve tekrar izleyebilirsiniz. Bunun için tek yapmanız gereken PSS kullanıcı adı ve şifrenizi kullanmak! Henüz üye değilseniz bir dakikadan daha az bir sürede üye olarak ulaşabileceğinizi hatırlatmak isteriz.

ŞİMDİ SIRA CANLI DERS ANLATIMLARINDA

Bu süreçte aldığımız geri bildirimler ile en çok talep edilen konuların başında canlı ders anlatımları geldi. 2021 yılındaki yeniliklerimizden bir tanesi bu konuda, canlı ders anlatımları konusunda olacak. Youtube başta olmak üzere, tüm sosyal medya hesaplarımızdan da canlı yayınlarımızı takip ederek katılım sağlayabileceksiniz. Yine çok talep edilen mekanik, elektrik ve diğer konulardaki eğitimlere devam edilecek. Siz değerli platform üyelerimizden de taleplerinizi iletmenizi rica ediyoruz.

teknik.akademi@proasist.com.tr



TEKNİK EĞİTİMLER İLE BİRLİKTE İLETİŞİM EĞİTİMLERİ DE YAKINDA BAŞLAYACAK

Teknik eğitimlerimizin yanı sıra, yine en çok talep edilen konulardan bir tanesi de İletişim ağırlıklı derslerin verilmesi oldu. Bu konuda da iş birliği içerisinde bulunduğumuz kurum ve dernekler ile görüşmelerimiz devam ediyor. İletişimin temellerinden başlayarak, İletişim Kanalları, İletişim Türleri ve Özellikleri, İletişimi Engelleyen Faktörler gibi konularda eğitim içeriklerimiz hazırlanıyor. Kaçırmamanızı tavsiye ederiz.



Bu zamana kadar toplamda
35 farklı konuda eğitimler verildi.
Katılımcılarımızın
toplam sayısı 800 oldu.



MÜŞTERİYE PSS ÜZERİNDEN OTOMATİK TEKLİF FORMU GÖNDERME

Sahada yapılan çalışmaların tekliflendirilmesi ve onay aşamalarını hızlandırmak adına geliştirilmiştir. PSS'te hazırlanan teklifler tek tuşa basarak "teklif formu ve teklif görselleri ile beraber" müşteriye mail ile otomatik olarak gönderilmektedir.

MÜŞTERİ WEB TEKLİF ONAY EKRANI

Müşterilerimiz tüm tekliflerini PC'de teklifler ekranından kontrol edebilir. Tekliflerin "Durum" değişikliklerini yapabilir. Onay süreçlerini kısaltma adına ve geçmiş tüm teklifleri dokümanete etmek adına oldukça fayda sağlamaktadır.

Ender Durmaz

Kurumsal Mimari Uzmanı ve PSS Yöneticisi

2020 yılında yazılımımızda gerçekleştirdiğimiz yeniliklerden bazılarını sizlerle paylaşalım istedik.

Siz hala PSS kullanıcısı değil misiniz?

MÜŞTERİ MOBİL UYGULAMA TEKLİF ONAY EKRANI

Müşterilerimiz mobil uygulama üzerinden teklif ayrıntılarını görebilir. Uygunluk ve uygunsuzluklarını teklif durumunu değiştirerek seçebilir.

MÜŞTERİ WEB HIZLI TALEP EKRANI

Müşterilerimiz PSS web ara yüzünde saniyeler içinde talep oluşturabilmektedir. Talebinizi yazın, lokasyonu belirtin, kaydet butonu ile talebiniz hazır.

MÜŞTERİ MOBİL SESLİ TALEP EKRANI

Müşterilerimiz Android veya IOS işletim sistemli

telefonları ile PSS Mobil uygulamadan taleplerini sesli olarak bırakabilmektedir. Sesli talep ile otomatik olarak iş emri kaydı oluşmaktadır.

ÇÖZÜM ORTAKLARI "GÖREV AKTİVİTELERİ" EKRANI

Çözüm ortaklarının tüm operasyonel süreçlerini; teklif oluşturma, servis formu-doküman yükleme, yorum girişi, çalışma saati girişi, işçiliklerin seçilmesi, malzeme kullanımı, bakım ekipmanı seçme işlemlerini bu ekranda yapmaktadırlar.

SATIŞ FATURA TALİMATI

Hakkedişleri yapılan iş emirlerini satış faturaları ekranında kayıt altına alıyoruz. SATIŞ veya İADE olarak 2 farklı tipte kayıt oluşturulabilmektedir.

SATIŞ tipinde ilgili müşteriye ait faturası kesilecek olan hakkedişler seçilerek fatura talimatı oluşturulmaktadır.

İADE tipi ise iade olan faturada yapılacak olan düzenlemelere istinaden oluşturulan kayıttır.

EKİPMAN BAKIM TAKVİMİ

Müşteri, Lokasyon, Ekipman Tipi veya Barkodlanan ekipmanın kendisi takvim üzerinde filtrelenerek bakım süreçlerinin takibi yapılabilmektedir. Ekipman bazlı yıllık bakımların oluşturulması ile müşterilerimiz fabrika, mağaza ve şubelerindeki bakım ekipmanlarının yıllık bakım süreçlerinin kontrolünü ilgili ekrandan kolayca sağlayabilmektedir. Denetleme veya iç süreç kontrollerinde geçmişe dönük olarak ekipmanların bakım formlarına hızlı bir şekilde ulaşabileceklerdir.

PROASİST



“Biz”in “ben” den büyük olduğunu biliyoruz.

Bu bilinç ile yaklaşımlarımız şekilleniyor.

2020 yılı acılarımızla, üzüntülerimizle, korkularımızla geride kalacak. 2021 yılının daha fazla umut, daha fazla mutluluk, daha fazla sevgi ve barış getirmesini, ülkemiz, şirketimiz, ailemiz ve hepimiz için mutlu ve başarılarla dolu bir yıl olmasını diliyorum.

Emel Ada
OPERASYON DİREKTÖRÜ

FİZİKEN UZAKTAYDIK AMA HIÇ OLMADIĞIMIZ KADAR YAKINDIK

2020 yılı, ülkemiz ve dünya için ilk kez deneyimlediğimiz süreçleri beraberinde getirdi. Yaşananları değerlendirmenizi rica etsek, neler paylaşmak istersiniz?

Ülke olarak daha önce hiç yaşamadığımız bir zaman dilimine hep birlikte şahitlik ediyoruz. Yaşamlarımızı öğrendiklerimize göre yeniden düzenledik. Olağanüstü durumlar karşısında hızlı refleks gösterebilen bir şirketiz. Bu dinamığa sahip olmanın avantajını çok yaşadık. Biz ProAsist olarak ilk vaka tespitinden itibaren hızlı bir aksiyon planı yaparak tedbirler aldık. Yeni gelişmelere göre bu tedbirlerimizi de sürekli olarak güncelledik. Süreç, beraberinde iş yapış şekillerimizi ve dolayısıyla organizasyon yapımızın değişimini de beraberinde getirdi. Tüm departmanlarımızın kısa, orta ve uzun vade planlarını gözden geçirdik ve çok daha kapsamlı tedbirler aldık. Zorlayıcı, öğretici, yaratıcı ve çok daha dikkatli olmamız gerektiren bir süreçte olduğumuzun hepimiz farkındaydık.

Yeni normalde müşterilerimize daha da yakın olmamız gerektiğini, müşterilerimizin buna ihtiyacı olduğunu gördük. Müşterilerimiz ile gerçekleştirdiğimiz dijital toplantılarda fark ettik ki verdiğimiz güven kadar kendilerini iyi hissediyorlar. Bu büyük bir sorumluluk. Özellikle havalandırma sistemlerinin bakımları ve diğer çözüm önerilerimizi, yeni hizmetlerimizi ve uygulama metotlarımızı paylaştık. Süreci birlikte koordine ettik. Müşterilerimiz bizi, onları anladığımız, sorun ve sıkıntılarını içselleştirdiğimiz ve işlerini sahiplendiğimiz için tercih ediyorlar. Evet, fiziken uzaktaydık ama hiç olmadığımız kadar da yakındık hem çalışanlarımız hem çözüm ortaklarımız hem de müşterilerimiz ile...

TEKNOLOJİK GELİŞMELERİ TAKİP EDEN SEKTÖRDE KALACAK

Bu sürecin beraberinde getirdiği değişiklikler, hizmet sektörünün geleceğini nasıl şekillendirecek dersiniz?

Şu bir gerçek ki, hiçbir şey eskisi gibi olmayacak. Bu ritme, değişime ayak uyduramayan ve hızlı aksiyon alamayan organizasyon yapılarını birer birer kaybedeceğiz. Teknolojik gelişmelerle paralel olarak dinamiklerini değiştirmeyen şirketlerin de işi oldukça zor bu dönemde. Salgının ne kadar süreceği ön görülemediği için yatırım planlamaları yavaş seyredecektir diye düşünüyorum. Bilindiği üzere, endüstriyel tesislere de hizmet sağlıyoruz. Üretim hiç durmadı ve bizlerden çok daha fazla destek talepleri oldu müşterilerimizin. Bununla beraber müşterilerimizin yatırımları için

OPERASYON DİREKTÖRLÜĞÜ

denetleme mekanizmalarını harekete geçirdiği ve önemseydiği de bir gerçek. Bu iş hacmimizi arttıran bir unsur oldu. Bence en büyük değişim ise kurumsal firmalara olan güvenin hızla artması oldu. Bünyesinde teknik personel bulunduran müşterilerimiz, lokasyonları için bizden teknik kontrollerini üçüncü bir göz olarak gerçekleştirmemizi ve raporlamamızı istiyor ise, işte bu güvendir. Emeklerimizin boşa gitmediğinin göstergesidir.

Çözüm Ortaklarımız ve müşterilerimizle kurduğumuz iletişimi en üst seviyede tuttuk. ProAsist Teknik Akademimiz aracılığı ile düzenlediğimiz teknik eğitimlerimize bu dönemde online olarak devam ettik. Gelişim planlamamıza ara vermedik. Biliyoruz ki günümüzde eğitim artık yaşam boyu devam eden ve sürekli ilerleyen ucu açık bir süreçtir.

EN ÖNEMLİ TERCİH SEBEBİMİZ, YAZILIMIMIZ

Süreç yönetiminizin ana enstrümanı yazılımınız ve arka tarafta görünmeyen kahramanlarınız, ekibiniz ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Hizmet sektörünün kolay bir sektör olmadığını hepimiz bilmekteyiz. Hepimiz hassas dengeler üzerinde çalışmalarımızı yürütmekteyiz. Herhangi bir sebepten kaynaklanan her türlü aksaklığı en uygun şekilde çözüme kavuşturmamız beklenmektedir. Örneklerini çoğaltabileceğimiz bu hassas dengeler işimizin zorluğunu göstermektedir. Böyle bir işi üstlenmek için elbette işini seven, çalışkan, deneyimli ve kararlı bir ekibe ihtiyaç vardır. İşte sahip olduğumuz bu ekiple ve anlayışla müşterilerimizin memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak en önde

Bugün geldiğimiz nokta bundan sonra da hedeflerimize ulaşabileceğimizin göstergesidir.

gelen hedefimizdir. ProAsist ailesi olarak bugün geldiğimiz nokta, bundan sonra da hedeflerimize ulaşabileceğimizin göstergesidir.

ProAsist Smart Screen (PSS) şirketimizin tüm departmanlarınca kullanılan, ProAsist-Müşteri-Çözüm Ortağının eş zamanlı olarak iletişim halinde oldukları platformdur. Belirttiğiniz gibi ana enstrümanımız yazılımımız, müşterilerimizin talepleri ve ortaya çıkan ihtiyaçlar çerçevesince sürekli güncellenen bir yapıya sahip. Bu bizim için çok büyük bir avantaj. Müşterilerimiz anlık olarak PSS üzerinden tüm şube ve mağazalarında sürdürülen faaliyetleri izleyebilmektedirler. Müşterilerimize özel onlarca raporlama seçeneklerimiz, sesli mesaj ile talep oluşturma özelliği, ekipman bazlı yıllık bakımların oluşturulması ekipman tarihçesi, harita ve navigasyon, teklif iletme onaylama, envanter takibi, hakkediş onaylama ve izleme gibi yüzlerce modülümüz var. Anlatmış olduğum tüm bu detaylar rakiplerimizden bizi ayırmakta ve müşterilerimiz tarafından tercih sebebi olmamızı sağlamaktadır.

PROASİST SEKTÖRÜN TANIMINI BAŞTAN YAZAN BİR ŞİRKET

Sektörün algısını değiştiren bir konumdasınız. Bu durumu nasıl yorumlamak istersiniz?

Biz, sıradan bir teknik hizmet firması değiliz. Bu farklılığımız şirketimizin her kademesinde kendisini hissettiriyor. Biliyorsunuz, sektörün tüm paydaşlarını bir araya getirdik. Talep eden, talebe cevap veren, hizmeti deneyimleyen herkesin bir arada olduğu bir platform oluşturduk. “Biz” in “Ben” den büyük olduğunu biliyoruz. Bu bilinç ile yaklaşımlarımız şekilleniyor.

Biz, çalışanlarımız ve çözüm ortaklarımızın yetenekli elleri sayesinde dünyanın en gelişmiş sistemlerinin, en pahalı makinelerinin çalışmaya devam etmelerini sağlar, firmaların, okulların, hastanelerin, binaların mükemmel işleyişlerine katkıda bulunuruz. Biz, emeğin değerini iyi bilir, müşterilerimiz ve tüm paydaşlarımız nezdinde de emeğin gerçek değerini bulması konusunda ön ayak oluruz.

Erkek egemen sektörde genç bir iş insanı, en önemlisi kadın olarak duygularınızı paylaşmanızı istesek, neler söylersiniz?

Teknik hizmetler sektörü kısa bir süre öncesine kadar erkek egemen bir sektör iken şimdi ise birçok alanda olduğu gibi kadın çalışan sayısının azımsanmayacak kadar fazla olduğu bir sektöre dönüştü. Ne mutlu bize. Şirketimizin her departmanında en az erkek çalışan sayısı kadar kadın çalışmamız var. Yeterli mi, asla... Kadın istihdam oranının artmasını çok önemsiyoruz. Bu durum sadece sektörümüzde değil, maalesef ülkemizde kadının iş hayatına katılımı halen arzu edilenin çok gerisinde. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki; yönetimde daha fazla kadın çalışan olan şirketler, erkek yöneticilerin egemen olduğu şirketleri geride bırakıyor. Kadınların toplumda arzulanan yere gelebilmeleri için başta kendilerinin, toplumun ve işverenlerin kadına bakış açısının değiştirilmesi gerekiyor.

PROASİST



Etkileşimde bulunduğumuz tüm departmanlar bizim iç müşterimizdir.

Istanbul Yıldız Teknik Üniversitesi / Makine Mühendisliği Bölümü bitiren Selçuk, profesyonel iş hayatına inşaat sektörü ile başlamış ve uzun yıllar kurumsal şirketlerde deneyim elde etmiştir. 2019 yılından bu yana tecrübelerini ProAsist için aktarmaktadır.

Sezer Selçuk

Satın Alma ve Teklif Departman Müdürü

Satın Alma ve Teklif departmanı, işletmenin ihtiyaçlarını doğru bir şekilde anlama, hizmet veya ürünü doğru zamanda ve doğru fiyattan alma işlevini üstlenir. İşleyişinizden bahsedermisiniz?

Satın alma ve Teklif Departmanı; iki ana uzmanlık alanının birleşmesiyle oluşmuş bir departmandır. Aslında bu iki departman farklı olarak görülse de, işleyiş bakımından birbirinden bağımsız görülmemelidir.

2021'in hepimiz için sağlıklı, mutlu ve huzurlu geçmesini dilerim. Bir de kutup ayları ölmesin istiyorum.

Teklif grubu; müşterilerin talepleri doğrultusunda, Operasyon, Ticari Binalar ve Endüstriyel Tesisler ve Satış departmanlarından gelen bilgiler ışığında gerekli olan maliyet çalışmalarını yapar. Teklifi talep eden departmana iletir. Bu çalışma ile, mevcut müşteride iş geliştirmeye, potansiyel müşteri de ise maliyet avantajı yaratarak bünyemize katılmasını sağlar. Kritik düzeyde önemli bir süreç yönetimidir.

Satın Alma Departmanı ise, talep edilen ve belirtilen özelliklerdeki ürünün, uygun fiyata teminini, gerekli durumlarda lojistikini sağlar. Bununla beraber, teklifi verilmiş ve onayı alınmış projelerin alternatif maliyet çalışmalarının yapılması, pazarlık süreçlerinin yönetilmesi, tedarikçilerinin belirlenmesi ve belirlenen tedarikçiler ile sözleşmelerinin yapılmasını sağlar. Söz konusu talepte imalat süreci de var ise, imalat takibinin yapılması ve ürünlerin sahaya teslimi süreçlerinin yönetilmesinden de sorumlu bir departmandır. Etkileşimde bulunduğumuz bizlerden talepte bulunan her departmanımız, bizim iç müşterimizdir ve %100 memnuniyet sağlamak gibi çok net bir çerçevesi vardır.

SATIN ALMA VE TEKLİF DEPARTMANI

125
farklı
ürün
için satın alma
yapabilmek
disiplin ve
yetenek ister.

MALİYET HESAPLAMALARININ EN FAZLA YAPILDIĞI DEPARTMANIZ

Satın almanın önemli üç kriteri Kalite, Maliyet ve Süre'dir. Aslında başarınızın özeti de aynı zamanda. Bu konuda ne söylemek istersiniz?

"Takas" yoluyla değiş-tokuş edilerek yapılan ve sahip olmak istenen ürüne ulaşılrken de satın alma yapılyordu. Günümüzde ise bu kadar basite indirgenecek bir faaliyet olarak bakmak mümkün değil elbette. Her projenin kendi içinde ayrı bir dinamiği vardır. Müşterinin talebi doğrultusunda, bu üç maddeden herhangi biri ön plana çıkabilir. Burada amaç, istenilen sürede ve/veya kalitedeki ürünü, detaylı bir piyasa araştırması yaparak en uygun fiyata almaktır. Maliyet avantajı yaratmak için farklı tedarikçileri devreye almak bazen büyük bir risktir. Telafisi çok zor durumlar ile karşılaşılabilir. Tedarikçi zincirinizi iyi kurgulamazsanız da kaliteyi sağlayamazsınız. Çok kaliteli bir ürünü, iyi fiyata tedarik etmeniz, teslim süresini geciktirdiğinizde hiçbir anlam ifade etmez. Bu üç kriterin kendi içinde bir önem sıralaması yoktur. Şunun da altını çizmekte fayda var. Maliyet hesaplamalarının en fazla yapıldığı departmandır Satın Alma departmanları.

Teknik hizmetler sektöründeki satın alma süreçleri ile diğer sektör satın almaları arasındaki farklar nelerdir?

Teknik hizmetler sektörü; müşteri portföyü ile şekillenen, her türlü talebe cevap verebilecek yetkinliğe sahip bir sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. 125 ayrı hizmet dalında faaliyet göstermekteyiz. Hacmimizin büyüklüğünü siz düşünün. Dolayısıyla ürün yelpazemiz çok geniştir ve diğer sektörler ile kıyaslandığında, son derece

Satınalma modülümüzün
hayata geçirilmesi bizi
daha da güçlü
kıldı!

dinamik bir satın alma süreci yönetimi mevcuttur. Sektöre de ismini veren, "teknik" ürünlerin satın alma sirkülasyonunun yoğun olduğu bir alandır. Bize talepler kapasite, marka, model, adet bilgisi gibi net bilgiler ile gelir. Bu ölçülerin dışında bir ürün temin edemezsiniz! Hatlar keskin ve çok nettir. En büyük ve belirleyici farkımız bu.

SATINALMA MODÜLÜMÜZÜN HAYATA GEÇİRİLMESİ BİZİ DAHA DA GÜÇLÜ KILDI!

ProAsist'in satın alma davranışları ve departmanınız ile ilgili neler paylaşmak istersiniz?

Dinamik bir satın alma gerçekleştiriyoruz. Departmandaki arkadaşlarımızın çalışma temposu ile ilgili olarak bir örnek vermek isterim. Ülke genelinde 22.000 lokasyona hizmet veriyoruz. Günde sadece %5'lik bir ürün ya da

hizmet alımı için departmana talep geçildiğini düşünün. Hacimin büyüklüğünü sanırım anlatabildim. Süreci sorunsuz sonlandırabilmek için takip yeteneğinizin en üst seviyede olması gerekiyor. Hızlı düşünüp seri hareket etmek önemli. İletişimin kuvvetli olması, alternatifli tedarikçilerinin olması gibi birçok özelliği aynı andan barındırmak gerekiyor departmanda başarılı olabilmek için. ProAsist satın alma departmanının daha da profesyonelleşmesi adına, ciddi yatırımlarda bulunduk. Bunlardan en önemlisi satın alma süreç takibi ve yönetiminin hızlı ve güvenli ilerleyebilmesi adına, kendi yazılımımız olan ProAsist Smart Screnn (PSS) Satın alma modülünü hayata geçirdik. Dijitalleşme, izlenebilir olmak şeffaflığı da beraberinde getirdi. 2021 yılı içinde yatırımlarımız artarak devam edecek. Projelerimiz hazır. Zamanını bekliyoruz.



Tecrübemiz ve teknolojimiz başarınızın hizmetinde.

Uluslararası düzeyde hizmet vermek ve dünya çapında güven kazanmak büyük sorumluluk gerektiren bir iş. 1997 yılından bugüne gelen tecrübemizi üst düzey ürün ve hizmet kalitemizle birleştirerek, tüm müşterilerimize maksimum fayda sağlamaya devam ediyoruz.

En son teknolojik gelişmeleri takip ederek ve uygulayarak en uygun teknik çözümleri üretiyoruz. Üstelik uygun ticari şartlar sunuyoruz. Doğru çözümü bulmak için bizimle bağlantıya geçmeniz yeterli.



www.omegapano.com.tr
0212 886 31 51



PROASİST

ProAsist ailesinin üyelerinden biri olarak, yolculuğunuzun en başına gidersek neler söylemek istersiniz?

ProAsist ailesine 2015 tarihinde Saha Elektrik Teknisyeni olarak katıldım. Sahada yapmış olduğum başarılı çalışmalar ve müşterilerimizin memnuniyetleri bana bambaşka bir kapı açtı. Ekip Şefi olarak sahadaki görevime devam ettim. Sorumluluklarım arttı, bana olan bu güveni boşa çıkartmamak için ekibim ile birlikte çok çalıştık. Heyecanlı, keyifli ve başarılı yıllar yaşadık. Mevcut konumunuz değiştiğinde muhatap olduğunuz kişilerde değişiklik gösteriyor hali ile. Sorumluluğumuzda olan



Alper Aydın
İstanbul Anadolu
Bölge Yöneticisi

Bizler, tekniğin Superman'leriyiz.

tüm müşterilerimizin bölge müdürleri, mağaza müdürleri ve çalışanları ile iletişimimiz daha da güçlendi. Yöneticilerim, artık bir bölgenin sorumluluğunu alabileceğim kanaatine varınca, 2017 yılında İstanbul Anadolu Yakası Bölge Yöneticisi olarak atandım. Halen bu görevimi devam ettiriyorum.

DOĞRU TESPİT DOĞRU EKİP YÖNLENDİRMESİ DEMEKTİR.

Sahadan gelen biri olarak en büyük avantajınız, müşterilerin iş yapış şekilleri ile ilgili beklentilerini çok iyi biliyor olmanız. Bu deneyim, sorumluluğunu üstlendiğiniz müşterileriniz ve sizin için çok büyük bir avantaj. Belirttiğiniz gibi, büyük avantaj. Şöyle anlatayım. Müşterimiz eğer telefon ile bir talepte bulunduyorsa, anlattıklarını gözümde canlandırıyor ve sorunun ne olabileceğini ön görebiliyorum. Hele daha önceden bildiğim bir lokasyon ise sonuca ulaşmak çok daha kısa süreleri buluyor. Çünkü doğru tespit doğru ekip yönlendirmesi demektir.

Zamandan tasarruf, maliyetten tasarruf ama en önemlisi müşteri memnuniyetini beraberinde getiriyor. Ya da akşam kapanış saatlerinde kepenk arızası geldiğinde lokasyondaki kişinin bizi beklemek zorunda olduğunu ve bu sebepten dolayı evine geç gideceğini bildiğim için en yakın ekibi yönlendirmek konusunda hassas davranıyorum. Empati, tecrübe hepsi bir araya geldiği zaman avantajı da beraberinde getiriyor.

TALEP ALINDIKTAN SONRAKİ SÜREÇ PERFORMANS BELİRLEYİCİDİR

Gelen talepleri aldıktan sonraki süreçten bahseder misiniz?

Müşterilerimizden farklı yöntemler ile talepleri alıyoruz. Kurumsal mail adresimize, yazılımımız PSS üzerinden ya da telefon ile tarafımıza bildirilen arıza talepleri geldiğinde az önce de bahsettiğim gibi doğru ekibi en yakın lokasyondan ve iş emri üzerinden yönlendiriyoruz.

“İyiliğe hizmet eden ve insanları kurtarmaya kendini adanmış” bir misyonu vardır Superman’ın. Bizler de öyleyiz. Biz, sadece teknik hizmet işinde değil, aynı zamanda Yaşam Mühendisliği işindeyiz. Sadece, günü kurtarmıyor, aynı zamanda ihtiyaçları öngörerek geleceği de kurguluyoruz.

Büyük bir yapınız yoksa

İstanbul gibi bir metropolde hızlı hizmet vermeniz kolay değil...

Arızaya yönlendirilen ekip ve müşterimiz ile sürekli iletişim halinde oluyoruz. Bazen öyle bir durum ile karşılaşsınız ki anlık müdahale ile sorunu çözebilirsiniz. Ancak bazen sorun çok daha büyüktür. Parça değişimi gerekebilir, çok uzun saatler çalışmak veya takviye ekip yönlendirmek zorunda kalabilirsiniz. Bir ekip ile gidip dört ekip ile lokasyondan çıktığımız durumlar oldu. Tüm bu dinamikler işin içine girebilir. Bahsettiğim bu süreçlerin kayıt altına alınması işini de çok önemsiyoruz. Yapılan her iş, değiştirilen her parça görselleri ile

birlikte yazılıma yükleniyor. Öncesi ve sonrası fotoğraflar ile de işimizi destekliyoruz. Hızlı müdahale elbette ki çok önemli ancak çözüme ulaştıramamış bir müdahale amacına ve bizlerin varlık sebebi ile ters düşmekte. O yüzden, talep alındıktan sonraki süreç, bizlerin performans belirleyicisidir.

Uzun yıllar sektörde çalışan biri olarak çok sayıda anı biriktirdiğinizi belirttiniz. Bir örnek paylaşır mısınız?

ProAsist'in müşterilerine sunduğu hizmet çeşidi oldukça fazla. Her bir hizmet kalemi ile ilgili bir anım var desem abartmış olmam. İlk aklıma gelen, yakın zamanda İstanbul'a yağan şiddetli yağış ve doluda müşterimiz Koton'un Bahariye şubesinden bir çağrı aldık. Sorun, çatı giderlerinin dolması ve kırılan giderler nedeni ile mağazaya suyun dolması idi. Müşterimiz personellerinin en çaresiz kaldığı bu noktada talep tarafımıza ulaştıktan sonra Tesisat, İnşaii, Elektrik ve Mekanik olmak üzere 4 ayrı ekibimiz ile birlikte 30 dakika sonra şubeye hizmet verildi. Su basma sorunu çözümlenerek hasar veren noktaların onarımları yaptık. Elektrik ve Mekanik aksamaların kontrollerini gerçekleştirdik. Mağaza çalışanlarının zor durumda kalmasını engellediğimiz gibi, müşterimizin ürünlerinin de zarar görmesinin önüne geçilmiş oldu. Anadolu Yakası Yöneticisi olarak çok net olarak şunu

söyleyebilirim. İstanbul gibi bir metropolde hizmet vermek hele ki zaman ile yarıştığınız bir hizmeti sunmak kolay değil. Müşteriye kusura bakmayın geç kaldım deme lüksünüz yok. 7/24 hizmet verecek kadar büyük bir organizasyona ve disipline sahip olmanız gerekiyor. Teknik hizmetler ertelenebilecek bir hizmet değil. Bu bilinç ile hareket etmek ve yapınızı doğru kurgulamak durumundasınız.

SÜRECE BİR BÜTÜN OLARAK BAKMAYI ÖĞRENDİK

ProAsist ile beraber 5 yıldır aynı yolda yürüyorsunuz. Neler değişti o günden bu zamana?

Ağırlığımız elektrik sistemlerin bakım onarım ve arıza müdahale hizmetleri idi. Şimdi ise 125

farklı hizmet çeşidimiz var. Personel bulundurma suretiyle teknik işletme hizmetleri, izolasyondan boyaya, masa menteşe montajına kadar her türlü inşaii onarım ve uygulama hizmetlerini gerçekleştirebilme kabiliyetine sahibiz. Talepler o kadar artış gösterdi ki uygulama departmanı kuruldu. Yakın zamanda Ticari Bina ve Endüstriyel Tesisler için departmanımız hayat geçirildi. Değişim aslında bakış açımızda oldu.

Süreci, bir bütün olarak gördük, bu şekilde bakmayı öğrendik. Bu değişim iş yapış şeklimize ve yaklaşımımıza yansıdı. Değişimi sadece ProAsist çalışanları olarak düşünmemek lazım. Ürün ve hizmet aldığımız çözüm ortaklarımız ile bu değişimi yaşıyoruz. Hala daha bu dönüşüm sürüyor, uzun yıllar da sürecek. Sonu yok çünkü.



TİCARİ BİNALAR ve ENDÜSTRİYEL TESİSLER DEPARTMANI

PROASİST

**Yapılacak
çok iş,
çalınacak çok
kapı, edilecek çok
sohbetimiz var.**

YENİ HEDEFLER, YENİ STRATEJİLER!

Yılın son çeyreğinde, büyüme stratejimiz doğrultusunda Ticari Binalar ve Endüstriyel Tesisler Departmanını hayata geçirerek sağlam adımlar ile ilerlemenin mutluluğunu yaşıyoruz. ProAsist olarak en büyük hedefimiz, Hizmet Tasarımı yaklaşımı ile özellikle sanayi sektöründe faaliyette bulunan şirketlerin bünyemize katılması ile kazanımı; mevcut müşterilerimizde ise tüm hizmet alanlarımızı ve yeni ürünlerimizi sunacak şekilde odaklanarak gelişmesine katkı sunmaktır.

Bu anlayış ve bakış açısı ile Platform Geliştirme Direktörümüz Mustafa Güngör bilgi ve

tecrübeleri ile liderlik edecek olup, ProAsist'in tecrübeli ve kendi alanlarında uzman deneyimli çalışanları İbrahim Çetiner, Kandemir Kaya ve Tülay Gülensoy Proje Yönetmeni olarak katkı sunacaktır.

ENTEĞRE TEKNOLOJİLER YÖNETİM SÜREÇLERİ

Kullanıcı deneyimlerinin farklılaştığı, sektörün hizmet alım ve yönetim süreçlerindeki beklentilerinin değişimi sebebi ile entegre teknolojilerin yönetilme süreçleri de ayrı bir önem kazanmıştır. Tam da bu noktada, Ticari Bina ve Endüstriyel Tesisler departmanımız sektöre özel geliştirdiği çözüm önerileri ile hizmette ve müşteri memnuniyetinde fark yaratacaktır. Kurumun ihtiyaçlarını doğru maliyet ve işgücü ile karşılayanın esas olduğu günümüzde, standart hizmet kalitesi ayrı bir önem kazanmaktadır. Teknik İşletme hizmeti verdiğimiz projelerdeki Teknik Müdürlerimiz, Teknisyenlerimiz, Mobil Ekiplerimiz ve Çözüm Ortaklarımız ile 2021 yılı hedefimiz özellikle endüstriyel tesislerdeki iş hacmimizi arttırmak. **DOKÜMANTASYON VE ÖZGÜRLÜK!**

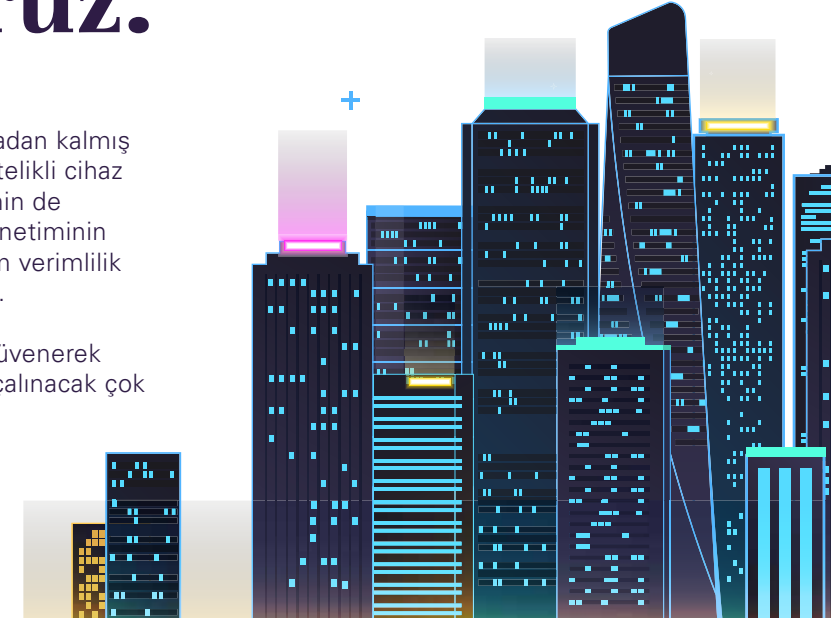
Neyin nerede olduğunu bilen personellerin bir süre sonra işletmelerde sadece kılavuzluk ettiğinin anlaşılmasının üzerinden uzun zaman geçti. Eski alışkanlıkların devamlılığı konusundaki direnç artık kalmadı. Projelerimizin yönetim süreçlerinde kullandığımız metotlarımızdan biri olan envanter bazlı bakım süreçlerinin uygulanması ile beraber kişilere

Yılın son çeyreğinde, büyüme stratejimiz doğrultusunda ticari binalar ve endüstriyel tesisler departmanını hayata geçirerek

**sağlam adımlar ile
ilerlemenin
mutluluğunu
yaşıyoruz.**

ve şirketlere bağımlılık tamamen ortadan kalmış durumda. Görevli teknik kadronun nitelikli cihaz performans izleyicisi haline gelmesinin de önü böylelikle açılmış oldu. Süreç yönetiminin kusursuzluğu beraberinde maksimum verimlilik ve müşteri memnuniyeti sağlamakta.

İnanç, heyecan ve tecrübelerimize güvenerek çıktığımız bu yolda yapılacak çok iş, çalınacak çok kapı, edilecek çok sohbetimiz var.





%100 Müşteri Memnuniyeti Tesadüf değil, mühendislik eseri

26 yıldır, anahtar teslimi elektrik taahhüt projelerinizi uygun ticari şartlarda ve doğru teknik çözümler ile tamamlıyoruz...

Yenilikçi bir yaklaşım ve en son teknolojiyle uyumlu şekilde zamanında ve eksiksiz ilerliyoruz.



www.omegamuhendislik.com.tr
0212 324 29 41



PROASİST

ProAsist Teknik Hizmetler ile yolunuz kesişmeden önceki yolculuğunuzdan bahseder misiniz?

Elektrik Bölümü mezunuyum. Eğitimim sonrasında Motorola ve Tepe Holding başta olmak üzere, sektörün önde gelen firmaların imalat sorumlusu, Ar-Ge Uzmanı ve Teknik Yönetici pozisyonlarında deneyimler elde ettim. Elektronik, Pnömatik, Elektrik Kumanda Panoları, İklimlendirme ve Havalandırma Sistemleri başta olmak üzere yetkinliğimi geliştirdim. 2013 yılında kurduğum Erdilek Elektrik- Mekanik Taahhüt ve Dekorasyon



Ertuğrul Bozkurt

Business İstanbul
Şef Teknisyen

Sağlam temellere dayandırılmış bir sistem oluşturduğunuz an

işin yarısını

halletmiş olursunuz.

şirketinde ise 5 yıllık yöneticiliğin ticari tecrübeme katkısını yadsınamam. Talep eden ve hizmet sunan tarafı daha yakından tanımama vesile oldu. Bakış açımı değiştirdi, genişletti. Sektörden tanıdığım ve takip ettiğim ProAsist ile de 2017 yılından bu yana Business İstanbul projesinde çalışmaktayım.

Sorumluluğunu üstlendiğiniz proje ofis bloklarından oluşmakta. Henüz inşaat aşamasında sürece dahil olduğunuzu düşünürsek, nasıl bir sistematik oluşturarak yönettiniz?

Herkesin bildiği üzere, sıfırdan bir projenin yönetimini üstlenmenin artı ve eksileri var. İzlenecek yol belirlenmeli, sistem kurgulanmalı ve sistemin işleyişi içinde ekip ile birlikte koordineli hareket etmelisiniz. Sağlam temellere dayandırılmış bir sistem oluşturduğunuz an işin yarısını halletmiş olursunuz. Geriye sadece sistemin işletilmesi kalır.

Öncelikle; projenin teknik analiz ve teknik demirbaş envanterini dokümanite ediyoruz. Tesis alt yapısına hakim olduktan sonra, kestirimci bakım ve periyodik bakımların planlanması, cihaz üreticisi

firmalar ile koordine olmak, arıza müdahale çağrılarını karşılamak, anlık gelişen her olaya belirlenen süreler içerisinde çözüm üretmek gibi hızlı bir sürece giriyorsunuz. Sistemlerinin kendilerinden beklenen performansın ve konfor şartlarının sağlanması ve devamlılığı için de personellerin eğitim ihtiyaçlarını planlıyor ve hayata geçiriyorsunuz. Hızlı ve baş döndürücü bir süreç. Bu durumun ortaya çıkarttığı adrenalin ise ihtiyaç duyduğunuz enerjiyi size sağlıyor. Ofis bloklarından oluşan bir proje olduğu için tesisimize taşınan her firma ile birebir görüşerek teknik destek anlamında yardımcı olduk. Ofis maliklerinden ya da müşterimizin sorularını ve merak ettikleri her konuda teknik bilgilendirmede bulunup, yalnız olmadıklarını gösterdik. Şunu da belirtmek isterim ki, ilk günkü tempomuz devam ediyor. Projemizin ruhu bunu gerektiriyor.

TEKNİK İŞLETMELERİMİZ - BUSINESS İSTANBUL

Sorumlu olduğumuz teknik ekibi motive etmek adına; üstten bakan bir üslup içinde değil, kendimizi onların yerine koyarak, ortak bir amaca yönelik olarak çalıştığımız duygusunu yaratacak şekilde

**iletişim
kurarak yüksek
motivasyon
sağlıyoruz.**

İnsan popülasyonunun ve hareketin çok fazla olduğu projenizde, gelen taleplerin dağılımı ile ilgili neler söylemek istersiniz? Ağırlıklı olarak hangi konulardaki talepler öne çıkıyor?

Genellikle ortak alanlarda oluşan elektrik ve mekanik sorunların sıkça yaşanmasının yanı sıra iklimlendirme ve inşai konularda destek talepleri almaktayız. Ama asıl olan, gelen bildirimleri iyi analiz edip doğru bilgilendirme yapmak. Sizin de belirttiğiniz gibi; hareketliliğin çok fazla olduğu projelerde, sorumluluğunuz haricinde birçok talep ile karşılaşabiliyorsunuz. Örneğin; Bir temizlik konusunda ya da araç otoparkı ile ilgili bir talep ile karşılaşabiliyorsunuz. Bu nokta karşınızdakiler ile

empati kurarak doğru yönlendirme ve iletişimde olmak en önemli unsurlardan bir tanesi.

YAZILIMIMIZ PROASİST SMART SCREEN EN GÜÇLÜ ENSTRÜMANIMIZ

ProAsist, işletmelerde teknik hafızanın oluşturulması konusuna farklı bir bakış açısı getirdi ve uygulamaya aldı. Düşünceleriniz nelerdir?

Teknik işletme faaliyeti sırasında yapılan tüm çalışmalar; günlük rutin kontroller, planlı periyodik bakımlar ve kapsama dahil diğer tüm uygulamalar kayıt altına alınır ve arşivlenir. Sürecin bir anlamda hikayesini anlatmakta olan; bakım, kontrol, imalat, refakat, arıza ve ölçüm değerlerini içeren kritik ve çoğunlukla gizli tutulması gereken bu verilerin arşivlenmesi, en önemlisi istenilen zamanda her yerden eksiksiz olarak ulaşılabilmesi hayati önem taşımaktadır. Ancak bu kayıtlara genellikle işletme şartları, arşivleme koşulları ve zaman faktörü nedeniyle ulaşmakta güçlükler çekildiğini, ihtiyaç olan bilgiye ulaşamadığını fark ettik. Bu sorunu ortadan kaldırmak için ProAsist'in geliştirdiği ve tüm faaliyetlerinde kullandığı

yazılım PSS (Proasist Smart Screen) en güçlü enstrümanımız. Diğer bir bakış açısıyla teknik işletme, teknik hafızayı da barındırmakta olduğundan yazılıma aktarılan her türlü veri, aslında faaliyetin göstergesidir. İhtiyaca göre şekillenebilen esnek yapısı, kolay kullanımı, hızlı ulaşılabilirliği ve güncel olması sayesinde PSS işimizin ayrılmaz bir parçasıdır.

TEKNİK DEPARTMANIN ÖNEMİ ÇOK İYİ ANLATILMALI

Tesisin işletilmesi sürecinde ise özellikle teknik departmanlara ayrılan bütçeler, kurulan sistemin sağlıklı çalışmasına imkân tanımıyor. Elimiz ile yaptığımızı yine elimiz ile bozuyoruz değil mi?

Aslında teknik departmanlara ayrılan düşük bütçelerin bence en büyük sebebi; müşteri tarafına teknik departmanın iyi tanıtılmaması olduğunu düşünmekteyim. Tesislerin alt yapılarının ne kadar bakıma ve teknik müdahaleye ihtiyacı olduğunu daha iyi bir şekilde gerçek olaylar ile anlatırsak teknik departmanın ne kadar önemli bir unsur olduğu, daha iyi anlaşılacaktır. ProAsist olarak, sorunların tespit edilmesi, doğru analiz edilerek raporlanması noktasında ve çözüm önerileri aşamalarında müşterilerimize katkı sunmak için çalışıyoruz.



TRAFO BAKIM ve YÜKSEK GERİLİM İŞLETME SORUMLULUĞU

PROASİST

İşletme sorumluluğunu
üstlenecek mühendislerin,
EMO tarafından verilen
“Elektrik YG
Tesisleri İşletme
Sorumlusu”
belgesine sahip olmaları
gerekmektedir.



Ahmet Çetiner
Elektrik Mühendisi

Bu yazımızda genel olarak transformatörlerden ve bir yasal zorunluluk olan Yüksek Gerilim İşletme Sorumluluğu'ndan bahsedeceğiz. Önce Orta Gerilim Sistemleri'nin ana elemanlarının genel özellikleri ile başlayalım.

GÜÇ VE DAĞITIM TRANSFORMATÖRLERİ

Transformatörler hareket etmeyen elektrik makinaları olup alternatif akım (AC) sistemlerinde belirli bir gerilimdeki elektrik enerjisini frekansında bir değişiklik yapmadan diğer bir gerilimdeki elektrik enerjisine dönüştürmeye yararlar.

Endüstride bir ve üç fazlı olarak çok sayıda ve çok amaçlı kullanılmaktadır ve elektrik şebekelerinde de büyük öneme sahiptirler. Kullanılma amacı ve yerine bakılmaksızın transformatörlerin hepsinin yapısı ve çalışma prensibi aynıdır. Kısaca yukarıda bahsi geçen bağlantı şekilleri ve grupları ile de bilgi verelim.

KESİCİLER

Orta gerilimde devreyi açmak kapatmak, geçen akım büyük olmasa da kumanda edilen gerilim değeri yüksek olduğu için özel ekipmanlar gerektirmektedir. Orta Gerilim Devre Kesicileri, orta ve yüksek gerilim şebekelerinde yük akımlarını ve kısa devre akımlarını kesmeye yarayan cihazlardır. Bu cihazlar devreyi, boşa, yükte ve özellikle kısa devre hâlinde açıp kapayabildikleri gibi otomatik kumanda yardımı ile açılıp kapanmasına da olanak sağlarlar. Böylece insanları tehlikeden korumakta, alçak ve yüksek gerilim cihazlarında meydana gelebilecek hasarı önleyip en aza indirgemektedir. Kesiciler hem ark söndürme özelliğine, hem de çok hızlı hareket etme özelliklerine sahiptir.

AYIRICILAR

Orta ve yüksek gerilim sistemlerinde devre yüksüz iken açma kapama işlemi yapabilen ve açık konumda gözle görülebilen bir ayırma aralığı oluşturan şalt cihazlarıdır. Uygulamada Seksiyoner olarak da bilinir.

Ayırıcılar ile devreden akım geçerken yani devre yüklü iken açma kapama işlemi yapılmaz. Yapılırsa ayırıcı ve ayırıcıyı açıp kapatan kişi zarar görür.

BAKIM

Transformatörler her ne kadar hareket etmeyen malzemelerden oluşsa da örneğin yağlı transformatörde yağın bir şekilde hava ile teması sonucunda rutubet alması yağın yaşlanmasına neden olur, izolasyon özelliğini olumsuz yönde etkiler, elektriksel dayanımı azalır ve transformatörün arızalanmasına neden olur. Dışarıya yağ sızıntısı varsa yağın hava ile teması söz konusu demektir ve rutubet alması kaçınılmaz olur. Periyodik olarak elektriksel izolasyon testlerinin ve gerekirse yağdan alınan numunenin kimyasal analizi yapılarak varsa izolasyon bozukluğunun tespit edilmesi gerekir. İzolasyon bozukluğu, sargıların sarımları arasındaki izolasyonu da etkiler ve sarım kısa devreleri oluşabilir. Tespit etmek için sarım oranı ve sargı dirençlerinin de ölçülerek kontrol edilmeleri gerekir.

YÜKSEK GERİLİM İŞLETME SORUMLULUĞU

Yukarıda bahsettiğimiz ekipmanların bulunduğu elektrik kuvvetli akım tesislerinin kurulmasının, işletilmesinin ve bakımının can ve mal emniyeti bakımından güvenlikle yapılması gerekir. Burada



bununla ilgili hükümleri düzenleyen yönetmelik Elektrik Kuvvetli Akım Tesisler Yönetmeliği'dir.

Elektrik kuvvetli akım tesisleri; insanlar, diğer canlılar ve eşyalar için bazı durumlarda (yaklaşma, dokunma vb.) tehlikeli olabilecek ve elektrik enerjisinin üretilmesini, özelliğinin değiştirilmesini, biriktirilmesini, iletilmesini, dağıtılmasını ve mekanik enerjiye, işiğe, kimyasal enerjiye vb. enerjilere dönüştürülerek kullanılmasını sağlayan tesislerdir. Etkin değeri 1000 Volt'un üstünde olan fazlar arası gerilim Yüksek gerilim olarak tanımlanır.

Genel olarak ifade edersek, elektrik enerjisini Orta/Yüksek Gerilim Dağıtım Şebekesi'nden alan ve bünyesinde barındırdığı transformatör ile 400 V'luk Alçak Gerilim seviyesine düşüren işletmeler işletme sorumlusu bulundurmak zorundadırlar.

Tranformatörler bir an bile durmaya tahammülü olmayan işletmenin kalbidir. Bakımlarının yapılmaması, varsa problemin tespit edilip önlem alınmayıp büyümesine, giderilemez durumuna gelmesine ve trafonun değiştirilmesine kadar giden bir sürece yol açabilir ki bunun maddi sonuçları çok ağır olabilir.

Elektrik Sistemleri

AG-OG Trafo Merkezleri
Elektrik Panoları
Kompanzasyon Sistemleri
Busbar Tesisatları
Aydınlatma Sistemleri
Telefon ve Data Sistemleri
Kamera Sistemleri
Yangın Sistemleri
Seslendirme Sistemleri
UPS
Jeneratörler

Mekanik / HVAC Sistemleri

Split Klimalar
VRV Sistemleri
Klima Santrali
Fan Coil
Isı Pompası
Hava Perdesi
Aspiratör/Fan
Kazan, Brülör
Hidrofor Pompa
Yangın Pompası

Kestirimci Bakım Hizmetleri

Termal Kamera Taraması
Titreşim Ölçümü ve Trend Analizi
Enerji Kalitesi Ölçümü
Ultrasonik Hava Kaçak Testi

Yasal Kontroller

Yüksek Gerilim İşletme Sorumluluğu
Topraklama Ölçümü
Paratoner Ölçümü
Aydınlatma Şiddeti Ölçümleri
Basıncılı Kaplar
Baca Gazı Analizi
Lift, Asansör vb.
Kaçak Akım Röle Testleri

Teknik İşletme Hizmetleri

Elektrik
Mekanik
Sıhhi Tesisat

BÜYÜK AİLEMİZ

Bizi tercih ettiğiniz için teşekkür ederiz...



2020 yılı sosyal medya paylaşımlarımız!

**Nice güzel paylaşımlarda
bulunmak dileği ile...**



ProAsist Teknik Hizmetler
Adına Sahibi
Öner Çelebi

Genel Yayın Yönetmeni
Mustafa Güngör

Kurumsal İletişim Yönetmeni
Tülay Gülensoy

Yayın Kurulu
Öner Çelebi, Mustafa Güngör
Tülay Gülensoy, Ender Durmaz

Yayın Türü
3 Aylık

Yaratıcı Çözümler ve Tasarım
Pep Creative Design Studio
www.pepistanbul.com

**Bizi
sosyal
medyada
takip edin!**

ProAsist Teknik Hizmetler 

proasistteknikhizmetler 

ProAsist Teknik Hizmetler 

ProAsist Teknik Hizmetler A.Ş. 