



DENET Cıvata Sanayi A.Ş.

www.denetcivata.com.tr

1948 yılında İstanbul Sütlüce’de Sütlüce Cıvata Fabrikası adıyla kurulan firma 1955 yılında halen faaliyette bulunduğu Rami’deki yerine taşınmış ve Denet Cıvata ismini almış. İlk kurulduğunda sıcak dövme yöntemiyle cıvata üreten firmanın bugün ana faaliyet konusunu soğuk dövme ile otomotiv, beyaz eşya ve inşaat sektörlerine özel parça üretmek oluşturuyor.

Firma 1955 yılında soğuk dövme ile tanışıyor. 1974 yılında kendi soğuk dövme kalıplarını işleyebilmek için sert metal işleme teknolojisi üzerinde çalışmaya başlıyor. 1977’ye gelindiğinde soğuk dövme işlemi sırasında önemli bir proses olan kangal fosfat kaplama tesisini kuruyor. 1983 yılında soğuk dövme ve ekstürizyon kalıplarında yüksek hız çeliği kullanımına başlıyor. 1985 yılında tümüyle bilgisayar denetimli, atmosfer kontrollü ısıtma işlem yatırımını yapıyor. 1991 yılında otomatik ovalama makinesi (diş açma) yatırımı ile cıvatalara pul takılarak ovalama sürecini devreye alıyor. 1996 yılında ekstürizyon kalıplarının parçalı üretimini gerçekleştiriyorlar.

2000 yılında teleskopik mil yöntemi ile uzun boylu ürünleri başlıyorlar. Böylece ihracat fırsatları yakalanıyor. 2003 yılında ürettikleri tüm parçalarda yüzde yüz boyutsal, yüzey sertlik ve çatlak kontrolü yapmak üzere test cihaz yatırımlarını gerçekleştirerek ürün kalitelerini artırıyorlar.

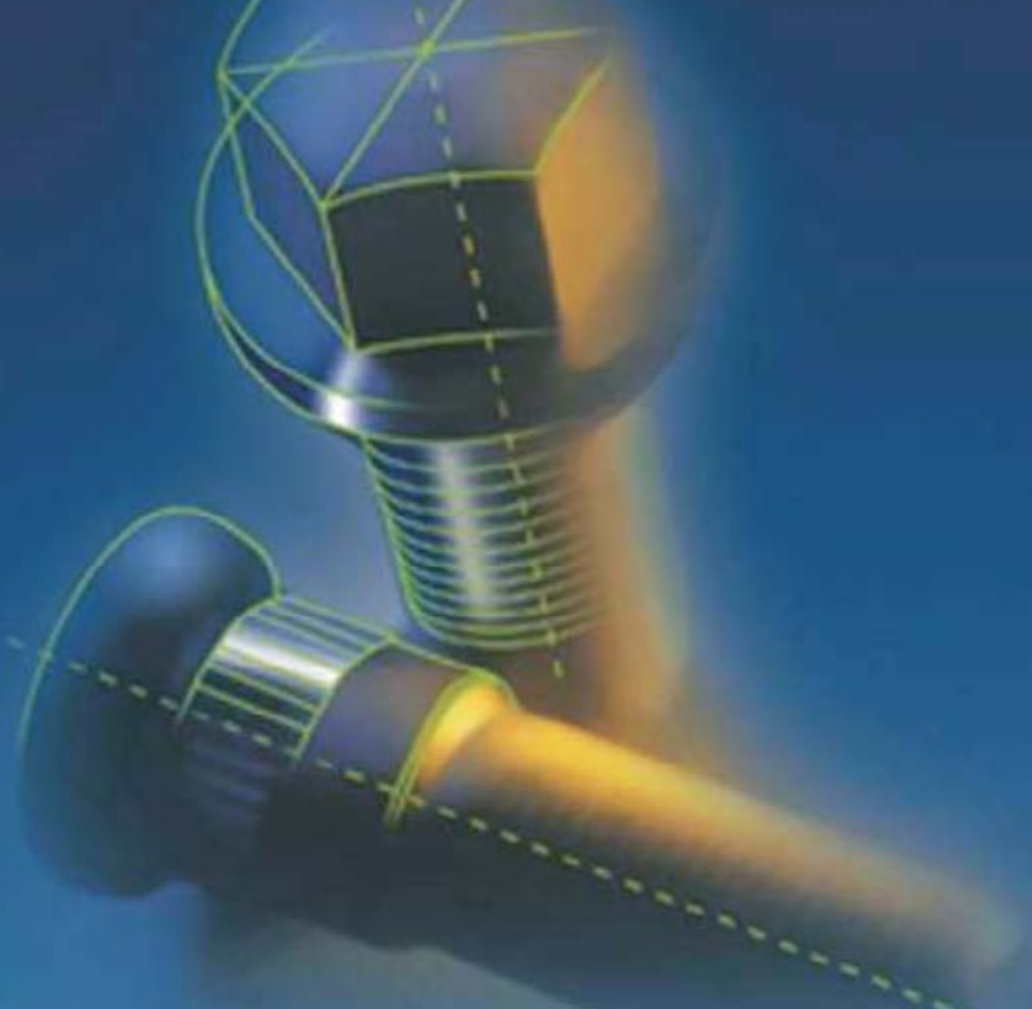
Denet Cıvata ISO-9000 ve ISO-16949 belgesi sahibi. 2008 yılında taşınmayı planladıkları yeni fabrikalarını ise ISO-14000’e uygun olarak planlamışlar.

“Adım atmadık, sıçrama yaptık.”

2004 yılı Denet Cıvata için bir dönüm noktası oluyor. Ar-ge destekleri konusunda düzenlenen bir seminere katılırlar ve burada TTGV ile tanışıyorlar.

Salih Yılmaz içinde buldukları sektörde rekabetin çetin olduğunu belirtip, “Önceden biz bir adım atardık, ra-

- 1948 Denet Cıvata Sanayi A.Ş.'nin kuruluşu ve sıcak dövme teknolojisi ile üretim
- 1955 Soğuk dövme teknolojisi ile ilk üretim
- 1974 Sert metal işleme teknolojisine geçiş
- 1977 Kangal fosfat kaplama
- 1983 Yüksek hız çeliklerinin ve ekstrüzyon kalıplarının kullanımı
- 1985 Bilgisayar kumandalı atmosfer kontrollü ısıtma tesisi
- 1992 Cıvatalara pul takılarak ovalama
- 1996 Ekstrüzyon kalıplarının parçalı üretimi
- 2000 Ürünlerin teleskopik mil sistemi ile şekillendirilmesi
- 2003 Ürünlerin %100 kontrolü
- 2004 Segmentli kalıp teknolojisi ile üretim



kipler en fazla iki yıl sonra bizi yakalarlardı. Son 10-15 yılda bu hep böyle oldu. Bu projeye adım atmadık, sıçrama yaptık. Rakiplerimizin bizi yakalaması daha uzun bir zaman alacaktır.” diyor.

Salih Yılmaz, dünya’da kendi seviyelerinde Amerika, İtalya, Almanya ve Hollanda’da 4-5 firma olduğunu, Uzak Dođulu rakiplerinin ise bu teknolojiye birkaç jenerasyon geride olduklarını belirtiyor. Üretimin %45’i ihracata yönelik. TTGV’den destek aldıkları proje kapsamında elde ettikleri “segmentli kalıp dövme teknolojisi” ile, ihracatlarını önümüzdeki 5 yılda 10 katına çıkarmayı hedefliyorlar.

Yüksek katma değerli ürün

Gerçekleştirdikleri proje sonucunda, talaşlı imalat ile 5 dakikada üretilen bir parçanın üretim süresini 15 saniyeye indirmeyi başarmışlar. Bu da üretim ve parça üzerindeki işçiliğın yirmide birine inmesi anlamına geliyor. Proje kapsamında yaptıkları çalışmalar sonucunda ürün kalitesini de artırmışlar. Bilgisayar destekli mühendislik uygulamaları ile, kalıp üretmeden bilgisayar ortamında simülasyon yapmaya başlamışlar.

Bu projeyi başarıyla tamamlamış olmak firmaya hem müşterileri bazında büyük bir prestij kazandırmış, hem de firmada ar-ge faaliyetlerindeki belirsizlikler karşısında özgüven oluşmasını sağlamış.

Genel Müdür Ali Mısırtıoğlu, kilogram başına satış fiyatlarını 10 yıl içinde 100 birimden 128 birime çıkardıklarını, hedeflerinin ise teknoloji geliştirme ve inovasyon çalışmalarıyla bu rakamı 166 birime çıkartmak olduğunu belirtiyor.

“İnsan kaynakları en önemli varlığımız.”

Genel Müdür Ali Mısırtıoğlu, insan kaynaklarının en önemli varlıkları olduğunu söylüyor. Firmada ortalama çalışma süresinin 18 yıl olması bu sözleri destekler nitelikte. Ar-ge projeleri üst yönetim tarafından destekleniyormuş.

Projeyi yapmaya tam zamanında, müşterilerinin yurt dışı pazarlarda rekabet etmekte zorlanmaya başladıkları bir dönemde karar vermişler. Dolayısıyla müşteri ihtiyaçlarını yakından takip etmeleri başarıyı beraberinde getirmiş.

“TTGV desteği olmasaydı, proje yavaş ilerlerdi”

TTGV’den destek almak için hazırladıkları proje dosyası üzerinde çok detaylı çalışmışlar, kapsamlı bir literatür araştırması yapmışlar. “Proje başlangıçta bir hayaldi. Proje kapsamında hazırladığımız planlar bize büyük bir disiplin kazandırdı ve çok büyük sapmalar olmadan projemizi planlarımız çerçevesinde tamamladık” diyor Salih Yılmaz.

Değerlendirme ve izleme sürecinin kendileri açısından hem keyifli, hem de moral ve motivasyonu yükselten bir süreç olduğunu, bu faaliyetlerin projenin gerçekleştirilmesi aşamasında ekip çalışması kültürünün ve disiplininin oturması, yaygınlaşması, insan gücüne verilen önemin artırılması açısından da çok önemli etkilerinin olduğunu belirtiyor. TTGV desteği olmasaydı projenin daha yavaş ilerleyeceğini ve mali özgürlüğünün kısıtlı kalacağını vurguluyor.

Destek almak için hazırlıklara başladığında bir çok firmanın bundan uzak durmaya çalıştığını, ama TTGV’nin iletişim yeteneklerinin çok iyi olduğunu, proje hazırlama aşamasında eğitim desteği verdiğini, eksiklerin kolaylıkla tamamlandığını ve rahat ilerlendiğini belirtiyor Salih Yılmaz. Dosya hazırlamanın başta bürokrasi gibi görünmesine rağmen projenin doğru planlanması ve yürütülmesi için gerekli olduğunu belirtiyor ve ekliyor:

“Bir filmde izlemiştım. Edison ampul üzerinde çalışırken kendisine 2.000 deneme yaptınız başarısız oldunuz dediğinde Edison “Hayır ben ampulu yapamamanın 2.000 değişik yolunu öğrendim” diye cevap vermişti. Ancak böyle bir yaklaşımla rakiplerimize fark atabiliyorsunuz, önemli olan bu bakış açısını yerleştirmek.”

