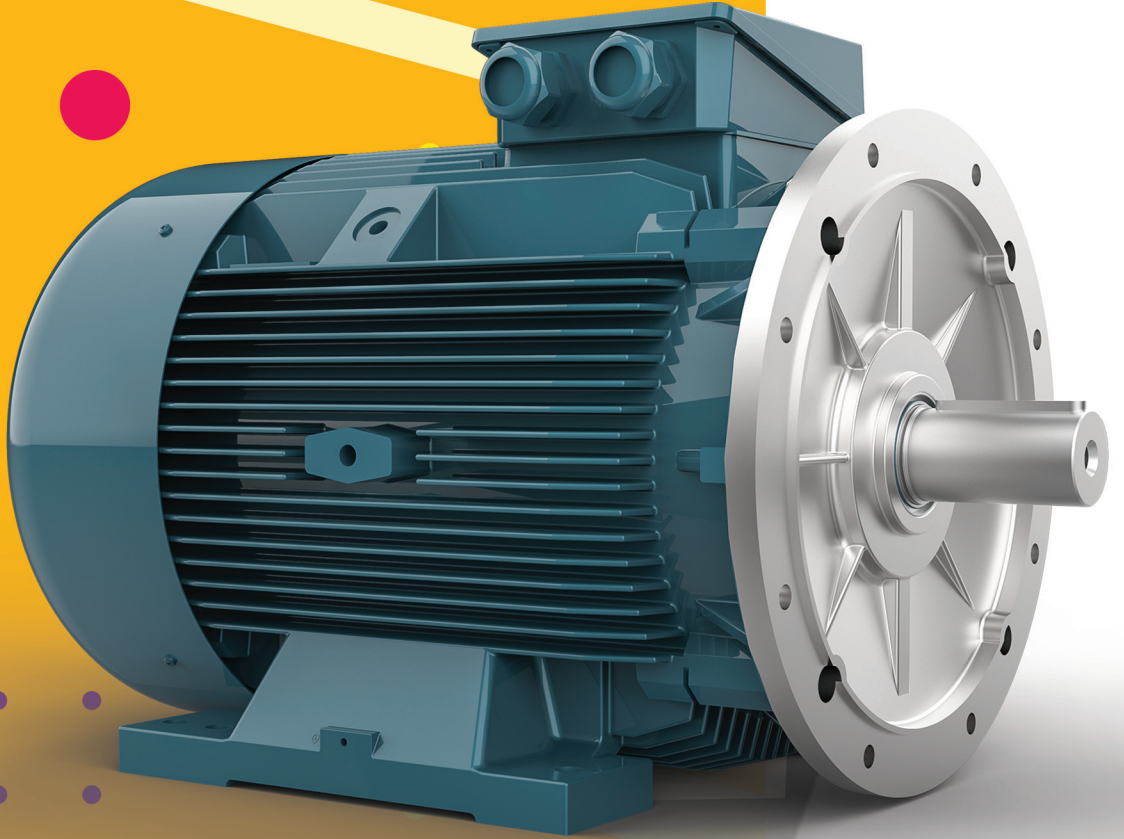
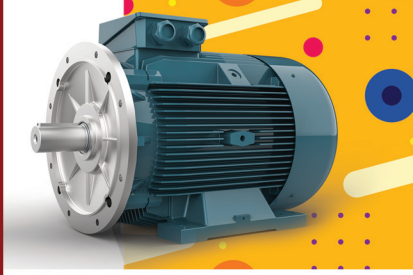




Kompresör Sektörü ve Sürücü Uygulamalarında Özel Motor Serimiz



içindekiler



04 Kompresör Sektörü ve Sürücü Uygulamalarında
Özel Motor Serimiz



06 SÖYLEŞİ:
KOMPRESÖR SEKTÖRÜNDE VOLT MOTOR İMZASI
EMRE TÜJÜMET - AYDIN TRAFİKO KOMPRESÖR GENEL MÜDÜRÜ



10 SATIŞ VE OPERASYON PLANLAMA
Hakan CİVAN - Volt Motor Üretim Planlama ve Lojistik Müdürü



12 VOLT FUARLARI
ISK-SODEX İstanbul - WIN EURASIA - HANNOVER MESSE 2018



22 MEKTEBİM KOLEJİ M-LEAD PROGRAMI GEZİSİNİ
VOLT'DA GERÇEKLEŞTİRDİ
ŞEBNEM KEZER Volt Bülten - Sorumlu Müdür



24 VOLT İSG&ÇEVRE GÜNÜ ETKİNLİĞİ
ŞEBNEM KEZER Volt Bülten - Sorumlu Müdür

Voltbülten.

YAYINLAYAN
VOLT MOTOR SAN. TİC. A.Ş.
adına

Ayhan Çalışkan

YAYIN DİREKTÖRÜ VE
YAZI İŞLERİ YÖNETMENİ

Şebnem Kezer
(Sorumlu Müdür)

BU SAYIYI YAYINA
HAZIRLAYANLAR

Şebnem Kezer-Hakan Civan
Selçuk Sürenoğlu

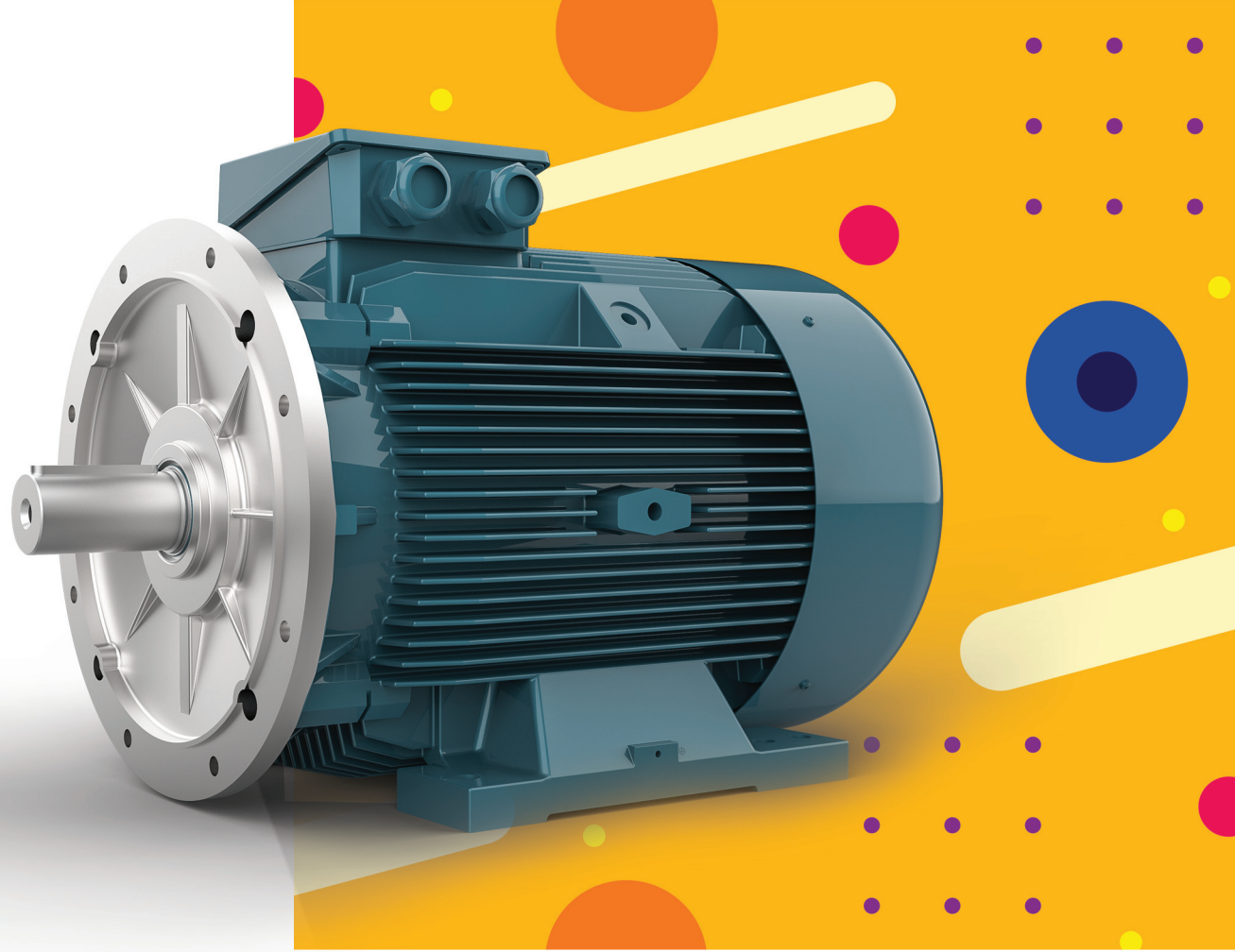
YÖNETİM

Dilmenler Cad. No: 19/3
Aslanoba Plaza Bağcılar - İSTANBUL

FABRİKA

Kazım Karabekir Cad. No: 84
Kemalpaşa - İZMİR
Telefon : 0 2323 877 10 60

Kompresör Sektörüne ve Sürücü Uygulamalarına Özel Motor Serisi



Ürün gamı: 5,5 – 200 kW / 132-315 Gövde – 2/4/6 kutup motor.

Volt elektrik motorları

Özel İzolasyon Sistemi:

Sürücü uygulamaları için özel kaplamalı bakır tel kullanılmaktadır. Özel faz arası ve ankuş izolasyonu kullanılmaktadır. VPI Vakum Vernikleme ile daha iyi yalıtım sağlanmıştır.

Böylece;

Kompresör uygulamalarında kullanılması için geliştirilen motorların izolasyon sisteminin dielektrik dayanımı artırılmıştır. Motorunun terminaline gelen gerilim piklerine karşı izolasyon kuvvetlendirilmiştir.

Yüksek servis faktörü ve düşük ısınma:

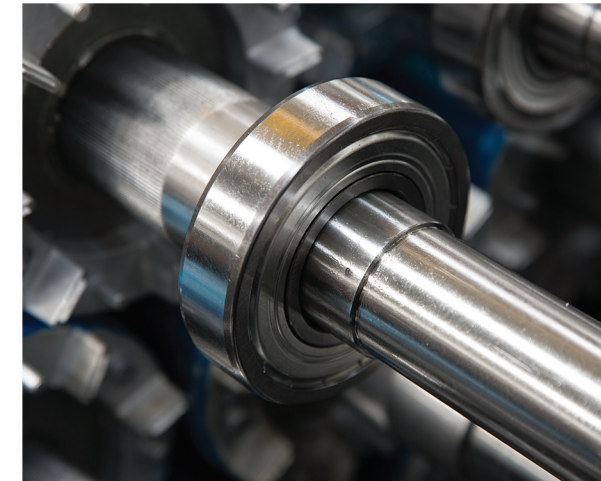
Motorlar nominal yükte çalışmada sıcaklık artış değeri (T) düşük olacak şekilde özel olarak geliştirilmiştir. 180C sıcaklığa dayanıklı rulman seçilmiştir. PTC termistör kullanılmaktadır.

Böylece;

IE2 verimlilik sınıfı motorlar 1,15, IE3 verimlilik sınıfı motorlar 1,40 servis faktörlü çalışmaya uygundur.

Uygulamaya özel çözümler:

Sargı sıcaklığını izlemek için PT100 kullanım seçeneği mevcuttur.
Rulman sıcaklığını izlemek için PT100 kullanım seçeneği mevcuttur.
87 Hz uygulamalarına özel motor seçeneği olarak mevcuttur.
İzole rulman seçeneği mevcuttur.
Cebri fan uygulama seçeneği mevcuttur.



KOMPRESÖR SEKTÖRÜNDE VOLT MOTOR İMZASI



AYDIN TRAFİKO KOMPRESÖR GENEL MÜDÜRÜ EMRE TÜJÜMET İLE
VOLT MOTOR SAHA SATIŞ UZMANI SELÇUK SÜRENOĞLU'NUN
“Volt’un kompresör sektörüne özel motor serisi hakkındaki” SÖYLEŞİSİ

YAZAR : SELÇUK SÜRENOĞLU Volt Motor - Saha Satış Uzmanı

Sizi ve şirketinizi biraz tanıyabilir miyiz?

1960 yılında kaynak makinesi imalatına başlayan ve çanta kaynak makinesi ile ilklere imza atan firmamız 58 yıllık iş hayatına 1977 yılında pistonlu hava kompresörü, 1998 yılında vidalı hava kompresörü, 2004 yılında da yüksek basınçlı yıkama makinesi ve endüstriyel vakum makineleri üretimini de bünyesine katarak devam etmektedir.

Bugün İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesinde 7.500 m2 si kapalı, toplam 10.000 m2 alan üzerine kurulu, modern üretim teknolojisi ile donatılmış üretim tesisimiz yıllık 24.000 adet makine üretim kapasitesine sahiptir. Kurulduğu günden itibaren yatırımlarına devam eden istikrarlı ve kalıcı büyümeden yana bir yönetim anlayışını ilke edinen firmamız markalaşma sürecini tamamlamış ve sektörde güvenilir bir marka olduğunu kanıtlamıştır.

Aydın Trafo Makine ve Sanayi A.Ş. müşteri ihtiyacına göre çözüm odaklı yönetim stratejileri sonucu, müşteri memnuniyetini tamamlamak için, Türkiye genelinde 100’ün üzerinde yetkili teknik servisi ile satış sonrası bakım hizmetleri anlamında, hızlı çözümler sunmaktadır.

Volt ile ne zamandan bu yana çalışıyorsunuz?

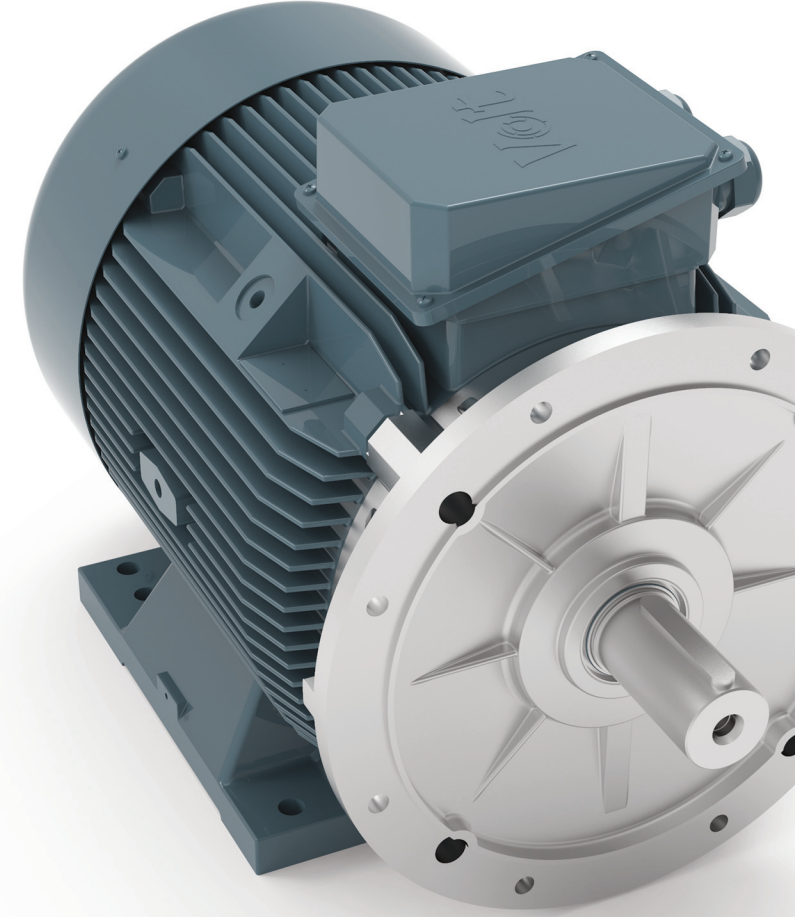
Volt ile firma kuruluşundan bu yana çalışmaktayız. Çok uzun süreli ve verimli bir iş birliği içindeyiz. Sizde takdir ederseniz ki bu kadar zamandan sonra Volt bizim için bir tedarikçi değil, bir partnerdir.

Daha verimli tasarımlar konusunda iddialı olduğunuzu biliyoruz, bu konuda ki çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Üretmekte olduğumuz ürünlerimizde en önemli iki unsur tüketilen enerji ve karşılığında elde edilen basınçlı hava miktarıdır. Bu maliyet özellikle kompresör kapasitesi büyüdükçe ilk yatırım maliyetinin çok üzerine çıkmaktadır. Örnek olarak 24 saat 7 gün çalışan bir işletmede orta ölçekli bir vidalı kompresörün ilk yatırım maliyeti yıl içinde tüketilen elektriğin yaklaşık olarak %45’i kadar iken bu oran kompresör büyüdükçe %36’lara kadar düşmektedir. Tek vardiya ve haftada 5 gün çalışan işletmelerde ise ilk yatırım maliyeti 18 aylık elektrik tüketimine eşit olmaktadır. Bu sebeple müşterilerimizin daha uygun maliyetler ile basınçlı hava üretmesine destek olup her geçen gün yeni uygulamalarımız ile işletme maliyetlerini düşürmekteyiz. Verimlilik sağlanabilecek olan en önemli kalemler arasında yer alan elektrik motoru bizim için kritik öneme sahiptir. Yaptığımız en son arge çalışmamız ile ulaştığımız verimlilikte örnek vermek gerekirse. Yeni geliştirdiğimiz makinemizi kullanmaya başlayan işletme ilk yatırım maliyeti olarak mevcut makinemize göre daha yüksek bir bedel ödemesine karşın 5 yıl gibi bir sürede ilk yatırım maliyetinin tamamı elektrikte tasarrufundan geri almaktadır.

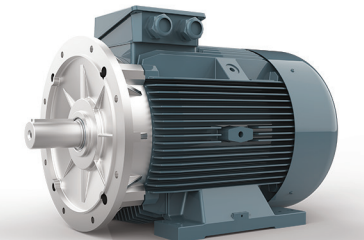
Volt’un verimli motorları firmanızın verimli tasarımlarında etkili oluyor mu?

Volt, yeniliklere ve gelişime çok açık ve hevesli bir firma olmanın yanı sıra bunun içinde büyük bir çaba sarf ediyor. En önemlisi ise sektöre özel çözümleri ile yaratmaya çalıştığı fark. Şu anda Volt’un kompresörler için geliştirmiş olduğu bir motoru da sahada aktif olarak test etmekteyiz. Şu ana kadar olumlu devam eden testimizin tamamlanıp bir an önce yeni motorumuz ile ürünümüzü piyasaya sunmayı hedeflemekteyiz.



Elektrik motorlarından beklentileriniz nelerdir?

Elektrik motorlarının önemi özellikle değişken hızlı sürücüler ile ortaya çıkmaktadır. Kompresör uygulamasında bu durumda en önemli farklılık, hızın değişmesine karşın ihtiyaç duyulan torkun değişmemesidir.





Volt motor beklentilerinizi karşılıyor mu?

Volt motor hem hizmet anlayışı ile hem de ürünleri ile beklentilerimizi karşılamaktadır. Volt motor ile sadece bir tedarikçi olarak değil de tam bir çözüm ortağı gibi çalışma imkanı bulabilmekteyiz. Tecrübeli ve ilgili teknik kadrosu ile her talep ettiğimizde toplantı yapıp hem teknik olarak bilgi alışverişinde bulunma fırsatımız oldu hem de taleplerimiz doğrultusunda ürünlerde gerekli geliştirmelere her zaman açık olduklar.

Volt'un kompresör sektörüne özel motor serisi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Türkiye elektrik enerjisinin %47'si sanayi sektöründe tüketilmektedir. Sanayide kullanılan elektrik motorları ise bu sektörde tüketilen elektrik enerjisinin yaklaşık %70'ini teşkil etmektedir. Bu veriler enerji verimliliğinde hedeflenmesi gereken noktaların başında sanayi sektörünün olduğunu, sanayide de elektrik motorlarının olduğunu göstermektedir.

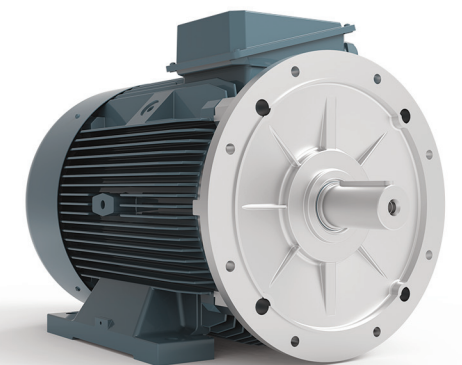
Birim enerji gideri yönünden zaten dezavantajlı olan basınçlı havanın verimsiz bir motor seçimi ile dezavantajın boyutlarını öngörmek bile imkânsız hale gelmektedir. Bu bağlamda Volt'un kompresör sektörüne özel, çalışma koşullarını da dikkate alarak verimli bir motor serisi imalatı yapmasını çok başarılı ve doğru bir hamle olarak değerlendiriyoruz.

Volt'un kompresör sektörüne özel motor serisini ürünlerinizde denediniz mi? Sonuçları hakkında bilgi verir misiniz?

Şu an testleri devam etmektedir. Test ölçüm sonuçlarında beklentimizin çok üzerinde pozitif anlamda değerler çıktı. Sektörümüze özel tasarlanması ve sağladığı enerji verimlilik avantajı ile Volt'un çok başarılı bir projesi olarak görüyoruz.

Volt'un kompresör sektörüne özel motorlarını tavsiye eder misiniz?

Kompresörlerin çalışma koşulları da dikkate alınarak verimli ve özel tasarlanmış bir motor serisi olarak kesinlikle denenmesini tavsiye ediyoruz.



SATIŞ ve OPERASYON PLANLAMA



Yazar : Hakan CİVAN
Volt Motor Üretim Planlama ve Lojistik Müdürü

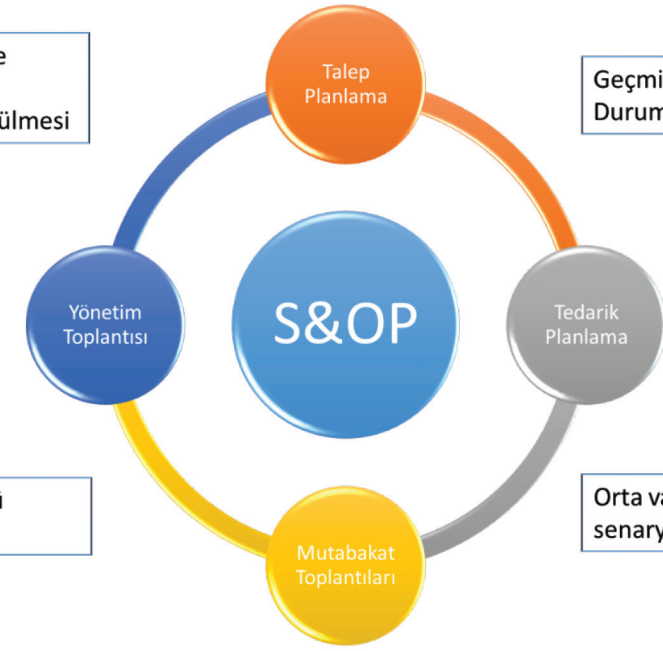
Şirketler faaliyet alanları ve büyüklükleri fark etmeksizin, gerekli arzın ve ürünlerine gelen talebin dengelenmesi konusunda sürekli çalışmak zorundadır. Kurgusu hatalı veya eksik yapılan üretim planları, Mamul stok gün seviyelerinde yükselme yani fiziki depoların kapasite olarak şişme, üretim ve karlılıkta düşme meydana getirecektir. Aynı zamanda talep için gerekli üretimin yapılamamasından dolayı yok satışlara neden olacaktır.

Pazardaki değişimlere uygun olarak arz yaratabilmek için, şirket içindeki operasyonel birimlerin iletişiminin artırılması gereklidir. Operasyonel mükemmellik ile tam zamanında, doğru miktarda ürünün müşteriye sunulması sağlanacaktır. Müşteri memnuniyeti ve marka değeri artacağı gibi daha da önemlisi, sürdürülebilir karlı bir büyümeyi beraberinde getirecektir. Pazarın iyi analiz edilmediği durumlarda, tamamen satış odaklı yaklaşımlar ile şirketin sağlıklı bir duruma girmesine yol açacaktır. Plansız hareketler ile elde edilen başarısız sonuçlar, mevcut pazarlarda şirketin güç kaybetmesine neden olacaktır.

Satış ve Operasyon Planlama süreci (S&OP), daha az risk alarak, şirketlerin kar oranlarını arttırmasına yardımcı olmaktadır. S&OP'nin şirket bünyesinde oluşturulması ve düzenli olarak takibinin yapılması organizasyonun sağlıklı bir şekilde yönetilmesinden geçmektedir. Özellikle üst yönetimin desteği ve sürece katkısı bu sürecin tetikleyici unsurlarındandır.

Daha detaylı tanılamak gerekirse, S&OP, satış, planlama, pazarlama, talep ve arz konularındaki planlama kararlarının finansal planlar ile senkronize etmek amacıyla devamlı olarak yeniden düzenleme sürecidir.

Yönetim ile birlikte konsolide toplantısı yapılarak varsa çözülmemiş konuların görüşülmesi



Geçmiş Satış verileri /Müşteri Durumları / Pazar incelemeleri

Hammadde/kapasite/işgücü kısıtlarının belirlenmesi

Orta vadeli planlar ve What..if senaryoları

Satış ve Operasyon Planlama (S&OP) süreci bir dizi toplantı üzerine odaklanmış çok adımlı bir süreçtir. Pazarlama ve Satış ekipleri tüm istatistiksel tahminler, müşteri promosyon planları ve pazarlama kampanyalarının hacim sonuçlarını bir araya toplayarak herhangi bir kısıtlama olmaksızın, talebe dayalı en gerçekçi gelecek satış planlarını ortaya koyarlar.

Kısıtsız olarak belirlenen satış planı daha sonra tedarik ve kaynak planlama ekibine aktarılır. Kısıtsız talep planları, envanter durumu ve kapasite kısıtları kapsamında analiz edilir. Bu noktada kapasite kısıtları sebebi ile oluşacak talep açıklarını en aza indirmek için çeşitli senaryolar üretilir. Eğer..Olursa - What..if olarak adlandırılan analizler yapılır. Bu toplantıyı çıktısı bir operasyon ve kaynak planlamasıdır.

Bu toplantılara talep planlama, arz planlama, talep-arz mutabakat ve yönetim mutabakat olarak ayda 4 toplantı diyebiliriz.

S&OP süreci her firma için kendi koşulları göz önüne alınarak tasarlanmalıdır. Talep planlaması doğru olmayan bir süreç, maliyetlerde beklenenin tersine bir artışa ve kayıp satışlara yol açabilecektir. Bu nedenle, her ne kadar zaman içinde alınan derslerle birlikte talep tahmin doğruluğunun yükselmesi muhtemel olsa bile, talep tahmin çalışmasının uygun kalemler belirlenerek, doğru bir modelleme kurgulanarak ve gerekli sistemsel altyapı desteği ile yapılması hayati bir önem taşımaktadır.

S&OP süreç senaryosu genel olarak aşağıdaki gibidir; Bu döngü genel olarak sürecin iyileştirilmesi ve geliştirilmesini sağlayacaktır.

Ayrıca bu sürece ek olarak yürüyen süreçler S&OP ye katma değer sağlayacaktır.

- İnsan Yönetimi ; Sürece dahil olan tüm birimlerin destek vermesi
- Teknoloji Yönetimi ; Talep planlama, Tedarik planlama gibi süreçlerde kullanılacak yazılımlar ile etkinlik ve çeviklik arttırılacağı gibi sapmalarda minimize edilecektir.
- Strateji Yönetimi ; Düzenli yapılan S&OP toplantılarında şirket stratejilerine hizmet eden farklı senaryoların kurgulanması ve incelenmesi.
- Performans yönetimi ; Oluşturulan S&OP sürecinin belirli dönemlerde belirlenen KPI - Anahtar ölçüm kriterleri ile takibinin yapılması





2018 FUARLAR

ISK SODEX
WIN EURASIA
HANNOVER MESSE

ISK SODEX FUARI

ISK SODEX FUAR SÖYLEŞİ Pompa&Vana Dergisi - Sayı: 3/2018

Pompa uygulamalarında verimliliği artıran Voltpro serisi heyecan yaratıyor

Bu sayımızda ISK Sodex 2018 katılımcılarından Volt Elektrik Motorları'nın Satış ve Pazarlama Müdürü Ferudun Özdemir'le bir söyleşi gerçekleştirdik. Fuar alanında bize vakit ayıran ve sorularımızı cevaplayan Ferudun Bey ile Volt Motor ailesine teşekkür ediyor, sizleri bu söyleşiyle baş başa bırakıyoruz.



Ferudun Özdemir kimdir?

Volt Elektrik Motorları Satış ve Pazarlama Müdürlüğü görevini yürütmektedir. Daha önce de yine elektrik motoru sektöründe satış mühendisliği ve satış müdürlüğü yapmıştır. Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü mezunudur.



Firmanızı kısaca tanıyabilir miyiz?

1966 yılında, bobinaj üretimi yapmak üzere kurulan Volt Motor, 1987 yılından itibaren monofaze elektrik motoru ve devamında da trifaze elektrik motoru üretimine başlamış ve elektrik motoru üretimi sektöründeki yerini almıştır.

2011 yılında Savaş Grup iştirakleri arasındaki yerini alan Volt Motor, 45.000 metrekarelik üretim alanı ve 500'den fazla çalışanıyla gerçekleştirdiği yeni teknoloji yatırımları ve Ar-Ge çalışmaları sonucunda, 63 tip gövdeden 315 tip gövdeye ve 200 kw güçteki ürün gamına ulaşmıştır

Bugün itibarıyla Volt Motor, Türkiye'nin en büyük elektrik motor üreticilerinden biri konuma gelmiştir. Volt Motor olarak ülkemizdeki elektrik enerjisi tüketimini azaltmak ve enerji verimliliği artırmak adına yaptığımız öncü Ar-Ge çalışmalarıyla, premium enerji seviyesi olan IE3 verim sınıfındaki elektrik motorlarını piyasaya sunduk. Süper premium enerji seviyesindeki IE4 motorlarını da kendi Ar-Ge ve patentimizle ürettik.

Öte yandan, yeni teknoloji ve kopmak seri ürünümüz olan Voltpro ile dünyanın en verimli motorunu üretmeye ve bu ürünü ulusal ve uluslararası pazarlara sunmaya başladık.

2017 yılında, "30. kuruluş yılını" kutlayan Volt Motor'un hedefi, Türkiye'nin ilk 500 sanayi şirketi arasındaki yerini almak üzere, ana pazarı olan Türkiye'de büyümeye ve gelişmeye devam etmek ve başta Almanya olmak üzere diğer Avrupa ülkelerine ve Ortadoğu ülkelerine yaptığı ihracatı geliştirmektir.

Hızla büyüyen Volt Motor, dünya standartlarındaki ürün-hizmet kalitesi ve sürdürülebilir başarı hedefiyle küresel bir şirket olma yolunda, TURQUALITY ve EFQM rehberliğinde, mükemmellik yolculuğunu sürdürmektedir.

Volt Motor, 2023 yılı vizyonu kapsamında ve "içerik marka" oluşturma yolunda, "Powered by Volt" misyonuna emin adımlar ile ilerlemektedir.

Müşterilerinize sunmuş olduğunuz ürün ve hizmetler nelerdir?

Biz Volt Elektrik Motorları olarak Asenkron Motor üretimi yapıyoruz. Monofaze ve trifaze olmak üzere iki farklı motor üretimimiz var. Monofazede 71 gövdeden 100 gövdeye kadar, 0,18 kw ile 3 kw arası üretim yapıyoruz. Trifaze motorlarda ise yine 60 gövdeden 315 gövdeye kadar, 0,18'le 200 kw arası motor üretimimiz var. Yine özellikle son dönemde inovatif ürünlerin revaçta olduğu bir durumda, mıknatıslı senkron motor üretimine de başladık. Bu da özellikle bizim yurt dışındaki müşterilerimize yönelik bir ürün. Bununla birlikte, burada Sodex 2018'de lansmanını yaptığımız sürücü uygulamamızı da hem satış anlamında hem de teknik hizmet anlamında müşterilerimize sunduk.

Ağırlıklı olarak hangi sektörlerde çözüm üretiyorsunuz?

Elektrik motoru tüm dönen aksamların ilk noktası olduğu, elektrik enerjisini kinetik enerjiye çeviren bir unsur olduğundan sanayinin her alanında elektrik motoru kullanımı da var. Ağırlıklı olarak pompa sektörü, kompresör sektörü, güç aktarım ve redüktör sektörü, aynı zamanda tarım sektörü ki monofaze motorlarında Volt Motor yüzde 50'den fazla bir pazar payına sahiptir, iklimlendirme sektörü ki Sodex Fuarı'nın konusu da bu sektördür, bizim çözüm ürettiğimiz sektörlerdir. Tabii dediğim gibi sanayinin bütün alanlarında bizim ürünlerimiz kullanılıyor.

Satış ve satış sonrası hizmetleriniz hakkında bizi bilgilendirir misiniz?

Türkiye'deki satışımızı bayiler üzerinden gerçekleştiriyoruz. Türkiye'nin her noktasında, özellikle sanayinin ağırlıklı olduğu büyükşehirlerde ürünlerimizi ağırlıklı olarak bayi üzerinden müşterilerimize ulaştırıyoruz. Aynı zamanda ticari olarak bu işleri yapan bayiler dışında bizim ürünlerimizi alıp kendi ürünleriyle birleştirip sektöre sunan OEM bayilerimiz de var. Onlar da pompa gibi, kompresör gibi sektörlerde büyük üreticiler. Özellikle yurt dışında OEM satış kanalını daha çok kullanıyoruz. Teknolojik bilgi birikimimize yönelik talep yurt dışı müşterilerimizden daha fazla geliyor, o yüzden yurt dışında, özellikle Almanya'da ki bizim ihracatımızın en büyük noktasıdır, satışta ve satış sonrası hizmetlerde yoğun olduğumuz bölgeler.



Elektrik motorlarında enerji verimliliği konusunda neler söylemek istersiniz?

Biliyorsunuz elektrik motorları 2012 yılından itibaren enerji verimliliğinin regülasyonlar tarafından zorunlu kılındığı bir sektör haline geldi. Türkiye'de 2012 yılından itibaren IE2 elektrik motoru üretmek ve satmak Sanayi Bakanlığı tarafından, Avrupa'yla eş zamanlı olarak zorunlu hale getirildi. Burada takvim şöyleydi: 2012 Nisan ayından itibaren IE2 motor üretmek ve satmak zorunlu olacaktı. Yaklaşık ondan 3 sene sonra da, 2015 yılında IE3 elektrik motoru üretmek zorunluluğu başladı. 7,5 kw üzeri motorlarda zorunluluk geldi. Keza 2017 yılının 1 Ocak'ından beri de 0,75 kw ve üzeri serilerde, Avrupa'yla eş zamanlı olarak IE3 motor üretmek zorunluluğu var. Tabii biz 2012 yılında buna yönelik hazırlıklarımızı yapmıştık. Şu anda da IE3'ün de üstü olan mıknatıslı serimizle IE4 motor üretimimizi geliştiriyoruz. Özellikle ihracatımızın büyük kısmı IE4 ve üzeri motorlardan oluşuyor. Türkiye'de verimlilik konusundaki gelişim Avrupa'daki kadar hızlı olmasa da, IE3 motorlarımızı Türkiye'ye de sunuyoruz.

ISK Sodex Fuarı'nı firmanız açısından değerlendirebilir misiniz?

Biz Volt Motor olarak ilk kez Sodex fuarına katıldık bu sene. Sektörün en önemli fuarı bu fuar. Pompa ve havalandırma sektörünün Avrupa'daki ve Türkiye'deki en önemli fuarı. Bu fuardan ciddi anlamda memnunuz. Ciddi iş birlikleri kuruyoruz. Özel bir demomuz var yeni serimizin tanıtıldığı, ona olan ilgi ve alaka bizi son derece memnun etti. Bundan sonra da bu fuarın sürekli katılımcısı olacağız gibi görünüyor. Hem fuara gelen ziyaretçi kalitesi hem de katılımcıların vermiş olduğu değer ve önem bu fuarın ne kadar önemli bir fuar olduğunu ortaya çıkarıyor. Yabancı ziyaretçi çok fazla bu fuarda. Türkiye'de bu kadar fazla yabancı katılımcının yer aldığı bir fuar daha önce görmemişim. Dünyanın her yerinden katılımcı mevcut.

Sektörün, Endüstri 4.0 kapsamındaki gelişimini değerlendirir misiniz?

Sektör, özellikle teknolojik ürünlerde biz üreticilerin yapmış olduğu inovatif ürünleri kabul etmek istiyor. Türkiye piyasası teknolojiye kültür olarak çok alışık değil ama biz bunun öncüsü olmak istiyoruz. Elektrik motoru 1800'lü yıllarda Nicola Tesla tarafından icat edilmiş ama yaklaşık 150 yıldır aynı teknolojiye üretilen ve satılan bir ürün. Sektöre katkısı çok büyük elektrik motorlarının ama enerjiye dönüşümünde verim ciddi anlamda düşük. Biz bunu, yeni ürettiğimiz sürekli mıknatıslı motorumuzla aşmak istiyoruz.

Voltpro daimi mıknatıslı senkron motor serisi, IE4 ve daha yüksek verimlilik sınıfındaki ihtiyacı karşılamak için geliştirilmiş yeni bir endüstriyel motor ürün gamıdır. Voltpro ürün gamının en büyük avantajı, rotor içerisinde ferrit mıknatıslar kullanılarak uygun maliyetli çözüm sunmasıdır. Motor tasarımında iki farklı motor teknolojisinin temel özellikleri birleştirilerek, vektör kontrol yöntemiyle sürülen IE4'den daha yüksek verimlilik sınıfındaki ürünler geliştirilmiştir. Rotor manyetik devresi, motorun mıknatıs ve relüktans momentini beraber oluşturabilecek şekilde tasarlanmıştır.

Mıknatıslar laminasyon içerisine rotorun d ve q eksenleri arasında uygun çıkıklığı sağlayacak şekilde yerleştirilmiştir.

Statorlarda dış üstü sargı teknolojisi kullanılarak sargı başı yükseklikleri azaltılır ve böylece bakır kayıpları minimum seviyeye iner. Bilindiği üzere dış üstü sargı yüksek moment dalgalanmalarına sebep olur. Manyetik devre dizaynıyla bu dalgalanmalar %15'den daha az seviyeye düşürülmüştür.

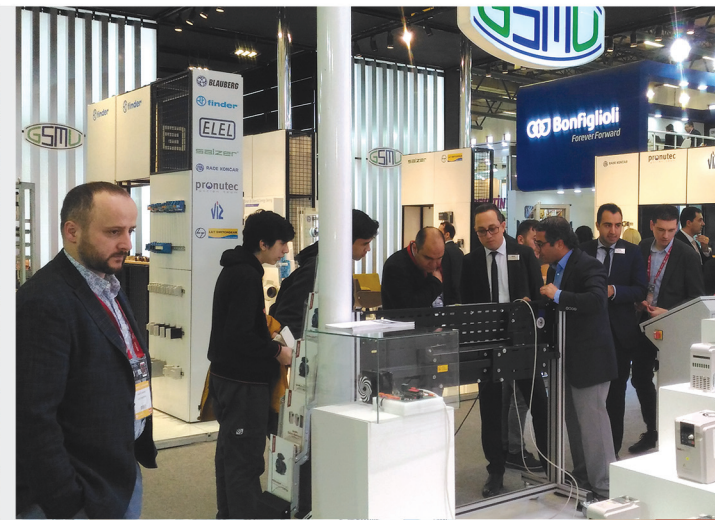
Motorun tüm uygulamalarda (pompa, fan kompresör, taşıma vb.) yüksek verimlilik ve uygun moment hız karakteristiğini sağlayabilmesi için motor EMK dalga şekli FOC kontrole uygun olarak sinüzoidal formdadır. Hız kontrol cihazı kullanılan, değişken hız uygulamalarında IE1-IE2-IE3 verimlilik seviyesindeki motorlar Voltpro PMSM serisi ürünlerle hiçbir ekstra masrafa gerek kalmadan değiştirilebilir ve sistem verimliliğinde yüksek kazançlar elde edilebilir.

Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

Ekonomi Bakanlığı'nın yapmış olduğu, özellikle ihracatçı firmalara yönelik ve uluslararası marka yaratma konusunda bir teşvik programı var TURQUALITY diye. Bunu şampiyonlar ligi olarak tarif edebiliriz, uluslararası olma hayali taşıyan firmalara verilen bir destek bu. Şirketlerin kurumsallaşması ve markalaşması adına da ciddi katkılar sunan bir teşvik programı TURQUALITY. Biz de elektrik motoru üretimi sektöründe bu programa başvuran ilk ve tek firmayız. 4 yıllık bir hazırlıktan sonra denetimimiz gerçekleştirildi ve Bakanlık'tan gelecek sonucu bekliyoruz.

WIN EURASIA

HANNOVER MESSE



Volt Motorları

www.voltmotor.com

DÜNYA'NIN EN VERİMLİ ELEKTRİK MOTORU İLE TANISIN!
Daha fazla bilgi için bizimle iletişime geçin.

$\eta > IE4$
 $S < IE3$

Voltpro



YÜKSEK VERİM, AZ ENERJİ TÜKETİMİ



VOLT PRO

“ Upgrade your energy “

VOLT PRO SÜRUCÜ SERİSİ

Voltpro



Dünya çapında müşterilere 7/24 teknik hizmet ve satış desteği sunulmaktadır.



Volt

GÜÇÜMÜZ



BELSAN AŞİ

GENEL MOTOR REDUKTÖR

lubakir.com

MEKTEBİM KOLEJİ M-LEAD ŞİRKET GEZİSİNİ VOLT'DA GERÇEKLEŞTİRDİ



YAZAR : ŞEBNEM KEZER Volt Bülten Sorumlu Müdür

Mektebim Koleji Çiğli Kampüsü 11. Sınıf Öğrencileri başta okul Müdürü Özlem Eker ve öğretmenleri Cüneyt Civaner ile birlikte M-Lead Eğitim Modeli çerçevesinde fabrikamızı ziyaret etti.

Mektebim Koleji M-Lead Eğitim Modelini kısaca tanımak istersek;

M-Lead Eğitim Modeli (Leadership Entrepreneurship and Development) "GENÇ LİDERLİK ve GİRİŞİMCİLİK GELİŞİMİ" kapsamında Mektebim öğrencilerine kişisel ve akademik becerilerini geliştirmesinde farklı yöntemler sunan bir eğitim modelidir.

GENÇ LİDERLİK ve GİRİŞİMCİLİK GELİŞİMİ gençlere güçlü ve zayıf yanlarını analiz etme, kişisel ve mesleki hedefler belirleme ve bu hedefleri yerine getirebilmek için gerekli öz-saygı, güven, şevk ve yetenekleri edinme becerileri sağlayarak sağlıklı genç gelişimini destekliyor. M-Lead akademik içerikleri; lise öğrencilerine seçecekleri kariyere hazırlanma süreçlerinde gerekli bilgi, beceri ve anlama yetisini vererek yüksek öğrenim ve profesyonel hayatta ilerleme sağlayıcı amaçlamaktadır.

Şirket ziyaretleri M-LEAD eğitim modelinin en önemli saha çalışmalarından bir tanesidir. Öğrenciler ulusal ve uluslararası büyük şirketleri yakından görme, çalışma ortamlarını tanıma ve profesyonellerle tanışma şansını yakalıyorlar. Olmak istediği meslek grubunu iş hayatının içinde görmesi öğrenci için güçlü bir motivasyon kaynağı olmaktadır.

M-Lead Eğitim Modeli Kapsamında fabrikamızı ziyaret eden 80 lise öğrencimiz, Volt Motor Kurumsal İletişim Bölümü tarafından hoşgeldiniz kokteyli ve açılış konuşması ile karşılandı.

Daha sonrasında Genel Müdürümüz Hamit Sancak öğrencilerimiz için öncelikle kısa bir video film ile ve Saya Grup hakkında bir bilgilendirme ve ardından kapsamlı Volt Motor bilgilendirmesi yaptı. Öğrencilerimizin sorularını tek tek cevaplayan Hamit Sancak tüm öğrencilerimize genel anlamda iş hayatı ve meslek grupları hakkında da değerli bilgiler verdi.

Volt Motor İnsan Kaynakları Müdürü Elçin Başarkanoğlu öğrencilerimiz ile iş yaşamı deneyimlerini paylaşmış, gençlerimizi meslek seçimleri konusunda doğru seçimler yapmak konusunda teşvik etmiştir.

Öğrencilerimiz ile birlikte gerçekleştirmiş olduğumuz fabrika gezimizde Volt Motor Üretim Müdürü Gökhan Yakan, öğrencilerimize hem fabrikamızı hem de ürünlerimizi anlattı.

Öğrencilerimiz ile birlikte yediğimiz öğle yemeğimizin ardından programımız sona ermiştir.

Tüm öğrencilerimize başarılı bir eğitim-öğrenim ve iş hayatı dileriz.

NEDEN ŞİRKET GEZİLERİ ?

Lider, girişimci ve kariyer yolunda emin adımlarla ilerleyen gençler yetiştirmek için yola çıktık. Şirket ziyaretleri M-LEAD eğitim modelinin en önemli saha çalışmalarından bir tanesidir. Öğrenciler ulusal ve uluslararası büyük şirketleri yakından görme, çalışma ortamlarını tanıma ve profesyonellerle tanışma şansını yakalıyorlar. Olmak istediği meslek grubunu iş hayatının içinde görmesi öğrenci için güçlü bir motivasyon kaynağı olmaktadır.

ŞİRKETTEN BEKLENTİLER NELERDİR?

Amaçımız, ziyaretin öğrenci tarafından verimli geçmesidir.

- Şirket bünyesinde çalışan meslek grupları ve yöneticiler ile kısa sohbetler yapmak.
- Şirket departmanlarına ziyaret ve çalışanlarla kısa görüşmeler yapmak.
- Şirket departmanları ile workshop çalışmaları (örneğin; pazarlama ve satış departmanı ile 20 dk. Örnek olay çalışması)
- Üretim aşamalarının gezilmesi ve öğrenciye anlatılması.
- Soru-cevap

ÖĞRENCİNİN KAZANIMLARI NELERDİR?

- Derste öğrendiklerini saha çalışması ile kavrar.
- Vizyon ve Misyonu gelişir.
- Meslek grupları hakkında bilgi sahibi olur.
- İş hayatı ve profesyonel yaşam hakkında bilgi sahibi olur.
- Organizasyonun önemini anlar.
- Farklı organizasyon yapılarını tanıır.
- Kendi kişisel özelliklerinin iş hayatına yatkınlığını sorgular.
- İnsan ilişkilerinin önemini kavrar.

Nasıl Destek Olabilirsiniz?

Şirket CEO'ları, üst düzey yöneticiler, girişimciler, insan kaynakları, finans, pazarlama departmanları yöneticileri ve daha bir çok profesyonel gençlerle bir araya gelip onlarla deneyimlerinizi paylaşabilir, iletişim, liderlik, takım çalışması, iş fikri üretmek gibi bir çok konuda uzmanlıklarınızı paylaşabilirsiniz. Onlar için sizlerin hikayeleri ilham verici ve yol gösterici olacaktır. Siz de lise çağındaki öğrencilerin mentörleri, rol modelleri olabilirsiniz. Gençler için artı değer yaratacak her türlü proje ve etkinlikte desteğinizi bekliyoruz.



VOLT MOTOR'DA ÜRETİM İSG VE ÇEVRE İÇİN DURDU



YAZAR : ŞEBNEM KEZER Volt Bülten Sorumlu Müdür

Saya Grup bünyesinde yer alan VOLT Motor fabrikasında İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) ile Çevre'nin önemine dikkat çekmek amacıyla geçtiğimiz Cuma günü bir gün süresince üretim durduruldu. Çalışanlar aileleri ile birlikte fabrikaya gelerek, düzenlenen çeşitli etkinliklere katıldı.

Volt Motor Genel Müdürü Hamit Sancak, "Çalışanlarımız ve aileleri bizler için çok kıymetlidirler. Çalışanlarımıza iş sağlığı ve güvenliğinin önemini aileleri ile birlikte dikkat çekmek istedik" diye konuştu.

Türkiye'nin en büyük elektrik motoru üreticisi olma yolunda ilerleyen Volt Motor, Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki (KOSBİ) fabrikasında İSG ve Çevre Günü etkinlikleri düzenledi. İş sağlığı ve güvenliği ile çevrenin önemine dikkat çekmek için fabrikada üretime bir günlük ara verildi. Fabrikada çalışan işçiler ve ailelerinin katıldığı organizasyon kapsamında tüm gün boyunca çeşitli etkinlikler gerçekleştirildi. İş Sağlığı ve Güvenliği'ne yönelik olarak alınan tüm tedbirlerin ardından fabrikanın her yerinde çeşitli etkinlikler yapıldı. Fabrika alanı, oyun alanı oldu.

İlk olarak ofislerde bahar temizliği yapıldı. İş güvenliğini konu alan "İşte Tiyatro" isimli oyun sahnelendi. Tiyatro oyununda yaşanmış öyküler kimi zaman esprili kimi zaman ise hüzünlü bir şekilde anlatıldı. İSG ve Çevre Günü kapsamında işçilerin aileleri de fabrikaya geldi. Babalarının, annelerinin çalıştıkları yerleri gören ve işleyiş hakkında bilgi alan çocuklar, fabrika bahçesinde düzenlenen etkinliklerle eğlenceli vakit geçirdi.





HER YERDE ETKİNLİK

Volt Motor çalışanlarından Ferhat Özyıldızlı ve Cumhur Saklak dans gösterileri ile izleyenlerden tam not aldı. Volt Motor'un bir diğer yıldız ismi ise Harun Aydın oldu. Seslendirdiği şarkılar sonrasında dinleyiciler kendisini adeta alkış yağmuruna tuttu.

Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı etkinlikleri kapsamında çalışanların çocuklarına yönelik düzenlenen "Barış Dolu Bir Dünya" temalı 23 Nisan Resim Yarışması Ödül Töreni gerçekleştirildi. Asiye Daban, Reyhan Gül Deniz, Rıza Ege Gayır, Zeynep Andaç, Melis Başaranoğlu, Beyza Yıldız ve Ali Zeynel Görücü ödül aldı.

Volt Motor fabrikasında gün boyu çalışanlar Kızılay'a Kan ve Kök Hücre Bağışı'nda bulundu. Alkollü araç kullanmanın tehlikesinin gösterimi için alkol gözlüğü simülatörü kuruldu. Yine olası bir yangın anında hızlı ve yerinde müdahalelerin nasıl olması gerektiğinin anlatıldığı yangın simülatörü ve itfaiyeciyi kıyafetlerinin hızlı giyilmesi yarışmaları yoğun ilgi gördü.

Çalışanlar ve aileleri tavla, langırt, masa tenisi gibi etkinliklere katılarak hoşça vakit geçirdiler. Ayrıca dev jenga ailelerin ve çocukların ilgi odağı oldu. Çocuklar için kurulan şişme oyun alanı, insanların görev alıp oynadığı canlı langırt, rodeo, elastik basket etkinlikleri de dikkat çekti. Çocuklar için hazırlanan survivor benzeri engellerin yer aldığı parkur da miniklerin yoğun ilgi gösterdiği alanlardan biri oldu.

Etkinliğin sonunda ise O Ses Türkiye'ye katılan Özgür Hasar sahne aldı. Özgür Hasar, çeşitli şarkılar seslendirdi.



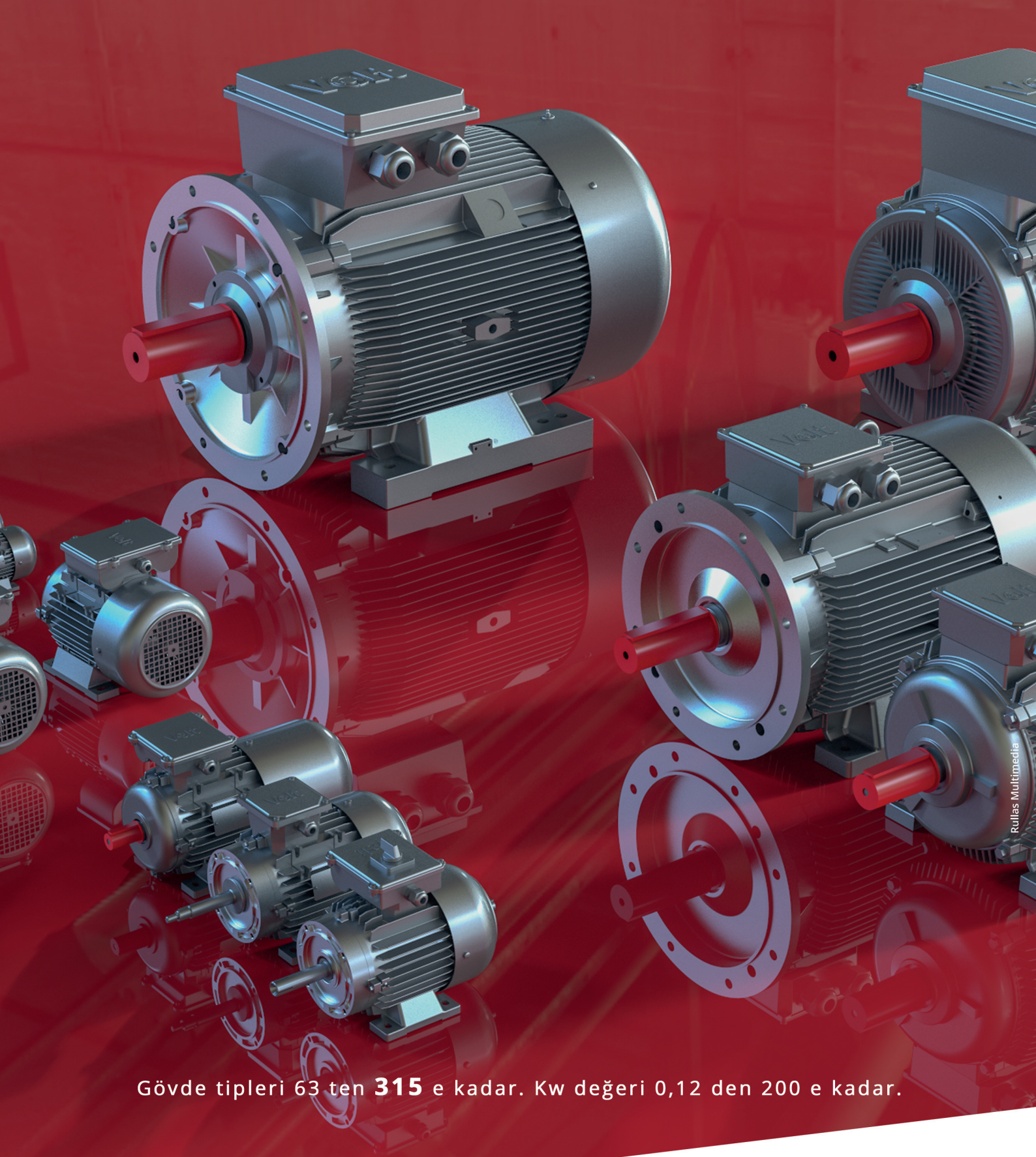
İŞÇİLERİMİZLE BİRLİKTE GÜVENLİ YARINLARA

Folkart, Pharmactive, Livamine şirketleri ile birlikte Savaş Grup bünyesinde yer alan Volt Motor Genel Müdürü Hamit Sancak, ülkemizde 1987 yılından bu yana her yıl 4-10 Mayıs tarihleri "İş Sağlığı ve Güvenliği Haftası" olarak kutlanmakta olduğuna dikkat çekti. Sancak, İş Sağlığı ve Güvenliği Haftası'nın sonunda etkinliği gerçekleştirdiklerini belirtti.

Sancak, "Volt Motor, Savaş Grup'a 2011 yılında katıldı. 2017 yılında 30. yılını kutladı. VOLT Motor'un vizyonu; üretimde, ihracatta ve ciroda Türkiye'nin bir numaralı uluslararası "motor" markası olmaktır. Misyonu ise; ürettiği teknolojik ve çevre dostu ürünler ile istihdam ve ihracatın gelişimine katkıda bulunmaktır. Bizler çalışanlarımızla birlikte bu hedeflere ulaşabiliriz. Bu bilinçle iş sağlığı ve güvenliğinin sağlandığı bir ortamda, çevre temizliğini, sürdürülebilir çevre anlayışına dikkat çekmek için çeşitli etkinlikler düzenlemek istedik" dedi.

Hamit Sancak, fabrikada üretimi durdurarak, İSG ve Çevre Günü olarak adlandırdıkları etkinliği tüm fabrika çalışanları ve aileleri ile birlikte gerçekleştirdiklerini vurguladı. Sancak, "Çalışanlarımız ve aileleri bizler için çok kıymetlidirler. Çalışanlarımıza iş sağlığı ve güvenliğinin önemini aileleri ile birlikte dikkat çekmek istedik" diye konuştu.





Gövde tipleri 63 ten **315** e kadar. Kw değeri 0,12 den 200 e kadar.

Volt elektrik
motorları

www.voltmotor.com.tr

Kazım Karabekir Caddesi No : 84 35170 İzmir - TURKEY
Telefon : +90 232 877 10 60 (pbx) Fax : +90 232 877 10 59

SAYA
GRUP