



TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
taysad
ASSOCIATION OF AUTOMOTIVE PARTS & COMPONENTS MANUFACTURERS

YIL YEAR: 17 SAYI ISSUE: 85 EYLÜL SEPTEMBER- EKİM OCTOBER 2015

AMBARGO SONRASI ACEM RÜZGARLARI ESECEK Mİ?

Otomotiv Sektörü

Tarık Tunalıoğlu

Hayatınızı adadığınız mesleğin meyvelerini almak güzel bir duygu

Otomotiv Sektörü ve İnsanlar

Rapro Otomotiv: Kauçuk parça üretiminde 45 yıllık deneyim

TAYSAD'dan Haberler

Türk otomotiv sanayiinin acı kaybı
Ahmet Arkan



TEDRIVE iHSA® DİREKSİYON SİSTEMLERİNİ AKTİFLEŞTİRİR

tedrive Steering, ödüllü ve patentli iHSA® teknolojisini (Akıllı Hidrolik Direksiyon Desteği) ticari araç sektörüne özel olarak daha da geliştirdi. Yenilikçi iHSA® sistemi ile aktif şerit değiştirme uyarı sistemi, yan rüzgar dengelemesi, şehir içi modu, römork stabilizasyonu, teker balans dengelemesi ve manevra desteği gibi bir çok sürücü destek fonksiyonu joystick üzerinden aktif hale getirilebilmektedir. tedrive kremayer ve döner bilyeli direksiyonlara modüler olarak entegre edilebilen iHSA® teknolojisi, ticari araç ve otobüs üreticileri için hidrolik direksiyonların tamamına yüksek bir tasarım ve fonksiyon esnekliği sunmaktadır.

iHSA® – TÜM ARAÇ SINIFLARI İÇİN AKILLI ARTI GÜVENLİK



tedrive Yönlendirme Sistemleri SAN.VE TİC.LTD. ŞTİ.,
sales@td-steering.com, www.td-steering.com

Kaliteye atılan imza...



Otomotiv ve Jant sektörüne yönelik kalitelerimizle hizmetinizdeyiz!

- Çift Fazlı Çelikler (Dp600)
- Mikro Alaşımlı Orta ve Yüksek Mukavemetli Çelikler (S315MC-S700MC)
- Soğuk Haddelemeye ve Şekillendirmeye Uygun Çelikler

**Diğer kaliteler için lütfen arayınız...*

Genel Müdürlük

Rüzgarlıbahçe Mahallesi Kavak Sokak No:16 Kat:5, 34805 Kavacık-Beykoz / İstanbul

T: 444 26 27 (CMAS) - (0216) 681 24 21 • F: (0216) 537 14 01

www.colakoglu.com.tr



SEVGİ ÖZÇELİK

TAYSAD Kurumsal İletişim Uzmanı

İran'da işbirliği ve yatırım fırsatları

Geçtiğimiz günlerde otomotiv sanayinin duayenlerinden Sayın Ahmet Arkan'ı kaybettik. TAYSAD'ın kurucularından ve derneğimizin 1986-1996 yılları arasında da başkanlığı yapan Sayın Ahmet Arkan, başarılı bir sanayici ve sektörümüzün önde gelen isimlerinden biriydi. Bu sayımızda sanayici dostlarının hakkında kaleme aldığı yazıları okuyacaksınız. Ahmet Arkan'a Allah'tan rahmet, ailesine ve sektörümüze başsağlığı diliyoruz.

Bu sayımızda İran otomotiv sektörünü ele aldık. İran'a ambargonun kalkmasına ilişkin anlaşma pek çok sektör gibi otomotivcileri de harekete geçirdi. Konuk yazarlarımız, İran'da otomotiv sektörünü değerlendirdiler. İran diğer sektörlerle birlikte özellikle otomotiv tedarik sanayi ihracatçıları açısından her zaman önemli bir alternatif pazar durumunda.

Uluslararası Otomotiv Sanayicileri Birliği'nden (OICA) alınan verilere göre İran'ın motorlu araç üretimi 2012 yılına kadar artış göstererek 1.6 milyon adede kadar ulaşmış durumda. Ambargoların genişlemesi sonrasında üretim 2012 yılında yüzde 39, 2013 yılında ise yüzde 38 geriledi. P5+1 ülkeleri ile varılan geçici anlaşma sonrasında geçen yıl ülkedeki motorlu araç üretiminin tekrar toparlandığı gözleniyor.

Bu sayımızda Oyak Renault'un geçmiş dönem Genel Müdürü Tank Tunalioglu ile bir röportaj gerçekleştirdik. Emekli olduktan sonra tedarik sanayisine danışmanlık görevi yürüten Tunalioglu, röportajı yaptığımız dönemde yeni bir görev daha üstlenerek, Kibar Holding CEO Danışmanı oldu. Tunalioglu bu konuda "CEO danışmanlığı görevim Kibar Holding'in sadece otomotiv alanında değil, sanayi alanında faaliyet gösteren diğer tüm şirketlerinde "Operasyonel Mükemmellik" konusunda olacak. Ama tabii ki otomotiv ağırlıklı konular takip önceliğimde olacak" değerlendirmesini yaptı.

Gelecek sayımızda görüşmek üzere...



Sahibi Publisher

TAYSAD adına Yönetim Kurulu Başkanı
For TAYSAD, Chairman of the Board of Directors
Dr. Mehmet Dudaroğlu

Yazı İşleri Müdürü Editor in Chief

Sevgi Özçelik

Yayın Kurulu Editorial Board

Dr. Mehmet Dudaroğlu
Alper Kanca
Albert Saydam
Süheyl Baybalı
Sevgi Özçelik

Editör Editorial

Burçin Yeşiltepe
editor@mavitanitim.com.tr

Yayın Yönetmeni Publishing

Sevgi Özçelik
sevgi@taysad.org.tr

Görsel Yönetmen Art Director

İlter Çıtak
grafik@mavitanitim.com.tr

Fotoğraf Photographer

Emre Topdemir
www.emretopdemir.com

Reklam Advertising

Fırtına Arısoy
firtina@mavitanitim.com.tr

Yönetim Yeri Management Centre

TOSB - TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi
41420, Şekerpınar, Çayırova - Kocaeli-
TÜRKİYE
Tel: + 90 262 658 98 18
Faks: + 90 262 658 98 39
www.taysad.org.tr • info@taysad.org.tr

Yapım Production

Mavi Tanıtım ve İletişim
Ayrılık Çeşme Sok. No: 122
Yeldeğirmeni 34500 Kadıköy - İstanbul
Tel: +90 216 418 59 31
Faks: +90 216 348 95 22
www.mavitanitim.com.tr

Baskı Printed by

Özgün Ofset Tic. Ltd. Şti.
Yeşilce Mah. Aytekin Sok. No: 21
Otosanayi 4. Levent-İstanbul
Tel: +90 212 280 00 09

Yerel - Türkçe - İlimi

İki Ayda Bir Yayımlanır

Tüm yayın hakkı TAYSAD'a ait olup kaynak gösterilmek suretiyle alıntı yapılabilir. Tüm reklamların sorumluluğu reklam veren firmalara, yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. TAYSAD Dergi parayla satılmaz.

All publishing rights reserved by TAYSAD and the content may be quoted by indicating source. Advertisements are the liability of advertising firms. Opinions are the liability of writer. TAYSAD Magazine is distributed free of charge.



Avrupa Otomotiv Yan Sanayicileri Derneği
TAYSAD CLEPA üyesidir
TAYSAD is a Member of CLEPA



NESAN®



Q1



Address : Ibrahim Turan Caddesi No: 170 35470 Menderes / IZMIR - TURKEY
Phone : +90 (0) 232 782 56 00 (pbx)
Fax : +90 (0) 232 782 45 91
E-mail : info@nesan.com.tr



twitter.com/nesanotomotiv

www.nesan.com.tr



8

TAYSAD'DAN MESAJ

Dr. Mehmet Dudaroğlu
İş dünyasının beklentisi:
İstikrar

İş dünyası, 2015 yılında ülke ekonomisinde yaşadığımız kayıpların kapatılması, telafi edilmesi için 1 Kasım seçimlerinin ardından hızla yeni hükümetin kurulmasını ve ekonomik istikrarın sağlanmasını bekliyor.

42

İRAN DOSYASI

Otomotivde Acem
rüzgarları esecek mi?

Araç üretimiyle dünyada 13'üncü sırada bulunan İran, Türk otomotiv sanayisini de cezbediyor. İran, 2014'te 926 bin otomobil ve 165 bin adet ticari araç üretti.

56

Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol: "Birçok yeni araç üreticisi yatırımında bulunacak"

58

Frost & Sullivan Otomotiv & Ulaştırma Danışman Analisti Melek Öztürk: "Orta Doğu bölgesindeki en geniş otomotiv pazarına sahip ülke"

62

OTOMOTİV SEKTÖRÜ VE İNSANLAR

Kauçuk parça üretiminde
45 yıllık deneyim

Raporo Otomotiv, İzmir'deki fabrikasında başta Türk otomotiv OEM ve aftermarket pazarı olmak üzere, beyaz eşya, denizcilik, tarım ve daha birçok sektör için soğutma, kalorifer, hava ve yakıt kauçuk hortumları, motor takozları, burçlar, körükler ürettiyor.



32

Türk Otomotiv Sanayisinin Acı Kaybı: Ahmet Arkan

Türkiye'nin bilim ve teknolojiye yetkinlik kazanması ve sanayimizin Ar-Ge'ye, yenilikçi faaliyetlere yönelmesi için çaba gösterenlerin her zaman yanında yer almış olan, onları destekleyen örnek sanayici, örnek insan Ahmet Arkan 20 Eylül'de sevdiklerine, dostlarına veda etti. O da bundan sonraki yaşamını onunla aynı amacı paylaşmış olanların anılarında sürdürecektir.



24

Hayatınızı adadığınız mesleğin meyvelerini almak güzel bir duygu

Oyak Renault'nun ilk Türk Genel Müdürü ünvanına sahip olan ve 1982'den bu yana Renault Grubu'nda çalışan Tunalıoğlu 2015 yılında emekli oldu. Oyak Renault'da birçok ilke imza atan duayen isim, Renault 12, Megane Wagon, elektrikli Fluence gibi projeleri geliştirdi. Tunalıoğlu, Fransa tarafından Legion d'Honneur nişanıyla onurlandırıldı. Tarık Tunalıoğlu Romanya, Türkiye, Fas, Cezayir ve Bulgaristan'ın yanı sıra gelişmekte olan pazarlarıyla dikkati çeken tüm Afrika Kıtası ülkelerinden oluşan Renault Euromed-Afrika Bölgesi'nde hafif ticari ve binek ürün programlarından sorumluydu.

68

ALMANYA TEMSİLCİLİĞİ

Ahmet Yılmaz:
Sorularla VW Skandalı

"Made in Germany" bundan tam 130 yıl önce İngilizlerin o dönem için kalitesiz Alman ürünlerini tanımlamak üzere uygulamaya koydukları bir etiket idi. Kalitesizliğin sembolü olan "Made in Germany" zamanla kalitenin sembolü haline geldi.

76

TAYSAD'DAN HABERLER

Jaguar Land Rover, Türk otomotiv tedarik sanayi ile işbirliğini hedefliyor!

TAYSAD, Ekim ayında gerçekleştirdiği İngiltere'de yerleşik Jaguar Land Rover (JLR) ziyareti ile "Tedarikçi Günü" etkinliklerine bir yenisini daha ekledi.

86

AR-GE MERKEZLERİ

4. Özel Sektör Ar-Ge
Merkezleri Zirvesi

Genel kategoride ve sektörlerinde birinci olan Ar-Ge merkezlerine başarı plaketleri Ankara'da düzenlenen 4. Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi'nde düzenlenen törende verildi.

94

OTOMOTİV TARİHİ

MAN kamyon ve otobüslerinde
100. Yıl: "Geleceğe hazır"

104

ÜYELERDEN HABERLER

Schaeffler'in LuK markası
50. Yılıni kutluyor

"LuK Hikayesi. 50 yıl. Kalite. Teknoloji. İnovasyon" sergisi, Schaeffler'in LuK markasının tarihçesini hayata geçiriyor.



Otomotiv Güç Aktarma Organları İçin Teknoloji Ortağınız

KRAUSE & MAUSER; ince işleme merkezleri uzmanı olarak dünya çapında bir üne sahiptir, crack ve montaj sistemlerinin önde gelen üreticileri arasında yer alıyor.

KRAUSE & MAUSER Şirketler Grubu, özellikle otomotivle ilgili güç aktarma organlarının üretimi için gerekli olan her türlü makine işleme merkezlerini üreterek büyük bir örnek teşkil etmektedir.

MAUSER-WERKE / Germany
Oberndorf Maschinenbau GmbH
Werkstrasse 35, 78727 Oberndorf a. N.
Telefon: +49 (0) 7423 / 922 - 0
Fax: +49 (0) 7423 / 922 - 250
E-Mail: office@krause-mauser.com

KRAUSECO / Austria
Werkzeugmaschinen GmbH
Wolfganggasse 58-60, 1120 Wien
Telefon: +43 · 1 · 21115-0
Fax: +43 · 1 · 21115-96
E-mail: krause@krause-mauser.com



www.krause-mauser.com



ODAK NOKTASINDA HASSASLIK
milimetreyi binde bire bölüyoruz





Dr. Mehmet Dudaroğlu

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

İş dünyasının beklentisi: İstikrar

Değerli Üyelerimiz,

İş dünyası, 2015 yılında ülke ekonomisinde yaşadığımız kayıpların kapatılması, telafi edilmesi için 1 Kasım seçimlerinin ardından hızla yeni hükümetin kurulmasını ve ekonomik istikrarın sağlanmasını bekliyor.

Otomotiv sanayimiz, ülke ekonomisinde yaşanan olumsuzluklardan nispeten daha az etkilenmeyi başarmış dahi olsa, günün sonunda hepimizin aynı gemide olduğunu bilmemiz gerekiyor. Ülkemizde üst üste yaşanan iki seçimin ardından artık kaybedecek vaktimiz kalmadığı aşikâr.

2015 yılını tüm zorluklarıyla yaşadık ve neredeyse bitirdik. Yıl boyunca Dolar-Euro paritesi endeksli ekonomik kayıplar yaşadık, çalışma barışını tehdit eden sorunlarımız oldu, önümüzü göremediğimiz için yatırımlarımızı erteledik, yabancı yatırımcıların rakip ülkelere gidişini yaşadık. Kaybettiğimiz

2015 yılını tüm zorluklarıyla yaşadık ve neredeyse bitirdik. Yıl boyunca Dolar-Euro paritesi endeksli ekonomik kayıplar yaşadık, çalışma barışını tehdit eden sorunlarımız oldu, önümüzü göremediğimiz için yatırımlarımızı erteledik, yabancı yatırımcıların rakip ülkelere gidişini yaşadık. Kaybettiğimiz 2015 yılının tekrarını yaşamayacağımız ve çok hızlı toparlanacağımız bir 2016 yılı diliyoruz.

2015 yılının tekrarını yaşamayacağımız ve çok hızlı toparlanacağımız bir 2016 yılı diliyoruz.

Öte yandan içinde bulunduğumuz şu günlerde, moral ve motivasyon da önemli bir etken olarak öne çıkıyor. Moral etkeni kamuoyunu olduğu kadar, işletmelerimizde görev yapan çalışanlarımızı da etkiliyor.

Çalışanlarımızın moral ve motivasyonunun yüksek olması gerekiyor. Biz sanayiciler morali yüksek insanlar ama bu yetmez; tüm kamuoyunun morali yüksek olmalı ki geleceğe daha iyi ve umutla bakabilelim, motive olalım ve daha çok çalışabilelim. Hepimiz 2016'ya umutla bakabilmeyi, siyasi normalleşmeyi ve dengeli bir ekonomiyi arzu ediyoruz.

1 Kasım'da seçmen, tercihini tek partiden ve ekonomik istikrardan yana kullandı. Dolayısıyla bundan sonraki süreçte, hızla yeni hükümetin kurulması ve 2023 yolunda kaybedilen zamanın geri kazanılması gerekiyor. İhtiyaç duyduğumuz güçlü siyasi ortam, aynı zamanda huzur ve güveni de telkin edebilmelidir. Bu noktada gerekli adımların gecikmeden atılması için tüm yetki sahiplerini göreve çağırıyoruz. Ülkemizin çıkarlarını korumak adına herkesin elini taşın altına koyma vakti gelmiştir.

2016'da gündemimizde Ar-Ge ve inovasyon, yatırımlar, teşvikler, Girdi Tedariki Stratejisi kapsamında ithal hammadde, ithal aramalı ve ürünlerin Türkiye'de üretilebilmesi, Türkiye'de olmayan kritik teknolojilerin ülkemize kazandırılması, çalışma barışı, yetkin insan kaynağı ve daha birçok konu var. Ama önce hızlı bir şekilde ekonomik istikrara ulaşmalıyız ki, güvenle ve iç rahatlığıyla tüm projelerimizi gerçekleştirmeye başlayabilelim.

Yeni dönemin ülkemiz ve otomotiv sektörümüz için hayırlı olmasını diliyorum.

Saygılarımla, ■



Yeni. Hızlı. Hassas. KR AGILUS.

KUKA küçük robotlar KR AGILUS – Hızın yeni ustaları. KR AGILUS serisi ile KUKA, kapsamlı bir küçük robot ailesi sunmaktadır. Küçük robot serisinin performansı, kendi taşıma kapasitesi aralığında benzersizdir. KR AGILUS modellerinin tamamı, bütün KUKA robot modellerinde kalitesi kanıtlanmış olan universal kumanda teknolojisi KR C4 ile işletilmektedir. KR AGILUS: Made by KUKA ile benzersiz işlevsellik ve güvenilirlik.



Yeni KR AGILUS serisi hakkında
daha fazla bilgi edinmek için
aşağıdaki adreslere gidiniz
www.automation-becomes-easy.com

Otomotiv sanayi firmalarının 2015 yılı 10 aylık üretimleri Production of Vehicle Manufacturers 10 Months of 2015

Firmalar Companies	Otomobil Pass. Car	%	K. Kamyon L. Truck	%	B. Kamyon M. Truck	%	Kamyonet Pick Up	%	Otobüs Bus	%	Minibüs Mini-Bus	%	Midibüs Mid-Bus	%	Traktör F. Tractor	%	Toplam Totals
A.I.O.S.			3.114	91	191	1	3.365	1	331	5			1.594	29			8.595
Ford Otosan	17.086	3			8.638	34	204.924	54			41.914	97					272.562
Hattat Tarım															2.716	6	2.716
Honda Türkiye	10.149	2															10.149
Hyundai Assan	182.990	28															182.990
Karsan							3.400	1	191	3	1.462	3	522	9			5.575
M. Benz Türk					16.863	66			3.518	50							20.379
Man Türkiye									1.490	21							1.490
Otokar			304	9			338	0	520	7			2.058	37			3.220
Oyak Renault	278.218	43															278.218
Temsa Global									966	14			1.345	24			2.311
Tofaş	57.080	9					166.288	44									223.368
Toyota	97.944	15															97.944
Türk Traktör															40.835	94	40.835
Toplam	643.469	100	3.418	100	25.692	100	378.315	100	7.014	100	43.376	100	5.519	100	43.551	100	1.150.352

Kaynak: OSD K. Kamyon: AYA 3.5-1.2 Ton, L. Truck: GVW: 3.5-12 Ton, B. Kamyon: AYA 12 Ton'dan Büyük, M. Truck: GVW 12 Ton And Up

2015, üretim, ihracat ve pazarda rekorların gerçekleştiği yıl olacak

OSD tarafından hazırlanan "2015 Ocak-Ekim Dönemi Değerlendirme Raporu"na göre, 2015 yılındaki ihracat artışına paralel olarak üretimin 1 milyon 350 bin adedin üzerine çıkması bekleniyor. Bu rakam 2011 yılındaki 1 milyon 190 bin adetlik rekorun yaklaşık 150 bin adet üzerinde.

2 015 yılı Ocak-Ekim dönemine ilişkin görüşlerini dile getiren OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen "İç pazarın bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 33,4 ve ihracatın da ivme kazanarak adet bazında yüzde 11,7 oranında



Toplam üretim, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 18,2 arttı ve 1 milyon 107 bin adede ulaştı

artmasıyla otomotiv sanayii üretiminde de önemli ölçüde büyüdü. İç pazarda hızlı büyüme Eylül ve Ekim aylarındaki seçimler nedeniyle yavaşlasa da yeni ürünler, yeni yatırımlar ve Avrupa pazarının toparlanması, otomotiv sanayinin kararlı büyümesine destek oldu. 2014 ve 2015 döneminde yatırımlarla sanayimiz üretim kapasitesi 1 milyon 750 bin adede ulaştı ve üretim ve ihracatta da ciddi artışlar



Otomotiv Sanayii İhracatı bir önceki yıla göre yüzde 11,7 oranında arttı ve 807 bin adet oldu.

gerçekleşmeye başladı. Üretimde yeni bir rekor anlamına gelen 1 milyon 350 bin adede karşılık ihracat adedinde de 970 bin adetle rekor bir yıl bekliyoruz. 2016 yılında tamamlanacak yeni yatırımların da katkısıyla sanayimizin daha da yüksek üretim ve ihracat adetlerini gerçekleştireceğine inanıyoruz" dedi.

Otomotiv Sanayii Derneği'nin hazırladığı "Otomotiv Sanayii

2015 Ocak-Ekim Dönemi Değerlendirme Raporu"na göre; 2015 yılı Ocak-Ekim döneminde toplam Pazar, 2014 yılı aynı dönemine göre yüzde 33,4 oranında büyüme kaydederek 760 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Toplam üretim, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 18,2 arttı ve 1 milyon 107 bin adede ulaştı. 2015 yılı Ocak-Ekim döneminde Otomotiv Sanayii İhracatı bir önceki yıla göre yüzde 11,7 oranında arttı ve 807 bin adet oldu. Geçen yıl aynı dönemde 722 bin adet araç ihraç edilmişti. Üretimin mevcut şekilde devam etmesi durumunda 2015 yılında 1 milyon 350 bin adede ulaşılması ve Otomotiv Sanayii'nde rekor üretimin gerçekleştiği yıl olması bekleniyor. ■

GELECEK İÇİN MOBİLİTE KENTSEL MOBİLİTE



Gelecekte insanlar nasıl seyahat edecek? Peki, ürünler nasıl sevk edilecek? Hangi kaynakları kullanacağız, ne kadarına ihtiyacımız olacak? Yolcu ve yük trafiği sektörü hızla gelişiyor ve biz, yenilik ve hareket için güç sağlıyoruz. Hiç olmadığı kadar çevreci ve verimli çalışan içten yanmalı motorlar için komponentler ve sistemler geliştiriyoruz. Ayrıca, özel, kurumsal ve kamu kullanımı için hibrid araçlara ve alternatif tahrik sistemlerine yeni bir boyut kazandıran teknolojileri daha ileri taşıyoruz. Zorluklar büyük fakat biz çözüm sunuyoruz.

schaeffler-mobility.com



SCHAEFFLER

Uludağ İhracatçı Birlikleri (ÜİB), Ekim ayı ihracat rakamlarını açıkladı. Buna göre, birlik kanalıyla yapılan ihracat 2 milyar 112 milyon dolar olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre ihracat yüzde 14,73'lük oranında artış gösterdi.

Otomotiv İhracatı Ekim Ayında Yüzde 18 Arttı

Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu, sektör ihracatının bu yıl aylık bazda ilk kez Ekim'de 2 milyar doları geçtiğini belirterek, "Otomotiv endüstrisi olarak son aylarda yükseliş trendindeydik. Bu başarılı trendimizi Ekim ayında taçlandırdık. 2 milyar dolar eşiğini aşarak morallerimizi yükselttik" dedi.

OİB Ekim ayı ihracat raporuna göre, otomotiv endüstrisinin ihracatı, Türkiye genelindeki tüm sanayi sektörleri arasında en fazla artış oranı ve en yüksek değer ile sektörün yüzünü güldürdü. 2014 yılında ihracatta birçok kez 2 milyar dolar barajını aşan otomotiv endüstrisi, bu yıl da son aylarda bu kritik eşiğe yaklaştı da bir türlü geçememişti.

Beklenen başarıyı Ekim ayında yakalayan otomotiv endüstrisi, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 19 artışla 2 milyar 31 milyon dolarlık ihracata imza attı. 2015'in Ocak-Ekim döneminde ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 azalışla 17

**17 MİLYAR
399 MİLYON**

DOLARLIK DIŞ SATIŞ

2015'in Ocak-Ekim döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 azalışla 17 milyar 399 milyon dolarlık dış satış gerçekleştirildi.

milyar 399 milyon dolarlık dış satış gerçekleştirildi. Ekim ayında ihracatta tüm ana ürün gruplarında artış görülürken, özellikle eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ile otobüs-minibüs-midibüs ürün gruplarında yüzde 50'nin üzerinde büyüme olması otomotiv endüstrisini geçen yıl gurur veren başarılı günlerine götürdü.

Başarılı trendimizi Ekim ayında taçlandırdık

OİB Yönetim Kurulu Başkanı Sabuncu, ihracat verilerini değerlendirirken,

AB ülkelerinde son aylarda yaşanan olumlu gelişmelere dikkati çekti. Sabuncu, şunları kaydetti: "Otomotiv endüstrisi olarak son aylarda yükseliş trendindeydik. Bu başarılı trendimizi Ekim ayında taçlandırdık. 2 milyar dolar eşiğini aşarak morallerimizi yükselttik.



Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ile otobüs-minibüs-midibüs ürün gruplarında yüzde 50'nin üzerinde büyüme olması otomotiv endüstrisini geçen yıl gurur veren başarılı günlerine götürdü.



Ekim ayı ihracatı geçen yılın aynı ayına göre, yan sanayide yüzde 10 yükselişle 820 milyon dolarlık dış satışa imza attı.

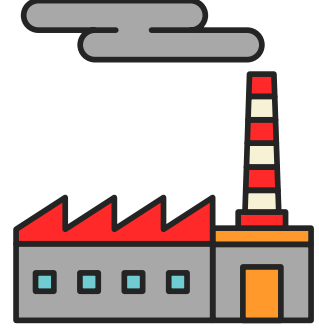


İhracatta en fazla dış satış yüzde 8 yükseliş ve 305 milyon dolarla Almanya'ya gerçekleşti. Bunu sırasıyla İngiltere yüzde 29 büyüme ve 235 milyon, Fransa yüzde 18 gelişme ve 200 milyon, İtalya da yüzde 43 artış ve 187 milyon dolarlık ihracatla takip etti.

%19

MİKTAR BAZINDA ARTIŞ

Sektör geçen yılın aynı ayına göre yüzde 19 artışla 2 milyar 31 milyon dolarlık ihracata imza attı.



**1 MİLYAR
789 MİLYON**

DOLAR İHRACAT

Ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yaklaşık yüzde 18,36 artışla, 1 milyar 789 milyon dolarlık ihracata imza attı.

Başarının altında yatan neden ise AB ülkelerine Ekim ayında yüzde 21 seviyesindeki artışımız oldu. Oransal olarak baktığımızda Slovenya'ya yüzde 64, İtalya'ya yüzde 43, Hollanda'ya yüzde 40, Belçika ve Birleşik Krallık'a da yüzde 29 gibi yüksek büyüme oranlarının önümüzdeki dönemlerde de sürmesini ümit ediyoruz."

Ekim ayında tüm ana ürün gruplarında artış

Ekim ayı ihracatı geçen yılın aynı ayına göre, yan sanayide yüzde 10 yükselişle 820 milyon dolarlık dış satışa imza attı. Bunu binek otomobiller yüzde 5 büyüme ve 592 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 57 artışla 479 milyon, otobüs-minibüs-midibüs ürün grubu da yüzde 57 gelişmeyle 118 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Diğer başlığı altında da yüzde 8 azalışla 21 milyon dolarlık dış satış yapıldı.

İhracatta ülke bazlı veriler incelendiğinde, en fazla dış satış yüzde 8 yükseliş ve 305 milyon dolarla Almanya'ya gerçekleşti. ■



Maysan Mando

HEM ŞEHRİNİN, HEM ÜLKESİNİN, HEM DE DÜNYANIN DEVI **MAYSAN MANDO**

Türkiye'nin ilk amortisör üreticisi olan, orijinal ürün kanalı OEM'de onlarca dünya markasına hizmet veren, gelişmiş bayilik ağıyla güçlü üretimini güçlü iletişim ile birleştiren **Maysan Mando**, Bursa'da ilk **250** firma arasında **81.** oldu.



Maysan Mando
www.maysanmando.com

Dünyadaki her 68 araçtan birisi Türkiye'de üretildi

Dünya genelinde her 68 araçtan birisi Türkiye'de üretildi. Otomotiv endüstrisinde üretim sırasında 16'ncı sırada yer alan Türkiye yılın ilk yarısında 667 bin 592 adet araç üretti.

Dünya motorlu kara taşıtları imalatı, yılın ilk yarısını geçen yılın benzer dönemine göre yüzde 0,5'lik artışla kapattı. Bu dönemde 45,6 milyonluk araç imalatı gerçekleşti.

Uluslararası Motorlu Taşıt Üreticileri Derneği (OICA) verilerine göre, geçen yılın ocak-haziran döneminde 45 milyon 380 bin 398 adet olan küresel dünya motorlu kara aracı imalatı, bu yılın benzer periyodunda yüze 0,5'lik artışla adeta yerinde saydı. Böylece, 2015'in ilk yarısında imalat bandından inen araç sayısı 45 milyon 602 bin 805 adet oldu.

Kara taşıtları arasında imalatde en yüksek payı yüzde 75,8'le otomobil grubu aldı. Bu dönemde küresel dünya genelinde imal edilen otomobil sayısı yüzde 1,2'lik artışla 34 milyon 562 bin 299 olarak kayıtlara geçti.

Hafif ticari araç imalatı ise geçen yılın ocak-haziran dönemiyle benzer seviyede kaldı. Söz mevzusu dönemde bölümde verimlilik gösteren firmalar 9 milyon 114 bin 998 hafif ticari araç üretti.

Üretim ölçüü yüzde 12 azalan ağır ticari araçlar da 1 milyon 780 bin 115'le üçüncü sırada yer aldı. Son sıradaki otobüs grubunun imalat ölçüü ise

%18,4

Yılın ilk yarısında Türkiye'de banttandırılan araç sayısı yüzde 18,4 artarak 667 bin 592'ye yükseldi.

%43,1

İtalya üretimini en çok artıran ülke oldu.

%2,6

Çin'in, yılın ilk 6 ayındaki imalat performansı yüzde 2,6 arttı.

yüzde 0,7 artış gösterdi. Bu dönemde üretilen otobüs ve minibüs sayısı 145 bin 393 oldu.

Türkiye araç üretimini artırdı

Yılın ilk yarısı itibarıyla global otomotiv imalatında 16'ncı sırada yer alan Türkiye, bu dönemde küresel dünya genelinde üretilen araçlarda yüzde 1,5'luk paya sahip oldu. Ocak-Haziran periyodunda banttandırılan her 68 araçtan biri Türkiye'de üretildi.

Türkiye, yılın ilk yarısında imalat performansını en fazla

arttıran devletler arasında yer aldı. Ülkede banttandırılan araç sayısı yüzde 18,4 artarak 667 bin 592'ye yükseldi. Bunun 391 bin 977'sini otomobiller, 275 bin 615'ini de ticari araçlar oluşturdu. Bu dönemde, Türkiye'nin otomobil imalatı yüzde 8,6, hafif ticari araç imalatı yüzde 37,7, ağır ticari araç imalatı yüzde 20,4, otobüs ve minibüs imalatı de yüzde 14,7 artış gösterdi. ■

DÜNYA OTOMOTİV ÜRETİMİNDE İLK ÜÇ ÜLKE

1

ÇİN

12.095.000

2

ABD

6.120.593

3

JAPONYA

4.650.968

Araç imalat performansı yüzde 87 düşen Ukrayna bu alanda ilk sırada yer alırken, bu ülkeyi yüzde 27'yle Rusya, yüzde 23'le Belçika, yüzde 18,5'le Brezilya, yüzde 15,3'le Mısır izledi.

Sınır Tanımıyoruz.

"5 kıta, 134 ülkede otomobilleri harekete geçiriyoruz."



KANCA
DESIGN • FORGE • SAFETY

TOSB (TAYSAD ORGANİZE SAN. BÖLG.) 41420 ŞEKERPINAR - ÇAYIROVA / KOCAELİ
TEL: 0262 678 86 00 FAX: 0262 678 86 01 e-mail: info@kanca.com.tr

www.kanca.com.tr

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık: 'Hedefimiz 2019'da yerli otomobili yollara çıkarmak'

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, markasının ve fikri mülkiyet haklarının sahibinin Türkiye olduğu, teknolojisi Türkiye'nin önderliğinde geliştirilen ve parçalarının en az yüzde 85'inin Türkiye'de üretildiği yerli otomobili 2019'da yollara çıkarmayı hedeflediklerini belirtti.

Yüzde 85'i Türkiye'de üretilecek

Bakan Fikri Işık yerli otomobilin üretiminin en az yüzde 85'inin de Türkiye'de üretileceğinin altını çizerek, "Bu yerli otomobil çalışmasını kimsenin boğmasına izin vermeyeceğiz. Burası en büyük desteğimiz halkımızdır. Birkaç yıl sonra Türkiye'nin bu noktada çok güçlü bir markası olacak. Dünyanın her yerinde satılan bir markayı ellere inşallah birlikte ortaya çıkaracağız. Allah'ın izniyle biz ne yaptığımızı iyi biliyoruz. Kim ne derse desin bir Türk

markasıyla bütün mülkiyet hakları Türkiye'ye ait olan ve en az üretiminin yüzde 85'inin Türkiye'de yapıldığı teknolojinin Türkiye'de geliştirildiği bir yerli otomobili Allah'ın izniyle yapacağız" diye konuştu.

Işık, yerli otomobil konusunda izledikleri politika hakkında katılımcılara bilgi vererek, Türkiye'nin menzili uzatılmış elektrikli aracı ve içten yanmalı motorunun da olacağını vurguladı.

Dizel motorları Türkiye'de geliştirmekle ilgili projeyi TÜBİTAK'ta başlattıklarını aktaran Işık, şunları kaydetti:



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık

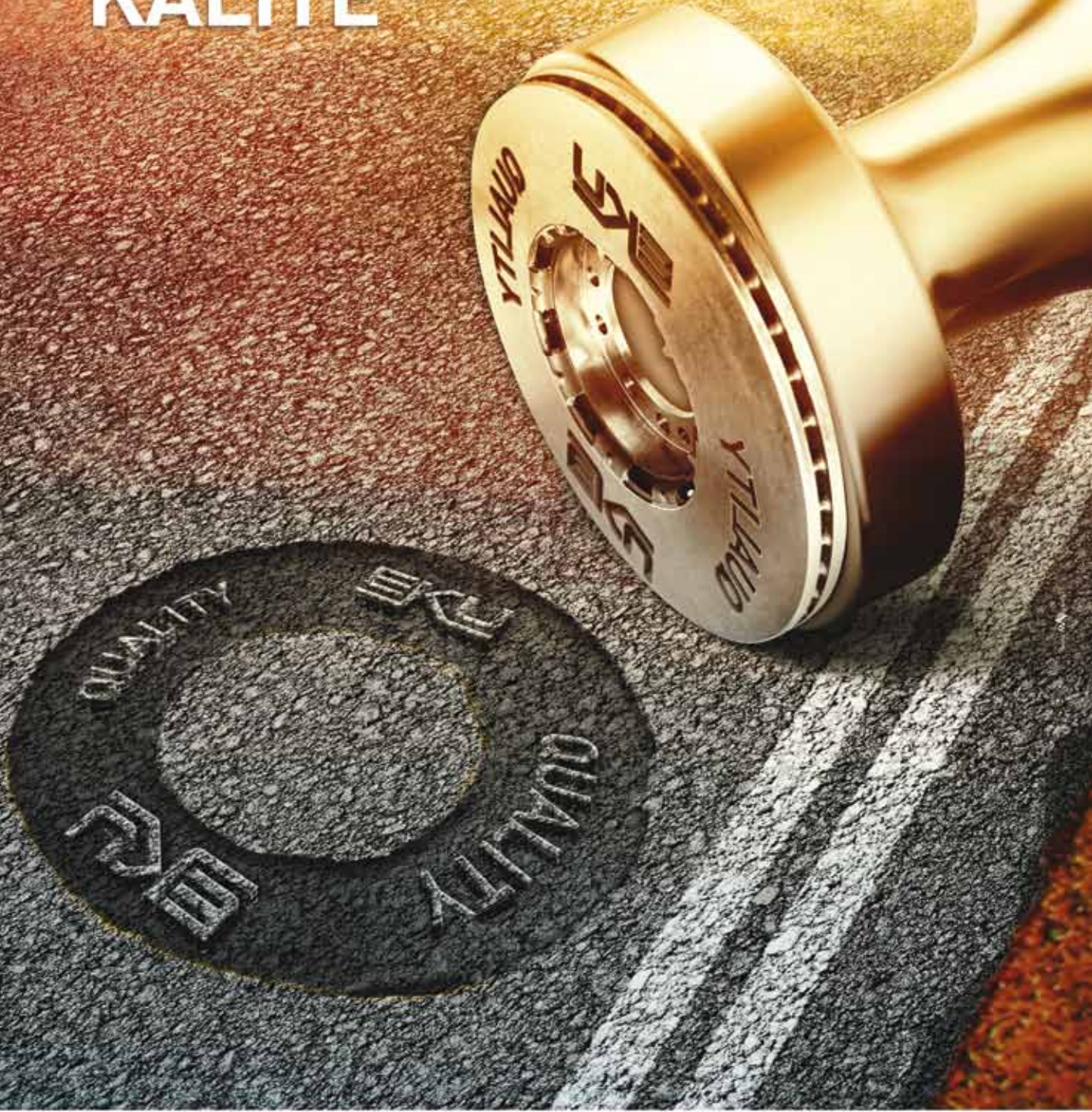
"15-17 kilovatsaatlik batarya düşünün. İzmit'in içinden bir ay çıkmadınız. Günde 100 kilometreye kadar telefonunuzu şarja takar gibi akşamdan bataryayı şarja takacaksınız. 100 kilometreye kadar gideceksiniz. Günde 2-2,5 liralık şarj maliyetiyle ama memleketinize gitmeniz lazım. Başka bir arabayla mı gideceksiniz, olmaz. Onun için arabanın arkasına küçük bir jeneratör koyuyoruz. Bu jeneratör benzinli, dizel ve LPG'li olabilir. Araç giderken batarya zayıfladı, jeneratör devreye giriyor hem elektrik motorunu besliyor hem de bataryayı şarj ediyor. Türkiye'nin her yerine istediğiniz gibi gidebilirsiniz, benzinin, mazotun ve LPG'nin olduğu her yere rahatlıkla gidersiniz. Şimdi en iyi araba

100 kilometrede 5 litre yakıyor, bazıları 9-10 litreye kadar çıkıyor. Şimdi bu araçta hedefimiz, 100 kilometrelik bir yolu 2 litre benzinle gitmek veya mazotla gitmek. Tasarruf olur mu? Türkiye'nin petrole bağımlılığı azalır mı, azalır. Aile ekonomisine ciddi katkı olur. Büyük şehirlerdeki hava kirliliğini de büyük oranda ortadan kaldırır. Birkaç sene sonra belki yollarda Apple'ın arabasını göreceğiz. Google insansız çalışan araç yaptı. Herkes yaparken Türkiye niye yapmasın?"

Türkiye'nin istikrarını sürdürmesi durumunda 2020'den önce yerli aracın satışa çıkacağını belirten Işık, bunun için gayret gösterdiklerini bildirdi. ■



DÜNYANIN YOLLARINA DAMGA VURAN KALİTE



İHRACAT ÜLKELERİ

• ALGERIA • AUSTRALIA • AZERBAIJAN • BELARUS • BELGIUM • BULGARIA • CAMEROON
• CANADA • CHILE • CHINA • ECUADOR • EGYPT • FINLAND • FRANCE • GERMANY
• GREECE • HOLLAND • IRAN • IRAQ • ITALY • JAPAN • LATVIA • LITHUANIA • KENYA
• KOREA • LEBANON • MACEDONIA • MALAYSIA • MEXICO • MOROCCO • NEW ZEALAND
• OMAN • QATAR • POLAND • RUSSIAN FED • SAUDI ARABIA • SINGAPORE
• SOUTH AFRICA • SPAIN • SWEDEN • TAIWAN • TUNISIA • UKRAINE • UNITED ARAB
EMIRATES • UNITED KINGDOM • USA • YEMEN



EKU FREN VE DÖKÜM SANAYİ A.Ş.

TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi (TOSB) 1, Cadde No:13 41420 Çayirova - Kocaeli - Türkiye T: 0262 658 10 10 F: 0262 658 10 00 www.eku.com.tr eku@eku.com.tr

Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Fabrikası'nın 20. yılını kutladı

1967 yılında Otomarsan ismiyle İstanbul'da kurulan ve 1968 yılında üretime başlayan Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikasının 20. yılını kutladı.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikasında düzenlenen basın toplantısına Daimler AG Otobüs Grubu Başkanı Hartmut Schick, Ağustos ayında Türkiye'de göreve başlayan Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger, Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretim Direktörü Dr. Martin

Almanya ile aynı standart ve kalitede üretim yapan Mercedes-Benz Türk Hoşdere otobüs fabrikası, Türkiye şehirlerarası otobüs pazarının 48 yıldır lideri konumunda. Üretimi

%60

Mercedes-Benz Türk'ün ürettiği otobüsler, % 60'ın üzerinde yerlilik oranına sahip.



Walz ve Mercedes-Benz Türk yöneticileri katıldı.

1967 yılında Otomarsan ismiyle İstanbul'da kurulan, 1968 yılında üretime başlayan ve 885 milyon euroyu aşan yatırım miktarı ile bugün Türkiye'nin en büyük yabancı sermaye yatırımlarından biri olan Mercedes-Benz Türk; Davutpaşa fabrikasında başlayan otobüs üretiminde bugüne kadar 400 milyon euroyu aşan yatırım yaptı.

Türkiye'de gerçekleştirilen her iki otobüsten birini üreten Hoşdere otobüs fabrikası aynı zamanda Türkiye'nin en büyük otobüs fabrikası olarak biliniyor. Hoşdere otobüs fabrikası, şu an 3.300 kişiye istihdam sağlıyor. İlk üretime başladığında Hoşdere'de görev yapan 533 çalışandan 300'ü hâla aynı merkezde faal olarak çalışmaya devam ediyor. ■



Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger

1 Ağustos 2015 tarihinde göreve başlayan Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger şöyle konuştu: "Yeni görev yerimin Türkiye olması teklifini aldığımda, hiç tereddüt etmedim. Türkiye'nin Daimler dünyası içindeki önemini, otobüs ve kamyon üretiminde çok değerli bir yere sahip olduğunu biliyordum. Hoşdere otobüs fabrikamızın 20. kuruluş

yıldönümü, ne mutlu ki benim de Türk basını ile ilk kez buluşmama vesile oldu. Şirketimizin kurulduğundan bu yana sergilediği üstün performansı, tarihi ve geleneği ile gurur duyuyoruz. Bugün Türkiye'deki en büyük yabancı sermaye yatırımlarından biri olan Mercedes-Benz Türk, 48 yıllık tarihinde yatırımları ve yarattığı istihdam ile sadece ekonomiye değil, sürdürdüğü uzun soluklu kurumsal sosyal sorumluluk projeleri ile topluma da katkıda bulundu."

20. yıl basın toplantısında konuşan Daimler Otobüs Grubu Başkanı Hartmut Schick, Hoşdere otobüs fabrikasının dünyanın en modern otobüs fabrikalarından biri olduğunu hatırlatarak, "Bizim için bu fabrika, Daimler'in küresel otobüs Ar-Ge ve üretim

ağının çok önemli bir noktası konumunda. Bugün Avrupa üretim birliğimiz ve Almanya'daki merkez fonksiyonlarımız Hoşdere'siz düşünülemez" diye konuştu.

Daimler Otobüs Grubu Başkanı Hartmut Schick



Başarımızı taçlandırdık !...

Oyak Renault,
Kale Oto Radyatör'ü
2014 yılı Yan Sanayi
Başarı Ödülü ile onurlandırdı.

Tedarikçi genel performans
kriterleri baz alınarak yapılan
değerlendirmede; firmamız
özellikle kalite, sevkiyat
performansı, maliyet
iyileştirme ve yeni proje
geliştirme alanlarında
göstermiş olduğu
başarıdan dolayı
ödüle layık görülmüştür.

**Yan Sanayi
Başarı Ödülü
2014**

OYAK RENAULT

Ford Otosan, 2020 hedefleri için Fas'ı yönetim üssü yaptı

Ford ile Koç Holding iştiraki Ford Otosan ağır ticaride Fas'ı merkez olarak seçti. Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "2020'ye kadar 50 ülkeye ulaşma hedefimizde Afrika kilit rol oynuyor. Afrika operasyonlarımızı Fas'tan yöneteceğiz." diye konuştu.

Ford'un ağır ticari markası Ford Truck modellerini Türkiye'deki İnönü fabrikasında üreten Ford Otosan, Ford ile yapılan Global Cargo anlaşmasına göre 60 ülkeye ihracat yapmayı hedefliyor. Orta vadeli planlarına göre 2020'de 50 ülkeye ulaşmak isteyen üretici, bunun için Afrika'yı önemli bir potansiyel olarak değerlendiriyor. Bu kapsamda da Kuzey Afrika'nın krallıkla yönetilen ülkesi Fas'taki yaklaşık 100 yıldır Ford bayisi olan Auto Hall'un otomotiv distribütörü Scama ile distribütörlük anlaşması imzaladı.

Kasablanka'daki bayi açılışında konuşan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün anlaşmaya verdiği önemi şu sözlerle dile getirdi: "Hedeflerimiz doğrultusunda Afrika kilit rol oynuyor. Bölgeyi buradan yöneteceğiz." Şirketin stratejik önem verdiği Fas'ta Scama 4S tesisinin açılışı Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Ford Otosan Kamyon İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kınay'ın katılımıyla gerçekleşti.

Ford Otosan, Türkiye'de yıllık 30 bin ağır vasıta üretiyor. Planlama dâhilinde üretimin



üçte birini ihraç edecek. "Kuzey Afrika ağır ticari araç pazarında ilk 3 marka arasına girerek yüksek pazar payı elde etmeyi hedefliyoruz." diyen Yenigün, buradaki en büyük rakiplerinin İsveçli Scania olduğunu söyledi. 4 yılda 1,5 milyar dolar yatırım yaptıklarını hatırlatarak, "Yeni gireceğimiz ülkeler ile mutlaka kapasitemizi artıracaktır. Dolayısıyla ihracatımız da artacak." diye konuştu.

FASLI ORTAĞIN CIROSU 420 MİLYON DOLAR

Ford Otosan'ın Auto Hall ile yaptığı işbirliği anlaşması kapsamında ülkedeki bayi sayısı 4'e çıkacak. Yüzde 40 pazar payına sahip Faslı ortak, yıllık 420 milyon dolar ciro yapıyor. Bugün 1.200'den fazla çalışanı olan şirket, 1907'den beri faaliyetlerine distribütörlük devam ederken 1974'ten beri de Ford'un montaj fabrikasını bünyesinde bulunduruyor.■



Ford Otosan
İnönü Fabrikası yıllık
15 bin üretim
kapasitesine sahip.

2020 HEDEFİ 50 ÜLKEDE OLMAK

Haydar Yenigün, "Ford Global ile yaptığımız anlaşma çerçevesinde hedefimiz 60 ülkede faaliyet göstermek. 2020 yılına kadar 50 ülkeye ulaşacağız. Afrika bu hedefte kilit rol oynuyor" dedi. Kuzey Afrika pazarında hedeflerinin yıllık 20 bin ağır ticari araç satışı olduğunu da belirten Yenigün "Önümüzdeki dönemde Kuzey Afrika ağır ticari araç pazarında ilk 3 marka arasına girerek yüksek bir pazar payı elde etmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

1,5 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM

Ford'un ağır ticaride hedeflerini oldukça yüksek olduğunu söyleyen Yenigün, bu hedeflere ulaşılabilmesi için yeni yatırımlarında yapılması gerektiğini ifade etti. İnönü fabrikasının yıllık 15 bin üretim kapasitesine sahip olduğunu belirten Yenigün "İnönü fabrikamıza üretim kapasitemiz 15 bin adet. Üretimin yüzde 33'ünü ihraç ediyoruz. Yeni gireceğimiz ülkeler ile mutlaka kapasitemizi artıracaktır. Dolayısıyla ihracatımız da artacak. 4 yılda 1.5 milyar dolar yatırım yaptık. Hedeflenen büyümenin yakalanması için üretim yatırımı da gerekiyor" dedi.

**Ford Otosan
Genel Müdürü
Haydar Yenigün**





Kalitenin Formülü Belli!

tekno-mix.com



300'ü aşkın sentetik ve tabii kauçuk karışım reçetesi, yeni ve geniş yelpazedeki makine parkı, tecrübeli ve hedefe odaklanmış teknik kadrosu ile beklentilerinizi en üst düzeyde karşılamaya hazırız.



Adres: Gebze Organize Sanayi Bölgesi İhsan Dede Caddesi
Doğan Lastik Fabrikası No:126 41480 Gebze - Kocaeli
Tel: 0 262 999 21 00 Faks: 0 262 751 05 70
E-Posta: info@teknokaucuk.com.tr

TEMSA, otobüs pazarına yepyeni ürünler sunmaya devam ediyor.

Temsa'nın "Maraton" koşusu başlıyor

Temsa, bu yıl pazara sunacağı 8 yeni araçtan 5'incisi olan Maraton'u görücüye çıkardı. Yeni araç adını Temsa'nın ilk otobüsünden alıyor. Maraton, ilk akıllı şehirlerarası otobüs olma özelliğini taşıyor.

Temsa, yeni otobüsü Maraton'u görücüye çıkardı. Yeni aracın tanıtımı için düzenlene toplantıda Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun ile Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Maraton ve Temsa'nın hedefli erine yönelik açıklamalarda bulundu.

Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun, "Sanayi grubumuzun köklü şirketlerinden biri olan Temsa Otobüs, özellikle son yıllarda yaşadığı rekor üretim ve satış rakamları ile bizi gururlandırıyor, yüzümüzü güldürüyor. Temsa'nın sadece yurt içi değil, yurt dışı pazarlarında

yakaladığı başarı ile sadece bizim değil, ülkemizin için de gurur kaynağı olmuştur" ifadelerini kullandı. Bu alanda dünyanın en zor pazarlarından biri sayılan ABD'de yaklaşık 800 Temsa

PAZAR PAYI YÜZDE 30
Yılın 10 ayında pazar
paylarının yüzde 30'lara
yaklaştığını söyleyen
Dinçer Çelik: 10 ayda
bin 700 otobüs sattık.
Kalan 2 ayda Safir Plus
ve Maraton teslimatları
olacak. 2016'da da
başarılarımız devam
edecek.



aracının olduğunu hatırlatan Pekarun, şöyle devam etti: "Yeni ürün geliştirme hızımızı hiç kesmeden üretim ve satış rekorlarını kırmaya, dünya pazarlarında büyümeye, ülkemize, şirketimize, çalışanlarımıza değer katmaya devam edeceğiz" dedi. Pekarun, Temsa'nın bu yıla 8 yeni yıldız ürünü sunma hedefiyle yola çıktığını, yeni Maraton'un da bu hedefin 5'inci ayağı olduğunu, 2016 yılı sonunda ise tam 25 ürünün pazarda olacağını sözlerine ekledi.

Şehirlerarası otobüste 'akıllı' dönem

Pekarun'dan sonra söz alan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, yeni aracın adının Temsa'nın ilk aracı Maraton'dan aldığını söyleyerek, "Yeni bir maratona başladık" dedi. Maraton'un sahip olduğu özelliklerden bahseden Çelik, Maraton otobüsün çevre dostu motoru, düşük yakıt tüketimi, güvenlik ve konfor düzeyi ile büyük beğeni toplayacağına inandıklarını belirtti.

"Otobüsle seyahat sürecini keyfe dönüştürmeniz Maraton gibi bir ürünle gerçekten çok kolay. Yolcuların konforu için her detay düşünüldü ve titizlikle hayata geçirildi. Konforun yanı sıra güvenlik unsurları da bir seyahatin keyfe dönüşmesinde çok önemli bir yere sahip. Bugün güven içerisinde seyahat süreci sunmanız her şeyin başında geliyor" dedi. ■





DİREKSİYON VE SÜSPANSİYON
SİSTEMİ PARÇALARINDA DÜNYA MARKASI

VE GÜÇ KAZANIR



marketing.ditas.com.tr | www.ditas.com.tr



“Légion d'Honneur” madalyalı yönetici

Aktif profesyonel hayatımda maalesef iş ve yaşam dengesini hiç kuramadım ve iş hep ağır bastı. Neyse ki çok anlayışlı bir eşim olduğu için nadiren evde olmama rağmen, bu zamanları ailecek, çocuklarla birlikte iyi değerlendirerek, uzaktayken de devamlı haberleşerek aile düzenimizi hiç bozmadık. Renault'da otuz senelik hizmet sonrası Fransız Hükümeti'nin layık gördüğü “Légion d'Honneur” madalyasını alırken yaptığım konuşmamda belirttiğim gibi, eşim, ne zaman iş yüzünden bir ailevi toplantıyı ya da tatili kaçırısam “Koş koş madalya takacaklar” derdi.

**TARIK
TUNALIOĞLU**



Hayatınızı adadığınız mesleğin meyvelerini almak güzel bir duygu

Oyak Renault'nun ilk Türk Genel Müdürü ünvanına sahip olan ve 1982'den bu yana Renault Grubu'nda çalışan Tunalıoğlu 2015 yılında emekli oldu. Oyak Renault'da birçok ilke imza atan duayen isim, Renault 12, Megane Wagon, elektrikli Fluence gibi projeleri geliştirdi. Tunalıoğlu, Fransa tarafından Legion d'Honneur nişanıyla onurlandırıldı. Tarık Tunalıoğlu Romanya, Türkiye, Fas, Cezayir ve Bulgaristan'ın yanı sıra gelişmekte olan pazarlarıyla dikkati çeken tüm Afrika Kıtası ülkelerinden oluşan Renault Euromed-Afrika Bölgesi'nde hafif ticari ve binek ürün programlarından sorumluydu.

Tarık Tunalıoğlu'nun mekanik tutkusu

Tarık Tunalıoğlu, mühendis bir ailenin oğlu olarak 1955 yılında İstanbul'da dünyaya geldi. Ortaokul ve lise öğrenimini Saint-Joseph Lisesi'nde gerçekleştirdi. 1974 yılında liseden mezun olarak tutkusu olan mekanik üzerine eğitim almak için İstanbul Teknik Üniversitesi'ne girdi. Tunalıoğlu, babasının ve dedesinin de makina mühendisi olduğunu, dedesinin maket uçaklar yaptığını ve küçük yaşlarda ailesinin mekanik tutkusunu içselleştirdiğini dile getirdi. Tunalıoğlu ailesinin üçüncü kuşağı olarak mühendislik mesleğini devam ettirdi.

Başarıyla tamamladığı öğrenim yıllarının ardından, makina mühendisliği diplomasıyla, 1 Nisan 1982'de, Etüd Bürosu'nda mühendis olarak Oyak Renault'da



işe başladı. Tarık Tunalıoğlu iş hayatındaki ilk günlerini şöyle özetliyor:

Üretim bantlarında ve mekanik atölyelerinde çalıştım

“İşe başlar başlamaz şefim, bir aracın ne olduğunu öğrenmem için bir ay süre tanıdı. Altı ay boyunca işçi stajı yaptım. Böylelikle ellerimi makina yağına bulaştırarak üretim bantlarında ve mekanik atölyelerinde bir işçi gibi çalıştım. Bu benim için unutulmaz bir tecrübe oldu. İş hayatım boyunca bunun çok büyük faydasını gördüm. Sahada elde edilen bilgi ve dostlukların yıllar boyunca iş hayatımı kolaylaştırdığını gördüm.

Bu şekilde kimsenin benim boşa konuşmadığımı, karşımdakinin de bana hikaye anlatamayacağını dengesini baştan kurmuş oldum.

Meraklı ve titiz bir yönetici

İş hayatımda her zaman meraklı ve titiz birisiyimdir. Sahaya yakın oldum, çalışanlarımın dertlerini anlamaya çalıştım. Aynı şekilde ben de onları çok iyi anlamış oldum. Otomobil üretmek çok kolay bir iş değil. Üretimde bir çok değişken ve bir çok faktör var. Bütün sürece çok iyi hakim olmak, bir taraftan üretim yapıp bir taraftan da hatasız üretimi sürdürmek durumundasınız.

Üretim, insan performansını çok zorlayan bir süreçtir. Bantta çalışan işçiden, parçayı basan kalıba ka-

Gençlere sevdiği ve keyif alacağı işleri yapmalarını tavsiye eden Tarık Tunalıoğlu, gençlerin ne kadar çalışıp ne kadar yorulduklarına bakmalarını ise şöyle ifade ediyor: “Tek tavsiyem sevip benimsedikleri bir işte, göcünmadan çok çalışsınlar. Bu biraz da, okulda not almak için değil, kendini yetiştirmek için çalışmak gibi de tarif edilebilir. Ayrıca işteki en büyük zorluklardan biri zamana karşı yarış; onun için zamanlarını çok iyi değerlendirmeyi bilerek hem işleri yetiştirmeli hem de kendilerini sürekli geliştirmeliler.

dar sınırlar zorlanır. Bu sınırları her zaman iyi yönetmek gerekir.”

Tarık Tunalıoğlu, işçi stajı sonlarında asıl konusunda çalışmaya başladı. 1983 yılında yenilenen Renault 12'nin üretiminde çalıştı. Daha sonra sırasıyla 1985'te Renault 9, 1987'de Renault 11, 1990'da Renault 21 üretiminde sorumluluklar üstlendi. 1992'de Oyak Renault Etüd Büro Müdürlüğü'nün başına getirildi. Bu olağanüstü bir atamaydı zira o güne kadar bu görev yalnızca Fransızlar tarafından yerine getirilmişti.

Otomobili üretip satmakla süreç bitmiyor

Etüd Büro Müdürlüğü'nü yürütürken, yurt dışında tecrübesini artırması ve geliştirmesi için yeni bir görevle Fransa'ya, merkeze gönderildi. Bu yıllarını Tarık Tunalıoğlu şöyle aktarıyor: “O dönem ilk kez proje bölümleri kurulmaya başladı. Bunlardan birine Satış Sonrası Proje Sorumluluğu adı verilmişti. Araçlar fabrikalarda imal edilip dağıtımaya çıktıktan sonra, satış sonrası hizmetler bölümlerinin aracın üretimiyile ilgili süreçlerden çok fazla haberi olmuyordu. Aracın yedek parçası, özellikleri gibi bir takım bilgileri öğrenmeleri zaman alıyordu.

Müşterinin, giderek araca daha az dokunmayı ve daha az tamir görmesini istediği bir sürece doğru hızla ilerliyorduk. Artık otomobili üretip, satmakla sürecin bitmediğinin anlaşıldığı bir dönem başlamıştı. Satış sonrası servis hizmetlerinin, otomobilin kendisi kadar önemli olduğu anlaşıldı.

Proje Sorumluluğundan Direktörlüğüne

Fransa merkezde Satış Sonrası Proje Sorumlusu olarak göreve başlayacağım anda yeni bir iş teklifiyle karşı karşıya kaldım. Bana Megane Station'un Proje Direktörlüğü teklif ediliyordu. Paris'te iki buçuk yıl boyunca Megane Station'un Proje Direktörlüğü görevini yürütmem böyle başladı.

OYAK RENAULT'UN İLK TÜRK GENEL MÜDÜRÜ TARIK TUNALIOĞLU

1955 yılında İstanbul'da doğan Tarık Tunalıoğlu, 1974'te Saint Joseph Lisesi'ni bitirdikten sonra 1982 senesinde İstanbul Teknik Üniversitesi'nden Makina Yüksek Mühendisi olarak mezun oldu. Aynı yıl 1 Nisan tarihinde Oyak Renault'da Etüd Bürosu Mühendisi olarak işe başladı. 1992'de Oyak Renault Ürün Mühendisliği Direktörlüğü'ne terfi etti. 1996'da Türkiye'de üretilecek olan Megane Wagon projesini yönetmek için Paris'e atandı. Tunalıoğlu, 1998'de Türkiye'ye döndüğünde Teknik Direktörlüğü kurmakla görevlendirildi. 2004-2008 yılları arasında Renault'nun İran Projesi Endüstriyel Direktörü olarak görev yaptı. 2008-2013 yılları arasında da Oyak Renault Genel Müdürlüğü'nü yaptı.

1998 yılında üstlendiğim Teknik Direktör-lük görevinin kapsamı genişletildi. Mühendislikle ilgili tüm süreçler Teknik Direktör-lüğe bağlandı. Eskiden sadece ürün mühendisliği yaparken, bu kez proses, inşaat ve yeni yatırım mühendisliğinden sorumlu oldum. 1998-2004 yılları, Bursa fabrikasından neredeyse hiç çıkmadan geçti. 2002’de montaj hattımızda kasa ile motoru birleştirdiğimiz bölümdeki yenileme ve geliştirmeyi, fabrikanın kapalı olduğu dört hafta içinde tamamlayınca, diğer fabrikalara örnek olduk. Ama biz bunu yaparken, gecemizi gündüzümüze kattık. Ben her gece sadece iki üç saat uyuduğumu hatırlıyorum. Bu değişimde dört kilo verdiğimi hatırlıyorum.

Mesleki kariyerine en fazla zenginliği İran tecrübesi kattı

2004 – 2008 yılları arasında, Renault Pars’ın İran macerasında yer aldı. İran’da Endüstriyel Direktör olarak dört yıl boyunca yılda 150 bin araç kapasiteli iki fabrikanın sıfırdan kurulması ve yaklaşık 50 yerli imalatçının sürece katılmasını çalışmalarını yönetti. Tunalıoğlu o dönemin mesleki kariyerine en fazla zenginlik katan tecrübe-lerinden biri olduğunu ifade etti. İran mace-rasını Tunalıoğlu şöyle aktarıyor: “İran’da, herşeyi yeniden yapmak gerekiyordu. İki fabrikanın sıfırdan kurulması sürecinde yer aldım. İran’da sektörün rekabetçi bir tecrübesi yoktu. Önce imalatçıların ikna edilmesi gerekiyordu.

O dönem 1 milyon 200 bin adet aracın satıldığı kapalı bir pazarda, hala teknoloji-si çok geçmişte kalmış otomobiller rağbet



Tarık Tunalıoğlu Kurumsal İletişim Uzmanı Sevgi Özçelik’in sorularını yanıtladı.

görüyordu. Bu koşullarda biz de Avrupa standartlarında ve regülasyonlarında araç üretimine soyunduk.

Yalnızca 4 yıl gibi bir süre içinde iki yeni fabrika kurduk ve daha düşük olan üretim kapasitesini 50 araca yükselttik.”

2008 yılının 1 Nisan günü Oyak-Renault’ya Genel Müdür olarak döndü. Bu görevde kaldığı beş buçuk yıl boyunca Bursa Fabrikası, Clio 4 Projesi’nin de büyük başarısıyla, Renault Nissan Fabrikaları arası klasmanda ilk üçe girdi ve en hızlı gelişen fabrika ödülünü aldı. 2013 se-

nesinde Türkiye’nin de içinde bulunduğu Renault’nun 6 bölgesinden biri olan Euro-med Bölgesi’nin Program Direktörü olarak tekrardan Paris’e atandı. 2015 senesinin başında da, 33 yıllık hizmet süresinin sonunda, Renault’dan emekli oldu.

Ana sanayiden tedarik sanayine

Otomotiv endüstrisinden fazla uzak kalmadan bu kez tedarik sanayinde yönetim kurulu üyelikleri görevlerine başladı. Tarık Tunalıoğlu halen bu görevlerini sürdürmektedir. Emeklilik dönemini Tunalıoğlu şöyle aktarıyor: “Kendime ve aileme vakit ayırıyorum.

Aileyle değerli vakit geçirmek

Renault’ta 33 yıllık çalışma hayatım boyunca eşime ve çocuklarıma yeterince zaman ayıramadım. Bu süre zarfında ailemle ‘değerli vakit geçirmeye’ her zaman önem verdim. Bazen gece yarısı uçuşlarıyla sabah İstanbul’a gelip ailemle birlikte kahvaltı yapmak benim için çok özel anlardan biri olurdu.

Çalışma hayatım boyunca eşimin çok büyük desteğini gördüm. Çoğu zaman evde fiziki olarak bulunamadım, çocuklarımızı büyütmek ve yetiştirmek görevini, eşim üstlenmiş oldu. Ben otomobillere, eşim çocukların eğitimine ve gelişimine kendini vakfetti.

Ailenizi, çocuklarınızı çok seviyorsunuz

Tarık Tunalıoğlu röportajı yaptığımız dönemde yeni bir görev daha üstlenerek, Kibar Holding CEO Danışmanı oldu. Bu konuda “CEO danışmanlığı görevim Kibar Holding’in sadece otomotiv alanında değil, sanayi alanında faaliyet gösteren diğer tüm şirketlerinde “Operasyonel Mükemmellik” konusunda olacak. Ama tabii ki otomotiv ağırlıklı konular takip önceliğimde olacak” değerlendirmesini yaptı.

Yıllarca Fransız iş kültürüyle çalışan Tunalıoğlu bu konuda “Fransız ve Kore iş kültürlerindeki farklılıkların başında epeydir söylenegelenin doğru olduğunu her iki ülkeyle de çalıştığım için farkettim. İran’da 4 sene Kore’li sanayi müteahhitleri ile çalıştığım için Fransızlarda alınan kararların tartışılmak için, Korelilerde ise uygulanmak için olduğunu yaşayarak öğrendim. Fakat konu rekabetçi bir otomobil üretimi olduğu zaman değişik kültürlerin müşterek bir dilde kolayca buluştuğunu da farkettim. Her konuda olduğu gibi aklın yolu otomobilde de bir olduğu için zaten onun dışında kalanların uzun süre piyasada kalmaları mümkün olmuyor” diye konuştu.

SiLOLARIN CAN DOSTUYUZ

Montaj kolaylığı sağlayan, çevre dostu,
korozyon dayanımı yüksek ve uzun ömürlü bağlantı elemanları.



www.normgroup.com.tr

 **NORM**
CIVATA

ama meslek aşkı, başarma isteği herşeyin üstesinden geliyor. Hepimiz profesyoneliz, değişik işletmelerde çalıştık ya da çalışıyoruz. Kurumunuzun gelişimine yaptığınız katkı sizin maddi kazancınızdan çok daha büyük bir manevi tatmin sağlıyor.”

Tedarik sanayine dönür oldu

Tarık Tunalıoğlu, 33 yılın ardından emekli olduktan sonra hayatının bir günde değişmediğini söylüyor. Hala sabah altı buçukta uyanıyor, hiç yapmadığı kadar spor yapıyor. Hiç olmadığı kadar ailesiyle vakit geçiriyor. Hatta geçtiğimiz günlerde evlenen oğlunun düğün davetiyesine kadar kendisinin uğraştığını aktarıyor.

Tarık Tunalıoğlu'nun pek bilinmeyen yönlerinden biri ise tedarik sanayine dönür olmasıdır. Tunalıoğlu'nun oğlu ve TAYSAD'ın geçmiş dönem başkanlarından Ömer Burhanoglu'nun kızı geçtiğimiz aylarda dünya evine girdiler. Tunalıoğlu, uzun bir süre oğlunun Burhanoglu'nun kızıyla tanıştığını bile bilmediğini gülererek aktarıyor: “Evimdeki TAYSAD dergilerinin birinde, Ömer Burhanoglu'nun bana bir vesile ile plaket verdiği fotoğrafı gören oğlum, ‘Baba siz nereden tanışıyorsunuz’ diyerek çok şaşırmıştı.”

Tedarik sanayine danışman yönetim kurulu üyesi

Urla'daki yazlık evinin tüm elektrik ve tesisat işleriyle vakit geçirdiğini aktaran Tunalıoğlu, yıllardır alıp kullanmadığı aletleri kullanmaktan mutluluk duyuyor. Fakat onca yıldır alıştığı iş ritmi onu hiç bir zaman bırakmıyor. İzmir'de İnci GS Yuasa Akü'de Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Ege Endüstri'de Yönetim Kurulu Üyeliği yapıyor.

Ayda bir kez her iki kuruluştaki toplantılara katılıyor, bazen bir gününü fabrikada geçiriyor. Hala fabrika tutkusunu canlı tutan Tunalıoğlu, “Sahaya yakın ve haberdar ol-



madığınız zaman niyet ettiğiniz katkıyı sağlayamazsınız. Hatta yeterli geri bildirim alamazsınız” diye bu tutkusunu açıklıyor.

Hayatınızı adadığınız mesleğin meyvelerini almak güzel bir duygu

Gençlere sevdiği ve keyif alacağı işleri yapmalarını tavsiye eden Tarık Tunalıoğlu, gençlerin ne kadar çalışıp ne kadar yorulduklarına bakmalarını ise şöyle ifade ediyor: “Tek tavsiyem sevip benimsedikleri bir işte, gocunmadan çok çalışsınlar. Bu biraz da, okulda not almak için değil, kendini yetiştirmek için çalışmak gibi de tarif edilebilir. Ayrıca işteki en büyük zorluklardan biri zamana karşı yarış; onun için zamanlarını çok iyi değerlendirmeyi bilerek hem işleri yetiştirmeli hem de kendilerini sürekli geliştirmeliler.

‘İş işte öğrenilir’ sözünü unutmamak lazım. Bence başarının sırrı öncelikle bunlar;

ama bir o kadar da insan ilişkilerine önem vermeleri ve hem yöneticilerine hem de ekiplerine empatiyle yaklaşmaları gerekir.”

Minyatür araç koleksiyoneri

Otomobil sevdasının bir yansıması olarak minyatür araç koleksiyonu yapıyorum. Özellikle 1/18 ölçeğinde otomobiller ve pick-upları biriktiriyorum. Otomobil kullanmayı pick-up'ta öğrenmiştim, o günden bugüne tutkusu hala sürüyor. Zaman içinde koleksiyonuma beğendiğim modelleri de ekledim. Sonunda vitrinler dolusu bir koleksiyonum oldu.

Minyatür araç koleksiyonunun yanında saat koleksiyonuna da sahibim. 1983 yılında takmaya başladığım saatleri özenle sakladım. O yıllar, kullandığım markanın siyah serisi hakimdi, sonra kronometreli seriyeye girdi. Şu an koleksiyonumda 500'e yakın saatim var. Yine her gittiğim yerde toplamaya özen gösterdiğim ufak bir çakı koleksiyonum da var.

Aile yadigarları, yaşanmışlığı hatırlatıyor

Yine en önemli koleksiyonumu aile yadigarlarım oluşturuyor. Aile yadigarlarını yıllarca sakladım. Örneğin telefon ve teknik aletler gibi. Dedemin zamanında kullanılan manyetolu sahra telefonundan, günümüzün cep telefonlarına kadar geniş bir yelpazede bir birikimim var.

Müşteri beklentilerini en iyi şekilde karşılayabilmek

Eskiden kişiselleştirmeyi herkes kendisi yapardı. Kullanıcı aracı satın aldıktan sonra değişik bir kapı kolu, egsoz ya da güneşlik takardı. Aracını başkalarından ayırt eden özellikleri kendisi yapmaya çalışır, bir imzası olsun isterdi. Günümüzde artık otomobillerle böyle oynama imkanı kalmadı. Dolayısıyla bunu yapabilmeyi tek yolu, aracın seri imalat şartlarında bu çeşitliliği sunabilmekten geçmektedir.

İnsanlar kendilerine uygun gördükleri, en iyi ekipman seviyesinde ve en güzel rengi seçmekte rahat davranabilsinler. Çeşitlilik ve kişiselleştirmenin giderek kullanıcı beklentilerinin gündeminde yer alacağını düşünmekteyim.



Ege Fren

Value Your Safety

www.egefren.com.tr



Frenlemede
küresel çözüm ortağınız

GET IT ON
Google play



Ege Fren

Available on the
App Store



Tarık Tunalıoğlu, 2004 – 2008 yılları arasında, Renault Pars'ın İran macerasında yer aldı. İran'da Endüstriyel Direktör olarak dört yıl boyunca yılda 150 bin araç kapasiteli iki fabrikanın sıfırdan kurulması ve yaklaşık 50 yerli imalatçının sürece katılmasını çalışmalarını yönetti.

Babam da küçük el aletleriyle çalışmaya çok meraklıydı. Yine babamdan ve dedemden kalan teknik aletleri özenle saklıyorum, ara sıra evde onları sergiliyorum. Şu an da bir çok teknisyenin görmediği ya da eskilerin hatırlamakta zorluk çektikleri el aletlerine sahibim. Ben de o aletleri zamanında kullanmıştım, büyük bir sevgi bağıyla bağlıyım.

Yine özenle biriktığım geniş bir plak koleksiyonuna sahibim.

En güzel otomobil

Gelmiş geçmiş en güzel otomobil size göre hangisi diye sorarsanız, bunu ikiye ayırmak gerekiyor. Birincisi güzel otomobiller olarak çok kabul görmüş olanlar, ikincisi de teknolojik otomobillerdir. Teknolojik olarak bana göre ikon olmuş çok iyi modeller var. Benim gönlümde üç otomobil var. Birincisi Jaguar e-type, elbette 911 Porsche ve Dodge Challenger'dır.

Eski bir otomobili satın alıp toplamaya çok kez niyetlendim. Bir hafta sonu otomobili yapmak her zaman beni heyecanlandırdı, fakat bunu iş hayatında yaşadım. Bir 1972 model Renault 12'yi satın aldık, yanılmıyorsa 1,700 küsur imalat nolu bir otomobildi. Renault 12'yi baştan aşağıya soyduk, orijinal parçalarını toplayarak yeniden bir hayata бүрүндүрдүк. Boyadan çıktıktan sonra mücevher gibi pırıl pırıl bir araç oldu. Bu aracı klasik otomobil rallisinde yarıştırdık. Hatta yarışa girdiği yıl şampiyon da olmuştu.

Türk tedarik sanayisi

Tedarik sanayinin kısa zamanda çok yol katettiğini düşünüyorum. Özellikle aile şirketi sanayiciler, kurumsallaştıktan sonra sektörde çok önemli yerlere ve noktalara geldiler. Bazı aile şirketleri kurumsallaştıktan sonra küresel yatırımcılarla ortaklıklar yapmaya da başladılar. Aslında gele-

ceğe önemli bir yatırım da yapmış oldular. Ben Oyak Renault'ta çalışmaya başladığımda yaklaşık 300-350 tedarikçi vardı, bu sayı ben ayrıldığımda 150'lere düştü. Fakat üretim sayısı ve kapasite olarak çok büyümüş imalatçılar ortaya çıktı. Bunların büyük bir çoğunluğu ise zamanında aile şirketi idi. Onlar fırsatları iyi değerlendirip, otomobil üreticileriyle yol aldılar.

Tedarikçiler üretmekten yaratmaya doğru evriliyorlar

Ben, zamanında projelerde Bursa fabrikasının cazibesini anlatırken, mutlaka tedarikçilerin geldiği seviyeyi de katmayı ihmal etmezdim. Yılda 200-300 bin araç üretilcekse, bir çok parçanın da o ülkeden tedarik edilmesi gerekmektedir. Bir ülkede bir otomobil fabrikası kurulacaksa, oranın en büyük gücü belirli bir olgunluk seviyesine gelmiş olan tedarikçilerdir.

Türk tedarikçiler artık parça üretmekten daha çok onları tasarlamaya da başladılar. Bu açıdan iyi bir yolda ilerliyorlar. Otomobil üreticileri bir otomobilin neredeyse yüzde 85'ini satın alıyorlar. Bu açıdan satın alınan ürünlerde belirli bir kalite seviyesinin yanında rekabetçiliğin de olması gerekiyor. Türkiye'de imalatçıların giderek ürün tasarımını da geliştirdiğini görüyorum, bu rekabetçiliğe iyi bir kapı açmaktadır. ■

İran çok medeni bir ülke ama modern değil

İran, hem üretim hem de yerli pazarı karşılamak açısından müthiş bir potansiyel taşıyor. Otomotiv üretiminde belirli bir miktarın üzerinde üretim yapmak, üretilen aracın parçalarını daha fazla yerleştirmek ve çevre ülkelerin üretim merkezi haline gelmek, o pazarda sanki yerli marka olarak algılanmanızı sağlıyor. Öte yandan bu durum rekabetçi olmanızı da sağlıyor.

İran'da otomotiv sektörü şu ana kadar rekabsiz bir ortamda gelişti. Bu açıdan araçlar ve araçlarda kullanılan parçalar, çağın geldiği seviyede değiller. İran çok medeni bir ülke, insanlar çok entelektüel ve kültürlü. Fakat modernizmin bu ülkeye henüz gelmediğini çok rahatlıkla görebiliyorsunuz.

Aynı şeyler sokaktaki otomobiller için de geçerli. İran'da milli otomobil olarak kabul edilen Samand, Peugeot 405'in üzerine inşa edilmiştir. İngiliz bir mühendislik firması tarafından dört yılda geliştirilmiştir. Bu açıdan İran'da büyük markaların işbirliğiyle kapılar açıldığı zaman bu pazara girmek çok daha kolaylaşacaktır.

Benim İran'da görev yaptığım dönem, Peugeot, Kia ve Renault'un yatırımları vardı. Ayrıca çok düşük miktarlarda Nissan'ın Maxima modeli üretiliyordu. Dolayısıyla bu her marka için bir fırsat olacaktır. Elbette daha uzun yıllardır İran'da üretim yapan markaların diğerlerine göre önemli bir farkı var. Onlar pazarı, ortamı, şirketleri ve kişileri çok iyi tanıyorlar.

İran'lı tüketiciler, otomobillerini çok seviyor; sizin güvenlik açısından güvenip asla kullanmayacağınız otomobiller sokaklarda geziyor. Ülke çok büyük, Türkiye'nin

bir buçuk katı yüzölçümü var. Aynı zamanda artarak büyüyen bir nüfusa da sahip.

Tecrübe ve tahsil çok önemli

Örneğin Almanlar doktora yapmayı adamdan saymazlar. Bay ya da bayan değil "doktor bilmem kim" demek onlar için çok önemlidir. İran'da da böyle, tecrübe ve tahsil çok önemli. Üniversitelerde okuyan kız öğrencilerin sayısı erkeklerden çok daha fazladır.

İran'da mevcut parkın yenilenmesi bile büyük bir potansiyeldir. Tedarikçilerimizin, bu kadar coğrafi yakınlığı olan pazarı göz önüne alması ve değerlendirmesi gerekir. Nakit akışını herhangi bir ambargoya takılmadan sağlayabildiğiniz zaman teknik konuları rahatlıkla çözebilirsiniz.



FESTO

Verimli ve kesintisiz çalışan bir üretim hattı istiyorsunuz. Bir numaralı iş ortağınızdan otomasyon ürünleri ve uzmanlık.

→ BİZ ÜRETKENLİK MÜHENDİSLERİYİZ.
→ WE ARE THE ENGINEERS OF PRODUCTIVITY.

Otomotiv ve yan sanayi endüstrisinde ağır yükler ve makine emniyeti için EGC-HD. Maksimum tork ve itme gücü değerleri sayesinde, taşıma sistemlerinde duo eksenlerin yerine, hem de ciddi oranda daha az maliyetle kullanılabilir. EGC serisinin ölçüm cetveli opsiyonu sayesinde ihtiyaç duyduğunuz emniyet uygulamalarında eksen mekanizmaları hassas bir şekilde denetlenerek acil durdurma özellikleri ve diğer frenleme olanakları kullanılabilir.



25. yıl Festo Türkiye 2015

444 1 378

Festo Türkiye'de en yakın ve en hızlı Festo hattı.

Festo San.ve Tic. A.Ş.
İstanbul Anadolu Yakası
Organize Sanayi Bölgesi
Aydınlı Mah. Tem Yan Yol Cad.
No:16, 34953 Tuzla/İstanbul
Tel : 444 1 378
Faks: 0(216) 585 00 50
info_tr@festo.com
www.festo.com.tr

Türk Otomotiv Sanayiinin Acı Kaybı

AHMET ARKAN

Türkiye'nin bilim ve teknolojide yetkinlik kazanması ve sanayimizin Ar-Ge'ye, yenilikçi faaliyetlere yönelmesi için çaba gösterenlerin her zaman yanında yer almış olan, onları destekleyen örnek sanayici, örnek insan Ahmet Arkan 20 Eylül'de sevdiklerine, dostlarına veda etti. O da bundan sonraki yaşamını onunla aynı amacı paylaşmış olanların anılarında sürdürecektir.

1943 yılında Tokat'da doğan Ahmet Arkan, DSP'den XXI. dönem (1999-2001) milletvekili olarak da görev yaptı. ARFESAN'ın kurucusu (1969) ve yönetim kurulu başkanıydı. Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği - TAYSAD'ın kurucularından olan ve derneğin 1986-1996 yılları arasında Başkanlığını yapan Arkan başarılı bir sanayici idi ve otomotiv sanayiinin önde gelen isimlerindendi. Gebze'de TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi'nin kurulmasına öncülük etmiş ve bölgenin gelişmesinde önemli katkıları olmuştu.

TAYSAD'ın kurucularından olan, derneğin 1986-1996 yılları arasında Başkanlığını yapan, otomotiv sanayimizin duayenlerinden, 21. Dönem Kocaeli Milletvekili ve değerli sanayici Sayın Ahmet Arkan'ın vefatının üzüntüsünü yaşıyoruz.

"TAYSAD ile anılmam bana hep gurur verdi"

Türk Otomotiv Sektörünün kanaat önderlerinden ve duayen ismi Merhum Ahmet Arkan, kuruluşunun 30. Yılında TAYSAD hakkında şu açıklamaları yapmıştı: "TAYSAD yıllar yılı saygın çizgisi- ni sürdüren bir dernek oldu. Bu bakımdan TAYSAD, ulaştığı yenilikçi, yaratıcı ve saygın kimliğini korumak durumundadır.

Yurt içinde ve yurt dışında, bugün çok büyük sermayelerin temsil edildiği sanayi ülkelerinde ya da otomotivin adı geçen bütün ülkelerde TAYSAD'ın kendine özgü özel bir yeri vardır. TAYSAD'ın geçmişinde hiçbir TAYSAD üyesi hayali ihracata bulaşmamıştır. Biz o dönemlerde yönetim olarak sık sık üye toplantısı yapar, firmalarımızı yakından bilgilendirirdik.

Ve hiçbir üyemizin buna tevessül etmediğini bilmekten mutluluk duyardık. Bu

**Dr. Mehmet Dudaroğlu**

TAYSAD Başkanı

Sanayimize verdiği desteklerden dolayı rahmet ve şükranla anılacak

Otomotiv sektörümüzün duayen isimlerinden, TAYSAD'ın kurucularından ve 10 yıl Başkanlık görevini yürüten, değerli ağabeyimiz, büyüğümüz Ahmet Arkan'ın kaybindan derin üzüntü duyuyorum.

TAYSAD'ın en uzun süre Başkanlığını yapan Ahmet Arkan, derneğimizin değerlerine her zaman sahip çıktı ve bu değerlerin yayılması için çaba sarf etti. Başkanlığı'ndan sonra da Danışma Kurulumuzda yer alarak, çalışmalarımıza verdiği desteği sürdürdü.

Derneğimiz Ahmet Arkan'ın Başkanlığı döneminde birçok ilke imza attı. TOSB fikrinin doğuşu, CLEPA'ya üye olmamız, tedarik sanayinde belgelendirme çalışmalarının hızlanması, kapasite ve kalite yatırımlarının artması, Ahmet ağabeyin Başkanlığında atılan önemli adımlar idi.

Gerek sektörümüzün, gerek TAYSAD'ın ve gerekse TOSB'un bugünkü konumuna ulaşmasında büyük emeği geçen Ahmet ağabeyimiz, aynı zamanda siyasetçi kimliği ile de tanındı.

Türk Otomotiv Sanayi, TAYSAD ve TOSB üyeleri Ahmet Arkan'ı, sanayimize verdiği desteklerden dolayı rahmet ve şükranla anacaktır.

Mekânın cennet olsun, nur içinde yat Ahmet ağabey...

temiz sicil TAYSAD'ın gurur sayfalarından birisidir. O dönemde hayali ihracat olaylarının faturası millete çıkmaya başlayınca birçok sanayici arkadaşım gelip bana teşekkür etti. 'Başkan, hepimizi korudunuz, hepimizi uyardınız. Bir gaflet içinde olabilirdik, yanlış yapabiliirdik ama siz uyararak en iyisini yaptınız' dediler. TAYSAD işte budur...

TAYSAD başka bir vakadır... Hiçbir dernek üyesini, açık ya da bilinçaltında, böylesi bir disiplin içinde göremezsiniz. Ben, başından itibaren her şeyi elden geldiğince omuzlamaya çalışan bir nefer olarak mevcut oldum. TAYSAD ile özdeşleşmiş bir yapıda oldum. Beni hiçbir zaman, hiç bir bürokrat firmamla anmadı, öyle hatırlamadı. Tabii bu şekilde hatırlanmak beni her zaman mutlu etmiştir. Çünkü TAYSAD ihtisas dernekleri içinde çok özel bir yere sahip. Hem kuruluşu ve yapılanması, hem de geldiği noktadaki saygınlığı çok farklı. TAYSAD bence bugün kendini aşmış, çok önemli bir çizgide yer alıyor."

"Yenilikçi olacaksınız, yeni ürünler yaratacaksınız, rekabetçi olacaksınız, özgün marka ve ürünle dünyaya kendinizi kabul ettireceksiniz. Kriz sonrası rekabet koşulları dünden daha ağır olacak. Zor bir sürece giriliyor ve buna hazır olmak lazım"

Ahmet Arkan, 20 Mayıs 2009

Hikmet Uluğbay

Geçmiş dönem ekonomiden sorumlu Devlet Bakanı

Değerli dostumuz başarılı bir sanayici, nitelikli bir siyasetçi, içten bir dost olmanın yanında yazar ve sanatçıların da saygın bir destekçisi ve koruyucusu olmuştur. O nedenle sevgili Ahmet'i sadece ailesi ve dostları değil yazarlar, sanatçılar, çalışanlar, üretkenler, araştırmacılar, bilim insanları kısaca tüm Türkiye özleyecek ve yeni Ahmet Arkan'ların onun geride bıraktığı boşluğu doldurmasını özlemle ve sabırsızlıkla bekleyecek.

Ahmet Bayraktar

Bayraktarlar Holding Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

**Sevgisini ülkesine adanmış
bir sanayiciydi...**

Ahmet Arkan Bey, ülke sevgisini her şeyin üstünde tutan, insanları seven sayan, hep hakkı hukuku gözetken, kendini sivil toplum örgütlerine, Türk otomotiv sanayisine ve ülkesine adanmış bir sanayiciydi.

Böyle değerli bir dost insandan, sivil toplum örgütlerini tanımış ve anlamış birisi olarak, TAYSAD Başkanlığını devraldım. Çok genç yaşta üstlendiğim bu önemli sorumlulukta ne zaman başım sıkışsa, kendisini arar tavsiye ve yorumlarını alırdım.

Ahmet Bey'den sonra onun bıraktığı bir çok sivil toplum örgütünde ve Oda'da görev yaptım. Böyle güçlü bir kişilikten sonra görev almak, benim için hiç de kolay olmadı; bunun zorluklarını hep yaşadım.

Bıraktığı eserleri hep rahmetle anacağız. Ahmet Bey'i, çok erken yaşta kaybetmenin üzüntüsünü yaşıyoruz. Kendisine Allah'tan rahmet diliyorum.

Ömer İltan Bilgin

Pimsa Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı

**Hayatı gençlere örnek
olacak bir insan**

Duayenimiz Ahmet Bey'in sıfırdan başladığı kariyerinde otomotiv tedarik sanayicisi olarak geldiği noktanın hikâyesi bir sanayi dersidir. Hayatı bir gün kaleme alınırsa gençlere ders kitabı olabilir. Ancak ben bu sanayicilik başarısı kadar önemli olan bir diğer özelliğine, vatandaşlık hizmetine değinmek istiyorum.

Ahmet Bey işlerini biraz yoluna koyduktan sonra memleketine katkıda bulunmak için vaktinin önemli bir kısmını sivil toplum kuruluşlarına ayırmıştır. Bir toplumun medeniyet yolunda hızla ilerleyişinin bir ayağı olan sivil toplum kuruluşlarının önemi Türkiye'de bilinmezken, Ahmet Arkan kendini buna adanmıştır.

Sanayici olarak sanayicinin örgütü olan İstanbul Sanayi Odası'na 15 Haziran 1973'de üye olmuş ve ayrıca tedarik sanayici olarak TAYSAD'ın yapılmasında başrolde yer almıştır. Türk sanayinin yüz-

de 35'inin temsilcisi olan İstanbul Sanayi Odası yönetimine de TAYSAD temsilcisi olarak 1987'de fiilen katılmıştır.

Çeşitli meslek kuruluşlarının temsilcileri ile yaklaşık 40-50 komiteden ve bu komitenin tayin ettiği 90-100 meclis üyesinden oluşan İstanbul Sanayi Odası'ndaki komitelerden biri de Karayolları Taşıtları ve Yan Sanayi Grubu'dur. Ahmet Arkan 1987-1992 döneminde komiteye seçilmiş, 1992-1995 yılları arasında bu komitede, Ali İhsan İlkbahar'la beraber meclis üyesi olmuştur. Her ayın dördüncü Çarşamba günü ISO Meclisinde Bakan veya konu uzmanı bir misafirle 3 saatlik bir toplantı yapılır. O yıllarda 18. Grup olan ve deniz taşıtlarını da kapsayan komitenin meclis üyesi Ahmet Arkan 1992'de 5 toplantıda kürsüye çıkmış ve Türk sanayinin sorunlarına tercüman olmuştur.

Ahmet Arkan yılda 12 kere yapılan toplantılarda 1993 yılında 6 kez, 1994 yılında 8 kez, 1995 yılında 6 kez Meclis kürsüsüne çıkarak problemlere çare arayarak ISO tarihinde rekor kırmıştır.

1995-1999 döneminde meclis üyesi olarak bu sefer ISO yönetim kurulunda görev almıştır. Lokomotif sanayi olan otomotiv grubunun Ahmet Arkan'dan sonra kısa bir dönem, Turgay Durak Bey'in dışında, bugüne kadar yönetim kurulunda bir temsilcisi görev almamıştır.

Ahmet Arkan'ın, DSP'den parlamento seçimlerine katılmak için ayrıldığı İstanbul Sanayi Odası'nda 28 Nisan 1999 günü yaptığı konuşması onun sivil toplum kuruluşlarına verdiği katkıyı ve hislerini çok güzel anlatmıştır.

Ruhu şad olsun.

ÖMER İLTAN BİLGİN “Duayenimiz Ahmet Bey'in sıfırdan başladığı kariyerinde otomotiv tedarik sanayicisi olarak geldiği noktanın hikâyesi bir sanayi dersidir. Hayatı bir gün kaleme alınırsa gençlere ders kitabı olabilir.”

Mehmet Tiryaki

Tiryaki Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

**İlklerin
öncüsüydü...**

Geçtiğimiz günlerde aniden yitirdiğimiz elli yıllık bir otomotiv yan sanayicisi, sivil toplum kuruluşu gönüllüsü, sektörüne yararlı olmaya çalışan bir parlamenter ve iyi dost Ahmet Arkan ağabeyin ardından bir şeyler yazmak bir hayli zor tabii ki... Beklenmedik kaybı bizlerde ve sektörümüzde çok büyük üzüntü yarattı.

Kendisiyle TAYSAD yönetiminde birlikte çalıştığımız yıllarda onu yakından daha iyi tanıma fırsatım oldu. 1996 yılında Ahmet Ağabey yönetim kurulu başkanı iken ben de başkan yardımcılığını yapıyordum. Onun ne kadar insan odaklı, ilklerin öncüsü, çalışan ve sanayiciliğinin yanında sivil toplum kuruluşu faaliyetlerine verdiği önemin de yakın tanığı oldum. Sanayicilik ve iş adamlığının yanında topluma başka yollarla da hizmet edilebileceğini öğrendim; feyz aldım.

O yıllardaki TAYSAD imkanları ile bir apartman katındaki Yönetim Kurulu Toplantılarında, gelirinin önemli kısmının toplanan aidatlar ile oluşan bütçe-de Yönetim Kurulu olarak “para harcaması disiplinine” şahit oldum.

1995 yılında TAYSAD organizasyonuyla birlikte gittiğimiz Japonya seyahatimizde yaptığımız TOYOTA ziyaretinde rahmetli Abdullah Kanca ağabey ile birlikte unutulmaz anılarımız var.

Ayrıca 2012'de yayınladığımız "Ege'de Otomotiv Tarihi" isimli sektörel anı kitabı çalışmamıza kendisinin verdiği destek ve katkıları da unutmam mümkün değil. Onu en yararlı olabileceği bir dönemde kaybettik. Yerini doldurmak kolay olmayacak. Kendisine bir kez daha Allah'tan rahmet, ailesine ve sektörümüze başsağlığı diliyorum.

®

TEMEL**GASKETS***MLS CYLINDER HEAD GASKETS**METAL CYLINDER HEAD GASKETS**METAL ELASTOMER CYL. HEAD GASKETS**GRAPHITE CYLINDER HEAD GASKETS**FIBER COMPOSITE CYL. HEAD GASKETS**METAL MANIFOLD GASKETS**RUBBER COATED GASKETS**EDGE MOULDED METAL GASKETS**RUBBER GASKETS**RUBBER CORK GASKETS**COMPRESSOR GASKETS**SOFT GASKETS**HEAT SHIELDS**VALVE STEM SEALS**OIL SEALS*

**Passenger & Light Duty / Tractor & Agricultural
Heavy Duty & Truck / Construction & Off Road**

Scan to subscribe
to our newsletter



Gaskets

follow us on:



www.temelgaskets.com



ISO 9001:2008



ISO/TS 16949:2009



TSE - ISO - EN 14000

Q1

TEMEL CONTA

SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Kemalpaşa Caddesi No: 254 İşikkent/İZMİR/TÜRKİYE

TEMEL GASKETS USA

455 E Paces Ferry Rd. Suite 315

Atlanta, GA 30307 Phone: +1 (404) 590-2865

export@temelconta.com.tr pazarlama@temelconta.com.tr

Yunus Çiftçi

TOSB Yönetim Kurulu Başkanı

Sivil toplum örgütlerindeki fedakâr çalışmalarını unutmak mümkün değil

Bir dost, bir mücadele insanı. En alttan başlayarak üretmenin ve sanayinin tüm kademelerinin hakkını vermiş bir insan. Ülkesini ve insanları seven, ona değer katmak için mücadele eden bir insan. Mücadelesi hiçbir zaman kişisel olmadı. Hep toplumun menfaatini kendi işinin önünde gördü. Hiçbir zaman ben değil, hep biz derdi.

Yoklukları dert edinmemiş. Yoktan nasıl var ediliri hedeflemiş ve başarmış bir insan. Yerel ile yetinmemiş, işini önce ulusal sonra da uluslararası boyuta taşımış bir insan. Sürekli okuyan, araştıran ve Dünya ile kıyaslayan bir sanayici.

Sektör içinde yan sanayinin temsiline büyük önem atfeden Arkan, TAYSAD Başkanlığı döneminde OTAM, UIB gibi kuruluşların kurulmasına sürekli destek oldu.

TTGV (Türkiye teknoloji Geliştirme Vakfı), İstanbul Sanayi Odası gibi önemli kuruluşların Yönetim Kurullarında görev yaptı. 21. dönem Kocaeli Milletvekili olarak TBMM kürsüsünde hep Kocaeli'nin, Türkiye'nin sağduyulu sesi oldu. Hep fikir üretti, kanun teklifleri sundu. Pek çok yasama faaliyetine öncülük etti. OSB kanunun çıkarılmasında önemli katkılar sağladı.

Türk Otomotiv yan Sanayisinin gelişmesi için olağanüstü çaba harcadı. Sektörümüzün iftihar sembolü olan TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesinin 4 kurucusundan biri olarak önem-

li katkılarda bulundu. Uzun süre Müteşebbis Heyet üyesi olarak çalıştı. TOGEV vakfımızın kurucularındandır.

Ondan çok şey öğrendik. Beraber çalışmaktan hep zevk aldık. Özellikle sivil toplum örgütlerindeki fedakâr çalışmalarını unutmak mümkün değil. Çok çalıştı, çok şey başardı ama hep tevazu içinde oldu.

Maalesef aramızdan erken ayrıldı. Ancak hayatı ve sanayiciliği doya doya yaşadı ve yaşattı. Arkasında bıraktığı onca eserde hep onu göreceğiz ve rahmetle, minnetle anacağız. Ruhu şad olsun.

YUNUS ÇİFTÇİ: “Sektör içinde yan sanayinin temsiline büyük önem atfeden Arkan, TAYSAD Başkanlığı döneminde OTAM, UIB gibi kuruluşların kurulmasına sürekli destek oldu. TTGV, İSO gibi önemli kuruluşların Yönetim Kurullarında görev yaptı. 21. dönem Kocaeli Milletvekili olarak TBMM kürsüsünde hep Kocaeli'nin, Türkiye'nin sağduyulu sesi oldu. Hep fikir üretti, kanun teklifleri sundu.”

Ahmet Arkan'ın 28 Nisan 1999'da ISO Meclis toplantısında yaptığı veda konuşması:

Sayın Başkan, Değerli Meclis üyesi arkadaşlarım, hepinizi saygıyla selamlıyorum. Bana hem şu an görevden uzaklaştığım için Allahısmarladık deme fırsatı verdiği, hem de bu güzel sözleri için Sayın Başkana teşekkür etmek istiyorum.

Değerli arkadaşlarım,

Evet, 35 yıllık sınıai yaşamımın 22 yılını Odamız gibi kamu niteliği taşıyan sivil toplum örgütlerinde, yine toplumumuzun teveccühleri ile görevlerle sürdürdüm. Bu dönemde de hala Otomotiv Sektör Kurulu Başkanlığı, İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyeliği ve Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı ile Ulusal Metroloji Enstitümüzün Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini sürdürüyordum. Ancak 18 Nisan seçimleri öncesinde Sayın Başkanın da belirttiği gibi gerek sanayi kesiminin bir bölümünün arzusu doğrultusunda, gerekse



Sayın Ecevit'in arzuları doğrultusunda bir anda kendimi aday olarak buldum. Buna ne kadar hazırdım, ne kadar değildim çok fazla düşünecek fırsatım olmadığını açık olarak ifade edeceğim. Ancak bir gerek vardı. Bunu hepimiz yol boyu söyleriz ya da birileri bize söyler. Türkiye sorumluluk duygusu olan insanların parlamento- dan giderek uzaklaştığı bir dönem yaşamaya başlamıştı. Bunun faturasını da hep birlikte ödüyorduk. Tabii dilerdim ki bugün o parlamentoda en az bizler gibi sanayinin

içinden gelen, Türkiye'nin tüm gerçeklerini bilen çok sayıda insan olsun, ama yine parlamento aritmetiğine baktığımızda sanayi kesiminden gelen insanların sayısının azlığı maalesef ortada.

Ancak şunu burada ifade etmek isterim ki sizlerin bir parçası olarak, sizlerden, sizlerin içinden yetişmiş ve yine bu platformlarda deneyim ve bilgi kazanmış, birikim sahibi olmuş bir insan olarak, bir kardeşiniz olarak tüm gücümle üç şeyi mutlak başarmaya çalışacağım. Bunlardan birisi kendime karşı saygımı hep koruyacağım. İkincisi topluma karşı saygım bugüne kadar nasıl oldu ise aynen devam edecek. Türkiye'nin tüm gerçeklerine karşı, tüm sorumluluğumun bilinci içinde ülkemizin üreten bir Türkiye olması, huzurlu, güçlü bir Türkiye olması için çaba sarf edeceğim. Hepinize şükranlarımı sunuyorum.

Hepinizin mutlak ve mutlak surette desteklerinize ihtiyacım olacaktır, tüm bilgi ve birikiminizi yol boyu benimle paylaşacağınıza inanıyorum.

Saygılar sunuyorum, teşekkür ederim.

KORKTUGUNUZ BASINIZA GELMEDEN



YAŞAYABİLECEĞİNİZ TÜM SIKINTILARI
ÖNCEDEN ÇÖZMEK İÇİN
SİZE ÖZEL BAKIM PAKETLERİMİZLE TANIŞIN.

TEZMAKSANONLINE.COM



MEMO 444 63 66
444 MEMO

EKO
Bakım Paketi



KLASİK
Bakım Paketi



GOLD
Bakım Paketi



www.tezmaksan.com

AYDOĞDU GRUP kuruluşudur.

 **TEZMAKSAN**

Takım Tezqâhları Seçenekleriniz

Alper Kanca

Kanca A.Ş. Genel Müdürü

Son nefeslerine kadar sanayimizin gelişmesi için çalıştılar

8 0'li yıllar... Turgut Özal ihracatı geliştirmek istiyor, teşvik ediyor; sanayicileri uçağına alıp dünyayı gezdiriyor. Ama özellikle sanayi ürünlerinde ihracat yapmaya hevesli pek kimse yok. Kimse ürününe güvenemiyor, yurt içindeki güvenli limanı terk edip engin denizlere açılmaya meyilli değil.

Yanılmıyorsam 1986 yılı idi. Ahmet Bey o zaman TAYSAD Başkanı ve mutlaka dışa açılmamız gerektiğine inananlardan. Ben de Viyana'da öğrenciyim, TAYSAD ilk defa uluslararası bir fuara bir arada katılmaya karar vermiş. Automechanika Frankfurt Fuarı'na gelen 10-12 firmadan birisi de şirketimiz KANCA. Babam aramış; fuarda TAYSAD'a yardımcı olmak için gitmemi söylemişti. Fuardan bir gün önce Dernek için ayrılan alana gittim. Ürün göndermiş firmaların temsilcileri ortalıkta yok, kasalar açılmamış, duruyor. Etrafımızdaki farklı milletten firmalar ise standlarını ta-



Yıl 1986... Automechanika Frankfurt Fuarı'na bir kare. Estaş standında rahmetli Abdullah Kanca, Ahmet Arkan ve Yunus Çiftçi bir aradalar.

Alper Kanca arşivinden...

mamlamak üzere. Bugün Asyalı firmaların fuarlardaki görüntülerine benzer bir durum. Derhal bir şeyler yapılmaz ise rezalet olacak!

Ahmet Bey ve bugün bazıları rahmetli veya emekli olmuş duayenler, ellerine keser, çekiç aldılar; elemanları gelmemiş firmaların kasalarını açtılar. Bir ucundan ben tuttum, diğer tarafından onlar.



"Bir kış kıyamet günü Ankara'ya gideceğim ama paltom yok. Sırtımdaki eski pardesüyü gören eşim, 'Devlete gideceksin, daha düzgün giyin' demişti. Ben de konfeksiyoncu bir arkadaşımı arayıp taksitle ödemek üzere bir palto aldım. O akşam da onu giydim. Bunlar mutlaka bilinmeli. Sanayiye her kesim saygı duymalı."

Ahmet Arkan, TAYSAD 30. Yıl Kitabı, Sayfa 79



Üye firmaların -bazıları oldukça da ağır olan- ürünlerini yerlerine koyduk. Hala o fotoğraf gözlerimin önüne geliyor. Üstlerinde takım elbiseler, kravatlar, şakaklarından aşağı akan terler... Yaşları 50 civarında, hepsi patron veya Genel Müdür. Kendi ülkelerinde saygın, itibarlı, yüzlerce, binlerce kişiyi yöneten insanlar. Ülkemizin zaten o zamanlar diplerde olan endüstriyel imajı daha da kötüleşmesin, Türkler ayıplanmasın diye takım elbiseleri ile beden işçiliği yapıp, başka firmaların hatalarını kapatıyorlar.

Onların bu fedakârca yaklaşımları sayesinde, ilk defa Türk tedarik sanayi adına katılım yaptığımız bir fuarda doğru bir izlenim bıraktık. Ahmet ağabey ile böyle ilginç bir tanışmamız oldu. O zaman ben öğrenci o, ise Dernek Başkanı idi. Aradan 30 yıl geçti. Ahmet Beyin o dönemki yaşına geldim. Başkan Yardımcısı oldum, O da normal bir üye. Beraber çalıştık. Geçen onca yıla rağmen Ahmet Bey'deki heyecan, girişimcilik ve fedakârlığın, 30 sene evvelki gibi olduğunu gördüm; şaşırmadım. Aynı kuşaktan olan Babam da son nefesine kadar çalışmıştı. Bu günlerde Türk tedarik sanayinin temsilcisi kimliğimizle göğsümüzü kabartarak dolaşmamıza vesile olan tüm büyüklerimize rahmet diliyorum.



YEDEK PARÇA PİYASASI İÇİN ORJİNAL PARÇA KALİTESİ

tedrive geniş kapsamlı bir tedarikçi olarak kamyon direksiyonları konusunun da uzmanları arasındadır. Ticari araç alanında tedrive orjinal parça tedarikçisi yetkinliğini şimdi de yedek parça alanına aktarıyor. Döner bilyeli direksiyon sağlam tasarımı ve kabul görmüş teknolojisi ile satış sonrası pazarı için de öne çıkıyor. Yüksek hidrolik güç yoğunluğu, aynı zamanda kompakt montaj ölçüleri yedek parça piyasasının özel gereksinimlerine uygun olup manevra hassaslığını optimize ediyor.

TEDRIVE STEERING – GÜÇLÜ ARAÇLAR İÇİN ÜSTÜN DİREKSİYONLAR





Ahmet Arkan ve Prof. Dr. Ercan Tezer, TAYSAD'ın geçmiş dönem başkanları ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte

Prof. Dr. Ercan Tezer

Geçmiş dönem OSD Genel Sekreteri

Değerlendirmelerini daima küresel gelişmeler ışığında yaptı

Değerli dostum rahmetli Ahmet Arkan'ı, ilk kez Daimler Benz'deki görevimde 1984 yılında tanıdım, TAYSAD heyeti ile tanışmaya gelmişlerdi. Daha sonra son gününe kadar dostluğumuz ve değişik alanlardaki işbirliğimiz artarak devam etti.

Her şeyden önce çok iyi yürekli, duygusal, dostluklara ve yaşamın gerçeklerine açık, nadir bulunan bir "güzel insan" dı. Sözü nü esirgemeden sorunların çözümü için inat ile yıllarını veren Arkan'ın, çok geniş bir dost çevresi vardı ve dostlarını her zaman arar, birlikte olmaktan mutluluk duyardı.

Sanayi yaşamına işçi olarak başlamış, ka-

lıpçılık alanında üstün başarılar göstermiş ve yoğun mücadeleler sonunda bugün çok deneyimli bir sanayici düzeyine ulaşmıştı. Kendisini her alanda çok iyi yetiştiren Arkan, ülkemizin ve sanayimizin sorunlarını çok yakından izler, irdeler sonuçlarını dostları ile paylaşırdı. Bunun yanında sanata, edebiyata sosyal konulara çok meraklıydı; çok iyi şiir okurdu, her zaman dinlemeye doyulmaz derin sohbeti ile birlikte....

Bu güne kadar görev aldığı TAYSAD Başkanlığı, ISO ve TUBITAK Yönetim Kurulu üyelikleri yanında, bir dönem DSP milletvekili olarak yaptığı hizmetlerde daima ilkelere ödünsüz savunmuş ve mücadelesine devam etmiştir. Siyasete, yalnız ülkesine hizmet için kendini adanmıştı...

Her yönü ile tevazu sahibi, örnek bir insan ve ödünsüz bir vatanseverdi; tabii çok iyi ve vazgeçilmez bir dost olduğunu da tekrar vurgulamam gerekir.

Sanayimizin ayrılmaz parçası olan tedarikçilerimizin bir çatı altında etkin bir yapı ile

organize olması amacıyla TAYSAD'ın kuruluşunda ve ilk dönemlerinde, Ahmet Arkan olağanüstü gayret gösterdi. Arkadaşları ile birlikte oluşturduğu sağlam temeller üzerinde TAYSAD bugün, önemli bir sivil toplum kuruluşu haline geldi.

TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi TOSB, Ahmet Arkan liderliğinde o zaman bomboş olan bir alanda kuruldu; bugün bu örnek bölgede 100 dolayında tedarikçimiz çok nitelikli ürünlerini üreterek sanayimiz yanında küresel pazarlara ürün sevk etmeye devam ediyor. Kendi kurduğu üretim tesisleri ile başarılı bir sanayicilik örneği vermektedir.

Sanayiciliğinin ilk yıllarından beri daha fazla "Katma Değer" yaratmak için sürekli çalışmalarını ve savaşını devam ettirdi; değerlendirmelerini daima küresel gelişmeler ışığında yaptı. Bunun ülke ekonomisi için ne kadar önemli olduğu, gün geçtikçe daha iyi anlaşılıyor.

Otomotiv Teknoloji ve Ar-Ge Merkezi OTAM'ın kuruluşunu, ilk günden beri fahri olarak sahiplenmiş ve her aşamasında desteğini sürdürmüştür. Bu sayede OTAM önemli gelişmeler sağlamış ve en son TOSB'da açtığı yeni tesisleri ile hizmetini bu kere doğrudan sanayinin tam içinde geliştirmeye devam etmiştir. Bu konudaki destek ve katkıları her zaman şükranla anılmaya layıktır...

Bir gün yayımlanırsa birçok deneyim içeren anılarının hepimiz için önemli çıkarımlar sağlayacağına inanıyorum.

"TAYSAD'ın o dönemlerde oluşturduğu yönetim kurullarının hala birçok kurum ve kuruluşun yönetim kurulundan çok daha etkin ve güçlü olduğunu görürüm. TAYSAD Yönetim Kurulu çok iyi bir takımdır. Kişi yoktur, sadece TAYSAD vardır. Herkes TAYSAD için var olur. TAYSAD adına katıldığımız toplantılarda ne iş konuşur, ne iş takip eder, ne de evrak sorardık. Onun için TAYSAD devlet nezdinde çok özel ve çok saygın bir dernek olmuştur."

Ahmet Arkan, TAYSAD 30. Yıl Kitabı, Sayfa 81

Dünyanın güvendiği jant!

Küresel otomotiv sanayinin, küresel tedarikçisi.

Maxion Jantaş, en son teknoloji ile üretim yapan fabrikasında, yılda 2,4 milyon çelik jant üretim kapasitesi ile çalışıyor. Dünyanın en büyük markalarının hafif ticari, ticari ve ağır ticari araçlarının jantları Maxion Jantaş imzasını taşıyor. Bu yüzden, bu dev şirketin adı küresel otomotiv sanayinin küresel tedarikçisi ünvanı ile anılıyor. Kısacası, ticari araç çelik jantı söz konusu olduğunda, dünya bu şirkete çok güveniyor.



Otomotivde Acem rüzgarları esecek mi?



Araç üretimiyle dünyada 13'üncü sırada bulunan İran, Türk otomotiv sanayisini de cezbediyor. İran, 2014'te 926 bin otomobil ve 165 bin adet ticari araç üretti. Milli şirketi Khodro'nun ürettiği Samand, Soren ve Pars modelleri ülkede en çok satılan araçlar. Ülkedeki pazar büyüklüğü, 1 milyon 287 bin adet seviyelerinde. Geçen yıl 190 bin araç ithal eden İran, sadece 50 bin araç ihraç edebildi. İthal araçların büyük çoğunluğu Dubai'den karşılanıyor. Yıllarca İran'da üretim yapan ancak ambargo nedeniyle frene basan Peugeot, ambargoyu rafa kaldıracak anlaşma sonrası fabrikasını tekrar faaliyete geçirme kararı aldı. Hyundai ve Citroen gibi üreticilerin de yer aldığı İran'da, Renault da parça üretiyor.

Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin 5 daimi üyesi ve Almanya'dan oluşan P5+1 ülkeleri ile İran arasında süren müzakereler sonucunda Temmuz 2015'de Viyana'da, İran'ın nükleer programının kısıtlanmasına karşılık (en az 10 yıllık sınırlama içermektedir) ülkeye yıllardır uygulanan ekonomik yaptırımların hafifletilmesi-ne yönelik anlaşma kabul edilerek mutlu sonla bitti denebilir.

Anlaşmanın tam olarak uygulamaya konması aylar sürebilir ancak yaptırımların kaldırılmasının zamanla petrol zengini İran'ın enerji ihracatını etkinleştirmesine, ülkenin uluslararası finansmana erişiminin kolaylaşmasına ve de küresel yatırımcılara kapılarını açmasına yardımcı olması bekleniyor. Economist Intelligence Unit araştırmalarına göre, 78,5 milyon nüfusuyla Ortadoğu'da Mısır'dan sonra en büyük

ülke olan İran'ın ticaret ve yatırımlarla öncelikli olarak Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri ve Umman'a olumlu etkileri olacağı belirtiliyor.

İran, doğal gaz bakımından dünya ikincisi, ham petrol rezervleri bakımından da dünya dördüncüsü. O nedenle büyümesi ve bütçesi halen önemli ölçüde petrol ve doğal gaza bağımlı. Eğitimli bir işgücüne sahip ve elektrik –elektronik başta olmak üzere, oransal olarak dünyanın en fazla mühendis mezun eden ülkesi.

Tartışmalı nükleer programından ötürü İran'a karşı başlatılan BM (Birleşmiş Milletler) yaptırımlarının kapsamı 2010'dan itibaren genişletilirken, Amerika Birleşik Devletleri ve AB başta olmak üzere başka aktörler de bağımsız yaptırımlar uygulamaya başladı ve sonucunda İranlıların günlük hayatı oldukça güç hale geldi.

Bazı tahminlere göre, yaptırımlar sonucu İran'ın petrol ihracatı yarı yarıya düşmüş, ekonomisi yüzde 20 kadar küçülmüştü.

İRAN NÜKLEER MÜZAKERE TAKVİMİ

Pehlevi yönetimi ABD'nin desteğiyle nükleer programını başlattı.

1957

1967

İlk nükleer araştırma reaktörü faaliyete geçti.

İran, Nükleer Silahların Yayılmasının Önlenmesi Anlaşmasına taraf oldu.

1968

1973

ABD, Fransa, Namibya, Güney Afrika ve Batı Almanya ile yeni anlaşmalar yapıldı.

ABD, Fransa, Namibya, Güney Afrika ve Batı Almanya ile yeni anlaşmalar yapıldı.

1974

1979

İran İslam Devrimi'nin ardından bütün nükleer anlaşmalar iptal edildi.

İran, nükleer işbirliği için Rusya'ya yöneldi. Buşehr hafif su reaktörü için anlaşma yapıldı.

1995

1996

ABD, nükleer silah peşinde olduğunu söylediği İran'a ambargolara başladı.

Rusya ile nükleer işbirliği artırıldı.

2002

2003

BM Denetçileri Tahran'daki incelemelerinde zenginleştirilmiş uranyum izlerine rastladı.

Yıllardır uygulanan yaptırımlarla dünyadan izole edilen İran'da, ekonomi neredeyse durma noktasına geldi.

En çok bankacılık, enerji ve ulaşım sektörlerini olumsuz etkileyen yaptırımlar nedeniyle İran ekonomisi küçüldü, ulusal para birimi riyal yüksek oranda devalüe oldu, enflasyon ve işsizlik oranı hızla yükseldi, yabancı yatırımcılar ülkeyi terk etti, ülke fakirleşti ve birçok sektör teknolojik olarak geriledi. Deniz taşımacılığını kimse sigortalamaz oldu ve birçok limanı kara listeye alındı.

Kısa bir hatırlama yaparsak; İran ekonomisi için en büyük yaptırım George W. Bush dönemi ABD yönetimi tarafından 2001 yılında yürürlüğe konulan "USA PATRIOT Act" denilen yasadan kaynaklanmaktadır.

Bu yasa nedeniyle İran 2011 yılından bu yana dünyada bir "kara para aklama bölgesi" muamelesi görüyor. İnsanlar, şirket yöneticileri ve ortakları ABD'ye gidince sorgulanmaktan, yargılanmaktan, tutuklanmaktan ve para cezası almaktan korktukları için İran'la iş yapmak istemiyor. Aynı gerekçeyle bankalar, yaptırımların kapsamında olmasa dahi yapılan ticareti finanse etmekten uzak duruyordu.

İran Merkez Bankası Başkanı Seif'in öncelikle beklediği ABD'nin İran'ı artık bir kara para aklama bölgesi statüsünden çıkarması olmuştur. Şayet bu gerçekleşirse peşi sıra SWIFT yasağı da kalkacaktır. Bu da

OTOMOTİVDE FIRSATLAR

CBS'te 2013 yılında yayımlanan bir haberde; "İran'daki ambargonun kalkmasıyla ilk kazanacaklar Kore ve Fransız otomobil üreticileri olacak" denmişti.

İran, Türk ihracatının lokomotif otomotiv için bir kapının açılması anlamına geliyor. İran'ın Renault ve Peugeot altyapısını kullanarak ürettiği otomobil sanayi ve bu birlikteliğin ürünü Samand var. Lüks kesime hitap edebilecek distribütörlerimizin yanında asıl hedef orta kesim. 77 milyon nüfus ve 5 bin dolara yaklaşan kişi başına geliri olan ülke Türk otomotiv sektörü için cazip pazar. Kaliteli yedek parça sorunu yaşanması otomotiv sektörümüzün yanında tedarik sanayii için de fırsat anlamına geliyor.

yasal yollarla İran ile dış ticaret ve doğrudan yatırım imkânlarının birden bire artması demek olacak.

İran'daki iş fırsatları

Yaptırımlar kalkınca yabancı yatırımcılar için İran'da birçok iş fırsatı doğacaktır. Bankacılık, varlık yönetimi, değerlendirme, finansal aracılık hizmetleri, proje finansmanı, danışmanlık, bağımsız denetim vs,

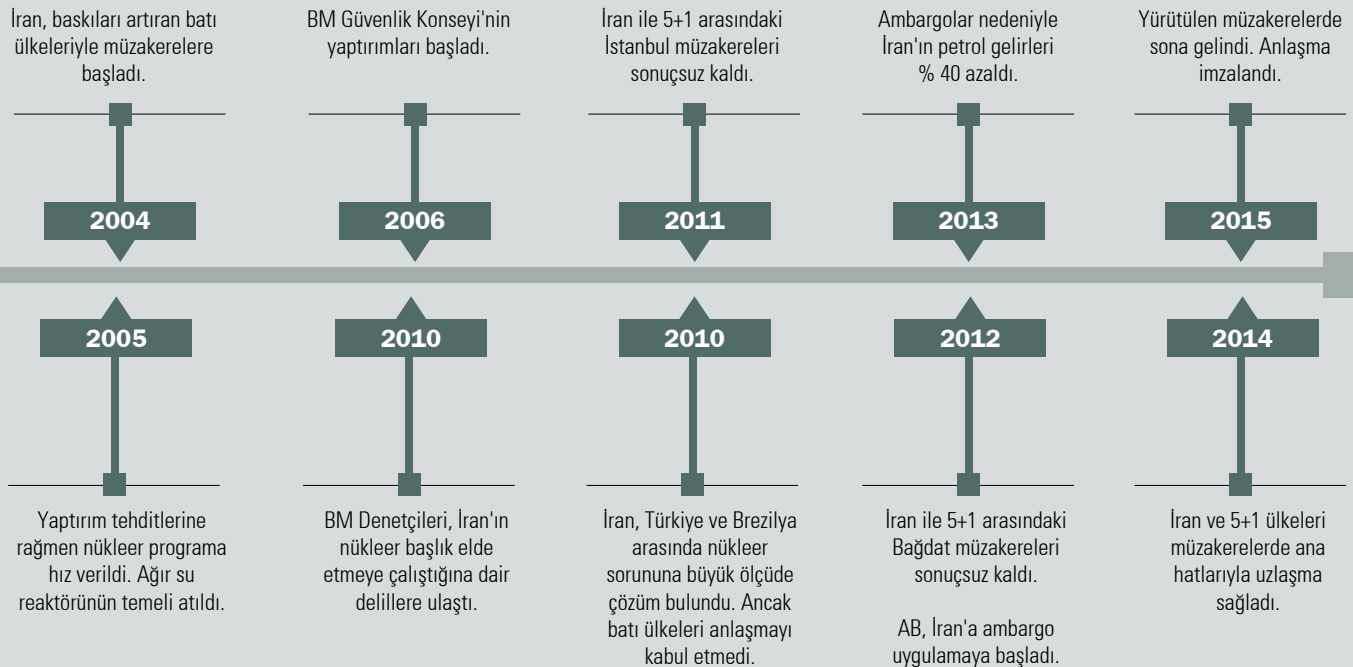
"soft infrastructure" iş imkânları doğacaktır. Düşük petrol fiyatlarından en başta havayolu ve taşımacılık şirketleri istifade edecektir. Bu durumun turizm sektörü iyi olan bizim gibi ülkeleri olumlu etkilemesi beklenebilir.

İran'da otomobil ve konut, önemli bir yatırım aracı durumunda. Yaptırımlar nedeniyle İran'da otomotiv sektörü 2011-2013 arasında yüzde 40 düştü. Halen de toparlayabilmiş değil.

İran'da genç, eğitilmiş, özgürleşmek ve dünyaya entegre olmak isteyen bir nüfus olduğunu biliyoruz. İnsanlar para harcamaya başlayınca cep telefonu, mobilya, beyaz eşya, araba almaya başlayacaktır. Yaptırımların kalkması, İran'ın petrol ve doğal gaz üretim kapasitesinin de artması demektir. Resmi rakamlara göre petrol üretim kapasitesinin düşmemesi için İran'da 2020 yılına kadar, 130-145 milyar dolar arası tutarda yeni yatırım yapılması gerekiyor. Bu yatırımlar ve yatırım projelerinin finansmanı birçok yeni iş imkânları yaratacaktır.

Kayıp pazar İran'a hücum

İran ile Birleşmiş Milletler (BM) Güvenlik Konseyi'nin 5 daimi üyesi ve Almanya'dan oluşan 5+1 grubu arasında yürütülen nükleer müzakerelerde anlaşmaya varılması üzerine güçlü ekonomilerin hemen harekete geçtiklerini görüyoruz.



İsviçre, Almanya, İspanya, Fransa ve ABD, pazar elde etmek için koşturaya devam ediyorlar. İran pazarından pay kapmak için delegelerle çıkarma yapan ülkelerin gözde sektörleri; petrol ve otomotiv olarak öne çıkıyor.

Petrolcüler ambargolar nedeniyle yatırımları zayıflamış sektöre yatırım yapmak için harekete geçerken, otomotivciler hali hazırda kısıtlı olarak yer alabildikleri İran'da konumlarını güçlendirmek için eylem planı hazırlarken, PSA Peugeot Citroen mevcut gücünü artırmak için toplantı düzenlerken, Fiat Chrysler'in CEO'su Sergio Marchionne, İran pazarını kendileri için büyük bir fırsat olarak gördüklerini açıklıyordu.

İran, otomotivde Orta Doğu'nun en büyük üreticisi

İran ile ABD arasındaki kriz nedeniyle uygulanan ambargo İran'ın otomotiv endüstrisini de olumsuz etkilemiş ve ülkedeki üretim miktarı 1.6 milyondan 900 bin seviyelerine kadar inmişti. İki ülke arasındaki gerginliğin tatlıya bağlanması ile otomotiv üretiminde yeniden ivme yakalanacak.

İran, otomotivde Orta Doğu'nun en büyük, dünyanın en büyük 13 üreticisinden bir ünvanına sahip.

77 milyonluk nüfusu ve ülkedeki genç sayısının fazla olması nedeniyle İran, başta AB'li şirketler olmak üzere tüm dünyanın

Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin'den sonra büyümesine kesin gözüyle bakılan 5. pazarı konumunda.

ABD ile İran arasındaki nükleer enerji anlaşması sonrasında İran'a uygulanan ambargo esnetilecek ve bu sayede hem İran daha kolay ithalat yapacak hem de ürettiği araçları daha kolay ihraç edecek. Ancak İran, özellikle otomotivde ithalattan çok ihracat istediği için yabancı şirketleri ülkesine davet ediyor ve yerel üreticilerle Joint Venture anlaşmaları imzalattırıyor. Bu anlamda da şu anda Renault, Peugeot, Kia, Chery başta olmak üzere pek çok otomotiv devinin bu ülkede ortaklığı bulunuyor.

İran Khodro Genel Müdürü Hashem Yekke Zare "Bildiginiz gibi Renault, Peugeot, ve Suzuki ile işbirliğimiz var. Öncelikle bu

şirketlerle birlikte ve Fransa'nın dışında, güçlü bir Avrupa ülkesini daha dördüncü partnerimiz olarak seçeceğiz." açıklamasında bulunuyor.

Otomobil sahibi olmanın önemsendiği İran'da yerli otomobillere ilgi bir hayli fazla. Tahran caddelerinde çok pahalı ithal lüks markaları görmek de mümkün.

Ama son aylarda başlayan "fabrika çıkışı otomobil almama" kampanyası halk arasında hızla yayılıyor.

Düşük kalite, yüksek fiyatlar, yaptırım anlaşmasının psikolojik etkileri piyasadaki durgunluğun nedenlerinden bazıları. İran hükümeti bu bunalım dönemini atlatacak için üreticilere kredi kolaylığı sağlıyor. Hükümet, İran'ın bu ikinci en büyük sektörünü canlı tutmaya uğraşıyor. ■



Tehran Street, Iran

DEİK / Türkiye - İran İş Konseyi Başkanı Rısa Eser:

"İranlı ithalatçı döviz temininde sıkıntı yaşıyor"

İran ile 5+1 ülkelerinin nükleer müzakerelerde anlaşmaya varmasıyla AB ve ABD tarafından İran'a uygulanan yaptırımların kaldırılması, Türkiye ve bölge ekonomisine olumlu katkı sağlayacaktır. Ancak, diğer yandan dış ticaret ile ilgili bariyerler kalkacağından rekabet de artacaktır.

İran'ın şu anki en büyük sıkıntısı döviz temin edememesidir. İran Merkez Bankası İranlı ithalatçının ihtiyacı olan döviz sağlayamıyor. Bir Türk işadamı, İran'a mal satmak istediğinde Merkez Bankası döviz temin edemiyor. Ancak ambargonun kalkması ile İran'lı

ithalatçı döviz tedarikinde rahatladıkça, Türkiye'nin İran pazarındaki yeri de artacaktır. İran pazarında rekabet sertleşse de Türkiye coğrafi yakınlık ve İran ile süre gelen iyi ilişkiler nedeniyle avantajlı konumda olacaktır. Halihazırda 13-14 milyar do-

İran pazarında rekabet sertleşse de Türkiye coğrafi yakınlık ve İran ile süre gelen iyi ilişkiler nedeniyle avantajlı konumda olacaktır.

lar olan ticaret hacminin önümüzdeki 2 yıl içinde 30 milyar dolar olması beklenmektedir. Özellikle otomotiv tedarik sanayi, inşaat malzemeleri, hızlı tüketim malzemeleri ve kimya sanayii ihracatında önemli açılımlar beklenmektedir. Bu sektörlerde ihracatın yanı sıra Türk firmalarının yatırım yapmaları da beklenmektedir.

Ayrıca, inşaat ve altyapı, enerji, madencilik ve turizm gibi hizmet sektörlerinde yatırım imkanları da doğacaktır. Şu anda da firmalarımız işbirliği olanaklarını değerlendirmekte. DEİK olarak da sektörel bazı toplantılar gerçekleştirmeye başladık. İlk toplantı Eylül ayında İstanbul'da İran'lı ve Türk petrokimya firmalarının katılımı ile yapıldı. Önümüzdeki dönemde de başta madencilik, inşaat ve altyapı, turizm olmak üzere sektörel toplantılarımıza Türkiye ve İran'da devam etmeyi öngörüyoruz. ■



50 years
of excellence

Manufacturing with high quality standards



**Carbon Brushes
Brush Holders**



93

MİLYAR
USD

İRAN 2014 İHRACATI



60

MİLYAR
USD

İRAN 2014 İTHALATI



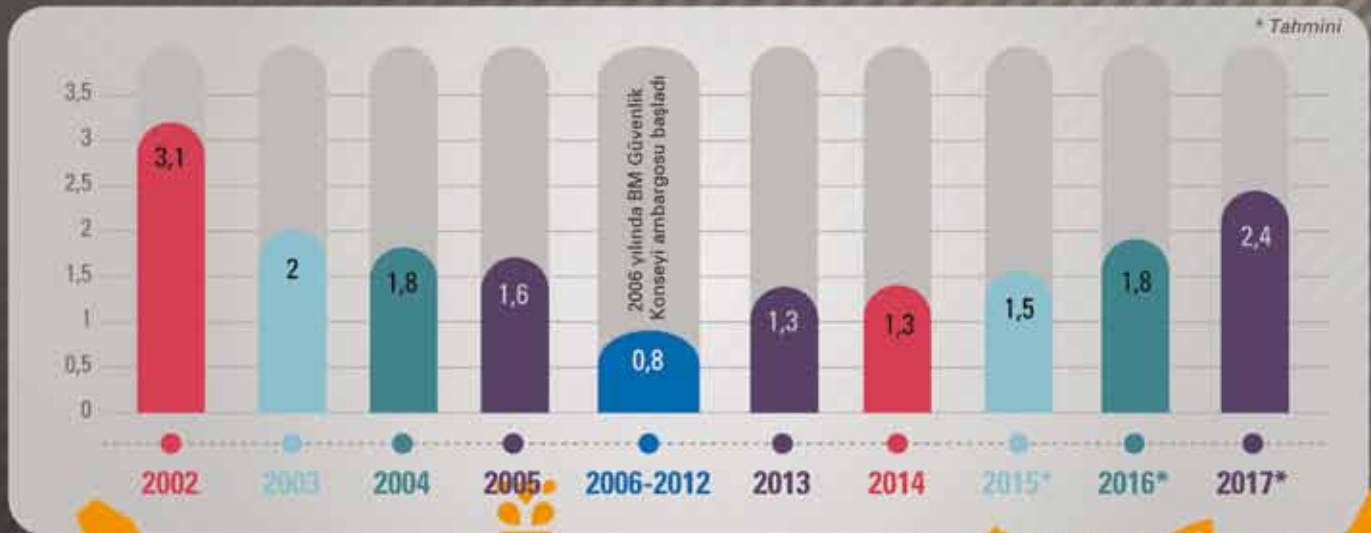
EN ÇOK İHRAÇ EDİLEN ÜRÜN



EN ÇOK İTHAL EDİLEN ÜRÜN



Net Yabancı Yatırımcı Girişinin GSYİH'ya Oranı



İRAN ARAÇ ÜRETİMİ

18.



Dünya araç üretiminde
18. sırada yer alıyor.

925.975 adet
BİNEK ARAÇ ÜRETİMİ

164.871 adet
TİCARİ ARAÇ ÜRETİMİ

2014 YILINDA **1.090.846** ADET
ÜRETİM GERÇEKLEŞTİ

25
ÜRETİCİ

Iran Khodro ve Saipa Grup, toplam yurt içi üretimin yaklaşık % 94'ünü gerçekleştiriyor. Kalan %6'lık üretim ise, Bahman Group, Raksh Khodro, Kerman Motor, Traktorsazi, Şahab Khodro vb üreticiler tarafından karşılanıyor. Binek ve ticaride 6 farklı tipte üretim yapılıyor.

İRAN ARAÇ PARKI
13
MİLYON

2013 YILI
İRAN TAŞIT ARAÇLARI İTHALATI
79,7 ÇİN
KORE
ALMANYA

2013 YILI
İRAN TAŞIT ARAÇLARI İHRACATI
63,4 HİNDİSTAN
PAKİSTAN
İTALYA



Atasan Grup Kurucusu Ali Taheri: “Dünya markaları İran’da yerlerini tekrar elde etmeye gayret gösteriyor”



Türk firmaları ambargo sonrası dönem için şimdiden bir hazırlık yapmalı. Türkiye’nin İran’da bilinen ve ülke insanının yakından tanıdığı markaların şimdiden yerlerini almaları gerekiyor. Türk işadamları İran’ın serbest bölgelerinde ve önemli sanayi kentlerinde yatırımlarına başlamalı.

Ambargonun hafifletilmesi veya kaldırılmasının, İran ekonomisine olan etkisi tam olarak ne zaman ve en çok hangi sektörlerde hissedilir?

İran’a yıllardır uygulanan acımasız ekonomik yaptırımların tamamıyla kalkması uzun süre alacaktır diye düşünüyorum. Finansal işlemlerin ve bankalar arası hava- lelerin tekrar başlaması ile yatırımlar ve enerji ihracatı artacak ve böylece dünyadan soyutlanan, ekonomisi durma noktasına gelen İran’ın ekonomisini tekrar canlandıracağız.

Yaptırımların 5-6 ay içinde kalkacağını, İran’ın 2016’nın ikinci yarısında dünyaya hızlı bir şekilde açılacağını ve en büyük etkinin başta enerji, ağır sanayi ve otomotiv sektörlerinde görüleceğine inanıyorum.

Petrol ve otomotivden sonra, en gözde sektörlerin başında hava ulaşımı geliyor. Ambargonun bitmesiyle İran 10 yılda 20 milyar dolarlık 400 uçak alacak. ABD’li Boeing ve Avrupalı Airbus, bu pazardan pay kapmak için boş durmayacaktır.

Bu etkilerin otomotiv sanayiindeki yansıması sizce ne zaman görülür?

İran’la Avrupa ülkeleri arasındaki iş görüşmelerinin aylardan beri devam ettiğini biliyor musunuz? Avrupalı firmalar temsilciliklerini aylar öncesinden ayarlamışlar. Çünkü İran’la Batı arasındaki maniler zaten ortadan kalkmıştır. Otomotivde dünya markaları İran’da yerlerini tekrar elde etmeye gayret gösteriyor. Otomotiv sektöründe eski ortaklar Fransa’nın dışında VW ve Fiat ile İran’da araç üretimi ve ihracatı için müzakerelere başladı. Sadece montaj ve satışa izin verilmeyecek; yatırım yapmayı



İran, Türk ihracatının lokomotif otomotiv önemli bir pazar anlamına geliyor. Ortad Doğu’daki en büyük otomotiv üreticisi konumunda olan 79 milyon nüfuslu İran, Türk otomotiv ve yedek parça sektörü için cazip bir pazar.

düşünen yabancı firmalar, yüzde 40 yerli parça kullanacak ve ayrıca ürettiklerinin bir kısmını yurt dışına ihraç edecek.

Bana göre yaptırımların kalkmasıyla özellikle otomotiv sektöründe ana sanayi üretimi 2010-2011 yıllarına geri dönecek, bu dönemde İran’ın araç üretimi 1.6 milyon adet idi. Ancak daha sonraki yıllarda ambargonun etkisiyle araç üretimi 500-600 bin adede kadar geriledi. 2012-2015 yıllarında zor ekonomik şartlarda çalışan ve kapanmaya yüz tutan tedarik sanayicileri de eski günlerine geri dönecek, yerli tedarik-

çiler güçlenmeye başlayacak. Buna paralel olarak İran’da üretilmeyen ve üretim kapasitesi düşük parça ihtiyaçları yurt dışından karşılanacak. Bu nedenle, Türk tedarikçilerinin bu fırsatı kaçırmaması gerekiyor.

Türk firmaları ambargo sonrası dönem için neler yapmalı?

İran nüfusunun yaklaşık yüzde 40’ını Türk kökenli Azeri nüfus oluşturuyor. Özellikle Türkiye’ye yakın Tebriz, Urmiye ve Erdebil gibi bölgelerde yaşayan insanların ana dili Türkçe.

Bunun yanında, 15 milyon nüfuslu başkent Tahran’ın yarısından fazlası Türkçe konuşuyor. Ülke genelinde geniş bir kitle tarafından Türk televizyonlarının izlenmesi nedeniyle Türkçe konuşabilen insan sayısı her geçen gün artıyor. Buna ilaveten benim gibi Türk Üniversitelerinden mezun çok sayıda İranlı meslek sahibi ve iş adamı ikili ilişkilerin geliştirilmesi açısından büyük bir potansiyel oluşturuyor.

Bu nedenle Türk firmaları ambargo sonrası dönem için şimdiden bir hazırlık yapmalı. Türkiye’nin İran’da bilinen ve ülke insanının yakından tanıdığı markaların şimdiden yerlerini almaları gerekiyor. Türk işadamları İran’ın serbest bölgelerinde ve önemli sanayi kentlerinde yatırımlarına başlamalı.

1963 Tebriz doğumlu olan Ali Taheri, evli ve iki çocuk babasıdır. Liseyi Tebriz’den bitiren Taheri, askerlik görevini İran’da tamamladıktan sonra İstanbul’a yerleşti. İTÜ Metalurji Mühendisliği bölümünden mezun oldu ve Yüksek Lisansını da yine Metalurji bölümünde İÜ’de tamamladı. İran’da bir şirkete ve Tebriz’de bir üretim tesisine sahip olan Taheri ayrıca Türkiye’de Atasan Dış Ticaret isminde bir şirketi vardır. Ali Taheri Türkçe, Azerice, Farsça ve İngilizce bilmektedir. 1995 yılından beri Türkiye’nin önemli otomotiv tedarik firmalarının İran temsilciliğini yapan Taheri, son 20 yıl içinde İran otomotiv dünyasındaki tüm OEM ve çok sayıda tedarik sanayi firmasının önemli projelerinde yer aldı ve Türk firmaları ile bu projelerin gerçekleşmesine destek verdi.

Ege Endüstri



BEFORE YOUR BUSINESS DECISIONS LET US KNOW YOUR REQUIREMENTS

Kemalpaşa Cad. No:280

35060, Pınarbaşı – İZMİR, TURKEY

P +90 232 491 14 00

www.egeendustri.com.tr

 facebook.com/egeendustri

 twitter.com/egeendustri

 linkedin.com/egeendustri

 info@egeendustri.com.tr





İran'da hemen her türlü oto yedek parçası üretilmesine rağmen tüketici nezdinde Türk menşeli parçalarının kaliteli ve güvenilir oldukları yönünde genel bir kanı var. Bu nedenle Türk firmaları ambargonun tamamen kalkmasını beklemeden İran firmalarıyla ikili görüşmeler yapmalıdır.



**15 milyon nüfuslu başkent
Tahran'ın yarısından fazlası
Türkçe konuşuyor.**



İran, Türkiye ihracatının artırılması açısından çok iyi değerlendirilmesi gereken bir pazar konumundadır. Türk sanayicisi İran ekonomisinin temel özelliklerini, önemli sektörlerini, yatırım alanlarını iyi değerlendirmeli ve şimdiden hayata geçirmelidir. İran'da, Türk ihracatının lokomotif otomotiv önemli bir pazar anlamına geliyor. Orta doğudaki en büyük otomotiv üreticisi konumunda olan 79 milyon nüfuslu İran, Türk otomotiv ve yedek parça sektörü için cazip bir pazar. İran'da hemen her türlü oto yedek parçası üretilmesine rağmen tüketici nezdinde Türk menşeli parçalarının kaliteli ve güvenilir oldukları yönünde genel bir kanı var. Bu nedenle Türk firmaları ambargonun tamamen kalkmasını beklemeden İran firmalarıyla ikili görüşmeler yapmalı, İran'a yönelik ticaret heyeti organizasyonları kapsamında sık sık ziya-

retler düzenlenmelidir. Aynı şekilde gerek OEM firmalarının gerekse İran'ın önemli iş adamlarının dahil olduğu resmi heyetleri Türkiye'de ağırlayarak iki ülke arasındaki ticaretin ve iş birliğinin gelişmesi yönünde çaba gösterilmelidir.

İran halkı için fuarların ayrı bir önemi var. Dolayısıyla, Türk tedarikçilerinin İran'ın büyük kentlerinde, özellikle Tahran'daki uluslararası fuarlara katımları da önemli.

Türk tedarikçilerin karşılaşacağı sorunlar neler olacaktır? Kendilerine neler tavsiye edersiniz?

Türk tedarikçilere, öncelikle alıcıyla ilgili yeterli bilgiyi edinmelerini tavsiye ediyorum. İran'da, ülkenin kendine özgü özellikleri nedeniyle ticari acenta ve distribütörlük aracılığı ile iş yapma biçimi oldukça yaygındır, bu bakımdan İran pazarına gir-

mek isteyen Türk iş adamlarının İran'da bulacakları doğru bir acenta ile ilerlemesi önemli. Özellikle OEM firmalarıyla direkt çalışan Türk firmalarının sayısı az da değil. Yatırımların kalkmasından sonra özellikle Avrupa ülkeleri yedek parça satış konusunda İran pazarını oldukça zorlayacak; kaliteli araç sahibi İran vatandaşları mutlaka kaliteli markalara yönelecektir. Bu nedenle Türk firmaları her zaman olduğu gibi İran'a gönderecekleri parçaların kalitesine gerekli ihtimamı göstermeliler ve kalite yönünden Avrupalı rakiplerinden geri kalmamalılar. Ayrıca Türk firmalarının kendi markalarını, Türkiye'de olduğu gibi, İran'da da tes-cil ettirmeleri doğru olur.

Ambargonun kalkmasıyla bankalar arası para transferi (swift) işlemi İran ve diğer ülkelerle olan ticareti kolaylaştıracaktır. Bu meyanda İran'ın bazı bankaları döviz sepetine Türk lirasını da ekleyerek, İran – Türkiye arasındaki para transferinde büyük kolaylık sağlamış oldu. İranlı ve Türk iş adamları ihracat, ithalat ve bankacılık işlemlerinde, istemeleri halinde, Euro ve diğer dövizler dışında Türk lirasını da kullanabilecekler.

İran pazarına yeni girecek olan Türk iş adamları dünya ticaretinde uygulanan standart para transferini rahatlıkla İran bankaları ile yapabilirler. Bu konuda İran bankalarına güvensinler, İran'dan açılacak olan akreditifi gönül rahatlığı ile kabul etsinler. Bugüne kadar LC – CAD –CAG ödemelerinde tek bir Türk firmasının parası İran'da kalmamıştır. Ambargodan dolayı belki geçmiş yıllarda banka yoluyla ödemelerde gecikmeler olmuş olabilir, ancak bundan sonra bu gibi sorunlarla karşılaşmayacaklarından emin olabilirler. ■

Mohammad Ashkezari

OEM & OES Parça Koordinatörü
SAIPA Corporation

“İran'da otomotiv sektörü büyük bir değişim içinde olacak”

Benim görüşüme göre İran otomobil pazarı, özellikle parça alanında, yaptırımların kaldırılmasıyla birlikte yabancı yatırımcı alacak bir potansiyele sahip. Başlangıç faaliyetleri 2015 yılının sonuna doğru tamamlanacak ve yıl sonunda bankalarla ilgili yaptırımlar da kaldırılacak. Pek çok yabancı şirket geçtiğimiz birkaç aydır karşılıklı görüşmeler yapıyor, işbirliklerini araştırıyor. 2016 yılının ilk yarısında sonuçları görmeye başlayabiliriz. İranlı otomobilciler Avrupalılar ile yeni modeller için anlaşmaya başladılar bile. Bu sebeple İran'da otomotiv sektöründe bir evrim görmeyi bekliyoruz.

Dünyanın Her Yerinde

 **HASMIL**
Special Steel

 **HASPARLAK**
Bright Steel

 **HASLAMA**
Flat & Square

 **HASOTOMAT**
Free Cutting Steel



Türkiye'nin en çok ülkeye ihracat
yapan orta ölçekli 3. Firması

Kalite Belgelerimiz:

- * ISO/TS 16949 Otomotiv Sektörü Kalite Yönetim Sistemi
- * OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi
- * ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi
- * ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi
- * ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemleri



 **HASÇELİK**

T: +90 444 41 40 F: +90 444 51 40 www.hascelik.com

Kale Oto Radyatör A.Ş. İcra Kurulu Üyesi Hayri Kaya: “Yerel tedarikçilerle işbirliği alanlarında yeni iş fırsatlarını barındırıyor”



İran otomotiv sektöründe özellikle yerli markalar pazarda etkin durumda, ancak yabancı otomobil markaları da hem yerel üretimle hem de ithalat yolu ile pazar paylarını giderek artırmaktadırlar. Bu gelişen pazar, özellikle parça ihracatı ve yerel tedarikçilerle işbirliği alanlarında, Türk tedarikçileri için de fırsatlar sunmaktadır.



Firmamızın, İran'da otomotiv sektörü ile çalışması Türkiye'de yerleşik bir OEM müşterimizin CKD parça operasyonuna destek vermemiz ile başladı ve devam ediyor. Bu pazarla ilgili bilgi ve tecrübelerimizin bize yeni iş fırsatları sağlamasını öngörüyoruz.

İran otomotiv sektöründe özellikle yerli markalar pazarda etkin durumda, ancak yabancı otomobil markaları da hem yerel üretimle hem de ithalat yolu ile pazar paylarını giderek artırmaktadırlar. Bu gelişen pazar, özellikle parça ihracatı ve yerel tedarikçilerle işbirliği alanlarında, Türk tedarikçileri için de fırsatlar sunmaktadır.

İran'da özellikle otomotiv pazarının gelişmekte olması dolayısıyla direk parça tedariği ve yatırım konusunda fırsatlar mevcut, ancak İran pazarı gümrük tarifeleri ile korunmakta olduğu için pazara giriş şartları oldukça zor. Dolayısıyla tedarikçilerin yüksek teknolojiye ve rekabetçi güce sahip olmaları gerekiyor. İş kültürü açısından, bize göre farklılıkları var; özellikle iş taahhütlerinin yerine getirilmesinde ve ticari öngörülerin gerçekleşmesinde zaman zaman sorunlar yaşanabiliyor.

İran'a uygulanan ambargonun kalkmasıyla pazarının daha da gelişmesi ve büyümesi beklenmektedir. Dolayısıyla Türkiye ile İran arasındaki ticaret ve iş hacminin art-

ması da kaçınılmazdır; zira İran ile Türkiye arasında dış ticaret açığımız bulunmaktadır. Bu açığın kapatılması için Türk tedarikçilerinin aktif rol üstlenerek, yeni iş imkanlarını aramaları ve geliştirmeleri faydalı olacaktır. Bu kapsamda, İran otomotiv pazarındaki potansiyel fırsatları şimdiden belirleyip, bu konuda önceden girişimlerde bulunmakta fayda var. Düzenlenecek olan ticaret heyeti ziyaretlerine katılmak ve sektörel fuarlara iştirak etmek gibi fırsatları değerlendirmek gereklidir.■

Serhat Sandaleci

Nesan Otomotiv Genel Müdürü

“Ambargo sonrası lojistik süreçlerde iyileşmeler olacaktır”

Biz Türkiye'de Massey Ferguson lisansı ile traktör üretmekte olan Uzel firmasının tedarikçisiydik. Daha sonrasında aynı traktörün İran'da üretildiğinin tespit edilmesi üzerine firma ile Türkiye'deki aracı kişiler üzerinden bağlantıya geçerek çalışmaya başladık.

İran otomotiv sektörü, üreticiler için ciddi bir potansiyel; yaklaşık

pazar büyüklüğü 1 milyon araç civarında. Tabi ki bu rakamın üzerine çıkılan yıllar var. İran'da, Avrupalı üreticiler genellikle batıda üretimden kaldırdıkları modelleri üretiyorlar. Bu açıdan bizler gibi tedarikçiler açısından İran'na üretilen eski model araçlara yatırım yapmak da ayrı bir tartışma konusudur.

İran pazarına ürün tedarik ederken çok sıkıntılı ve zahmetli süreçlerden geçtik. Şu

anda bazen ürünlerimizin lojistikinde bazı sorunlar yaşıyoruz, fakat ambargo sonrası lojistik sürecin tekrar değişmesini bekliyorum.

Rusya ve benzeri ülkelerde olduğu gibi üreticiler, tedarikçi imalatçıların İran'da olmasını da istiyorlar. Bunu ciddi bir problem haline getirmezseler, İran yeni bir ticari potansiyel haline gelecektir.■



Kalitenin Belgesi

Certificates of Quality

ISO/TS 16949

Hasçelik **ISO/TS 16949**
Otomotiv Sektörü
Kalite Yönetim Sistemi
Sertifikasını aldı.

*Hascelik awarded
ISO/TS 16949 Quality
Management System for
Automotive Industry.*



Ürün Grupları

Karbon Çelikleri
Islah Çelikleri
Sementasyon Çelikleri
Otomat Çelikleri
Yapı Çelikleri
Transmisyon Milleri
Kabuk Soyulmuş Çubuklar
Soğuk Çekilmiş Çubuklar
Soğuk Çekilmiş Kangallar
Taşlanmış Miller
Çatlak Kontrollü Çubuklar
Dikişsiz Borular

Product Groups

Carbon Steels
Heat Treatable Steel
Case hardening steels
Free Cutting Steel
Structural Steels
Transmission Shafts
Peeled Bars
Cold Drawn Bars
Cold-rolled Coils
Grinded Bars
Crack Tested Bars
Seamless Tubes

 **HASÇELİK**

www.hascelik.com

T : +90 444 41 40

 **HASMIL**
Special Steel

 **HASPARLAK**
Bright Steel

Coşkunöz Metal A.Ş. Genel Müdürü Aptullah Saner: “İran’ın tedarik sanayi stratejilerimizde mutlaka yer alması gerekiyor”



Kültürel yakınlığımız nedeniyle İran’da Türk firmalarının iş yapması göreceli olarak daha kolay. Ambargonun adım adım kalkması ve bölgede istikrarın sağlanması ile araç parkı gayet eski, nüfusu yüksek İran ve yakın coğrafyasında Türk firmalarına büyük fırsatlar doğacaktır.

İran otomotiv sektörü ile tanışmamız 2010 yılında kalıp imali ve ithalatı ile başladı. Ardından, müşterimiz Oyak Renault vasıtasıyla parça ihracatı ile devam etti ve 2013 yılında ambargo ile bu süreçte bir duraklama yaşadık. Bu yıl ise yine müşterimizin İran’da üretimi tekrar başlayan bazı modelleri için parça sevkine başladık.

İran, otomotiv üretim kapasitesinde dünyada 14. sırada ve üretici firmaların tamamında devlet ortaklığı bulunuyor. Tahran’da kurulu İran Khodro, Pars Khodro ve Saipa hemen hemen üretimin tamamını yapıyor. Ambargo sürecinde 1,7 milyondan 0,8 milyona düşen araç üretimi, 2014’de tekrar bir yükselişe geçti ve 1,1 milyon adede çıktı.

2015 beklentisi ise 1,3 milyon civarında görünüyor. İran otomotivi ile CKD anlaşmaları yapan PSA, Renault, KIA gibi oyunculara Volkswagen de katılma niyetinde. Bu firmaların İran devleti ile yeni model görüşmeleri yaptıklarını biliyoruz. Döküm-kalıp tasarım ve üretim-sac parça ve montaj sektörlerinde belirli seviyeye gelindiğini ancak teknoloji ve kalite seviyelerinin Türk



Ambargonun kalkacağı ile ilgili somut adımların görülmeye başlaması ile birlikte şimdiden başta plastik, turizm ve inşaat sektörlerinde hareketlenme başladı. İstanbul-Tahran arasında günlük 10-12 karşılıklı uçak seferlerinin doluluğu da bir göstergedir.

tedarik sanayi ile kıyaslanmayacak düzeyde geride olduğunu biliyoruz. İnsan kaynağı olarak ise, örneğin mühendislik açısından bakarsak İran’ın iyi seviyede olduğunu söyleyebiliriz. Enerji ve hammadde ise dünya ile rekabet edebilecek seviyede avantajları var.

Kültürel yakınlığımız nedeniyle İran’da Türk firmalarının iş yapması göreceli olarak daha kolay. Ambargonun adım adım kalkması ve bölgede istikrarın sağlanması ile araç parkı gayet eski, nüfusu yüksek İran ve yakın coğrafyasında Türk firmalarına büyük fırsatlar doğacaktır. Ambargo sürecinde Çin, Kore ve Japonya ile ticaret artmış; özellikle Kore’li markalar üretimden ve pazardan ciddi pay almıştır.

Ancak bankacılık sistemi, yüksek enflasyon, korumacılık ve devlet politikalarındaki belirsizlikler halen en büyük zorluklar olarak görülüyor. Türk tedarikçilerinin bu risk ve fırsatları öngörerek fakat asla uzak durmadan bu pazarı iyi analiz etmeleri ve stratejilerinde yer vermelerinin büyük önem taşıdığını düşünüyorum.

Ambargonun kalkacağı ile ilgili somut adımların görülmeye başlaması ile birlikte şimdiden başta plastik, turizm ve inşaat sektörlerinde hareketlenme başladı. İstanbul-Tahran arasında günlük 10-12 karşılıklı uçak seferlerinin doluluğu da bir göstergedir.

Türk otomotiv sanayi için hem fırsat hem de orta vadede tehdit oluşturabilecek İran’ın, tedarik sanayi stratejilerimizde mutlaka yer alması, yalnızca yedek parça, ithalat/ihracat perspektifinden değil; İran’da işbirliği ve yatırım fırsatlarının da değerlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Çünkü kısa sürede anlaşmaların sağlanacağını ve İran’da yeni model araçların üretimine başlanacağını ve İran tedarik sanayinin mevcut kapasite ve yetkinlikleriyle buna cevap veremeyeceğini görmekteyiz. ■





“Borusan denildiğinde benim aklıma güvenilirlik geliyor. Güvenilirlikten kastım şu: Borusan Mannesmann bugüne kadar bize ne söz verdiyse yaptı. Sadece yapabileceklerinin sözünü verdiler, söz verdikleri şeyi de yaptılar. Bu çok önemli.”

Mehmet Tiryaki

Tiryakiler Grup
Yönetim Kurulu Başkanı

Müşterilerimiz mutlu, biz gururluyuz!

 **BORUSAN
MANNESMANN**

Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol:

“Birçok yeni araç üreticisi yatırımda bulunacak”



Ambargo öncesinde özellikle ülkemizden İran’a çok ciddi oranda tedarik sanayi ürünü ihracatı yapılıyordu. İran’a uygulanan yaptırımların kalkmasıyla, 2014 yılında 13,7 milyar dolar olan iki ülke arasındaki ticaret hacminin 2 yıl içerisinde 30 milyar dolara ulaşabileceğini öngörüyoruz.

İran pazarı ile ilk tanışmamız 1998 yılında gerçekleşti. Bu tarihten itibaren ticaretimiz artarak devam etti. Aktaş Holding olarak, bu pazarın önemini çok önceden görüp çalışmalarımızı ona göre planladık.

Küresel düzeyde faaliyet gösteren Aktaş Holding olarak, dünyanın her bölgesinde olduğu gibi Ortadoğu’ya yönelik olarak da önemli hedeflerimiz bulunuyor ve bu bölgeyi gerçekten çok önemsiyoruz.

İran pazarına ilk adım attığımız tarihten bu yana da, bölgede yapmış olduğumuz doğru analizler sayesinde, bölgede önemli adımlar attığımızı düşünüyorum. İhracat odaklı üretim anlayışımızla beraber, ilerleyen süreçte bölgedeki Aktaş varlığının çok daha ileri seviyeye ulaşmasını öngörüyoruz.

Ülkede, hızlı bir şekilde büyümekte olan nüfus baskısı ile işsizliğin her geçen gün artması ve tabandaki yoksulluk seviyesinin git gide yaygınlaşması, bölgedeki önemli sorunlardan bazıları olarak görülüyor.

Bütünsel olarak İran ekonomisini ele aldığımızda, daha çok merkezi yapının etkili olduğu, petrol ve doğalgaz başta olmak üzere, büyük işletmelerde devlet kontrolünün devam ettiği ve özel ticari faaliyetlerin de daha dar düzeyde olduğu bir ekonomik yapı söz konusu.

İran, yüksek nüfusu ve coğrafi yapısı itibarıyla de çok büyük bir ülke. Demografik yapı itibarıyla Türkiye ile birçok yönden benzerlik de içeriyor. Kara taşımacılığı ön planda olduğu için otomotiv sektörü ülkede büyük bir potansiyele sahip.

Ayrıca belirtmek gerekirse, ülkedeki yol şartları nispeten kötü ve kullanılan araçlar



Şartlar gereği çok uzun süredir kapalı bir ekonomi olan İran’da tüketicilerin beklentilerini doğru anlamak ve bu beklentileri geliştirmek için Türk tedarikçilerine büyük görev düşüyor.

da oldukça yaşlı. İran’a yönelik ambargo-daki iyileştirme ile birlikte hem pazarın yapısı, hem de şartlar gereği otomotiv sektörünün ivmelenerek gelişmesi kaçınılmazdır.

Şartlar gereği çok uzun süredir kapalı bir ekonomi olan İran’da tüketicilerin beklentilerini doğru anlamak ve bu beklentileri geliştirmek için Türk tedarikçilerine büyük görev düşüyor. Bu süreci yönetmek için yeterli deneyim ve tecrübeye sahibiz. Aksi halde bu büyük pazardaki gelişimi, Çin başta olmak üzere Uzakdoğulu firmalara kaptırma riski ile karşılaşılabiriz.

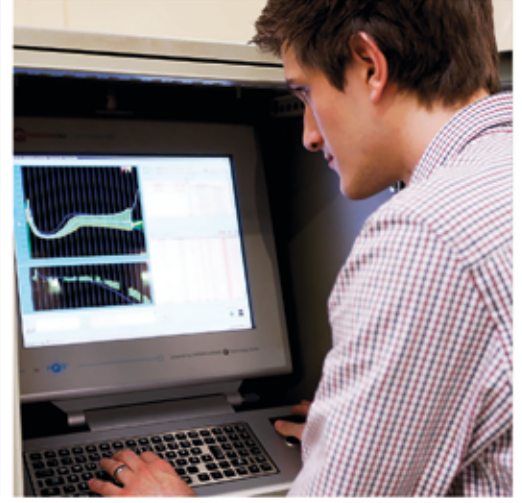
Öte yandan, ülkeye yönelik ambargo nedeniyle İran’daki faaliyetlerinden uzaklaşmak zorunda kalan bölgesel ve uluslararası üreticiler, ambargonun ardından geri döndüklerinde mevcut şartların değişme endişesini de yaşıyor.

Ancak ambargodan ötürü uzun bir süredir sektör açısından yatırımlardan uzak kalan ülkede, yenilikçi ürünlerle ilgili beklenti çok yüksek. Bu beklentiler doğru bir şekilde değerlendirilip uygun adımlar atılırsa, başta Türk tedarikçiler olmak üzere uluslararası arenadaki yatırımcılar açısından çok ciddi fırsatlar ortaya çıkabilir.

İran’ın son dönemlerde dış politika açısından gerçekleştirdiği ılımlı yaklaşımların, bölgeye yönelik uygulanan ambargonun kaldırılması noktasında önemli kazanımlar ortaya çıkardığını görüyoruz. Ambargo nedeniyle bölgedeki yatırımlarından uzaklaşan çok sayıda global şirket, yavaş yavaş bölgeye yeniden adım atmaya başlamış durumda.

İran’ın P5+1 ülkeleriyle yaptığı anlaşmanın ardından, sektörün global arenadaki önemli oyuncularını büyük potansiyeli bünyesinde barındıran bölge pazarına yoğunlaşırken, Türk otomotiv ana sanayi ve tedarik sanayi temsilcileri de, ülkede rudan yatırım açısından önemli hedefler ortaya koymaya başladı. Ambargo öncesinde özellikle ülkemizden İran’a çok ciddi oranda tedarik sanayi ürünü ihracatı yapılıyordu. Yaptırımların kalkmasıyla, 2014 yılında 13,7 milyar dolar olan iki ülke arasındaki ticaret hacminin 2 yıl içerisinde 30 milyar dolara ulaşabileceğini öngörüyoruz.

Ülkede mevcut otomotiv üreticilerinin yeni modelleri devreye almasının yanı sıra birçok yeni araç üreticisi yatırımda bulunacak. Bu büyümeden en yüksek payı otomotiv sektörüne tedarik sağlayan firmalar alacaktır. Ayrıca bankalarla yapılan işlemler daha kolay ve yalın hale gelecek, ödeme zorlukları azalacaktır. Artan ticari hacmin önümüzdeki 2-5 yıl içerisinde birçok iş ortaklığını da beraberinde getireceğini düşünüyoruz. ■



DİREKSİYON TEKNOLOJİLERİ İÇİN GENİŞ KAPSAMLI TEDARİKÇİ

tedrive global otomobil pazarı için direksiyon sistemlerinde uzmanlaşmış geliştirme ortağı ve üreticisidir. Wülfrath'daki iki fabrikanın yanı sıra, şirket Chemnitz'de ve İstanbul'da üretim ve montaj fabrikaları, aynı zamanda Chelny'de (Rusya) teknik bir servis merkezi işletiyor. Ürün portföyü, hafif konstrüksiyonlu direksiyondan binek araç ve kamyon kremayer dişli çubuklu direksiyonlar için akıllı hidrolik direksiyon desteğine, aynı zamanda ağır ticari araçlar için döner bilyeli direksiyonlara kadar tüm araç segmenti direksiyonlarını kapsıyor. Böylelikle tedrive direksiyon teknolojileri alanında geniş kapsamlı tedarikçilerden sayılıyor.

TEDRIVE STEERING – ARAÇ ÜRETİCİLERİNİN GÜÇLÜ GELİŞTİRME ORTAĞI



Frost & Sullivan Otomotiv & Ulaştırma
Danışman Analisti Melek Öztürk:

“Orta Doğu bölgesindeki en geniş otomotiv pazarına sahip ülke”



Devletin, İran ekonomisini petrol sektörü dışındaki alanlarda da güçlendirmek istemesi, özellikle otomotiv, metal ve maden sektörü alanlarında yatırımcılara yeni bir pazar olanağı müjdesini vermekte.

Devletin bu konudaki çalışmaları arasında Merkez Bankası'na daha fazla bağımsızlık verme, vergi tabanını genişletme ve yerli para biriminin istikrarlılaştırılması ve standardize edilmesi yer alıyor.

Son Zamanların Merak Edilen Pazarı İran

Ülkeye uygulanan yaptırımların kaldırılmasının gündeme gelmesiyle birlikte bir anda gündeme yerleşen İran, Türkiye'ye coğrafi yakınlığı ve keşfedilmeye hazır olanakları ile özellikle otomotiv sektörü oyuncularının ilgisini çekmeye devam ediyor.

Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesinin Suudi Arabistan'dan sonra ikinci en büyük ekonomisine sahip olan İran, yaklaşık 404 milyar dolar gayrisafi yurtiçi hasılaya ve 5 bin 200 dolar kişi başı milli gelire sahip. Petrol ihracatı üzerinde uygulanan yaptırımların hafiflemesi ile ekonomik durgunluktan kurtulan İran'da, 2013'teki yüzde 1,7'lik daraldıktan sonra 2014'te yüzde 3'lük büyüme öngörüldü.

2014 ile 2020 yılları arasında gayrisafi yurtiçi hasılasının yüzde 3,2 oranında büyümesi bekleniyor. Orta Doğu bölgesinin Mısır'dan sonraki en kalabalık ülkesi olan İran'ın, 81 milyonluk nüfusunun yüzde 72'sini, 15-64 yaş arası çalışma çağındaki insanlar oluşturuyor.

Devletin, İran ekonomisini petrol sektörü dışındaki alanlarda da güçlendirmek istemesi, özellikle otomotiv, metal ve maden sektörü alanlarında yatırımcılara yeni bir pazar olanağı müjdesini vermekte. Devletin bu konudaki çalışmaları arasında Merkez Bankası'na daha fazla bağımsızlık verme, vergi tabanını genişletme ve yerli para biriminin istikrarlılaştırılması ve standardize edilmesi yer alıyor.



Otomotiv Sektörü

İran, 2014 yılı içerisinde gerçekleşen 860 bin binek araç satışı ile Orta Doğu bölgesindeki en geniş otomotiv pazarına sahip ülke ünvanını elinde tutuyor.

Ekonomi ve istihdamı güçlendirmek için yerel üretimin pazarda önemli bir paya sahip olmasını arzulayan İran yönetiminin yerelleştirme adına 2016 yılı ve ilerisi için düzenlemeler gerçekleştirmesi bekleniyor. Bu düzenlemeler pazarda yerel OEM'lerin varlığını arttırması için olumlu bir gelişme olarak görülüyor. Bunun yanında ithal edilen araçların motor hacmine bağlı olarak yüzde 40-75 arasında vergiye tabi tutulması da tüketicilerin yerel markalara yönelmesinin hedeflendiğini gösteriyor. Türkiye'de ise araç ithalatında bazı ülkeler için yüzde 10'luk oran dışında gümrük vergisi uygulanmıyor. Ancak Türkiye'de de diğer ülkelerden farklı olarak ÖTV ile yerel markalara teşvik gözleniyor, örneğin

Türkiye'de üretilmeyen 1.6 Litre üzeri motor hacimli araçlar için ÖTV yüzde 90 – 145 seviyelerinde.

Ülke, coğrafi konumu itibarıyla 15 ülkeye komşuluk yapmakta ve sınıra yakın 7 stratejik noktada sahip olduğu serbest bölgesi ile ithalat ihracat merkezi olarak hareket ediyor.

Ülkede 2014 yılında en fazla satış yapan araç markaları şu şekilde: Peugeot, Saipa, Paykan, İran Khodro ve Çin markaları. Özellikle diğer pazarlara farkla Çin marka araç üreticilerinin Avrupalı markaların boşluğunu doldurması, 2014 yılında yüzde 7 oranında pazar payına sahip olmasına yol açarak pazara sağlam adımlarla giriş yaptığını gösteriyor.

Ülkenin yüzde 50 gelirin hizmet sektöründen geldiğini baz aldığımızda, otomotiv servis sektörünün de bundan pay aldığı düşünülerek, yaklaşık 11 milyon araçlık araç parkı ile oldukça iyi sayılabilecek bir potansiyel sağlıyor. Özellikle araç parkının yüzde 85'inin 7 yaş ve üzeri olması servis pazarı için önemli bir gösterge. Türkiye'de araç parkı için 9,9 milyon, 7 yaş ve üzeri araç parkının yüzde 70 dolaylarında seyretmesi, İran'ın araç parkının daha yaşlı ve daha kalabalık olması özellikle aftermarket sektörü için olumlu göstergelerle potansiyel ifade ediyor. Dipnot olarak: otomotiv parça üretiminde de ithalattan yüzde 7 ile 15 arasında gümrük vergisi alınıyor.

Şu anda İran pazarının en büyük ihtiyacı ise global firmaların coğrafi tedarik ağı, teknolojisi, kalitesi ve iş geliştirme modelleri. Bu nedenle de yabancı firmaların özellikle yerel pazardaki firmalar ile işbirliği bu gelişimin en vazgeçilmez kolunu oluşturuyor. Türkiye'nin etrafındaki komşularına bakıldığında ise Suriye ve Irak'taki iç savaş, Yunanistan'daki ekonomik kriz, Azerbaycan'da petrol fiyatlarında düşüş, Bulgaristan ve Gürcistan'ın daha küçük pazarlar olması nedeni ile daha konservatif bir pazar sunması, İran'ın, kaldırılan yaptırımlar sonrasında doğumundaki en önemli pazar haline geldiğini gösteriyor.■



60'ın üzerinde ülkede
400'ün üzerinde ofis
280'in üzerinde lojistik merkezi
21.000'in üzerinde çalışanı ile
Tedarik Zinciri Çözümleri
Dünyanın Her Yerinde Hizmetinizde

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE TEDARİK ZİNCİRİ ÇÖZÜMLERİ DÜNYANIN HER YERİNDE HİZMETİNİZDE



www.go2uti.com

UTI-TurkeyAutomotive@go2uti.com

UTI TAŞIMACILIK LTD.

IDTM Blokları, A1 Blok, 4. Kat

No: 195-196-197-202 Yeşilköy 34149 İstanbul

<http://www.go2uti.com>

E-Mail: UTI-TurkeyAutomotive@go2uti.com

İstanbul Merkez : +90 212 465 81 85

İstanbul Şube : +90 212 422 80 80

Ankara Şube : +90 312 468 20 28

Bursa Şube : +90 224 268 00 05

İzmir Şube : +90 232 464 23 18

Mersin Şube : +90 324 238 51 93

Antalya Şube : +90 242 312 28 84



Supply chain solutions that deliver

Ekü Fren Pazarlama ve Satış Müdürü Ali Atakan: “İran’da iş yapılacak kişi ve kuruluşlar titizlikle seçilmelidir”



İran her ne kadar özellikle tedarik sanayi için çok önemli olsa da iş yapış şekilleri diğer ülkeler göre farklılık göstermektedir. Ülkede yaşanabilecek en büyük sorun markanın kopya edilerek satılması sonucu markaya gelebilecek zarardır. Bu maalesef çok yaygın bir şekilde karşımıza çıkmaktadır.

Sizin İran’da otomotiv sektörü ile çalışmanız nasıl gelişti?

Sınır komşumuz ve kültürel olarak yakın olduğumuz İran, motorlu araç sayısının yüksekliğinden dolayı, sürekli olarak çalışma olanakları araştırdığımız hedef pazarlarımız arasındaydı. Ülkeye sık sık yaptığımız firma ve fuar ziyaretleri sonucunda 2008 yılında ticaretimiz başlamıştır. Bu tarihten itibaren de kesintisiz olarak çalışmamızı sürdürmekteyiz. Bugün ürünlerimiz yedek parça pazarında yoğun bir şekilde satılmakta ve talep edilmektedir.

İran otomotiv sektörünü ve iş yaşamını nasıl değerlendiriyorsunuz?

İran 80 milyonu aşan nüfusu, 1-1,5 milyon adet aralığında seyreden motorlu araçlar pazarı ve coğrafi yakınlık göz önünde bulundurulduğunda otomotiv ihracatçıları açısından önemli bir pazar konumunda bulunmaktadır. Aynı zamanda İran otomotiv sektörü üretim hacmi bakımında da dünyada 14. sırada yer almaktadır. Ülkede Avrupalı OEM’ler üretim yapmakta ve lojistik faaliyetlerin çoğu karayolu taşımacılığı ile



Türk tedarikçilerine yapabileceğim öneri ülkenin sosyo-kültürel yapısından dolayı İran’da çalışacakları ticari ortamın çok iyi seçilmesi ve mümkünse birden çok firma ile çalışmaktansa güçlü bir firma ile pazar ağını sağlamlaştırmalıdır.

yapılmaktadır. Bu bakımdan tedarik sanayi için çok önemli bir konudur.

İran’da size göre karşılaşılabilecek kolaylıklar ve zorluklar neler? Tecrübelerinizden yola çıkarak, Türk tedarikçilere neler önerirsiniz?

İran her ne kadar özellikle tedarik sanayi için çok önemli olsa da iş yapış şekilleri diğer ülkeler göre farklılık göstermektedir. Ülkede yaşanabilecek en büyük sorun markanın kopya edilerek satılması sonucu markaya gelebilecek zarardır. Bu maalesef çok yaygın bir şekilde karşımıza çıkmaktadır. Firmamız tarafından üretilmemiş ürünlerin kopya edilmiş kutuların içinde Ekü markası adı altında satıldığını görmekteyiz. Bu da firma imajına kalitesiz ürünler ile zarar verebilmektedir. Tabi diğer bir konu ise ambargo nedeniyle bankacılık sektörünün uluslararası bankacılık sistemine entegre olmamasından kaynaklı yaşanabilecek ödeme problemleri ve yüksek ithalat vergileridir.

Türk tedarikçilerine yapabileceğim öneri ülkenin sosyo-kültürel yapısından dolayı İran’da çalışacakları ticari ortamın çok iyi seçilmesi ve mümkünse birden çok firma ile çalışmaktansa güçlü bir firma ile pazar ağını sağlamlaştırmalıdır.

İran’a uygulanan ambargonun iyileştirilmesi sektöre nasıl yansıyor?

Şu an herkes İran ile imzalanan tercihli ticaret anlaşmasının nihai olarak sonuçlandırılmasına kilitlenmiş durumdadır. Bu anlaşma bankacılık sektörünün uluslararası para transferine olanak sağlanmasına ve ithalat üzerindeki baskının azaltılmasına katkı sağlayacaktır. Ülkeye para giriş ve çıkışının rahatlaması kurlar üzerindeki baskıyı kaldıracaktır. Böylelikle ithalatçı döviz bulma ve transferi konusunda sıkıntı yaşamayacaktır. Ek olarak İran özellikle bizim de üretimini yaptığımız fren aksam ve parçaları gibi otomotiv tedarik sanayi ürünlerinin ülkemizden ithalatında uygulanacak gümrük vergileri kademeli olarak yüzde 30 oranında azalacaktır. Bu sayede ülkemizin ihracat rakamları artışa geçecektir. ■

Teknik Kimya

adding value to all
we touch



- Poliüretan hammaddeler için sıvı renklendiriciler
- Poliüretan sistemler için su ve solvent bazlı kalıp içi boyalar
- Poliüretan yüzeyler için boyalar ve vernikler
- Poliüretan sistemler için su ve solvent bazlı kalıp ayırıcılar
- Kalıp temizleyiciler ve kalıp alıştırıcıları
- Pigment pastes for the coloration of polyurethane systems
- Water and solvent based in mold coatings for polyurethane systems
- Paints and varnishes for polyurethane materials
- Water and solvent based release agents for polyurethane systems
- Mold cleaners and mold pre preparing products



www.teknikkim.com.tr | www.teknikkim.net
info@teknikkim.com.tr

TeknikKimya
Performance Chemicals



Rapro Otomotiv, 2003 yılının Ağustos ayında kuruldu. 21. yüzyılın en son teknolojik olanaklarının kullanıldığı İzmir'deki fabrikasında başta Türk otomotiv OEM ve aftermarket pazarı olmak üzere, beyaz eşya, denizcilik, tarım ve daha birçok sektör için soğutma, kalorifer, hava ve yakıt kauçuk hortumları, motor takozları, burçlar, körükler üretiyor.

Patrizio Ragusin
ve Roberto Ragusin

Kauçuk parça üretiminde 45 yıllık deneyim

Firmayı kuran Patrizio Ragusin ve Roberto Ragusin ile birlikte Gian Giacomo Ragusin'in 50 yılı aşkın deneyimiyle, 2003'te İzmir Çamdibi'nde 2 bin metrekarelik bir alanda faaliyetlerine başlayan Rapro, Kemalpaşa'daki yeni tesisinde, kapasitesiyle birlikte ürün çeşitliliğini de artırdı. 8 bin metrekare kapalı, 14 bin metrekare açık alanda, 300 kişilik personeliyle hizmet veren Rapro, kauçuk hortumla başladığı üretim ağına, zamanla artan araç çeşitliliği sonucu kauçuk parçalar, kauçuk-metal parçalar, körükler, fitiller ve kasnakları da ekledi.

Rapro Otomotiv, teknolojinin olanaklarından en üst düzeyde yararlanarak üretim yapıyor. Bugün Rapro'nun ilerlemesi, dünya pazarında yer almasını yönetiminde yer alan ikinci kuşak sürdürüyor. Firmasının kurucusu baba Gian Giacomo, ikinci kuşak ise oğulları Roberto Ragusin ve Patrizio Ragusin. 2003 yılında kurulan Rapro'nun öyküsünü firmanın genç yöneticisi Patrizio Ragusin'den anlatmasını istedik.

Kauçuk parça üretiminde 45 yıllık deneyim

Rapro 2003 yılı başında kurulmasına rağmen, bilgi birikimini, Türkiye'nin ilk kauçuk parça üreticisi ve ihracatçılarından biri olan kurucusu babamız Gian Giacomo Ragusin'in 45 yıllık deneyimine borçludur.

Rapro, sektördeki nadir firmalardan biri

Rapro'nun bugün üretiminin yüzde 38'ini OEM firmalar, yüzde 62'sini ise yenileme pazarı oluşturmaktadır. Rapro olarak hem OEM'e hem de yenileme pazarına imalat yapan nadir firmalardan biridir. Yenileme pazarına önem vererek bu pazarda markamızı büyütüyoruz.

2007-2008 yılları arasında çok ciddi bir şekilde OEM firmaları ile çalışmaya başladık. 2008'deki küresel krizin etkisiyle yenileme pazarı ve OEM arasında bir denge oluşmaya karar verdik. Şu an dünyadaki 30-40 civarındaki önemli yenileme pazarı markalarına hem fason hem de kendi markamızla üretim yapıyoruz.

Toplam satışımızın yüzde 82'sini ihracat oluşturuyor. Kendi markamızda satış yaptığımız ülke sayısı 47'dir. Yeni bir firma olduğumuzdan dolayı ortalama yıllık büyüymiz yüzde 40'lar civarındadır. Bu yıl ise hedeflerimizi belirlerken yüzde 25 gibi hedef koyduk. Kuruların da yardımıyla sanırım bu yılı yüzde 50 büyüme ile kapatacağımız gibi görünüyor. Fakat reel olarak baktığımızda ise yüzde 35 civarında olacağını düşünüyorum.



Kalitemizi artırmak için sürekli araştırma yapıyoruz

Yeni ürünlerin takibinin yapılmasının en verimli yolu sürekli OEM firmaları ile iletişim halinde olmaktır. Bu sayede araçların ihtiyacı olabilecek yeni ürünlerin araştırmasını ve geliştirmesini çok daha hızlı yürütebilirsiniz. RAPRO firmasının öncelikli hedef pazarı OEM montaj firmalarıdır. RAPRO'nun Ar-Ge departmanı

daha sert koşullara (ısı, yağlar, yakıtlar, kimyasal yapılar, atmosfer, yorulma) dayanabilen ürünler üretebilmek için, kendi içinde bulunan laboratuvarlarında ve ortak çalışmalar yürüttüğü partnerleri ile aralıksız çalışmalar yapmaktadır.

Rapro markasını en iyi yapmak için çalışıyoruz

İlk hedefimiz yeni "RAPRO" markasını piyasadaki en kaliteli ürün üreten ve son kullanıcılar tarafından ismi ile aranan bir

marka haline getirmektir. Türkiye'de, başka markaların fason üretimini yapma amacıyla kurulan diğer kauçuk imalatçılarından aksine firmamız, RAPRO markasını oluşturmak ve bu ismi yurtiçi ve yurtdışı hedef pazarda en çok aranan ve güvenilen marka haline getirmeyi

amaçlamaktadır. Bunun yanında hedeflerimiz arasında üretimle ilgili sürekli maliyetlerimizi düşürüp kalitemizi artırmak da var.

Ege'de stresten uzak rahat bir yaşam var

İzmir'de yaşarken gününüzü çok planlamak zorunda değilsiniz. İzmir iş yaşamında bir esneklik vardır. Bu açıdan baktığımızda hem aile ve hem iş yaşamı olarak önemli avantajlar sunuyor. Özellikle stresten uzak olmanın rahatlığını yaşıyoruz.

Elbette İzmir iş yaşamı üzerine İstanbul'da bazı şehir efsanelerinin dolaştığını biliyoruz. Özellikle her zaman "İzmir'de Cuma günü kimseyi bulamazsınız, herkez sahile gitmiştir" gibi bir algı var. Kesinlikle böyle bir şey yok. Biz sadece İstanbul'lular gibi üç gün sonrasını planlamak ya da akşam bir yere gitmeden önce defalarca telefon ile teyitleşmek yerine daha rahat davranırız.

İzmir'de hemen hemen tüm sektörlerde öne çıkmış önemli şirketler ve imalatçılar vardır. İzmir ayrıca önemli bir endüstri kentidir. İş dünyasının küresel ve geleneksel tüm kuralları burada hayata geçmektedir.

Türkiye'nin en büyük ayıplarından biri ülkenin doğusuna yatırım yapılmamasıdır

Ülkemizin doğusunun yüzyıllardır yatırımdan uzak kalması, ülkemizin en büyük





ayıplarından biri olarak görmekteyim. Fakat bir başka önemli ayıbımız ise her şeyin İstanbul odaklı olarak yapılmasıdır.

Biz, eğer İstanbul'a yakın Marmara Bölgesi'nde üretim yapıyor olsaydık, işimiz bugüne kıyasla tam üç katı büyüme gösterebilirdi. İzmir henüz yavaş yavaş küresel bir şehir olma yolunda ilerliyor. İstanbul'a çat kapı gelen insan ve müşteri sayısı çok ciddi boyutlardadır. İstanbul'da beklenmedik zamanlarda çok büyük işler doğabilir. Bir fuarda 10 dakikalık bir müşteri teması, yemekte ayakta bir iki dakikalık konuşma işlerin gelişmesini sağlayabiliyor. Böyle durumlar İzmir'de yaşanmıyor, çünkü bu ölçüde insan ve müşteri ziyareti olmuyor.

Endüstrilerin gelişebileceği başka şehirlerimiz gibi İzmir'e de önem verilmiyor. İstanbul'a üçüncü havalimanı yapılırken, İzmir'de ise hala bir çok ülkeye ve şehire ek uçak konulmamış durumda.

Milano'daki bir kütüphaneden alınan ansiklopedi ile değişen hayat

Yıl 1960, Türkiye'de ilk sanayileşme adımları atılıyor. Babam Milano'daki bir kütüphaneden aldığı kauçuk teknolojisi ile ilgili bir ansiklopedi ile hayatı değişmiş oluyor.

Babam, bu kitaptan öğrendikleri ile kauçuk işine girmeye karar veriyor. Türkiye'ye dönüştü kurduğu Rençber firmasıyla kauçuk conta ve hortum imalatına başlıyor. İlk üretimini konserve yağ fabrikalarına gerçekleştiriyor. Kısa sürede kauçuk firmalarının önde gelen firmaları arasında yer alıyor.

1970'lerin başında Türkiye'de ilk otomobil fabrikalarının kurulması ve yatırımların artması otomotiv sektöründe bir gelişmeyi başlatıyor. Bu gelişmeler otomotiv tedarik sanayini de etkiliyor. Otomotiv fabrikaları-



nın kurulduğu yıllarda bütün parçalar ithal ediliyordu. Ülkedeki döviz sıkıntısı, yabancı ürüne ihtiyacı azaltmak için, yerli üreticilerin çabalarıyla bu fabrikalara Türk tedarikçilerinin parçaları da verilmeye başlanır. Parçaların yerleştirilmesi projesiyle, kauçuk parçaların üretimine babam talip olur.

Aile şirketleri kalıcı olamaz

Aile şirketlerinin kalıcı olacağına çok inanmıyorum. Kurumsallaşma çalışmalarını yü-

reterek kurumsallaşmaya adım atan bir şirketin, bir aile şirketi olarak kalabilmesinin çok mümkün olduğunu düşünmüyorum. Şirketimiz torunlarımıza kalsın gibi düşünceleri artık geçmişte bırakmak gerekiyor. Yeni yüzyılın iş yapma biçimleriyle kurumsallaşarak, şirketlerimizi kalıcı yapmalıyız, aileleri değil.

Biz Rapro olarak KOSGEB'ten destek alarak bir kurumsallaşma sürecine girdik. Fabrikamızın bugüne kadar gelen bütün süreçleri ve insanları tek tek eğitimden geçiriyor.

Nasıl kurumsallaşabiliriz, neleri değiştirebiliriz gibi soruların yanıtlarını arıyoruz.

Ben ve ağabeyim şirkette kararları veren en yetkili iki kişi olmamıza rağmen, tüm toplantılarda fabrika yöneticileriyle beraber karar alıyoruz. "Patron çok güzel karar verir" anlayışı vardır. Biz bu anlayıştan yavaş yavaş kurtulmak istiyoruz. Kararlarının başarısını, hatasını ve sorumluluğunu alacak bir şekilde yöneticilerimize yetkilerimizi yavaş yavaş devretmeye çalışıyoruz. ■





FIGES - ANKARA OFİS

AR-GE MERKEZİ

11 / 05 / 2015

T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı



www.figes.com.tr



info@figes.com.tr

FIGES İstanbul

FIGES Ankara

FIGES İzmir

FIGES Bursa



FIGES A.Ş. MATLAB & Simulink ve ANSYS Yazılımları Türkiye Distribütörü



TAYSAD, 2013 yılında deneme amaçlı olarak 8 firmayla 2 ilde 5 okula yapılan bağışlarla başlattığı "Atma Değerlendir Meslek Okullarını Güçlendir" (ADMOG) projesinin kapsamını genişletmeye devam ediyor.

Bugüne kadar 65 ilde 136 okula ölçüm cihazı, araç gereç ve model ürün bağışında bulunuldu

65 İL

136 OKUL

TAYSAD'ın Meslek Okullarına Destegi Büyüyor



TAYSAD, 2013 yılında deneme amaçlı olarak 8 firmayla 2 ilde 5 okula yapılan bağışlarla başlattığı "Atma Değerlendir Meslek Okullarını Güçlendir" (ADMOG) projesinin kapsamını genişletmeye devam ediyor.

Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği, 2013 yılında başlattığı "Atma Değerlendir Meslek Okullarını Güçlendir" sosyal sorumluluk projesi kapsamında ölçüm cihazlarını, kalifiye ara kademe insan kaynağı yetiştirmek için, meslek lisesi öğrencilerinin kullanımına sunmaya devam ediyor. 2015 yılı içinde yürütülen çalışmalarda, 52 firma tarafından bağışlanan malzemeler 44 ilde 76 okula ulaşarak büyük yankı uyandırdı. 2013 – 2015 tarihleri arasında ise destek veren firma sayısı 91'e, bağış yapılan okul sayısı toplam 65 ilde 136'ya ve bağışlanan malzeme sayısı 1.200 adede yükseldi.

Alper Kanca

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili
ADMOG Proje Lideri

"Meslek liselerinin, özellikle sanayi için önemli bir yeri var. Fakat maalesef bugün, meslek liseleri eski prestijini kaybetmiş durumda. Biz de TAYSAD olarak hem meslek liselerinin gereken değere yeniden kavuşmasına hem de öğrencilerin daha iyi bir eğitim almasına katkıda bulunmak için, 2013 yılında projemizi başlattık. Her geçen gün bağışçı sayımız artıyor. Böylece daha çok okula ve öğrenciye ulaşmış oluyoruz. Biz toplumumuz için, iyi eğitilmiş yeni nesiller için bir şeyler yapıyoruz ve bu tarz destekleri gördükçe uğraşlarımıza, emeğimize değdiğini hissediyoruz. Dolayısıyla daha da motive oluyoruz. Proje kapsamında, binlerce ölçüm aletini ülke genelinde yüzlerce okula hediye ettik."

ATMA DEĞERLENDİR MESLEK OKULLARINI GÜÇLENDİR

10 BİNİ AŞKIN ÖĞRENCİ KAMPANYADAN YARARLANDI



Bugüne kadar projeye destek veren firma sayısı 91'e, bağışlanan malzeme sayısı 1.200 adede yükseldi.

91 FİRMA

1200 ADET

1200'den fazla ölçüm cihazı,
araç gereç ve model ürün
bağışlandı

Çiğ gibi büyüyen "Atma Değerlendir Meslek Okullarını Güçlendir" kampanyasının en son katılımcıları, TAYSAD üyeleri Hexagon Studio ve A Raymond oldu. Hexagon Studio 2.300 ve 3.000 cc hacminde 4 adet dizel araç motoru ile; A Raymond ise masaüstü torna, maktab makinası ve freze tezgahı bağışıyla kampanyaya destek verdi.



35.000.- TL



A Raymond'un bağışladığı
makinaların değeri

80.000.- TL



Hexagon Studio'nun bağışladığı
dizel motorların değeri

500.000.- TL



Sadece 2015 yılında bağışlanan
malzemelerin değeri 500 bin
TL'yi buldu.

ADMOG Projesi Hakkında

Yetişmiş insan kaynağını sağlayan meslek okullarının yetkinliklerini artırmak hedefiyle başlatılan Atma Değerlendir Meslek Okullarını Güçlendir (ADMOG) Sosyal Sorumluluk Projesi, 2013 yılında hayata geçirildi. Otomotiv tedarik sanayi firmalarının ve araç üreticisi ana sanayi firmalarının yakından destek olduğu proje kapsamında, firmalarda kullanılmayan, kalibrasyon dışı kalmış ölçüm aletleri ve laboratuvar ekipmanları toplanarak, gerekli tamirat işlemleri yapıldıktan sonra ülke genelindeki Meslek Okulları'na bağışlanıyor. Bu yıldan itibaren, kullanılmamış aletlerin de kabul edilmeye başlandığı proje hakkındaki detaylı bilgi www.taysad.org.tr web sayfasında yer alıyor.



Sorularla VW Skandalı



Ahmet Yılmaz

**TAYSAD Almanya Temsilcisi,
exTim GmbH Yönetim Kurulu Başkanı**

Volkswagen'in ABD'de ortaya çıkan dizel araçlardaki emisyon manipülasyonunu kabul etmesi üzerine gündeme bin bir türlü soru, senaryo, komplo teorisi ve doğru-yanlış türlü söylenti yayıldı. Hepsine yönelik bir şeyler söylemek en azından şu aşamada doğru ne doğru ne de yetiştirilebilir; çünkü her gün sözde yeni haberler, gelişmeler ortaya çıkıyor.

Skandalın açığa çıkmasından sonra en fazla merak edilen konu, VW'nin skandaldan kaynaklı maliyetlerle nasıl baş edebileceği ya da olası durumda iflasının mümkün olup olmadığı üzerinedir. Finans uzmanı olmamakla birlikte bu yöndeki sorularla başlayıp skandalın yeni endüstri savaşları bahsindeki anlamlandırılmasına da değinerek, tedarik sanayine olası etkileri üzerine görüşlerimi, yorumlarımı paylaşmak istiyorum. İlk baştan şunu belirtmek gerekir ki, VW'de skandala neden olan olay anlaşılır, yutulur cinsten bişey değil. Sorumlularının sadece bir kaç mühendis olmadığı, üst yönetimin bilgisi ve onayı dahilinde yapılması işin korkunç boyutu. Genelde Alman sanayisine özelde VW'e yaşıttan bu devası sıkıntıdan dolayı herkes bir mahcubiyet yaşıyor. Bakalım bu sorunun nasıl çözülecek? Şimdi sorular ve cevaplar...

Finans / İflas

Soru 1: Skandalın VW'e maliyeti ne kadardır?

Cevap 1: VW, skandalın üstesinden

den gelmek için hemen kasasından 6,5 Milyar Avro rezerve ettiğini açıkladı. Bu miktar ilk olarak manipülasyonu gerçekleştiren yazılımın kaldırılması ve teknik uygulamaların eski ayarlara dönülmesi yönünde harcanacak.

Skandaldan dolayı VW'nin ödeyeceği ceza, tazminat, mahkeme ve avukat masraflarının büyüklüğü henüz bilinmiyor. Uzman kuruluşlarının hesaplarına göre - ki bu da değişik hesaplamaya yöntemleri içeriyor- toplamda 40-45 Milyar Avro tutarında bir maliyet oluşacağı hesaplanı-

Bilindiği üzere "Made in Germany" bundan tam 130 yıl önce İngilizlerin o dönem için kalitesiz Alman ürünlerini tanımlamak üzere uygulamaya koydukları bir etiket idi. Kalitesizliğin sembolü olan "Made in Germany" zamanla kalitenin sembolü haline geldi.

yor. Bu meblağa imaj sarsılmasından kaynaklı araç satışlarında düşüşün etkisi henüz yansıtılmamış. Dolayısı ile kaybın daha fazla bir miktar olacağı belirtiliyor. Ancak belirtilen toplam maliyetlerin hemen kasadan ödenecek bir miktar olmadığını, bu maliyetlerin yıllar içinde oluşacağını da belirtmek gerekir. Yani toplam maliyet konusunda şimdilik spekülasyon bir ortamda olduğumuzu bilmekte fayda var.

Soru 2: VW'nin kasasında ne kadar para var?

Cevap 2: Bu senenin ortasında yapılan açıklamalara göre, yani

skandalın ortaya çıkmasından çok önceleri, VW'nin kasasında 18 Milyar Avro nakit para vardı. Dolayısı ile VW bu miktarın yarısını anında bu skandalın masrafları için haralayabilir ve bu VW'e dokunmaz. Ayrıca VW, elinde bulundurduğu başka değerli hisse senetlerini satması halinde anında 15 Milyar nakde kavuşabilir. Suzuki ortaklığı ve Hollandalı leasing firmasındaki hisselerin satılması ile 5 Milyar Avro nakde ulaşabilir. Dolayısı ile nakit varlıklar ve bazı hisse senetleri satışı ile VW kasasında yeter-

li para bulunabilir. Bu gerçekliğin bilinmesine rağmen aşağıdaki soru yöneltilebilir.

Soru 3: VW skandalından dolayı iflas eder mi?

Cevap 3: Yukarıda belirtilen gerçeklikler nedeni ile VW'nin iflas etmesi olanaklı görünmüyor. Bırakın kasasındaki nakitler ve hisse senetlerini, şirketin hala geçerli olduğu "rating" derecesinden dolayı çok çabuk ve ucuz kredi bulabileceği uzmanlarca ifade ediliyor. Tüm kredi spekülasyonlarını bir yana bırakalım ve diyelim ki gerçekten daha fazla nakde ihtiyacı olduğunda ne ya-

pabilir? VW'nin elinde çok değerli markalar var; Bentley, Bugatti, Lamborghini ve motosiklet Ducati. Diyelim ki bu markalardan ayrılması ve satması gündeme geldi, bunların satışından en azından 7-10 Milyar Avro gelir sağlanabilir. Yani Volkswagen'in kendi öz markalarına gelinceye kadar elinde satabileceği çok değerli markaları var; bunlardan sadece MAN, Scania satışından 30-35 Milyar Avro elde edebilir, daha Porsche'yi hesaba bile katmadık.

Daha fazla nakde kavuşabilmek için VW, örneğin sermaye artırımına gidebilir. Bunun için adı hisseleri kullanması beklenmez -ana ve çoğunluk hissedarı olan Porsche & Piech ailesi ve altın hisseye sahip olan Eyalet hükümetinin bu yönde bu tasarrufu beklenmiyor-. Muhtemelen böyle bir durumda kullanılacak yöntem bedelli hisse senedi satışı olur ve şu anki hisse değerine göre olası 114 milyon bedelli hisse senedi satışından 11 Milyar Avro kasaya girebilir.

Özetle, en kötü senaryoda bile VW'nin, iflasını gerektirecek bir durum ile karşı karşıya olmadığını-olmayacağını görmekteyiz.

Endüstri Savaşları

Soru 4: VW skandalının ABD'de patlak vermesi bir tesadüf mü?

Cevap 4: Son dönemlerde artan bir oranda alevlenen endüstriyel casusluk ve savaşlar bu soruyu farklı açıdan anlamlı kılmakla birlikte, sorunun VW'nin

TEKNOFORM

Bağlantı Elemanları San. ve Tic.A.Ş.



Adnan Kahveci Mahallesi İnönü Caddesi No:87 Posta Kodu : 34528
Beylikdüzü - İstanbul - TÜRKİYE

Tel : +90 212 482 6 482

Fax : +90 212 483 0 713

www.teknoform.com



Amerika pazarlarındaki hedeflerini yakalamak ile ilgili yaşadığı bir stresle alakalı olduğu kanı-sındayım. Şöyle ki, VW'nin küresel anlamda hedef tutturamadığı pazarların başında bu kıta ve başlıca da ABD gelmektedir. Hatta şimdilerde istifa eden İcra Kurulu Başkanı Martin Winterkorn ile VW'nin efsane Yönetim Kurulu Başkanı Porsche'nin torunu olan Ferdinand Piech arasında yaşanan kavgada, ABD hedeflerine ulaşamamasının önemli bir yeri olduğu biliniyor. Skandalın patlak vermesinden daha önceki bir zamanda Almanya'da ve yeni Passat'ın ABD lansmanı öncesinde emisyon konusunun da gündeme geldiği artık biliniyor. Dolayısı ile skandalın ABD'de patlak vermesini "lades" diye adlandırmak mümkün.

Soru 5: VW skandalı ile birlikte artık Alman Mühendisliği ve "Made in Germany" efsanesinin sonuna geldiği ve bu savaşın ABD'nin kârlı çıktığı doğru mudur?

Cevap 5: Bilindiği üzere "Made in Germany" bundan tam 130 yıl önce İngilizlerin o dönem için kalitesiz Alman ürünlerini tanımlamak üzere uygulamaya koydukları bir etiket idi. Kalitesizliğin sembolü olan "Made in Germany" zamanla kalitenin sembolü haline geldi. Şimdilerde ABD'nin ceza ve tazminat davaları ile Alman otomotiv devi VW örneğinden Alman endüstrisinin o kadar da kaliteli olmadığı, gayri ahlaki yöntemler kullanarak güçlü imajını koruduğu gibi tekinden çıkarsamalı ama tüm endüstriyi şüphe-zan altında bırakan algı yönetimi var.

Almanya'nın kimya, finans sektörlerinin geçmiş dönemlerde önemli yaralar aldığı ve küresel güç kaybı yaşadığını biliyoruz. Almanya'nın hali hazırda küresel boyutta en önemli, güçlü endüstri branşı olarak makine ve otomotiv sanayi olduğu da bilinen bir gerçek. Ama yine bilinen bir gerçek var ki, o da bu iki klasik endüstri kolunun bilişim teknolojilerindeki devrim niteliğindeki gelişmeler ışığında kendini yeniden formüle etmek, organize etmek ve pozisyon almak zorunda olduğudur. Almanların Endüstri 4.0 başlığı altında uygulamaya koymaya çalıştıklarının aslında kaybedilen yeteneklerin ve rekabetçiliğin geri kazanılması ve klasik sanayi kollarında hala

iddialı olma çabaları ile açıklanabilir.

ABD'nin enformasyon teknolojileri konusunda dünya lideri olduğu kuşkusuz. Sadece üç şirketinin cirosu ve marka değeri (Microsoft, Apple, Google) birçok Avrupa ülkesinin GSMH'nin neredeyse misli katında. Bu üç şirketin güçlülüğü, statik anlamda değerleri ile değil, etki gücüyle daha iyi anlaşılır. Bu şirketler aynı zamanda, biyo teknoloji-den kimyaya ve uzay teknolojilerine kadar geleceği şekillendirecek tüm oluşumların lideri konumundalar.

Yine aynı şirketlerin klasik sanayiye (makine, otomotiv, savunma sanayi) yönelik onu değiştirecek, dönüştürecek teknolojileri, aplikasyonları geliştirdiklerine de tanıklık etmekteyiz (örneğin sürücüsüz araçlar, Iphone'dan sonra şimdi de İcar vs). Kapitalist sanayileşme modelinde teknolojinin rolü ve etkisi daha belirgin bir hale geldi. Bu alanda lider şirket ve ülkelerin gelecek tasavvurunda çok belirleyici olacağı muhakkak.

Alman sanayilerinin son dönem gündemlerinde dijitalleşme ve data güvenliği konusunun ilk sıraya yerleşmesi bu gelişmeler ışığında anlaşılır bir şey olmanın ötesinde mevcut durumlarını da gözler önüne

Alman sanayilerinin son dönem gündemlerinde dijitalleşme ve data güvenliği konusunun ilk sıraya yerleşmesi bu gelişmeler ışığında anlaşılır bir şey olmanın ötesinde mevcut durumlarını da gözler önüne sermektedir. Endüstriyel casusluk sebebiyle yaşanan mağduriyet ve TTIP müzakerelerinde mesafe alınamaması Almanların en dertli oldukları konular arasında.

da gözler önüne sermektedir. Endüstriyel casusluk sebebiyle yaşanan mağduriyet ve TTIP müzakerelerinde mesafe alınamaması Almanların en dertli oldukları konular arasında.

Özetle, bilişim teknolojilerinde ABD'nin lider konumu birçok gelişmiş kapitalist ülkeyi ve onların klasik sanayilerini oldukça zorlayacaktır. VW örneğinde netleştirmek gerekirse; VW'nin e-car, i-car çalışmalarının azlığı, gelecek açısından şuanda başları-bela olan emisyon skandalından daha büyük sorunlar içermektedir.

Ana sanayiler sorun yaşar, fatura tedarik sanayine çıkar

Soru 5: Sektörde küresel olarak Toyota'nın yanı sıra "benc-hmark" kabul edilen VW kalite sistemi bu manipülasyona neden ve nasıl izin verdi?

Cevap 5: VW kalite sisteminin nasıl ödünsüz bir sistem olduğunu bilhassa VW tedarikçisi firmalar yakından bilmektedirler. Tedarikçiler ürünlerinin zorlu VW testlerinden geçmesi için kendi işletmelerinde yüklü oranlarda test araç-gereçlerine yatırım yaparken, bazen kârlılığı bile düşünemez hale gelmişlerdi. VW kalite hatasını affetmiyordu. Ama aynı kurumun kendi içinde farklı ve gayri ahlaki bir tutum izlediği kimsenin aklına gelmezdi. Bu skandal VW'nin içeride başka dışarıda başka davrandığını gözler önüne serdi. VW'yi yakından tanıyanlar bilirler ki, önemli konular, teknik değişiklikler bir Teknik Revizyon Komitesi'nde görüşülür ve karara bağlanır. Bu komitelerin kararından geniş bir kesim haberdar olur. Dolayısı ile bu manipülasyonu daha öncelerden bilen insan sayısı çok. Sorumlu mühendislerin yeni açıklamalarına göre, VW İcra Kurulunda teknikten sorumlu üyenin bilgisi dahilinde bu manipülasyon gerçekleşmiş. Yani VW'de

mak, yani maliyeti azaltacak her türlü önlemi, gayri ahlaki ve yalıltıcı da olsa selamlamak. Şimdilerde sadece VW'nin sorunu olmayan bu bitmez tükenmez büyüme baskısı, fobisi ve kârlılık birçok şirketin daha canına okuyacak gibi.

Soru 6: VW skandalının genelde VW'e ve özelden tedarikçilere etkisi nasıl olur?

Cevap 6: Yakın gelecekte VW önemli finansal yüklerle karşı karşıya olduğu için gelecek dönem yatırımlarından bazılarının vazgeçmek zorunda kalabilir. Bu yatırımlar gelecek dönem araç üretimi için çok önemli olan akıllı fabrikalar ve yeni teknolojilerdir. Ayrıca 600 bine yakın çalışanın da bu yeni durumdan etkileneneceği muhakkak, belli alanlarda işten çıkarmalar gündeme gelebilir.

VW'nin parça, modül, sistem, hizmet satın alma bütçesi yaklaşık 150 Milyar Avro seviyesindedir. Bu bütçeyi optimize etmek için sürekli yeni satın alma teknikleri icat edilirken (tedarikçiden talep edilen yıllık maliyet indirimlerinin yanı sıra, volüm kaynaklı bir defaya mahsus toplam indirimler vs.) yeni projelerdeki hedef bütçelerin tedarikçileri zorladığını biliyoruz. VW yönetimi ne zaman kârlılık baskısı altında olsa hemen tedarikçilerden yeni optimize fiyatlar talep etmektedir. Bu tabii sadece VW'e has bir durum değil, tüm ana sanayilerde durum aynı. Dolayısı ile VW'nin skandalın kaynaklı ilave külfetin tedarikçilere negatif yansıyacağını söylemek müneccimlik olmasa gerek. Bunun hangi metot ve yöntemlerle yapılacağını en kısa zamanda hep beraber tecrübe ederek öğreneceğiz.

Bir diğer taraftan VW skandalın mali külfeti ile uğraşırken yeni nesil araçlar için daha fazla yatırım yapamayacağı aşikar. Bu işletme için önemli bir risk içermektedir. Buradan şöylesi bir çıkarsama yapmak da mümkün; VW'nin tedarik sanayiden alacağı ürün kompozisyonu değişebilir ve dışarıdan alınması gereken teknolojiler daha da artabilir. Bu da doğal olarak tedarik sanayi için yeni iş olanakları demektir. Teknoloji yoğun ürünler üretten tedarikçi firmalar için VW'nin bu durumu yeni iş olanakları yaratabilir. Bakıp, izleyeceğiz. ■



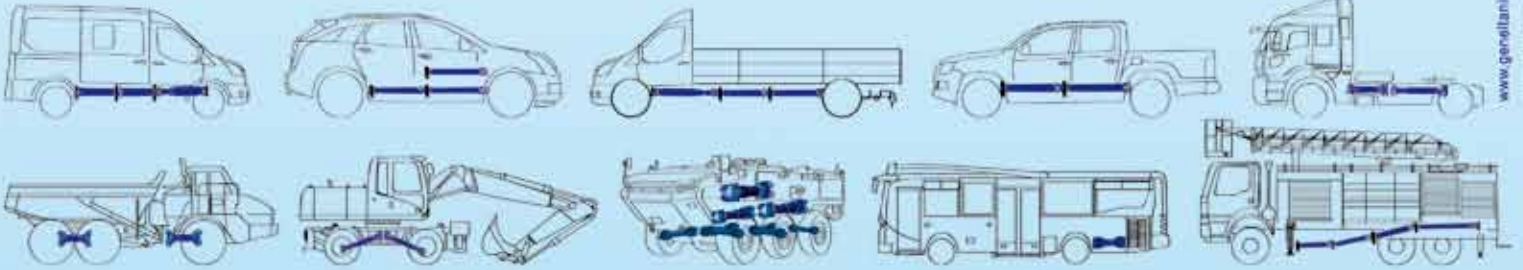
Light - Hafif



Strong - Güçlü



Flexible - Esnek



 TİRYAKİLER AFTERMARKET

 TİRYAKİLER OTO MAKİNA

www.tiryakiler.com.tr

 TİRSAN KARDAN

 TİRSAN RUSSIA

Volkswagen: Dünyayı Sarsan Yazılım



Varol Karslıoğlu

Eylül başında patlak veren Volkswagen emisyon skandalı ABD ve Kanada medyasında üst sıralardaki yerini halen koruyor.

New York'da, yeni Passat'ın lansmanında konuşan ve aldatmayı açıkça kabullenen, VW Amerika Grup CEO'su Michael Horn, 8 Ekim'de, ABD Temsilciler Meclisi, Enerji ve Ticaret Alt Komitesinde ifade verdi. Şimdilik koltuğunu korumayı başaran Horn, "aldatıcı eksoz yazılımından kaynaklanan problemin giderilmesinin yıllar alabileceğini, yeni modellerde bir yazılım yüklemesi yeterli olurken, eski jenerasyon modellerde ise, yazılımın yanı sıra, eksoz sisteminde donanım değişikliğinin gerekli olacağını belirtti.

Dünya çapında bir Alman firmasının, nasıl olup da tüm dünyada 11 milyon aracı kapsayan böyle bir aldatmacaya başvurduğu, böyle bir riski nasıl aldığı tartışılıyor.

Kuzey Amerika'da şu anda hakim olan görüş, üst yönetimin zorlayıcı maliyet tasarruf hedeflerine ulaşmak uğruna, orta kademenin getirdiği bu "çözümlere" göz yumduğu şeklinde.

Michael Horn kongredeki ifadesinde, Batı Virjinya Üniversitesi'nin 2014 yılı ilk baharında yaptığı testlerin sonucunda emisyon değerlerindeki uyumsuzluktan haberdar olduğunu ve mühendislik bölümünün bu sorunun çözümüne yönelik olarak çalıştığını bildiğini söyledi.

İstifa etmek zorunda kalan Martin Winterkorn'un yerine gelen

Kuzey Amerika'da şu anda hakim olan görüş, üst yönetimin zorlayıcı maliyet tasarruf hedeflerine ulaşmak uğruna, orta kademenin getirdiği bu "çözümlere" göz yumduğu şeklinde.

yeni CEO Matthias Mueller de "camiadan biri". Oysa Volkswagen belki de bu krizi bir fırsata dönüştürerek, Mueller'in yerine, bu skandalla bağlantısı olmayan ve VW'in yerleşik, merkezi ve eleştiri ortamını pek de teşvik etmeyen yönetim anlayışını tümünden sorgulayacak bir yabancıya görev verebilir, belki de yeni bir Allan Mullaly efsanesine zemin hazırlayabilirdi.

2018'de dünyanın bir numaralı otomobil üreticisi olmak gibi büyük ve belki de gereksiz bir hedefin peşinde koşuyordu VW. Ve dünyanın en önemli pazarı olan ABD'nde başarılı olmadan bu hedefe ulaşamayacağını bilincindeydi. Model gamı ve Pazar payı itibarıyla ABD'de zayıf bir konumda olan Alman firması göreceli olarak riskli bir yol seçerek, dizel motorlara ağırlık verdi ve "clean diesel" sloganıyla bu teknolojiyi ön plana çıkardı. Avrupa'da dizelin payı, bazı ülkelerde yüzde 60'a kadar çıkarken ABD'de bu oranın yüzde 3 civarında olması VW için bir handikapı.

2005 yılında, VW marka direktörü Wolfgang Bernard, ABD pazarı için bir dizel motor geliştirilmesi talimatını verdi. Ve sonuçta Audi mühendisi Rudolf Krebs'in geliştirdiği dizel motoru tercih edildi. Ancak bu motorun ABD ve Kali-

forniya emisyon normlarını tutturması için, araç başına yaklaşık 350 dolar maliyetle bir ürea (sıvı) katalizör sistemi gerekiyordu. Üst yönetim bu ek maliyeti kabul etmedi.

2007 yılında Bernard VW'den ayrıldı, Krebs ise başka bir göreve atandı. Ve bu motor da seri üretime alındı. Galiba sorumluluğun tam da bu noktadan araştırılması gerekiyor.

Alman medyasındaki haberlere göre; VW'nin en önemli tedarikçilerinden Robert Bosch, 2007 yılında, aldatıcı yazılımın test amacı dışında seri üretim araçlarda kullanılmasının yasal olmadığını VW'e bildirdi. Ayrıca bir mühendisin, 2011 yılında bu konudaki uyarısını da yönetim dikkate almadı.

Bu yazıyı kaleme aldığımız sırada aldatıcı yazılımın kullanılması ile ilgili emri kimin verdiği hala tespit edilememişti.

Bu aldatmacanın, VW'e olan maliyetini ise, firmanın kendisi tahmin bile edemiyor.

ABD Çevre Koruma Ajansı'nın (EPA) VW'e teorik olarak, 18 milyar dolara varan bir ceza kesmesi mümkün. Bu korkunç rakam, ABD'ndeki yaklaşık 500 bin kusurlu araç ve araç başına 35 bin dolar civarındaki cezaya göre he-

saplanıyor. Ancak Amerikan hukukundaki uygulamalar baz alınırsa, uzlaşmaya gidilmesi ve VW'in çok daha düşük bir tutarla dosyayı kapatması mümkün.

Ancak, maliyet bundan ibaret değil: VW, Başkan Bush zamanında aldığı, 50 milyon dolarlık bir teşviki de cezalı olarak geri ödeyecek. Bu ceza; araç başına alınan 1300 doların üç misli, artı araç başına 5000 dolar olarak hesaplanıyor.

10 Ekim itibarıyla ABD'nde VW'e karşı 38 eyalette, 250'den fazla federal dava açıldı. Açılan ve açılacak olan toplu tüketici davalarının sonucu VW'e sadece ABD'nde, milyarlarca dolarlık ek maliyet getirebilir.

78 yıllık tarihinin en büyük krizini yaşayan VW'nin, çevreye duyarlı şirketlerin hisselerinin işlem gördüğü, Dow Jones Sustainability Index'den de çıkarılması da firmanın prestij kaybına ciddi bir örnek.

Bu skandalın, 750 bin kişinin çalıştığı Alman otomotiv sektörüne etkilerini ise, önümüzdeki yıllarda daha net göreceğiz.

Bu kriz, zaten büyük çevre baskısı altında olan Alman sanayisinin öncü olduğu, dizel ve içten yanmalı motor teknolojilerini gözden düşürebilir ve Amerikan ve Japon şirketlerinin başını çektiği, hibrid ve tamamen elektrikli motor teknolojilerini bir ya da bir kaç adım öne geçirebilir.

Sonuç olarak bu tablo, Türk otomotiv tedarik sanayiini de yakından ilgilendiriyor. ■



EGEMET

Story of steel and fire

FLEXIBLE PRODUCTION

FAST TOOLING

PROFESSIONAL COMPETENCE

Forging capacity	6000 Ton/year
Forging Range	0,2kg - 45kg
Maximum diameter	350 mm
Certificates	ISO/TS 16949:2009 ISO 9001:2008 PED 97/23-EC AD 2000 (W0-W13)
Forging Lines	2 hammer (11m Ton - 6.3m Ton) 2 maxi press (1600 Ton - 1000 Ton) 1 screw press (630 Ton)
Outsourced activities	Machining Coating Heat treatment

Commercial vehicles



Agricultural machinery

Industrial vehicles



Railway industry



Egemet Ege Metal Dövme San. ve Tic.Ltd.Şti.
Ankara Asfaltı Taşkahve Mevkii Kemalpaşa / İZMİR Tel: 0 232- 877 10 49 Faks :0 232- 877 10 50
info@egemetforge.com www.egemetforge.com

Kaneka Teknoloji Günü'nde yeni malzeme teknolojileri paylaşıldı



TAYSAD'ın 2013 yılında başlatmış olduğu Teknoloji Günleri'nin altıncısı Kaneka ile 3 Kasım 2015 tarihinde gerçekleştirildi. Otomotiv ana sanayi ve tedarik sanayinin Ar-Ge departmanlarından 100'ü aşkın uzmanın katıldığı KENAKE Teknoloji Günü'nde yeni teknolojiler sergilendi.

Teknoloji Günleri'nin altıncısının açılışında konuşan konuşan TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Şekib Avdağ, TAYSAD'ın alanında uzman enstitü, üniversite ve küresel firmalarla işbirliği içerisinde gerçekleştirdiği Teknoloji Günleri'nin önemine değindi. Avdağ, güncel teknoloji ve trendleri takip ederek, seçilen başlıklardaki spesifik teknolojilerin sektör temsilcileri ile buluşturulmayı hedeflediklerini dile getirdi.

Kaneka İcra Kurulu Başkanı Dr. Sumi ise konuşmasında, otomotiv sektörü ile ilgili özel teknolojilerinin sunulmasına imkan tanıdığı için TAYSAD'a özel olarak teşekkür etti. Ar-Ge odaklı bir şirket olarak Kaneka'nın, güvenilir bir çözüm sağlayıcı olacağına inandıklarını dile getiren Sumi, "Mevcut yenilikçi ürünleriyle iyi bir pozisyonda yer alan Kaneka, Türk otomo-

tiv sanayi ile işbirliklerini artırmayı, ortaklıklar kurmayı hedeflemektedir." dedi.

Kaneka'nın endüstri ile ilgili seçilmiş olan malzemeleri ağırlık azaltma, termal çözümler ve konfor, dış parçalar, iç parçalar, aydınlatma, güvenlik ve ekoloji gibi bir çok alanda otomotiv uygulamalarını desteklemektedir. ■

KANEKA Co. hakkında

1949 yılında kurulan teknoloji odaklı lider kimya şirketi, Kaneka Co., küresel üretim ve pazarlama ağı ile desteklenen çeşitli ürünler sunmaktadır. Merkezi Japonya'nın Osaka ve Tokyo şehirlerinde olan Kaneka'nın faaliyet alanı kimyasaldan gıda ve yaşam ürünlerine ve elektrik malzemelerine kadar geniş bir alanı kapsamaktadır. Kaneka Co. Belçika, ABD, Singapur, Malzeya, Çin, Hindistan, Avustralya, Vietnam, Tayvan, Kore, Brezilya, Almanya ve Endonezya'da deniz aşırı şubelere sahiptir. Dünya genelinde konsolide şubeleri ile 8 bin 500 çalışanı bulunan Kaneka hakkında daha detaylı bilgi www.kaneka.co.jp adresinden edinilebilir.

5 KITA 88 ÜLKE



4449665

1965 DEN
BERİ

ROZİNEVİZEY
GLA





Jaguar Land Rover, Türk otomotiv tedarik sanayi ile işbirliğini hedefliyor!

TAYSAD küresel ana sanayi firmaları ile işbirliğinde gerçekleştirdiği Tedarikçi Günü Organizasyonlarına devam ediyor. TAYSAD, Ekim ayında gerçekleştirdiği İngiltere’de yerleşik Jaguar Land Rover (JLR) ziyareti ile “Tedarikçi Günü” etkinliklerine bir yenisini daha ekledi.

24 TAYSAD üyesi, İngiltere’nin Gaydon kentinde bulunan JLR firması genel merkezini ziyaret ederek ikili görüşmelerde bulundu. 2 gün süren temaslarda yetkinliklerini tanıtmaya fırsatı bulan firmalar, JLR satın alma ağına ve yeni projelerine dahil olacak adımları attılar. Fuar ortamında gerçekleşen etkinlikte katılımcı firmalar stantlarında ürün numunelerini sergileyerek yaptıkları geliştirme faaliyetlerini ziyaretçilerle paylaşma imkânı buldu. 14 – 15 Ekim 2015 tarihlerinde TAYSAD’ın üyeleri ile birlikte gerçekleştirdiği ‘Tedarikçi Günü’, firma ile 1,5 yıl önce başlatılan çalışmaların geliştirilmesi ve ikinci aşamaya geçilmesine de olanak sağladı.

TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, JLR ile gerçekleşen temaslara, Türk tedarik sanayinin Ar-Ge, inovasyon ve üre-

tim yetkinliklerinin tanıtılmasına imkan sağladığını; bunun da JLR ile oluşturulan işbirliği için etkili bir adım olacağını belirtti. TAYSAD’ın ana sanayiler ile gerçekleştirdiği bu tür temaslara sayesinde doğacak işbirliklerin, Tedarik Sanayisinin ihracatını geliştirmeye ve buna bağlı olarak sektörün gücünü arttırmaya katkı sağlayacağını dile getiren Dudaroğlu, yaptıkları her olumlu temasa hedeflerine biraz daha yaklaştıklarını söyledi.

JLR - Global Satın Alma ve İnsan Kaynakları Genel Direktörü Ian Harnett başta olmak üzere kalabalık bir üst düzey yönetici kadrosunun katıldığı organizasyonda, T.C. Ekonomi Bakanlığı Londra Büyükelçiliği Ticaret Müşaviri S. Aytağ Gök-su da yer aldı. JLR - Global Satın Alma ve İnsan Kaynakları Genel Direktörü Ian

Harnett’in yaptığı sunumla başlayan programda JLR’in global satınalma ağında Türkiye’nin önemli bir sıralamada konumlanmasını arzu ettiklerinin üzeri önemle çizildi. JLR Satın Alma Grubunun katıldığı ön bilgilendirme sunumlarında, T.C. Ekonomi Bakanlığı Londra Büyükelçiliği Ticaret Müşaviri S. Aytağ Gök-su ve TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu da sırasıyla birer konuşma yaptı. Londra Büyükelçiliği Ticaret Müşaviri S. Aytağ Gök-su, JLR ve Türk firmalarını müşavirlik bilgilendirme hizmetinden yararlanmaya davet ederken, TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu katılımcılara Türk Tedarik Sanayinin üretim yetenekleri ve kapasitesi hakkında bilgi verdi, TAYSAD’ın yürütmekte olduğu sosyal çalışmalardan örnekleri aktardı.

Katılımcılar, JLR’in ilgisinden memnun

Ziyaretin ilk günü açılışı, kalabalık bir üst düzey yönetici kadrosu ile JLR’in Türk firmaların stantlarına gerçekleştirdiği ziyaret ile başladı. JLR - Global Satın Alma ve İnsan Kaynakları Genel Direktörü Ian Harnett in önderliğinde yapılan ziyaretlerde kurulan stantlar tek tek gezilerek yet-

Customer Value through Innovation



Otomotiv endüstrisini birleştiren çözümler

Global bir ağı yayılmış üretim tesislerimiz, mühendislik, satış ve dağıtım lokasyonlarımız sayesinde; dünya çapındaki otomotiv firmaları, geniş ürün yelpazemiz içindeki, inovatif kelepçe ve konnektörlerimize her zaman güveniyor.



Read more at www.normagroup.com

İNGİLTERE'DEKİ JAGUAR - LAND ROVER YERLEŞKELERİ

462,209

2015 yılında
462,209 adet
satış yapıldı.

170

Dünyanın 170
ülkesinde
araçlar satılıyor.

% 80

Üretilen araçların
% 80'i ihraç
ediliyor

35.000

Dünya çapında
35 bin kişiyi
istihdam ediyor.HALEWOOD
Araç ÜretimiMÜHENDİSLİK
ÜRETİM MERKEZİ
2015 yılında açıldıCASTLE BROMWICH
Araç ÜretimiSOLIHULL
Araç ÜretimiWHITLEY
Tasarım ve
Mühendislikte
Küresel Yönetim
MerkeziGAYDON
Mühendislik,
Tasarım & Test Fabrikası

Kaynak: Jaguar Land Rover



kili isimlerden bilgi alındı. İlgili VIP turda katılımcı firmalar, stantlarında hem ürün numunelerini sergileme hem de yaptıkları geliştirme faaliyetlerini video sunumu ile ziyaretçileriyle paylaşma imkânı buldu. Beraberce yenilen akşam yemeği Türk katılımcılara JLR üst yönetimi ile birebir tanışma ve görüşme imkanı yarattı.

Türk firmalar ikinci gün hedef odaklı gerçekleştirilen ikili toplantıların firmanın ciddiyet ve özenini gösterdiğini ve bundan duydukları memnuniyeti aktardı. Farklı satınalma uzmanlarıyla çok sayıda görüşme yapan Türk firmalar JLR yetkililerinin, ziyaret öncesi gönderilen firma bilgilerini incelemiş olduklarını ve görüşmelerin hedef odaklı yapıldığını belirtti. JLR'ın 140'ın



üzerinde satın alma çalışanının katıldığı ziyarette, katılımcı firmalarla ilgili ürün grupları hakkında bire bir detaylı görüşmeler yapıldı.

İngiltere'de ortaya çıkan bir başarı öyküsü

2008'den bu yana Tata Motors ailesinin bir üyesi olan JLR'ın , İngiltere içerisinde biri motor üretimi olmak üzere 4 üretim tesisi ve 2 mühendislik merkezi bulunmaktadır. JLR, 170 ülkeye olan satış ağı, 34 bini İngiltere'de yerleşik 36 bin kişiden oluşan çalışanı, Çin, Brezilya, Hindistan'da bulunan yurtdışı üretim tesisleri, ihracat oranı ve Ar-Ge'ye gerçekleştirdiği yatırımlar ile İngiltere'nin üretim sektöründeki en başarılı ve dinamik oyuncularından.

Çalışanlarına yaptığı yatırıma büyük önem veren firma her geçen yıl sağladığı istihdam ile İngiliz otomotiv sektörü için geleceğin temellerini atacak çalışanlar yaratma arzusunda. Araştırma, geliştirme ve mühendisliğe büyük yatırımlar yapan firmanın Türk üreticilerden beklentisi de aynı doğrultuda. ■

TAYSAD 2014 yılında, JLR'ın Çin'de yerleşik üretim tesisini de ziyaret etmiş; satınalma bölümü üst düzey yetkililerinden firma ve planları ile ilgili bilgi edinmişti. Yapılan ziyaret ve görüşmeler ile TAYSAD, Çin'de üretim yapan üye firmalarının da JLR'ın satınalma ağına dahil olması yönünde temaslarda bulunmuş, işbirliği ortamının değerlendirilmesine de olanak sağlamıştı.

Stock Systems

a. Standard Steel Pallet

b. Special Steel Pallet



ISO 9001:2000
DIN 18800-7
ISO 3834-2

ERTANLAR MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Organize Sanayi Bölgesi 8. Cadde No:17 Eskişehir / TURKEY Tel: +90 222 236 05 53 Fax: +90 222 236 05 55

e-mail: info@ertanlar.com web: www.ertanlar.com



TAYSAD Sektörel Ticaret Heyeti, SCANIA Södertälje'deydi

TAYSAD'ın, son 2 yıl içinde düzenlediği ondördüncü Sektörel Ticaret Heyeti, İsveç'in dünya markası olan ve ağır ticari araç ile otobüs üretimi yapan SCANIA firmasına yapıldı.

6-7 Ekim 2015 tarihlerinde T.C. Ekonomi Bakanlığı desteği kapsamında SCANIA ziyaretine katılan 20 firma, fabrika bölgesinde heyet için ayrılan holde SCANIA yetkilileri ile ikili görüşmelerde bulundu.

Ziyarete, SCANIA'dan Satın Alma Başkan Yardımcısı Andrea Fuder, Satın Alma-Kalite-Strateji Bölümü Kıdemli Müdür Yardımcısı Anders Williamsson, T.C. Ekonomi Bakanlığı Stockholm Büyükelçiliği Ticaret Müşaviri Özgür Çalışkan, VW Türkiye İrtibat Ofisi Müdürü İsmail Alat, MAN Otobüs Satın Alma Grubu Müdürü Barbaros Oktay ve beraberindeki 5 kişilik heyet de katıldı.

SCANIA Satın Alma Başkan Yardımcısı Andrea Fuder konuşmasında, SCANIA'nın yüzde 75 oranında ülke dışından parça tedariki yaptığını, bu listede Türkiye'yi önemli bir konumda görmek istediklerini ve bu yönde çalışmalar yaptıklarını belirtti. VW İrtibat Ofisi Müdürü İsmail Alat da SCANIA ile yürütülen heyet çalışmasının öncesinde ve sonrasında, ofis olarak esas görevlerinin ülkeler arası iş bağları kurmak olduğunu aktardı.

Yaklaşık bir saat süren ve SCANIA Satın Alma Grubunun tamamının katıldığı ön bilgilendirme sunumlarında, T.C. Ekonomi Bakanlığı Daire Başkanı Bilgehan Şaşmaz ve TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudoğlu da birer konuşma yaptı.

SCANIA Yetkilileri İle Bire Bir Görüşmeler Yapıldı

Ön bilgilendirme sunumlarının ardından başlayan SCANIA Tedarikçi Günü'nde firmalar, kendileri için ayrılmış masalarda yetkililerle bir araya gelerek, ürettikleri parçalar ve ticari koşulları hakkında bilgiler verdiler. SCANIA üst yönetiminin de ilgi gösterdiği masalarda firmalar, SCANIA için üretebilecekleri parça numunelerini de sergilediler.

SCANIA Ziyaretinde Konuksever Yaklaşım

SCANIA yetkililerinin heyeti, İsveç kültürüne uygun konuksever ve planlı yaklaşımla ağırlaması TAYSAD katılımcı firmalarını da memnun etti. Heyetin birçok operasyonel hizmetini de karşılıksız sunan SCANIA yetkilileri, heyet öncesi ve süresince de katılımcılar ile yakından ilgilendi.

Katılımcı Firmaların Görüşü

Katılımcılar, İsveç firmaları ile ilgili yapılan çalışmalarda; hedef odaklı, net ve gerçekçi çalışma şekillerinin firma ile yapılacak iş birliklerini hızlandırdığını belirttiler. Uluslararası düzeyde ağır ticari ve otobüs üretiminde önemli bir konumda olan SCANIA'ya yapılan ziyarette katılımcılar, firmanın özenle kendileriyle ilgilenmiş olmasından memnurluk duyduklarını aktardı. SCANIA yetkililerinin, ziyaret öncesi gönderilen katılımcı firma bilgilerini incelemiş olarak kendileri ile görüştüklerini, ürün gamları hakkında sorular sorduklarını belirttiler. ■

Derleyen: Sercan DUYGAN

Sektörel Ticaret Heyeti Nasıl Belirlendi?

SCANIA ile TAYSAD arasında başlayan görüşmelerde SCANIA, ön başvuru yapan TAYSAD üyesi 50'ye yakın üye firmayı inceledikten sonra katılımcıları, VW Ankara İrtibat Ofisi ile koordineli olarak belirledi. Yılda 2 ya da 3 kere bünyesinde tedarikçi günü yapan SCANIA, görüşmelerde ortalama firma sayısının 20 civarında olmasını istemişti.

OVER 60 OEMs

WORLDWIDE USE OUR

COMPONENTS and SYSTEMS



Complete Driver Control

Steering, hand throttle and pedal assembly offering a complete ready-to-assemble solution.



Access Control Solutions

A wide variety of access control solutions with robust functionality to meet both on and off-Highway industry demands.

Chassis & Welded Fabrication

A complete in-house design-engineering and manufacturing resources to offer Welded Structures and Chassis to the exact specifications of various industry customers.

info@ilerigroup.com | Ph: +90.262.648 66 66 | ilerigroup.com

f t i in /ilerimechanics

 **ileri**
group

Dow Corning Otomotiv Yağlayıcıları Teknoloji Günü

TAYSAD'ın 2013 yılında başlatmış olduğu Teknoloji Günleri'nin yedincisi Dow Corning ile 16 Ekim tarihinde gerçekleştirildi.

Otomotiv ana sanayi ve tedarik sanayinin Ar-Ge departmanlarından 20'yi aşkın uzmanın katıldığı DOW CORNING Teknoloji Gününde birebir teknik görüşmelere ayrılan zaman geniş tutularak tanıtılan yağlayıcı teknolojilerinin ilgili firmaların proseslerine direk nasıl uyarlanabileceği konuları üzerinde duruldu.

Yarım günlük teknik seminer olarak düzenlenen günde Dow Corning Türkiye Teknik Müdürü Burak Akın Aksoy, "Kuru Film Yağlayıcı (Anti Friction Coating) Teknolojisi ve Otomotiv Sektöründeki Kullanımları" ve "Plastik komponentlerin yağlanması – Silikon ve Sentetik Yağ Bazlı Plastik uyumlu Yağlayıcı Teknolojileri ve Otomotiv Sektöründeki Kullanımları" konularında sunumlar yaptı.

Dow Corning Türkiye Otomotiv Ekibi Pazarlama Müdürü Gülşah Yazar konuşmasında otomotiv sektörü ile ilgili özel teknolojilerinin sunulmasına imkan tanıdığı için TAYSAD'a özel olarak teşekkür etti. Bu şekilde derneklerle işbirliği içerisinde gerçekleştirilen teknoloji günlerinin tedarik sanayinin geliştirilmesi konusunda önemini vurgulayan ve Dow Corning'in otomotiv sektöründeki mega trendlerin takipçisi ve uygulamacısı olarak inovatif çö-



DOW CORNING Teknoloji Günü'nde kuru film yağlayıcıları ve plastik gresleri gibi özel malzeme teknolojileri paylaşıldı.

DOW CORNING

zümleler konusundaki güçlü global konumunun altını çizdi. Yazar Dow Corning'in Türkiye'deki yapılanmaları konusunda yapılan yatırımlara değinmiş ve Türk otomotiv sanayi ile işbirliklerini artırmayı hedeflediklerini belirtmiştir.

Silikon çözümleri ve otomotiv yağlayıcıları konusunda alanında lider konumda olan Dow Corning'in otomotiv sektörüne sunduğu çözümleri motor ve şanzıman çevresi aktarma organları, araç içi, gövdesi ve dışı, şasi ve fren sistemleri, elektrik ve elektronik donanım, soğutma ve klima kontrol sistemleri, hava yalıtımı ve izolasyon sistemleri, aydınlatma sistemleri, güvenlik uygulamaları gibi pek çok uygulamaya sunulmaktadır.

Dow Corning Kimya San. Ve Tic Ltd. Hakkında

1943 yılında Dow Chemical Şirketi ve Corning Glass Inc. şirketlerinin ortak iştiraki şeklinde silikon malzemesinin araştırılması ve geliştirilmesi amacıyla Amerika Midland merkezli olarak kurulmuş bir şirket olan Dow Corning, silikon bazlı teknoloji ve inovasyonların global bir lideridir. Dow Corning şirketi Dow Corning®, Molykote® ve Xiameter markaları ile ana sanayilerin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik performans artırıcı ürün ve çözümler sağlamaktadır. Dünya genelinde her kıtada toplam 11.000 çalışanı ve 62 üretim merkezi ve ofisi bulunan Dow Corning firmasının yıllık cirsou yaklaşık 6 milyar dolardır. 7.000'den fazla ürün ve çözümü bulunan Dow Corning'in 5.377 adet aktif patenti bulunmaktadır.

Kişisel bakım ve kozmetikten yapı sektörüne, endüstriyel uygulama ve bakım sektöründen plastik ve kompozitlere, ambalaj sektöründen otomotiv sektörüne, güneş enerji sistemlerinden sağlık sektörüne, aydınlatma sistemlerinden gıda sektörüne, pek çok endüstriye çözümler sunmakta olan Dow Corning firması Türkiye'de 2005 yılında yapılanmaya başlamış ve yerel bir firma olarak Dow Corning Kimya ve Sanayi Limited Lirketi'ni 2005 yılı Mart ayında kurmuştur. Türkiye ofisinin Otomotiv Sektörüne ve sanayi Teknik gelişimine ve yerel işbirliklerine yatırımları artarak devam edecektir.■





7215



2567



0567

MORE THAN 10300 PARTS

ROTA has a product range of over 10300 OEM references in steering and suspension system. ROTA produces tie rod end, ball joint, centre rod, tie rod steering, axial joint, V stay arm, torque rod, repair kit for commercial vehicles, agricultural tractors, construction machines and special vehicles.

Also ROTA develops more than 500 new product designs in a year.

ROTA exports 85% of its production to over 100 countries in 5 continents and supplies 20% to OEM-OES customers.

II. BAKIM KONFERANSI
18 Aralık 2015
TOSB Konferans Salonu



taysad

TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

“Etkili Bakım Yönetimi için Gerekli
Teknik ve Kültürel Altyapıyı Oluşturmak”

“Bir yarış atının, koşma hızından
daha hızlı yüzebilme yeteneğine
sahip orkinostardan ilham aldık.”

“Hızlı balıklar



kaza
arıza
hata

ile çalışır.”

www.taysad.org.tr

Detaylı Bilgi ve Başvuru İçin;
Sevgi Özçelik
Kurumsal İletişim Uzmanı
Tel: 0(262) 658 98 18
sevgi@taysad.org.tr

İLERLEMENİN YOLU



 **dönmez**

www.donmezdebriyaj.com.tr

Türkiye'nin Ar-Ge şampiyonları

4. Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi

Genel kategoride ve sektörlerinde birinci olan Ar-Ge merkezlerine başarı plakette Ankara'da düzenlenen 4. Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi'nde düzenlenen törende verildi. Törenin açılışında konuşan Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, bakanlığın bütçesinde 1,5 milyar TL'lik 2015 yılı Ar-Ge desteğinin tamamını kullanacaklarını açıkladı. Işık, 2014 ödeneğinin tamamının kullanılmadığını hatırlatırken, çoğunluğu hibe olan desteklerin önemine değindi.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Sheraton Otel'de düzenlenen 4. Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi'ne katıldı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Bakan Işık, "Geçen yılki zirvemizden bu yana Ar-Ge merkezi belgesi alan 56 firmamıza da belgelerini takdim edeceğiz. Öğleden sonra ise tüm katılımcılar için çok faydalı geçeceğini umduğum 'Ar-Ge Merkezlerinde Mali Uygulamalar ve Mevzuat Detayları' başlıklı bir panel gerçekleştireceğiz. Zirvede 70 Ar-Ge Merkezimiz de stantlarını açacak ve çalışmaları bizimle paylaşacak. Bu stantlarda sergilenen ürünlerin hepimizi heyecanlandıracağını, mutlu edeceğini düşünüyorum" diye konuştu.

Ar-Ge merkezlerinin, bilimsel birikimin artmasına, üniversite-sanayi işbirliğinin güçlenmesine, firmaların küresel araştırma ağlarına entegrasyonuna, sanayinin yüksek teknoloji alanlara yönelmesine ve tersine beyin göçünün hızlandırılmasına katkı sağladığını ifade eden Işık, "Ar-Ge Merkezlerinde bugüne kadar 10 milyar TL'nin üzerinde Ar-Ge harcaması yapıldı. 180 milyar TL üzerinde ciro elde edildi

ve 55 milyar TL dolayında da ihracat yapıldı.

Biz Ar-Ge merkezlerine Ar-Ge indirimi, Gelir vergisi stopajı teşviği, sigorta prim desteği ve damga vergisi istisnası gibi çeşitli destekler sağlıyoruz. Halen verilen Ar-Ge desteklerinin önemli bir kısmını, özel sektör Ar-Ge merkezlerine sağlanan teşvikler oluşturuyor. Ar-Ge merkezleri için yasal sınır olan 50 Ar-Ge personeli sayısını 30'a indirerek, özellikle orta ölçekteki firmalarımızın da Araştırma Geliştirme merkezi kurmalarını kolaylaştırdık. 30 Ar-Ge personeli istihdam edebilecek olan firmalarımız Ar-Ge merkezi kurarken, daha küçük

firmalarımızı da teknoparklara yönlendiriyoruz" ifadelerini kullandı.

"Ar-Ge harcamaları içinde özel sektörün payı yüzde 28'lerden bugün yüzde 47'lere ulaştı"

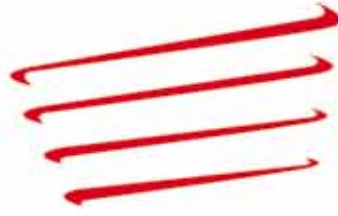
"Bu düzenlemeyle birlikte daha önce 150 olan Ar-Ge merkezi sayımız hızla artarak 215'e ulaştı" diyen Bakan Işık, şunları söyledi: "Geçtiğimiz yıl içinde bakanlığımız toplamda 24 Ar-Ge merkezi belgesi verirken, bu yıl yaklaşık 9,5 aylık sürede 50 adet Ar-Ge Merkezi belgesi vermiş oldu. Yani 10 ayda verilen belge sayısı geçen yılında ikiye katını geçmiş oldu. Anadolu'nun 28

farklı şehrinde Ar-ge merkezi var. Ar-Ge merkezlerinde 25 bin civarında nitelikli Ar-Ge personeli istihdam edilmekte. Şu rakamı da çok önemsiyorum: Ar-ge merkezi belgesi alan firmalar içinde 35 tanesi yabancı veya yabancı ortaklı firmalardır. Bakanlık olarak özel sektöre yönelik desteklerimize ve işbirliğimize bundan sonra da devam edeceğiz. Bu yıl için Ar-Ge faaliyetlerine bakanlığımızın bütçesinden neredeyse tamamı hibe olmak üzere 1,5 milyar lira destek ayırdık. Ar-Ge harcamaları içinde özel sektörün payı yüzde 28'lerden bugün yüzde 47'lere ulaştı. 2023 için hedefimiz bunun yüzde 65'i geçmesi."

Hema Endüstri A.Ş. otomotiv tedarik sanayide Türkiye'nin Ar-Ge şampiyonu oldu

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından düzenlenen 4. Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi ve Fuarı'nda tüm sektörlerin en iyi Ar-Ge merkezinin





obel[®]
CIVATA



10002 Sokak No:30 A.O.S.B. Çiğli-İZMİR
Telefon: +90 (232) 376 84 15
Faks: +90 (232) 376 84 19
E-posta: info@obel.com.tr



HEMA ENDÜSTRİ

Otomotiv Tedarik
Sanayi Alanında En
İyi Ar-Ge Merkezi
Ödülü

belirlendiği ödül töreninde Ar-Ge ve inovasyon alanındaki yatırımları ve uygulamalarıyla öne çıkan Ar-Ge Merkezleri ödüllendirildi.

Hema Endüstri A.Ş. Otomotiv Yan Sanayi sektöründe birinciliğe layık görüldü. Hema Endüstri A.Ş. Ar-Ge ve Teknoloji Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Aziz Asrak, ödülü Bakan Fikri Işık'tan aldı. Işık, 2015 yılının Ar-Ge şampiyonu olan Hema Endüstri A.Ş.'nin bu alandaki çalışmalarını takdir etti.

Ödül ile ilgili değerlendirme yapan Hema Endüstri A.Ş. Ar-Ge ve Teknoloji Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Aziz Asrak, şunları söyledi: "Hema Endüstri A.Ş. olarak Otomotiv Yan Sanayi sektöründe birinci seçilmiş olmanın gururunu yaşıyoruz. Firmamız, 2009 yılında Ar-Ge Merkezi Belgesini almıştır ve bu tarihten beri de Ar-Ge merkezimizdeki çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Hema Endüstri A.Ş. Ar-Ge Merkezi olarak, alanında söz sahibi üniversitelerle çalışmalar yaparak Üniversite-Sanayi iş birliğini destekliyoruz. Ar-Ge konusunda otomotiv sanayisine liderlik yapmak

hedeflerimiz arasındadır. Bu değerli ödüle bizi layık gördüğü için Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımıza teşekkürlerimizi sunarız."

Hexagon Studio, 4. Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi'nde "Mühendislik ve Tasarım Alanında En İyi Ar-Ge Merkezi Ödülü"ne layık görüldü

4. Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi'ne katılan Hexagon Studio, "Mühendislik ve Tasarım Alanında En İyi Ar-Ge Merkezi Ödülü"nü almaya hak



HEXAGON STUDIO

Mühendislik ve
Tasarım Alanında
En İyi Ar-Ge Merkezi
Ödülü

kazandı. T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 5746 sayılı "Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Kanun" kapsamında desteklediği Ar-Ge faaliyeti yürüten işletmeler arasında yer alan Hexagon Studio, Nisan 2014 tarihinden itibaren Bakanlık tarafından destekleniyor. Son iki yıldır düzenli olarak işletmeleri belirli performans kriterleri ile değerlendirip ödüller veren Bakanlık, bu kapsamda Hexagon Studio'yu, faaliyet gösterdiği mühendislik ve

tasarım alanında en iyi Ar-Ge merkezi olarak seçti.

Ödülü T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Sn. Fikri Işık'tan teslim alan Hexagon Studio Genel Müdürü Tolga Doğancıoğlu, Hexagon Studio'nun ulaştığı noktanın gurur verici olduğunu belirterek sözlerine şöyle devam etti. Doğancıoğlu; "Aldığımız bu ödül bizler için çok anlamlı. Yaklaşık 10 yıl önce tek kişiyile kurulan Hexagon Studio bugün 250 kişilik mühendis ve tasarımcı kadrosunun çalıştığı Türkiye'nin en büyük tasarım ve mühendislik firmasından biri haline geldi. Kuruluşunda 2020'li yıllar için koyduğumuz hedefte özgün tasarım ve çözüm üreten bir firma olmak vardı. Gerek gelişimimizin hızlı olması, gerekse ihtiyaçlar bu hedefi erken yakalamamıza sebep oldu. Özgün ürünlerimiz, hem savunma sanayinde, hem tarım makinalarında hem de ulaşım alanında kendine yer buldu. Türkiye'de üstlendiğimiz öncü rolünü layıkı ile yerine getirdiğimize inanıyorum. Şimdiki hedefimiz küresel boyutta kendimizi ispat etmek ve kuruluş vizyonunda hedeflediğimiz boyuta erişmek" dedi. ■

Tofaş, Bilim, Bu yıl 4'üncü kez düzenlenen Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi'nde 4 ayrı ödül alarak, Ar-Ge ve İnovasyon alanındaki liderliğini pekiştirdi.



Ana Sanayi'lere Doğrudan veya Dolaylı Olarak Parça Veren Otomotiv Sanayi'sinin Bir Üreticisi Olarak, Ürün Sorumluluğunuz Kapsamında Dünyanın Herhangi Bir Yerinde Müşteri Şikayeti Neticesinde Yargılabileceğinizin Farkında mısınız?

Otomotiv sektöründe, araçlardaki elektronik donanımların, artan motor gücü ile hızlarının ve her şeyden önce trafik deki araç sayısının artması sonucu ülkelerin kullanıcılara, trafik deki diğer yolcu ve yayalara ve de nihayetinde çevreye karşı duyarlılıkları her geçen gün artmakta. Artan bu duyarlılıklar neticesinde, ülkeler de yeni düzenlemeler, yönergeler ve hatta kanunlar ile önlem almaya çalışmakta. Böylelikle taşıt kullanıcılarını, trafik deki yolcuları korumak ve de çevreye olan etkileri azaltmaya çabalamaktalar. Hazırlanıp uygulamaya konulan düzenlemeler, yönergeler ve kanunlar dolaşımda ürünü olan her üreticiyi ürün sorumluluğu kapsamında doğrudan bağlamakta. Müşteri şikayetleri sonucu kurulan mahkemelerde görevlendirilen bilirkişiler, güncel teknolojik seviyeye göre durumu değerlendirmekte. Mahkemeler bilirkişilerin tespitlerine göre, üreticilerin ürün sorumluluğu kapsamında, ilgili ülkenin kanunlarına göre yargılamalarını gerçekleştirmekte. Bu yargılara maruz kalmak için, ille de o ülkede üretim yapmanızın şart olmadığını bu noktada önemle vurgulamak isteriz.

Peki, Ürün Sorumluluğunuz Kapsamında Hangi Ürün Güvenlik Tedbirlerini Almanız Gerektiğini ve Nasıl Bir Süreç Devreye Almanız Gerektiğini Biliyor musunuz?

Sadece OEM'ler değil, tüm tedarik zinciri (Örneğin VW-Holding bünyesindeki, Formel Q'da bunu da tanımlar) bu gerekliliklere dahildir. Yapılan tanımlamalara göre, tüm tedarik zincirinde faaliyet gösteren firmalar, bir ürün güvenlik sorumlusunu tanımlamak ve devreye almak zorundadır. Böylece, tüm ürün oluşum sürecinde sorumluluk kapsamına girebilecek riskler en başında görülebilecek, kaçınılabilecek veya riskler büyümeden önlem alınabilecek. Elbette süreç geliştirme faaliyetleri esnasında bu tecrübeden de faydalanılması gerekmektedir.

Olası ürün sorumluluğu vakalarında, saha ve şirket bünyesinde tecrübeler ile ürün güvenlik sorumlusu yönetim, müşteri ve hukuki muhataplara yönelik etkin bir temas noktası görevini yerine getirebilmeli. Bu görevin ifasında, gerek müşteri ve gerekse de yasal gerekliliklerinin doğru ve hızlı bir şekilde etkin koordinasyonu sağlanmak zorunda.

Çok geniş olan bu görev kapsamını ürün güvenlik sorumlusunun istenen şekilde yerine getirebilmesi için, kapsamlı bir bilgi ve eğitim programı gerçekleştirilmeli.

Bu eğitim kapsamında, geniş bir şekilde teorik bilgiler, sahada yaşanmış örnekler ile birlikte verilmekte. Grup çalışmaları ile edinilen bilgiler pekiştirilmekte.

İÇERİK: Eğitim 5 Modül'den oluşmaktadır.

Modül 1: PSB Sorumlusu Neden Devreye Alınması Gerekir?

Modül 2: Risk Yönetimi için Gerekli Olan Sistemin Temelleri

Modül 3: Ürün Güvenlik Yönetimi ve Ürün Güvenlik Sorumlusunun Rolü

Modül 4: Lessons Learned / Risk Sınıflandırması ve Yapılandırılmış Aksiyonlar

Modül 5: Müşteri Olarak VW'nin PSB'den Beklentileri

VDA QMC'nin Türkiye'deki yegane lisans ortağı olarak sizlere bu metotların eğitimlerinde ve uygulamalarında yardımcı olmak isteriz.

OİB – İTÜ Çekirdek iş birliği başarılı projeleri üretime taşıyacak

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB), otomotiv endüstrisinde başarılı projeleri hayata geçirebilmek için işbirliğine girdiği İTÜ Arı Teknokent'in 'İTÜ Çekirdek BigBang' organizasyonu finalinde 5 projenin üretime odaklanması için 250 bin lira ödül verdi.

OİB ile İTÜ Arı Teknokent işbirliği sonrasinda 'Otomotiv Ar-Ge Proje Pazarı ve Komponent Tasarım Yarışması'nda başarılı projelerin seçilerek kuluçkaya yattığı girişimcilik destek programı İTÜ Çekirdek'de ödüller sahibini buldu. İTÜ Çekirdek'de ön kuluçka ve hızlandırıcı süreçlerindeki eğitimlerini tamamlayan projeler, 'İTÜ Çekirdek BigBang' finalinde OİB tarafından 250 bin lira ile ödüllendirilerek girişimcilik ve üretim yolunda ilk adımı attı.

Ticarileştirilebilir projelere sahip çıkıp geliştirilmelerini sağlayan İTÜ Çekirdek, bu yıl 'Otomotiv Teknolojileri' özel kategorisiyle otomotiv endüstrisinde algı değiştirecek inovatif projelere sahip çıktı. Projelerin geliştirilerek hayata geçirilmeleri için kuluçka ortamı sunan İTÜ Çekirdek, burada başarılı olanları 'İTÜ Çekirdek BigBang' organizasyonu ile girişimcilik yönünde teşvik etti. Başarılı projelerin hayata geçebilmesi için ayrıca sanayicilerle tanışma fırsatı da verilecek organizasyonda proje sahiplerinin üretime odaklanması sağlanacak.

Ar-Ge ve inovasyonda hedef büyük

İTÜ Çekirdek ile işbirliklerinin proje sahiplerine girişimcilik alanında deneyim, vizyon, network ve know-how katacağını belirten OİB Başkan Yardımcısı Ömer Burhanoglu, otomotiv endüstrisinin mutlaka tasarım, arge ve inovasyona yoğunlaşması gerektiğinin altını çizdi ve "Bu alanda güçlü olmak, Türkiye'de üretilen araç ve parçaların katma değerlerinin yükseltilmesinin yegane yoludur" dedi.

Bu amaçla Ekonomi Bakanlığı desteği ve Türkiye İhracatçılar Meclisi koordinatörlüğünde bu yıl 4.sü düzenlenen 'Türkiye Otomotiv Sektöründe Ar-Ge Proje Pazarı ve Komponent Tasarım Yarışması' ile proje ve fikirleri sektör ile buluşturmaya çalıştıklarını belirten Burhanoglu, "Otomotiv endüstrimiz Avrupa'nın en gelişmiş Ar-Ge merkezlerinden birisi olmayı hedef-

liyor. Günümüzde dünya otomotiv endüstrisinin odaklandığı alan inovasyondur. Ülkemiz otomotiv endüstrisinin de kısa vadeli stratejilerden çok, orta ve uzun vadeli stratejilerle inovasyona odaklanması gerekiyor. Bu nedenle sektör olarak dünyadaki trendleri ve sektörel gelişmeleri iyi analiz edip buna göre strateji geliştirmemiz, hedeflerimize ulaşabilmek için büyük önem taşıyor" dedi.

Burhanoglu, "Türkiye'nin 2023 vizyonuna hizmet edeceğine inandığımız "Tasarım ve Ar-Ge Çalışmalarının Yaygınlaştırılması" stratejisi doğrultusunda, araç komponentleri bazında düzenlenen ve gelenekselleşen "Proje Pazarı ve Tasarım Yarışması"nın ülkemiz otomotiv endüstrisinin gelişiminde önemli bir misyon üstleneceğine inanıyoruz. Bu yolda önemli bir

adım olan İTÜ Çekirdek işbirliği, fikirden sanayiye giden yolda girişimcilere destek olarak sektörümüze katkıda bulunabilecek olan bir projedir" dedi.

OİB'ten 250 bin lira ödül

OİB, 'İTÜ Çekirdek Big Bang' ödül töreninde 5 projeye girişimcilik yönünde toplamda 250 bin lira ödül verdi. Bu projelerden Enwair Batarya projesi 70 bin, Euro6 Egzoz Emisyon Sistemleri için Ünite Kalite Sensörü Geliştirilmesi projesi 60 bin, IUGO Akıllı, Tasarruflu ve Güvenli Sürüş Sistemi projesi 50 bin, Marvin projesi 40 bin, Düşük Sıcaklıklarda Çalışabilen Yüksek Verimli Statik Range projesi de 30 bin lira ödül kazandı.

Türk markalı teknoloji üretilmeli

İTÜ Çekirdek'in bu yıl ile birlikte girişimcilere toplam 7 milyon TL'yi aşan desteği bulunduğunu belirten İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Kenan Çolpan, OİB ortaklığı ile bu sene oluşturulan Otomotiv Teknolojileri Kategorisi'nin Türkiye'deki otomotiv sektörünün algısını değiştireceğini belirtti.■



OİB Başkan Yardımcısı Ömer Burhanoglu, inovasyon, Ar-Ge ve tasarıma dikkat çekerek, "Otomotiv endüstrimiz Avrupa'nın en gelişmiş Ar-Ge merkezlerinden birisi olmayı hedefliyor. Buna göre stratejiler geliştiriyoruz" dedi.

Türkiye'deki ISIL İŞLEM Ortağınız...



HİZMETLERİMİZ | Our Heat Treatment Service in Turkey

■ **VAKUM ALTINDA SERT LEHİMLEME(Brazing)**

Vacuum Brazing

■ **VAKUM ALTINDA SERTLEŞTİRME**

Vacuum Hardening

■ **VAKUM ALTINDA YAŞLANDIRMA**

Vacuum Aging

■ **CORR - I - DUR ®**

CORR-I-DUR ®

■ **ARCOR ®**

ARCOR ®

■ **NİTRASYON / NİTROKARBÜRİZASYON**

Nitriding / Nitrocarburizing

■ **KARBONİTRASYON**

Carbonitriding

■ **SEMENTASYON**

Carburising

■ **ISLAH**

Hardening & Tempering

■ **NORMALİZASYON**

Normalizing

■ **İZOTERMAL TAVLAMA**

Isothermal Annealing

■ **GERİLİM GİDERME**

Stress Relieving

■ **SIFIRALTI İŞLEMİ**

Sub-zero Treatment

■ **İNDÜKSİYON**

Induction Hardening



AMS 2759, MIL - H - 6875, TPS 382

STA 100 - 81 - 40 Standartlarında Isıl İşlem Yapıyoruz

**Türkiye'nin AS / EN 9100 C Havacılık
Kalite Belgesine Sahip Tek Isıl İşlemcisiyiz**

Bodycote İstaş Isıl İşlem Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Merkez: Kemalpaşa OSB, İzmir Kemalpaşa Asfaltı No:17/1 Kemalpaşa / İZMİR

Tel: +90 232 877 03 00 Faks: +90 232 877 03 01

www.bodycote.com e-mail: info-tr@bodycote.com

FABRİKALARIMIZ

■ **GEBZE**
AS/EN9100C

■ **İZMİR**
ISO/TS16949

■ **BURSA**
ISO/TS16949

Bodycote
İSTAŞ

Türkiye, 2030'a kadar emisyonlarını %21 oranında azaltacak

Bu yıl 'Sürdürülebilir İş Zirvesi'ne dönüşen ve 'Değişimin yeni paradigmaları'nın tartışıldığı Yeşil İş Zirvesi'nde konuşan T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Müsteşarı Prof. Dr. Mustafa Öztürk, iş dünyasına sürdürülebilirlikle ilgili işbirliği mesajı iletirken, Türkiye'nin Paris'teki İklim Değişikliği Konferansı'nda dünyaya taahhüt edeceği hedefleri paylaştı.

Sürdürülebilirlik Akademisi tarafından gerçekleştirilen Yeşil İş 2015: Sürdürülebilir İş Zirvesi, 8-9 Ekim tarihlerinde 'Değişimin yeni paradigmaları' temasıyla iş dünyasının temsilcilerini ve paydaşlarını yedinci kez İstanbul'da buluşturdu.

Öztürk: "Emisyonlarımızı 2030'a kadar %21 oranında azaltacağız"

Yeşil İş Zirvesi 2015 kapsamında bir protokol konuşması gerçekleştiren T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Müsteşarı Prof. Dr. Mustafa Öztürk, Türkiye'nin Paris'teki İklim Değişikliği Konferansı'nda vereceği mesajları ilk kez açıkladı. Dünyanın 2015 yılı biyolojik kapasitesinin 19 Ağustos itibarıyla tükendiğini belirten Öztürk, "Birleşmiş Milletler raporlarına göre 2050 yılında 9 milyara ulaşacak nüfusun beslenmesi için ekonomik ve ekolojik büyüme ve çevreyi daha fazla gözetmek zorundayız. İklim değişikliğiyle mücadelede Türkiye'nin 2030 yılına kadar uygulayacağı planları belirledik. Bu plana göre Paris'teki İklim Değişikliği Konferansı'nda 2030 yılına kadar emisyon oranlarımızı %21 oranında azaltacağımızı tüm dünyaya açıklayacağız. Bu plan çerçevesinde 2020 ve 2030 yılları arasında 1 milyar 630 ton emisyon engelleyeceğiz. Ayrıca, hayvan gübrelerinin tarım arazilerinde kullanılmasını istemiyoruz. Bunun için de çalışmalarımız tüm hızıyla sürüyor" diye konuştu.

Öte yandan, diğer önemli bir sorunun da enerji yoğun sanayi olduğuna dikkat çeken Öztürk şöyle konuştu: "İş dünyası artık durumun ciddiyetini kavramaya başladı. Bu açıdan olumlu işbirlikleri geliyor. Şirketler sürdürülebilirlik verilerini paylaşıyor. Bu veriler yol gösterici oluyor. Yeşil İş kaynakları istihdam yaratmaya devam ediyor. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı olarak, iklim değişikliği ile mücadele eden, temiz şehirler oluşturmak en büyük hedefimiz. Ülke

genelinde elektrik tüketiminin %35'ini konutlar oluşturuyor, bu konuda enerji verimliliği sağlamak adına yeni proje çalışmaları devam ediyor."

Akıllı Yeni Dünya ve Sürdürülebilir İş Dünyası için Endüstri 4.0' İhtiyaç Var

Dünya Gazetesi yazarı Rüştü Bozkurt'un moderatörlüğünü yaptığı ve Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Güldağ, Vestel Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Ultav, Siemens Türkiye İcra Kurulu üyesi Ali Rıza Ersoy'un konuşmacı olduğu 'Akıllı Yeni ve Dördüncü Sanayi Devrimi: Endüstri 4.0' başlıklı panelde, endüstri 4.0'ın hem Türkiye'nin sanayisi için hem de iş dünyası için nasıl bir fırsat olduğu değerlendirildi. Rekabet avantajı için Endüstri 4.0'ın önemli bir fırsat oluşturacağını değerlendiren panelistler, konuyla ilgili çalışmaların artırılması gerekliliğini paylaştılar.

Döngüsel Ekonomi Çöpe Atılan Değerleri Fark Etmemize Yarayacak

'Döngüsel Ekonomi: İnovasyon ve Yaratıcılığın Yeni Modeli' başlıklı bir sunum gerçekleştiren Circle Economy platformunun CEO'su Andy Ridley, döngüsel ekonomiyi anlattı ve iş dünyası için ortaya çıkarılacak



gı fırsatları değerlendirdi. Döngüsel ekonominin 'yeniden kullanmak' prensibinin ve daha planlı – ileri düzey geri kazanım sistemlerinin ve sürdürülebilir üretimin önemini altını çizen Ridley, aslında kaynak olarak görünmeyen kullanılmış olan her şeyin önemli bir değere sahip olduğunu vurguladı. Döngüsel ekonominin şehirler için de bir fırsat yaratacağını açıklayan Ridley, iş dünyası ile iş birliğinde bu potansiyelin kullanılmasıyla değişimin gerçekleşebileceğini açıkladı.

Acarer: "Dijital bağlantılara olan talep, su ve elektrik kadar arttı"

'Dijital Dönüşüm ve Sürdürülebilir İş Modellerine Geçiş' oturumunda konuşan Eski Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) Başkanı Tayfun Acarer, görevde olduğu süreçte kendilerine dijital bağlantı taleplerinin su ve elektriği geçtiğini belirterek, "Dijital dönüşüm büyük bir hızla gerçekleşiyor. Sanayi ve işbirliği bu süreçte çok değerlidir. İnovasyon konusunda büyük destekler veriliyor. Ancak, sektörde 4 yıldan beri en büyük sorun kalifiye ve ara eleman açığıdır. 4. Sanayi Devrimi yani Endüstri 4.0, dijitaldir, bu nedenle bu sorunlara hızlıca çözüm bulmamız gerekiyor" dedi. ■

Y Kuşağının temsilcileri, Jo Confino ile 'Sürdürülebilir İş'i konuştu...

Zirvenin kapanış oturumu hem Türkiye'nin farklı üniversitelerinden gençlerin katılımı, hem de sürdürülebilir şirketlerinin genç temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşti. Huffington Post'un Etki ve İnovasyon Bölümü Baş Editörü Jo Confino, 15 katılımcı gence "Eğer imkânınız olsaydı dünyada neyi değiştirirdiniz" sorusunu yönelterek forumu açtı. Y jenerasyonu temsilcisi gençler hem iş dünyasında hem dünya genelinde hem de Türkiye'de sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin paralelinde nelerin değiştirilmesi, daha iyi yapılması gerektiğine ilişkin görüşlerini ve yaratıcı fikirlerini aktardılar. Forum işbirliğine açık, ortak değer yaratan, sosyal sorunları çözmeyi hedef alan, kâr-toplum ve çevre konusunda bir denge gözetilen bir iş dünyasının olması gerektiği mesajlarıyla sona erdi.

Sözkonusu Boyutlar Olduğunda



Yeni Boyutlara Doğru

www.faro.com/tr

FARO
YENİ BOYUTLARA DOĞRU

MAN kamyon ve otobüslerinde 100. Yıl: “Geleceğe hazır”

250 yılı aşkın köklü bir geçmişe sahip dünyanın mühendislik ve üretim devi MAN Grubu, yeni ve önemli bir yıldönümünü daha kutluyor: MAN ticari araç üretim tarihi 100 yıl önce başladı.

MAN Truck & Bus'un 100 yıllık hikayesi

2 1 Haziran 1915 yılında Nürnberg şehrinin ticaret siciline yeni bir şirket kaydedildi: “M.A.N.-Saurer Kamyonları”... Şirket, Augsburg-Nürnberg AG ve İsviçre menşeli Saurer şirketinin ortak girişimi olarak kuruldu. Bunun hemen ardından MAN-Saurer, Konstanz Gölü kıyısındaki Lindau Fabrikası'nda ilk 3 tonluk kamyonu ve bundan kısa bir süre sonra da yolcuların yanı sıra mektup ve paketleri taşıyan ilk otobüsü üretti. Bu, sadece şirket geçmi-



şinde önemli bir olay olarak değil, aynı zamanda MAN'ın sektörüne öncülük eden ticari araç üretim başarısının başlangıcı olarak da tarihe geçti. Geleceğe dönük ve genelde devrimsel yenilikleri etkileyen MAN, 100 yıldan bu yana, günümüzde de geçerli olan bir talebi yerine getirdi; kamyon ve otobüs gelişimine yön verdi, öncülük etti.

Başlangıç yılları

1916 yılında ise üretim, MAN Nürnberg Fabrikası'na taşındı. Saurer ile yolları ayrıldıktan sonra 1918 yılında şirket adını; “M.A.N. Lastwagenwerke” olarak değiştirdi. 1924 yılında MAN'ın, kamyonlardaki



dizel motorları zafere taşıyan bir kilometre taşı olarak direkt enjeksiyonlu ilk dizel motorlu kamyonu görücüye çıktı. Bu motor, o zamanlar sıklıkla kullanılan benzinli motorlara oranla işletme maliyetlerini yüzde 75 oranında düşürdü. O zamanlardan bugüne kadar uzanan zaman zarfında MAN'ın ikinci en önemli geliştirme hedefi; hep ekonomiklik ve verimlilik oldu. Aynı yıl MAN, kendine özgün tasarlanmış alçak araç şasisine sahip düşük tabanlı otobüsleri üretti. O güne kadar, MAN'ın 1915 yılından itibaren ürettiği otobüslerde, kamyonlarla aynı şasi kullanılmaktaydı.

1928 yılında, MAN için diğer tüm ağır yük kamyonlarının öncüsü olan ilk üç akslı kamyon yollara çıktı. 1932 yılında ise S1H6, D4086 ile 140 PS olan büyük dizel motoru üretti ve bu sayede dünyanın en güçlü dizel kamyonu oldu. 1937 yılında

teknik bir diğer mihenk taşı olan, yakıt tasarruflu dizel direkt enjeksiyonu ve bunun dört çekerini geliştirdi.

Yeniden yapılanmanın motoru: MAN kamyonu

İkinci dünya savaşından sonra yeniden yapılanma için kamyon talebi ortaya çıktı. 1950'li yıllarda MAN F8, 180 PS gücündeki V8 motoruyla o zamanın genç Federal Cumhuriyeti'nde yaşanan ekonomik mucizenin de amiral gemisi oldu. O dönemde de MAN, yenilikçi ve öncü yönünü 1951 yılında egzoz gazı turbo şarjörüne sahip ilk Alman kamyon motorunu üreten araç üreticisi olarak da gösterdi.

Her biri 8,72 litre hacme sahip altı silindire ve 175 PS gücündeki motor, performansı yüzde 35 oranında oldukça etkin bir şekilde arttırdı. 1955 yılında MAN, kamyon

250 yıllık MAN tarihi

MAN ticari araç üretimi, 2015 yılında 100. Yıldönümü'nü kutluyor. Ancak MAN Grubu, üç başlangıç dilimine sahip 250 yılı aşkın köklü bir geçmişe sahiptir. MAN'ın ilk kuruluşu; 1758 yılında Oberhausen'da St. Antony Demir Fabrikası'nın kurulması, 1840 yılında Augsburg'da Sanderschen Makine Fabrikası'nın kurulması ve 1841 yılında Nürnberg'de Klett & Comp Demir Döküm ve Makine Fabrikası'nın kurulmasına dayanmaktadır. St. Antony Fabrikası ile Ruhr bölgesindeki ikinci bir demir fabrikası, 1878 yılında "Gutehoffnungshütte" (GHH) adında birleşti ve Almanya'nın güneyinde bulunan bu iki şirket, 1898 yılında Augsburg-Nürnberg AG Makine Fabrikası'na dönüştü. MAN ismi de bu şekilde doğmuş oldu.



GEOBLACK®



www.nofmetalcoatings.com

ve otobüs üretimiyle birlikte Münih'deki yeni tesislerine taşındı. Nürnberg Fabrikası ise motor üretimi için yetkinlik merkezi olarak geliştirildi.

MAN otobüste de sektörün referans oldu

MAN, aynı zamanda otobüs üretiminde de yenilikçi gücünü de her zaman ortaya koydu. Şirket, 1961 yılında 750 HO ile ilk modüler yapıya sahip otobüsü pazara sundu. Tek bir araç şasisiyle, hatlı otobüsler, servis veya yolcu otobüsleri için farklı gövde sürümleri de üretildi.

Büssing ile aslan MAN logosuna yerleşti

1971 yılında MAN, Salzgitter Fabrikası ile birlikte Büssing Otomobil Fabrikası'nı devraldı. Büssing'in uzmanlaştığı araç altı motor teknolojisine ek olarak Braunschweiger aslanının bulunduğu Büssing logosu, o zamandan bu yana tüm MAN ticari araçların ön ızgarasını süslemektedir. Hafif kamyon segmentinde MAN, 1970'li yılların sonuna doğru VW ile birlikte çalışmaya başladı. G serisinin altı ve sekiz tonajlı araçları, 1993 yılına kadar VW ile birlikte üretildi. Günümüzde MAN, VW grubunun bir parçasıdır.

MAN'ın "Truck of the Year" geleneği, 1978'de başladı

MAN'ın tören atları; burunlu kamyonlarının tasarımı ve uzun menzilli araçlar için MAN'ın ilk kez 1978 yılında "Truck of the Year" ödülünü kazandığı 19.280 serili ağır motor üstü kabinli aracında olduğu gibi uzun menzilli araçlardır. Bu ödülü, 1986 yılında piyasaya sürülen MAN F90'ın bir sonraki yıl kazandığı "Truck of the Year" ödülü gibi birçok ödül daha takip etti. F90,



özellikle geniş şoför mahalliyle etki yarattı. O zamanlar sürücünün ergonomisi ve konforu, MAN tasarımcılarının en önemli konularından birisiydi. Doksanlı yılların kamyon alanında başarılı modeli ise F2000 oldu. Bu ağır ticari model, 1994 yılından itibaren seri olarak elektronik enjeksiyon sistemine sahip motorlarla üretildi.

Yeni yüzyılda MAN

MAN yeni milenyuma, yeni inovasyonlarla başladı. "Truckology Generation Typ A", kısaca TGA (A tipi kamyon teknoloji nesli), 2000 yılında, hem konfor ve ergonomide hem de optimum vites geçişi için MAN TipMatic veya MAN Comfort Shift gibi ileri teknolojilerle sektörde yeni bir referans seviye belirledi. 2001 yılında NEOPLAN otobüs markasının devralınmasıyla MAN, yolcu otobüslerinde premium segmentinde konumlandı.



Motor teknolojisinde Common-Rail dönemi

Motor teknolojisinde devrimsel bir kilometre taşı ise; Common-Rail enjeksiyon sistemine sahip ilk D20 motorların 2004 yılında piyasaya sürülmesi oldu. İlk ticari araç üreticisi olarak MAN, böylece tüm motorlarında daha tasarruflu ve çevreye duyarlı, elektronik kontrollü enjeksiyon yöntemi geçti.

MAN, geleceği bugünden tasarlıyor

Kaynak ve çevreye duyarlı araçların geliştirilmesi, her zaman MAN Truck & Bus'un ana hedefi oldu. Şu anda geçerli olan ve Euro 6 standardı kapsamında ortaya çıkan bu konudaki zorunlu birçok standart, MAN tarafından yeni nesil olan TG araçları ile henüz 2012 yılında karşılandı. TG serisi, en yüksek yakıt verimliliği ile zorlu talepleri karşılamaktadırlar. MAN, en yeni motor nesli olan D38 ile ise; 2014 yılının sonbaharında ticari araçlardaki 100 yıllık motor gelişiminin en pik noktasına ulaştı. Artık tasarruflu Euro 6 dizel motorları, iki kademeli turbo şarjörle 640 PS'e kadar ulaşabilmektedir. ■



TEK BAĞLAMADA

**JUNKER
GROUP**

KRANK MILİ TAŞLAMA

JUCRANK krank millerindeki tüm taşlama işlemlerini tek bağlamada işler. İster tek stroklu en küçük krank milleri isterse çok stroklu büyük krank milleri olsun. Farklı büyüklükteki platformlarda tüm serilerde krank millerinin ön ve finiş taşlaması mümkündür.

www.junker-turkey.com.tr

JUNKER PREMIUM SERVİSİ:

- Garantili servis
- Hızlı ve yetkin
- 24 saat, haftanın 7 günü
- Dünya çapında Servis ağı

Erwin Junker
Makina Sanayi Ticaret Ltd. Şti.

Esentepe Mah.
Milangaz Cad. No:75
D: 65, 66 Monumento
Kartal / İstanbul

+90 216 504 28 11
info@junker-turkey.com.tr



JUNKER
partner for precision

Işık ve Duygular

Lider Yan Sanayi firmalarının güncel durumlarının yorumlandığı Alman Automobil Production dergisinin Ekim 2015 sayısına, Odelo'yu satın alan Bayraktarlar Grubu konuk oldu. Auto Value ve eski dönem VDA Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Bernd Gottschalk, Bayraktarlar'ın satın almasından sonra Odelo'nun yeniden yükselişini anlattı.

Hayat yalnızca geriye doğru anlaşılabilir ise de ileriye doğru yaşanır" ... Bu bilinen deyim kişiler için olduğu kadar şirketler için de geçerlidir. Odelo bu açıdan bakıldığında zaman iyi bir örnektir.

Bugün yeni ismi ile Odelo olan şirket, Türk stratejik yatırımcı tarafından 2011'de satın alınarak,

Reitter&Schefenacker şirketinin 1935'de ilk kurulduğu Hedelfingen yani Esslingen yakınlarındaki Neckar vadisine taşınarak yaşamında yeni bir dönemi başlatmış.

Bu bölgede aydınlatma konusunda sahip olunan teknolojik birikim ve know-how ile Kamp-Lintfort, Prebold Slovenya'da sahip

IM FOKUS: ODELO

Die Lichtmacher

Das schwäbische Unternehmen Odelo mit TÜRKISCHEM EIGENTUMER produziert Heckleuchten-systeme und -komponenten für viele Premium- und Luxuswagenhersteller und bietet den Designern die Möglichkeit zur Unverwechselbarkeit eines Fahrzeugs.



1) Die Betriebs des Zulieferers Odelo in Stuttgart.
2) Odelo liefert die Beleuchtung für viele Premium-Merke (hier die neue S-Klasse).
3) Seit 2011 führt die türkische Unternehmer Ahmet Bayraktar die Geschäfte von Odelo.



Odelo hat eine lange und erfolgreiche Geschichte. Das ist einer der Gründe, warum sich Odelo eine Position als führender Hersteller von Heckleuchten sichern konnte. Seit der Übernahme in die Bayraktar-Gruppe liegt der Fokus auf der Entwicklung der Produkte und auf der Qualität. „Als Odelo in unsere Gruppe integriert wurde, haben wir uns bei der deutschen OEM-Kunden verpflichtet, dass wir ihren Wachstum und Globalisierungsstrategien mit unseren Wettbewerbsfähigkeiten folgen“, sagt Geschäftsführer Ahmet Bayraktar. Odelo hat sich an das Ziel, mit R&D, „Was wir den Zulieferern der Odelo-Gruppe von Odelo im Februar 2011 betrauten, konnte das Umsatz um 70 Prozent auf insgesamt 130 Millionen Euro in nur vier Jahren gesteigert werden.“

„Eben auch in diesem Jahr“, Umwelt-Prognosen zeigen, dass wir mit den aktuellen in den nächsten Jahren umgerechnet knapp 400 Millionen Euro generieren werden. Das sind 10 Prozent mehr Umsatz als im Vergleichszeitraum. Folgt auf unserer Wachstumsstrategie wollen wir in den kommenden fünf Jahren um zehn bis 15 Prozent pro Jahr wachsen.“ Dabei sind nach dem Odelo-Geschäftsführer Bayraktar, die Investitionen in die Entwicklung der LED- und Laser-Produkte in den Engineering-Markets noch nicht berücksichtigt. Das können nach Bayraktar die Zuwächse noch steigern.

Finanzierung durch Effizienz
Das Effizienzprogramm ist Voraussetzung, um sicherzustellen die Finanzierung für Innovationen zu steuern. Und der Mittelstand, der große

auf seinem Gebiet die Laser-Licht-Beleuchtung, muss jederzeit durch neue Ideen wettbewerbsfähig bleiben. „Wenn eine Neuerung das erste Mal in einem Automobil vorgestellt wird, gibt es am Markt immer Zweifel und manchmal technische Probleme zu lösen. Aber dennoch möchten die Ingenieure, die ersten sein, die von der Innovation profitieren“, sagt Bayraktar. „Es gibt verschiedene Phasen bei Neuerungen. Die erste ist die Schaffung der Idee und diese zu schützen. Die zweite Phase ist die Vermarktung beim Automobilhersteller.“ Der dritte Schritt ist, die Innovation mit einem geringen Volumen im High-End-Segment zu starten. Und zum Schluss geht es natürlich, den Markt zu etablieren, die Produktion im Volumensegment zu etablieren. Diese Phasen, so der Odelo-Chef, muss man mit der Laserlicht-Technologie, für das Unternehmen, das als Spezial-

20 AUTOMOBIL-PRODUCTION | OKTOBER 2015



olunan üretim tecrübesi ve düşük maliyet, bugün toplam 1.600 kişilik çalışanı sahip Odelo'nun en önemli kazancı olmuş.

Ayrıca Grubun bağımsız yedek parça şirketi ULO, sloganında “biz ışık demetini duygusal bir güce dönüştürüyoruz” diyor. Odelo gibi bir şirkete de başka bir slogan yakışmazdı.

Gerçekte bu şirketin

geçmişinde, çalışanlarında ve birikimlerinde önemli duygular vardı. Aslında Odelo'da geriye doğru baktığımız zaman, çok sık değişikliklere uğramış bir tarih, sıkıntılı dönemler, kaybedilen işler, iş yerlerinin kapanması ve iş sahiplerinin değişimi göze çarpyor. Geçmişte ayna üretiminde dünya liderliği, arka araç aydınlatması LED teknolojilerinde güçlü bir pazar sahipliğinin yanında, akıllarda hep yüksek borçlar, yeniden yapılanma programları ve ana şirketin parçalanmak üzere Londra'ya götürülmesi kaldı.

Artık bugün hep ileriye bakılıyor, çalışanların kendini mutlu hissetmeleri yeniden sağlandı. Odelo kendini yenilikçiliğe, kaliteye, verimliliğe ve ürün tasarımlarına yani müşteri beklentilerine adanmış bulunmakta. Uzun zamandır beklenen pozitif ışık demeti duyguları ancak bu şekilde gelişebilir. ■

also bei LED-Leuchten gilt, eine spannende Zeit.

„Wenn wir LED-Licht und Leuchten vergleichen, müssen wir herausfinden, was die Vorteile von LED-Licht in Bezug auf technische Leistung, Kosten und Einzigartigkeit gegenüber LED-Licht sind, das das derzeitige Licht-Mat- und High-End-Segment dominiert. Ich würde sagen, Laserlicht erfüllt jetzt einen großen Mythos. Es braucht aber noch Zeit, um das Markt zu überlegen“, sagt Bayraktar. Währenddessen haben die Entwickler jedoch keine Zeit. Licht zu finden. Nach Ansicht von Bayraktar wird das Tempo sogar noch zunehmen: „Heute ist die Automobilindustrie nicht nur Lichtquellen, sondern auch ein sehr wichtiger Aspekt der Automobil- oder der Modellindustrie. Deshalb werden sich die Hersteller bei der Automobilindustrie schneller bewegen als je zuvor. Wie erwarten bedeutende neue Innovationen mit organischen LEDs und Micro-LEDs. Testen in den nächsten Jahren. Sie haben viele Anwendungen, die mit dem bisher vorhandenen Lichtquellen nicht möglich waren.“

Dass der Zulieferer innovativ genug ist, hat er schon selbstbewusst bewiesen. Odelo hat die erste Spezialleuchte im Automobilmarkt für Mercedes-Benz. In seinem Katalog wurde die erste Voll-LED Heckleuchte „Made by Odelo“ eingetragt. Das erste EL-Feld für Innenraumbeleuchtung.

DAS UNTERNEHMEN IN ZAHLEN

Die Zahlen	Umsatz 2014	ca. 200 Millionen Euro	Mitarbeiter	1.600
Standort	Mühlacker (Deutschland), Göttingen a.d. Elbe, Kamp-Lintfort, Prebold (Slovenien)			
Kunden	BMW (Beispiel: 4), Audi (Beispiel: A8, A8L), Porsche (Beispiel: Panamera), Daimler (Beispiel: S-Klasse), Rolls Royce			

Geschichte
Die ersten Artikel, die die Rollen in der Automobilindustrie in den 1930er Jahren, waren Fahrradlichter und Lichter, die auch Fahrzeuginterieurleuchten, Außenspiegel und Rückleuchten für Fahrzeuge auf vier Rädern. Ein Bestandteil aus Gründungszeit ist ULO (Markt: Ultraminiatur GmbH & Co.) Unter diesem Namen wird heute noch eine Handelsmarke für den internationalen Ersatzmarkt geführt.

Geschäftsführung
Ahmet Bayraktar, Muhammet Kılıç, Klaus Hölzl

Inhaber
Seit 2011 in Besitz der türkischen Familiengeführten Bayraktar-Gruppe (in der Halbinsel nach Australien, Indonesien und Tunesien).

angeführte Produktion wurde von Mercedes-Benz und Maserati übernommen. Für BMW entwickelte sich die erste Serienheckleuchte mit adaptiver Bremsleuchte. Um die Innovationen nicht ablassen zu lassen, führt das Unternehmen seinen Effizienzplan weiter, damit die notwendigen Investitionen finanziert werden können und somit das Überleben der Marke gesichert ist.

Christiane Hubrich-Röcker

Kommentar von Prof. Dr. Bernd Gottschalk

Licht und Emotionen

Ein Leben lässt sich nur rückwärts verstehen, es muss aber nach vorne gewandt werden. Diese beiden Erkenntnisse gilt nicht nur für Individuen, sie gilt auch für Unternehmen. Odelo ist ein Beispiel dafür. Mit dem neuen Namen Odelo, mit neuem Eigentümer aus der Türkei, der 2011 als strategischer Investor das Unternehmen übernahm, und mit der Integration des Unternehmens nach Hedelfingen zum Jahresbeginn 2013 – also in das Neuland der Neuen – sind die Unternehmen Reitter & Schefenacker 1935 gegründet wurde, sind die wichtigsten Weichen für dieses „neue Leben“ gestellt worden. Es ist ein Neuland, das auf dem Licht-Know-How von heute rund 1.600 Menschen aufbaut. Die Standorte Kamp-Lintfort und Prebold in Deutschland sind die wichtigsten, die eine Mischung aus Erfahrung und Know-How darstellen. Das ist das Alter des Geschäfts. Das „neue Leben“ ist mit Innovationen – so haben wir ein Signal für ein Unternehmen wie Odelo besser geplant. Es waren Änderungen in der vergan-

genheit Emotionen, die sich dieses Unternehmen und seine Reaktionen gerne anspornen. Ein Leben rückwärts verstehen, heißt in diesem Fall mit einer wachsenden Geschichte mit vielen schmerzhaften Einschnitten, mit Arbeitsplätze verlieren, mit Werkschließungen oder Eigentümerwechseln zu leben. Trotz der damaligen Weltmarktführerschaft bei Rückspiegeln oder starken Marktstellung bei Rückleuchten – in der LED-Technologie kamen am Ende aber die hohen Verschleiß, Kollisions-, Bedienungsprobleme oder die Streuung nach hinten im Gedächtnis. Aber das ist alles Vergangenheit. Nun beherrscht der Blick nach dem Geschehen. Zwischen ist der „Neuland“ bei den Geschäftsführern wieder zurückgekehrt. Odelo wird mit sich selbst, Qualität, Funktionalität und Design der Produkte wieder dem, was die Kunden erwarten. Nur so entwickelt sich die positive Emotionen, die man mit Licht verbindet, auf die man lange warten muss.



Beitrag exklusiv für AUTOMOBIL-PRODUCTION die Lager-Vertriebsleiter Professor Dr. Bernd Gottschalk, Geschäftsführer Auto-Value und ehemaliger VDA-Präsident.



Lazerin başarısı için kusursuz yol

www.staubli.com/tr/robotik



Sürekli pürüzsüz performans

Staubli'nin yüksek performanslı 6 eksenli Robot serisi, en zorlu uygulamalarda dahi, makinanın ömrü boyunca sürekli yörünge takibini garanti eden rijitlik, kompaktlık ve dinamik kararlılığın optimum düzeyde karşımını sağlamak için tasarlanmıştır.

Gelecek: İnsan ve Makina.

 ROBOTICS

STÄUBLI



Aktaş, Sibirya'ya ihracat yapıyor

Aktaş Holding, Rusya'nın ev sahipliğinde bu yıl 19'uncusu gerçekleştirilen ve sektörün dünyadaki en büyük organizasyonlarından biri olarak kabul edilen Uluslararası Otomotiv Yan Sanayi ve Yedek Parça Fuarı'na (MIMS Automechanika Moskova 2015), AIRTECH markası ile katıldı.

19 yıldan bu yana Rusya'da gerçekleştirilen ve otomotiv yan sanayi ve yedek parça alanında uluslararası düzeyde son gelişmelerin ve yenilikçi ürünlerin sergilendiği, sektör açısından dünyanın en büyük fuar organizasyonlarından biri olarak lanse edilen MIMS Automechanika Moskova 2015 Fuarı'na küresel ölçekteki lokomotif markası olan AIRTECH ile katılan Aktaş Holding, fuar süresince birçok başarılı görüşmeye ve iş bağlantısına imza attı.

Sami Erol : "Rusya Pazarında Büyümeye Devam Edeceğiz"

Aktaş Holding olarak, bugüne dek Rusya pazarında önemli işler gerçekleştirdiklerini anımsatan Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, Dünyadaki alginın tersine Rus ekonomisinin şu halde bile çok hareketli bir yapıya sahip

olduğunu belirterek, hareketli kur yapısına rağmen Rusya pazarında iddialı olduklarını vurgularken, önümüzdeki süreçlerle ilgili bölgeye yönelik ciddi planlarının olduğunu belirterek, Rusya pazarında büyüme devam etmek istediklerini söyledi.

AIRTECH, Rusya'nın En Bilinen Markaları Arasında

Fuar süresince, ülkemizi ve sektörü en iyi şekilde temsil etmeye çalıştıklarını aktaran Erol, "Bölgedeki ekonomik dalgalanmalara rağmen Rusya firmalarının büyüme ivmesini sürdürdüklerini



Fuar'da yapılan anlaşma ile dünyada ilk defa eksi 80 Derecede Sorunsuz Çalışan Hava Süspansiyon Sistemleri, Sibirya'ya ihraç edilecek.

görüyoruz. MIMS Automechanika Moskova Fuarı'nda yaptığımız görüşmelerle, Rusya ve Türki Cumhuriyetlerden çok olumlu tepkiler aldık.

Hava süspansiyon sistemleri alanında markamız AIRTECH bölgenin en fazla bilinen markaları arasında. Bu da iş bağlantılarımızı çok olumlu sonuçlandırmamızı sağladı. Yine bu fuarda Japonya ile çok başarılı bir işbirliği anlaşması yaptık. Tacikistan ile büyük bir proje anlaşması yaptık. Bunlar bizim için iyi sonuçlar oldu" dedi.

Sibirya'ya Hava Süspansiyon Sistemleri İhracatı Başladı

Önemli bir müjdeyi de paylaşan Sami Erol; "Çok

4 gün boyunca, yaklaşık 30 binin üzerinde ziyaretçinin yer aldığı ve genel olarak, Rusya ile Türki Cumhuriyetlerden gelen katılımcıların rağbet gösterdiği fuar kapsamında, yoğun Ar-Ge çalışmaları sonucunda ortaya çıkan teknolojik ürünler katılımcılara sunuldu.

yakında sektörde yaptığımız Ar-Ge çalışmaları sonucu ortaya çıkardığımız ve dünyadaki rakiplerimizden daha verimli çalışma esasına sahip, eksi 80 derece soğukta bile performansını koruyan, hava süspansiyon sistemlerimizi Sibirya'ya vereceğiz. Bu sektör adına önemli bir gelişme. Sistemler çok soğuk havalarda bile hiçbir verim kaybetmeden yüksek performans gösterecek. Bu ürünümüz ülkemizin Ar-Ge başarıları adına önemlidir" diyerek açıklamasını tamamladı. ■

EISENMANN

E-CUBE

Kolay, sade ve etkili.



www.eisenmann.com



Kendi kendini süren otomobil Otoyol pilotu, beş yıl sonra yollarda

Sürmek veya sürülmek? Bosch, sürücülere bu ikisi arasında bir seçim sunacak teknolojiyi sağlamanın sadece birkaç yıl uzağında. Bosch Yönetim Kurulu Üye-si Dr. Dirk Hoheisel, "Otoyol pilotlarımız sayesinde, 2020 yılında yüksek derecede otonom araçların otoyollarda tek başlarına gittiğini görebileceğiz." diyor.

Bosch test araçları: dört tekerlekli yapay zeka

Bosch, Almanya'nın A81 ve ABD'nin I280 otoyollarında, teknik olarak şu anda neyin mümkün olduğunu sergiliyor. İlk olarak BMW 3 Series Touring'e dayanan test araçları ve 2015 yılının ortasından beri de Tesla Model S'te olmak üzere 2013 yılının başından beri mühendisler, kamu yollarında yüksek derecede otonom araçları deniyor. Hoheisel, "Mühendislerimiz, tek bir aksaklık bile olmadan kamu yollarında 10.000 kilometrenin üzerinde test sürüşü gerçekleştirdi." şeklin-de belirtiyor. Araçlar, gerekli olduğu durumlarda hızlanarak, fren ve sollama ya-parak trafikte kendilerini

yönlendiriyorlar. Ayrıca, dönüş sinyalinin ne zaman yana-cağı ve ne zaman şerit değiştireceklerine, trafiğin durumuna bağlı olarak kendileri karar veriyor.

Bu, aracın çevresinin ayrıntılı bir resmini sunan sensörlerle sağlanıyor. Buna ek olarak Bosch'un ortağı TomTom, mevcut trafik durumuyla ilgili önemli bilgilerden faydalanan dinamik, son derece ayrıntılı bir harita sunuyor. Bir bilgisayar, yoldaki diğer kullanıcıların davranışını analiz ve tahmin etmek üzere tüm bu bilgileri kullanıyor ve buna dayanarak yüksek derecede otonom araçların sürüş stratejisi hakkında kararlar alıyor. Hoheisel, "Bosch teknolojisi, otomobilleri akıllı hale getiriyor." diyor.

Test araçlarının modifiye edilmesi: 1.400 saatlik çalışma ve 1.300 metre kablo

Test araçlarının kendi başlarına sürüş yapmalarından önce bazı modifikasyon-ların yapılması gerekiyor. Tesla'yı örnek alacak olursak, Bosch aralarında stereo video kameranın da bulunduğu 50 yeni parçayı yerleştirmek ve 1.300 metre kab-lo döşemek için 1.400 saat harcadı. Bunun tamamen işe yaramasının iyi bir nedeni var. Yüksek derecede otonom araçlar, bir parçanın arızalanması durumunda bile güvenli bir şekilde çalışmalıdır. Söz konusu operasyonel güvenilirliğin elde edilebilmesinin tek

yolu, fren ve direksiyon gibi güvenlik açısından kritik sistemlerin bolluğunu içeren bir tasarım stratejisidir. Örneğin, Tesla test araçları hem iBooster elektromekanik fren servosuna, hem de ESP fren kontrol sistemine sahiptir. Bu Bosch parçaları, herhangi bir sürücü müdahalesine ihtiyaç olmadan otomobile birbirinden bağımsız bir şekilde fren yaptırabilir.

Tüm araç sistemlerinin derinlemesine anlaşılması, başarının anahtarıdır

Otonom sürüş, aracın güç aktarım organlarını, frenlerini, direksiyonunu, görüntü-leme cihazlarını, navigasyon ve sensörlerini ve ayrıca aracın içerisinde ve dışarısındaki bağlanabilirliği olmak üzere tüm otomobili etkiliyor. Tüm araç sis-temlerinin derinlemesine anlaşılması, başarının anahtarıdır.

Özellikle yıl başından ve direksiyon uzmanı olan ve şu anda Robert Bosch Automotive Steering GmbH olarak bilinen ZF Lenksysteme GmbH'nin satın alma işleminin tamamlanmasından beri, dünya genelinde çok az sayıda şirket bu alanda Bosch kadar bilgiye sahip. Sürücü destek sistemleri, otonom sürüşün omurgasını oluşturuyor. ■

Otonom sürüş, ilk olarak karayolu trafiğini daha güvenli bir hale getirmek amacını taşıyor. Her yıl dünyada tahmini 1,3 milyon insan karayolu kazalarında ölüyor. Vakaların yüzde 90'ında, kazanın nedeni insan hatasıdır. Hoheisel, "Kritik trafik durumlarında, doğru destek hayat kurtarabilir" diyor.



PETRONAS

reimagining
energy

PETRONAS

**Yarış ne kadar zorlu ise,
motor da o kadar
çok ısınır.**

**Motordaki aşırı ısının
düşürülmesi galibiyeti
getirir.**

**PETRONAS
SYNTIUM**

**FIGHTS EXCESSIVE
ENGINE HEAT**



°CoolTech™ teknolojisine sahip PETRONAS Syntium
En zorlu şartlarda dahi ideal performans.

Mühendislerimiz, motorsporlarının zirvesindeki 20 yılı aşkın tecrübeleriyle, motorda oluşan aşırı ısıyla mücadele edecek formülü nasıl geliştireceklerini çok iyi bilmektedirler. En zorlu şartlar altında test edilerek kazanılan bu uzmanlık, şimdi motorunuzun günlük kullanım koşullarında karşılaşılabilecek zorluklara karşı korunması amacıyla geliştirilen motor yağlarında kullanılmaktadır. °CoolTech™ teknolojisine sahip PETRONAS Syntium güçlü yağ zincirleri sayesinde motorda oluşan aşırı ısıyı düşürür ve motorunuzdan sorunsuz bir şekilde en ideal performansı almanızı sağlar; hem pistte hem de yolda.

Daha fazla bilgi için, www.pli-petronas.com/petronas-syntium adresini ziyaret edebilirsiniz.



www.pli-petronas.com

Schaeffler'in LuK markasının tarihçesine bir sergide hayat verildi

Schaeffler'in LuK markası 50. Yılı'nı kutluyor

"LuK Hikayesi. 50 yıl. Kalite. Teknoloji. İnovasyon" sergisi, Schaeffler'in LuK markasının tarihçesini hayata geçirmektedir. Şirket; beş konu başlığı altında çalışanlarına, müşterilerine ve teknoloji severlere, gelişimleri sırasında mobilitenin daha fazla gelişmesinde önemli rol oynayan inovasyonlara tarihi, heyecanlı ve teknik olarak sağlam bir bakış açısı sunmaktadır.



Schaeffler'in LuK markasının 50. Yıl kutlamalarını gösteren serginin açılışı: (soldan sağa) Schaeffler AG Sorumlu Teknik Başkanı Prof. Dr. Peter Gutzmer, Schaeffler AG CEO'su Klaus Rosenfeld, Jürgen R. Thumann, Baden-Württemberg Eyalet Başkanı Winfried Kretschmann, Schaeffler ortağı Maria-Elisabeth Schaeffler-Thumann, Gerlinde Kretschmann, Bühl Belediye Başkanı Hubert Schnurr, Schaeffler ortağı Georg F. W. Schaeffler, Schaeffler AG Otomotiv CEO'su Norbert Indlekofer.

Schaeffler, LuK markasının 50. Yılı'nı Bühl'deki tesislerinde özel bir sergi ile kutladı. Sergide Schaeffler ortaklarından Maria-Elisabeth Schaeffler-Thumann, Georg Schaeffler'in girişimcilik başarılarını hatırlatarak "Schaeffler kardeşler, 1960'lı yılların başında o zamanın yeni diyafram yay debriyajı ile sunulan fırsatların farkına varmış ve bu önemli girişim teşebbüsünü üstlenerek yüksek motivasyonlu ekip ile birlikte zorlukların üstesinden gelmiştir" açıklamasında bulunmuştur. Üretime Nisan 1965'te

Bühl'de bulunan bugünkü LuK şirket merkezinde başlanmıştır. Şimdi ise LuK, Schaeffler Grup'un ayrılmaz bir parçasıdır.

Schaeffler AG'nin CEO'su Klaus Rosenfeld ise şu açıklamalarda bulundu: "İki yıl önce mega trendleri analiz ettik ve Gelecek için Mobilite stratejisini geliştirdik. LuK'un şanzıman teknolojisindeki olağanüstü uzmanlığı olmadan Schaeffler Grup'un stratejisini güvenilir bir şekilde uygulayamazdık". LuK'daki kariyer hayatına 25 yıl önce başlayan Schaeffler AG Otomotiv'in CEO'su

Norbert Indlekofer tören sırasında konuşmasında, "bu başarı hikayesine nihai katkılar sağlayan dünya çapındaki çalışanlarımızla gurur duyuyoruz; güvenlerinden ve uzun vadeli projelerde çalışma fırsatı sağlamalarından dolayı Schaeffler ortaklarına teşekkür etmek istiyoruz" şeklinde belirtti.. Sözlerine "Schaeffler gibi aile şirketlerinin ayırt edici özelliği olan bu uzun vadeli yaklaşım, yenilikçi ve başarılı olabilmenin temel ön koşuludur" diyerek devam etti.



Şirket tarihçesini hayata geçirme

"LuK Hikayesi. 50 yıl. Kalite. Teknoloji. İnovasyon" sergisi, Schaeffler'in LuK markasının tarihçesini hayata geçirmektedir. Şirket; beş konu başlığı altında çalışanlarına, müşterilerine ve teknoloji severlere, gelişimleri sırasında mobilitenin daha fazla gelişmesinde önemli rol oynayan inovasyonlara tarihi, heyecanlı ve teknik olarak sağlam bir bakış açısı sunmaktadır.

Şirketin başarı hikâyesi, Dr. Georg ve Dr. Wilhelm Schaeffler kardeşlerin aldığı "Lamellen- und Kupplungsbau August Häussermann" şirketine ciddi bir yatırım yapma ve sonrasında LuK'u kurmaya ilişkin kurumsal kararlar başlamıştır. İlk üretim tesisi yalnızca altı ay içinde inşa edilmiştir ve LuK, 1965 ortalarında VW'ye Avrupa'da yeni sayılabilecek diyafram yay debriyajını ayda 25.000 adet olmak üzere tedarik etmekteydi. Volkswagen, o sıralarda dünyanın lider içtenli rulman üreticisi konumunda olan "Industriewerke Schaeffler"e hızlı bir şekilde yüksek hacimli üretim sağlaması için güvenmiştir. Schaeffler, bileşenin tanımı olan ET 12'nin üretimi için gerekli uzmanlığa sahip olmayı "LuK Häussermann"a yatırım yaparak sağlamıştır. Bu yatırım, başarının temelini atmıştır. ■

GATE TO LOGISTICS



18-20 Kasım 2015
İstanbul

www.logitrans.com.tr

logi 
trans

Uluslararası
Transport Lojistik Fuarı

➔ Sürücüsüz Kamyon Yollarda!

Mercedes-Benz, kısa süre önce dünyada ilk kez sürücüsüz kamyonunu trafiğe çıkardı. Sürücüsüz otomobillerle çok küçük farklılıklar dışında aynı teknolojinin kullanıldığı sürücüsüz kamyon, belirtilene göre ilk testi başarı ile tamamladı. Almanya'nın Baden-Wuerttemberg eyaletinde gerçekleştirilen ilk denemede 14 kilometre boyunca kendi başına hareket ettiği paylaşılan sürücüsüz kamyon, sürücü koltuğunda önlem olarak bir kişinin olmasına karşın, hiçbir müdahale olmadan 14 kilometre yol aldı.



➔ Volvo Çöp Toplayan Robotlar Yapacak

Bir ortak proje olan ROAR ile birlikte Volvo, çöplerimizi robotlara toplattırarak bir sistem üzerinde çalışmaya başladığını duyurdu. Düşünün ki evinizdesiniz, çöpünüzü aldınız ve dışarıdaki çöp kutusuna attınız. Daha sonra iki robot gelip o kutuyu alıp boşaltmak için araca götürüyor. Kulağa şu anda absürt gelen bu durum, Volvo'nun ROAR projesi ile tahminimizden çok daha yakın bir sürede hayata geçebilir.

➔ Apple'ın Arabaları 2019'da Geliyor!

Otomobil dünyasına giriş yapmayı hedefleyen ve kendinden emin adımlarla ilerleyen Apple, 2019 senesinde elektrikli arabalarını görücüye sunmayı hedefliyor. Wall Street Journal haberine göre fizibilite çalışmasını bitiren ekip artık fiziksel olarak üretime hazır. Geçtiğimiz haftalarda 600 kişiyi bu proje için işe alan Apple, araçların



üretimi için daha fazla zaman harcamak istemiyor. Tamamen bilgisayar ve mobil teknolojiler ile donatılacak olan Apple arabası, görücüye çıkacağı tarihi iple çekiyor.

➔ İnsansız Araçlarda Son Durum Ne?

Google, 2010 yılında Mountain View kampüsünün yakınlarında ilk kez insansız araç testleri yapmaya başlamıştı. Daha sonra şirketin diğer bölgelerinde de test edilmeye başlayan insansız araçlar, gelen bilgilere göre önemli aşama kaydetti. Şirket, bu araçların testinde işlerin kötü gitme ihtimaline karşı her zaman yan koltukta

bir insan bulunduruyordu. Google'ın insansız araçları, artık içinde tedbir amaçlı bir insanın olmasına gerek kalmadan yol alabiliyor. Bu sensörler sayesinde yolda karşısına çıkan tüm etkenleri farkedebilen araçlar, lazerli mesafe bulucular sayesinde yolun dışına çıkmadan ilerleyebiliyor. İnsansız araçlar, saatte sadece 25 mil hızla gidebiliyor.

➔ İşte Yüzde Yüz Yerli Otomobil!

Hacettepe Üniversitesi, 3 yıldır üzerinde çalıştığı EVT S1 isimli yerli otomobili Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a sundu. Hacettepe Üniversitesi, Teknokent bünyesinde tamamen yerli imkanlarla, Türk mühendisler tarafından geliştirilen EVT S1, Türkiye'nin ilk yüzde yüz yerli elektrikli otomobili oldu. Son derece şık bir tasarıma sahip olan EVT S1'in şasisi yüksek mukavemetli alüminyumdan oluşuyor. Arabanın gövdesi ise karbon fiber ve glass fiber ile güçlendirilmiş lifli polimerden üretilmiş. Aerodinamik gövde tasarımı sayesinde, türevi modellere nazaran çok daha az güç tüketen EVT S1, 100 km'de



saatte 90 km sabit hızla gittiğine 10 kw/saat enerji tüketiyor. Aracın kilometrede 4 kuruşluk enerji harcadığı belirtiliyor. Maksimum hızı 180 km olan EVT S1'in 0km'den 100km'ye çıkması 7.5 saniye sürüyor. 1050 kg'lık ağırlığa sahip olan yerli otomobilin batarya kapasitesi ise 35 kw/saat.

➔ Uber Taksi, Hacker İşe Aldı!

Ülkemizde olduğu kadar, aralarında Fransa'nın Paris kenti de olmak üzere birçok farklı bölgede, hizmet problemi yaşayan Uber, buna karşın özellikle Amerika bölgesinde ciddi anlamda hizmet veren bir kişisel ulaşım aracı olarak kullanılıyor. Uber, her geçen gün hizmet ağını genişletiyor ve farklı teknolojik alanlarda çalışmalar yapabilecek ekipler oluşturuyor. Uber, son olarak 2 farklı hackerı, bünyesine kattığını açıkladı. Bu 2 hackerın öne çıkan detayları ise, geçtiğimiz günlerde çokça konuşulan konusu Chrysler hack olayının, mimarları olmaları! Son olarak Chrysler hack

olayında isimleri duyulsa da, bu konuda ilk değiller. Zira bu olaya en yakın zamanda yine bir Jeep Cherokee aracını hack etmeleri ile gündemlerde yer almışlardı.



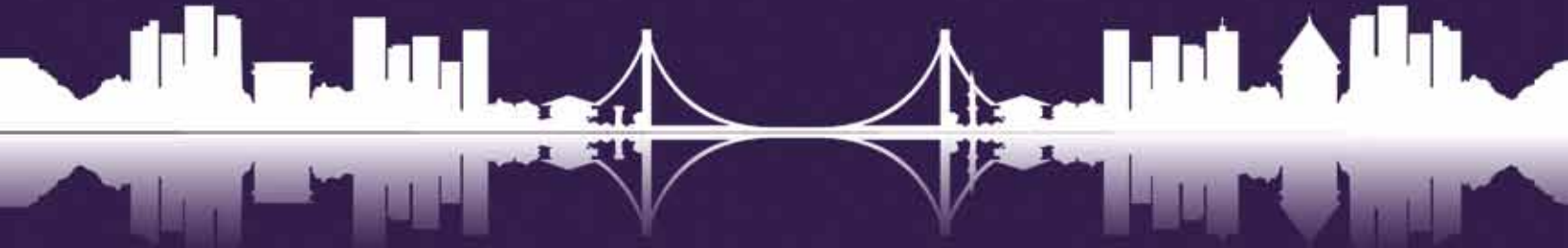
İSTANBUL
COMVEX
www.comvexistanbul.com

5. TİCARİ ARAÇLAR, OTOBÜS VE TEDARİK SANAYİ FUARI

5th COMMERCIAL VEHICLES,
BUSES AND COMPONENTS EXPO

21-24 MAYIS / MAY 2016

BÜYÜKÇEKMECE, İSTANBUL / TURKEY



Sürdürülebilir verimli mobilité: yenilikçi güç aktarım sistemleriyle ekonomik sürüş.



Enerji kaynakları çok daha değerli olmaya başlıyor – ve onları araçlarda verimli kullanmak da giderek daha çok önem kazanıyor. Bosch, sürekli olarak güç aktarım sistemlerinde yaptığı iyileştirmelerle, yalnızca tüketim ve emisyon seviyelerini değil mobilité maliyetini de azaltıyor. Bosch'un içten yanmalı motorlar için geliştirdiği verimli sistemler, önemli tasarruf potansiyeli sunan hibrit sistemlerin yaratılması için, yenilikçi elektrikli tahrik ünitelerine bağlanabiliyor. Elektrikli araçlar için geliştirilen Bosch sistemleri, yakıt tüketimini ve CO2 salımını neredeyse %100 oranında azaltıyor. Bosch, temiz ve ekonomik sürüşü bu şekilde sağlıyor.

www.bosch-mobility-solutions.com



BOSCH

Yaşam için teknoloji