

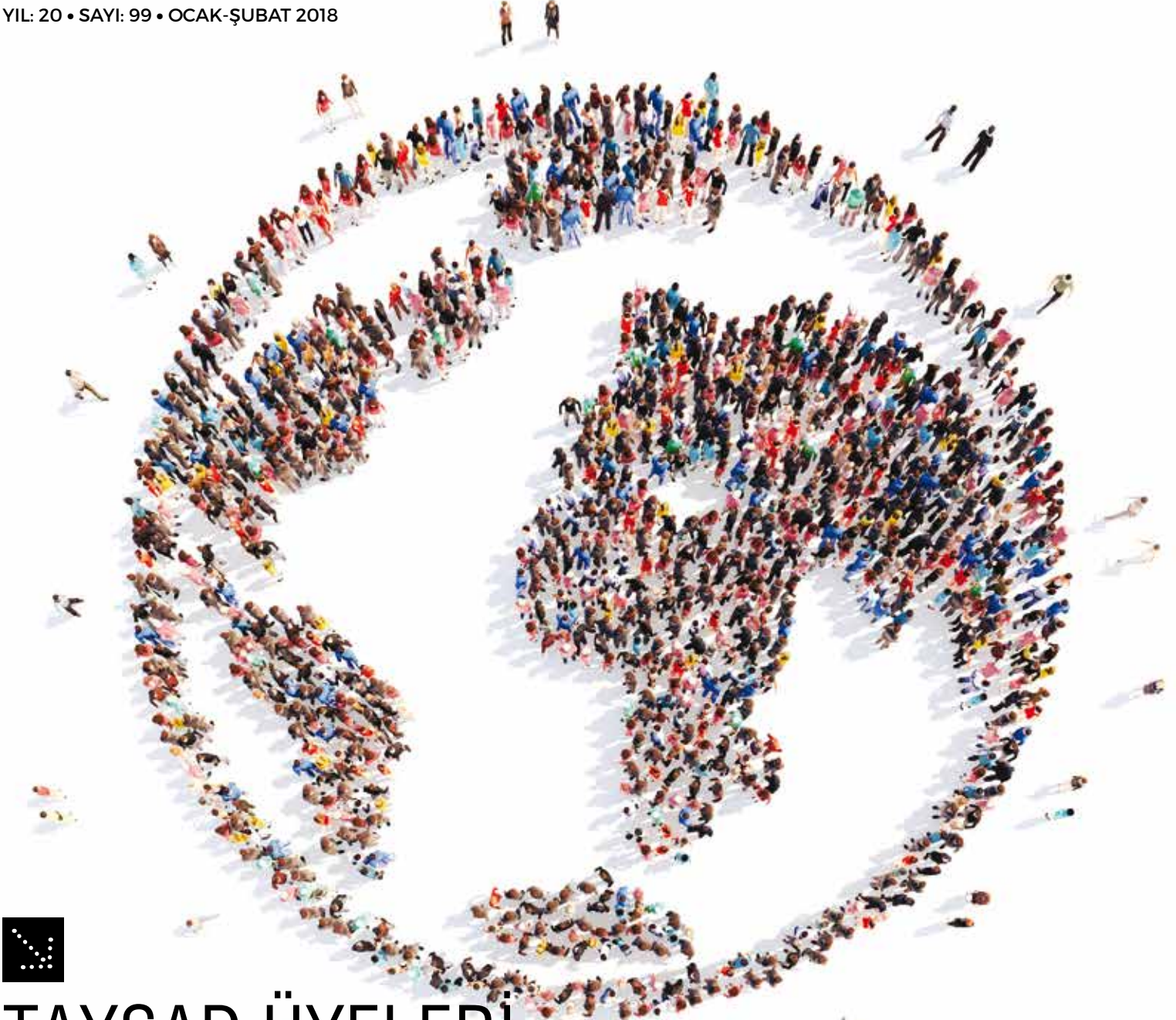


TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

taysad

ASSOCIATION OF AUTOMOTIVE PARTS & COMPONENTS MANUFACTURERS

YIL: 20 • SAYI: 99 • OCAK-ŞUBAT 2018



TAYSAD ÜYELERİ DÜNYAYA YAYILIYOR



Farba
Yönetim Kurulu Başkanı

Ahmet Bayraktar

“Müşterilerin küresel pazarda büyüdüğü her yerde yeni yatırımlar yapmalıyız”

BantBoru
CEO’su

Sinan Gider

“Küresel rekabet arenasında sadece şirketler değil, ülkeler de yarışıyor”

Besteci, Aranör
Müzik İnsanı

Garı Mafyan

“Müzik çok engin, uçsuz bucaksız bir deniz”

CES 2018 Consumer Electronics Show (Tüketici Elektronikü Fuarı) teknoloji devlerini bir araya getirdi

Geleceğı değıştirecek teknolojiler CES 2018 Fuarı'nda sergilendi



Çelik
Üretimindeki
Yarım Asırlık
Tecrübemizle
Sanayimizin
Yanındayız

 **Çolakoglu Metalurji**

www.colakoglu.com.tr



2011-2016 SICAK YASSI MAMUL İHRACAT ŞAMPİYONU



**Sahibi**

TAYSAD Adına Yönetim Kurulu Başkanı
Alper Kanca

Yazı İşleri Müdürü

Sevgi Özçelik

Yayın Kurulu

Alper Kanca **Albert Saydam**
Ertan Demirdüzen **Yakup Birinci**
Özge Özen Kural **Süheyl Baybalı**

Editör

Burçin Yeşiltepe
editor@mavitanitim.com.tr

Yayın Yönetmeni

Sevgi Özçelik
sevgi@taysad.org.tr

Görsel Yönetmen

İlter Çıtak
grafik@mavitanitim.com.tr

Fotoğraf

Emre Topdemir
www.emretopdemir.com

Reklam

Fırtına Arısoy
firtina@mavitanitim.com.tr

Yönetim Yeri

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

Mavi Tanıtım ve İletişim
Ayrılık Çeşme Sok. No: 122
Yeldeğirmeni 34500 Kadıköy - İstanbul
Tel: +90 216 345 99 20
Faks: +90 216 348 95 22
www.mavitanitim.com.tr

Baskı

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 Yayınlanır

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.



Avrupa Otomotiv Yan Sanayicileri Derneği
TAYSAD CLEPA üyesidir

2018'de sektörün canlılığını sürdürmesini bekliyoruz

2017 yılını sektörümüz başarılı bir şekilde geride bıraktı. Otomotiv endüstrimiz üretim ve ihracatta büyümeye devam etti. 1,7 milyon seviyesinde üretimle tarihinin en yüksek rakamlarına erişildi. İhracatını da 28,5 milyar dolar seviyesine taşıyan sektör, üst üste 12 yıldır ihracat şampiyonluğunu elinde tutuyor.

Dünyamız tüm alanlarda büyük bir değişim ve dönüşüm yaşıyor. Değişime ayak uydurulması, sadece otomotiv sektörü için değil Türkiye ekonomisi için de büyük önem taşıyor.

2017 yılı Türkiye ekonomisinde güçlü büyüme oranlarının gerçekleştiği bir dönem oldu. İlk iki çeyrekte yüzde 5,3 ve yüzde 5,4 olarak gerçekleştiren büyüme, üçüncü çeyrekte ivmesini daha da artırarak yüzde 11,1 ile son 6 yılın en iyi oranına ulaştı.

Hükümetin açıkladığı 2018 programı kapsamında ekonomide gelecek yıl uygulanacak politikalar ve alınacak tedbirlerle istihdamın 1 milyonun üzerinde artırılması hedefleniyor. İş gücüne katılma oranının son 15 yılın en yüksek seviyesine çıkmasının öngörüldüğü programda işsizlik oranının ise 2017 tahmini olan yüzde 10,8'den yüzde 10,5'e gerileyeceği tahmin ediliyor.

Geçtiğimiz günlerde Dünya Ekonomik Forumu'nda açıklanan Küresel CEO Anketi'nin sonuçları, dünyanın jeopolitik belirsizlikler, siber saldırılar ve yapay zekanın istihdamı tehdit ettiği çalkantılı bir dönemden geçmesine karşın, CEO'ların da 2018'den umutlu olduğunu gösteriyor. PwC'in 2012 yılından bu yana düzenlediği anketi yanıtlayan CEO'ların yüzde 57'si rekor bir oranda dünya genelinde ekonomik atmosfer konusunda iyimser olduğunu söyledi. CEO'ların iyimserliğinin önemli nedeni ise teknolojiyi arkalarına almış olmaları. Teknolojiyle dönüşen iş kolları ve siber saldırılar bir tehdit olarak görülse de, CEO'lar yapay zeka (AI) gibi teknolojilerin olumlu yönlerine odaklanmış durumda. PwC'nin yayınladığı yapay zeka raporuna

göre de 2030 yılına gelindiğinde yapay zeka, küresel GSYH'ye 15,7 trilyon dolar eklemiş olacak.

Bütün bunların ışığında, sektörümüzün büyütürken yarattığı katma değer sürdürülebilir olması için Ar-Ge yatırımlarına öncelik vererek, inovasyonu kurum kültürünün bir parçası haline getirmemiz gerekiyor.

Yepyeni umutlarla, keyifli okumalar dilerim..



SEVGİ
ÖZÇELİK

**TAYSAD KURUMSAL
İLETİŞİM UZMANI**

6

TAYSAD'DAN MESAJ

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca:

Geleceği öngörmekten vazgeçmemeliyiz

24

TAYSAD ÜYELERİ DÜNYAYA YAYILIYOR

Birinci Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yakup Birinci:

"Gelişen pazarlarda yer almayı stratejik olarak önemli görüyoruz"

26

Farba Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Bayraktar:

"Müşterilerimizin büyüdüğü her yerde yatırımlarımız olmalı"

28

Farplas CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Burhanoğlu:

"Stratejik oyuncu olmak istiyorsanız küresel adımlar atmak zorundasınız"

34

Haksan Genel Müdürü Tefik Ezik:

"Dünyaya açılmak, küresel pazardan daha fazla pay almak demek"

36

Seger Satış ve Pazarlama Müdürü Cüneyt Coşkun:

"Yeni ve iyi işler beraberinde sürdürülebilir iyi işleri getiriyor"

38

Elvanlar Plastik Genel Müdürü İlyas Elvan:

"Müşteriye fiziksel olarak yakınlık tercih değil, bir mecburiyettir"

40

Beycelik Gestamp Genel Müdürü Engin Meydan:

"Verilen hizmet, farklı noktalarda aynı teknoloji ve kalite koşulları ile sürdürülebilir olmalı"SİNAN GİDER
BANTBORU CEO'SU**"KÜRESEL REKABET ARENASINDA SADECE ŞİRKETLER DEĞİL, ÜLKELER DE YARIŞIYOR"**İFFET TÜRKEN
KÄSSBOHRER YÖNETİM KURULU ÜYESİ**"YURTDIŞI YATIRIMLARI, GENİŞ BİR PAZARA VE MÜŞTERİLERE ULAŞMA ŞANSI GETİRİYOR"**JIM HACKETT
FORD MOTOR COMPANY YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE CEO'SU

BİRLİKTE, SOKAKLARI GERİ ALALIM

Önümüzde, yarının kentini kurmak ve sokaklarımız ve kentlerimizin nasıl daha etkin şekilde işlevselleşeceğini düşünmek için bir şansımız var. Yapay zekanın gücü ve özerk ve bağlı araçların yükselişi ile yüzyıldır ilk kez yüzey ulaşım sisteminin kesilmesi ve yeniden tasarlanabilmesini sağlayacak bir teknolojiye sahibiz.

46

HEMA Otomotiv ve HEMA TRW Genel Müdür Yardımcısı İskender Ulusay:

"Yurt dışı yatırımlar gücümüze güç katıyor"

50

Ditaş Rusya Ülke Yöneticisi Mehmet Ekinci:

"Cesaretli davranan firmalar önemli başarılarla imza atarak dünyaya açılabilir"

54

NSK Group İcra Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Zeki Cidik:

"Tedarikçiler, yatırımlarıyla ülkemizin ihracat ve istihdamına katkı sağlıyor"

64

MÜZİK

Garo Mafyan:
"Müzik çok engin, uçsuz bucaksız bir deniz"

68

TAYSAD'DAN HABERLER

'İş Mükemmelliği Projesi' yılda 8.2 Milyon TL gelir sağlıyor

76

ABD'DEN HABERLER

Trafik Örgütlenmesi ve İsveç Örneği
Varol Karslıoğlu

80

BENİM YOLUM, BENİM KİTABIM

Geçen yıl okuduğum 5 inanılmaz kitap
Bill Gates

82

ÜYELERDEN HABERLER

Ege Fren yatırımında hız kesmiyor

84

Faydasıcok Holding 50. yılını kutladı



PENTA

ELEKTRONİK ÜRETİM HİZMETLERİ



“Elektronik” bizim işimiz...

Tasarım ve güçlü tedarik desteğimiz ile
ister yarı mamül, ister bitmiş ürün olarak;
sizin için de üretiriz.



www.pentaelektronik.com

ISO 9001

ISO 14001

OHSAS 18001

IATF 16949

Geleceği öngörmekten vazgeçmemeliyiz

ALPER KANCA

TAYSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Kendimizle gurur duyacağımız başarılar yaşıyoruz.

Mevcut kapasitelerimizi, son birimine kadar kullanıyor; yatırım yapıyor, yeni tesisler inşa ediyoruz.

Ülkemizde en fazla Ar-Ge Merkezi kurmuş sektörüz, bu merkezlerin sayıları her geçen gün artıyor.

İhracat rekorları kırıyoruz, sürekli cirolarımız artıyor.

Müşterilerimizin işleri de yurt içinde ve yurt dışında o kadar olumlu seyirde ki, yetkin beyaz ve mavi yakalı çalışan bulsak, ciro artışıımız mevcudun en az yarısı kadar fazla olurdu.

Bu şekilde olumlu birçok konu başlığı bulmak mümkün. Otomotiv sektörü gerçekten de tarihi anlamda başarılı bir dönem yaşıyor.

Tabii ki ülke içinde bazı ekonomik ve siyasi sıkıntılarımız var. Belki bunlar eskisinden daha az şiddette ama yurt dışındaki algı sorunu ile birleştiğinde bizim daha fazla canımızı sıkıyor.

Endişeler yaşadığımız tarihi başarılarımızı coşku ile kutlama hevesini azaltıyor.

Tedbirli olmalıyız tabii ki, ama keyfimizi bozmamalıyız; yatırım iştahımız, büyüme ve gelişme arzumuz azalmamalı.

Elli seneden beri sürdürdüğümüz mücadele sayesinde -kısa vadede baktığımızda- bugün gerçekten de iyi sonuçlar ile karşı karşıyayız.

“Orta ve uzun vadede otomotiv sektörü, tedarik sanayi nereye gider, gelişmeler karşısında neler yapmalıyız?” soruları ise, hepimizin ara



sıra arkaya yaslanıp düşünmesi gereken ciddi ve önemli konular.

Araç teknolojilerinin değişimi biz tedarikçileri nasıl etkileyecek, 20 sene sonra hangi ürünler, parçalar ve tedarikçiler hala daha gerekli olacak?

İşlerimizin yoğunluğu, iyi olması bu sorulara da zaman ayırmamızı engellememeli.

Yarınları umutla bakmayı sürdürdüğümüz; hep ileriye, büyümeye, gelişmeye odaklandığımız, başarılarımıza yenilerini eklediğimiz bir yıl diliyorum.

Sevgi ve Saygılarımla

ÜRETİM SÜRECİNİZİN HER AŞAMASINDA İYİLEŞTİRME!



İş ortağı olarak Castrol'ü seçmeniz ile birlikte; üretim süresi, maliyetler, güvenlik ve çevre faktörleri başta olmak üzere üretim sürecinizin her bir kritik aşamasında operasyonel iyileştirmeler elde edebilirsiniz.

Başarısı kanıtlanmış olan uzman ürünlerimizle tanışın!



Castrol
ALUSOL

Castrol
MOLUB-ALLOY

Castrol
SYNTHO

Castrol
TRIBOL

Castrol
OPTIGEAR

Castrol
BRAYCO

Castrol
HYSOL

DETAYLI BİLGİ İÇİN
0212 4 737 737

www.castrolendustriyel.com



OTOMOTİV DÜNYASININ ÇELİĞİ ERSEM'DEN

Ersem, 2001 yılından beri otomotiv sektörüne ihtiyaca özel çelikten çözümleriyle hizmet veriyor. İstenildiğinde çeliği güvenle stokluyor ve zamanında teslim ediyor.

Her anı çelik olan Ersem, otomotiv sektörünün her zaman yanında.



Erdemir Çelik Servis Merkezi



OTOMOTİV SANAYİ FİRMALARININ 11 AYLIK ÜRETİMLERİ

Firmalar	OTOMOBİL	%	K.KAMYON	%	B.KAMYON	%	KAMYONET	%	OTOBÜS	%	MİNİBÜS	%	MİDİBÜS	%	TRAKTÖR	%	TOPLAM
A.I.O.S.			2.234	61	35	0	2.253	1	335	4			829	25			5.686
FORD OTOSAN	23.802	2			5.222	30	257.465	62			49.300	98					335.789
HATTAT TRAKTÖR															4.944	10	4.944
HONDA TÜRKİYE	25.636	2															25.636
HYUNDAI ASSAN	209.239	20															209.239
KARSAN							3.828	1	140	2	1.067	2	281	9			5.316
M. BENZ TÜRK					11.912	69			3.513	46							15.425
MAN TÜRKİYE									1.966	26							1.966
OTOKAR			367	10			441	0	453	6			1.113	34			2.374
OYAK RENAULT	332.049	32															332.049
TEMSA			1.032	28					1.203	16			1.046	32			3.281
TOFAŞ	202.192	19					149.706	36									351.898
TOYOTA	254.928	24															254.928
TÜRK TRAKTÖR															44.252	90	44.252
TOPLAM	1.047.846	100	3.633	100	17.169	100	413.693	100	7.610	100	50.367	100	3.269	100	49.196	100	1.592.783

Otomotiv üretiminde tarihi rekor kırıldı

OSD 2017 Ocak-Kasım dönemi verilerine göre, otomobil üretimi tarihinde ilk kez 1 milyon barajını aşarken, toplam otomotiv üretimi 11 ayda 2016'nın toplam üretimini geride bıraktı.

Üretiminin yüzde 79'unu ihraç eden Türk Otomotiv Sanayii, aralık ayına ihracat ve üretimde tarihi rekorlar kırarak girdi. Otomotiv endüstrisinin toplam araç üretimi 2017 Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 16 artarak 1 milyon 544 bin adede yükselirken, otomobil üretimi ise yüzde 24 gibi ciddi bir artışla 1 milyon 48 bin adede ulaştı. Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), bu yılın ocak-kasım dönemine ait üretim, ihracat ve pazar verilerini açıkladı.

Açıklanan rakamlara göre aralık ayına rekorlarla giren Türkiye Otomotiv Sanayii, otomobil üretiminde ilk 11 ayda tarihinde ilk kez 1 milyon barajını aşarken, toplam otomotiv üretimi ve ihracatı ise yıl bitmeden 2016 yılı rakamlarını geride bıraktı ve tüm zamanların rekorunu kırdı. OSD verilerine göre, 2017 Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam üretim yüzde 16, otomobil üretimi ise yüzde 24 oranında arttı. Bu dönemde, toplam üretim 1 milyon 544

bin adede çıkarken, otomobil üretimi ise 1 milyon 48 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Aynı dönemde ticari araç grubunda üretim yüzde 2, hafif ticari araç grubunda yüzde 1, ağır ticari araç grubunda ise yüzde 18 oranında artış yaşandı.

Baz etkisi dikkate alınarak yapılan değerlendirilmede, ağır ticari araç grubunda son 2 yılda pazarda yaşanan yüzde 45 seviyesindeki daralma sonucunda, 2015 Ocak-Kasım dönemine göre üretimde yüzde 31 azalma gerçekleşti. 2017 Ocak-Kasım dönemi verilerine göre, toplam otomotiv pazarı yüzde 3 oranında daralarak 840 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı ise yüzde 4 oranında daraldı ve 623 bin adede geriledi. ■

% 16

TOPLAM ÜRETİM
Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam üretim yüzde 16 arttı.

1 MİLYON 544 BİN ADET

ADET BAZINDA ÜRETİM
Önceki yılın aynı dönemine göre, 1 milyon 544 bin adet taşıt aracı üretildi.

1 MİLYON 48 BİN ADET

OTOMOBİL ÜRETİMİ
2016 yılı aynı dönemine göre yüzde 24 oranında artarak 1 milyon 48 bin adet oldu.

% 1

TİCARİ ARAÇ ÜRETİMİ
Hafif ticari araç grubunda yüzde 1, ağır ticari araç grubunda ise yüzde 18 seviyesinde arttı.

Otomotiv
endüstrisinde
20 yıllık tecrübe

LKW WALTER

Komple **TIR** taşımalarınız



TEK elden



**EMEA ülkelerinde bir FTL nakliye
çözümü mü arıyorsunuz?**

Telefon: +43 5 7777-3250
E-posta: automotive@lkw-walter.com
www.lkw-walter.com

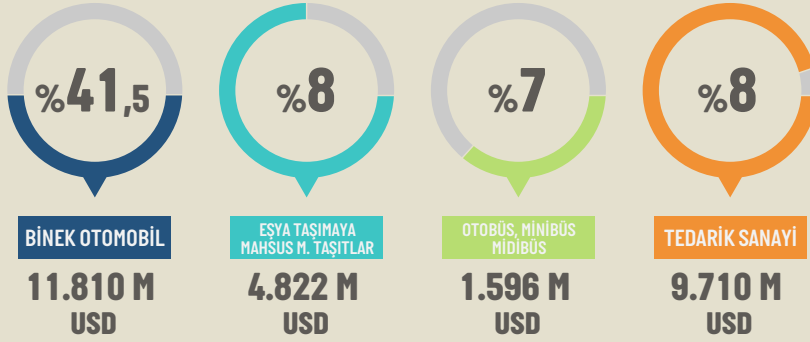
INTERNATIONALE **LKW WALTER**
TRANSPORTORGANISATION AG

Sizin Avrupa Nakliyeciniz

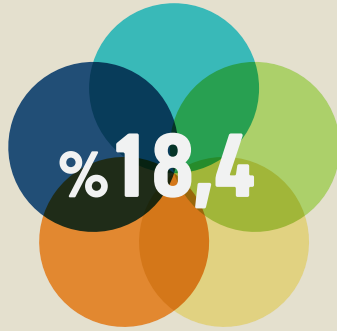
Otomotiv endüstrisi Türkiye ekonomisinin 12 yıldır üst üste ihracat şampiyonu oldu

Sektör 2017 yılında 28,5 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi

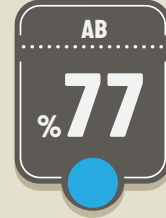
2017 yılında tedarik sanayi ihracatı %8, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı %5, otobüs minibüs midibüs ihracatı %7 artmıştır.



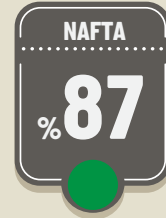
SEKTÖRÜN TOPLAM İHRACATTAN ALDIĞI PAY



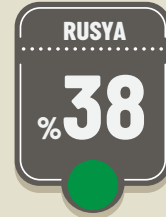
Türkiye otomotiv sektörünün Aralık ayı ihracatı bir önceki senenin aynı dönemine göre yüzde 6 artışla 2 milyar 491 milyon dolar oldu. Endüstrinin aralıkta Türkiye'nin toplam ihracatından aldığı pay da yüzde 18,4 olarak gerçekleşti. Otomotiv, böylece Ağustos ayı hariç 2017 yılının her bir ayında 2 milyar doların üzerinde ihracata imza attı. Geçen sene aylık bazdaki ortalama ihracat rakamı 2,4 milyar dolara ulaştı.



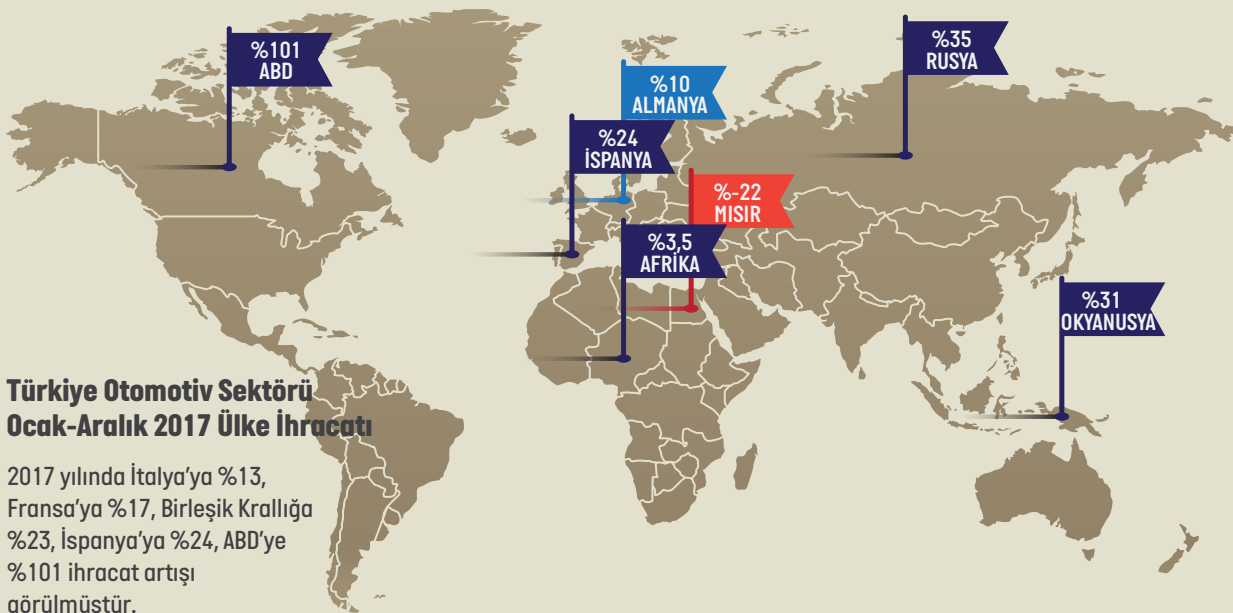
2017 yılında AB ülkeleri %77 pay ve 22 milyar 6 milyon USD ile otomotiv ihracatımızda en önemli pazar konumunu korumuştur.



Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesine yönelik ihracat artışı



Bağımsız Devletler Topluluğu'na ihracat geçen yıla göre yüzde 38 arttı.



Türkiye Otomotiv Sektörü Ocak-Aralık 2017 Ülke İhracatı

2017 yılında İtalya'ya %13, Fransa'ya %17, Birleşik Krallık'a %23, İspanya'ya %24, ABD'ye %101 ihracat artışı görülmüştür.



TİRSAN®

DRIVELINE TECHNOLOGIES
GÜÇ AKTARIMINDA EN ÖNDE



Light-Hafif



Flexible-Esnek



Strong-Güçlü



• TİRSAN YEDEK PARÇA



• TİRSAN TALAŞLI İMALAT



• TİRSAN DÖVME ve TALAŞLI İMALAT



TİRSAN KARDAN



TİRSAN RUSSIA



TİRSAN EUROPE



TİRYAKİLER OTO MAKİNA

www.tiryakiler.com.tr

Mercedes-Benz Türk, 50. yılında küresel başarılarla imza attı

Mercedes-Benz Türk, kamyon ihracatını geçen yıla oranla yüzde 38 oranında artırarak 2017 yılında tarihinin en yüksek kamyon ihracat rakamına ulaştı. Türkiye’de üretilen her üç kamyonun ikisi ve her iki otobüsten biri Mercedes-Benz markasını taşımaya devam etti.

1 967 yılında Otomarsan ismi ile İstanbul’da kurulan ve bugün yatırım miktarı 1,138 milyar euroya ulaşan, Türkiye’nin yabancı sermayeli en büyük şirketlerinden biri olan Mercedes-Benz Türk, 2017 yılında Türkiye’de kesintisiz olarak üretim yaptığı yarım asrı geride bıraktı. Şirket, Türkiye’de kuruluşunun 50. yılında 423 adet otobüs, 9.128 adet kamyon, 9.041 adet hafif ticari araç ve 25.588 adet otomobil satışı gerçekleştirdi. Şirketin ikinci el satışları ise toplamda 4.598 adede ulaştı. Mercedes-Benz Türk, Türkiye pazarındaki zorlu şartlara rağmen yüksek performans göstererek 2017 yılını toplamda 48.778 adet araç satışı ile başarıyla kapattı.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası, sektörde yaşanan zor

şartlara rağmen üretimine kesintisiz devam etti ve 2017 yılında 3.795 adet otobüs üretti. Şirket, başta Batı Avrupa ülkelerine olmak üzere üretimin yaklaşık %90’ını ihraç ederek 2017 yılında 3.396 adetlik otobüs ihracatı gerçekleştirdi. Üretimine başladığı 1968 yılından bu yana toplam 84.865 adet otobüs üreten şirketin otobüs ihracat hacmi ise ilk ihracatın yapıldığı 1970 yılından bu yana toplam 50.120 adede ulaştı.

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası 2017 yılında 13.339 adet kamyon üretti ve kamyon ihracat hacmini ise geçen yıla oranla yüzde 38 artırarak, 6.469 adetlik kamyon ihracatı ile tarihinin en yüksek ihracat rakamına ulaştı. Kamyon üretimine başladığı 1986 yılından bu yana toplamda 246.147 adet

kamyon üreten Mercedes-Benz Türk, bugüne kadar toplam 43.738 adet kamyon ihraç etmiş oldu.

2017 yılında 82 milyon euro tutarında yatırım yapan şirketin, 1967’de kurulduğu günden bu güne, yarım asırda Türkiye’ye yaptığı yatırım miktarı 1,138 milyar euroya ulaştı.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün,

1.138
MİLYAR EURO
YATIRIM TUTARIYLA

TÜRKİYENİN EN BÜYÜK
YABANCI SERMAYELİ
ŞİRKETLERİNDEN BİRİ

Mercedes-Benz Türk’ün 50. kuruluş yıl dönümünü kutladığı 2017 yılının, şirket için çok önemli bir kilometre taşı olduğunu belirterek şunları söyledi: “Bu yarım asırda pek çok ilke, yeniliğe, başarıya ve rekora imza atarak sektörümüzde öncü ve lider olduk. Hoşdere Otobüs ve Aksaray Kamyon Fabrikamızda yurtiçi talebin azalmasına bağlı olarak ihracata hız verdik ve üretimlerimizi planladığımız seviyelerde devam

ettirdik. 2016 yılında Aksaray Kamyon Fabrikası’na yapılan yatırımlar, 2017 yılında meyvelerini vermeye başladı ve Mercedes-Benz Türk kamyon ihracatını yüzde 38 oranında artırarak üretim tarihinin en yüksek kamyon ihracat rakamına ulaştı. Ülke ekonomisine üretim ve istihdam alanlarında katkı yapan İç Anadolu’daki Aksaray Kamyon Fabrikamız ve İstanbul’daki Hoşdere Otobüs Fabrikamızda ürettiğimiz otobüs ve kamyonlar, bugün dünyanın dört bir yanında 70’den fazla ülkeye ihraç ediliyor. Yaptığı yatırımlar ve yarattığı istihdam ile yerel ekonomiye katkıda bulunan Mercedes-Benz Türk, diğer taraftan sürdürdüğü uzun soluklu kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle de toplumsal fayda sağlayarak iyi bir kurumsal vatandaş oldu. Bugün Mercedes-Benz

Türk çatısı altında
6.300 kişi
çalışıyor.”

Mercedes-Benz Türk
İcra Kurulu Başkanı
Süer Sülün



1968 YILINDAN BU YANA

84.865 ADET
OTOBÜS

1986 YILINDAN BU YANA

246.147 ADET
KAMYON ÜRETTİ



Beklentilerinizin üzerinde sürekli performans

Robot performansını yeniden tanımlamak.

Stäubli TX2 robotları üretimin çalışmasını devam ettirmek, otomasyon hücrelerini korumak ve personelinizin güvenliğini sağlamak üzere tasarlanan yeni fonksiyonlarla donatılmıştır.

Man and Machine

www.staubli.com



FAST MOVING TECHNOLOGY

STÄUBLI

2017, Toyota için dönüm noktası oldu

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye Genel Müdürü ve Üst Yöneticisi (CEO) Hiroshi Kato, 2017 yılının kendileri için dönüm noktası olduğunu belirterek, "2018 yılında hem model yenileme hem de yeni modeller için sahip olduğumuz üstün üretim kabiliyetimizi daha da geliştirerek, istek ve kararlılıkla global bazda çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye Genel Müdürü ve Üst Yöneticisi (CEO) Hiroshi Kato, yaptığı açıklamada, üretime başladıkları günden bu yana ürettikleri toplam araç sayısının 2 milyonu aştığını söyledi.

Geçen yıl 400 milyon euro yatırımla devreye aldıkları Toyota C-HR projesinin etkisi ile tesisin tarihinde ilk kez tam kapasiteyle en yüksek üretim değerine ulaştığını ifade eden Kato, "Böylelikle Toyota'nın Avrupa'daki en yüksek üretim hacmine sahip tesisi olduk. Toyota C-HR ile tarihimize ilk kez Amerika'ya ihracat gerçekleştirdik. Tüm bu yönleri ile 2017 yılı bizim için tarihi bir dönüm noktası oldu." diye konuştu.

Ürettikleri modelleri, ilk kez ABD, Kanada, Tayvan olmak üzere yaklaşık 100 ülkeye ihraç ettiklerini belirten Kato, ihracatın yüzde 74'ünün Avrupa'ya, yüzde 20'sinin Kuzey Amerika'ya ve yüzde 6'sının diğer ülkelere yapıldığını bildirdi.

Kuzey Amerika pazarında yeni ülkelere ihracatın Türkiye'nin ilk hibrit ve SUV modeli Toyota C-HR'in ürün gamına eklenmesiyle geçen yıl başladığını ifade eden Kato, "Böylelikle Kuzey Amerika, Avrupa'dan sonraki en büyük pazarımız haline geldi. 2017 yılında en dikkat çekici gelişme C-HR modeli ile ihracat

pazarlarımıza ABD, Kanada gibi Kuzey Amerika pazarından yeni ülkelerin eklenmesi oldu. Yıl sonu itibarıyla Meksika'ya da ihracatımız başladı. Özellikle C-HR'in hibrit versiyonu, ihraç ettiğimiz tüm pazarlarda ve ülkemizde de en çok talep gören modelimiz oldu." şeklinde konuştu.

Toyota istihdama ve ihracata katkı sundu

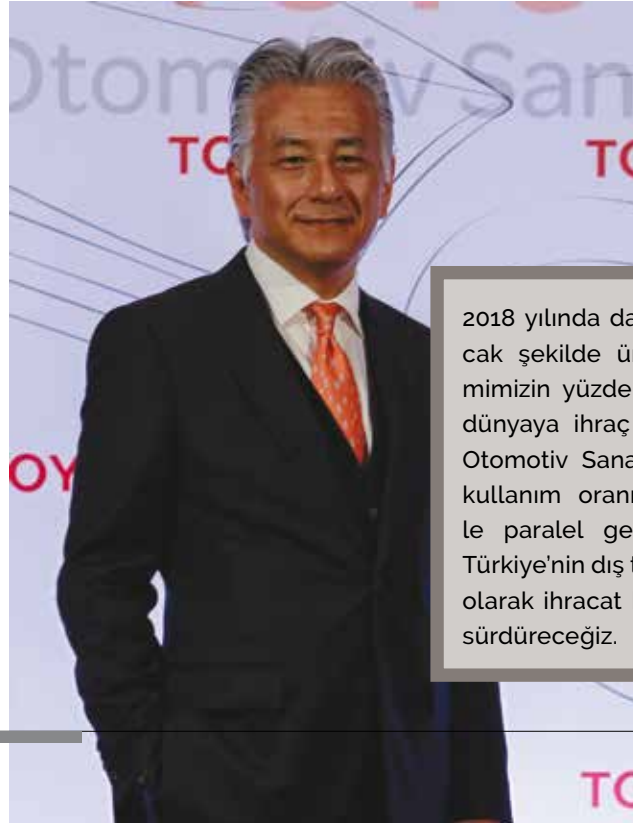
Fabrika'da 2016 yılı içinde üretimde üç vardiya çalışmaya başlanmasıyla Toyota C-HR projesi için yaklaşık 2 bin yeni çalışan istihdam ettiklerini hatırlatan Kato, yeni

model Toyota C-HR'in seri üretimi ile ilgili yoğun işe alıma başladıklarını ve yeni çalışanlarının eğitim aktivitelerine odaklandıklarını aktardı.

Kato, yeni alımlarla fabrikada toplam çalışan sayısının 5 binin üzerinde olduğunu dile getirdi. 2018 yılında da 2017 yılına benzer bir üretim ve ihracat performansı sergilemeyi planladıklarını vurgulayan Kato, şöyle devam etti: "2018 yılında da kapasitemizi tam kullanacak şekilde üretim gerçekleştirip, üretimimizin yüzde 90'a yakın bölümünü tüm dünyaya ihraç edeceğiz. TMMT olarak ekonomiye ve topluma katkıda bulunmaya devam ederken, yüksek kalitede ürettiğimiz araçlarımızla Toyota'nın en iyilerinden biri olarak kabul görecektir şekilde faaliyetlerimizi sürdüreceğiz. 2018 yılında hem model yenileme hem de yeni modeller için sahip olduğumuz üstün üretim kabiliyetimizi daha da geliştirerek, istek ve kararlılıkla global bazda çalışmalarımıza devam edeceğiz." ■



100 ÜLKEYE İHRACAT
İHRACATIN
%74'ü
AVRUPA'YA
%20'si
KUZEY AMERİKA'YA
YAPILDI



2018 yılında da kapasitemizi tam kullanacak şekilde üretim gerçekleştirip, üretimimizin yüzde 90'a yakın bölümünü tüm dünyaya ihraç edeceğiz. 2018'de Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye olarak kapasite kullanım oranımız ve üretim hacmimizle paralel gerçekleştirdiğimiz ihracatla, Türkiye'nin dış ticaretine katkımızı ve genel olarak ihracat hedefine de pozitif etkimizi sürdüreceğiz.

Yatırım projelerinizde büyümenin tamamlayıcı gücü

Yatırım ekipmanları leasing'inde uzman
personelimiz ve avantajlı çözümlerimizle
size zaman ve para kazandırmak için
1988'den beri yanınızdayız.

Gücümüze, hızımıza, öncü ruhumuza
ve tecrübemize güvenin.

Tofaş, Ar-Ge yatırımları sıralamasında 3'üncü kez Türkiye'nin zirvesinde

Avrupa Komisyonu çatısı altında yer alan Ortak Araştırma Merkezi'nin, 2016 yılında Ar-Ge'ye yapmış olduğu 204.2 milyon Euro tutarında yatırımla, Türkiye'den en üst sırada girme başarısı gösteren Tofaş, böylelikle üç yıldan bu yana ülkenin en çok Ar-Ge yatırımı yapan şirketi olmayı başardı.

Tofaş, üretim ve ihracat başarısının ardında yatan Ar-Ge faaliyetlerine yaptığı yatırımlarla dikkat çekmeye devam ediyor.

Bir önceki yıla göre Ar-Ge yatırımlarını yüzde 31 oranında artırdıklarına dikkat çeken Tofaş CEO'su Cengiz Eroldu, "Geçtiğimiz yıl ciromuzun yüzde 5.2'sini Ar-Ge'ye ayırdık. Ar-Ge yatırımlarımızın artışında son dönemde devreye aldığımız yeni ürün projelerimizin de önemli etkisi oldu. Listede üst üste üçüncü kez Türkiye'nin zirvesinde yer almamız ise Tofaş olarak Ar-Ge'ye verdiğimiz değerin önemli bir göstergesi" diye konuştu.

Avrupa Komisyonu çatısı altında yer alan Ortak Araştırma Merkezi, endüstriyel Ar-Ge yatırımı yapan şirketlerin 2017 yılı skor listesini açıkladı. Tofaş,

Avrupa Birliği haricinde Amerika, Japonya, Çin, Kuzey Kore, İsviçre gibi 20 ülkeyi kapsayan ve en büyük ölçekte Ar-Ge yatırımı yapan ilk 2500 şirketin yer aldığı listenin 2016 mali yıl sonuçlarına göre, üst üste üçüncü kez Türkiye'nin en çok Ar-Ge yatırımı yapan şirketi oldu. Bir önceki yıl 182.5 milyon Euro'luk Ar-Ge yatırımıyla listenin 547'nci sırasında yer alan Tofaş, 2016 yılında Ar-Ge harcamalarını, araştırma sonuçlarına göre yüzde 31 oranında artırarak 204.2 milyon Euro'ya ulaştırıyor. Bu sonuçla listede 12 basamak birden yükselme başarısı gösteren Tofaş, 2500 büyük ölçekli şirket arasından 535'inci sırada yer aldı.

Ar-Ge yatırımları konusunda üç yıldır üst üste Türkiye'nin lider şirketi konumunda olmaktan gurur duyduklarını



belirten Tofaş CEO'su Cengiz Eroldu, geçtiğimiz yıla göre Ar-Ge yatırımlarını yüzde 31 oranında artırdıklarına değindi. Tofaş'ın Ar-Ge faaliyetlerine verdiği yüksek değere dikkat çeken Cengiz Eroldu, "Tofaş olarak 2016 yılında ciromuzun yüzde 5.2'sini Ar-Ge'ye ayırdık. Ar-Ge yatırımlarımızın artışında son dönemde devreye aldığımız yeni ürün projelerimizin de önemli bir etkisi oldu. Listede üst üste üçüncü kez Türkiye'nin en çok Ar-Ge yatırımı yapan firması olarak girmiş olmamız ise Tofaş olarak Ar-Ge faaliyetlerine verdiğimiz değerin önemli bir göstergesi" ifadelerini kullandı.

Tofaş'ın 700 kişiye yakın ekibiyle Ar-Ge faaliyetlerini sürdürdüğünü belirten Cengiz Eroldu, "Üretimimizin yaklaşık yüzde 75'ini ihraç ediyoruz. Fiat Chrysler

Automobiles'ın (FCA) EMEA Bölgesi'ndeki iki büyük Ar-Ge merkezinden birisi olmaktan hareketle ihracatımızın en önemli modelleri olan Fiat Egea, Doblo ve Fiorino'nun ürün geliştirme süreçlerinde kademeli olarak rolümüzü arttırdık. Son olarak, Avrupa başta olmak üzere dünyanın farklı bölgelerinde 40 ülkeye ihraç ettiğimiz ve ürün geliştirme sürecine liderlik ettiğimiz Fiat Egea model ailesinin gördüğü talep, Ar-Ge faaliyetlerimizin küresel rekabetçiliğimizdeki rolünün ve yarattığı ihracat hacminin en güncel örneği oldu" dedi.■

2016 YILINDA

204.2 MİLYON EURO
AR-GE HARCAMASI YAPTI

CİRONUN

%5,2'si AR-GE YATIRIMLARINA
AYRILIYOR



Aracınızdaki yaşam kalitesi...



MOTOR SU SOĞUTMA MODÜLLERİ
HVAC SİSTEMLERİ
RADYATÖRLER
KONDENSERLER
INTERCOOLER
YAĞ RADYATÖRLERİ
KALORİFER PETEKLERİ
FAN & DAVLUMBAZ GRUPLARI
BLOWER-KALORİFER MOTORLARI
GENLEŞME TANKLARI
İŞ MAKİNASI PETEKLERİ



BUREAU VERITAS
Certification



BUREAU VERITAS
Certification



BUREAU VERITAS
Certification



BUREAU VERITAS
Certification



BUREAU VERITAS
Certification



www.kaleoto.com.tr

kale@kaleoto.com.tr



Tedarik sanayi firmalarının yurt dışı yatırımları arttı

Türk otomotiv tedarik sanayi yurt dışına açılarak küresel oyuncu haline geldi. Otomotiv dünyasının dev markalarıyla çalışan ve parça üreten Türk şirketlerinin yurt dışındaki üretim faaliyetleri arttı. TAYSAD üyesi firmaların 37 ülkede 56 yatırımı bulunuyor.

Yurt dışı yatırımlar arasında önemli satın almalar da yer alırken, ağırlıklı yöntem ise doğrudan fabrika yatırımları olarak öne çıkıyor.

5 kıtada yatırım yapan yan sanayiciler Amerika, Rusya, Çin, Brezilya, Hindistan, Güney Kore, İngiltere, İspanya, Slovakya, Fransa, Bulgaristan, Romanya, Macaristan, Almanya, Mısır, Ukrayna, Güney Afrika, İtalya, Slovenya, Azerbaycan, İran, Tataristan ve Meksika'da üretim yapıyor. Türk tedarik sanayicileri son birkaç yıldır Çin, Hindistan, Rusya ve Meksika gibi otomotiv sanayisi gelişen ülkelerde yatırım yapıyor.

Özellikle küresel otomotiv üreticilerinin yeni gözdesi Meksika, Türk yatırımcılarının da radarına girdi. Meksika'da üretim yapan otomotiv tedarikçilerinin sanayicilerinin sayısı artıyor.

Özellikle Türkiyeli tedarik sanayicilere Doğu Avrupa ülkelerinden de büyük talep var. Bunun en önemli nedeni dev markaların yan sanayicilerini daha yakınlarına çekmek istemeleri ve Türk şirketlerin kaliteli ve nitelikli üretim gücü. Türkiye'den de pek çok otomotiv tedarik sanayi üreticisi bölgede tesis kurarak, AB ile Rusya'ya buralardan ihracat yapıyor.

SİZİ HAYATA BAĞLAYAN PARÇALARDA

İnzamız Var...



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



TEKNOFORM
Bağlantı Elemanları San.veTic.A.Ş.

BantBoru CEO'su

Sinan Gider:**“Küresel rekabet arenasında sadece şirketler değil, ülkeler de yarışıyor”**

2013 yılında Almanya'da gerçekleştirdiğimiz yatırımla, Saarbrücken kentinde toplam yaklaşık bin metrekarelik bir depo ve ofis alanını hayata geçirdik. Avrupa'daki müşterilerimize bu nokta üzerinden hizmet veriyoruz.

Entegrasyon sürecini 2017 yılı içerisinde tamamlamış olduğumuz TURQUALITY® desteği ile, özellikle uluslararası rekabet gücünü artıracak, uluslararası ayak izini büyütecek adımları daha hızlı ve güvenli bir şekilde atıyoruz. Otomotiv sektöründe yakıt ve fren hid-

roliği gibi performans ve güvenlik açısından kritik öneme sahip sistemler için kendi geliştirmiş olduğumuz teknolojiyle çift katlı boru üretimi gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda, buzdolaplarında kondenser sistemlerinde kullanılan tek katlı boruları üretiyoruz.

Her iki sektörde de ülkemizin ve dünyanın önde gelen üreticilerinin rekabetçi performansına, günlük hayatla doğrudan ilişkili, rekabetçiliğin, güvenilirliğin ve kalitenin ön planda olduğu sektörlerde önde gelen ulusal ve küresel markaların ürün kalitesi ve güvenilirliğine, rekabetçi performansımızla katkı sağlıyoruz. Ar-Ge ve üretim gücümüzle, gerek otomotiv, gerek beyaz eşya sektörlerinde küresel üreticilerin küresel programlarında iş ortağı olarak yer alıyoruz. Bu bağlamda, lojistik ve rekabet avantajları açısından yurt dışı yatırımlarını gündeme alıyoruz.

2013 yılında Almanya'da gerçekleştirdiğimiz yatırımla, Saarbrücken kentinde toplam yaklaşık bin metrekarelik bir depo ve ofis alanını hayata geçirdik. Av-

rupa'daki müşterilerimize bu nokta üzerinden hizmet veriyoruz.

Diğer yandan, günümüzde hızla gelişen teknoloji, her alanda rekabeti yeniden tanımlıyor. Küresel rekabet arenasında sadece şirketler ve markalar değil, ülkeler de yarışıyor. Ülkemizin markalarının uluslararası ticaretteki gücünü artırmak, küresel rekabet performansını desteklemek, ülkemiz ekonomisi için büyük önem taşıyor.

Küresel ticaretin ve rekabetin bir parçası olmak, firmalara ticaret hacmini geliştirme ve ciroyu büyüme imkanı sağlıyor; kendi kurumsal ve üretim güçlerini daha ileriye taşıma gücü veriyor. Büyümeye ve aynı zamanda ülke ekonomisini büyütme öncelik veren tüm firmalar için dünyaya açılmak bir önceliktir. Bu adımlar aynı zamanda kurumsallaşma, üretim kalitesi ve verimliliği gibi alanlarda firmayı daha güçlü kılmaktadır.

Şirketler küresel ayak izlerini büyütürken, yeni pazarlarda geçerli bürokratik ve hukuki koşullar ve regülasyonlar hakkında bilgi edinme gibi zorluklarla karşılaşabiliyorlar. Diğer yandan, farklı ülkelerde, farklı toplumlarda nitelikli istihdam da bir zorluk oluşturabiliyor. Bu zorlukları aşmada, farklı ülkelerin teşvik politikaları, yerel yatırım, kalkınma ve benzeri ajanslardan alınan danışmanlıklar fayda sağlıyor.■

Küresel ticaretin ve rekabetin bir parçası olmak, firmalara ticaret hacmini geliştirme ve ciroyu büyüme imkanı sağlıyor; kendi kurumsal ve üretim güçlerini daha ileriye taşıma gücü veriyor. Büyümeye ve aynı zamanda ülke ekonomisini büyütme öncelik veren tüm firmalar için dünyaya açılmak bir önceliktir. Bu adımlar aynı zamanda kurumsallaşma, üretim kalitesi ve verimliliği gibi alanlarda firmayı daha güçlü kılmaktadır.

★ İNOVASYON LİGİNİN LİDERİ FARPLAS!

Çünkü çok çalışıyoruz. Güveniyoruz.
Ülkemize, şirketimize, birbirimize...
2500 çalışanız biz, 2500 yıldız.
Bir yarımız kadın, bir yarımız erkek...

TÜRK'ÜZ. DOĞRUYUZ. ÇALIŞKANIZ!

**YENİLİK, ÇEŞİTLİLİK VE RENKLİLİKTE BESLENİYORUZ.
GENÇLEŞİYORUZ. YAŞ ORTALAMAMIZ 28!**

Oyunu değiştiren hikayeleri yalnız
NEDEN OLMASIN?
diye soranların yazabileceğini biliyoruz.
FARK'lı düşünüyor, her adımımızda yarını değiştiriyoruz.

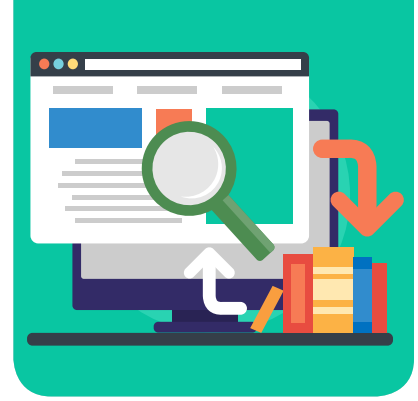
**BİZ TOPLAM MUTLULUK KAVRAMINA
İNANIYORUZ. PAYLAŞTIKÇA GÜZELLEŞEN
ŞEYLERİN EN GÜZELİ SANAT, OLMAZSA
OLMAZIMIZ BİLİM! EN BÜYÜK SERMAYEMİZ BİLGİ.**

1968'de Bayrampaşa'daki küçük bir atölyeden, **aile**
üyelerini profesyonelleştirip, profesyonelleri aileleştirmiş
bir **Türk** rüyasını yaşıyoruz! Yaşımız **50!**

ÇALIŞANLARIMIZA, MÜŞTERİLERİMİZE, İŞ ORTAKLARIMIZA TEŞEKKÜRLER.

Bizi "İnovalig - İnovasyon Liderleri Yarışması" İnovasyon Stratejisi
dalında birinciliğe layık gören **TİM**'e ve ödülü takdim eden
Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'a
gönülden teşekkür ediyoruz.

farplas



Birinci Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Yakup Birinci:

“Gelişen pazarlarda yer almayı stratejik olarak önemli görüyoruz”

Balkanlardaki planımız yeni fabrika yatırımı yönünde olmasına rağmen, Almanya’da 100 yıla yakındır faaliyette olan bir firmayı satın alarak ilerlemeyi düşünüyoruz. Bizim şu an için odaklandığımız firmalar 30’dan az çalışanı olan, yıllık 5 Milyon Euro’dan az ciro yapan üreticiler.

Ürettiği ürünlerin yaklaşık yüzde 60’ını ihraç eden bir firma olarak, yurt dışı yatırımları daima gündemimizdeydi. İlk başlarda Balkanlara odaklanmış olsak da, şu an için Avrupa dövme parça üretiminin yüzde 50’lik payını elinde tutan Alman firmalarla görüşmeler yürütmekteyiz. Bu kararımızın temel sebeplerinden biri, pazarın daha az belirsizlik içermesi; bir diğeri ise müşterilerimize olan yakınlığıdır.

Her ne kadar Almanya’daki saatlik işçilik maliyetleri çok yüksek olsa da, bir gerçek var ki, verimliliği hesaba kattığınız zaman, yani Almanya’daki çalışanların başka ülkelerdeki çalışanlarla haftalık üretimini kıyasladığınızda, maliyet farkı hızla kapanıyor. Diğer bir gerçek de, özellikle Balkanlardaki refah düzeyi arttıkça 5-10 yıllık bir dönemde, verimlilik aynı düzeyde artmazsa bu durum maliyetlere olumsuz yansıtılabilecektir.

Yine Balkanlardaki planımız yeni fabrika yatırımı yönünde olmasına rağmen,

Almanya’da 100 yıla yakındır faaliyette olan bir firmayı satın alarak ilerlemeyi düşünüyoruz. Bizim şu an için odaklandığımız firmalar 30’dan az çalışanı olan, yıllık 5 Milyon Euro’dan az ciro yapan üreticiler. Bu bağlamda Kuzey Ren Westfalya’da bir firma ile görüşmelerde oldukça ilerledik. Bu bölgenin yabancı yatırımcılara sunduğu teşvikleri de değerlendirmekteyiz. Gerçekleştirmeyi planladığımız bu yatırımla, hem Almanya’da da mühendislik hizmeti vermeye başlayacağız, hem de son dönemde müşterilerimizden gelen depo talebini karşılayabileceğiz. Şu an için 5 yıl içerisinde neredeyse ciroyu ikiye katlayabilecek bir proje mevcut. Almanya’daki varlığımızın, Türkiye’deki fabrikamıza da yeni fırsatlar yaratacağı şüphesiz.

Bu yatırımı gerçekleştirdikten sonra, ilerleyen dönemde, Hindistan ve Amerika’da satın alma veya birleşmelerle, bu pazarlardaki varlığımızı arttırmayı stratejik olarak önemli görüyoruz. ■



40 yıllık tecrübe ile güçlenen yüksek kalite

High quality powered by
40 years experience



Nesan Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.

İbrahim Turan Caddesi No:170 35470 Menderes / İZMİR

T: +90 232 782 56 00 (pbx) F: +90 232 782 45 91

E: info@nesan.com.tr

nesan.com.tr



NESAN®

Farba Yönetim Kurulu Başkanı

Ahmet Bayraktar:**“Müşterilerimizin büyüdüğü her yerde yatırımlarımız olmalı”**

odelo'nun satın alınması ile grubumuz, Alman Daimler, BMW ve VW Audi'nin stratejik imalatçısı olarak Çin ve Nafta'da yatırımlar yapmak üzere bu müşteriler ile ticari anlaşmalar yaptı. odelo Grubu'nun satın alınması bize otomotiv dış aydınlatmasında Alman üreticilere stratejik bir küresel imalatçı olmanın yanı sıra en güncel teknolojilere ulaşma fırsatı verdi.



Bayraktarlar Holding'e bağlı Farba Otomotiv dış aydınlatma fabrikamız 1979 yılında Bursa'da Fransız firma lisansı ile üretime başladı. Bu lisans anlaşması Fransız firmanın daha büyük bir gruba satılması ile 1982'de sona erdi. Farba, Toyota'nın Türkiye'de üretime başlaması ile Japon Koito ile lisans anlaşması yaptı ve Toyota Türkiye'nin 1992 yılından başlayarak bugüne kadar başarılı bir dış aydınlatma üreticisi oldu.

2000'li yıllardan başlayarak Türk araç üretimlerinin küresel pazara açılması ile birlikte Farba vizyonunu 2004 yılında dünya klasmanında bir otomotiv dış

aydınlatma üreticisi olmak şeklinde belirlendi. Yeni belirlenmiş vizyon tanımına uygun Farba kendi organizasyon ve yetkinliklerini Farba'nın tescil edilmiş Yalın Mükemmellik Modeli ile ve alınan ödülleri sağladı.

Ancak bir Türk otomotiv tedarik sanayi imalatçısı olarak bizleri güncel teknolojiler ile küresel pazara taşıyacak bir müşterimizin veya ana sanayimizin olmayışı ve sahip olduğumuz potansiyelin yurt dışına, küresel pazara taşınmasına imkan tanımadı. 2010 yılında bu engeli aşmak için dünyada söz sahibi olan, küresel araç üreticilerine parça üreten rakip

bir firmanın satın alınması çalışmalarına başladık. Uzun süren çalışmalar sonucunda Şubat 2011 tarihinde Almanya'da 4, Slovenya'da bir fabrikası olan odelo Grubunu satın aldık.

odelo'nun satın alınması ile grubumuz, Alman Daimler, BMW ve VW Audi'nin stratejik imalatçısı olarak Çin ve Nafta'da yatırımlar yapmak üzere bu müşteriler ile ticari anlaşmalar yaptı. odelo Grubu'nun satın alınması bize otomotiv dış aydınlatmasında Alman üreticilere stratejik bir küresel imalatçı olmanın yanı sıra en güncel teknolojilere ulaşma fırsatı da verdi.

Geçtiğimiz yedi yıl içerisinde odelo Almanya'da 4 fabrikasının 3'ü kapatıldı ve istihdam 1.385 kişiden 320 kişiye düştü. Düşük maliyetli Slovenya fabrikası ise 380 kişiden bugün 1.400 kişiye çıktı.

Bunun yanında Farba Bursa'da 400 kişilik tek fabrikada faaliyet gösterirken bugün Bursa, Gebze ve Çin'de açtığı fabrikalar ile 1.800 kişiye istihdam sağlamakta; cironuz ise 32 milyon Euro'dan 236 milyon Euro seviyesine yükseldi.

Bugün artık odelo ve Farba tek firma olarak küresel pazarda faaliyetlerini sürdürmekte ve 2017 yılında toplam istihdam 3.400 kişiye ve cirosu 438 milyon Euro'ya ulaşmıştır. Yakın zamanda alınan karar ile odelo-Farba aydınlatma grubu 2019 yılında Bulgaristan'da 2020 yılında da Meksika'da birer fabrika kurarak, stratejik bir otomotiv aydınlatma üreticisi olarak müşterilerinin küresel pazarda büyüdüğü her yerde yeni yatırımlar yapmaya devam edecektir.■



ZOR KOŞULLARDA KALİTELİ ÜRÜN TERCİH EDİN

ROTA markalı direksiyon ve süspansiyon parçaları en zor koşullarda çalışmak için tasarlanmıştır. Ürünler; kamyon & treyler, otobüs, kamyonet, van gibi ticari araçlar için güvenli ve kolay bir sürüş deneyimi sunmaktadır. ROTA, Avrupa ve Amerikan ticari araçlar için **7215'den fazla OEM referans** ürün üretmektedir. Ayrıca ROTA, ticari araçlar için her yıl yaklaşık **200 yeni ürün** geliştirmektedir.

ROTA; **rotabaşı, rotiti, komple rot, rot mili, V kol, hugi kolu, sabit rot** ve **tamir takımı** gibi parçaları aşağıda belirtilen markaların OEM / OES sanayi ve yenileme pazarı için sunmaktadır.

AGRALE, ASTRA, BMC, BOVA, BPW, BREDAMENARINI BUS, CHRYSL ER - ASKAM, DAF / LEYLAND DAF, DENNIS, EVOBUS / KÄSSBOHRER, FORD, FORD (BRAZIL), GÜLERYÜZ, HINO, IKARUS, IRISBUS, ISUZU, IVECO / MAGIRUS DEUTZ, KARSAN, LIEBHERR, MAN, MERCEDES BENZ, METROCAB, MITSUBISHI, NEOPLAN, NISSAN, OPTARE, OTOKAR, PEGASO, PEUGEOT, RENAULT V.I., SCANIA, SOLARIS, TEMSA, VAN HOOL, VDL, VOLKSWAGEN, VOLKSWAGEN TRUCK, VOLKSWAGEN TRUCK (BRAZIL), VOLVO.

automechanika 05.04.2017 - 08.04.2017
İSTANBUL / TURKEY
HALL 2 C125



www.nskgroup.com.tr | info@nskgroup.com.tr

[f /nskgrouprota](https://www.facebook.com/nskgrouprota)

[t /nskgroup_rota](https://www.instagram.com/nskgroup_rota)

[v /nskgrouprota](https://www.linkedin.com/company/nskgrouprota)

[in /company/nskgrouprota](https://www.youtube.com/channel/UCnSkGpR0tA)

Turkey
Discover
the potential

Farplas CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi

Ömer Burhanoğlu:**“Stratejik oyuncu olmak istiyorsanız küresel adımlar atmak zorundasınız”**

Küresel boyuta ulaşmadıkça, tedarik sanayi olarak platform projelerine talip olmak mümkün olmuyor. Rakibiniz tüm platforma fiyat verirken siz sadece lokal fiyat verdiğinizde, rekabet şansı azalıyor ve küresel oyuncu tercih sebebi oluyor.

Biz Farplas olarak öncelikle tasarım tarafında küreselleşmeyi tercih ettik. Kore, Seul'de bir proje ofisi kurduk, şimdi büyütüyoruz. Paris'te proje dönemlerinde var olan ofisi, tam zamanlı hale getiriyoruz. İngiltere, Dunton'da residence engineering olarak faaliyetimiz sürüyor. Şimdi ise planımız 3 ayrı coğrafyada Asya, Kuzey Afrika ve Orta Avrupa'da üretim tesisleri kurmak. Sırasıyla Tayland, İran, Fas ve Slovenya hedef ülkelerimiz. Buradaki yatırımlar greenfield, JV ya da satın alma şeklinde iş

MÜŞTERİ TEDARİKÇİYİ YANINDA İSTİYOR

Müşteri her ülkede ayrı bir tedarikçiyle uğraşmak istemiyor, tek kaynakla işini bitirmek istiyor. Üretim öncesi konsept çalışmasını ve tasarımı vereceği tedarikçiyi mutlaka yanında merkezde istiyor.

planı ve fizibiliteye uygun olacak şekilde planlanacaktır.

Küresel boyuta ulaşmadıkça, tedarik sanayi olarak platform işlerine talip olmak mümkün olmuyor. Rakibiniz tüm platforma fiyat verirken siz sadece lokal fiyat verdiğinizde, rekabet şansı azalıyor ve küresel oyuncu tercih sebebi oluyor. Müşteri her ülkede ayrı bir tedarikçiyle uğraşmak istemiyor, tek kaynakla işini bitirmek istiyor. Üretim öncesi konsept

çalışmasını ve tasarımı vereceği tedarikçiyi mutlaka yanında merkezde istiyor. Eğer stratejik oyuncu olmak, dev rakiplerinizle aynı ringde çarpışmak istiyorsanız, küresel adımları atmak zorundasınız. Ayrıca bulunduğunuz ülkenin belirli bir üretim kapasitesi var, eğer lokal firma iseniz sizin de büyüme limitinizi belirleyen kendi ülkenizdeki limitler oluyor. Bunu aşabilmek için küresel adım atmak yeni fırsatlara potansiyel hazırlamak şart. Bir de en önemlisi ana sanayi, ona küresel olarak hizmet edemeyecek firmaya fazla yatırım yapmak istemiyor.

Farplas'ın temel yapı taşlarından biri sürekli yenilik ve yeni alanlara yatırım yapmaktır. İnovasyon çalışmalarımızı yapılandırırken, özünde olan bu kültür ve değerlerden hareket ettik. Bu açıdan baktığımızda, geçmişten itibaren sıralayabileceğimiz birçok yenilik örneği ve organizasyonel gelişimi sağlayan itici güçleri görmek mümkün. Bu yenilikçi kapasite ile aldığımız iş sonuçlarında, ciromuz son 5 yılda 2,5 kat büyümüş ve ISO 500 sıralamasında istikrarlı bir artış ile 490. sıradan 216. sıraya yük-

Yenilikçi kapasite ile**CİRO, SON BEŞ YILDA****2,5 KAT BÜYÜDÜ**

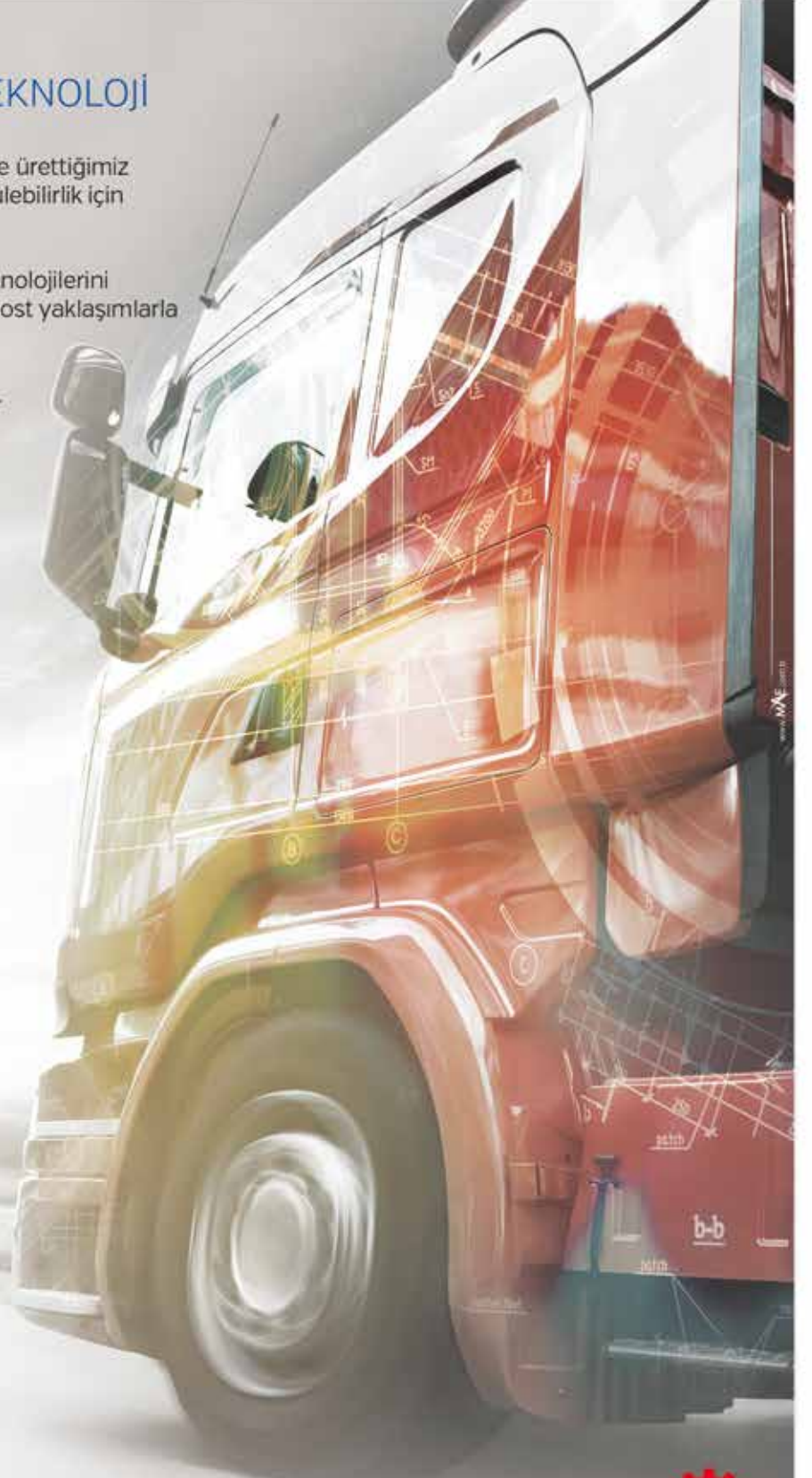
Bulunduğunuz ülkenin belirli bir üretim kapasitesi var, eğer lokal firma iseniz sizin de büyüme limitinizi belirleyen kendi ülkenizdeki limitler oluyor. Bunu aşabilmek için küresel adım atmak yeni fırsatlara potansiyel hazırlamak şart. Bir de en önemlisi ana sanayi, ona küresel olarak hizmet edemeyecek firmaya fazla yatırım yapmak istemiyor.

ROTAMIZ TEKNOLOJİ

Ar-Ge merkezimizde ürettiğimiz teknolojiyle sürdürülebilirlik için çalışıyoruz.

Yarının güvenilir teknolojilerini doğaya ve insana dost yaklaşımlarla üretiyoruz...

Gelecek için DITAS...



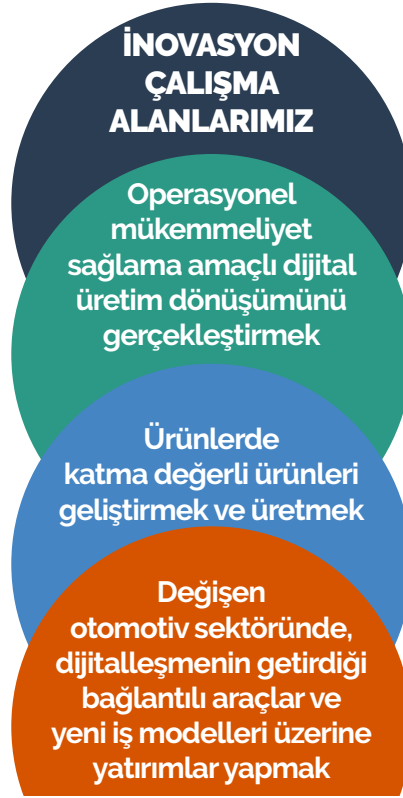
selmiştir. Sektör büyüme ortalamasının neredeyse iki katı bir büyüme ivmesi yakalanmıştır. 8 ülkede 14 ayrı merkez ile tasarım faaliyeti yürüten şirketimizin Ar-Ge harcamalarının ciroya oranı yüzde 3 civarındadır.

Stratejilerimizi öncelikle “yenilik ile büyüme” üzerine kurguladık. Bu nedenle, inovasyon stratejilerimiz aynı zamanda şirketimizin temel iş stratejileri ile birbir örtüşmektedir. Bu stratejilerimiz, düzenli olarak gözden geçirilmekte, tüm yönetim kademelerinin katılımı ile yıllık hedeflere indirgenmekte, projelerimiz ile de hayata geçirilmektedir.

Öncelikli inovasyon çalışma alanlarımız: Operasyonel mükemmeliyet sağlama amaçlı dijital üretim dönüşümünü gerçekleştirmek, Ürünlerde katma değerli ürünleri geliştirmek ve üretmek, Değişen otomotiv sektöründe, dijitalleşmenin getirdiği bağlantılı araçlar ve yeni iş modelleri üzerine yatırımlar yapmak olarak sıralanabilir.

İlk olarak, yaygın terminolojisi ile Endüstri 4.0 üzerinde çalışmaktayız. Bilgi İşlem

Katma değerli ürünler, bizim alanımızda, hem birçok operasyonu içeren üretimleri, hem de OEM ve nihai müşteriyi memnun edecek ağırlık hafifletme gibi çalışmaları içermektedir.



ekibimize bu alanda yeni yetenekleri katarak ve somut projeler ile üretimde dijitalleşmeyi sağlama yolunda ilerliyoruz.

Katma değerli ürünler, bizim alanımızda, hem birçok operasyonu içeren üretimleri, hem de OEM ve nihai müşteriyi memnun edecek ağırlık hafifletme gibi çalışmaları içermektedir.

Son olarak, bağlantılı araç teknolojilerine yatırım yapmakta olan FPlus Ventures adını verdiğimiz, bir “corporate venture” yapılanması oluşturduk. Bu şirketimiz

aynı zamanda, bu alanda çalışmalarını yürüten bir iç girişim kolumuza da destek vermektedir.

Bu programlar kapsamında birçok farklı paydaş ile işbirlikleri yürütmekteyiz: Malzeme ve ekipman tedarikçileri, yurt içi ve dışındaki üniversiteler ile enstitüler, kümelene çalışmalar, ana sanayi firmaları; bizim inovasyon ekosistemimiz içinde anahtar rol alan grupları oluşturmaktadır. İletişimi sağlamak için; hem kişisel ilişkileri etkin tutmayı, hem de fuar, Ar-Ge merkezleri zirvesi gibi oluşumlarda yer almayı tercih ediyoruz.

Inovasyon yolculuğunda bir diğer dönüm noktamız, kurumsal inovasyon sisteminin kurulması amacıyla daha sonra TIM’in liderliğinde Inosuit olarak sunulan modelin, Sabancı Üniversitesi’nden uzmanlar ile şirket içinde uygulanmaya geçirilmesi oldu.

Bu sistemin bir parçası olarak, organizasyonumuzda da bir Inovasyon Direktörlüğü kurduk. Bu direktörlük, hem şirket dışından işbirliği fırsatlarının değerlendirilmesinde, hem şirket içi fikirlerin yönetiminde, hem de inovasyon projelerinin yönetiminde görev üstlenmiş durumda.

Inovalig ile ülkemizde yenilik alanındaki çalışmalarda şirketlerimizin bilincinin arttığına tanık olmaktadır. Uygulanan modelin tüm boyutları içermesi nedeniyle sadece yapılan projeler değil, bundan sonraki sürdürülebilir yenilik kapasitesinin geliştirilmesine de etkisi çoktur. Bizim gibi, uzun yıllardır yenilik ile büyüme-yi kendine hedef seçmiş bir şirket için de eksiklerini tamamlama amaçlı destek olmuştur.

Inovalig – Inovasyon Liderleri Yarışması’nda “Inovasyon Stratejisi” dalında bizi birinciliğe layık gören TIM’e ve ödülü takdim eden Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan’a gönülden teşekkür ediyoruz. ■



Farplas Oto Yedek Parçaları, Inovalig Inovasyon Liderleri yarışmasında birinci olarak büyük bir gurur yaşattı. Türkiye Inovasyon ve Girişimcilik Haftası çerçevesinde düzenlenen Inova-Lig yarışmasına katılan firma, 971 şirket arasında Inovasyon Stratejisi dalında birincilik ödülüne layık görüldü.

The Festo logo is displayed in a bold, blue, sans-serif font in the upper right corner of the advertisement.

Küçük araç,
büyük teknoloji
transferi.
Mobil sergi aracı
EXPOTAINER.

Endüstriyel otomasyondaki son gelişmelere hızlı bir bakış ve ihtiyacınız doğrultusundaki ürünleri incelemek, çalıştırmak isterseniz, uzmanlığımız kapınızda...

→ **WE ARE THE ENGINEERS
OF PRODUCTIVITY.**

Mobil sergi aracımız expotainer, şimdiki ve gelecekteki otomasyon ihtiyacınız için size yeni bir anahtar olabilir. Mobil sergi aracımızın içerisinde otomasyon ürünlerimizin gelişmiş yönlerini bizzat görebilir ve bizimle sistem çözümlerinizi paylaşabilirsiniz. Dahası Festo'nun yüksek kaliteli servis ve hizmetlerinin diğer örneklerini de inceleyebilirsiniz.

Talep için arayın, gerisini bize bırakın...

444 1 378
www.festo.com.tr

Kässbohrer Yönetim Kurulu Üyesi

İffet Türken:**“Yurtdışı yatırımları, geniş bir pazara ve müşterilere ulaşma şansı getiriyor”**

Şirketlerin faaliyet gösterilen bölgelere özel rekabetçi ürünler ve hizmetler sunması gerekmektedir. Uluslararası kalitede üretim, yüksek bir Ar-Ge ve inovasyon gücü, pazarların ihtiyaç ve beklentilerini görüp ona cevap verebilecek bir yapı ve organizasyon şirketleri başarıya taşır.

Fransa ve İtalya pazarları bizim için öncelikli ülkelerdir

Tırsan bünyemizde olan ve Avrupa'nın en hızlı büyüyen treyler markası Kässbohrer olarak 2020 için belirlediğimiz hedeflerimiz doğrultusunda çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Bu sene Fransa ve İtalya pazarları bizim için öncelikli ülkelerdir. Kendi şirketlerimizi kurarak Avrupa'daki gücümüzü artırmayı hedefliyoruz. Avrupa'nın en büyük semitreyler pazarlarından olan Fransa ve İtalya'daki müşterilerimizin tüm ihtiyaçları

GOCH ÜRETİM TESİSİ - ALMANYA

1998 YILINDA ÜRETİME BAŞLADI
ÜRETİM ALANI 108.000 m²

TULA ÜRETİM TESİSİ - RUSYA

2012 YILINDA ÜRETİME BAŞLADI
ÜRETİM ALANI 50.000 m²

ULM ÜRETİM TESİSİ - ALMANYA

2017 YILINDA ÜRETİME BAŞLADI
ÜRETİM ALANI 100.000 m²

Kässbohrer ekiplerimiz tarafından tam anlamıyla karşılanmış olacak.

Tırsan olarak, ihracatta rekorlar kırarken Avrupa'daki yapılanmamızı ve üretimimizi de artırmaktayız. 1998'de Almanya Goch, 2012'de Rusya Tula ve son olarak Almanya'da ikinci üretim tesisimiz olan Ulm'deki fabrikamızı da devreye aldık. Yeni üretim tesisimiz ile Güney Avrupa başta olmak üzere müşterilerimizin taleplerine çözüm ortağı olmaya devam ederek, etkinliğimizi ve gücümüzü daha da artıracğıız.

Yüksek Güvenlikli Bitüm Tankeri ile Avrupa treyler sektörünün en prestijli yarışmasında 'Trailer Innovation 2017'

ödülünü kazanan Kässbohrer müşterilerinin her ihtiyaç duyduklarında yanında olmaya ve teknolojik gelişmeleri sağlamaya devam edecek.

Taşımacılık ve lojistik sektörlerine yönelik 70 yıldır yayınlanan Alman Dergisi VerkehrsRundschau'nın (VRA) önde gelen sektör temsilcileriyle yaptığı araştırmada Kässbohrer tüm ticari araç kategorisinde imajını en çok artıran marka olarak birinciliği elde etti 2017 yılında. Bu sene Kässbohrer markamızın 125. Yılıni kutluyor olacağız.

Tedarikçilerin dünyaya açılmasının getirileri

Yurtdışı yatırımları, geniş bir pazara ve müşterilere ulaşma şansı getirmektedir. Şirketlerin faaliyet gösterilen bölgelere özel rekabetçi ürünler ve hizmetler sunması gerekmektedir. Uluslararası kalitede üretim, yüksek bir Ar-Ge ve inovasyon gücü, pazarların ihtiyaç ve beklentilerini görüp ona cevap verebilecek bir yapı ve organizasyon şirketleri başarıya taşır.

Bugün bir şirketin başarılı bir şekilde yurtdışında faaliyet göstermesi için faaliyet gösterdiği bölgelere özel rekabetçi ürünler yaratabilmesi gerekir. Bunun için de gerektiğinde teknoloji transferi yapılması ve en önemlisi inovasyonu etkin bir şekilde uygulaması gerekecek. Bu şekilde de küresel rekabet gücüne kavuşabilmesi mümkün olacaktır. Birbirinden farklı ürün ve hizmet ihtiyacı olan müşteriler için çözümler sunmak şirketler bünyesindeki endüstriyel ve ticari bilgi birikimini artırırken kuruldıkları ülkeler-

Kartal'da 7.000 m²'lik bir alanda üretime başlayan Tırsan Treyler, bugün itibarıyla üç ülkede yarım milyon metrekareyi aşan bir alanda üretim yapmaktadır.



Cuci
HOTEL DI MARE - BAYRAMOĞLU
★★★★★

BİZİ ARAYIN
+90 262 653 3030

BİZİ ZİYARET EDİN
WWW.CUCIHOTEL.COM



deki iş yapış şekillerinin ve ekonominin gelişmesine katkı sağlar.

Yatırımlarımızın başarısı uzun vadeli planlama ile doğru adımların sonucu

Her ülkenin koşulları, dinamikleri ve ihtiyaçları kendine özgüdür. Kapsamlı bir ön araştırma, pazar dinamiklerinin ve müşteri beklentilerinin iyi analiz edilmesi, saha araştırmalarının önceden yapılması yatırımların uzun vadede başarıya ulaşmasını sağlar. Kültürel farklılıkların dikkate alınması önemli bir konudur. Bunun için yerel yetkililer ile ilişki geliştirmek ve yerinde saha çalışması yapmak faydalı olacaktır.

Tırsan olarak yaptığımız yatırımların başarılı olmasında tüm bu çalışmaların ve

uzun vadeli planlama ile doğru adımların sonucudur. Tırsan yüksek rekabet gücüne sahip bir şirkettir. Üretim teknolojisi, ürün teknolojisi, ürün çeşitliliği, Ar-Ge ve inovasyon, satış sonrası hizmetlerdeki performansı ile Avrupa'da önde gelen treyler markasıdır. Satış sonrası ile ilgili olarak örnek vermem gerekirse Tırsan, devreye aldığı Tırsan Yol Yardımı hizmeti ile Türkiye ve Rusya dahil olmak üzere Avrupa'nın 27 ülkesinde 7 gün 24 saat müşterilerine hizmet veriyor. Yol Yardım hizmeti Avrupa'da 12 bin servis noktasında ve 23 dilde hizmet imkanı sağlıyor. K-Advance Care hizmetiyle, Avrupa genelinde 16 ülkede 6 bin servis noktasında Kässbohrer marka treylerlere ihtiyaca yönelik olarak belirlenebilen sabit ücret avantajı sunabiliyoruz.

Müşteri beklentilerini doğru anlamak gerekiyor

Yurt dışına yatırım yapmayı düşünenlerin öncelikli olarak uzun vadeli planlama yapması gerekir. Yatırım yapılacak bölgenin araştırılması yapılarak, bölgede iş yapabilmenin özel koşulları göz önünde bulundurulmalıdır. Müşteri beklentilerinin doğru anlaşılması, doğru ürün ve hizmetlerle planlama yapılması yatırımların başarı oranını artıracaktır. Diğer taraftan ilgili bölgenin mevzuatlarının araştırılması ve söz konusu sektörle ilgili tüm parametrelerin kıyaslanması sonrasında stratejik yol haritasının detaylı bir şekilde çıkarılması ve geniş katılımlı bir ekip tarafından uygulamaya alınması da fayda sağlayacaktır. ■

Haksan Genel Müdürü

Tevfik Ezik:

“Dünyaya açılmak, küresel pazardan daha fazla pay almak demek”

2005 yılında Rusya Vladimir eyaleti Aleksandrov şehrinde yaptığımız yatırım büyüklüğü 1.5 milyon Euro seviyesinde. Yatırımlarımız makine ve ekipmandan oluşuyor. Bu gün itibarı ile çalışan sayımız ise 40.

Buna ilave olarak 2018 yılının ilk çeyreğinde İran İsfahan'da, başlangıç olarak 500 bin Euro değerinde makine ekipman ile üretim tesisimizi açmayı hedefliyoruz. Şirket kuruluş işlemlerimizi 2017 Kasım ayı itibarı başlattık. Çalışan sayımız kuruluş yılı içerisinde 30 kişiye ulaşacak.

Tedarikçilerin dünyaya açılması, küresel pazarlarda daha fazla pay almayı da beraberinde getiriyor. Her ülke için olduğu gibi yatırım yapmak istenilen ülkedeki yasal mevzuatın doğru uygulanmasını sağlayacak danışman bulunması, ilgili ülkede eleman istihdam edilmesi zorlayıcı olabiliyor. Elbette kolay hiçbir şey yok ancak, yine yatırım yapılacak ülkedeki Büyükelçilik Ticaret Müşavirliklerinden yardım almak da mümkün.

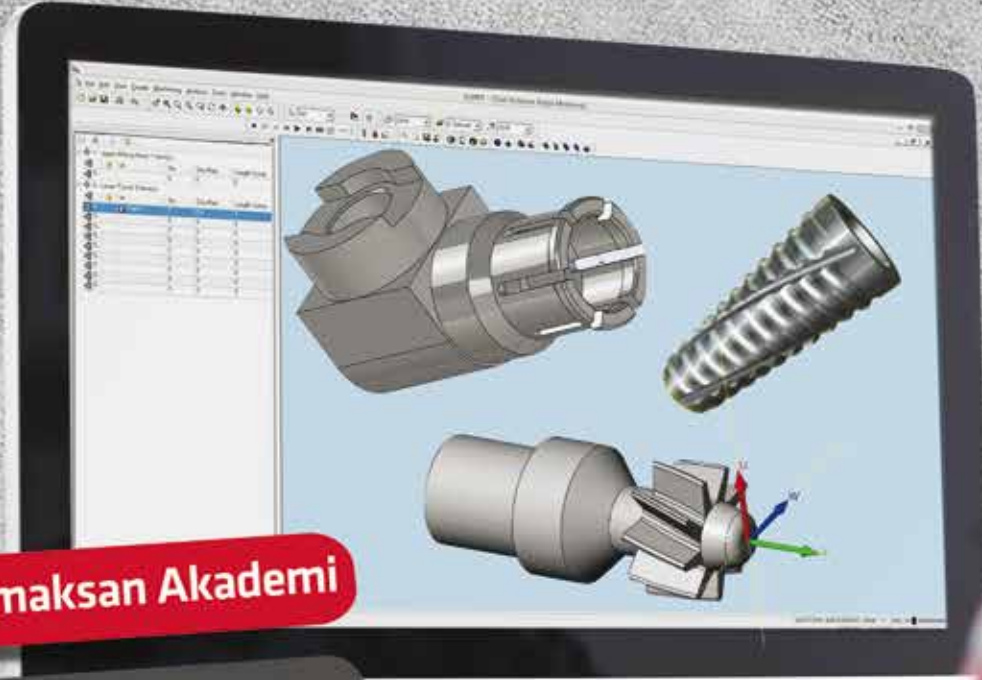
Yurt dışında yatırım yapmak isteyen tedarikçilerin bölge ve rakipler hakkında yeterli araştırma yaparak bilgi edinmesi son derece önemli. ■



Eğitim Zaman Kazandırır

İş parçası kesiminizi hızlandırmak için
Esprit CAM ile Kayar Otomat eğitimlerimize katılın,
zamanınız ve kaliteniz artsın.

12-18 Şubat 2018



Yer: İstanbul Tezmaksan Akademi

- 5 GÜN bilgisayar başında CAM eğitimi
- 1 GÜN makine başı eğitim

Eğitimimize Katılım Ücretlidir.

YURT DIŞINA YATIRIM YAPACAK FİRMALARA ÖNERİLER

PAZAR ARAŞTIRMASI

Öncelikli çok iyi pazar araştırması yapmalarını, bu konuda destek almaları gerekiyorsa bu işi gerçekten bilen yetkin araştırma ve danışman firmalarla çalışmaları.

KANUN VE MEVZUATLAR

Yatırım yapılacak ülkelerin kanun ve mevzuatlarını olabildiğince iyi öğrenmelerini, gerekirse bu konularda da dışardan destek almalarını tavsiye ederim.

FIRSATLARI DEĞERLENDİRMEK

Yurtdışına yatırım yaparken çok aceleci olmamak gerekiyor. Ancak çok ağır davranarak da uygun şartları ve fırsatları da kaçırmamak gerek.

Seger Satış ve Pazarlama Müdürü

Cüneyt Coşkun:

“Yeni ve iyi işler beraberinde sürdürülebilir iyi işleri getiriyor”

Küresel araç üreticileri hem maliyetlerini düşürmek için hem de yan sanayisinden daha iyi hizmet alabilmek için tedarikçilerinin olabildiğince kendilerine yakın olmasını talep ediyor.

Biz Seger olarak operasyonlarımızı kurduğumuz günden bu yana hiç bir zaman iç piyasa ile sınırlı tutmadık. Bugün 60'dan fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Dünyaya açılmanın her türlü avantajını yaşıyoruz. Bugün dünyada neredeyse Renault'un tüm fabrikalarına Seger'den korna sağlanması, Tesla gibi vizyoner bir markanın Seger'i tercih etmesi elbette tesadüf değil. Yeni ve iyi işler beraberinde iyi işleri getiriyor. Çalışanlarımız global bir şirkette çalışmanın gururuyla yaptıkları işi ve kurumlarını sahipleniyorlar.

Her şeyden önemlisi ülkenizi ve ekonominizi uluslararası platformlarda temsil etmiş oluyorsunuz. Bu da sizi marka olarak farklı bir kulvarda pozisyonlandırıyor. Baktığınız vakit artık global büyük araç üreticileri hem maliyetlerini düşürmek için hem de yan sanayisinden daha iyi hizmet alabilmek için tedarikçilerinin olabildiğince kendilerine yakın olmasını talep ediyor. Kendi üretim tesislerinin bulunduğu ülkelerde tedarikçilerinin de mümkünse bir fabrika kurmasını veya en azından bir satış ofisi ve depo bulundur-

malarını istiyorlar. Bu beklentilere cevap verebilmek de sizin araç üreticileriyle olan iş hacminizin daha da artmasını ve o ülkede bulunan diğer araç üreticileriyle de çalışmanızın önünü açıyor.

Çin ve Uzak Doğu pazarına yönelik 2004 yılında Çin Halk Cumhuriyeti'nde yüzde 100 bize ait olan bir fabrika kurmuştuk. Bu fabrikamız o zamandan beri Çin ve Uzak Doğu pazarları için artan bir şekilde korna üretmeye devam etmektedir. Seger olarak Rusya'da hem OEM tarafında hem de yenileme pazarı tarafında fırsatlar olduğuna inanıyoruz. Bu amaçla 2017 yılında uzun zamandır çalışmalarını sürdürdüğümüz Rusya satış ofisimizi açtık. 2018 yılı içerisinde buna benzer bir yapılanmayı Mısır için de düşünüyoruz. Satış ofisi ve depo şeklinde olan yatırımlarımız doğası gereği çok fazla istihdam sağlamamakla beraber bugün yurt dışında Seger'in yaklaşık 160'a yakın çalışanı vardır.

Yurt dışına yatırım yaparken uluslararası pazarlar departmanımız ve danışmanlarımızla beraber o ülkenin genel ekonomik ve sosyolojik yapısıyla ilgili bir fizibilite yapar ve rapor hazırlarız. Pazarı uzunca bir süre takip eder ve ihtiyaçları belirleriz. Oradan aldığımız geri dönüşlerle Ar-Ge



Vasıflı çeliğinizi nasıl alırdınız?

Son teknolojiyle donatılmış ısıtma işlem tesisimizin kurulumunu tamamladık. Isılama fırınımızda 8 metreye; atmosfer kontrollü yığılma tip fırınımızda ise 12 metreye kadar Ø15 - 95 mm kesitlerdeki yuvarlak malzemelere ısıtma işlemi uygulayabilme kapasitesine ulaştık.

Tecrübemize teknoloji,
gücümüze güç katıyoruz.

- ISLAH
- KÜRESELLEŞTİRME
- NORMALİZASYON
- GERİLİM GİDERME
- YUMUŞATMA TAVLAMASI



T: +90 224 243 12 30
F: +90 224 243 13 18
M: info@cemtas.com.tr
www.cemtas.com.tr

Fabrika & Merkez
Organize Sanayi Bölgesi
A.O.S. Bulvarı,
No: 3 16140 Bursa/Türkiye

CEMTAS

departmanımızın da katılımıyla bir strateji belirler ve bir yatırım planı oluştururuz. Planlamayı doğru yaptığınızda yatırımın zorluk derecesi de azalıyor. Elbette beklenmeyen durumları da farklı senaryolarla planlamaya dahil etmeye çalışıyoruz. Örneğin tüm Rusya planlarımız hazırken geçen yıl yaşadığımız uçak krizi ve beraberinde gelen diplomatik kriz Rusya Satış Ofisimizin açılmasının ertelenmesine neden oldu. Bu nedenle Rusya'da 2017 sonu itibarıyla hizmet vermeye başladık. Son olarak şunu söylemek istiyorum. Planlarınız ne kadar sağlam olursa olsun ürününüz kaliteli değilse tüm yatırımınız

boşa gitmiş olur. Biz Seger olarak dünyanın neresinde olursak olalım markamıza ve ürünlerimize güveniyoruz.

Yurt dışı yatırım planı yapan firmalara, öncelikle çok iyi pazar araştırması yapmalarını, bu konuda destek almaları gerekiyorsa bu işi gerçekten bilen yetkin araştırma ve danışman firmalarla çalışmalarını öneririm. Yatırım yapılacak ülkelerin kanun ve mevzuatlarını olabildiğince iyi öğrenmelerini, gerekirse bu konularda da dışardan destek almalarını tavsiye ederim. Yurtdışına yatırım yaparken çok aceleci olmamak lazım ancak

çok ağır davranarak da uygun şartları ve fırsatları da kaçırmamak gerek. Muhtemel finansal krizlerden etkilenmemek için bu tip yatırımları olabildiğince öz kaynaklarla yapmanın çok daha iyi olduğu kanaatindeyim. Orada çalışacak personelin seçiminde oldukça titiz davranmalarını ve mümkünse kritik pozisyonlara Türkiye'den güvenilir personeli atamaları en azından başlangıç aşamasında faydalı olur. Son olarak merkezden de önemli bir takım bilgi ve verileri sağlıklı bir şekilde takip edebilmek için ortak bir yazılım programı kullanmak yararlı olur. ■

Elvanlar Plastik Genel Müdürü

İlyas Elvan:

“Müşteriye fiziksel olarak yakınlık tercih değil, bir mecburiyettir”

Teknolojik gelişmelere paralel olarak ürün ve üretim yöntemlerinde oldukça rekabetçi, fiyat iyileştirici çözümler bulunabilmiş olmasına rağmen hala lojistik maliyetlerine bir çözüm bulunamamıştır. Dolayısıyla müşteriye fiziksel olarak yakınlık artık bir tercih değil, mecburiyet halini almıştır.

Dünya, günümüzde herkesin birbirinden haberdar olduğu ve kolayca ulaşabildiği bir hale gelmiştir. Otomotiv sektörü de bu durumun avantajlarını kullanmaktadır. Küresel üretim artık kendisi için en elverişli koşulların sağlandığı lokasyonlara hızlı bir şekilde girmekte, koşullar değişinceye kadar da oradaki varlığını devam ettirmektedir.

Gelişmekte olan tüm ülkeler için ihracat kaçınılmaz bir zorunluluktur. Biz de bu nedenle yeni pazarlara açılma-



ya karar verdik ve ilk yurtdışı tesisimizi Bulgaristan'da devreye aldık.

Kırcaeli'deki tamamen yeni ve kendimize ait üretim tesisi yatırımımızı 2015 yılında gerçekleştirdik. Otomotiv sektörü için plastik parça ve kalıp imalatı yapan

tesisimiz, 10 bin metrekare açık, 2 bin metrekare kapalı alana sahip. Mevcut durumda 16 plastik enjeksiyon makinesi ve 45 personel ile yıllık 20 milyon parça imalatı yapıyoruz.

Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde yatırım yapmanın kendine has bazı zorlukları var. Gerek AB'nin gerekse Bulgaristan'ın bu konuda teşvikleri olmasına rağmen, en nihayetinde yabancı bir ülke ve kendi dinamikleri, iş yapma kültürleri söz konusu. Dolayısıyla yapılan iş aynı olmasına rağmen, yapıldığı yerin farklılığı nedeniyle devreye alma süreci planlanandan daha uzun olabiliyor. Bulgaristan'daki tesisimiz özerk olmasına rağmen, zaman zaman Türkiye'den bazı fonksiyon sorumlularının oraya giderek uzun süreler kalması gerekebiliyor. Burada da karşımıza vize ve oturma izni sorunları çıkıyor.

Yurtdışında yatırım yapmak isteyen tedarikçilerin, öncelikle bu sürecin sadece mali olmadığını, çok değişkenli bir süreç olduğu dikkate alınmasını tavsiye ediyorum. Yatırım yapılacak ülkenin dinamikleri ve iş kültürü hakkında detaylı araştırmalar yapılmalı. Üretim için makine ve üretim yöntemi seçiminde olabildiği kadar yerel kaynaklar kullanılmalı. ■

Kırcaeli'deki tamamen yeni ve kendimize ait üretim tesisi yatırımımızı 2015 yılında gerçekleştirdik. Otomotiv sektörü için plastik parça ve kalıp imalatı yapan tesisimiz, 10 bin metrekare açık, 2 bin metrekare kapalı alana sahip. Mevcut durumda 16 plastik enjeksiyon makinesi ve 45 personel ile yıllık 20 milyon parça imalatı yapıyoruz.



GELECEK İÇİN MOBİLİTEYE YÖN VERİYORUZ

Gelecekte insanlar nasıl seyahat edecek? Peki ürünler nasıl sevk edilecek? Hangi kaynakları kullanacağız, ne kadarına ihtiyaç duyacağız? Yolcu ve yük taşımacılığı sektörü hızla gelişirken, Schaeffler olarak, yenilik ve hareket için itici gücü sağlıyoruz. Her zamankinden daha çevreci ve verimli çalışan içten yanmalı motorlar için komponentler ve sistemler geliştiriyoruz. Ayrıca, hibrit ve alternatif yakıtlı araçları özel, kurumsal ve kamusal kullanım için yepyeni bir boyuta taşıyan teknolojilerin sınırlarını zorluyoruz. Zorluklar ne kadar büyük olursa olsun, biz çözüm üretiriz.

www.schaeffler-mobility.com

SCHAEFFLER

Beyçelik Gestamp Genel Müdürü

Engin Meydan:

“Verilen hizmet, farklı noktalarda aynı teknoloji ve kalite koşulları ile sürdürülebilir olmalı”

Yatırım yapacağınız ülkeyi iyi analiz etmeniz, tanımanız fayda sağlayacaktır. Bu amaçla devletimizin kurumları, Ticaret ve Sanayi Odalarımız tarafından yapılan bilgilendirmeler çok değerlidir.

Beyçelik Gestamp Otomotiv olarak ana sanayi için kalıp tasarım, imalatı ile sıcak/soğuk şekillendirilmiş sac parça ve kaynaklı komponent üretimi yapıyoruz. İlk yurt dışı yatırımımızı Romanya'ya gerçekleştirdik. 2017 yılında Romanya'da otomotiv endüstrisinin merkezindeki Pitești'de, presli ve kaynaklı sac parça ve komponent üretimi yapan bir tesisin çoğunluk hissesini satın alarak Romanya pazarına girdik. Ana müşterisi Renault – Nissan grubuna bağlı Dacia olan şirketi bünyemize katarak, büyümemizi sürdürüyoruz. Ford Romanya'nın yeni projelerine de katkı sağlamaya başladık.

Satın aldığımız mevcut fabrikamızın kapalı alanı 6 bin 300 metrekare, bir yıl içinde bunu önce 2 katına daha sonra 4 katına çıkarmayı hedefliyoruz. Mevcut alandaki yeni makine yatırımlarımızı yapmaya başladık. Büyüme alanlarıyla ilgili inşaat ve makine yatırımlarının aksiyonları da başlatıldı. 2017 yılında 425 kişi olan çalışan sayısının 2020 yılına kadar yapılacak yatırımlara paralel olarak 800 kişi seviyesine ulaşmasını planlıyoruz.

Otomotiv sektörü küreselleşmeye devam ediyor. OEM'ler marka birleşmeleri veya ortak platformlarda geliştirmesi yapılan projeleri daha büyük miktarlarla çok farklı noktalarda üretmeyi tercih ediyorlar. Böylece birim oto başına oluşan geliştirme maliyetlerini minimize etmiş oluyorlar. Aynı zamanda çalıştıkları tedarikçi sayılarını azaltıp, seçilmiş tedarikçi-



lerin üretimini yaptıkları modellere her üretim noktasına yakın merkezlerden destek vermesini bekliyorlar. Bu beklenti de tedarikçilerin dünya çapında hizmet veren oyuncular olması ihtiyacını doğuruyor. Bu ihtiyacı karşılayabilen firmalar öne çıkıyor. Yani yaptığınız işte sadece Türkiye'de en iyi olmak yeterli olmuyor, aynı zamanda müşterinize verdiğiniz hizmeti farklı noktalarda aynı teknoloji ve kalite koşulları ile sürdürülebilir kılmamız gerekiyor. OEM'lerin yatırım yaptığı bölgeleri takip ederek biz de yatırım kararlarımızı şekillendiriyoruz.

Romanya, araç imalatında dünyada 27. sırada ve yılda toplam 387 bin araç Ford ve Dacia'nın yine Romanya'daki fabrikalarında üretiliyor. Özellikle yeni projelerde Romanya'yı kapsayan payımız her geçen gün artıyor. Bu sebeple stratejik olarak Romanya'ya yatırım yapma kararı aldık. Bu satın alma, global müşterileri-

miz Renault-Nissan Grup ve Ford ile olan stratejik ilişkimizi güçlendirecek. Biz de şirketimizi, ülkemizi en iyi şekilde temsil etmek ve farklı lokasyonlarda yaratabileceğimiz faydaları ülkemize kazandırmak istiyoruz.

Yurt dışında yatırım yaparken gidilecek ülkenin koşullarını çok iyi öğrenmek gerekiyor. Romanya örneğini kullanırsak Avrupa Birliği'nin bir parçası olmasına rağmen kendisine çok özel koşulları da var. Yatırımcıya verilen teşvikleri bilmediğiniz taktirde başkalarının kullandığı avantajlardan mahrum kalınabilir. İyi bilek hareket edildiğinde de hiç ummadığınız fırsatları değerlendirebilirsiniz.

Örneğin, arazi alımında ülkemize kıyasla avantajlı koşulları tecrübe ederken inşaat maliyeti konusunda hiç beklemediğimiz değerlerle karşılaştık. Ülke para biriminin hareketleri, maliye mevzuatı, kredi kulanma, bankacılık hizmetlerinin koşulları hareket kabiliyetinizi yavaşlatabilir. Çalışma saatleri ve diğer koşulları ve çalışan kültürü de farklı olabilir, bu da çalışan yönetiminde sıkıntılar veya nadiren de olsa avantajlar doğurabilir.

Yatırım yapacağınız ülkeyi iyi analiz etmeniz, tanımanız fayda sağlayacaktır. Bu amaçla devletimizin kurumları, Ticaret ve Sanayi Odalarımız tarafından yapılan bilgilendirmeler çok değerlidir. Ek olarak profesyonel destek veren şirketlerin desteğini almak da bize katkı sağladı. Tabii ki her zaman olduğu gibi yatırım yapmayı düşündüğünüz bölgede daha önce yatırım yapmış birinin fikirleri de faydalı olacaktır. Yapacağınız yatırımla ilgili iyi araştırma yapmanın yanı sıra bölgedeki mevzuatı ve insanları iyi tanıyan profesyonellerle de hareket etmek hareket kabiliyetinizi yukarıya taşıyacaktır.■

Yola samsıkı tutunun.

Yolların ukuru, tümseği ve virajı varsa
sizi sevdiklerinize samsıkı bağlayan Maysan Mando var.

Gelin siz de güvenli ve konforlu yolculuklar için, işin uzmanını seçin.


Maysan Mando

48⁺ years

 **Mando**  **ÇUKUROVA**

 Maysan Mando

 maysanmando

 maysan_mando

 maysanmando

Borusan Mannesmann Otomotiv ve Beyaz Eşya Segmentinden
Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Kağan Arı:

“İddialı olduğumuz pazarlarda yerelleşmek, stratejimizin bir parçası”

Herhangi bir pazara ihracat ya da yatırım yapsanız da en önemli konulardan biri tartışmasız dağıtım kanalıdır. Müşteriye kolay ulaşabilmek, nabzını iyi tutabilmek için güçlü bir kanalınızın olması şart. Bu da çok uzun süreli bir deneyim yolculuğu gerektiriyor.

Borusan Grubu'nun ilk sanayi girişimi olarak, 1958 yılında İstanbul Halkalı'da küçük bir atölyede 27 çalışanı ve 7 bin ton üretim kapasitesi ile kurulan şirketimiz, bugün Türkiye'nin ve Avrupa'nın lider çelik boru üreticilerinden biri olarak 3 kıtada 6 tesis ile üretim faaliyetlerine devam etmektedir. İlk ihracatımızı gerçekleştirdiğimiz 1960'lı yıllardan bu yana yurtdışı pazarlardaki ağırlığımızı artırmaktayız. Halen 35'in üzerinde ülkeye ihracat yapıyoruz ve ciromuzun yüzde 70'i yurtdışı müşterilerimizden geliyor.

Yurtdışında potansiyel gördüğümüz ve iddialı olduğumuz pazarlarda yerelleşmek, bir başka deyişle yerel üretici olmak, Borusan Mannesmann'ı Türkiye'nin global oyuncusu yapma stratejimizin bir parçasıdır. Bir pazarın yerel üreticisi olmak; teknoloji, insan kaynakları ve müşteriye daha kolay ulaşmak gibi olanaklardan yararlanmayı getirirken, günümüzde devletlerin kendi şirketlerini korumak için uyguladıkları ticari engellemeleri de aşma olanağı sağlamaktadır.

Bu yaklaşımımızı ilk olarak 2001 yılında İtalya'daki Structo Vobarno Boru Fabrikası'nı satın alarak hayata geçirdik. Bu fabrikamızda toplam 90 çalışanımız ile otomotiv sektörüne yönelik özel borular üretiyoruz. Bugün Avrupa otomotiv boruları üretiminde 5. büyük oyuncu olmamızda Vobarno fabrikamızın önemli bir payı bulunuyor. 75 milyon ABD doları yatırımla; Gemlik'te kuracağımız yeni tesisimizin ve Halkalı tesisimizde sağlayacağımız kapasite artışının bizi bu ürün gamında Avrupa pazarında üçüncülüğe taşıyacağını düşünüyoruz.

2014 yılında ise bizim için çok önemli bir pazar olan ABD'de bir adım attık. 150 milyon ABD doları yatırımla Houston'da sıfırdan kurduğumuz tesisimiz üretime geçti. Yıllık 300 bin ton kapasiteye sahip olan Houston fabrikamızda 300 çalışanımız ile petrol ve doğal gaz çıkarımında kullanılan kuyu ve sondaj boruları üretiyoruz. ABD'deki şirketimiz Borusan Mannesmann Pipe US fabrikamızla, American Metal Market tarafından verilen “Çelik Mükemmellik Ödülleri” kap-



samında 2014 yılında “Yılın Teknoloji Tedarikçisi” ödülünü, 2015 ve 2017 yıllarında ise iki kez “Yılın Boru Üreticisi” ödülünü kazandı.

Dış pazarlarda yaptığımız her bir yatırım bizim için önemli bir bilgi birikimi sağladı. Bir pazara Türkiye'de üretim yapıp ihracat yapmakla, o pazarda yerli üretici olarak satış yapmak arasında çok ciddi bir fark bulunmakta. Zira, sadece bir bina içindeki makina ekipman vasıtasıyla üretim yapmak yerel üretici olmanın çok küçük ve göreceli olarak en kolay yapılabilen kısmı. Öncelikle, yatırım yaptığınız yere özgü olan iş yapma kültürüne uyum sağlayabilmeniz gerekmekte. İhtiyaç duyduğunuz insan kaynağını temin edebilmek, bu insan kaynağı ile yönetsel ve sendikal ilişkileri kurabilmek, yerel idari otoriteler ile ilişkileri sağlamak, yatırım sonrasında ana şirketiniz ile raporlama yapısından tutun da bilişim alt yapısına kadar birçok iş sürecinizin entegrasyonunu sağlayabilmek gibi birçok kritik konu

Yurtdışında potansiyel gördüğümüz ve iddialı olduğumuz pazarlarda yerelleşmek, bir başka deyişle yerel üretici olmak, Borusan Mannesmann'ı Türkiye'nin global oyuncusu yapma stratejimizin bir parçasıdır. Bir pazarın yerel üreticisi olmak; teknoloji, insan kaynakları ve müşteriye daha kolay ulaşmak gibi olanaklardan yararlanmayı getirirken, günümüzde devletlerin kendi şirketlerini korumak için uyguladıkları ticari engellemeleri de aşma olanağı sağlamaktadır.

MAXION WHEELS MATTER

MAXION JANT ÖNEMLİDİR



DÜNYANIN GÜVENDİĞİ 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 araç jantları Maxion Jantaş imzasını taşıyor. Bu yüzden, bu dev şirketin adı küresel otomotiv sanayinin küresel tedarikçisi unvanı ile anılıyor. Kısacası, ticari araç çelik jantı söz konusu olduğunda, dünya bu şirkete çok güveniyor.

Yolların zoru da var... Maxion Jantaş'ı olan rahatlar.



ile karşılaşmaktasınız. Tüm bu yatırım ve yatırım sonrası süreçlerinizde görev alabilecek deneyimli insan kaynağınızın hazırda bulunması bu açıdan çok önemli. Ayrıca yatırım sonrasında piyasa koşullarından da kaynaklanabilecek birçok zorluk karşısında ani kararlar alıp yatırımdan desteklerini çekmemeleri ve pazarda sürekli olduklarını tüm paydaşlara gösterebilmeleri de önemli. Örneğin, Amerika yatırımını ilk yaptığımız dönemde petrol fiyatlarında beklenmeyen çok büyük düşüşler yaşadık. O dönemde birçok büyük rakibimiz fabrikasını kapattı, pazardan çıktı. Tüm zorluklara rağmen biz sabrettik müşterilerimizin yanında kaldık, onları zor zamanlarında destekledik. Bu sayede şu anda da hedeflediğimiz Pazar payına tahmin ettiğimizden daha önce ulaştık. Dolayısıyla yatırım safhasında sabit kıy-

Dış pazarlarda yaptığımız her bir yatırım bizim için önemli bir bilgi birikimi sağladı. Bir pazara Türkiye’de üretim yapıp ihracat yapmakla, o pazarda yerli üretici olarak satış yapmak arasında çok ciddi bir fark bulunmakta. Öncelikle, yatırım yaptığınız yere özgü olan iş yapma kültürüne uyum sağlayabilmeniz gerekiyor.

met yatırımı için ayırdığınız finansal kaynaklara ek olarak pazar penetrasyonunu sağlamak üzere de kaynak ayırmanız ve bunun için finansal gücünüzün yeterli olması da önemli bir unsurdur.

Herhangi bir pazara ihracat ya da yatırım yapsanız da en önemli konulardan biri tartışmasız dağıtım kanalıdır. Müşteriye kolay ulaşabilmek, nabzını iyi tutabilmek için güçlü bir kanalınızın olması şart. Bu da çok uzun süreli bir deneyim yolculu-

ğu gerektiriyor. Zaman içinde faaliyet gösterdiğiniz pazarlarda strateji değiştirebilme esnekliğine ulaşmak çok önemli, ancak o zaman o bölgede gerçekten yerleşmişsiniz demektir.

Borusan Mannesmann çelik boru sektöründe Türkiye’nin küresel markasıdır ve yurtdışındaki yatırımlarını geliştirmeye, gerekli gördüğünde yeni yatırımlar yapmaya devam edecektir. ■

Kırpark A.Ş. Pazarlama & Satış Müdürü

Ayşegül Aktulga:

“Yurt dışında yatırım sürdürülebilir ve rekabetçi olmalı”

Otomotiv sektörü için küresel bakış açısı olmazsa olmaz. Belirlediğiniz hedef pazarlarınızda stratejik hamleler yapmak zorundasınız. Yurt dışı yatırımlar bu anlamda çok önemli. Burada elbette kendi üretim ve ürün dinamikleriniz belirgin rol oynamalı. Yalnızca yurt dışında yatırım tek başına bir hedef olarak anlamlı değil. Sürdürülebilir, rekabetçi ve mümkünse katma değeri Türkiye’de bırakarak hareket etmek bizim bu noktada en önemli önceliğimiz oldu.

Kırpark olarak Genel Müdürümüz Şahin Saylık tarafından bizzat 2005 yılında pazar araştırması çalışması olarak başlatılan Çin operasyonu, 2012 yılında yaptığımız Çin Satış Ofisi açılışı ile devam etti. Şangay ofisimizin 5. yıl kutlamalarını geçen yıl müşterilerimiz ve konsolosumuzun da yer aldığı bir resepsiyonla gerçekleştirdik. Hali hazırda, ihracatımızın yüzde 20’si Çin’e gerçekleşmekte.

Çin özelinde; kültür, dil ve sistemseller farklılıkların çok baskın olmasından dola-



yı uzun araştırma ve analizler sonucunda ufak adımlar bizi yol kazalarından kurtardı. Saat farkından tutun İngilizcenin Çin’de çok yaygın olmamasına, ülkenin ithalat yapmaya alışık olmamasından gümrük prosedürlerinin sürekli değişebilmesine kadar çok farklı sorunlarla karşılaşabiliyor.

Mutlaka çok derin, çeşitli kaynaklardan akademik ve bilgiye yönelik araştırmaların yanında bizzat o bölgede çok uzun za-

man harcayarak planlanması gereken bir konu olduğunu düşünüyoruz. Yerel bir avukat ve güvenilir bir finans firması olmazsa olmazlardan. Bir de, ana merkezden biri veya birileri (hem yetkin ve hem de merkezdeki yapıya bütünüyle hakim olan) mutlaka yatırım yapılacak bölgede istihdam edilmeli. ■

Yurt dışında yatırım yaparken kendi üretim ve ürün dinamikleriniz belirgin rol oynamalı. Yalnızca yurt dışında yatırım tek başına bir hedef olarak anlamlı değil. Sürdürülebilir, rekabetçi ve mümkünse katma değeri Türkiye’de bırakarak hareket etmek bizim bu noktada en önemli önceliğimiz oldu.

“Elektrik çözümlerinin
kardeş adresi”



Kaliteli ve Yenilikçi Mega Oto Kömürü ve Kömür Yuvaları

Geniş ve kaliteli ürün gamına sahip
Mega Oto Kömürü ve Kömür Yuvaları;

Yenilikçi teknolojileri takip eden yapısı,
üstün kalitesi ve tam zamanında teslimat
performansı ile yarım yüzyılı aşkın bir
süredir %100 müşteri memnuniyeti
sağlayarak uzman üreticilerin,
toptancıların ve ustaların bir numaralı
tercihi olmuştur.

Kullanım Alanları:

- Marş ve şarj dinamosu
- Fan ve kalorifer motorları



Yassıören Mahallesi, Hıfı Sokak No:4
34277 Arnavutköy, İstanbul
Tel: +90 (212) 624 92 04 pbx Fax: +90 (212) 592 48 10
www.kardeselektrik.com.tr

HEMA Otomotiv ve HEMA TRW Genel Müdür Yardımcısı

İskender Ulusay:

“Yurt dışı yatırımlar gücümüze güç katıyor”

Yeni tesis ve yeni hat yatırımlarımız

Hindistan şu an grubumuzun ürünleri için büyük bir pazar oluşturmaktadır. Bu pazarda bulunmak, payımızı arttırmak, müşteri ve rakiplerimizin bu ülkedeki üretim tesislerinin varlığı sebebiyle yurt dışındaki ilk üretim tesisimiz 2016 yılında devreye girmiştir. Bu tesisimizde çeşitli aks ve Hidrolik lift montajı yapılmaktadır. Fabrika kurulum faaliyetlerinde müşteri ve tedarikçilerimizden aldığımız geri bildirimler “HEMA”nın marka olarak dünyada tanınır hale geldiğini ve şu an Hindistan’daki üretim ile gücüne güç kattığıdır. Hindistan’da montaj ve

Hindistan’da montaj ve test hattımızın olması bize sadece düşük işçilik ve düşük fiyata alt parçaları satın almamızı sağlamıyor, bunun yanı sıra yılda 600 bin adet traktör üreten bir ülkede pazarda söz sahibi olma şansı tanıyor.

HEMA ENDÜSTRİ A.Ş. YURT DIŞI LOKASYONLARI

ÜRETİM TESİSLERİ LOJİSTİK MERKEZLER TEMSİLCİLİKLER SATIN ALMA OFİSLERİ



test hattımızın olması bize sadece düşük işçilik ve düşük fiyata alt parçaları satın almamızı sağlamıyor, bunun yanı sıra yılda 600 bin adet traktör üreten bir ülkede pazarda söz sahibi olma şansı tanıyor.

Tesisimiz Hindistan’da endüstriyel faaliyetlerin yoğun olduğu Pune şehrinin Chakan Sanayi bölgesindedir. Bölgede otomotiv ve traktör gibi birçok ana sanayi bulunmaktadır. Bölge hem lojistik,

hem de vasıflı insan gücü açısından oldukça avantajlıdır. Hindistan faaliyetleri genel olarak grup şirketlerinin de gelecekte daha rekabetçi olmasını sağlayacak bir adımdır.

Yurt dışı temsilcilik ve ofislerimiz

Chicago, USA: Dünyanın önde gelen firmaları ile rekabet eden Hema Endüstri sürekli yeni teknolojiye yatırım yaparak üretim kalitesini ve verimliliğini arttırmakla beraber sürdürülebilirliğinin kesintisiz olarak devam etmesi açısından proaktif bir yaklaşım izleyerek ABD’nin Illinois eyaletine bağlı Chicago kentine 30 dakika mesafedeki Elk Grove Village yerleşim yerinde “Hema Driveline and Hydraulics Inc.” ismiyle Mayıs 2017 itibarıyla Satış & Pazarlama ofisini açmış bulunmaktadır.

Dünya çapında bilinen otomotiv, traktör ve iş makinası üreticileriyle çalışan Hema Endüstri, kaliteye ve müşteri memnuniyetine verdiği önem ile hizmet verdiği sektörlerde önemli bir OEM tedarikçisi haline gelmiştir. Bu düşünceden yola çıkarak kurulan Amerika Ofisi,



Chicago, ABD



KAYNAK OTOMASYON ÇÖZÜMLERİ

Tel : + 90 232 325 00 08 Fax : + 90 232 325 00 09

E-Posta : info@nrm Muhendislik.com

www.nrm Muhendislik.com



Pune, Hindistan

mevcut ihracat payının artırılmasını, şirketin portföyüne yeni müşteriler, distribütörler katmayı ve müşteri isteklerine göre yeni teknolojik ürünler meydana getirmeyi hedeflemektedir.

Amerika pazarındaki mevcut müşterileri John Deere, CNH, Caterpillar, JLG gibi büyük firmalar olan şirketin Georgia eyaletinde bulunan deposuna ek olarak Illinois eyaletinde ofisle birlikte edinmiş olduğu depo müşterilerine daha cazip iş fırsatları yaratması açısından büyük bir avantaj sağlamaktadır.

Pune, Hindistan: Hindistan'ın finans merkezi olan Mumbai'de kurulan satın alma ofisimiz 2009 yılında faaliyete geçmiş olup, gelişen Hindistan pazarından ülkemiz ve şirketimiz için maksimum kazanç, kalite ve ileriki yıllar için Hindistan Pazarına kapı olması amacı ile faaliyetlerini sürdürmektedir. 2016 yılı ikinci yarısı itibari ile HEMA DRIVELINE Ön Aks ve Hidrolik Kaldırıcı fabrikasının PUNE'de kurulmasından sonra Hindistan Satın alma Ofisi de fabrikaya taşınmış olup,

Hem Türkiye hem de Hindistan fabrika için satın alma faaliyetlerini sürdürmektedir. 2016 yılı sonu itibari ile Hindistan satın alma cirosu 12 milyon Euro olup (Türkiye için), maksimum fayda sağlayacak çalışmalarını sürdürmektedir.



Hangzhou, Çin



Hangzhou, Çin: Zhejiang eyaletinde bulunan Hangzhou şehrinde faaliyet gösteren ofisimiz 2013 yılında kurulmuştur. Çin, globalleşen dünyamızda gerek ekonomik gerekse siyasal alanda gün geçtikçe güçlenerek söz sahibi ülkeler arasında kendine önemli bir yer edinmekle kalmamış, aynı zamanda bu ülkeler arasında büyük bir rol sahibi olmuştur.

Çin'de bulunan ofisimizin iki ana hedefi bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, ülkemizde OTOMOTİV, TRAKTÖR ve ENERJİ sektörlerinde faaliyet gösteren holdingimize bağlı şirketlerimiz için, Çin'de yüksek kalitede ve rekabetçi fiyat olanakları sunan firmaları bularak iş geliştirme olanaklarını araştırmaktır. İkinci hedefimiz ise Türkiye de ürettiğimiz ürünler ile dünya nüfusunun yüzde 19'nu oluşturan bu büyük pazarda söz sahibi olabilmek için yeni pazar araştırmaları yapmak ve mevcut müşterilerimiz ile ilişkilerin devamlılığını sağlamaktır.

Yurt dışı lojistik merkezlerimiz

Müşterilerimize daha iyi hizmet etmek, istenildiği anda ürün vermek, ulaşım masraflarını minimize etmek, maliyetleri düşürmek üzere İngiltere, ABD ve Brezilya'da lojistik merkezlerimiz vardır.

Lojistik merkezlerimizde JIT (just in time) prensibiyle çalışmakta müşterilerimizin üretim hatlarına düzenli biçimde malzeme vermekteyiz. Bu merkezlerimiz sayesinde ürün gecikmesi, yüksek fiyatlarla ürün gönderme, müşteri üretim hatlarını aksatma gibi negatif etkileri ortadan kaldırmış bulunmaktayız. 2018 yılında da benzer şekilde lojistik merkez yatırımlarımız artarak devam edecektir.

İngiltere: Ülkenin Suffolk bölgesinde yer almaktadır. İlk noktadan varış noktasına kadar NVOCC, freight forwarding, project forwarding, haulage, depolama ve gümrükleme alanlarında faaliyetlerini sürdürmektedir.

Brezilya: Ülkenin Curitiba bölgesinde yer almaktadır. Menşei ülkeden kargo alımından itibaren gümrükleme, depolama ve dağıtım süreçlerini de içeren tüm işlemler hizmetler verilmektedir.

ABD: Ülkenin Georgia eyaletinde yer almaktadır. Ürünlerin depolanması ve müşteriye teslim faaliyetleri yapılmaktadır. ■

Türkiye'deki ISIL İŞLEM Ortağınız...

"Yenilenmiş son teknoloji ısıtma fırınlarımız ve artan kapasitelerimizle hizmetinizdeyiz."

"Our enhanced high-tech heat treatment furnaces and increased capacities are at your service."



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

Ditaş Rusya Ülke Yöneticisi

Mehmet Ekinci:**“Cesaretli davranan firmalar önemli başarılarla imza atarak dünyaya açılabilir”**

Otomotiv sektöründe yatırım yapacak firmalar açısında üretimlerini lokalleştirmek, kurulacak olan SKD veya CKD üretim tesisleri ile pazarda ciddi rekabet faydaları sağlayacaktır. Özellikle doğuya gittikçe Çin gibi, Hindistan gibi düşük işgücü ve sınırsız beşeri kaynağa sahip ülkeler ile rekabet edebilmek güçleşmektedir



Otomotiv başta olmak üzere, dünyada birçok alanda önemli yatırım fırsatları mevcut. Gelişen teknoloji ile beraber cesaretli davranan firmalar, Amerika Birleşik Devletleri, Rusya, Eski Doğu Bloku, İran, Arap ve Afrika ülkelerinde önemli başarılarla imza atarak dünyaya açılabilir.

Avrupa ve ABD yatırımları ile geliştirdiğimiz otomotiv sektörümüzü ileriye taşımak, Çin, Hindistan gibi beşeri yönden güçlü ülkelere rakip olabilmek için yine bir yatırımcı olarak dünyaya açılmaktan başka yolumuz yok.

Bilişim ve teknolojik yenilikler ışığında, otomotiv sanayi önümüzdeki yüzyılın da en stratejik sektörleri arasında olmayı sürdürecektir. Ülkemiz, 190 ülke arasında dünyanın 14. en büyük otomotiv ve tedarik sanayi üreticisi olup, bu alanda ilk 10'a girmeyi hedefliyor. Dinamik ve sürdürülebilir büyüme potansiyelini firmalarımız yurt dışında yapacak oldukları, satınalma, üretim ve modern yapıdaki satış/pazarlama platformları ile sağlayacaklar. Günümüzde petrol zengini olarak bilinen ülkeler, bu alanda sahip oldukları potansiyeli, üretimde ve küresel markalaşmada yakalayamamakta ve dış girişimcilğe muhtaç kalmakta; dış yatırım ile gelen şirketleri, mali yönden ciddi boyutta destekleyerek, istihdam yaratma ve GSMH arttırma yoluna gitmektedirler. Teknolojik gelişmelerden yararlanmak isteyen bu ülkelerin yatırıma olan açıkları göz önü-

ne alındığında, cesaretli Türk yatırımcıları için ilk girişteki kaygılar atlatıldıktan sonra lokal ana tedarikçiye dönüşme şansı yüksektir. (Bkz. Coşkunöz Alabuga). Avrupa ve ABD yatırımları ile geliştirdiğimiz otomotiv sektörümüzü ileriye taşımak, Çin, Hindistan gibi beşeri yönden güçlü ülkelere rakip olabilmek için yine bir yatırımcı olarak dünyaya açılmaktan başka yolumuz yok.

Ditaş olarak 2014 yılında yurtdışı şirketlerimizi kurmak için çalışmalara başladık. Ocak ayında Rusya'nın başkenti Moskova'da ilk yurtdışı şirketimizin, Nisan ayında ise Amerika Birleşik Devletleri New Jersey eyaletinde ikinci şirketimizin kurulum işlemlerini tamamladık. Rusya'da yer alan şirketimiz, bağlı bulunduğumuz grup içerisinde bulunan ve daha önce Moskova'da kurulmuş olan D-Stroy LLC firmasının devir alınması ile gerçekleşirken, Amerika'da bulunan şirketimiz yüzde 100 Ditaş Doğan Yedek Parça AŞ'ye ait bir iştirak olarak sıfırdan kuruldu.

Pazar ve ekonomik yapı gereklilikleri doğrultusunda Rusya organizasyonumuz için, 2015 yılının Mart ayında stok deposumuz Moskova Varşovskoye Şose'de kuruldu. Şu an yaklaşık 320 farklı ürün kaleminde, 14 bin adet stoğumuz bulu-

Teknolojik gelişmelerden yararlanmak isteyen gelişen ülkelerin yatırıma olan açıkları göz önüne alındığında, cesaretli Türk yatırımcıları için ilk girişteki kaygılar atlatıldıktan sonra lokal ana tedarikçiye dönüşme şansı yüksektir.

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 alıştırıcılar

- 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

354. Ar-Ge Merkezi

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

TeknikKimya
Performance Chemicals

nuyor. Toplam yerleşkemiz 1200 metrekare olup, 6 katlı euro-palet stoklama raflarımızdan oluşuyor. Outsource anlaşma dahilinde 5 kişilik ambar sorumlusu ve paketleme ekibine, bir adet elektrikli forklifte ve bir adet elektrikli dar koridor makinasına sahibiz. Bu alan istenildiği takdirde 3000 metrekareye kadar genişletilebilir özellik taşıyor. Şirketimiz kadrosu outsource ekipler dışında 2 kişiden oluşuyor. Bunun yanında gümrük çözüm ortaklarımız ve taşıma partnerlerimiz ile beraber fabrikamızdan EXW, oradan kara veya deniz yoluya Rusya depomuza ve oradan da iç dağıtım ortaklarımız üzerinden müşterilerimize kadar olan tam tekküllü bir dağıtım ağına sahibiz.

Yatırımımız klasik ürün dağıtım yapısı anlamında ithalatçı olarak bizden anlaşma dahilinde çalıştığımız lokal 9 ana dağıtıcı üzerinden, araç gruplarına göre işlemekte olup, yanı sıra iş ortağımız Transitmarket firması üzerinden toplamda 6 şehirde (Moskova, St. Petersburg, Kazan, Ekaterinburg, Rostov ve Novosibirsk) B2B internet toptan satış depolarımız bulunuyor. Ürün yelpazemiz rotkolu, rotbaşı, çeki kolu, V-çeki kolu, stabilizatör rot kolu ve bunların tamir takımlarına yönelik olup, sadece kendi markamızın kutulamasında temsil olunuyoruz. Rusya'nın 4 senedir içinde bulunduğu ağır dış-politik ve ekonomik krize rağmen yatırımımızı tutuyor ve gerçek anlamda yurtdışında "Türk Malı" pazarlıyoruz.

Yatırım yaptığımız Moskova, Rusya'da karşılaştığımız kolaylıklardan bahsetmek gerekirse; birincisi şüphesiz ki grup şirketlerimizden olan ve kurulum işlemleri tamamlanmış şirketin devrinin yapılarak faaliyetlerin hızlandırılmış olmasıdır. İkincisi buradaki personelimizin Rus ve Rusçayı iyi bilen kişilerden oluşması, iletişim anlamında kolaylıklar sağladı. Baştan belirtmekte fayda vardır ki, İngilizce dilinin en az geçerli olduğu Avrupa ülkeleri başta Rusya olmak üzere Belarus ve Ukrayna'dır. Ayrıca bu ülkelere yatırım yapılacak ise, tüm yatırımcılara mutlaka hukuki destek ve deneyimli kişilerden organizasyonel tavsiyeler almalarını öneririm. Rusya aynen Belarus, İran, Ukrayna gibi henüz batılı hukuk ve ticari sistemlere geçememiş, politik yönden çok tutucu, eskimiş ve çok ağır işleyen, hatta maalesef büyük gruplarca nemalanılan bürokrasi çarklarına sahip, bilmeyenlerin her an ticari ve kişisel cezai şartlarla

(deport vs.) karşı karşıya kalabilecekleri ülkelerdendir. Uçak krizinde yaşandığı gibi, iki devletin hükümetleri arasında gerçekleşen bu krize hiçbir şekilde dahil edilmemesi gereken Türk yatırımcılar hukuksuz bir şekilde asılsız denetimlere ve uygulamalara maruz bırakıldı. Bizzat Rus kaynakların açıkladığı rakamlara göre bu uygulamalar sonucu en büyük kayıp yatırımcıların yanı sıra, ülkede iş yapmak isteyen yerel Rus firmalarında yaşandı. Rusya ve benzer ülkeler, cezalandırılmak istenen Türkleri yatırımları kanalıyla vurarak en büyük cezayı yine kendi ekonomilerine ve güvenirliliklerine verebilen ülkelerdir. Ama bu durum buraya yatırım yapılmamasına yol açmamalı, aksine yarattığı potansiyel daha soğukkanlı bir şekilde değerlendirilmelidir. Türk firmalarının çıktığı her alan, Çinliler tarafından doldurulmakta ve ileriye yönelik ciddi işleyiş zorluğu yaratmaktadır.

Karşılaşılan zorluklardan bir önemlisi de, IBAN sistemine dahil olmayan ülkelere yapılan yatırımların geri dönüşleridir. Her ne kadar SWIFT sistemi çalışıyor olsa dahi, piyasaların kendine has kontrol dışı uygulamalarına haiz olmaları, ödeme alınmasında zorluk yaşatabilmekte. Özellikle sermaye sahiplerinin, SPK'ya bildirim vermek zorunda oldukları firmaları için yurtdışı piyasalarının çalışma şekilleri de ciddi bir zorluk olarak karşımıza çıkmakta.

Türk üreticilerinin maalesef bir konsorsiyum altında birleşememeleri ve yurtdışı yatırım yapılan piyasalarda en çok birbirleri ile rekabet edip marjlarını minimize etmelerini de bir başka zorluk olarak değerlendiriyorum.

Yatırım yapılan ülkede üretimi lokalleştirme

Kategorik olarak ABD ve orta ve kuzey Avrupa ülkeri gibi Türkiye'ye nazaran

Petrol zengini olarak bilinen ülkeler, sahip oldukları potansiyeli, üretimde ve küresel markalaşmada yakalayamamaktadırlar. Dış yatırım ile gelen şirketleri, mali yönden ciddi boyutta destekleyerek, istihdam yaratma ve GSMH arttırma yoluna gitmekte.

ekonomik ve üretkenlik anlamında çok daha gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan eski Sovyet Bloğu mensupları ve güney komşularımızı ayrı ayrı düşünmek gerekecektir. Daha gelişmiş ülkelere yapılacak yatırım için doğası gereği daha fazla sermaye ve kalıplaşmış müşteri algısı ile mücadele için daha fazla yatırım getireceği açıktır.

Diğer kesimdeki ülkelere toplam fiziki ve beşeri yatırım maliyetleri daha ekonomik olduğu için bütçenin kalan kısmı için teknolojik altyapısının daha sağlam ve güçlü kılınmasına harcanabilir. Sermaye boyutunun dışında işin kendisi ve yapılmak istenen metotları belirlerken yatırım yapılacak ülkedeki ihtiyaç ve ciro döngüsü boyutları açısından doğru bir şekilde eşleştirilmelidir. Yine bir üçüncü önemli nokta ise göçmenlik boyutudur. Yapılacak yatırımın özellikle yönetim boyutunda mutlaka firmayı iyi tanıyan kişilerin kontrolünde hedef ülkeye adaptasyon sorunu yaşamayacak kişiler ile ilerlenmesi çok doğru bir karardır. Aksi takdirde ciddi kayıplar yaşanabilmektedir. Ayrıca ileride hukuki açıdan yaşanabilecek riskler minimize edilmelidir.

Hedef pazarda daha önceden çalışılmış iş ortakları ile eşit sermayede kurulacak şirketler hukuki ve organizasyonel açıdan risklerden kaçış sağlanmakla beraber, sermaye dağılımına dikkat edilmesini gerekmektedir. Tavsiyem yabancı ortaklıkla girecek pazarlarda %50 ortaklıktan biraz daha büyük bir payda ile yönetimde güç sahibi olarak faaliyet gösterilmesidir. Özellikle işin cirosal anlamda büyümesi ve gelen kârlılık beraberinde bunun önemli çok daha belirginleşmektedir.

Otomotiv sektöründe yatırım yapacak firmalar açısından üretimlerini lokalleştirme, kurulacak olan SKD veya CKD üretim tesisleri ile pazarda ciddi rekabet faydaları sağlayacaktır. Özellikle doğruya gittikçe Çin gibi, Hindistan gibi düşük işgücü ve sınırsız beşeri kaynağa sahip ülkeler ile rekabet edebilmek güçleşmektedir. Bu bağlamda hedef pazarda en azından SKD olarak lokalleşebilmek rekabet gücünü getirecektir. 1993 yılından bu yana inşaat, tekstil, otomotiv gibi Rusya ve eski doğu bloğunda yatırım yapan Türk sermayeli yapılar genellikle bu eksen doğrultusunda büyüme sağlayabilmişlerdir. ■

DOĞUYLA BATININ BAĞLANTI NOKTASI



*Norm Civata San. A.Ş.
bir Norm Holding kuruluşudur.

NSK Group İcra Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü

Zeki Cidik:

“Tedarikçiler, yatırımlarıyla ülkemizin ihracat ve istihdamına katkı sağlıyor”

Kurduğumuz depo ve satış pazarlama ofisi ile kısa sürede Brezilya'nın tamamını kapsayan bir bayilik sistemi oluşturduk. Yerel çalışanlarımız ile Brezilya'nın her an nabzını tutabiliyor ve marka bilinirliğini en üst seviyede sağlayabiliyoruz

NSK Group olarak, Rota markası ile ticari araçlar, zirai traktörler, iş makineleri ve özel araçlar için rot, rotbaşı, rottil, komple rot, rot mili, V kol, bugi kolu ve tamir takımı gibi direksiyon ve süspansiyon parçaları üretiyoruz. NSK Group Bursa Karacabey'de bulunan 2 fabrikasında ürettiği Rota markalı ürünleri, İstanbul ve São Paulo'da bulunan 2 satış pazarlama ofisi ile 100'den fazla ülkeye ihraç ediyor.

Brezilya'da marka bilinirliğini artırmak için 2014 yılında 750 m2 depo ve satış pazarlama ofisinden oluşan 2 milyon dolarlık bir yatırım ile bir şirket kurduk. São Paulo eyaletinin São Caetano do Sul şehrinde kurduğumuz şirkette, 5 kişiyi istihdam ediyoruz. Brezilya'da satılan ürünler Bursa Karacabey'de bulunan fabrikalarımızda üretildiği için ülkemizin ihracat ve istihdam rakamlarına da katkı sağlamış oluyoruz.

Kurduğumuz depo ve satış pazarlama ofisi ile kısa sürede Brezilya'nın tamamını kapsayan bir bayilik sistemi oluşturduk. Yerel çalışanlarımız ile Brezilya'nın her an nabzını tutabiliyor ve marka bilinirliğini en üst seviyede sağlayabiliyoruz. Müşterilerimiz ise kaliteli ürünleri Avrupalı rakiplerimize göre daha iyi fiyatlar ile tedarik edebiliyor. Pazardaki kalite algımız ve stoktan hızlı teslimat yapabiliyor oluşumuz Brezilya'da bizi tercih edilen bir marka yaptı.

Hiç bilmediğimiz rekabetin yoğun olduğu bir ülkede, sıfırdan bayilik yapılandırması kurmak şüphesiz zordu. Yabancıların Brezilya'da şirket kurması, ithalat sürecinde yaşanan gümrük sıkıntıları ise karşılaştığımız diğer zorluklar oldu. Ayrıca yatırım yapılan ülkenin piyasaları inişli çıkışlı dönmelerden geçebiliyor, bu gibi durumlarda ise sabırlı olmak gerekiyor. Bu yatırımı yaparken devletin sunduğu 3 yıl yüzde 70 kira teşviki başlangıçta şüphesiz bize çok katkı sağladı.

Yurtdışında bu tip yatırımlar yaparken iyi bir saha çalışması ve detaylı fizibilite raporu ile yola çıkmak gerekiyor. Oluşturulan fizibilite raporu; yatırım yapmak is-

tenilen ülkenin pazar büyüklüğü, satmak istediğiniz ürünlerin tüketim adetleri, ülkedeki üretici firma bilgileri ve devlet politikaları, araç parkı genişliği, ülkenin ithalat sürecinde ve sonrasında uyguladığı doğrudan ve dolaylı vergiler ve oluşabilecek diğer riskler gibi birçok bilgiyi kapsıyor olmasında fayda var.

Öte yandan ürünleri satışa sunmadan önce doğru bir pazarlama stratejisine sahip olmanız gerekiyor. Piyasadaki üretici ve ithalat yapan rakiplerinizi analiz ederek, marka konumlandırması yapmanız ve disiplinli bir plan çerçevesinde ilerlemek gerekiyor.

Sonuç olarak, Brezilya gibi üretici rakiplerinizin bulunduğu ülkelere yaptığınız yatırımın sonucunu alabilmek için hedef kitlenizin tüketim alışkanlıklarını değiştirmeniz gerekiyor. Markalarını fiyat-kalite endeksi açısından doğru konumlandırarak, 4-5 yıllık bir süreci göze alan firmalar bu pazarda kendilerine yer bulabilirler.■



Otomotiv Boruları



Hayatın her alanı için üretiyoruz!

Otomotiv sektöründe; koltuklardan kapı takviyelerine, amortisörlerden otobüs profillerine kadar, sağlığınız ve güvenliğiniz için borularımızla hayatınızın içindeyiz.



Aktaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi, İcra Kurulu Başkanı

Sami Erol:

“Küresel pazarların dışında kalan işletmeler, bir süre sonra unutulacaktır”

Yurt dışına yatırım yapmanın birçok avantajı olacaktır. Rekabette yeni pazarlara açılmanın firmaya katkısı yadsınamaz. Bazen iç pazarda önemini kaybeden mal ve hizmetler, dış pazarlarda alıcı bulabilir. Mevcut müşteriler için yurtdışında yatırım olması da firmaya artı bir değer katacaktır.

Aktaş Holding olarak; dünya ölçeğindeki şirketlerimiz, şu anda 3 tanesi yurt dışında olmak üzere toplamda 7 fabrikadan oluşuyor. Küresel ölçekte üretim, satış ve dağıtım hacmi olarak toplam 60 bin metrekarenin üzerinde bir yapılanmamız söz konusu. Yurt dışındaki toplam istihdamımız 225-250 kişi seviyesindedir.

Avrupa'daki müşteri taleplerine dönük ilk lojistik ve satış merkezini (LFT - Almanya) 2000 yılında kurduk. 2008 yılında Bulgaristan'da Tekno Aktaş adıyla üretim tesisimiz açıldı. 2009 yılına geldiğimizde Aktaş Do Brasil adıyla Brezilya'da körük üretim tesisi, Çin'de An-Keshu adıyla körük üretim tesisi, Kuzey Amerika'da körük lojistik merkezinin açılmasını gerçekleştirdik.

Ayrıca geçen yıl, Bulgaristan'daki üretim üssümüz Techno Aktaş'ın 10. kuruluş yıl dönümünde, depo işlevi görecek yeni ek bina yatırımını da devreye aldık.

Bunun yanında, Güney Amerika yenileme pazarında da önemli bir adımımız oldu. Buna göre Brezilya'nın önde gelen



aks-dingil ve makas üreticisi, trailer yedek parça satıcısı Ibero Group ile küresel markamız olan Airtech ürünleri için iş birliği kararı aldık. Bu işbirliği ile Ibero Group üretimi olan aks ve dingiller, Airtech körükleriyle birlikte bölge pazarına sevk edilecek.

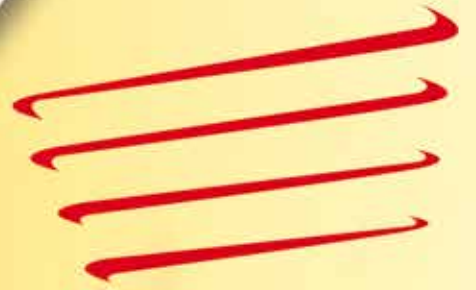
Ek olarak, 2020 ve sonrasını kapsayan hedeflerimiz doğrultusunda da ulaşım grubunda, ağır ticari araçların dışında, binek otomobillere ilişkin çok kapsamlı çalışmalarımız da söz konusu olacak.

Aktaş Holding olarak, yoğun rekabet ortamında ayakta kalmak, Aktaş markasının gücünü küresele taşımak ve mevcut pazarlara daha entegre ve hızlı şekilde ulaşmak adına yurtdışı yatırımlarını gerçekleştirdik. Yatırım yapma noktasında, bölgedeki iş potansiyelinin büyüklüğü, istikrarlı ekonomi ve güvenilir bir hukuki zemin ihtiyacı söz konusu oluyor. Yani sıra, geçmişte Türk firmaları açısından yurt dışı imajı pek iyi değildi. Ancak özellikle son yıllardaki Türkiye'nin istikrarlı büyümesi ve ekonomik göstergeleri, yurt dışına açılırken firmalarımızın elini güçlendiren faktörler arasında. Biz de bunun avantajlarını yaşadığımızı söyleyebilirim.

Bunun yanında, fayda-maliyet konusu çok önemli. Bu noktada da ülkelerin kalkınmışlık düzeyi, pazar büyüklüğü, iş gücü ve lojistik üretim maliyetleri ve hammadde potansiyelleriyle birlikte, Türkiye ile ekonomik ve politik ilişkileri gibi parametreler, zorluk ve kolaylık yönünden karşımıza çıkıyor.

Hızla artan küreselleşmeyle birlikte, işletmelerin de artık uluslararası hale gelme eğilimi her zamankinden fazladır. Küresel pazarları görmeyen ve bu pazarların dışında kalan işletmeler, bir süre sonra unutulacaktır. Ancak yurt dışına yatırım yapmadan önce yapılması gerekenler de unutulmamalıdır. Yoğun bir rekabetin yaşandığı günümüz dünyasında, yurt dışı pazarlarında başarılı olabilmek için rekabet ortamını iyi tanımak gerekir. Yatırım yapmadan önce ülkede karşılaşılabilecek riskler araştırılmalı ve bunlara yönelik tedbirler alınmalı.

Aktaş Holding olarak, yoğun rekabet ortamında ayakta kalmak, Aktaş markasının gücünü globale taşımak ve mevcut pazarlara daha entegre ve hızlı şekilde ulaşmak adına yurt dışı yatırımlarını gerçekleştirdik. Tabi yatırım yapma noktasında, bölgedeki iş potansiyelinin büyüklüğü, istikrarlı ekonomi ve güvenilir bir hukuki zemin ihtiyacı söz konusu oluyor.



obel[®]
CIVATA



10002 Sok. No: 30 A.O.S.B. Çiğli-İzmir
Tel: +90 (232) 376 84 15 • Faks: +90 (232) 376 84 19
info@obel.com.tr • www.obel.com.tr

Ayrıca yatırımcı girmiş olduğu pazarı çok iyi ve doğru bir şekilde analiz etmeli. Eğer doğru analiz yapılmazsa, yatırımlar istenilen sonucu vermeyebilir. Yatırım yapılacak ülke hakkında bilgi toplayarak yol alınması faydalı olacaktır. Bu ülkelerde çalışan firmalar araştırılıp bir yol haritası çizilebilir.

Yurt dışına yatırım yapmanın birçok avantajı olacaktır. Rekabette yeni pazarlara açılmanın firmaya katkısı yadsınamaz. Bazen iç pazarda önemini kaybeden mal ve hizmetler, dış pazarlarda alıcı bulabilir. Mevcut müşteriler için yurtdışında yatırım olması da firmaya artı bir değer katacaktır.

Stratejik işbirlikleri, ürün ve hizmet maliyetlerinin azaltılması, kalitenin artırılması ve teslim sürelerinin iyileştirilmesi gibi çok farklı parametrelerde önemli bir role sahiptir.

Birçok işletmeden oluşan tedarik zincirinde, uzun dönemli stratejik işbirlikleri söz konusudur. Stratejik işbirlikleri, ürün ve hizmet maliyetlerinin azaltılması, kalitenin artırılması ve teslim sürelerinin iyi-

leştirilmesi gibi çok farklı parametrelerde önemli bir role sahiptir. Bu kapsamda tedarikçilerin dünyaya açılmasının da birçok olumlu etkisi olacaktır.

Tedarikçilerin dünyaya açılması potansiyel büyüme fırsatlarını ortaya çıkacaktır. Lojistik olarak da bu durum bir fırsata dönüşecektir.

Müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı ve etkin bir şekilde yanıt verilecektir. Aynı şekilde ürünler daha hızlı pazara sunulabilecektir. Tedarikçilerin dünyaya açılması, dolaylı yoldan çalıştığı firmaların da yeni pazarlara dahil olmasına imkân sağlayacaktır.■

Kros Otomotiv Teknik Genel Müdür Yardımcısı

Onur Gül:

“Meksika’nın en büyük ve umut vadeden pazarlardan biri olduğunu düşünüyoruz”

Bugün dünyanın en büyük ölçekte üretim gerçekleştiren OEM’lerinin küresel üretim organizasyonlarına bakıldığında, belirli coğrafik bölgelere konsantre oldukları dikkatimizi çekiyor. Bu bölgelerin başında, Kuzey Amerika’da Meksika, Uzak Doğu’da Çin ve Hindistan, Kuzey Avrupa’da Almanya ve Fransa, Doğu Avrupa’da Slovakya geliyor. Dolayısıyla otomotiv tedarik sanayinde küresel oyuncu olmayı hedefleyen firmaların organizasyonlarını bu trende göre şekillendirmesi; müşteriye hızlı reaksiyon imkanı, küresel ve teknolojik çözüm ortağı olma, lojistik maliyet avantajı sağlayarak tedarikçi ve üretici ilişkisini güçlendirecek önemli bir unsur olarak karşımıza çıkıyor.

Meksika’nın, Kuzey Amerika bölgesinde kritik bir öneme sahip olan üretim üssü haline gelmesi, gerekse otomotiv tedarik sanayinin küresel oyuncularının bu trende ayak uydurmasının kaçınılmaz olması gerçeği, Kros Otomotiv’in küresel büyüme stratejisinde Meksika’yı en önemli önceliklerinden biri haline getirdi.

Biz, Meksika’nın en büyük ve umut vadeden pazarlardan biri olduğunu düşünüyoruz. Gerek dünyanın en büyük otomotiv üreticilerinin Meksika’yı, Kuzey Amerika bölgesinde (NAR) kritik bir öneme sahip

olan üretim üssü haline getirmesi, gerekse otomotiv tedarik sanayinin küresel oyuncularının bu trende ayak uydurmasının kaçınılmaz olması gerçeği, Kros Otomotiv’in küresel büyüme stratejisinde Meksika’yı en önemli önceliklerinden biri haline getirmesini zorunlu kılmıştır.

Bu çerçevede Kuzey Amerika Bölgesi (NAR) için uzun süredir çalışmalarını sürdürdüğümüz ve şirket kurulumunu geçtiğimiz günlerde tamamladığımız Kros Automotive Mexico’yu resmi olarak Eylül 2017’de faaliyete geçirdik.

Mevcut müşteri portföyünde en büyük paya sahip olan Volkswagen Grup’un Meksika’daki 3 üretim tesisine yakın bir konumda kurulan Kros Automotive Mexico’nun ilk aşamada lojistik merkez olarak hizmet vermesi ve pazardaki potansiyel ile orantılı olarak kısa vadede üretim tesisi haline dönüştürülmesi planlanıyor.

Halen Volkswagen Meksika’nın birçok ürün grubu ihalelerinde resmi olarak yer alan firmamız, önümüzdeki günlerde pazardaki diğer OEM’lerle de işbirliğini artırmayı hedefliyor.■

Mevcut müşteri portföyünde en büyük paya sahip olan Volkswagen Grup’un Meksika’daki 3 üretim tesisine yakın bir konumda kurulan Kros Automotive Mexico’nun ilk aşamada lojistik merkez olarak hizmet vermesi ve pazardaki potansiyel ile orantılı olarak kısa vadede üretim tesisi haline dönüştürülmesi planlanıyor.



Ekstrüzyon Bilimi



Kauçuk Ekstrüder Hatları

NK serisi Kauçuk Ekstrüder Hatları; ekstrüzyon biliminin Türkiye'deki öncü üreticisi Novoma tarafından EPDM, NBR, NEOPREN, SBR, BR, VAMAC, IIR, FKM, VQM ve benzeri tüm kauçuk çeşitlerini, hortum, fitil, profil, körük, otomobil trimleri, conta, şerit, kablo, kayış, sünger gibi ekstrüzyon uygulamalarını mükemmel hassasiyette üretebilmeniz için tasarlanıyor.

Detaylı bilgi için; 212 879 09 30, novoma.com.tr



THE PLASTICS SHOW
May 7-11, 2018 | Orlando, Florida USA
South Hall Level 1 - Expo Hall - S10195

Tetraco Turkey

A member of
Tetraco Group

Discover
the potential

NOVOMA

Hasçelik İhracat Direktörü

Çağrı Bircan:

“İhracatı artırmak tüm sanayi kolları için vazgeçilmez amaç olmalıdır”

Hasçelik olarak 2004 yılından beri dünyanın çeşitli ülkelerine sıcak haddelenmiş ve soğuk işlem görmüş uzun vasıflı çelik çubuklarını ihraç ediyoruz. Rekabetin artması, müşteri beklentilerinin gelişmesi, hızlı teslimat ve bulunabilirlik konularının önem kazanması sebebiyle yurtdışı dağıtım organizasyonumuzu sürekli geliştiriyoruz. Bu amaçla Amerika kıtasındaki müşterilerimize daha yakın olabilmek adına ABD'nin, Şikago şehrinde bir ofis açtık. Aynı bölgede kuracağımız bir depo ile ürünlerimizin bölgedeki ulaşılabilirliğini arttıracğız. Güney Amerika Bölgesi'ne hızlı hizmet verebilmek adına bir başka depomuzu da Houston bölgesine açacağız.

Avrupa'da ise yine benzer sebeplerle Almanya'da bir ofis ve Antwerp'de bir

depo kurmayı planlıyoruz. Yurt dışı depolarımızda ve ofislerimizde hem merkezden transfer edilen personellerimiz hem de yerel bölgeye çok iyi hâkim çalışanlarımız olacaktır. Bu sayede bilgi birikimimizi yerel tecrübe ile birleştirecek ve müşterilerimizle olan bağlarımızı kuvvetlendireceğiz.

Depolarımızda bulunduracağımız zengin ürün gamımız ile müşterilerimizin ihtiyaçlarını Avrupalı rakiplerimiz gibi hızlı bir şekilde tedarik edebileceğiz. Müşteriler nezdinde bulunabilirliği arttırmak, yabancı piyasalarda var olabilmek için hayati öneme sahiptir. İhracatın önemi ülkemiz sanayinin gelişimine olan katkısı ve istihdam artışı sağlaması açısından malumdur. İhracatı artırmak tüm sanayi kolları için vazgeçilmez amaç olmalıdır.

Yurt dışı açılımlarımızda Turqulity marka desteğine hak kazanmış olmamız ve beraberinde edindiğimiz yönlendirme ve destekler bizlere hedef pazarlarımızdaki hareketlerimizde kolaylıklar sağladı. Bununla birlikte yabancı bir ülkede yatırım kararı veriyor olmak kendi içerisinde bir takım zorlukları da içermektedir. Yer seçimi, yasal mevzuat, rekabet ve müşteri yapısı gibi konuları çok detaylı inceliyoruz.

Yurt dışına yatırım yapmak isteyen firmalara birinci önerimiz çok iyi bir hazırlık sürecinden geçmeleri, kaliteli bir ticari ve hukuki danışmanlık almaları, güvenilir yerel temsilcilerle işbirliği yapmaları ve devletin bu konudaki çalışmalarının içerisinde yer almalarıdır.■

Karel Kalıp Müşteri Hizmetleri Müdürü

Murat Bayvaş:

“Gelişen İran pazarındaki iş hacmimizi büyütüyoruz”

Gelişen pazarları değerlendirme stratejimiz çerçevesinde Karel Kalıp olarak İran otomotiv endüstrisinde, bu ülkeye uygulanmakta olan ambargoların askıya alınmasının ardından, Fransa ağırlıklı OEM'lerin ve Tier1 şirketlerin yatırım kararları ile birlikte bizlerde bu gelişen pazarda küçük ölçekteki iş hacmimizi büyütme kararı aldık.

Bu karar ile birlikte yaptığımız çalışmalar sonucunda İran otomotiv endüstrisine hem kalıp üretimi hem de parça tedarikçisi olarak hizmet vermekte olan sektörün en önemli oyuncularından olan bir firma ile ön anlaşmalarımızı tamamlamış bulunmaktayız. Bu firma ile başlayan iş ilişkimizin ilk ortak projesi olarak ise

2019 başından itibaren İran'da üretimine başlanacak olan Peugeot 301 projesinin tampon ve ızgara grubu parçalarının kalıpları an itibari ile kısmen Türkiye'de, kısmen İran'da Karel Kalıp süpervizyonu ile üretilmektedir.

Kısa vadede ise bu iş ortaklığının, İran'da yerleşik bir orta – büyük boy plastik enjeksiyon kalıp imalatını kendi başına üstlenebilecek kapasitede bir üretim tesisinin tezgah ve insan kaynağı ile birlikte hayata geçirilmesi ile geliştirilmesi ve bu pazardaki kalıp üretim ve bakım hizmet payımızın her yıl artırılması hedeflenmektedir. Kalıp sektöründe farklı ülkelerde iş yapmak, iç pazar otomotiv projelerinin zamanlamaları nedeniyle oluşan

kapasite dalgalanmalarını azaltmaktadır. Her farklı ülkenin kendine has iş yapma kültürü, kendi prosedürleri, kanun ve uygulamaları bulunmaktadır. Yatırım yapılmak istenen ülkedeki farklı koşullara adaptasyon en önemli zorluklardan birisidir. İran gibi yabancı yatırımcıları çekme gereksiniminde olan bir ülkenin yatırım teşvikleri ise bu ülkede yatırım yapmayı cazip hale getirmekte.

Bununla birlikte, yurt dışında yatırım yapmak isteyen firmalara pazarın, oyuncuların, fırsat ve tehditlerin, ülkeye has uygulamaların olabildiğince iyi değerlendirildikten sonra fizibilite çalışmalarının tamamlanarak yatırım kararı almalarını öneririz.■

İLERLEMENİN YOLU



 **dönmez**

www.donmezdebriyaj.com.tr

TEDARİK SANAYİ YATIRIM ATLASI





İnfoğrafiğimiz, TAYSAD'a
bilgi veren firmaların
üretim tesisi, depo
ve satış ofislerinden
oluşturulmuştur.

GARO MAFYAN

MÜZİK ÇOK ENGİN,
UÇSUZ BUCAKSIZ BİR DENİZ



1955'te üç yaşındayken ilk sahne çalışmasını yapan Garo Mafyan, 1969'da Selçuk Başar'la İstanbul Gelişim Orkestrası'nı kurdu. Binlerce besteye imza atan, çeşitli tarzlardan birçok şarkıcıyla çalışan Mafyan, Yonca Evcimik'in Abone'sinden, Sezen Aksu'nun Unut'una, Ajda'nın Her Yaşın Ayrı Bir Güzelliği Var'ına kadar birçok hit şarkının yaratıcılarından. Yıllardır süren başarısına rağmen mütevazılığı elden bırakmayan Mafyan'a göre aranjör, şarkıcılara en iyi elbiseyi biçen bir terzi gibi olmalı. İşinde çok profesyonel ve ciddi çalıştığını söyleyen Garo Mafyan "Hayatı güzel tarafından ele almak iyi bir şey ama hayat ciddi bir şey" diyor.

Küçüklüğünüzden beri müziğin içindesiniz. Müzik yolculuğunuzu kısaca okurlarımıza aktarabilir misiniz?

Annem ve babam müzik konusunda akademik bir eğitim almışlardı. Annem ve babam böylece müzik hayatımın başlangıç nedeni ve ilk hocalarım oldular.

İlkokulu Özel Erenköy Güneş Koleji'nde okudum. 1955 yılında ilk konserimi 3.5 yaşında verdim. 1955 yılında Ferdi Ştatzer'in öğrencisiyken, Raşid Abed'le solfeje başladım. 1967 yılında İstanbul Belediye Konservatuvarı'ndan, 1968 yılında da yüksek piano ve armoni bölümü-

nü bitirdim. Daha sonra yine Raşid Abed ile yüksek armoni, kontrupuan, orkestra şefliği ve modern armoni çalıştım. Konservatuvar ve kolej mezuniyetlerim de aynı yıllarda gerçekleşti.

1969 yılında Selçuk Başar ile birlikte İstanbul Gelişim Orkestrası'nı kurduk. 1980 yılında ise Gelişim stüdyosunu faaliyete geçirdik. İlk profesyonel albümü mü Zerrin Özer ve Tanju Akan ile yaptım. Daha sonra 2000'lerden itibaren Attila Özdemiroğlu ile birlikte İstanbul Gelişim Orkestrası'nı yeniden oluşturduk.

Bahçeşehir İstanbul Gelişim adıyla da 2005 yılında açılan okulla genç müzisyenlere yön vermeye başladım.



Ben konservatuvar mezunuyum. 68 yılında konservatuvardan mezun oldum. Ben işimi bilerek yaptım, yani teorik olarak. Normal, standart bir eğitim dışında çok fazla bir eğitim aldım. Ama bir şey öğrendim demeden yaptım bunları. Hala da bir şey bildiğimi iddia etmem.

4 yaşında konser verdin ve hayatında hep müzik oldu. Hiç başka bir şey yapmak istemediniz mi?

Piyanoyla haşır neşir olmaya başladığımda 2,5-3 yaşlarındaydım. Boyum yetmiyordu beni kaldırıp üzerine çıkarıyorlardı. 4 yaşında da konsere çıktım. Okuma yazma bilmeden nota okumayı biliyordum. Genlerimden gelen kabiliyetle beraber, hep müzikli yoğruldu hayatım. Adeta o günden beri hep "dünya bir klavyenin üzerinde" diye düşünüyorum.

"Hava Kuvvetleri'nde pilot olmak istiyordum, ama olamadım"

Erenköyde çocukluk arkadaşımın babası hava kuvvetlerinde pilot olarak görev yapıyordu. Onun giyimine ve tarzına özenerek küçüklüğümde pilot olmayı düşledim. Müzik, hayatımda önemli bir rol oynamaya başladıkça, içimdeki pilotluk aşkı yine devam etti. Yıllar sonra özel dersler alarak amatör pilotluk da yaptım.

Bir çok sanatçı hak ettiği yerde değil

Ajda Pekkan ile 70'li yıllarda tanıştık. Eşimle beni tanıştıran insandır. Çok iyi bir yorumcudur. Benim için en iyi çalıştığım sanatçılardan birisi Zerrin Özer'dir. Müzik dünyanın en büyük gücüdür. Farklı insanları aynı çatıda altında toplayan şey müzik ve evrenselliğidir. Ajda Pekkan'ın hakettiği yerde olduğunu düşünmüyorum. Dünya çapında olmalıydı bence. Ya da mesela Cem Yılmaz. Cem Yılmaz'ın bence dünyada bir karşılığı yok. Bülent Ortaçgil en sevdiğim müzisyenlerden birisidir.



Telif haklarını tek çatıda topladık

MUSİKİ ESERİ SAHİPLERİ GRUBU MESLEK BİRLİĞİ (MSG), KENDİSİNE ÜYE OLAN ESER SAHİPLERİNİN (BESTECİ, SÖZ YAZARI, YAYIMCI, ARANJÖR) ESERLERİ İÇİN MÜZİK KULLANICILARINA KULLANIM İZİNİ VE LİSANSI VEREN, MALİ HAKLARINI TOPLAYAN VE TOPLANAN TELİFLERİ ÜYESİ ESER SAHİPLERİNE DAĞITAN BİR MESLEK BİRLİĞİ.

Ailenizden size geçen en önemli öğreti neydi?

Bizim ailede en büyük prensip, eğitimsiz hiçbir şey yapmamaktır.

Hiçbir meslekte eğitimsiz olunmaz mı?

Genetik harikalar başka şeydir. Fakat şarkı söylüyorsan, sonuçta bir notaya bakıp söylemen lazım. Olmaz başka türlü. İnsanlar kabiliyetim var, her şeyi yaparım zannediyor. Ama bizim sınırlarımızın dışına çıktığında hiçbir şey bilmemenin acısını çok yaşıyorsun. Eğitim şart.

Müzikle uğraşan insan mutlaka bir enstrümanı iyi bilmek zorunda. Hayranlıkla izlediğimiz şarkıcıların geçmişine bakın, mutlaka bir yerlerde bir enstrüman çalmıştır.

Disiplini nasıl tarif ediyorsunuz?

Disiplin çok değişik bir kavram. Bizim anladığımız anlamda kapıyı çok yavaş kapat, otur, kalk gibi bir şey değil. Her

66 yıldır müzikle iç içeyim. Beni MSG başkanı yaptılar. Aday değildim ama arkadaşlarım beni başkan seçti. MSG'de kendi çocuklarım haricinde bir çok çocuğum daha var. Ben onların babası gibiyim. Telif hakları için yoğun bir çalışma yürütüyoruz. İnsanların o hakları için elimizden geleni yapıyoruz. Daha da çok güzel işler yapacağımıza inanıyoruz. Telif haklarını tek bir çatı altında topluyoruz.



Ağırbaşlı, kıbar, nazik, alçakgönüllü, sözüne daima güvenilir biri olan Garo Mafyan, motosiklet kullanır, pilotluk eğitimi vardır, aynı zamanda deniz kaptanıdır.

şey zamanı çok iyi kullanmak, yaptığın işe konsantre olmakla ilgili. Bir çocuk bir saat sıkı piyano çalışıp, 10 dakika piyanonun altında yerde oyuncularla oynayabilir. Ben hep disiplinli ve dakiktim, zamanı ayarlamayı bildim.

1970'lerden beri Türk pop müziğinin içindesiniz, o günden bu güne neler değişti?

O dönemlerde şarkı yapan insan sayısı daha azdı, bazı kahramanların sırtında gidiyordu her şey. Refah seviyesi daha doğrudu, insan kalitesi, eğitim çok daha fazlaydı. En büyük fark; İstanbul daha güzeldi, Türkiye daha güzeldi. Böyle çevre kirliliği, çirkin bir yapılaşma yoktu. İnsan sayısı az olduğu için, pop müziği yapan insanlar da az olduğu için, pop müziği bunların çabalarıyla bir yere geldi.

Şimdikilerin en büyük şansı, şimdi teknoloji daha fazla, şöhret olmak daha kolay. Eskiden gazeteler, televizyonlar bu kadar yoktu. Şimdiki gibi CD, kaset falan yoktu, sadece plaklar vardı. En önemli farklardan biri o devirdeki insanların işlerini daha keyifle yapması, fazla bir şey beklemeden, mümkün olduğunca uzun vadede işler yapmasıydı. Şimdi daha güncel, günlük işler yapılıyor. Bu haftaki listeye bakıyorsun, geçtiğimiz haftanın listesiyle alakası yok. Olabilir, zaten pop müziği güncel bir müzik.

Şimdi her şey daha mı hızlı tüketiliyor?

Tabii, şimdi her şey ucuzladı. Maalesef yukarıdan aşağıya kadar gelen en büyük sorun bu. Konservatuvar falan bitirmek

önemli değil en kısa yoldan bir şeyler yapmak önemli. Tabii bu dönem de geçecek, sonra eğitilmiş insan dönemi de başlayacak. Ne olursa olsun o devirdeki eğitim sistemi ve hocalarla şimdiki arasında çok büyük fark var. Bu kesin bir gerçek. Sadece konservatuvar eğitiminden bahsetmiyorum, genel olarak eğitim sisteminden bahsediyorum. Bizim hocalarımız da hocaydı, şimdiki de hoca.

Şimdiki hocaları kötümek için söylemiyorum, mutlaka içinde muhteşem olanları var ama bizim hocalarımız talebelerle

Müzik nasıl değişiyor yıllar içinde

Duygular değişti, yavaşça yok oldu. Vicdan ortadan kalktı, vefa kalmadı.

MSG başkanı olduğum için bir albüm yapmam, bunu etik bulmuyorum. Böyle bir müzik kurulunun başındayken herhangi bir yapımcıyla çalışmak bana ters geliyor.

Yeni nesil aranörleri ikiye ayırıyorum. Müziği bilenler, bilgisayar bilenler. İyi bir aranörsen çok iyi müzik bilmek zorundasın. Teknoloji sana araç olarak veriliyor, onu amaç olarak kullanmaman lazım.

oturup dünya meselelerini falan konuşurdu. Şimdi talebeler bazen hocaları tanımıyor, sorunlar çıkıyor. Ders kitaplarına bakıyorsun, bir sürü bilgi var bu bilgilerin ne kadarı bana yararlı ne kadarı değil değerlendirmek lazım. Temel prensipleri öğretmek lazım.

Türk pop müziğinin duayenlerinden sayılıyorsunuz. Sizinle beraber mi gelişti Türk pop müziği, ne gibi bir etkiniz oldu?

Öyle bir şey söylemek çok yanlış bir şey. Başkalarına çok büyük saygısızlık ve haksızlık etmiş olurum. Kilometre taşlarından bir tanesi de ben olayım ama bu işe yıllarca emek veren, aramızda olan olmayan bir sürü insan var. Ben konservatuvar mezunuyum. 68 yılında konservatuvardan mezun oldum. Ben işimi bilerek yaptım, yani teorik olarak. Normal, standart bir eğitim dışında çok fazla bir eğitim aldım. Ama bir şey öğrendim demeden yaptım bunları. Hala da bir şey bildiğimi iddia etmem.

Çünkü müzik çok engin, uçsuz bucaksız bir deniz. 12 tane notadan bu kadar beste yapılmış. Aşağı yukarı bir milyar beste yapıldıysa bunun en fazla onu, 20'si, 30'u birbirine benzer, diğerleri benzemez.

Sizin de beş binden fazla besteniz varmış

Olabilir, herkesin de vardır. O kadar önemli değil, üretmek çok güzel bir şey. Yıllarca alınan eğitimin verdiği melodiler beyninizin bir yerinde kalmış, onların faydası çok fazla oluyor. Ama dediğim gibi birçok insan var benim dışımda, onların da katkıları unutulmasın.

Hobileriniz neler?

Hobilerimi bıraktım bu aralar. Yoğunktan zaman bulamıyorum. Motosiklet kullanıyordum, gemi kaptanlığım, pilotluğum ve şoförlüğüm var. Dedelik bambaşka bir duygu. Allah herkese nasip etsin. Ailem her şeyden önce gelir.

Tanrı bana tam gönlüme göre bir damat verdi. Bir evlat gibi. Kızım evlendikten sonra da bana en güzel hediyeyi, torunumu verdiler. Hayatımdaki en büyük kilometre taşlarından biri annem ve babamdır. Onlar sayesinde çok şey öğrendim, müzik sevgisini aşıladılar bana. Ağabeyim, kuzenlerim, yeğenlerim tüm ailem. Çok önem verdiğim bir kavramdır aile. ■



Yıldız Kalıp Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Adres: Hadımköy Yolu Ömerli Mahallesi İhsangazi Sokak No:28
Arnavutköy - İSTANBUL **Tel:** +90 (212) 771 15 15 **Faks:** +90 (212) 771 28 98
E-Posta: yildizkalip@yildizkalip.com **Web:** <http://www.yildizkalip.com>



TAYSAD verimlilik projelerine devam ediyor

‘İş Mükemmelliği Projesi’ yılda 8.2 Milyon TL gelir sağlıyor

TAYSAD ‘İş Mükemmelliği Projesi’nin gelişim ve değerlendirme toplantısı katılımcı firmalar ile birlikte TAYSAD genel merkezinde gerçekleştirildi. Nisan 2017’de başlatılan ve T.C. Ekonomi Bakanlığı’nın desteği ile yürütülen projenin birinci etabında, firmalar 8.2 milyon TL gelir sağladı.

TAYSAD’ın yürüttüğü ve T.C. Ekonomi Bakanlığı’nın Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Tebliği (UR-GE) kapsamında desteklediği “İş Mükemmelliği Grup 2 Projesi”nin gelişim değerlendirme toplantısında konuşan TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca, söz konusu projenin TAYSAD’ın yaptığı 5’inci verimlilik projesi olduğunu ve katılımcı firmaların projeden sağladığı faydanın gün geçtikçe arttığını belirtti.

İş Mükemmelliği Grup 2 Projesi ile israfların azaltılarak maliyetlerin iyileştirilmesini sağlamaya çalıştıklarını belirten Kanca “Sürecin sonunda projeyi başarıyla tamamlayan firmalar; küresel piyasa koşullarında daha güçlü, esnek ve dayanıklı yapıda rekabet edebilecek ve tedarik zincirinde elde edilen kazançlarla, gerek mevcut yatırımların, gerekse gelecek yatırımların geri dönüşümünü artıracak. Firmalar, proje sayesinde, kalitesizlik maliyetinde

azalma, stok devir oranında artış, proje yönetiminde ve iş güvenliğinde iyileşme sağlayacak” diye konuştu.

“Dönüşüme ihtiyacımız var”

Üretimde dijitalleşmeye geçmek için dönüşüme ihtiyaç olduğunu aktaran Kanca, “Endüstri 4.0 ve dijitalleşme hemen hemen her gün duyduğumuz kelimeler, peki biz gerçekten neredeyiz? Endüstri 2.0’da mıyız? Yoksa 2.2 ya da 3 mü? Endüstri 4.0’a geçmek için şirketlerimizde ciddi iyileştirmelere ihtiyacımız var. TAYSAD’ın yürüttüğü verimlilik odaklı UR-GE projelerinde yapılan iyileştirmelerle Endüstri 4.0’a uyum sağlamak da daha kolay olacaktır” dedi.

“Proje birbiriyle entegre 3 fazdan oluşuyor”

TAYSAD İş Mükemmelliği UR-GE Grup 2 Projesi’nin uygulama çalışmalarını yürüten Idealkoç Genel Müdürü Ömer Faruk Tezcan toplantıda proje hakkında bilgi verdiği konuşmasında, “Proje birbirine bağımlı 3 fazdan oluşuyor. 1’inci faz temel eğitim. Yalın araçları nasıl kullanı-

rız? Bu araçlar ne işe yarar? Hangi durumda hangi araç kullanılır ya da kullanılamaz konusunda eğitimler ve danışmanlıktan oluşuyor. 2’inci faz, bu süreçte yetiştirdiğimiz arkadaşların, iç danışmanların ve proje liderlerinin, firmanın geri kalan tarafına çalışmaları yaygınlaştırması ve paralelinde de ürün geliştirme süreçleri ve mavi yaka organizasyonlarıyla alakalı çalışmaları kapsıyor. 3’üncü ve son faz ise, artık icraatta bir noktaya gelindiğinde bunun topyekûn bir hareket haline gelmesi ve hedeflerle yönetim dediğimiz modülün devreye alınmasından oluşuyor” dedi.

“Projenin ilk etabında sağlanan fayda 8.2 Milyon TL”

İş Mükemmelliği UR-GE Grup 2 Projesi’nin şirketlere sağladığı ekonomik faydayı belirten Tezcan, “Geçtiğimiz yıl tamamlanan Grup 1 projemizdeki 13 firma, yaklaşık 1.5 yıl süren çalışmalarda 8 milyon TL’lik kazanç elde etmişti. 2017 Nisan ayında başlayan Grup 2 Projemizde ise, 11 TAYSAD üyesi firma, projenin ilk fazında yaptıkları iyileştirme çalışmalarıyla 8.2 milyon TL’lik kazanç elde etti. Mevcut projemizde bu rakamlara 7 ayda ulaştık. Firmalarımız, projenin devam eden aşamalarında çalışmalarına hız vererek sağladıkları faydayı da artıracaktır” dedi. ■



Stock Systems

- a. Standard Steel Pallet
- b. Special Steel Pallet



064
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

**MESUT SELAM**

Karel Kalıp Sistem ve Kalite
Geliştirme Müdürü

Proje bazlı üretim yapan Karel Kalıp olarak dahil olduğumuz İş Mükemmelliği projesinde; firma içi iletişim problemlerimizin süreçlerimizi aksattığını, süreç içinde mükerrer işlemlere neden olduğunu ve organizasyonumuzu sadeleştirerek süreçlerimizi iyileştirebileceğimizi, imalat sırasında kaybolan parçalarımızın oluşturduğu düzensizliklerin 5S ve görsel fabrika çalışmaları ile azaltılabileceğimizi, proje planı yapmanın yanında kısıtlı kaynaklarımızı kaynak planlaması araçları ile verimlileştirebileceğimizi, göstermemizi sağladı. Bu ve diğer Yalın araçlarla problemlerimizi/ israflarımızı tanımlayabilir duruma gelmek, çözüm yollarını bulup geliştirebileceğimize olan inancımızı arttırdı.

**SERKAN ODABAŞI**

Başkurt Kalite Sistem ve Proses
Metod Yöneticisi

Bu proje ile yalın felsefesiyle tanıştıktan sonra tüm proseslerimize bakış açımız tamamen değişti. Değer akış haritamızı çıkardıktan sonra kesintili tek parça akışa geçişi sağlayacak şekilde motor üretim hatlarımızı yeniden tasarladık. Fazla stok, bekleme, yürüme ve hatalı üretim gibi temel israfları en alt düzeye çekerek önemli kazanımlar elde ettik. Projenin ikinci fazında ürün standartlaştırma, ekip yönetimi ve hedeflerle yönetim konularına odaklanacağız. Tüm çalışanlarımızı bu projeye dahil ederek yalın düşünce yöntemi ile tüm süreçlerimizi tekrar tasarlayacağız."

**HAKAN KUTLAK**

Teknorot
İş Analiz Sorumlusu

TAYSAD İş Mükemmelliği Projesi kapsamında, idealkoç firmasından aldığımız eğitimler ve danışmanlık hizmetleri sayesinde Teknorot olarak kitle üretim mantığından uzaklaşarak, sadece müşterinin istediği ürünleri müşterinin istediği zamanda, daha az kaynak harcayarak üretebilmek için müşteri için değer teşkil eden faaliyetlere odaklandık. Yaptığımız çalışmalarda fabrikamızdaki israfları ortadan kaldırmaya yönelik olarak değer akış haritası, kaizen, 5S, SMED ve yerinde kalite çalışmalarını gerçekleştirerek yıllık toplam 336 bin TL'lik kazanç sağlandı. Mevcut durumda 46,3 gün olan toplam akış zamanımızı 17,3 güne indirmek için özveriyle çalışan ekibimiz ile birlikte Teknorot olarak yalın üretim çalışmalarına devam edeceğiz.

HER İSTEK İÇİN ÇOK YÖNLÜ

JUNKER
GROUP

SİLİNDİRİK TAŞLAMA

Kalite, takt süresi, kullanılabilirlik: dış ve iç çap taşlama makinesi JUMAT hiçbir isteği geri çevirmez. Çeşitli seriler ve sayısız iş mili menşesi varyasyonu her ihtiyac için olağanüstü bir çok yönlülük sağlamaktadır.



ERWIN JUNKER
MAKİNA SANAYİ TİCARET LTD. ŞTİ.

Esentepe Mah.
Milangaz Cad. No:75
Monumento
İstanbul, Türkiye

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

JUNKER PREMIUM SERVİSİ:

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

www.junker-turkey.com.tr



Türk otomotiv firmaları Automechanika Şangay Fuarı'ndaydı



Yılda 72 milyar dolar otomotiv ithalatı yapan Çin pazarından Türkiye'nin aldığı payı artırmak için Milli katılımını Ulu-
dağ İhracatçılar Birliği'nin organize ettiği Automechanika Şangay Fuarı'na 16'sı TAYSAD üyesi olmak üzere toplamda 46 Türk firma katılım gösterdi.

A sya'nın en büyük otomotiv tedarik sanayi fuarına TAYSAD, standı ile üyelerini temsilen katılım gösterdi. Küresel anlamda otomotiv yan sanayinin bulunduğu fuarda Türk firmalar, başta Çinli üreticiler olmak üzere birçok ülkeden gelen firmalar ile işbirliği fırsatı buldu. İlgili fuarda TAYSAD ikili ilişkileri geliştirmek ve işbirliği ortamı yaratmak amacıyla otomotiv tedarik sektörünün farklı ülkelerinden muadil dernekler ve sanayi bölgeleri yönetimleriyle görüşmelerde bulundu. Çin'deki paydaş kurumlar olan; CAPAC

(Çin Otomotiv Parça & Aksesuarları Kurumu), CEDZ Sanayi Bölgesi Shenyang Endüstri Bölgesi ile işbirliği anlaşması yapıldı.

Bu kuruluşların yönetimleriyle planlı görüşmeler yapıldı. İlgili kurumlarla TAYSAD üyeleri ile tanıştırıldı, ikili görüşmeler organize edildi.

Milli katılımını Uludağ İhracatçılar Birliği'nin organize ettiği fuara 16'sı TAYSAD üyesi olmak üzere toplamda 46 Türk firma katılım gösterdi. Türk firmala-



rı, hava süspansiyon sistemlerinden fren aksamlarına, yağ ve mazot pompalarından tamir takımlarına, amortisörlerden makas parçalarına kadar çok sayıda otomotiv tedarik sanayi ürünü sergileme fırsatı buldu. ■

Ayrıntılara [http://www.taysadmag.com/](http://www.taysadmag.com/adresinden) adresinden ulaşabilirsiniz.



EKU

1962'DEN BERİ



DÜNYAYI SARAN KALİTE

EKU

EKU FREN ve DÖKÜM SAN.A.Ş.

TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi, 1. Cadde, No:13, 41420, Çayırova, Kocaeli
Tel : +90 262 658 10 10, Faks : +90 262 658 10 00, Web : www.eku.com.tr, E-Posta : eku@eku.com.tr



TAYSAD, süreçlerin dijital hale getirilmesine katkı sağlayacak

Üretimden, stoğa, satılan ürün sayısından tedarik edilen malzemeye, çalıştırılan personelin takibi ve bilgilerinin kontrolüne kadar iş süreçlerinin dijitalleşmesine katkı sağlamayı ve bilgi alışverişinde bulunmayı hedefleyen TAYSAD SAP Çalışma Grubu 2018 yılında faaliyetlerini daha da hızlandıracak.



Tedarik sanayi tarafından yaygın olarak kullanılan SAP yazılımı konusunda bilgi alışverişinde bulunmayı hedefleyen TAYSAD SAP Çalışma Grubu, 2017 yılında çalışmalarına başladı. Çalışma Grubu temel hedeflerini; SAP-ERP sistemi hakkında gelişmeleri takip ederek, bilgi paylaşımında bulunmayı ve kişisel verilerin korunması hakkında görüş paylaşımında bulunmak olarak belirledi.

Bilgi sistemleri ve SAP kullanıcıları çalışma grupları içinde bulunmak isteyen TAYSAD üyelerinin gönüllü katılımıyla

çalışma ekibi oluşturuldu. Çalışma grubu ilk toplantısını 2017 yılının Mayıs ayında geniş bir katılım ile gerçekleştirdi. Bu toplantıda organizasyon şekli belirlenerek, düzenli toplantılar yürütmek ve sektörel gelişmeleri paylaşmak konusunda iş bölümü yapıldı.

2017'de gerçekleştirilen grup toplantılarının ardından geniş katılımlı bir çalıştay yapılması kararlaştırıldı ve 28 Kasım'da çalışma grubunun bugüne kadar yaptığı çalışmaların ele alınması ve gelecek vizyonunun belirlenmesi için çalıştay

gerçekleştirildi. TAYSAD Başkanı Alper Kanca'nın katılımıyla gerçekleşen çalıştayda; TAYSAD SAP Çalışma Grubu'nun hedeflerini Doğukan Dudaroglu, SAP-ERP sisteminin işletmeler için önemini Selma Gülbeyaz, SAP projelerinin devreye alınma sürecini Kıvanç Özilan, SAP lisanslama yönetimini Mine Uğur, ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetimi Sistemi ve YYS süreci Hulusi Bodrumlu tarafından yapılan sunumlarla katılımcılar bilgilendirildi.

Çalıştayda ayrıca SUGTURK Başkanı Teoman Parlar, SUGTURK'un kuruluş amacını ve sektörde yaptığı çalışmalarını anlatan bir sunum gerçekleştirdi. OSD Tedarik Zinciri Komitesi Başkanı İlker Şensoy da sürdürülebilir tedarik zinciri konusunda katılımcılara bilgiler verdi.

20 Haziran 2017 tarihinde TAYSAD'da gerçekleştirilen OSD Tedarik Zinciri toplantısında görüşülen güvenli tedarik zinciri ve sürdürülebilir tedarik zinciri konusunda yapılan bilgilendirmenin sonuçları da çalıştayla ele alındı. Tedarik sanayicilerinin bu konudaki bilgilerinin geliştirilmesi ve çalışma grubunun bundan sonraki faaliyetleri için yol gösterici olması amacıyla hazırlanan sunumlara TAYSAD web sitesinden ulaşılabilir.

TAYSAD SAP Çalışma Grubu, 2018 yılında yılda iki kez geniş katılımlı organizasyon planlıyor. Bu organizasyonlar tam gün olarak gerçekleşecek. Katılım durumuna göre TAYSAD üyelerinin yoğun olarak faaliyet gösterdiği şehirlerde de aynı organizasyonların tekrarlanması mümkün olabilecek. Bunun yanı sıra ayda bir kez çekirdek ekip toplantısı gerçekleştirmeyi hedefleyen çalışma grubu, yılda iki kez düzenlenen SAP Forumu etkinliğinde de yer alacak. Ayrıca sektördeki dijital dönüşüm başta olmak üzere iş yapma tarzındaki iyileştirmeleri, en iyi uygulamaları, e-dönüşüm ve stratejik gelişmelerle ilgili çalışma grubu faaliyetleri, TAYSAD web sitesinden ve TAYSAD Dergi'den takip edilebilir. ■

TAYSAD SAP Çalışma Grubunun yürütücülüğünü üstlenen Hulusi Bodrumlu, 1959 yılında Antalya'nın Kaş ilçesinde dünyaya geldi. 1981 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Makine bölümünden mezun oldu. Daha sonra İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nü bitirdi. 1984 yılında iş yaşamına başladığı Kanca AŞ'de sırasıyla planlama ve üretim departmanlarında görev yaptı. 1988 yılında şirketin bilgi işlem bölümünde çalışan Bodrumlu, halen Kanca A.Ş. Bilgi ve İletişim Sistemleri Müdürü ve SAP Proje Yöneticiliği görevini sürdürmektedir. TAYSAD adına OSD Tedarik Zinciri komitesi üyesi ve SAP Kullanıcılar Derneği (SUGTURK) genel sekreteridir. CIO gruplarının gönüllü aktif çalışanıdır. Hulusi Bodrumlu, evli ve iki çocuk babasıdır.

5 KITA 95 ÜLKE



automechanika

RIYAD
5 - 7 Şubat 2018

EQUIP AUTO
ALGERIA
CEZAYİR
26 Subat - 1 Mart 2018

automechanika
İSTANBUL
5 - 8 Nisan 2018



4449665

1965 **DEN** **BERT** **GUC**

Trafik Örgütlenmesi ve İsveç Örneği

Yeni yılın bu ilk yazısında, siz sayın okuyucuların hoşgörüsüne sığınarak çok farklı bir konuyu işlemek istiyorum: Özellikle Avrupa ve Kuzey Amerika'da yoğun bir şekilde tartışılan otonom ya da sürücüsüz araçlar, 2018'de de gündemde olmaya devam edecek. Konunun teknik yönleri kadar, yasal, idari ve örgütsel boyutları da ele alınacak. Özellikle, otonom ve sürücülü araçların trafiği paylaşacakları, insanlar ve robotların yollarda bir arada olacağı çok uzun bir geçiş dönemi ve bununla ilgili düzenlemeler gündemi giderek daha çok çok dolduracak.

Buradan yola çıkarak, geçmişteki trafik düzenlemeleri ve değişikliklerinden ilginç bir örnek olarak İsveç'ten bahsetmek istiyorum: Küreselleşmiş bir çağda trafiğin neden bazı ülkelerde trafiğin soldan, bazılarında ise sağdan aktığını çoğumuz zaman zaman merak etmiş ya da sorgulamışızdır:

Pek çok kaynak, Ortaçağ'da insanların genelde yolun solundan yürümeyi tercih ettiğine değinir. Bunun sebebi, kılıç tutan elinizi (genelde sağ) karşı yönden gelen birinin saldırısına karşı serbest bırakmak ve rakibi sağ taraftan karşılamak isteğidir. Papa 8. Boniface de 1300'lerde çıkardığı kanunla Roma'ya giden hacıların yolun solunu kullanmasını zorunlu kılmış ve bu sistem 400 yıl boyunca uygulanmıştır.

1700'ün sonlarında Fransa ve Amerika Birleşik Devletleri'nde çok sayıda atın çektiği yük arabaları yaygınlaştı. Bu arabalarda sürücü, genelde sol tarafa oturur, böylece sağ elini kamçıyı sallayabilmek için serbest bırakırdı. Karşıdan gelenin de solda oturması halinde arabaları birbirine sürtmeden geçiş yapmak kolay olduğundan bu alışkanlık zamanla sağdan sürmeye dönüştü. 1792 yılında ilk kez Pensilvanya'da yasalaşan sağdan gitme kuralı, daha sonra Amerika'nın diğer eyaletlerine ve Kanada'ya da yayıldı.

Napoleon da hem kendi ülkesinde, hem de işgal ettiği ülkelerde bu kuralı zorunlu



VAROL KARSLIOĞLU

hale getirince uygulama kıta Avrupası'na da iyice yaygınlaştı.

İngiltere'de ise sürücü daha küçük bir arabanın üzerindeki bir koltukta ve sağ tarafa yakın oturuyordu. Kamçıyı şaklatırken yüke takılmaması için sağ tarafa yakın oturmak İngilizlerin koşullarına daha uygundu. Böylece İngilizler soldan gitmeyi sürdürdüler. 1756 yılında da ilk kez soldan gitme kuralları yasalaştı ve tüm Britanya İmparatorluğu topraklarında trafik soldan akmaya başladı.

Böylece bir yanda Amerika ve Fransa diğer yanda da İngiltere kendi etki alanındaki ülkelere sistemlerini yaygınlaştırdılar.

Ancak sağdan sürüş yayılmaya devam ediyordu. Almanya, İkinci Dünya Savaşı'nda Avusturya'yı işgal ettiğinde sağdan gitme kuralını zorla kabul ettirmişti. 1939 yılında Çekoslovakya işgal edildiğinde de aynı kaderden kurtulamamıştı.

Avrupa ana kıtasında sol tarafı kullanırken sağa geçen tek ülke olan İsveç'in deneyimleri ise özellikle ilginçti: 1718 ile 1734 yılları arasında, henüz motorlu taşıtlar ortada yokken sağdan trafiği tercih eden "Vikinglerin" neden birden bire

İngiliz sistemini benimsediği bilinmiyor. Muhtemelen yukarıda anlattığım kılıç çekme yönü bunun ana nedeni.

İkiyüz yıl boyunca soldan trafik uygulamasına devam eden İsveç'te, 1916'dan itibaren bu konudaki tartışmalar hızlandı. 1955'teki referandumda ise, trafiğin solda kalmasını tercih edenler yüzde 83 gibi ezici bir çoğunluk elde ettiler.

Ancak trafiğin sağa alınması için mücadele edenler asla yılmadı ve yoğun kulis ve propaganda çalışmalarının sonucunda parlamento 1963'te, dört yıllık bir hazırlığın ardından; 3 Eylül 1967'den itibaren trafiğin tekrar sağa alınmasına karar verdi.

Lobiler kadar tüm kıta Avrupasında sağdan trafiğin yerleşmiş olması bunda etkili oldu. Ancak trafiğin soldan gittiği yıllar boyunca İsveçli Volvo ve Saab'ın yanı sıra bu ülkeye ihracat yapan Amerikan markaları sağdan direksiyonlu araba üretiminden kaçındılar. Bunun bir nedeni, dar ve virajlı İsveç yollarında sollama yaparken yol "omuzunu" daha iyi görebilmek olsa da, bu markaların zaten küçük olan İsveç pazarı için farklı model üretmeyi istememeleri idi.

Nihayet, 3 Eylül 1967 günü sabah 4.50'de trafik tüm ülkede soldan sağa aktarıldı. Ayrıca bu gece boyunca, yollarındaki 360 bin kadar trafik işareti değiştirildi. Tüm araçlar tam 10 dakika hareketsiz bekledikten sonra yolun sağından gitmeye başladılar. Ve halen de sağdan gitmeye devam ediyorlar.

Otonom ya da sürücüsüz araçlara geçiş aşamasında, çok iyi yasal düzenlemeler kadar toplumların bilinçli ve eğitilmiş olması kuşkusuz bu geçişi kolaylaştıracak. Bu süreçte, dünyanın en eğitilmiş toplumlarından biri olan İsveç'in deneyimlerinden çıkarılacak dersler mutlaka olacaktır diye düşünüyorum.

TAYSAD Camiasına, başarılı bir yıl dileklerimiz ve Kanada'dan saygılarımla. ■



ÇEVİRİMSSEL KOROZYON TESTİ

Çevrimsel Korozyon Testi, korozyon direncinin ölçüldüğü bir test modelidir. Bu test **"Tuz Sisi Püskürtme"** yöntemine göre daha gerçekçi ve farklı ortam şartlarına uygun olarak gerçekleştirilmektedir.

Tekrar eden çevrimler içerisinde test numuneleri farklı sıcaklık, nem ve oksidif ortam koşullarına maruz bırakılarak korozyon direnci değerlendirilir.

Laboratuvarımızda standartlara göre uygulanabilen
Çevrimsel Korozyon Testleri

- DIN EN ISO 9227 NSS
- DIN EN ISO 9227 AASS
- DIN EN ISO 9227 CASS
- DIN EN ISO 6270-2 CH
- DIN EN ISO 6270-2 AHT
- DIN EN ISO 6270-2 AT
- VW PV1210
- VDA 621-415
- VOLVO STD 423
- RENAULT D17 2028
- BMW 14872
- ISO 1199-1 CYCLE A
- FORD CEPT 00.00-1467
- SCANIA STD 4319



www.uysalkaplama.com

UYSAL MAKİNA A.Ş. kuruluşudur.



Sekizinci ODD Gladyatör Ödülleri sahiplerini buldu

ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2017 Gladyatörleri seçildi. Bu yıl 8. kez düzenlenen gecede, yılın en başarılı marka ve çalışmaları ödüle layık görüldü.

Otomotiv sektörünün en kapsamlı ve prestijli organizasyonu olan “ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2017 Gladyatörleri” çekişmeli bir ödül töreniyle seçildi. Bu yıl 8. kez düzenlenen gecede, yılın en başarılı marka ve çalışmaları ödüle layık görüldü. 4 Ocak 2018 gecesi Raffles İstanbul’da gerçekleşen törene, ODD üye markaları, otomotiv dünyasının temsilcileri, basın mensupları ve davetliler katıldı. Sektörün “En”lerinin belirlendiği, Gladyatör Ödülleri Gecesi bu yıl da güçlü bir rekabete sahne oldu.

“Otomotiv sektörü, ekonomiye değer katan lokomotif olmayı sürdürüyor”

Gecede konuşma yapan ODD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar, otomotiv sektörünün dinamizmi sayesinde 2017 yılını iyi bir sonuçla tamamladıklarını söyledi: “Sektörümüzün dinamizminin sonucu olarak satış, üretim ve ihracat anlamında iyi bir yılı geride bıraktık.

2017 yılında otomobil ve hafif ticari araç pazarı, bir önceki yıla göre yüzde 2,8 azalarak 956 bin 194 adetlik bir sonuçla tamamlandı. Bunun 722 bin 759 adedini (Yüzde 4.52 azalarak) otomobil, 233 bin 435 adedini ise (Yüzde 2,93 artarak) hafif ticari araç satışları oluşturdu. Her sene toplam pazarı hesaplarken ağır vasıta satışlarını da ekliyoruz. Henüz resmi olmamakla birlikte ağır vasıta satışını da eklediğimizde toplam otomotiv pazarının 980 bin adede yaklaştığını görüyoruz.

Gece toplam 20 dalda ayrı rekabete sahne oldu

İletişim Ödülleri kategorisinde halka açık kategorilerde adaylar, “Yılın TV Uygulaması”, “Yılın Gazete Uygulaması”, “Yılın Dergi Uygulaması”, “Yılın Radyo Uygulaması”, “Yılın Outdoor Uygulaması”, “Yılın Dijital ve Sosyal Medya Uygulaması” ve “Yılın Fuar Standı Uygulaması” dallarında www.oddgladyator.com sitesi

üzerinden verilen oylar ile ilk 5 içine girmeye çalıştılar.

Halk oylaması ile ilk beşe kalan projeler ve halk oylamasına açık olmayan “Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi”, “Yılın PR/ Etkinlik Uygulaması” ve “Yılın Entegre İletişim Kampanyası” kategorilerinde yer alan tüm aday çalışmalar jüri üyeleri tarafından değerlendirilerek, gecede canlı oylandı. Bu ödüllerin yanı sıra gecede “Jüri Özel Ödülü” ve Vodafone tarafından belirlenen “Yılın En Dijital Markası” Ödülü de sahiplerini buldu.

En yüksek katılım TV Uygulaması kategorisinde oldu

ODD üyesi markaların iletişim kategorilerine katılımları çok yoğun oldu. En büyük ilgi 11 aday çalışma ile “TV Uygulaması” kategorisinde olurken, “Radyo Uygulaması” ve “Dijital ve Sosyal Medya Uygulaması” kategorilerinde 9’ar çalışma yer aldı. Tüm kategoriler toplamında 64 çalışma ödül almak için mücadele verdi.

Otomotiv basını ‘Yılın Basın Lansmanı’ ödülünü belirledi

“Yılın Basın Lansmanı” ödülünü her yıl olduğu gibi bu yıl da otomotiv basınının değerli temsilcileri belirledi. Basın mensupları, 2017 yılı içerisinde “Yılın Basın Lansmanı” ödülünü almayı hak ettiğini düşündüğü marka/modelleri sistem üzerinden aday gösterdi. En çok oy alan aday, gecede ödülünü almaya hak kazandı. ODD Gladyatör tarihindeki en yüksek katılım bu yıl gerçekleşti. Bu yıl ilk defa iki farklı basın lansmanı eşit oy alarak ödül kazanmaya hak kazandılar. ■



NISSAN

En Hızlı Büyüyen
Hafif Ticari Araç
Markası

FORD Tourneo Courier

En Çok Satılan
Hafif Ticari Araç
Modeli

FORD

En Çok Satılan
Hafif Ticari Araç
Markası

BENTLEY

En Hızlı Büyüyen
Otomobil
Markası

FIAT EGEA

En Çok Satılan
Otomobil
Modeli

RENAULT

En Çok Satılan
Otomobil
Markası

RENAULT

En Çok Satılan
Otomobil ve Hafif
Ticari Araç Markası

MOTORUN KALBİNE GİRDİK

**En kritik dövme
parçaları;** krank mili,
biyel kolu ve
çelik pistonunu
üretiyoruz.



Geçen yıl okuduğum 5 inanılmaz kitap

BİLL GATES

Merakımı şımartmak için en sevdiğim yöntem okumaktır. İşim dolayısıyla bir sürü ilginç insanla tanışmak ve büyüleyici yerleri ziyaret edebilmek konusunda şanslı olsam da hala kitapların ilginizi çeken yeni konuları keşfetmek için en iyi yol olduğunu düşünüyorum.

Bu yıl farklı konularda bir sürü kitabı elime aldım. **Joby Warrick**'in **Kara Bayraklar: IŞİD'in Yükselişi** isimli kitabından çok keyif aldım. IŞİD'in Irak'ta gücü nasıl ele geçirdiğine dair çok ilginç bir tarih dersi isteyen herkese tavsiye ediyorum.

Yelpazenin diğer ucunda ise **John Green**'in kayıp bir milyarderin izini süren genç bir kadının hikayesini anlattığı **Turtles All the Way Down** adlı yeni romanını sevdim. Zihinsel hastalıklar gibi ciddi konuları anlatıyor olsa da John'un hikayeleri her zaman her zaman eğlenceli ve mükemmel edebi referanslarla doludur.

Son zamanlarda okuduğum diğer iyi bir kitap ise **Richard Rothstein**'in yazdığı **Hukukun Rengi**'ydi. ABD'de ekonomik

hareketliliği engelleyen güçler hakkında daha fazla bilgi edinmeye çalışıyorum ve kitap, Amerikan şehirlerinde ırksal ayrımcılık yaratılması sürecinde federal politikaların oynadığı rolü anlamama yardımcı oldu.

Bu yıl okuduğum kitaplar arasında daha uzun incelemelerde de anlattığım başka kitaplar da var. Bunların arasında en sevdiğim komedyenlerden birinin anıları, Amerika'daki yoksulluğun yürek burkucu hikayesi, enerji tarihine derinlemesine bir dalış ve Vietnam Savaşı'nı anlatan iki hikaye bulunuyor. Tatil dönemini şömine başında kıvrılıp kitap okuyarak geçirmeyi planlıyorsanız bunların hiçbiri sizi hayal kırıklığına uğratmayacaktır.

Thui Bui'nin **"Yapabileceğimiz En İyi Şey"** isimli muhteşem çizgi romanı, bir ebeveyn ve bir mülteci olmanın anlamını araştıran içten bir kişisel biyografiyi içeriyor. Yazarın ailesi 1978 yılında Vietnam'dan kaçmış. Yazar, kendi çocuğunun doğurmasının ardından da, ebe-

veynlerinin, yabancı işgalciler tarafından parçalanmış bir ülkede yetişmekle ilgili deneyimlerini daha yakından öğrenmek istemiş.

Yoksulluğa yol açan konuların birbirleriyle olan bağlanatılarını daha iyi anlamak isterseniz, Milwaukee'de ev boşaltma krizini anlatan **"Evinden Çıkartılanlar: Amerikan Kentinde Yoksulluk ve Kar"** isimli **Matthew Desmond** kitabını mutlaka okumalısınız. Desmond, kitapta yoksulluk içinde yaşayan Amerikalıların portresini çizerken, bu ülkede yoksul olmanın neye benzediğini, bugüne kadar okuduğum kitaplardan daha iyi anlatıyor.

Inan bana: Eddie Izzard'ın Sevgi, Ölüm ve Caz Tavuklarının Hatıratı isimli kitap, Izzard'ın büyüleyici biyografisini; zorlu bir çocukluğun ardından, doğal yetenek ek-sikliğinin akıl almaz bir çalışmayla altedilerek uluslararası bir yıldız olmaya ilerlemesini anlatıyor. Benim gibi siz de onun büyük bir hayranıysanız, bu kitabı seveceksiniz.. Kelimelerinin sesi sahne sesine çok benziyor ve okurken kendimi pek çok kez kahkahalarla gülerken buldum.

Viet Thanh Nguyen'in **Sempatizan** kitabı. Vietnam Savaşı'na dair okuduğum kitapların ve gördüğüm filmlerin çoğu bunu Amerikan bakış açısıyla anlatır. Nguyen'in bu ödüllü romanı, Vietnamlı olmanın ve iki taraf arasında sıkışmış olmanın nasıl bir şey olduğuna dair bilgiler veriyor. Tüm karanlık atmosferine rağmen, Sempatizan, çift taraflı bir ajanı ve kendisini içine soktuğu belayı anlatan ilgi çekici bir hikayeye sahip.

En sevdiğim yazarlardan birisi olan **Vaclav Smil**'in aynı zamanda başyapıtı olan **Enerji ve Uygarlık: Bir Tarih** isimli kitap ise enerji ihtiyacının insanlık tarihini nasıl şekillendirdiğine odaklanıyor. Eşeklerin çalıştırdığı değirmenlerden, bugünün yenilenebilir enerji kaynaklarına dek tarihi okumak kolay olmasa da kitabın sonunda enerji yenilikçiliğinin uygarlıkları nasıl değiştirdiğini daha iyi anlayacak ve kendinizi daha zeki hissedeceksiniz. ■

Kaynak: <https://www.gatesnotes.com/About-Bill-Gates/Best-Books-2017>



TAM 37 YILDIR

Dünyanın 18 lider markasının yeni nesil araçları için
%100 uyumlu direksiyon kutuları üretmenin gururunu
bize yaşatan tüm yol arkadaşlarımıza
sonsuz teşekkürler...



İŞLER YOLUNDA!

Sizden bu cümleyi duyabilmek için tam 37 yıldır
canla başla çalışıyoruz! İşte bu yüzden, yeni marka ve modeller
hakkında bilgi vermek, ihtiyaçlarınıza çözüm getirmek için
saha destek ekibimizle de daima yanınızdayız.



Kataforez ve toz boya hattı yatırımı tamamlandı Ege Fren yatırımda hız kesmiyor

Bayraktar Grubu şirketlerinden Ege Fren Sanayi ve Ticaret A.Ş., 1 milyon Euro'yu aşan yeni yatırım sonrasında Şubat 2018'de faaliyete geçecek yeni Kataforez ve Toz Boya Hattı tesisiyle büyümesini sürdürüyor.

Yeni Kataforez ve Toz Boya Hattının açılış töreni 18 Ocak 2018 tarihinde Bayraktar Grubu Yönetim Kurulu Onursal Başkanı Hüseyin Bayraktar, Bayraktar Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar, Ege Fren Yönetim Kurulu Üyeleri ve Yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Otomotiv Tedarik Sanayi'nin öncü kuruluşlarından Ege Fren, 30'uncu kuruluş yılını kutladığı bu günlerde yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Bayraktar Holding ve Meritor ortaklığı ile Türkiye'nin ilk ağır ticari araç fren üreticisi olma

özellğine sahip olan şirket, Ege Serbest Bölgesi'nde kurulu fabrikasında "Kataforez ve Toz Boya Hattı" yatırımı gerçekleştirdi.

Son teknolojik yenilikleri içinde barındıran ve hatasız ürün imalatına yönelik birçok otomasyona sahip bu üretim hattı, son yıllarda Ege Fren tarafından tek seferde yapılan en büyük yatırım olma özelliğini taşıyor. 1 milyon Euro'yu aşkın yatırım ile gerçekleştirilen tesis, yılda 250.000 m² kaplama ve boya kapasitesine sahip olacak.

2018 Şubat ayı içerisinde devreye girecek tesis ile müşterilerinin ihtiyaçlarına daha hızlı, kaliteli ve hatasız hizmet vermeyi hedefleyen Ege Fren, yatırımın rekabetçiliğine getireceği avantaj ile sağlıklı büyüme hedefinde ilerlemeye devam ediyor.

Ege fren iki yıl önce de ülkemizin ilk ve tek "Ağır Ticari Araç Disk Fren Montaj Hattı" yatırımını gerçekleştirmişti. Bu yatırım sayesinde üç vardiyada yıllık 225.000 adet fren üretme kapasitesine ulaşmıştı.

Yeni Kataforez ve Toz Boya Hattının açılış töreni, 18 Ocak 2018 tarihinde Bayraktar Grubu Yönetim Kurulu Onursal Başkanı Hüseyin Bayraktar, Bayraktar Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar, Ege Fren Yönetim Kurulu Üyeleri ve Yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Ege Fren, Sanayi ve Ticaret A.Ş., Ege Bölgesi Sanayi Odası'nın (EBSO) açtığı "100 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesinde 74'üncü sırada yer alıyor. 1987 yılında İzmir'de kurulan Ege Fren, Bayraktar Grubu ile dünyanın önde gelen otomotiv teknoloji şirketlerinden Meritor ortaklığıyla faaliyet gösteriyor.

Otomotiv ana sanayi için fren, fren alt parçaları ve işlemeli otomotiv parçaları üreten Ege Fren, yurt içi ve yurt dışında global markaların tedarikçisi ve lisanslı üreticisi konumunda bulunuyor. ■



Vehicle Control Solutions



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

[f](#) [t](#) [i](#) [in](#) / [ilerimechanics](#)

 **ileri**
group



Faydasıçok Holding 50. yılını kutladı

1968 yılında Faydasıçok Holding Onursal Başkanı Hasan Faydasıçok tarafından kurulan Hasçelik yarım asrı geride bıraktı. Green Park Pendik Hotel'de düzenlenen 50. Yıl Özel Daveti'nde Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden gelen çalışanlarıyla birlikte 50. yılını coşkuyla kutladı.

Kokteyl ile başlayan etkinlik, açılış konuşmaları, Has4steel Dijital Dönüşüm Proje Lansmanı, 20. 15. ve 10. yılını dolduran personele kıdem plaketlerinin verilmesinin ardından canlı müzik ile devam etti. Ünlü sanatçı Altay'ın sahne aldığı gecede herkes doyaya eğlendi.

"Birlikte Büyüdük, Birlikte Başardık" sloganıyla birlikteliğin önemini vurgulayarak tüm çalışanlara teşekkür eden Fayda-

sıçok Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Naci Faydasıçok bundan sonra da hep birlikte yeni başarıları imza atacaklarını belirtti. "Bu senin hayalin..." sloganıyla başlattıkları Has4steel Dijital Dönüşüm Projesi'nin tüm çalışanlarının



katılımıyla ivme kazandığını da ifade eden Adnan Naci Faydasıçok dijital dönüşümün tüm holding şirketlerinde hızlanacağını sinyali verdi.

50. yıl pastasının kesilmesiyle devam eden özel davette tüm çalışanlar birlikte başarmanın gururunu birlikte eğlenerek yaşadı.■





Faydasıcok
Holding

Birlikte büyüdük
Birlikte başardık



TÜRKİYE'NİN 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU 271. SIRADAYIZ

hascelik
Hascelik'e Turquality Marka Desteği



Yetkili Yükümlü Sertifikası



- Avrupa'nın En Modern Sıcak Hadde Tesislerinden
- ISO / TS 16949 Sertifikalı
- 250.000 ton/yıl Üretim Kapasitesi
- %100 Ultrasonik İç Hata ve Yüzey Hata Kontrollü Üretim
- %100 İzlenebilirlik



- Avrupa'nın En Modern Parlak Çelik Tesislerinden
- ISO / TS 16949 ve OEM Sertifikalı
- 170.000 ton/yıl Üretim Kapasitesi
- Türkiye'nin En Büyük Parlak Çelik Üreticisi
- %100 Yüzey Hata Kontrollü Üretim



- 20.000+ Kalem Stok Çeşidi
- 4.000+ Müşteri
- 7 Şehir 8 Servis Noktası
- 81 ile Ulaşım
- Türkiye'nin En Büyük Vasıflı Çelik Dağıtıcısı

Yeni fabrikada otomotiv sanayiine özel üretim yapılacak Borusan Mannesmann'dan 60. yılında yeni fabrika yatırımı

Borusan Mannesmann, Gemlik'te otomotiv sanayii için özel borular üretecek yeni fabrikasıyla, Türkiye otomotiv boruları pazarındaki önde gelen konumunu pekiştirirken, Avrupa pazarındaki payını artıracak ve Türkiye'nin otomotiv ihracatını destekleyecek.

Borusan Mannesmann 60'ıncı kuruluş yıldönümünü önemli bir yatırımla taçlandırıyor. Şirket Gemlik'te otomotiv sanayii için özel borular üretecek yeni bir fabrika kurarken, Halkalı'daki fabrikanın üretim kapasitesini de artıracak. Toplam 75 milyon dolar düzeyindeki yatırımın bir bölümü bu yıl devreye alınacak, 2019 yılında ise tamamlanmış olacak. Yatırım sonucunda otomotiv boruları üretiminde yüzde 55 oranında kapasite artışı olacak, 250 kişilik yeni istihdam yaratılacak. Ayrıca bu yatırımla Türkiye'de sadece Borusan Mannesmann'da olan, farklı bir teknolojiyle üretilen enerji, madencilik ve makina ekipman üretimi gibi sektörlerde kullanılan endüstriyel boruların kapasitesinde de artış sağlanacak.

Hedef otomotivde Avrupa'nın 3'üncüsü olmak!

Yeni fabrika otomotiv ana ve yan sanayi firmalarının özel talepleri doğrultusunda, özel yüzey şartları, malzeme mukavemeti ve hassas ölçü toleranslarına sahip özel borular üretecek. Borusan Mannesmann bu yatırımla birlikte Türkiye otomotiv segmentindeki gücünü pekiştirirken, ortağı Salzgitter Mannesmann'ın aynı iş kolunda faaliyet gösteren şirketi ile eşgüdüm içinde Avrupa pazarında da büyüyecek. Şu anda Avrupa pazarında 5. büyük oyuncu olan şirket bu yatırımla

3'üncülüğü hedefliyor. Halen ürünlerinin yüzde 45'ini Avrupa otomotiv endüstrisine sunan Borusan Mannesmann bir yandan Türkiye pazarındaki lider rolünü de pekiştirerek, ihracat odağını 5 yıl içinde yüzde 50'nin üstüne çıkarmayı planlıyor. Fabrika, yapacağı doğrudan ihracatın yanı sıra, ürünlerinin otomotiv sektörünün ihracatına vereceği destekle de Türkiye ekonomisi için değer yaratacak.

Yeni yatırımla birlikte bünyesinde Müşteri Kalite ve Proje Yönetimi fonksiyonu da kuracak. Bu bölümün görevi hem müşterilerin hem de hammadde üreticilerinin Ar-Ge departmanlarıyla birlikte çalışarak müşterinin ihtiyaçlarına uygun, yenilikçi ürünlerin geliştirilmesine destek vermek olacak.

Borusan Mannesmann Türkiye'nin global oyuncusu olarak Türkiye'ye yatırım yapıyor

Konuyla ilgili bir açıklama yapan Borusan Mannesmann Genel Müdürü Zafer Atabey, "Katma değerli ürünler alanında büyüme stratejimizin ilk ayağı 2011 yılında yaptığımız enerji hat boruları yatırımdı. 110 milyon dolarlık bu yatırımla Gemlik'te dünyanın alanında en teknolojik tesisini kurmuş, enerji hat boruları pazarında özellikle ABD pazarından aldığımız işlerle büyümemize devam etmiştik.

Stratejimizin ikinci adımını ise 2013 yılında Houston-Teksas'ta kaya gazı ve petrolü sektörüne yönelik sondaj borusu üreten 150 milyon dolarlık bir tesis kurarak atmıştık. Şimdi de 3. ve çok önemli bir adımı Türkiye operasyonlarımıza 75 milyon dolar yatırım yaparak, otomotiv borularında büyümeye odaklanıyoruz" dedi.

Borusan Mannesmann'ın otomotiv boruları segmentinde son 5 yılda iç piyasada ve ihracatta her yıl yüzde 4 – 5 düzeyinde büyüdüğünü belirterek, Yeni yatırımla birlikte bu büyümenin yüzde 8 – 9 bandına çekileceğini sözlerine ekledi.■

Otomotiv boruları üretiminde

%55 Kapasite artışı

250 kişilik yeni istihdam sağlayacak



Tedarik ve Satın Almadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Okyay, Alt Yapı Proje Segmentinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Onbaşı, CFO Mehtap Anık Zorbozan, Otomotiv ve Beyaz Eşya Segmentinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kağan Arı, Borusan Holding CEO'su Agah Uğur, Borusan Mannesmann Genel Müdürü Zafer Atabey, İnsan Kaynakları ve Kurumsal Gelişim Direktörü Fırat Akkemik, Standart Boru Segmenti Genel Müdür Yardımcısı Oğuzhan Kuşçuoğlu

KALİTE KONTROL HİZMETLERİNDE LİDER GLOBAL İŞ ORTAĞINIZ

KALİTE KONTROL HİZMETLERİMİZ

-  Ayıklama ve Tamir
-  Final Ürün Kalite Duvarı
-  Üretim Destek
-  CSL II Kalite Duvarı
-  Resident Engineering
-  Süreç İyileştirme



Müşterilerimizin %94'ü
Exact Systems'in sunduğu
hizmetlerden memnun

2 YENİ OFİSİMİZLE HİZMETİNİZDEYİZ

OYAK RENAULT

Organize Sanayi Bölgesi PK. 255
16372 Osmangazi Bursa Turkey
Tel : +90 224 242 22 86

FORD OTOSAN GÖLCÜK

Denizevler Mahallesi Ali Uçar Caddesi
No: 53 Gölcük Kocaeli Turkey
Tel : +90 262 435 81 25



BAŞARMAK İÇİN DAHA FAZLASI

İZMİR / Merkez

Akdeniz Mah. Vali Kazım Dirik Cad.
35210 No:32/32 Konak - İZMİR
Tel : +90 232 425 10 77 • Faks: +90 232 425 10 97
office.turkey@exactsystems.com.tr

BURSA / Ofis

Emek Zekaigümüşdiş Mah. Sanayi Cad.
No:610 K:3 D:12 Emek Osmangazi Bursa Turkey
Tel : +90 224 242 22 81 • Faks: +90 224 242 22 82
bursa.ofis@exactsystems.com.tr

KOCAELİ / Ofis

Hacı Halil Mah. Ali Rıza Efendi Cad.
Gökçe Plaza 1 No:25 K:4 D:402 Gebze Kocaeli Turkey
Tel : +90 262 641 71 39 • Faks: +90 262 641 71 38
gebze.ofis@exactsystems.com.tr

TKG Otomotiv'in yeni teknoloji gücü: Ar-Ge Merkezi



Preste soğuk şekillendirilmiş çelik ve alüminyum sac parça ile kaynaklı montajlı parça üretiminde önde gelen kuruluşlarından TKG Otomotiv'in Ar-Ge Merkezi, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 8 Kasım 2017 tarihinde onaylandı.

TKG Otomotiv, Bursa fabrikası Ar-Ge biriminin 2010 yılından beri gerçekleştirdiği faaliyetler ile elde edilen tecrübesi sayesinde sektörde nitelikli ürün ve çözümler geliştirerek üretimde verimlilik artışı ve müşterilerine yenilikçi çözümler sağlamaktadır. Kazanılan bilgi birikimi yeni proje ve teknolojiler için planlanan yatırımlara sağlam temeller oluşturmaktadır. Gerçekleştirdiği Ar-Ge faaliyetleri sonucunda üretim esnekliği, kompleks



parça yetkinliği ve teknolojik yatırımların sağladığı rekabetçilik sayesinde gerçekleştireceği büyüme ile katma değer ve istihdam sağlayacaktır. Yaratılan istihdam hem otomotiv sektörüne hem de bağlı olduğu diğer sektörlerle yapacağı katkıyla ekonomik büyümeye olumlu yönde etki edecektir.

TKG Otomotiv sektörler ve disiplinler arası bilginin yayılımını destekleyecek Ar-Ge projeleri sayesinde insan kaynaklarına, bilgiye ve kalite eğitimine yapılacak yatırımlar ile ülkemizin teknik kültür düzeyinin de artmasına katkıda bulunmayı hedeflemektedir. ■

Tom Hanks'in PPG tarafından yenilenen aracı çocukları iyileştirecek

PPG, dünyaca ünlü aktör Tom Hanks'in bir hayranı tarafından başlatılan kampanyaya destek oldu.

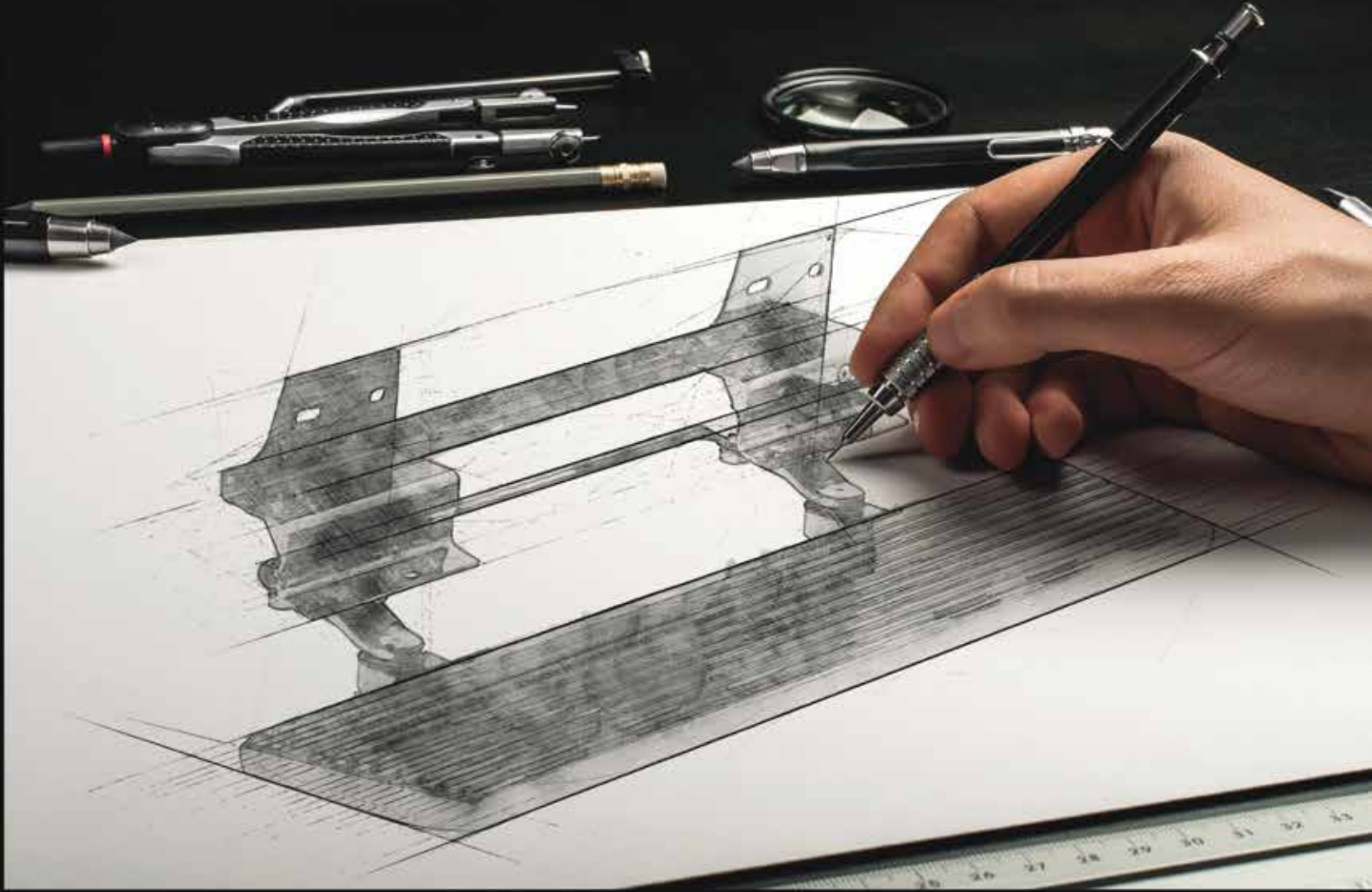
20'nci yüzyılın başlarında Polonya'da üretilen ve Oscar ödüllü oyuncunun bir seyahatinde sosyal medya hesabından, "Yeni arabam, çok heyecanlıyım" diyerek paylaştığı Fiat 126p fotoğrafından esinlenen Polonyalı hayranının girişimiyle başlayan ve Tom Hanks'e bir Fiat 126p hediye etmeyi amaçlayan kampanyaya PPG de destek verdi. 1974 model araç, ünlü aktöre 61'inci doğum gününde teslim edilirken; başlatılan kampanya sonunda toplanan yardımlar ise Polonya'daki Bielsko-Biala Çocuk Hastanesi'ne bağışlandı. ■





"Brings life to technology"

Let there B idea



Everything starts with an idea. With our 550 colleagues, we have the enthusiasm, to execute ideas and build strong, efficient, attractive and high quality products. We are celebrating the official opening of Birinci R&D Center.



Maxion İnci Alüminyum, iş sağlığı ve güvenliği etkinlikleri için üretime bir gün ara verdi

Hedef, sıfır iş kazası

Maxion İnci Alüminyum, 850 çalışanıyla 6'ncı İş Sağlığı ve Güvenliği Günü'ne dikkat çekti. Bu yıl altıncısı düzenlenen ve Tepekule Kongre Merkezi'nin ev sahipliği yaptığı etkinlikte davranış bilimcisi Mehmet Auf, 'İş güvenliği seninle başlar' temalı bir söyleşi gerçekleştirdi.

Brezilyalı Maxion Wheels Grubu ve İnci Holding iştiraki olan Maxion İnci Alüminyum, bu yıl altıncısı yapılan "İş Sağlığı ve Güvenliği Günü" etkinliğine imza attı. 850 Maxion İnci Alüminyum çalışanının katıldığı etkinlik Tepekule Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. Manisa'da bulunan alüminyum jant fabrikasında üretime bir gün ara verilerek gerçekleştirilen etkinlik kapsamında çalışanların iş sağlığı ve güvenliği konusundaki farkındalığını artırmak amacıyla çeşitli eğitimler,

bilgi yarışmaları, tiyatral gösteriler ve davranış bilimcisi - yazar Mehmet Auf ile "İş güvenliği seninle başlar" temalı söyleşi gerçekleştirildi.

Maxion İnci ve Maxion Jantaş Genel Müdürü Hakan Ünlü, Maxion İnci Alüminyum Fabrika Müdürü Ali Altınkaya ile tüm çalışanların katıldığı etkinlikte profesyonel tiyatrocular iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili performans sergiledi. Ayrıca Maxion İnci Alüminyum çalışanları da ödüllü bilgi yarışmasıyla keyifli zaman geçirdi.

Mustafa Zaim: Hedefimiz sıfır iş kazası

Maxion İnci ve Maxion Jantaş Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim, "Maxion İnci ve Maxion Jantaş olarak çalışan sağlığı ve güvenliği bizim her zaman en öncelikli konumuz. Kurum kültürümüzü oluşturan bu konuda sürekli olarak çalışmalar gerçekleştiriyoruz, kendimizi geliştiriyoruz. Üretime ara vererek gerçekleştirdiğimiz bu interaktif etkinlikleri hem iş sağlığı ve güvenliği açısından hem de çalışan motivasyonu açısından fazlasıyla önemsiyoruz. Kaza sıklık oranımız geçen yıla oranla yüzde 13 daha azaldı. 2006'da yaklaşık 200 kişi ile başladığımız yolculuğumuza 2017'de 850 çalışanımız ile devam ediyoruz, güvenle büyüyüyoruz. Hedefimiz sıfır iş kazası" dedi. ■

beklenmeyen

Bir an, tek bir an

kalitemizi hissettirecek



ROTA, Asya'nın en önemli otomotiv fuarında

NSK Group ROTA markası ile Asya'nın en önemli otomotiv fuarı olan Automechanika Shanghai'da ticari araçlar için ürettiği direksiyon ve süspansiyon parçalarını sergiledi.

Automechanika Shanghai fuarı 29 Kasım-2 Aralık 2017 tarihleri arasında Çin'in Şanhay şehrinde National Exhibition and Convention Center'da düzenlendi. Otomotiv sektöründe dünyanın en büyük fuarlarından biri olan Automechanika Shanghai, toplam 340 bin metrekarelik 15 salonda yapıldı. 40 ülkeden 6.051 firmanın katılım sağladığı fuarı 140 ülkeden 130 binin üzerinde kişi ziyaret etti. Fuara katılım sağlayan firma sayısı bir önceki yıla göre yüzde 5 oranında, fuarı ziyaret eden kişi sayısı ise



yüzde 8 oranında artış gösterdi. Fuara Türkiye'den ise 46 firma katıldı.

Fuarda bireysel olarak katılan ROTA, standında ticari araçlar için üretimini yaptığı rotbaşı, rotıl, komple rot, rot mili, V kol, bugi kolu, sabit rot ve tamir takımı gibi parçaları sergiledi. ROTA, 42 ticari araç markası için 7250'den fazla OEM referans ürün üretmektedir. ■

BUSİAD Büyük Ödülü Maysan Mando'nun

Maysan Mando, BUSİAD tarafından düzenlenen ve Bursa'daki kurumların, yenileşim süreçlerini içselleştirmelerine ve yenileşimi yönetebilmelerine destek olmak amacıyla gerçekleştirdiği 'Bursa Yenileşim Ödülü'nde, büyük ödüle layık görüldü.

Maysan Mando, Bursa Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BUSİAD) tarafından düzenlenen ve kentteki kurumların, yenileşim süreçlerini içselleştirmelerine ve yenileşimi yönetebilmelerine destek olmak amacıyla gerçekleştirdiği 'Bursa Yenileşim Ödülü'nde, büyük ödüle layık görüldü.

"Liderlik", "Stratejinin Yönetimi", "Bilgi, İşbirlikleri ve Diğer Kaynakların Yönetimi", "Çalışanların Yönetimi", "Süreç Yönetimi" ve "Sonuçlar" başlıklarında, toplam 6 kategorinin değerlendirildiği yarışmada Maysan Mando, yenileşim süreçlerine yönelik ortaya koyduğu başarılı çalışmalardan dolayı büyük ödülle onurlandırıldı. Maysan Mando'nun BUSİAD Yenileşim Ödülü proje ekibinde; İnsan Kaynakları Kısım Müdürü Tuğba Demirsu Yüçetürk, Ar-Ge Kısım Müdürü Cem Güneri, Kalite Sorumlusu Ahmet Ersin Eren ve Üst Düzey Yönetici Asistanı Banu Keçe yer aldı.

Ödül coşkuyla karşılandı

Maysan Mando Bursa Yenileşim Ödülü'nü, BUSİAD tarafından 1 Aralık



2017 tarihinde Podyum Davet'te düzenlenen, Bursa 8. Yenilikçilik ve Yaratıcılık Sempozyumu ve Ödül Töreni'nde, Kalite Sorumlusu Ahmet Ersin Eren teslim alırken, ödül töreninde Maysan Mando çalışanlarının coşkusu görülmeye değerdi.

Bu gurur hepimizin

BUSİAD Yenileşim Ödülü'nü kazandıkları için büyük mutluluk yaşadıklarını kaydeden Maysan Mando Genel Müdürü Anıl Yüçetürk, sürekli iyileştirme kültürü ve toplam kalite yönetimi anlayışı doğrultusunda hareket eden Maysan Mando'nun, yakaladığı bu üstün başarıda tüm çalışanların büyük pay sahibi olduğunu söyledi. ■



Ege Endüstri



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



Chassis Brakes International Bursa fabrikasında üretime HSE freni

Chassis Brakes International, Bursa fabrikasında 1 gün boyunca üretimi durdurarak, tüm çalışanlarının katılımıyla iş sağlığı ve güvenliği ile çevre çalıştayı düzenledi.

Chassis Brakes International (CBI), büyük önem verdiği iş sağlığı ve güvenliği çalışmaları kapsamında, önemli bir organizasyona imza attı.

Chassis Brakes International, Bursa fabrikasında 1 gün boyunca üretime ara vererek, tüm çalışanlarının katılımıyla iş sağlığı ve güvenliği ile çevre çalıştayı (HSE eğitimi) düzenlerken, interaktif şekilde gerçekleşen program son derece verimli geçti.

Gün boyu süren çalıştayda; ilkyardım bilgilendirme eğitimi, ürün sorumluluğu, eğitsel HSE tiyatro eğitimi, bilgi güvenliği ve etik değerler çerçevesinde, iş yerinde daha güvenli bir çalışma ortamının sağlanması için alınması gereken tedbirler çalışanlarla paylaşıldı.

Bursa Akademik Odalar Birliği (BAOB) yerleşkesinde gerçekleşen çalıştaya; Chassis Brakes Bursa fabrikasında görev yapan tüm çalışanlar ve yöneticiler katılırken, program boyunca işitme engelliler için işaret diliyle anlatım da gerçekleştirildi.

Farkındalığı artırmayı amaçlıyor

“Güvenli yarınlar ve temiz bir çevre için fark yaratmaya hazır mısınız?” sloganıyla gerçekleşen eğitim programının açılışında konuşan Chassis Brakes Türkiye İnsan Kaynakları ve İletişim Müdürü Çișil Güler, “Şirket olarak, sürekli gelişim ve dönüşüm sürecine ayak uydurmaya önem veriyoruz.

Bu doğrultuda, İSG ve çevre konusundaki farkındalık yaratıcı eğitim faaliyetlerimiz hız kesmeden sürüyor. Bu eğitim ile iş ortamımızda var olan tehlikeleri ortadan kaldırarak riskleri minimize et-

Gün boyu süren çalıştayda; ilkyardım bilgilendirme eğitimi, ürün sorumluluğu, eğitsel HSE (iş güvenliği – çevre – sağlık) tiyatro eğitimi, bilgi güvenliği ve etik değerler çerçevesinde, iş yerinde daha güvenli bir çalışma ortamının sağlanması için alınması gereken tedbirler çalışanlarla paylaşıldı.



meyi, iş kazaları ve meslek hastalıklarından korunma konusunda da farkındalığı artırmayı amaçlıyoruz. Sizler çok değerlisiniz. Yaşadığınız hayatın her anı da öyle” dedi.

Güvenli mesai şirketimizin önceliği

Güler’in ardından söz alan Chassis Brakes Türkiye Üretim Bakım ve HSE Müdürü Murat Bayram ise uygulanacak tedbirlerle iş kazalarının önüne geçmenin mümkün olduğunu belirterek, “İş sağlığı ve güvenliği bilincini yaygınlaştırmak adına bu eğitimleri çok önemsiyoruz.

Çalışanlarımızın güvenli bir şekilde mesai yapması, şirketimiz için en önemli öncelik” ifadelerini kullandı.■



Güven ve konfor

MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM



TKG Otomotiv, otomotiv endüstrisi için, alüminyum ısı ve ses kalkanları üretimi ile 20'den fazla ülkeye ihracat yapıyor. Güvenli sürüş ve araç içinde sessizliğin konforu için ürettiği parçalar dünyayı dolaşıyor.



tkg.com.tr

CES 2018 Consumer Electronics Show (Tüketici Elektroniği Fuarı) teknoloji devlerini bir araya getirdi.

Geleceği değiştirecek teknolojiler CES 2018 Fuarı'nda sergilendi



Dünyanın en büyük teknoloji fuarı olan CES 2018'e robotlar, yapay zeka, akıllı evler

ve sürücüsüz araç teknolojileri damga vurdu. Teknoloji meraklılarının yakından takip ettiği fuar otomotiv endüstrisi için de önemli yenilikler sergilendi.



5G'nin hızından yararlanacak tüm aygıtlar ve sensörler şehirlerimizi daha akıllı ve güvenli hale getirecek

Akillenen sadece evlerimiz değil. 2018'de akıllanan şehirler konuşuluyor olacak. CES'te bu yıl; enerji, ulaşım ve sağlık sektörlerinde internete bağlanabilen akıllı çözümler ilgili gelişmeler karşımıza çıktı.

Intel, Qualcomm ve Ericsson gibi büyük firmaların, önümüzdeki yıllarda uygulanması planlanan, şehirlerimizi daha akıllı hale getirecek teknolojilerini tanıttılar. Sensörlü binalar, elektrik kullanımını verimli hale getiren cihazlar, yüz tanıma teknolojisi, kameralar, akıllı trafik ışıkları ve her alanda olduğu gibi verinin ön plana çıktığı teknolojiler artık hayatımızın bir parçası haline geliyor.

Akıllı şehirlerin yanı sıra tarım alanında da internet ve akıllı cihazların yenilikler yaratması planlar arasında. 5G ile hızlanan ve daha güvenilir hale gelen internetin de buna büyük katkısı olacak.

Toyota'dan sürücüsüz otomobil için büyük adım



Toyota Araştırma Enstitüsü, gelecek jenerasyon otonom araştırma aracı olan Platform 3.0'ı, CES 2018'de ilk kez tanıttı. Yeni araştırma platformuyla; otonom araçların algılama

yeteneklerini artırmaya, algılamayı akıcı bir şekilde yola aktarmaya ve otonom araç teknolojilerinin kolay bir biçimde araçlara entegre edebilme üzerine odaklandı.

Bir depoyla 800 km yol: Hyundai NEXO



Hyundai, fuarda yeni teknolojilerini ve yeni Fuel Cell otomobilini tanıttı. Adını NEXO olarak verdiği yeni otomobiliyle şov yaparak tüm dikkatleri üzerine çeken Hyundai,

aynı zamanda sürüş potansiyelini genişleten Gelişmiş Sürücü Destek Sistemlerini de (ADAS) tanıttı. Hyundai, teknolojik yakıt hücreli yeni amiral gemisi NEXO ile tüm dikkatleri üzerine çekmeyi başardı. Kendi kendine park etme özelliğine sahip yeni otomobil, bir depo hidrojen ile 800 km yol katedebiliyor.

Zaman kazanmak için: Ağa bağlı park etme



Bosch 2018'den itibaren Amerika'da yaklaşık 20 yakın şehirde topluluk tabanlı park sistemini kullanıma sunacak. 2050'ye kadar kentsel trafik yaklaşık üçte bir

oranında artacak. Bosch yarının mobilitesini kazalardan stresten ve karbondioksit salınımlarından arındırmak için çalışıyor. Bosch CES 2018'de bu amaca yönelik pek çok çözüm sundu. Akıllı park Bosch'un odaklandığı alanlardan biri. ABD'li sürücüler artık yoğun trafikte yılda 40 saatten fazla harcamakta ve bu da 160 milyar doların boşa gitmesi demek.



TEKNO İLE
LİMİTLERİNİZİ
TEST EDİN!

**SOK VE TİTREŞİM
TEST MERKEZİ**



Test
TS EN 60/IEC 17025
AB-1064-T

- Test merkezimiz
TS EN ISO/IEC 17025:2012
Standartına göre
MIL S 901D ve MIL S 810 F/G
Testlerinden Akreditedir.

MIL-S-901D • STANAG 4141 • BV043 • MIL-STD-810F/G • MIL-STD-167-1
ISO 16750-3 • IEC 60945 • IEC 60068-2/2/6/27/30 • IEC 61373 • ECE R100

Ford Motor Company Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su

Jim Hackett

Birlikte, sokakları geri alalım



Otomobil, geçtiğimiz yüzyılda, insanların hayatının ve yaşamlarımızın en önemli bozuncusu olarak ortaya çıktı.

Henry Ford, ilk reklamlarından birinde, karayollarını tüm insanlığa açmak istediğini açıkladı. Eyleme dönüştüğünde bu fikir bize olağanüstü bir yeni özgürlük verdi - uzak mesafelere seyahat etmek ve yaşadığımız yerin etrafında daha önce hiç olmadığı gibi gezinmek. Başlangıçta bu sistem büyük ilgi gördü. Yeni endüstriler, binlerce yeni şirket ortaya çıkmış ve nesiller boyu kişisel ve ekonomik büyüme sağlamıştır.

Bununla birlikte, zamanla kasaba ve şehirler otomobil çevresinde dizayn edilmey başlanırken, yollar da toplum merkezlerinin yerlerini aldılar. İnsanların bir zamanlar toplandıkları sokaklar ve meydanlarda, şimdi karayolları ve çok şeritli yollar var. Belki de en kötüsü, birbirimize ayırdığımız zamanı şimdi çoğunlukla trafikte harcıyoruz. Otuz yıl önce, trafikte yılda ortalama 16 saat harcadık. Şimdi, 38 saat harcıyoruz. Hareket özgürlüğü için ödediğimiz bedel, arabalar için yolların inşa edildiği bir dünyanın yaratılmasıydı.

Günümüzde, küresel şehirlerin çoğunun taşıma sistemleri kapasiteye ulaşmıştı

halde hala daha çok insan metropolitan şehir merkezlerinin olanaklarından faydalanmaya çalışıyoruz. Bu hızlı şehirleşme ve onunla birlikte gelen kirlilik ve sıkışıklıkla karşı karşıya kaldık ki, artık geçmişte yaratılmış bu modelin geçerli olamayacağını kabul etmemiz gerekir. İnsanların ve malların daha etkin bir şekilde hareketliliğinin sağlanması için şehirleri güncellememiz gerektiği açık. Bu süreçte herkesin yaşam kalitesini artıracaktır.

En güçlü çözümlerden biri, caddelerimizi paylaşım çağı ve paylaşım ekonomisi haline getirmektir. İnsanı merkez olarak yaratılmış yeni hareketlilik teknolojileri, sokaklarımızı yepyeni şekillerde paylaşabilmemizi sağlayabilir; daha adil, şehirlerimizin sunabileceği her şeye daha fazla insanın erişim sağlayabileceği gibi...

Sokakların paylaşım döneminin dışında bırakılmış olması, kentsel alanlardaki esas paylaşımlı kaynak olmaları bakımından ironiktir. Otomobillerden önce şehir sokakları, komşuları ve aileleri bir araya getirebilen kalabalık sosyal merkezler gibiydi, satıcılar mallarını satabiliyorlardı ve çocuklar oyun oynayabiliyorlardı. Zamanla, parklar ve kamusal alanlar, otopark alanları ve otoyollar için feda edildi ve şehirler sosyal izolasyonla ilişkilen-

dirildi. Sokaklar, şehirlerimizdeki kamu arazilerinin üçte birini oluşturuyor. Akıllı bir dünya için akıllı araçlar geliştirerek, bu eğilimi tersine döndürebilir ve bu değerli kaynakları insanlara geri verebiliriz.

Şimdi, önümüzde, yarının kentini kurmak ve sokaklarımız ve kentlerimizin nasıl daha etkin şekilde işlevselleşeceğini düşünmek için bir şansımız var. Yapay zekanın gücü ve özerk ve bağlı araçların yükselişi ile yüzyıldır ilk kez yüzey ulaşım sisteminin kesilmesi ve yeniden tasarlanabilmesini sağlayacak bir teknolojiye sahibiz. Park etmekten, trafik akışına ve mal teslimatına her süreç radikal bir şekilde iyileştirilebilir - trafik tıkanıklığının azaltılması ve kentlerin yolları daha fazla kamusal alana dönüştürmesinin mümkün olması gibi...

Bu nedenle Ford, mobilite için kullanıcı odaklı, sistem düzeyinde bir tasarım yaklaşımını benimsiyor. Geri çekilmeli ve genel ulaşım işletim sisteminin hepimizin daha iyi, daha üretken yaşamlara nasıl yardımcı olabileceğine geniş anlamıyla bakmamız gerekiyor. İnsanların hayatlarını nasıl daha iyi hale getireceğini tam olarak anlamaksızın bu yeni teknolojiyi uygulamak yeterince iyi değil. Bu yeni tasarımın doğru olması lazım.

Bunu nasıl yaparız? İnsanları ve malları hareket ettirmenin yeni yollarını geliştirmek için tüm dünyadaki şehirler, sivil toplum örgütleri, kent plancıları, teknoloji uzmanları ve tasarımcılar ile işbirliği yaparak başladık.

Zorluk çok büyük. Zaten kentsel çevremizin ve sivil yaşamın dokusuna dokunan tüm ulaşım ağını düzenlemekten söz ediyoruz. Ancak eski sistemin başarısız olması sebebiyle bu üstlenmemiz gereken bir görev... Ortak insanlığımızı tekrar olumlayacak ve hepimize ilham ve destek olabilecek topluluklar inşa edeceğiz.

İhtiyacımız olan paylaşım ekonomisi budur. CES'de daha fazlasını paylaşmayı sabırsızlıkla bekliyoruz.■





ÖZGÜN FİKİRLER



KAVRAMSAL
TASARIM



ÜRÜN TASARIMI
ve
ERGONOMİ



MÜHENDİSLİK
ve
GELİŞTİRME



SANAL
ÜRÜN



MODEL
ve
PROTOTİP



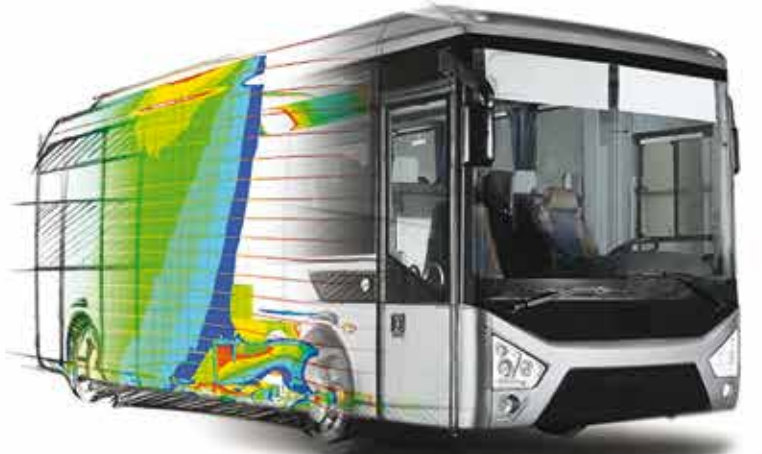
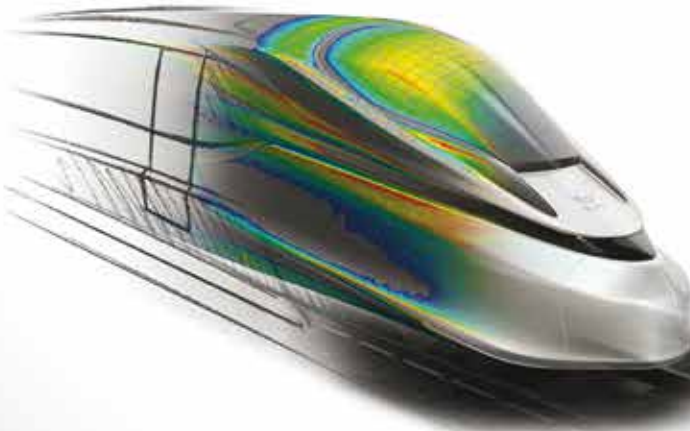
TEST
ve
DOĞRULAMA



ÜRÜN
YAYINLAMA



ÜRÜN
DEVREYE
ALMA



EŞSİZ ÜRÜNLER

hexagonstudio.com.tr

GELECEĞE DAMGASINI VURACAK 10 TEKNOLOJİ TRENDİ

1 AR teknolojisi kitlelere ulaştı

Öncesinde genellikle küresel şirketlerin büyük bütçe harcamaları ile pazarlama kampanyalarına entegre ettiği Artırılmış Gerçeklik (AR) bugün birçok akıllı cep telefonu kullanıcısının ulaştığı bir konuma geldi.

2 Görsel tanıma teknolojileri

Makine öğrenmedeki gelişmeler, kameraların perakende, pazarlama ve ötesine geçebilecek en önemli araçlarla bireyleri tanıması, alışkanlıkları öğrenmesi, duyguları ölçmesi ve daha fazlasını yapabilmesi anlamına da geliyor.

3 Akıllı asistanlar

Speak Easy" adlı araştırmasına göre, global akıllı telefon kullanıcılarının üçte ikisinden fazlası, sesle aktive edilmiş televizyonların (% 69) ve ışığın (% 66) ve neredeyse yarısı (% 45) buzdolabının kontrol edilebilmesi fikri ile ilgileniyorlar.

4 5G teknolojisi

Dünyada ilk kez 2009'da kullanıma açılan 4G'nin devamı niteliğinde olan 5G'nin teknik standartları henüz düzenlenmedi, ancak saniyede 10 gigabit veri aktarmayla 4G'den 100 kat daha hızlı olması bekleniyor.

5 Sürücüsüz araçlar

Her geçen gün daha fazla trafikteyiz ve otonom araçların en büyük artışı güvenli sürüş. Otomobil üreticileri tek başına sürücüsüz otomobil teknolojilerinin yanında yenilikçi araç içi tasarımları konusunda da rekabet ediyor.

6 Televizyonun geleceği: MicroLED, 8K

Geçtiğimiz yıllardaki CES 2016 ve CES 2017'de 8K TV'ler tanıtıldı ancak hiçbir tüketici ürünü de değildi. CES 2018'de çokça göreceğimiz OLED tanıtımları olacak ancak artık MicroLED adlı yeni bir ekran teknolojisi var.

7 Kullanışlı robotlar

Robotlar uzun zamandır CES fuarında bir dayanak noktası oldu ancak genellikle gerçek bir üründen ziyade bir yenilik oldular. Bu yıl yapay zeka, ses arayüzleri ve gelişmiş sensörler sayesinde robotlar kullanışlı olmaya yaklaşıyorlar.

8 Giyilebilir teknolojiler

2017 giyilebilir teknoloji açısından pek verimli bir yıl değildi. Kullanıcılar akıllı telefonlarını bileklerine takmak konusunda çekimser olduğu için çok yaygınlaşamayan bu kategoride bambaşka kalemlemlerin gelişmesi bekleniyor

Sağlık ve spor alanında yaşanacak bu gelişmeler uyku sensörleri, akıllı taktarlar ve tartıların yanı sıra kalp sağlığını kontrol eden ve kan şekerini ölçen cihazlara yapılacak iyileştirmelerin ön plana çıkması tahminler arasında.

Otomotiv devlerinden 1 milyar dolarlık fon

Renault-Nissan-Mitsubishi ittifakı, yeni nesil mobiliteye öncelik veren girişimler için önümüzdeki beş yılda 1 milyar dolara kadar yatırım yapmayı planlayan Alliance Ventures adlı bir kurumsal girişim sermayesi fonu oluşturdu.

Renault-Nissan-Mitsubishi, gelecek beş yıl içinde inovasyonu desteklemek üzere 1 milyar dolara kadar yatırım yapmayı planlayan yeni bir kurumsal girişim sermayesi fonu olan Alliance Ventures'ı kurdu.

Fon, ilk yılında genç ve yenilikçi şirketlere ve elektrikli araçlara geçiş, otonom sistemler, bağlanabilirlik ve yapay zekanın da aralarında bulunduğu yeni mobiliteye odaklanan yeni teknoloji girişimcileri ile inovasyon ortaklıklarına 200 milyon ABD dolarına kadar yatırım yapmayı planlıyor. İlk yılda gerçekleştirilecek bu yatırım, İttifak üyelerinin toplam yıllık araştırma ve geliştirme yatırımlarını oluşturan 8,5 milyar euroya ek olarak planlandı.

Renault-Nissan-Mitsubishi Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Carlos Ghosn yeni gelişmelerle ilgili olarak şunları söyledi: "İnovasyon yaklaşımımız, İttifak'ın global ölçeğinden en çok faydalanan olan genç yenilikçi şirketler ve teknoloji girişimcilerine yatırım yapmamıza ve onlarla iş birliğine imkan sağlayacak. Bu yeni fon, İttifak'ın gönlünde yatan iş birliği ruhunu ve girişimci düşünce yapısını yansıtıyor. Bu yatırım inisiyatifi, otomotiv teknolojisinde dünyanın en umut vaat eden genç yenilikçi şirketlerini çekmek üzere tasarlandı."

Yeni fon, potansiyel ortaklara tüm büyük otomotiv pazarlarındaki varlığı ile 2017'de 10 farklı markası altında 10 milyondan fazla araç satan Renault- Nissan -Mitsubishi'nin global ölçek ve kapsamına da erişim sunuyor.

Alliance Ventures, ilk anlaşmasını yaptı

Alliance Ventures, kobalt içermeyen katı haldeki batarya malzemeleri geliştiren ABD merkezli Ionic Materials şirketine yapılacak stratejik yatırım ile ilk anlaşmasını yaptı. Merkezi ABD'nin Massachusetts eyaletinde bulunan Ionic, otomotiv ve diğer birçok uygulamada yüksek enerji yoğunluklu bataryaların performansı- nın geliştirilmesi ve maliyet etkinliğini artıran öncü katı polimer elektrolitin geliştiricisi olarak çalışıyor.

Alliance Ventures, mevcut araştırma ve gelişmiş mühendislik ekipleri ile çalışarak inovasyon alanları ve yatırım için coğrafi pazarları belirlerken, platformu geliştirmek için girişim sermayesi uzmanlarını da saflarına katacak. Kuruluşun, Silikon Vadisi, Paris, Yokohama ve Pekin olmak üzere, İttifaka üye şirketlerinin teknoloji ve araştırma merkezlerinin yanı sıra güçlü inovasyon ekosistemlerine sahip alanların yakınında merkezleri olacak. ■



TAYSAD DERGİ

AUTOMECHANIKA İSTANBUL'DA

TAYSAD ÜYELERİ
İKİ SAYFA
RÖPORTAJ BEDELİ

1.750 TL

TAYSAD Dergi'nin
MART-NİSAN 2018 sayısı
Automechanika İstanbul
Fuari'nda sektörün
hedef kitlesine ulaştırılacak.

automechanika
İSTANBUL 05-08 NİSAN 2018

ÖZEL SAYI

TAYSAD ÜYELERİ
BİR SAYFA
TANITIM BEDELİ

600 TL

SON BAŞVURU TARİHİ

16 MART 2018

BİLGİ İÇİN
Mavi Tanıtım ve İletişim • Fırtına Arısoy
0 216 345 99 20
firtina@mavitanitim.com.tr

Konforu, yeşilin dinginliği ile birleştiren
sanayi bölgesinin ilk hip iş oteli

WORKINN HOTEL



Workinn Hotel, ülkemizde bir sanayi bölgesinde yer alan YEŞİL BİNA LEED GOLD sertifikalı ilk oteldir.

Workinn Hotel, deniz ve orman manzarası, dikey bahçe ve peyzaj uygulamaları ile dikkat çekmektedir.

Servis kalitesi ile HIP (Highly Individual Places) yani kendine özgü tarzını yaratabilmiş otelimiz, TEM otoyoluna 3 km, D-100 karayoluna 7 km ve Sabiha Gökçen Havaalanına 12 km mesafede olup trafikte uzun zaman kaybetmeden ulaşılabilir bir konumdadır.

Konaklayan misafirlerimizin işlerine dinç ve zamanında yetişebilmeleri için, sabah kahvaltı servisimizi her sabah 06:45'te başlatıyor ve yakın çevremizdeki belirli organize sanayi bölgelerine ücretsiz servisimiz ile firmalarına ulaşmalarını sağlıyoruz.

Workinn Hotel, bir yandan çalışırken bir yandan günlük hayatından ödün vermek istemeyen konuklar için çevreci, dingin, konforlu ve sanat dostu bir yaşam alanı olarak ideal bir ortam sunmaktadır.



TOSB Otomotiv Yan San.İhtisas Org. San. Böl.
3. Cad. No:1 Çayırözü / Kocaeli / Türkiye
Telefon: +90 (850) 201 40 00 (30 hat)
+90 262 658 16 54 (2 hat)
Faks: +90 (850) 201 40 29

automechanika

ISTANBUL

5. – 8. 4. 2018

Türkiye'nin Lider Uluslararası
Otomotiv Endüstrisi Fuarı

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi
İstanbul / Türkiye

www.automechanika.com.tr



messe frankfurt



Deutsche Messe



Türkiye Cumhuriyeti
EKONOMİ BAKANLIĞI



İŞ ORTAKLARI



DESTEKLEYENLER



automechanika



automechanikaistanbul



Automechanika Istanbul



Automechanika Istanbul

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.



Bugün geldiğimiz noktada **Sanayi 4.0** ile insanlar, uluslararası sınırları aşarak dijital ortamda kontrol edilebilen makinelerle bağlanabilmeye başlıyorlar.

Bosch, Sanayi 4.0'ın daha kolay anlaşılmasını sağlamak için 7 temel özellik belirledi. Bu özellikler değer yaratan entegre üretim ağlarını, bunların sistemlere ve ekipmanlara uygulanmasını, sunulan yazılım ve çözümleri temsil ediyor. Ayrıca, bu kavramlar Sanayi 4.0 ürünlerini geliştirmemizde temel ilkeler olarak yer alıyor. Uygun sembollerle gösterdiğimiz bu 7 özelliği burada sizlerle paylaşıyoruz.