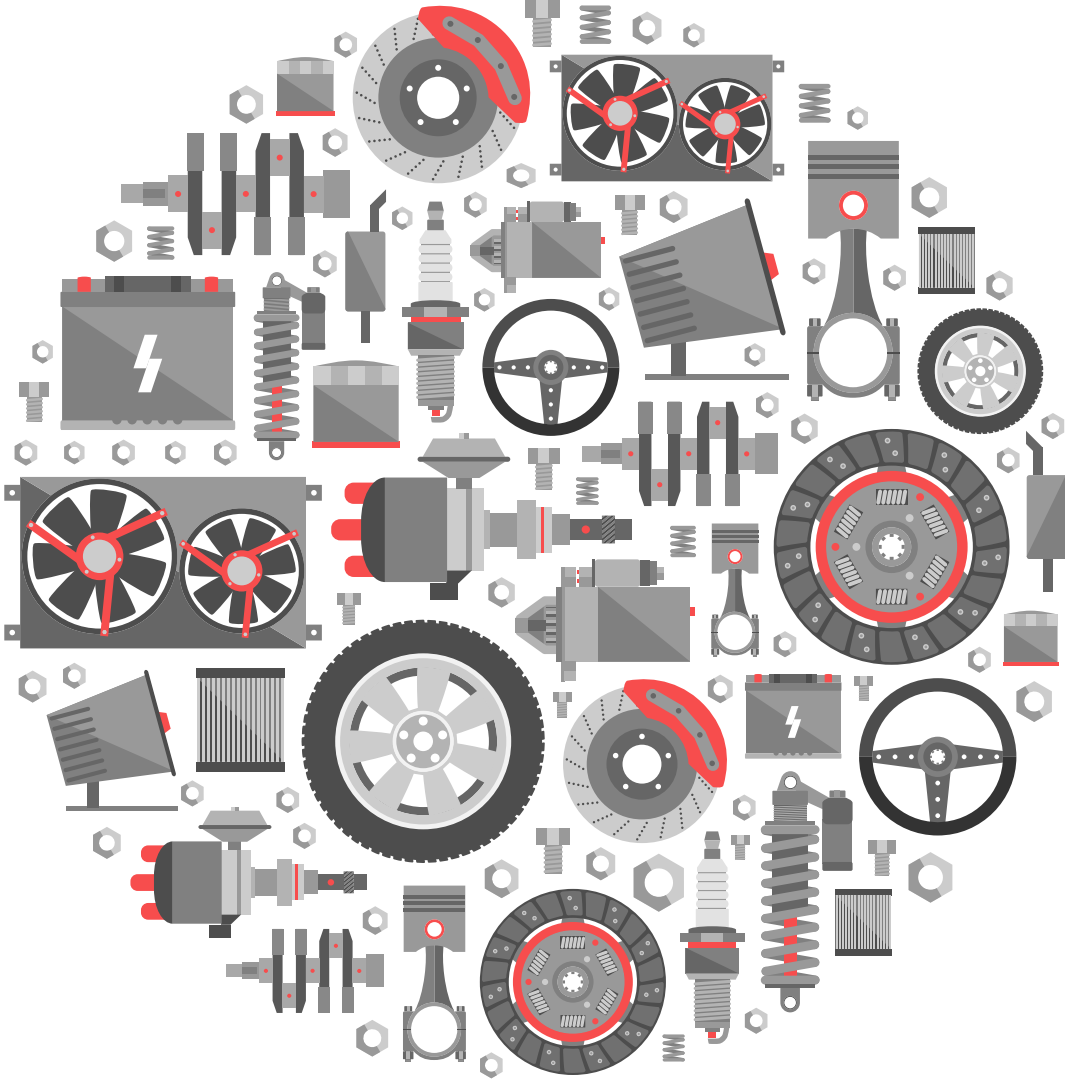




Yenileme Pazarı Değişime Hazır mı?

MBT Otobüs Satın Alma Müdürü

Celil Kayserilioğlu

"Türkiye'den gerçekleştirilecek binek araç parça tedarik cirosu 14 kat büyüyecek"

Sa-ba Yönetim Kurulu Başkanı

Mahmut B. Özlü

Küresel rekabet için "Sürekli ve Sürdürülebilir Değişim"

Özgörkey İcra Kurulu Başkanı

Murat Özgörkey

KEY MÜZESİ
Otomobilin tarihine yolculuk

automechanika
FRANKFURT 13-17 EYLÜL 2016
ÖZEL SAYI



**TAYSAD ÜYELERİ FİRMA
TANITIM BÖLÜMÜ**
TAYSAD üyeleri için ayrılan
bölümde İngilizce firma tanıtımları
yer alacaktır.
Tam sayfa tanıtım bedeli
600.- TL + KDV'dir.

Tanıtım bölümü dışında yer
almak isteyen üyelerimiz için iki
sayfalık röportaj bedeli ise
1.500.- TL + KDV'dir.

Son Başvuru Tarihi
1 Temmuz 2016



TAYSAD Dergi'nin Temmuz-Ağustos 2016
sayısı Automechanika Frankfurt Fuarı'nda
İngilizce basılarak sektörün hedef
kitesine ulaştırılacak.

TAYSAD DERGİ AUTOMECHANIKA'DA

660 cm²* ALANDA TANITIM FIRSATI

(*) Bir dergi sayfası yüzeyinin alan ölçüsü

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

**Sahibi Publisher**

TAYSAD adına Yönetim Kurulu Başkanı
For TAYSAD, Chairman of the Board
Alper Kanca

Yazı İşleri Müdürü Editor in Chief

Sevgi Özçelik

Yayın Kurulu Editorial Board

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

Editör Editorial

Burçin Yeşiltepe
editor@mavitanitim.com.tr

Yayın Yönetmeni Publishing

Sevgi Özçelik
sevgi@taysad.org.tr

Görsel Yönetmen Art Director

İlter Çıtak
grafik@mavitanitim.com.tr

Fotoğraf Photographer

Emre Topdemir
www.emretopdemir.com

Reklam Advertising

Fırtına Arısoy
firtina@mavitanitim.com.tr

Yönetim Yeri Management Centre

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

Yapım Production

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

Baskı Printed by

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

Yerel - Türkçe - İlimi**İki Ayda Bir 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.

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



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

1,35 milyar araca parça üretmeye hazır mıyız?

29 Mayıs günü yenileme pazarını bütün yönleriyle ele aldığımız, Aftermarket Konferansımızın 7'ncisini İstanbul'da gerçekleştirdik. Konferansımıza bir çok yabancı konuşmacı katılarak, sektöre ilişkin bir gelecek öngörüsünde bulundular. Konferansımızın açılış konuşmasını yapan TAYSAD Başkanı Alper Kanca, dünyada kullanılmakta olan araç ayısının 1.14 milyar adedi aştığının ve bu rakamın 2025'de 1.35 milyar adede ulaşmasının beklendiği bilgisini paylaştı. 2014'te Türkiye Yenileme Pazarı'nın büyüklüğü 4.7 milyar dolar iken bu rakamın 2020'de 6.5 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Bu açıdan yenileme pazarı fırsatlar ve yeni iş fikirleriyle gündemdeki yerini korumaya devam ediyor.

CLEPA'nın Aftermarket Direktörü Frank Schlehuber, bağlantılı araç teknolojilerindeki gelişimin sektörü yeniden şekillendireceğini söyledi. Schlehuber, "Telematik ile ilgili yeni teknolojiler, araçlar için uzaktan teşhis ve müşterilere yönelik yeni bağlantılı konseptler geliştirilmesi gibi yeni hizmetlerin önünü açıyor. Değer zincirindeki her bir halkanın pozisyonunu yeniden tanımlamak zorunda kalacağı yenileme pazarının geleceğinde var olabilmek için araç verilerine ulaşım da hayati önem taşıyacak" diye konuştu.

Bu sayımızda konuk ettiğimiz Mercedes-Benz Türk Otobüs Satınalma Müdürü Celil Kayseriloğlu, Türk tedarikçilerin Avrupa ve dünya standartlarında üretim konusunda en çok 20-25 senelik bir birikime sahip olduklarını dile getirdi. "Benzer kuldarda Avrupa'daki rakiplerinin tecrübe ortalamasının 2 ila 3 katı gibi süreler olduğunu düşündüğümüzde aslında sürdürülebilirliği sağlayan Türk şirketlerinin çok güçlü bir öğrenme eğrisine sahip olduğunu görebiliyoruz" dedi.

89. sayımızla birlikte Yayın Kurulu'muza yeni isimler katıldı. Aramıza katılan Özge Özen Kural, Ertan Demirdüzen ve Yakup Birinci, ayrıca TAYSAD

Yönetim ve Denetim Kurulu'nda da görev yapıyorlar. Yeni Kurul üyelerimizin desteğiyle bu sayımızla birlikte dergimizin gelişimini ve yayılımını sürdürmeyi hedefliyoruz.

Gelecek sayımızda buluşmak üzere...



**SEVGİ
ÖZÇELİK**

**TAYSAD KURUMSAL
İLETİŞİM UZMANI**

6

TAYSAD'DAN MESAJ

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca:

Faaliyetlerimiz gündemin aynasıdır

32

TAYSAD'DAN HABERLER

Automechanika'ya TAYSAD damgası

34

Mercedes-Benz Türk'ten otomotiv sanayiine küresel destek

36

SOSYAL SORUMLULUK

ADMOG Projesi 81 ildeki Meslek Liseleri'ne ulaşmayı hedefliyor

Özge Özen Kural
TAYSAD ADMOG Proje Üyesi

40

YENİLEME PAZARI

TAYSAD, otomotivde "Yenileme Pazarı"nı buluşturdu

TAYSAD ve Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından ortaklaşa düzenlenen ve Otomotiv Yenileme Pazarı Geliştirme Derneği (OYPG) tarafından desteklenen, yenileme pazarı sektöründeki son yenilikler ve gelişmelerin nabzının tutulduğu VII. Aftermarket Konferansı sektör devlerini bir araya getirdi.

52

OTOMOBİL MÜZESİ

Key Müzesi: Otomobilin Tarihine Yolculuk

E. Özgörkey Grubu İcra Kurulu Başkanı Murat Özgörkey ile Başkan Yardımcısı Selim Özgörkey'in koleksiyonerlik ruhundan doğan KEY Museum'a İzmir Adnan Menderes Havalimanı'ndan 20 dakika, İzmir'den ise 30 dakika gibi kısa bir sürede ulaşılabilir.



CELİL KAYSERİOĞLU
MERCEDES-BENZ TÜRK
OTOBÜS SATINALMA MÜDÜRÜ

20

"Türkiye'den gerçekleştirilecek binek araç parça tedarik cirosu 14 kat büyüyecek"

Celil Kayserioğlu, Türk tedarikçilerin Avrupa ve dünya standartlarında üretim konusunda en çok 20-25 senelik bir birikime sahip olduklarını dile getirerek, "Benzer kulvarda Avrupa'daki rakiplerinin tecrübe ortalamasının 2 ila 3 katı gibi süreler olduğunu düşündüğümüzde aslında sürdürülebilirliği sağlayan Türk şirketlerinin çok güçlü bir öğrenme eğrisine sahip olduğunu görebiliyoruz" dedi.



MAHMUT B. ÖZLÜ
SA-BA YÖNETİM
KURULU BAŞKANI

24

Küresel rekabet için "Sürekli ve Sürdürülebilir Değişim" Sa-ba'nın değişmez bir parçası oldu

"Kendimize güvenirken, ekibimize ve çalışma arkadaşlarımıza da güvendik. Ayrıca iş yaptığımız sektörümüz, otomotive de güvendik. Şirketimizin kurulduğu günden bu yana otomotiv sektörünün büyüyeceğine ve gelişeceğine hep inandık. Ve belki de en önemli ürettiğimiz ürünlere güvendik, herbirini çok sevdi."

56

AR-GE

Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri İyi Uygulama Örnekleri

68

İNSAN KAYNAKLARI

Çalışan Bağlılığı ve Performansa Etkileri

70

Ford Otosan EBRD Cinsiyet Eşitliği Ödülü'ne layık bulundu

72

TAYSAD İNFOGRAFİK

Küresel Üretim Sektörünün Geleceğine Bakış

74

BENİM YOLUM, BENİM KİTAPIM

Hayvanlardan Tanrılara SAPIENS

"Bilişsel gelişimin neticesinde Homo Sapiens'in evrimin basamaklarını atlayarak, kendinden çok daha güçlü canlıları bertaraf ederek dünyanın hakimî oluşu anlatılıyor."

76

ABD'DEN HABERLER

Fiat Chrysler Automobiles: Kırılma Noktası

80

ÜYELERDEN HABERLER

Freudenberg Sealing Technologies Bursa'da yeni fabrikasını açtı

82

Toyota'dan TKG Otomotiv'e Bölgesel Katkı Ödülü



 twitter.com/inesanotomotiiv



Faaliyetlerimiz gündemin aynasıdır

Değerli Okuyucularımız,

Derneğimizin etkinlikleri, faaliyetleri aslında, Türkiye'deki otomotiv tedarik sanayinin gündeminin de aynası. Son iki ay içinde çok değişik konuda etkinliklerimiz oldu. Bunlardan bazılarını öne çıkarmak ve bu önemli başlıklar konusunda Derneğimizin nerede durduğunu sizlere iletmek istiyorum.

Eşdeğer Parça bir fırsat mı tehdit mi?

Hem İzmir hem de Bursa'da düzenlediğimiz Üye Toplantılarımızda TSE'den yetkililerle beraber "Eşdeğer Parça" meselesini ele aldık. Zannedildiğinin aksine eşdeğer parça konusu kamuoyunda fazlaca bilinmiyor. Türkiye'de 2 yıldır yapılan uygulama yetersiz, geliştirilen mevzuat düzenlemeleri eksik. AB ve ABD'de, eşdeğer parçaya imkan tanınması ile son tüketicinin faydasına olacak şekilde düşük maliyetli ve eşdeğer kalitede ürünlerin rekabet koşullarında tüketiciye sunulması hedefleniyor. Bununla beraber sadece ürünlerde değil, ürünlerin servisinin yapıldığı kurumlarda -yetkili servisler ve bağımsız tamirhaneler- ve servis sağlayıcı kurumlarda çalışanların yetkinliği konularında önemli standartlar oluşturulmuş ve denetimler yapılıyor. Ülkemizde de, öncelikle sigorta şirketlerinin ihtiyacını gidermek üzere uygulanmaya başlanan yeni düzenlemelerin, tüm Yenileme Pazarı'nı kapsayacak şekilde ele alınması gerekiyor. Hatta bununla sınırlı kalmayıp ürün, servis sağlayıcı, servis elemanların yetkinliği ve müteselsil sorumluluklarını da kapsayacak şekilde, bir bütün olarak dikkate alınması ve değerlendirilmesi gerekiyor.

"Eşdeğer Parça"nın tam olarak sağlayacağı fayda genel kamuoyunda bilinmediği gibi, asıl katkı sağlayacağı bazı meslek grupları da konu ile ilgili hiç bilgi sahibi değil. Konu hakkında yapılacak çalışmalarla sağlanacak faydanın hem TAYSAD üyelerine hem de sektördeki diğer oyunculara aktarılmasını hedefliyoruz. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, yeni pazarlarda sağlanacak standartlar ve alınacak sertifikalarla, TAYSAD üyelerinin bir adım öne geçmesi ve Yenileme Pazarı'na yaptığı satışlarla karlılığını arttırması mümkün olabilecektir.

Yenileme Pazarının büyüklüğünün farkında mıyız?

Türkiye'deki araçların ortalama yaşı 16 iken AB'deki araçların yaşı 9,6. Yani ülkemizde yaşlı araç sayısı fazla ve ciddi bir yenileme pazarı potansiyeli var. Pazarın kü-



Alper Kanca

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

resel cirosu yaklaşık 370 milyar USD. 2016'da ise bu rakamın 385 milyar USD'ye ulaşması bekleniyor. Bu kadar büyük bir pastadan daha fazla pay almak lazım. Tedarik dünyası sadece OEM'lere sevkiyat yapmakla bitmiyor. Belki her ürün grubu için bir yenileme pazarı potansiyeli olmayabilir ama gördüğümüz o ki, üyelerimizden çoğu OEM dünyası dışındaki imkânları, fırsatları yeterince dikkate almıyor. 29 Mayıs'ta düzenlediğimiz "7. Yenileme Pazarı Konferansı"nı Türkiye, Avrupa, Çin ve G5 ülkeleri perspektifinden ele alarak; 300'ü aşkın dinleyicinin katılımı ile gerçekleştirdik. Eğer kaçırdıysanız, dergimizin bu sayısındaki yorumları okuyun.

Endüstriyel ilişkilerde 2015 etkisi sürüyor mu?

Geçen sene bu aylarda hiç beklenmeyen şeyler oldu. Bursa'dan başlayan bir dalga ile Otomotiv-Metal İşkolundaki yüze yakın firmada iş huzuru bozuldu, üretim yavaşladı, işgaller, direnişler oldu. Alistığımız kurumlar etkisiz kaldı, bildiğimiz kurallar birkaç haftalığına geçerli olmaktan çıktı. Seçim dönemine denk gelmesi gibi sebeplerle iyi yönetilemeyen bu süreç sonunda şirket yöneticileri, patronlar, sendikacılar, işçiler herkes yeni olumlu ve olumsuz anlamda bir şeyler öğrendi.

İşte bu tüm olan biteni gözden geçirmek ve olayları fiilen yaşamış olanların yaşamayanlara aktarmasını sağlamak için İzmir'de bir toplantı düzenledik. Ford Otosan Endüstri İlişkileri ve İmalat İK Müdürü Ali Rıza Aksoy ile CMS Jant İK Direktörü Armağan Akça, 2015 yılında çalışanları bu direnişe iten etkenleri ve korunma tedbirlerini anlatılar. Gördük ki üyelerimiz, büyük bir arzu ile 2017 yılında yapılacak Toplu İş Sözleşmesi için bilgilanmek, hazırlık yapmak istiyor. Bu ihtiyacı gidermek amaçlı olarak başka şehirlerde de benzer bilgilendirme faaliyetlerimiz devam edecek.

Yeni sayımızda görüşmek dileğiyle sevgi ve saygılarımı sunuyorum. ■



KALİTE VE GÜVENDE
HER ZAMAN ÖNDE



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

OTOMOTİV SANAYİ FİRMALARININ 2016 YILI 5 AYLIK ÜRETİMLERİ

FİRMALAR	Otomobil	%	K. Kamyon	%	B. Kamyon	%	Kamyonet	%	Otobüs	%	Minibüs	%	Midibüs	%	Traktör	%	Toplam
A.I.O.S.			411	100	2	0	1.156	1	87	2			545	42			2.201
FORD OTOSAN	9.666	3			2.148	35	121.833	58			11.883	95					145.530
HATTAT TARIM															2.322	9	2.322
HONDA TÜRKİYE	5.240	1															5.240
HYUNDAI ASSAN	98.665	27															98.665
KARSAN							1.103	1			596	5	32	2			1.731
M. BENZ TÜRK					3.978	65			1.998	55							5.976
MAN TÜRKİYE									860	24							860
OTOKAR							178	0	197	5			250	19			625
OYAK RENAULT	147.191	41							469	13			480	38			949
TEMSA GLOBAL																	5.976
TOFAŞ	59.166	16					86.909	41									146.075
TOYOTA	39.262	11															39.262
TÜRK TRAKTÖR															22.324	91	22.324
TOPLAM	359.190	100	411	100	6.128	100	211.179	100	3.611	100	12.479	100	1.307	100	24.646	100	618.951

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

Otomotiv Üretimi Mayıs'ta Yüzde 13 Arttı

OSD, 2016 yılı Mayıs ayı raporuna göre; 2016 yılı Ocak-Mayıs döneminde, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 9 artış ile toplam 594 bin adet taşıt aracı üretildi, otomobil üretimi ise yüzde 13 artarak 359 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, traktör üretimi ile birlikte toplam üretim 619 bin adet olarak gerçekleşti.

618.951 ADET

OTOMOTİV ÜRETİMİ

2016 yılı 5 aylık dönemde
618.951 adet taşıt aracı
üretildi.

2016 yılı Ocak-Mayıs döneminde; geçen yılın aynı dönemine göre ağır ticari araç pazarı yüzde 48 oranında azalarak 9 bin 515 adet, kamyon pazarı yüzde 50 oranında azalarak 8 bin 109 adet, midibüs pazarı yüzde 44 oranında azalarak 807 adet ve otobüs pazarı yüzde 20 oranında azalarak 599 adet düzeyinde gerçekleşti. Son 10 yıllık ortalamalara göre 2016 yılında toplam pazar yüzde 30, otomobil pazarı yüzde 48 ve hafif ticari araç pazarı yüzde 1 oranlarında artarken, ağır ticari araç pazarı yüzde 36 oranında düşüş gösterdi.

2016 yılı Ocak-Mayıs döneminde 276 bin adedi otomobil olmak üzere, toplam üretimin yüzde 76'sını oluşturan 454 bin adet taşıt ihraç edildi. ■

2015 yılı aynı dönemine göre, yük ve yolcu taşıyan ticari araçlar üretimi, 2016 yılı ilk beş ayında; k. kamyonunda yüzde 73, minibüste yüzde 57, b. kamyonunda yüzde 54, midibüste yüzde 50 oranında azalırken; kamyonette yüzde 21, otobüste yüzde 5 oranında arttı.

2016 yılı Ocak-Mayıs döneminde otomobil üretimi, 2015 yılı aynı dönemine göre yüzde 13 oranında artarak 359 bin adet düzeyinde

gerçekleşti. Otomobil üretimi 2006-2016 yılları arası Ocak-Mayıs dönemi verileri karşılaştırıldığında en yüksek seviyeye ulaşmış oldu.

2016 yılı Ocak-Mayıs döneminde traktör üretimi yüzde 23 oranında artarak 24 bin 646 adet oldu. Traktör üretimi 2006-2016 yılları arası Ocak-Mayıs dönemi verileri karşılaştırıldığında en yüksek seviyeye ulaşmış oldu.

2016 yılı Ocak-Mayıs döneminde toplam satışlar

357 bin adet seviyesinde gerçekleşti ve 2015 yılı aynı dönemine göre yüzde 2 oranında azaldı. 2016 yılı Ocak-Mayıs döneminde otomobil satışları, 2015 yılı aynı dönemine göre yüzde 3 oranında arttı ve 267 bin adet oldu.

2006-2016 yılları Ocak-Mayıs dönemine ait otomobil satışlarına göre, ithalatın pazar payının 2016 yılı ilk beş ayında yüzde 73 olarak gerçekleştiği görüldü.

Otomatik daha üretken.



Takım tezgahlarının potansiyelinden sonuna kadar yararlanın. KUKA robotları, takım tezgahlarınızın verimliliğini etkin biçimde artırır. Akıllı otomasyon ile performanstan sonuna kadar yararlanabilir, veriminizi arttırabilir ve yepyeni bir kalite geliştirebilirsiniz. Geleceğe yönelik teknolojilerle otomasyon sorunlarınızı kolay ve verimli şekilde çözün. Başarınızın temelini oluşturma konusunda iddialıyız.

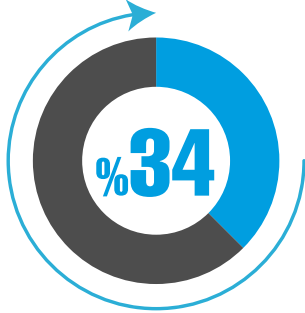
Takım tezgahlarınızın performansını
arttıran her şey: kuka-robotics.com/turkey/tr/

KUKA

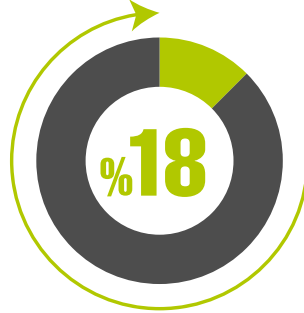
OTOMOTİVDE SON ÜÇ YILIN

1 MİLYAR
903 MİLYON
USD

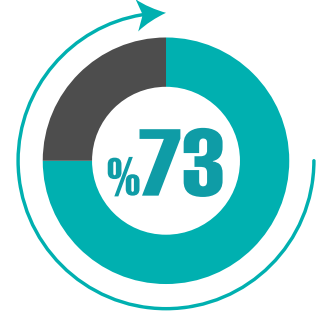
İHRACAT REKORU KIRILDI



Mayıs ayı ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 34 artarak 1 milyar 983 milyon dolar oldu.



Türkiye ihracatından yüzde 18 pay alan sektörün son dört aylık ihracatı ortalama 2 milyar doların üzerine çıktı.



OİB verilerine göre Mayıs ayı ihracatında ürün grubu bazında yüzde 73'ü bulan artışlar yaşandı

ALMANYA 335 MİLYON DOLAR



İTALYA 235 MİLYON DOLAR



FRANSA 218 MİLYON DOLAR

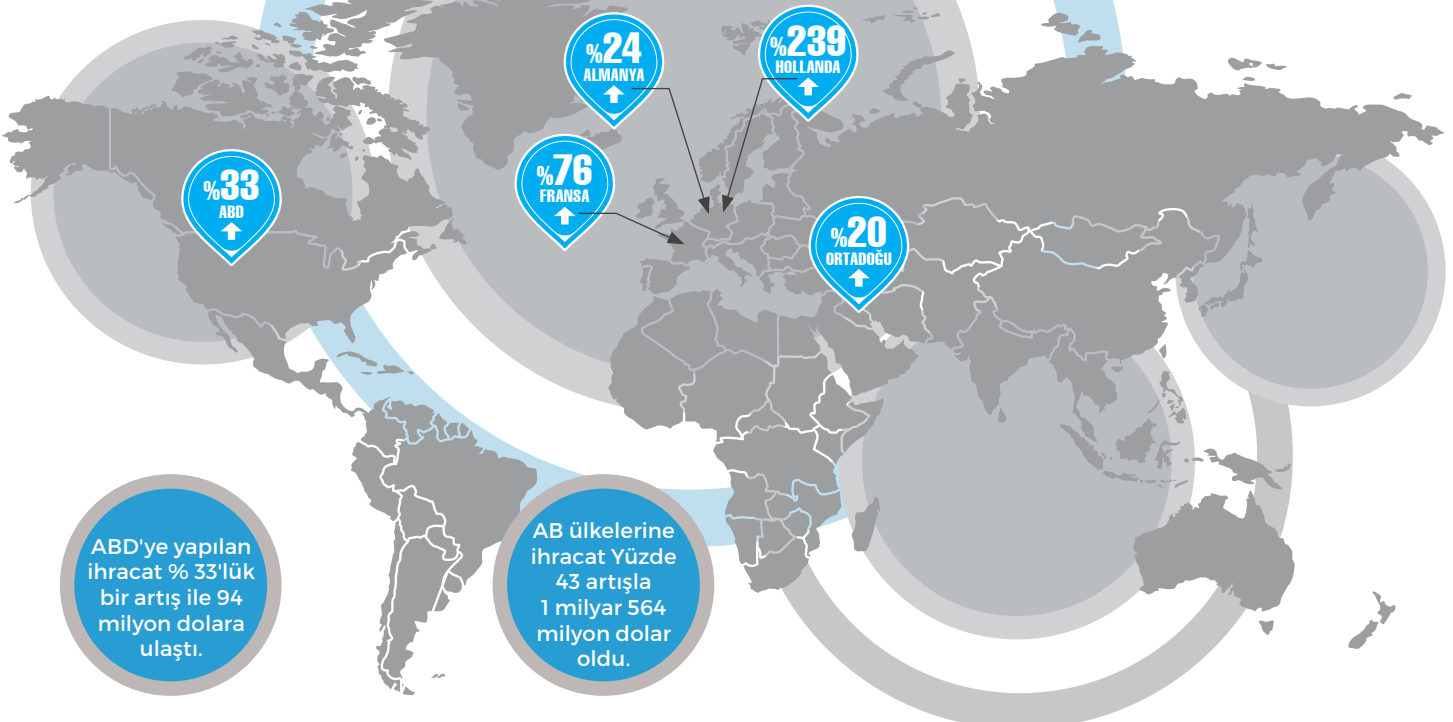


Otomotiv tedarik sanayinde en büyük pazar olan Almanya'ya ihracat yüzde 14 artarken ABD'ye yüzde 19 geriledi. Binek otomobillerde en büyük ilk üç pazar olan İtalya'ya ihracat yüzde 126, Fransa'ya yüzde 179 ve Almanya'ya yüzde 55 arttı.

771 MİLYON
USD

TEDARİK SANAYİ İHRACATI

Mayısta ürün grubu bazında otomotiv tedarik sanayi ihracatı yüzde 12 artarak 771 milyon dolar oldu.





Kalitenin Belgesi

Certificates of Quality

ISO/TS 16949

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

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

Ürün Grupları

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

Product Groups

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

**HASÇELİK**

www.hascelik.com

T : +90 444 41 40

 **HASMİL**
Special Steel **HASPARLAK**
Bright Steel

Tofaş, '2017 yılında liderlik' hedefine 'hız'la koşuyor

Fiat Egea projesiyle Bursa fabrikasında tam kapasiteye ulaşan Tofaş, 2017'de bütün alanlarda liderlik hedefliyor. Şirket, artan talebe cevap vermek için fabrikayı büyütme yerine üretimde hızlanacak.



Tofaş'ın 1 milyar dolarlık yatırımıyla hayata geçirdiği projenin ikinci kompakt sınıf modeli Fiat Egea Hatchback, Fiat showroomlarında yerini aldı. Adını Ege Denizi'nden alan Fiat Egea Hatchback, geçtiğimiz hafta Bodrum'da düzenlenen basın test sürüşü etkinliğiyle Türkiye'de ilk kez yollara çıktı.

Toplantıda Tofaş'ın yeni yatırım planlarına yönelik soruları yanıtlayan Tofaş CEO'su Cengiz Erolu, 3 vardiya çalışan fabrikada 400 bin adetlik tam kapasite ile çalıştıklarını hatırlatarak

artan talebi karşılamak için üretim hızını artırmaya odaklandıklarını söyledi.

Altın çağımızı yaşıyoruz

Tofaş CEO'su Cengiz Erolu, "Biz çok zor günler de gördük fabrikada ama şimdi altın çağımızı yaşıyoruz. 400 binlik kapasiteyi doldurduk" dedi. Bu rakamı artırmak için çalışmalarının olduğunu anlatan Erolu, "Bu noktada fabrikanın faaliyetlerini durdurmamak önemli. Bu nedenle yeni yatırım yerine üretim hızını artırmaya odaklandık. Şu anda fabrikamızda 50 saniyenin

altında bir araba çıkıyor. Hızımız giderek artıyor. Bu hafta 1400 adet araç ürettik. Haftaya bu 1440 olacak. Bunu 1500'e çıkarmayı hedefliyoruz. Hızı artırmaya odaklandık" diye konuştu.

Sektör Tofaş'la rekor kıracak

2017 yılında adet bazında liderlik hedeflediklerine dikkat çeken Erolu, "Üretim ve ihracat olarak bugüne kadar yapılmamış rakamları yapacağız. İlk 4 ayın rakamlarına baktığımız zaman geçen yıla göre yüzde 40 büyüdük. Üretimimiz de yüzde 20'nin üzerinde arttı. Türkiye otomotiv sektörü de 2016 yılında Tofaş'la birlikte büyüyecek. Sektör bu yıl ihracatta en iyi rakamlara ulaşacak" dedi.

Marka ilk 3'ü hedefliyor

Fiat Marka Direktörü Altan Aytaç, ise "Hedefimiz bu

ÜRETİM 3 VARDİYA DEVAM EDİYOR

400 bin adetlik tam kapasite ile çalıştıklarını bilgisini veren Cengiz Erolu artan talebi karşılamak için üretim hızını artırmaya odaklandıklarını söyledi.

segmentte en çok satan üç markadan biri olmak"

dedi. Aytaç, Egea

Hatchback'ın Türkiye'de geliştirilen ve üretilen tek kompakt hatchback model unvanına sahip olduğunu vurguladı. Fiat Egea Hatchback'ın liste başlangıç fiyatı 53 bin 900 TL olarak belirlendi. İlk etapta 1.4 litre 95 HP ve 1.4 litre T-jet 120 HP benzinli, 1.3 litre 95 HP Multijet dizel ve 1.6 litre 120 HP Multijet motor seçeneklerinin satışına başlandı.

Öncelikle 5 ve 6 ileri vitesli manuel şanzımanlarla satın alınabilecek. Fiat Egea'nın 6 ileri tam otomatik şanzımanla kombine edilen 110 HP gücündeki 1.6 litrelik E-Torq motorlu versiyonu ve 1.6 litrelik Multijet turbo dizel motor seçeneğinin çift kavrama otomatik şanzımanlı versiyonu ise sonbaharda bayilerde olacak. ■

Ağırlık tasarruflarıyla karbondioksit salınımını 7 kilogram azalttı

440 litrelik bagaj hacmine sahip Fiat Egea Hatchback, 5 yetişkinle birlikte bagajlarını da taşıyacak en geniş alanı sunabiliyor. Araçta Tofaş araç hafifletme çalışmaları kapsamında, yapılan geliştirmeler sonunda torpido travers ağırlığı 12 kg'dan 8 kg'a çekilerek toplam 4 kg hafifleme sağlanmış. Bu ağırlık tasarrufu, aynı zamanda yıllık karbondioksit salınımının araç başına 7 kg kadar düşürülmesi anlamına geliyor.

GELECEK İÇİN MOBİLİTE KENTSEL MOBİLİTE



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

schaeffler-mobility.com



SCHAEFFLER

89 endüstriyel malzeme yerlileştirildi

Ford Otomotiv Sanayi AŞ tarafından yürütülen verimlilik projesiyle 89 farklı endüstriyel malzemenin yerlileştirilmesi sağlandı. Projeye yurt dışına gidecek 50 bin Avro'nun ülkede kalmasına ve KOBİ'lerin 26 bin 126 Avro'luk imalat yapması için kapı aralandı.

Ford Otomotiv Sanayi AŞ tarafından yürütülen verimlilik projesiyle 89 farklı endüstriyel malzemenin yerlileştirilmesi sağlandı. Projeye yurt dışına gidecek 50 bin Avro'nun ülkede kalmasına ve KOBİ'lerin 26 bin 126 Avro'luk imalat yapması için kapı aralandı. Otomotiv ürün ve

ekipmanlar; endüstriyel robotlar, robotik punta kaynak tabancaları, konveyör sistemleri, fikstürler, sealer-mastik uygulama ekipmanları gibi gruplara ayrılıyor. Bu ekipmanlarda kullanılan makina, makina elemanları, motorlar ve mekanik, elektriksel-elektronik komponentler hep yurt dışı kaynaklı olma özelliği taşıyor. Söz konusu ekipman-makina komponentlerinin çeşitli parçaları çalışma sırasında aşınıp bozulabiliyor. İmalat sürekliliği açısından bu parçaların yedeklerini bulundurulması gerekiyor. Yurt dışında imal edilen parçalar için sürekli ithalat

ve basit makina elemanları grubundaki yedek parçalar üzerinde çalışmalar yürütüldü ve bu parçalar imalat yöntemlerine, imalat tekniğine ve karmaşıklığına göre kendi içinde puanlama yapılarak sınıflandırıldı. ■

Bu kazanımlara ek olarak, seçilen yedek parçaların temin süreleri ortalama yüzde 32,4 azaltıldı.

hizmetlerinde Türkiye'nin lider tüketicilerinden olan Ford Otomotiv, Endüstriyel Malzeme ve Yedek Parçaların Yerlileştirilmesi Projesi ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından verilen 2016 Verimlilik Proje Ödülleri'nde Büyük İşletme Ar-Ge Kategorisi'nde finale kaldı.

Şirketin gövde üretim hatlarında kullandığı

ihtiyacı bulunuyor. Endüstriyel Malzeme ve Yedek Parçaların Yerlileştirilmesi Projesi ile yerli ve ülke kaynaklarıyla imalatı sağlanabilecek yedek parçalar belirlenerek, bunların yerlileştirilmesi sağlandı.

Projenin gerçekleştirilmesi için hatlarda kullanılan imalat ekipmanlarının yedek parçaları gruplara ayrıldı. Yapılan pareto ve fizibilite çalışmalarıyla özel üretim makina parçaları

%48

KOBİ'LERİN KAZANIMI

Seçilen yedek parçaların ambar envanterindeki değeri 50 bin 570 Avro'dan 26 bin Avro'ya düşürülerek envanter değerinde yüzde 48 kazanım elde edildi.



FESTO

Daima hızlı şerittesiniz.
Siz, teknolojik trendleri yaratıyorsunuz.
Biz, makinelerinizi harekete geçiriyoruz.

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

Sizin için ihtiyaca özel modüler montaj plakalarımız

Otomotiv endüstrisindeki mühendislerimiz, üretim ve proses otomasyonu konusunda kendiengin bilgilerini sizin için kullanıyor. Örneğin, fabrikadaki kaynak işlemlerinizi basınçlı hava ve soğutma suyu gibi çeşitli maddelerin kullanıldığı yerleri daha verimli ve güvenli hale getiriyorlar.



444 1 378
Festo Türkiye A.Ş. & Tüccarlık

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

Karsan, Bursa'nın en çevreci tesisi seçildi

ÇEVREYE DUYARLI SANAYİ TESİSİ

Yapılan değerlendirme sonucunda Karsan, 'Çevreye Kirletici Etkisi Yüksek Olan Tesisler' kapsamında ödüle layık bulundu.

değerlendirme neticesinde

Karsan, Kategori-1 'Çevreye

Kirletici Etkisi Yüksek Olan Tesisler' kapsamında ödüle layık bulundu. Plaketin yanısıra ödül alan üç firma, mini elektrikli araç ve bir yıl boyunca tesislerinde yer alacak 'Çevreye Duyarlı Sanayi Tesisleri' flamasının da sahibi oldu.

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Karsan CEO'su Murat Selek; "Bugün Karsan, üretim kalitesiyle, gücü dünya devleri tarafından kabul görmüş, Türk otomotiv sanayinin en köklü firmalarından biri konumunda. İnovasyon, teknoloji ve çevre odaklı yaklaşımımız doğrultusunda geliştirdiğimiz araçlarımızla her zaman sektörde fark yaratmayı amaç edindik. Bursa'nın en çevreci tesisi seçilmiş olmamız bizler için büyük bir gurur kaynağı. Çevre dostu tesisimiz ile her zaman daha iyi bir gelecek için çalışmaya devam edeceğiz" dedi. ■

BOSİAD'ın bu yıl ikincisini düzenlediği "Çevreye Duyarlı Sanayi Tesisleri Yarışması" kapsamında Karsan, 52 firma içinden seçilerek ödül almaya hak kazandı.

Türk otomotiv sanayinde 50'inci yılını kutlayan Karsan, Hasanağa fabrikasıyla Bursa'nın en çevreci tesisi ödülünü aldı. Bursa Valiliği'nin desteğiyle Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve

olarak yaptıkları çalışmaları duyurmaları ve çevreye katkılarını beyan ederek bu konuda bir farkındalık yaratmaları amacıyla düzenlendi. Bursa'daki OSB'lerin tamamının

kategoriden oluşan yarışmaya; Bursa genelinde toplam 52 firma katılım gösterdi ve sadece yedi firma değerlendirme komisyonu tarafından saha ziyaretine değer görüldü.

Toplamda yedi temiz üretim uygulama örneği sunan Karsan'ın, bu uygulamalar içerisinde TNV (boyahane enerji geri kazanım sistemi) ve atık mastik geri kullanım uygulamaları komisyon tarafından öncelikli olarak değerlendirildi. Yapılan



İş Adamları Derneği (BOSİAD) tarafından bu yıl ikincisi

düzenlenen 'Çevreye Duyarlı Sanayi Tesisleri Yarışması' kapsamında Karsan, 52 firma içinden seçilerek ödül almaya hak kazandı. Ödül töreni; Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe ve Bursa Vali Vekili İbrahim Avcı'nın katılımıyla 1 Haziran 2016, Çarşamba günü Bursa Hilton'da düzenlendi. Törende Karsan'ı Mühendislik ve Teknoloji Müdürü Tayyar Tuğutlu temsil etti.

Yarışma; OSB bünyesindeki firmaların hem mevzuat gereği, hem de gönüllü

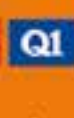


katılabileceği bu yarışmayla; çevre altyapısını kurmuş, üretim ve hizmet faaliyetlerinde hem mevzuat hem de uygulamada gerçek bir çevreci yaklaşım sergileyen sanayi tesisleri arasında en duyarlı olanların seçilmesi amaçlandı. 'Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği' kapsamında üç ayrı

Karsan 'Sınırsız Ulaştırma Çözümleri' vizyonu doğrultusunda 6 metreden 18 metreye uzanan geniş bir yelpazede ürün geliştirip üretiyor. Bursa'nın en çevreci tesisi ödülünü alan; 90 bin metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 200 bin metrekaresine sahip Hasanağa fabrikası tek vardiyada yılda 18.200 adet araç üretme kapasitesine sahip. Bugün Karsan markalı toplu taşıma ailesinin JEST, ATAK ve STAR'dan oluşan tüm üyeleri Hasanağa fabrikasında üretiliyor.

Kale Mavisi **İşe bereket katıyor...**

Yüksek üretim teknolojisi ve modüler ürün tasarım yeteneğinin biraraya getirilmesi ile geliştirilen soğutma sistemleri, zor koşullarda yüksek performansın garantisidir.



İhracatı 4'e katlayan Hyundai bir milyonuncu araca yaklaştı

Kapasitesini bu yıl 245 bine çıkaran Hyundai Assan 1 milyonuncu aracını ihraç etmeye hazırlanıyor.

Yeni yatırımla kapasitesini 245 bine çıkaran Hyundai Haziran ayında 1 milyonuncu aracını ihraç etmeye hazırlanıyor. Hyundai Assan Genel Müdürü Önder Göker, "Geçmişte bir ayda yaptığımız ihracatı bir haftada yapmaya başladık" dedi. Önümüzdeki yıl Türkiye'de 20. yılını kutlayacak olan şirket, 2017'de hız ve güce odaklanacak. Hyundai'nin

ihracatı şimdi artık bir haftada yapıyoruz. Aylık 4 bin 500 adet civarında bir ihracat rakamını şimdi haftalık yapıyoruz" diye konuştu.

Yeni pazarlar Hong Kong ve Yeni Zelanda olacak

Yeni pazarlar için sürekli çalıştıklarına dikkat çeken Göker, "Şu anda gündemimizde Hong Kong ve Yeni Zelanda var. Test için araçlarımızı gönderdik,



Hyundai Assan
Genel Müdürü
Önder Göker

KAPASİTE ARTIŞI

Hyundai Assan kapasitesini bu yıl başında 215 binden 245 bine çıkardı. Geçen yıl 1 milyon satış adedine ulaşan Hyundai Assan bu yıl 1 milyon adetlik ihracat hedefliyor.

denizaşırı üretim yaptığı ilk ülkenin Türkiye olduğunu hatırlatan Hyundai Assan Genel Müdürü Önder Göker, ülkeden yapılan ihracatı hızlandırdıklarını belirterek, "Ülke ekonomisine çok büyük katkısı olan bir yatırım yaptık ve kapasitemizi bu sene başında 215 binden 245 bine çıkardık. Geçen yıl 1 milyon satış adedine ulaşmıştık. Bu sene ise 1 milyon adetlik ihracat hedefimiz var. Haziran sonuna kadar bu hedefe ulaşacağımızı öngörüyoruz. 2012 yılında Türkiye'de ilk üretime başladığımızda fabrikadan yaptığımız aylık

değerlendiriyorlar. Sipariş vermelerini bekliyoruz. İran için çalışmalarımız sürüyor" dedi. Yeni modellere yönelik açıklama yapan Göker, şunları söyledi: "2017'de gelecek modellerle ilgili çalışmalarımız var. Şu anda isim veremiyoruz ancak bizim her sene en az bir yıldızımız oluyor.

Bu senenin yıldızı Elantra oldu. Satışa sunulacak yeni modeller arasında "Transformers" modeller de olacak. Türkiye'ye bu tip araçların adapte edilmesi amacıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Yani gücümüzü ve hızımızı artırmak için yüksek performanslı araçlarımız da olacak. Sunulan motor seçeneklerinin ve diğer bazı ayrıntıların Türkiye

pazarına yönelik geliştirilmesi konusunda çalışmalar var. Bu yıl bu konuda çalışmak istiyoruz. Bunlar, trend olan küçük hacimli güçlü motorlar olabilir." Satışlara yönelik de değerlendirmede bulunan Önder Göker, "İlk 3 ay satışlar anlamında iyi geçti. Daralan pazara rağmen mevcut pozisyonumuzu koruduk. Pazarda 5. sıradayız. Binek araç pazarında 3. sıradayız. Nisan ayı beklediğimiz gibi geçiyor. Bu sene ile ilgili ilk çeyrekte sonra tahminlerimizi revize ettik. Otomotiv pazarının yılı 850-900 bin aralığında tamamlayacağını öngörüyoruz" dedi. ■

HIZA VE GÜCE ODAKLANACAK

Hyundai'nin deniz aşırı ilk üretim yaptığı tesis olan fabrika önümüzdeki yıl Türkiye'de 20. yılını kutlayacak. 2017 yılında hız ve güce odaklanmayı hedefliyor.

Saatte ortalama 36 araç üretiliyor

Hyundai Assan Fabrikası'nda saatte ortalama 36 araç üretiliyor ve günlük toplam üretim yaklaşık 520 adedi buluyor. i10 ve i20 modelleri, başta İngiltere, Almanya, Fransa, İtalya, İspanya ve Portekiz gibi ülkelerin aralarında bulunduğu Avrupa ülkeleriyle birlikte Orta Doğu ve Kuzey Afrika dahil olmak üzere yaklaşık 40 ülkeye sadece Türkiye'den ihraç ediliyor.

HER YIL YENİ BİR REKOR

Bu gurur hepimizin

500.470

Mart 2015'de
470.000 adet
olan satış
rekorumuz,

Mart 2016'da
500.470
adet olarak
tarihi bir rekorla
yenilenmiştir.

47.
yıl

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satın Alma Müdürü Celil Kayserilioğlu:

“Türkiye’den gerçekleştirilecek binek araç parça tedarik cirosu 14 kat büyüyecek”

Celil Kayserilioğlu, Türk tedarikçilerin Avrupa ve dünya standartlarında üretim konusunda en çok 20-25 senelik bir birikime sahip olduklarını dile getirerek, "Benzer kuldarda Avrupa'daki rakiplerinin tecrübe ortalamasının 2 ila 3 katı gibi süreler olduğunu düşündüğümüzde aslında sürdürülebilirliği sağlayan Türk şirketlerinin çok güçlü bir öğrenme eğrisine sahip olduğunu görebiliyoruz" dedi.

4^{ADET}
500

OTOBÜS ÜRETİMİ

İstanbul Hoşdere Otobüs Fabrikasında yıllık 4 bin 500 adet otobüs üretiliyor.

**Tedarikçilerimize karşı
şeffaf ve dürüst bir
yaklaşımı benimsiyoruz**

Daimler dünyasında Türk Tedarikçiler ile ilgili son yıllarda giderek artan bir çalışma motivasyonu söz konusu. Bildiğiniz üzere Daimler, Mercedes-Benz Türk aracılığıyla 50 yıla yakın bir süredir Türkiye’de temsil ediliyor. Son yıllara baktığımızda İstanbul Otobüs Fabrikasında yıllık 4 bin 500 adet otobüs ve Aksa-

ray Kamyon Fabrikasında yıllık 20 bin adet kamyon üretimi ile rekor rakamlara ulaştık. Bu rakamlara ulaşmamızda özellikle son 10-15 yıl içerisinde otomotiv alt yapısına uygun süreç ve ürünleri ile bize destek veren 300 civarındaki yerli tedarikçimizin büyük rol oynadığını belirtmek gerekir.

Daimler ve Mercedes markasının Türkiye ve Dünya üzerindeki tüm ürünleri için ana bir sloganı vardır: "En iyisi ya da hiç". Daimler satın alma organizasyonu da ürünlerinde kullanılacak parçaları üreten tedarikçilerinin seçimi ve ilişkilerin sürdürülmesi aşamasında işte bu mantıktan yola çıkmaktadır. Bizler, bağlı olduğumuz Daimler global satın alma organizasyonunun Türkiye’deki yüzü olarak, halihazırda birlikte çalıştığımız ve çalışma potansiyelimiz bulunan Türk tedarik-



YENİLEME PAZARI GELİŞMEYE ÇOK AÇIK

Türkiye’de sadece otobüs ve kamyon ürettiğimiz için aftermarket alanındaki tedarik çalışmalarımız bu iki ürün grubu ile sınırlıdır. Bu alan ise gelişmeye oldukça açıktır. Şimdiye kadar klasik faaliyetlerin ötesine geçemedik. Türkiye’de üretilmeyen araçların parçalarına yenileme pazarı gözlüğü ile bakamadık. Bu potansiyelin farkındayız ve sırasının gelmesini bekliyoruz.



CELİL KAYSERİLİOĞLU'NUN AZ BİLİNEREN YÖNLERİ

Benim otomotiv yolculuğum Mercedes Benz Türk'te başladı ve burada devam ediyor. Üretim, planlama ve tedarik zinciri alanlarında değişik görevler ve projeler yürüttüm.

Son yıllarda odaklandığım konu, Mercedes Benz Türk satınalma organizasyonunu Daimler'in Türkiye'deki satın alma ara yüzü haline dönüştürmek idi. Bugüne geldiğimizde oldukça ilerlediğimizi görüyorum.

Satın almanın en büyük hedefinin sürdürülebilirlik olduğuna inanıyorum. Vikipedi'nin tanımını çok sevdim. "Sürdürülebilirlik" kavramını "daimi olma yeteneği" olarak çok sade bir biçimde tanımlamış. Aldığınız kararların 5-10 yıl sonrasında da uygulanabilir olacağından ikna olmalısınız. Bunun kalite, tedarik güvenilirliği, çevre, verimlilik boyutlarını yine sürdürülebilir bir ekonomiklik (uygun maliyet) çerçevesinde değer-

lendirilmesine gayret ederim. İnsanlara ve gençlere güvenirim. İş dünyasında dürüstlük, samimiyet ve içten pazarlıklı olmamak önemlidir.

Tempom çoğu yöneticinininki gibi yüksektir. İstanbul trafiği en büyük meydan okuyuşumdur. Çok seyahat ediyorum. Daimler son yıllarda tamamen bir matrix organizasyona geçti. Bu faktörlerin hepsi çok planlı olmayı gerektiriyor.

Son yıllarda kendimi en iyi hissettiğim yer ise İzmir, Urla. 2 yıldır sürekli bu yöreye seyahat ediyorum. İzmir ve çevresinde, özellikle Karaburun yarımadasında sürekli tutkuları olan yeni insanlarla tanışıyorum. Bu insanların doğaya, zeytine, üzüm, toprağa, ata, denize, yelkene, sanata olan tutkusunu gördükçe ve yaşadıkça bir sonraki haftanın yüksek temposuna çok daha kolay hazırlanıyorum.

rikçilerimize karşı her zaman şeffaf ve dürüst bir yaklaşım benimsedik.

Tedarikçilerimiz esnek ve hızlı karar veren bir yönetim yapısına sahip

Tedarikçi değerlendirme ve devreye alma süreçleri esnasında yaptığımız tetkiklerde bazı genel saptamalar yapma imkanımız oluyor. Önce her zaman yaptığımız gibi iyiden başlayalım: Türk tedarikçilerin Avrupa ve Dünya üzerindeki rakiplerine göre olumlu yanlarına bakarsak, özellikle çeşitliliğin ve miktar bazlı dağılımın yüksek olduğu ürünlerde uygun maliyetli, esnek ve hızlı karar veren bir yönetim yapısına, yine esnek ve hızlı üretim altyapısına sahip, iyi kurgulanmış ve Avrupa ana pazarına yönelik aktif çalışan bir lojistik ağına sahip, yenilikçilik konusunda istekli, girişimci ve yatırım iştahı yüksek bir tedarikçi profili mevcut.

Sürekli yenilikçilik bilincini tüm çalışanlara yaymak gerekir

Geliştirilmesi gereken yönler geldiğimizde, en büyük eksikliğin maalesef, sürdürülebilir kalite yönetimi ve Ar-Ge faaliyetlerinde olduğunu görmekteyiz. Buradaki yatırımlar son senelerde özellikle TUBITAK ve KOSGEB gibi kurumların verdikleri desteklerle ciddi anlamda artma eğilimindedir.

Ancak Türk şirketlerinin, sadece makine teçhizat yatırımları üzerinden değil, genel müdüründen ambar birimindeki işçisine kadar otomotive uyarlanmış toplam kalite yönetimi ve sürekli yenilikçilik bilincini yerleştirmesi ve bir yaşam biçimi şeklinde uygulaması gereklidir. Bunun dışında şirket hedeflerinin kısa, orta ve uzun vadeli olarak makul şekilde belirlenmesi, bunlara özel stratejilerin oluşturulması ve her birimle çok sıkı takibi gereklidir.

Yine etkin proje yönetimi, özellikle son dönemde yaşadığımız hızlı devrimde oldukça öne çıkmaktadır. Özellikle ürünler veya hizmetler seri üretime geçtikten sonraki en büyük problemler oturmamış süreçler nedeniyle sürdürülebilirlik alanında ortaya çıkmaktadır.

Türkiye'den tedarik cirosu son 6 yılda 8 katlık bir artış gösterdi

Diğer taraftan, Türkiye'deki otomotiv sanayine hizmet veren tedarikçilerimiz Avrupa ve dünya standartlarında üretim konusunda en çok 20-25 senelik bir birikime sahipler.

Benzer kulvarda Avrupa'daki rakiplerinin tecrübe ortalamasının 2 ila 3 katı gibi süreler olduğunu düşündüğümüzde aslında sürdürülebilirliği sağlayan Türk şirketlerinin çok güçlü bir öğrenme eğrisine sahip olduğunu görebiliyoruz.



TÜRK TEDARİKÇİLERİN KUVVETLİ YÖNLERİ

- Çeşitliliğin ve miktar bazlı dağılımın yüksek olduğu ürünlerde uygun maliyetli
- Esnek ve hızlı karar veren bir yönetim yapısına sahip
- İyi kurgulanmış ve Avrupa ana pazarına yönelik aktif çalışan bir lojistik ağı var
- Yenilikçilik konusunda istekli, girişimci ve yatırım iştahı yüksek bir profil mevcut

TÜRK TEDARİKÇİLERİN GELİŞMEYE AÇIK ALANLARI

- Sürdürülebilir kalite yönetimi ve Ar-Ge faaliyetlerinde eksiklik
- Şirket hedeflerinin kısa, orta ve uzun vadeli olarak makul şekilde belirlenmesi konusunda ortaya çıkan aksaklıklar
- Oturmamış süreçler nedeniyle sürdürülebilirlik alanında ortaya çıkan problemler

TÜRK TEDARİKÇİLERE ÖNERİLER

- Türk şirketlerinin, sadece makine teçhizat yatırımları üzerinden değil, genel müdüründen ambar birimindeki işçisine kadar otomotive uyarlanmış toplam kalite yönetimi ve sürekli yenilikçilik bilincini yerleştirmesi ve bir yaşam biçimi şeklinde uygulaması gereklidir.
- Şirket hedeflerinin kısa, orta ve uzun vadeli olarak makul şekilde belirlenmesi, bunlara özel stratejilerin oluşturulması ve her birimle çok sıkı takip edilmelidir.

%75

2020 SATINALMA HEDEFİ

Mercedes binek araç tedarikçisinde 2020 hedefi şu anki cirosunu yüzde 75 oranında artırmak olarak belirlenmiştir.

8

6 YILDA SEKİZ KAT ARTTI

Mercedes binek aracın Türkiye'den tedarik cirosu son 6 yılda 8 katlık bir artış gösterdi



YENİ YATIRIMLARIN DESTEKLENMESİ

Türk tedarikçilerin, uzun yıllardır Türkiye'de üretim yapan birçok OEM'e hizmet veriyor olmaları, Mercedes Otobüs ve Kamyon birimleri ile uzun dönemli iş tecrübeleri, maliyet ve rekabet avantajları, Avrupa'ya yakın konum ve büyüyen ekonomi, Türkiye'de yapılacak yeni yatırımları destekleyen unsurlar olarak öne çıkıyor.

2012 yılında Daimler Başkanı Bay Zetsche'nin de katılımlarıyla TAYSAD'da bir tedarikçi günü düzenledi. 2010'dan itibaren hareketlenmeye başlayan ilişkiler bu ziyaretin de etkisiyle ciddi ivme kazandı ve Mercedes binek aracın Türkiye'den tedarik cirosu son 6 yılda 8 katlık bir artış gösterdi. 2020 hedefi ise şu anki ciromuzu yüzde 75 oranında artırmak. Bu da demek oluyor ki 2010-2020 seneleri arasındaki 10 yıllık süreç içerisinde Mercedes binek araçlar için Daimler'in Türkiye'den gerçekleştirdiği satın alma cirosunu 14 katına çıkarmış olacağız. Bu rakamlar yakın zamana kadar telaffuz edilmesi neredeyse hayal bile edilemeyen rakamlardır.

Daimler, Türkiye'deki üretim merkezlerine güveniyor

Geçtiğimiz Şubat ayında Mercedes-Benz Türk, Aksaray kamyon fabrikasına 113 milyon Avro'luk bir yatırım yaparak üretim kapasitesini iki katına çıkaracağını açıkladı. Bu durum Daimler'in Türkiye'deki üretim merkezlerine ne kadar güvendiği ve önem verdiğinin bir göstergesi olarak yorumlanabilir.

Otomotiv sektörü için üretim yapan Türk tedarikçiler nezdinde baktığımızda, uzun yıllardır Türkiye'de üretim yapan birçok OEM'e hizmet veriyor olmaları, Mercedes Otobüs ve Kamyon birimleri ile uzun dönemli iş tecrübeleri, maliyet ve rekabet avantajları, Avrupa'ya yakın konum ve büyüyen ekonomi, Türkiye'de yapılacak yeni yatırımları destekleyen unsurlar olarak öne çıkmaktadır.

Daimler, gelişen ülkelerle alakalı otomotiv tedarik sanayiinin değerlendirilmesinde bir indeks kullanıyor. Bu değerlendirmede

78 ülke yer alıyor. Türkiye bu bağlamda Çin, Endonezya, Hindistan ve Meksika'nın ardından en uygun 5. ülke olarak nitelendirilmiştir. Bu indeksin oluşturulmasında, lojistik performans, inovasyon, genel teknik eğitim düzeyi gibi firmaların yetkinlikleri ile birlikte, ülkelerin genel durumunu yansıtan enflasyon, büyüme, direkt yatırımlar ve kur dalgalanmaları gibi parametreler de hesaba katılmıştır.

Proje ve yatırımların Türkiye'ye çekilmesinde bizlere de sorumluluk düşüyor

Global otomotiv şirketlerinin Türkiye'deki yöneticileri olarak, uluslararası projelerin ve yatırımların Türkiye'ye çekilmesinde en büyük sorumluluklardan birine sahip olduğumuzu düşünüyorum. Türkiye'de oluşan iyi örneklerin sayısının artmasını çok önemli görüyorum. Bu örneklerin sayısal çokluğu Türk otomotiv tedarikçilerine duyulan güveni arttıracaktır. Bizlerin global platformlarda karar verme süreçleri oldukça dijitalleşmiş durumda. İyi örneklerin bu yönde çoğalmasının yaratacağı güven, uygun şartları sunan tedarikçiler yönünde karar verilmesini de kolaylaştıracaktır.

Türkiye'de üretimi olmayan OEM'ler için ise TAYSAD'ın yaptığı tanıtıcı faaliyetleri çok olumlu buluyorum. TAYSAD'ın araladığı bu kapıdan içeri kalıcı olarak girebilmek ise tedarikçilerimizin kendi yetkinliklerinin belirleyeceği bir durumdur.

Daimler'in 2025 vizyonu

Daimler'in gelecek yönündeki çalışmalarını 5 ana başlıkta toplayabiliriz: Güvenlik, Verimlilik, Bağlanabilirlik (Connectivity), Otonom Sürüş ve Tasarım.

Bunlar içerisinde bazı ipuçları vermek tabii ki mümkündür: Mesela güvenlik başlığı altında uzun dönemde sıfır kaza yaşanan bir sürüş hedeflenmektedir. Yeni araçlarımıza entegre edilen, mesafe ve şerit takip sistemleri, otomatik frenleme ve park etme sistemleri bu hedef doğrultusunda ciddi mihenk taşlarıdır diyebiliriz. Otonom sürüşle ilgili olarak, 2 adet deneme kamyonu Mayıs 2015 tarihinden beri Amerika ve Almanya'da resmi izinler dahilinde kamuya açık yollara çıkarak otomatik pilot sürüş denemelerine başlamıştır. Daimler'in 2025 vizyonu otonom sürüşe uygun ve düşük emisyonlu araçlar üzerine kurgulanmaktadır. ■



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.

The global wheel supplier of automotive sector

Maxion Jantas manufactures steel wheels for heavy duty and commercial vehicles like trucks, light trucks, buses, midi-buses, trailers with a capacity of 2.4 million wheels annually. It is supplying steel wheels to most esteemed commercial brands worldwide from its state of the art factory in Turkey.

Product Groups: 22.5x9.00, 22.5x11.75, 22.5x8.25, 22.5x13.00, 22.5x14.00, 22.5x15.00, 17.5x6.00, 17.5x6.75, 19.5x6.75, 8.0-20, 8.5-24, 10W-20 etc.
Quality Certificates: ISO 16949, 14001, 9001.



**MAXION
JANTAS**

**MAXION
WHEELS**

Sa-ba Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut B. Özlü:

Sa-ba Endüstriyel
Ürünler iç ve dış
aydınlatma elemanları
üreten bir kuruluş
olarak 1976 yılında
İstanbul'da kuruldu.

Küresel rekabet için “Sürekli ve Sürdürülebilir Değişim” Sa-ba’nın değişmez bir parçası oldu

“Kendimize güvenirken,
ekibimize ve çalışma
arkadaşlarımıza da
güvendik. Ayrıca iş
yaptığımız sektörümüz,
otomotive de güvendik.
Şirketimizin kurulduğu
günden bu yana otomotiv
sektörünün büyüyeceğine
ve gelişeceğine hep
inandık. Ve belki de
en önemlisi ürettiğimiz
ürünlere güvendik, herbirini
çok sevdik.”

Saadet ve Banu’dan Sa-ba’ya

Ünal Özlü, 1976 yılında Sa-ba’nın temellerini attı. Şirket ismi olarak kendisine fason üretim yapan İsmet Usta’nın eşi Saadet Hanım ve kendi eşi Banu Hanım’ın isimlerinin kısaltması olan Sa-ba adını seçti.



Sa-ba

Sa-ba'nın öyküsü Aksaray Küçük Langa'da başladı

Babam Ünal Özlü, iş hayatında bir çok kurumda üst düzey yöneticilik yaptıktan sonra ticaret yapma ve bağımsız çalışma isteğiyle Sa-ba'yı kurdu. Aksaray'da kauçuk ürünlerinden oluşan otomobil aksesurları satışına başladı, bir yandan da bu ürünlerin küçük çapta olsa da üretimini yapıyordu. O dönem Aksaray'daki küçük dükkanda, babam ve akrabası olan bir çalışan vardı. Hafta sonları ben ve kardeşim de çalışıyorduk.

Bu arada ben Galatasaray Lisesi'nde okuyor, kardeşim de meslek lisesine devam ediyordu. Hafta sonlarında, ara ve yaz tatillerde çalışıyorduk. İşin toptancılık kısmı-

nı babam yürütüyordu, biz kapı önünden geçenlere perakende satış yapıyorduk.

Cuma günleri okul saat üç gibi paydos ederken, herkes briç oynamaya ya da İstiklal Caddesi'ne çıkarken ben Aksaray'a dükkana giderdim. Galatasaray'da sınıf arkadaşlarım "Sen kepenk kapamaya gidiyorsun" diyerek benimle eğlenirlerdi. Biz ise, o günü yarım performansla da olsa değerlendirmeye çalışırdık. Hakikaten kepenklerin kapanmasına yarım saat kala dükkanda olurdum. Temizlik ve bakım yaptıktan sonra kalan faturaları yazardım.

Fason üretimden imalata geçiş

Bir süre asıl yoğunluğu ticaret olarak devam eden işimizi üretime doğru ağırlık-

lı yönlendirmeye karar verdik. İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde okuyordum. Üretim tutkusuyla, borç harç iki tane enjeksiyon makinası satın aldık.

Aksaray'daki yerimizi satış ofisi olarak değerlendirerek, Bayrampaşa'da üretime başladık. İki makinamızda bir usta ve bir de ben çalışarak üretimimizi sürdürdük.

Beko'nun ürettiği radyolara ve Ford Otosan'ın araçlarında kullanılan bazı plastik parçaları tedarik ederek imalatımızı sürdürmeye ve geliştirmeye başladık. Zaman içinde plastik enjeksiyon bölümümü-zü geliştirdik. Metal Pres ve elektrostatik toz boyalı üniteleri kurduk ve tesislerimizi Beylikdüzü'ne taşıdık.

Sa-ba Genel Müdürü Serkan Kuruoğlu

"Sa-ba kendini 100 metre koşucusu olmak yerine bir maratoncu olarak tanımlamıştır. Bu yüzden 300 ya da 500 metre sonra neler kazanacağımıza odaklanmıyoruz. Hep 5 km-10 km sonrasına bakarak stratejik planlarımızı ileriye doğru güncelliyoruz. Küresel rekabet için değişim çalışmalarına başladığımızdan bu yana 4 yıl geçti, biz bu süreçte onlarca kilometre koştuk ve hala önümüzde çok uzun bir yol uzanıyor. Tüm yönetsel ve operasyonel süreçlerimizi küresel rekabetin beklentileri doğrultusunda sürdürülebilir bir değişimin parçası yapmak maratondaki başarılı tempomuzun en önemli anahtarıdır."



Sa-ba, 2020 vizyonu ve stratejisine bağlı olarak, treyler aydınlatma grubunda da yeni ürünleriyle boy gösteriyor. Bulgaristan'daki fabrikasını da devreye alacak olan Sa-ba, hedeflerini üst düzeye çıkarmış durumda. Sa-ba Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut B. Özlü, yeni ürünlerin kendileri için milat olacağını ve Avrupa pazarında Treyler aydınlatma tedarikçisi 2. sıraya yükselmeyi hedeflediklerini belirtti. Özlü, Sa-ba'nın markası Trailight'ı da en üst seviyeye çıkarmaya kararlı olduklarını vurguladı.

Güvendik inandık

1990'lı yıllara geldiğimizde Sa-ba olarak kurumsallaşma çalışmalarımızın ilk adımı olarak; kardeşimle beraber babamızdan işi devraldık. İşimizi kurarken, geliştirirken ve bugünlere geldiğimizde hep kendimize güvendik.

Kendimize güvenirken, ekibimize ve çalış- ma arkadaşlarımıza da güvendik. Ayrıca iş yaptığımız sektörümüz, otomotive de gü- vendik. Şirketimizin kurulduğu günden bu yana otomotiv sektörünün büyüyeceğine ve gelişeceğine hep inandık. Ve belki de en önemlisi ürettiğimiz ürünlere güven- dik, herbirini çok sevdik.

Gelişime, değişime ve rekabete inandık. Gelişimimizi ekibimizle, değişimi hep içi- mizde yapmaya çalıştık. Değişmek için profesyonellere ihtiyacımız vardı, profes- yonellerinde bizi geliştirmeleri için onlara pencereler açtık. Değişimi A'dan Z'ye yaşamamız gerekiyordu, tepeden aşağıya

doğru Sa-ba'da bu değişimi gerçekleştiri- meye çalıştık.

Krizleri kendimizi geliştirecek fırsatlara çevirdik

Üretim ve gelişim sürecimize inandık ve yılmadık, ülkemiz kendine özgü ekonomik krizler yaşadığında, işler yavaşladığında kendi içimize dönerek eğitimler yaptık, yerleşim düzenlerimizi gözden geçirdik. İş duraksamalarını ve krizleri birer fırsata çevirdik.

Bazen kendi kendimize yetemediğimiz za- manlar oldu. Bu anlarda danışmayı seçtik. Danışmanlar tutup kuru kuru bilgilenecek yerine arkadaşlarımıza, dostlarımıza, sek- töre danıştık. En önemlisi rakiplerimize danıştık, süreçlerimizi kıyaslamaya çalış- tık. Rakiplerimizi fabrikamıza davet ettik, işbirliklerinden sinerji yarattık.

Şeffaflığı benimsiyoruz

Kendi sektör paydaşlarımızla, özellikle aynı ürünleri üreten TAYSAD üyesi fir- malarla görüşerek, karşılıklı birbirimizi kı- yaslama imkanı yarattık. Hem bilgi, hem ürünlerimizde karşılıklı faydalar sağladık.

Biz içimize kapanmak yerine şeffaflığı be- nimsiyoruz. İşimizi iyi yaptığımız sürece, şeffaf olmak bize çok şey kazandırıyor.

Şeffaflık projelerimizi artırdı

Çalıştığımız OEM'lerde de bu şeffaflık po- litikasının olumlu sonuçlarını gördük. Biz- ler maliyet analizlerimizi açtıkça, OEM'ler- den çok daha fazla iş almaya başladık. Her zaman açık ve şeffaf olmanın olumlu faydalarını karşılıklı gördük. Müşterimizle, rakibimizle, iş ortaklarımızla hep şeffaf olduk.■

Rekabet öncesi işbirliği

Yunanistan'da aynı bizim ailemiz gibi bir baba iki oğuldan oluşan bir firma ile katıldığımız ilk Equip Auto Fuarı'nda karşı karşıya standlarda yer almıştık. Tesadüf, aynı ürünleri ürettiğimiz ve aynı boyutta olduğumuz bir firmaydı bu. İki, üç yıl aynı şekilde hep karşılıklı yer aldık, birer rakip gözüyle birbirimizi süzüyorduk. Üçüncü yıl, Yunanlı patron baba, bana işaret ederek standları- na çağırdı. Adam yabancı dil bilmiyordu, benim bir elimi, yanındaki oğlunun eliyle üstüste getirerek ellerimizi birleştirdi. O günden sonra birbirimizi ziya- ret ettik, fabrikalarımızı gezdik, ürünlerimizi, bilgimizi paylaştık. Birbirimizi kıyasladık.

Şu an Sa-ba'nın ve Dasteri'nin kataloğu iki ayrı katalog gibi görünse de, biri- si mavi beyaz, birisi kırmızı beyazdır. Birbirimizin ürünlerini üretmeden, reka- bet öncesi işbirliği ile hem dostluğumuzu hem de ticaretimizi sürdürüyoruz.

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



Sa-ba Genel Müdürü Serkan Kuruoğlu

Sa-ba'nın 2020 Vizyonu: “Kozadan Güce”

Sa-ba Genel Müdürü Serkan Kuruoğlu, küresel sektörün değişim hızına işletmelerin her sürecinde ve kademesinde ayak uydurulması gerektiğini ifade etti. Kuruoğlu, “Değişim hızına uymak ve uymamak bir seçim söz konusu değildir. Bu yüzden 'Sürekli ve Sürdürülebilir Değişim' Sa-ba'da bir zorunluluktur” dedi.

Şirket içindeki sürekli değişim ruhunun oluşturulması ve yaşatılması için çalışmanın mutlaka şirket içinde lider özellikli bir üst yönetici tarafından yönetilmesi gerekli. Değişimin sürekli yaşanması için “Yöneticiden ziyade bir lider” gerekiyor diyebiliriz. Sürekli olarak bu liderleri artırma yönünde teorik ve partik eğitimlerimizi sürdürüyoruz.

Küresel rekabetin hızına ayak uydurmak için değişim ihtiyacı

2011 yılının sonuna kadar bilinen Otomotiv İş Yönetim Sistemleri ile yürüttüğümüz ve o güne kadar başarılı olan iş süreçlerimizin performans sonuçları, 2012 yılında sektördeki değişim hızına ayak uydurmadığımız anlarda beni bir an önce geliştir alarmı verdi.

2012 yılı ortalarında İş Yönetim Sistemlerimizde “Küresel Rekabet için Değişim” sloganı ile değişim butonuna bastık ve hem kendi öz kaynaklarımızı hem de Ekonomi Bakanlığı Ur-Ge desteklerini kullanarak Stratejik Mükemmellik ve Operasyonel Mükemmellik başlıkları altında değişim çalışmalarımıza başladık.

Stratejik Mükemmellik çalışmaları paralelinde 2012 yılının sonuna doğru Stratejik Yol haritamız “Kozadan Güce Sloganı” ile Sa-ba'nın 2013 -2020 yılları arasındaki vizyonunu, ana stratejik hedeflerini, anahtar performanslarını ve bu performansları destekleyen; aslında tüm bu sistemin nefes borusu olan projelerin belirlenme döngüsünü revize ettik. Projelerimize ilgili tüm organizasyonların katılımını ve konsantrasyonunu sağladık. Yine aynı yıl

Operasyonel Mükemmellik çalışmaları kapsamında operasyonel süreçlerimizde VSM, SMED, TPM, 5S ve Kaizen süreçlerimizi tekrar gözden geçirdi ve günlük SQDCM toplantılarımızın değişmez bir parçası yaptık.

Bu çalışmalar esnasındaki en önemli tavsiyelerim; Şirketin +5 +10 yıllık uzun dönemli vizyon ve stratejik hedeflerini belirlerken kesinlikle ufak zıplamalarla, şirketin geçmişten gelen gelişim trendi ile zaten kolayca ulaşılacağı hedefler yerine; şirketin mevcut kapasitesini, enerjisini, yeteneklerini, yaratıcılığını, metotlarını tekrar düzenlemeye ve en verimli şekilde değerlendirmeye hizmet edecek zorlayıcı hedefler konulmalı.

Şirket içindeki sürekli değişim ruhunun oluşturulması ve yaşatılması için çalışmanın mutlaka şirket içinde lider özellikli bir üst yönetici tarafından yönetilmesi



SERKAN KURUOĞLU

1971 Ankara doğumlu Serkan Kuruoğlu 1993 yılında İTÜ Metalurji ve Malzeme Mühendisliği bölümünü bitirdi. 1994 yılında otomotiv sektörüne adım atan Serkan Kuruoğlu kesintisiz olarak bu sektörde çalışmaktadır. 22 yıllık sektör çalışma hayatında, sırasıyla Ferrodöküm Sanayii, Autoliv Cankor, Ejot, Thyssenkrupp ve Sa-ba'da görev yaptı. Toplam 8 senelik Sa-ba kariyerine 2008 'de Teknik Genel Müdür Yardımcısı olarak başlayan Kuruoğlu, 2011 yılında Genel Müdür olarak atandı.

gerekli. Değişimin sürekli yaşaması için “Yöneticiden ziyade bir lider” gerekiyor diyebiliriz. Sürekli olarak bu liderleri artırma yönünde teorik ve partik eğitimlerimizi sürdürüyoruz.

Ayrıca çalışmaların her aşamasında ve doğuracağı sonuçlardan çalışanlar sistematik olarak dahil edilmeli, bilgilendirilmelidir..”No involvement, no commitment” yani “katılım yoksa adanma da yok” doğru bir cümledir.

Sa-ba’da her çalışan mutlaka en az bir geliştirme projesinin lideridir veya takım elemanıdır. Her projenin hedefleri ve kazançları çok açıktır. Bu projeler ,ekipleri ve hedeflerin sonuçları her yıl özel bir lansmanla şirketin mavi yaka dahil tüm çalışanlarına sunulur.

Sistematğin kurulması ve geliştirilmesi esnasında mutlaka bu konuda başarılı sonuçlara ulaşmış dış kaynaklı firmalardan da destek alınmalı ancak yaşatılması ve geliştirilmesinin anahtarı organizasyonda olmalıdır.

Bulgaristan’daki yeni fabrikamız 2017 yılında devreye girecek

Öğrenme periyodunu 2013’te tamamladığımız “Global Rekabet için Değişim” faaliyetlerimizi 2014’te süreçlerimize dönüştürme faaliyetlerimizle olgunlaştırdık ve tüm süreçlerimizi revize ederek şirket kültürü haline getirdik.

Finansal, müşteri memnuniyeti, operasyonel ve büyüme performans kriterlerindeki pozitif yöndeki gelişmelerle birlikte değişimi seven Sa-ba organizasyonu, 2015’te “İnsan Kaynakları Mükemmellik” modeli ile en önemli sermayesi olan entellektüel sermaye gücünü kuvvetlendirirken , “Ar-Ge Mükemmellik” Modelleri ile QFD çalışmalarını yeni ürün geliştirmenin bir parçası haline getirdi. Göstergeleğin pozitif yönde gelişmesinin yanında Sa-ba’nın kurumsal imajı tüm çalışanlarında ve iş ortaklarında da son derece pozitif bir etki yarattı.

Prestijli ödüller aldık. Vizyon haritamız gereği yatırımlarımızı Avrupa bölgesine taşıdık ve küresel OEM müşterilerimizin desteği ile Bulgaristan’a yatırım yapma kararı aldık. Bulgaristan’daki yeni fabrika-

Her değişim, doğal süreci olarak bir zaman, zorluk ve beraberinde bir maliyet de getirmektedir. “Sürekli ve Sürdürülebilir Değişim” kavramından bahsediyorsak değişim sürecinin getirebileceği zaman ve maliyet dezavantajları bertaraf edecek bir kültürü de oluşturmamız.

mız 2017 yılında devreye girecek. Ayrıca Kuzey Amerika ve Çin’de de müşterilerimizin beklentisi doğrultusunda ayak izlerimizi yaratmak için fizibilitemizi bu yıl içinde bitireceğiz.

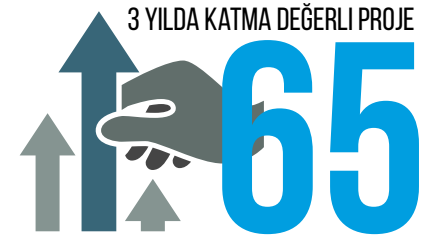
Küresel sektörün değişim hızına şirketin her sürecinde ve kademesinde ayak uydurulmalıdır

Sa-ba’nın ve Sa-ba gibi değişim çalışmaları ile küresel rekabette yükselen firmalar müşterileri ile girdiği hedef yörüngesindeki sorumluluklarının ağırlığını çok daha fazla arttırmıştır.

Bu yörüngede kalabilmek içinde küresel sektörün değişim hızına şirketin her sürecinde ve kademesinde ayak uydurulmalıdır. Değişim hızına uymak ve uymamak

bir seçim söz konusu değildir. Dolayısı ile “Sürekli ve Sürdürülebilir Değişim” Sa-ba’da bir zorunluluktur diyebiliriz.

Ancak her değişim, doğal süreci olarak bir zaman, zorluk ve beraberinde bir maliyet de getirmektedir. “Sürekli ve Sürdürülebilir Değişim” kavramından bahsediyorsak değişim sürecinin getirebileceği zaman ve maliyet dezavantajları bertaraf edecek bir kültürü de oluşturmamız. Bu kültürün gelişimi için Sa-ba’daki tüm müdürlerimizin ve liderlerimizin süreçlerimizdeki sürekli değişimi en etkin ve en verimli şekilde yönetebilmesi için eğitimler ve Workshoplar hızla devam etmektedir. ■



Avrupa, Amerika ve Asya küresel pazarlarında Son 3 yılda toplam 44 yeni katma değerli proje, Lokal marketler de dahil edildiğinde son 3 yılda 65 yeni katma değerli proje devreye alındı.



Değişim sürecinin başladığı 2012 yılından bugüne gerçekleşen başarılar	2012 VW tedarikçisi	2013 VW Ticari Araçlar tedarikçisi	2013 Ford Otosan Bronz Madalya	2014 Elektronik Kart Üretimi Tesisi	2014 Aston Martin tedarikçisi
2014 Audi tedarikçisi	2014 Skoda tedarikçisi	2014 Seat tedarikçisi	2015 Ford Otosan Altın Madalya	2016 Bulgaristan Fabrika yatırımı	2016 Mükemmellik Altın Yıldız Ödülü

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek:

“Vergi yükü için çalışma yapıyoruz”

Otomotiv sektörünün üzerinde ağır vergi yükü olduğunu kabul eden Başbakan Yardımcısı Şimşek, "Vergiler tabana yayılırsa nispeten ağır vergi yükü gözden geçirilecektir. Sektörün büyümesi için de vergi konusunda çalışmalar yapmakta kararlıyız" dedi.



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği'nin (OYDER) her yıl gerçekleştirdiği Otomotiv Kongresi'nin 6'ncısı düzenlendi. Ana teması 'Dijital Dünyaya Geçiş ve Başarı Odaklı İş Modelleri' olan kongrenin açılış konuşmaları Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, OYDER Başkanı Z. Alp Gülan ve Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen tarafından yapıldı. Kongrenin açılışında konuşan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Türk otomotiv sektörünün tasarım ve üretim konusunda küresel bir oyuncu olduğunu belirtti. Şimşek, otomotiv sektörünün çok hızlı değişim gösterdiğini belirterek "Bundan 10 yıl önce bir otomobilde yazılım ve elektronik aksam yüzde 7'sini dahi oluşturmuyordu. Bugün yüzde 25'ini oluşturuyor" dedi.

Şimşek, otomotiv sektörünün üzerinde ağır vergi yükü olan bir sektör olduğunu da kaydederek, "Gelir vergisi reformu ile birlikte vergilerin tabana yayılması konusunda yapısal çalışmalar içindeyiz. Vergiler tabana yayılırsa nispeten ağır vergi

yükü gözden geçirilecektir. Görüyoruz ki; Türkiye'de satılan araçların büyük bir kısmı ithal. Vergilerin yüksekliği cari açığı kontrol altına almak için. Sektörün büyümesi için de vergi konusunda çalışmalar yapmaya kararlıyız" ifadelerini kullandı.

Türkiye'nin otomotivin farklı alanlarında çok mesafe kat ettiğini ancak bir markası olmadığını söyleyen Şimşek, bu noktada da büyük bir çaba olduğunu, bu çabanın da başarılı olmasını ümit ettiğini söyledi.

Şimşek ikinci el satışlarında KDV ve ekonomik ömrünü tamamlamış araçlar konusunda çalışmalar yapacaklarını da kaydederek şöyle konuştu: "Sektör tarafından sunulan ve üzerinde çalışma yapılan KDV ile ilgili konu makul ve mantıklı geldi. Bu konuda sektör temsilcileriyle ortak çalış-

malar yapabiliriz. Bunun takipçisi olacağım. Trafikteki yaşlı araçlar meselesi de önemli. Geçmişte bu konuda teşvikler getirdik. Tekrar bu konular masaya yatırılabilir. Bu araçların karıştığı trafik kazalarının azaltılması çok önemli. Yeni araçlardaki ileri teknoloji kazaların önlenmesine çok yardımcı oluyor. Mevcut taşıtlarda çok iyi teknolojiler var. O yüzden inanıyorum ki; bu teknolojileri kullanmak için, eski araçları değiştirmenin imkanlarını her zaman oluşturmak lazım. Tekrar bu konular masaya yatırılabilir".

OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, kongrede otomotiv yetkili satıcılarının dijital çağa uyum konusunda hem sektörle hem de paydaşlar ile bilgi alışverişinde bulunmak istediklerini kaydederek, "2015 yılında Türk otomotiv sektörünün üretim, ihracat ve iç pazarda başarılı bir yıl geçirdi. Dünya otomotiv sektöründe üretim artışı yüzde 1 iken ülkemizde bu artış yüzde 16 olarak gerçekleşmiş ve dünya otomotiv üretimi sıralamasında 17'incilikten

15'inci sıraya yükselmemize vesile olmuştur. Toplam otomotiv üretiminde Avrupa'da 6'ncı sıradan 5'inci sıraya yükselmiş durumdayız. 2016 yılında ise 1 milyon 400 bin adet motorlu araç üretiminin aşılacağı, ihracatın 1 milyon adedi geçeceği ve iç pazarın da geçen yılın biraz altında kalacağı yönünde beklentiler hakimdir" diye konuştu.

Türk otomotiv sektörünün önde gelen yöneticilerinin de hazır bulunduğu kongrede Brezilya'dan Grupo Parvi'nin CEO'su Bruno Schwambach, Avrupa'nın 12'nci otomotiv perakendecisi olan Norveç merkezli Bertel O. Steen'in CIO'su Runar Myhre, dijital dünyada inovasyon seminerleri veren İspanyol Pau Garcia-Mila, ABD'li COX Otomotiv Uluslararası Yazılım Başkanı Patrick Katenkamp ve Verona Üniversitesi Otomotiv Bölümü'nden Doç. Dr. Leonardo Buzzavo da konuşmacı olarak yer aldı.■

SEKTÖRE DESTEK SÖZÜ

Mehmet Şimşek: "KDV ile ilgili sektör temsilcileriyle ortak çalışmalar yapabiliriz. Bunun takipçisi olacağım. Trafikteki yaşlı araçlar meselesi de önemli. Geçmişte bu konuda teşvikler getirdik. Tekrar bu konular masaya yatırılabilir.

Geleceğimiz için projeler üretiyoruz!

T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Verimlilik Genel Müdürlüğü
Büyük Ölçekli İşletme Ar-Ge Kategorisi Üçüncülük Ödülü



Automechanika'ya TAYSAD damgası

Otomotiv endüstrisinin en önemli etkinliklerinden biri kabul edilen Automechanika İstanbul (Uluslararası Otomotiv, Üretim, Dağıtım ve Tamir Fuarı), 7 Nisan itibarıyla kapılarını ziyaretçi ve katılımcılarına açtı. Bu yıl 10'ncusu gerçekleştirilen fuara, TAYSAD üyesi 50'den fazla firma katıldı.



TAYSAD'ın resmi desteği ve katılımıyla gerçekleştirilen Automechanika İstanbul, 7 Nisan 2016 Perşembe günü TÜYAP Kongre ve Fuar Merkezi'nde kapılarını ziyaretçilere açtı. Bu yıl 10'uncusu düzenlenen fuarın açılışında, TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Hayri Kaya, OYPG Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Urgancılar, Messe Frankfurt, Deutsche Messe, Hannover Fairs Türkiye Yöneticileri ve otomotiv sanayisinin önde gelen temsil-

cileri hazır bulundu. 50'nin üzerinde üye firmanın katılımı ile fuara damga vuran TAYSAD'ın Yönetim Kurulu Üyesi Hayri Kaya açılışta bir konuşma gerçekleştirdi.

Türk Otomotiv Tedarik Sanayisi küresel tedarik merkezi olacak

TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Hayri Kaya, iç pazarın vergi avantajı ile güçlendirilmesi, yeni yabancı otomotiv yatırımlarının Türkiye'ye çekilmesi, yerlilik oranlarının artırılması, Ar-Ge merkezlerinin yetkinliklerinin artırılarak hizmet ihraç etmelerinin sağlanması gibi birçok konuda TAYSAD olarak yönlendirici ve takipçi rol üstlenmeye aralıksız devam edeceklerini söyledi. Hayri Kaya, TAYSAD olarak oluş-

turdıkları "Strateji Yol Haritası" ile Türk Otomotiv Tedarik Sanayisi'nin küresel tedarik merkezi olmasını hedeflediklerini ifade etti.

"İstanbul Automechanika'da ayrı bir öneme sahip"

TAYSAD'ın Automechanika ile işbirliğinin 1980'li yıllara dayandığını belirten Kaya, "Türkiye'nin jeopolitik konumu nedeniyle İstanbul Automechanika'da ayrı bir öneme sahiptir. Automechanika fuarları, üyelerimizin küresel pazarlama ve müşterilere ulaşmasında yıllarca büyük rol oynamış, ülkemizin özellikle 80'li yıllarda başlatmış olduğu ihracat seferberliğine önemli katkılar sağlamıştır. Bu imkanların bölgesel olarak Türkiye'ye aktarılması ve benzer bir platformun İstanbul'da kurulması hem sektörümüz hem de ülkemiz için önemli fırsatlar getirmiştir" dedi.

"TAYSAD'ın Automechanika'ya katılımı her geçen yıl artıyor"

Automechanika İstanbul fuarının düzenlendiği ilk yıl olan 2001'den bu yana, TAYSAD üyesi olan katılımcı firma sayısının ve ürün sergiledikleri alanın her geçen yıl arttığına dikkat çeken TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Hayri Kaya, "Automechanika İstanbul fuarı, yeni ürün ve teknolojilerin sunulmasında, yerel ve bölgesel iş fırsatlarının yakalanmasında, OEM ve Aftermarket faaliyetlerinin geliştirilmesinde önemli rol oynamaktadır" diye konuştu.

Toplamda 14 ülkede gerçekleştirilen 14 organizasyonun oluşturduğu geniş, ve kapsamlı bir ağına sahip olan Automechanika İstanbul Fuarı'na geçtiğimiz yıl 41 ülkeden bin 667 katılımcı ve toplamda 46 bin 382 ziyaretçi katıldığı fuara bu rekor sayıda ziyaretçi katılım gösterdi. ■

AUTOMECHANIKA İSTANBUL

Toplamda 14 ülkede gerçekleştirilen 14 organizasyonun oluşturduğu geniş, ve kapsamlı bir ağına sahip olan Automechanika İstanbul Fuarı'na geçtiğimiz yıl 41 ülkeden bin 667 katılımcı ve toplamda 46 bin 382 ziyaretçi katıldığı fuara bu yıl rekor sayıda ziyaretçi katıldı.

BAKIM & SERVİS DAHİL Peşinatsız, Ayda 1000\$'a Tezgah Kiralayabilirsiniz

Operasyonel Kiralama Hakkında Detaylı Bilgi İçin;

☎ +90 212 674 60 10

✉ bilgi@tezmaksan.com

Tezmaksan Yatırım Danışmanı
Yalçın Paşlı



CNC
İşleme Merkezleri



5 Eksen
İşleme Merkezleri



CNC Torna



Tel Erozyon



MAKİNEİNİZİ SİZ SEÇİN BİZ KİRALAYALIM

Projenize uygun seçeceğiniz tezgah yeni ve kullanılmamış olarak teslim edilmekte olup, kısaca avantajları;

- ◆ Yatırımınız için bütçe ayırmanıza gerek yok
- ◆ Kira faturaları gider olarak kullanılabilmekte
- ◆ Yatırımın ikinci el değer riski belirsizliğinden korunabilmekte
- ◆ Bakım, sigorta riskleri firma dışarısına çıkartılmakta
- ◆ Dönem sonunda kira süresinin uzatılması
- ◆ Yeni tezgah alınması ve geri iade opsiyonu
- ◆ 1 yıldan, 4 yıla kadar kiralama imkanı içermektedir

TE-14-0013



www.tezmaksan.com

AYDOĞDU GRUP kuruluştur.

 **TEZMAKSAN**

Takım Tezgahları Seçenekleriniz



Mercedes-Benz Türk'ten otomotiv sanayiine küresel destek

Mercedes-Benz Türk, bu yıl 30. yılını kutlayan Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 6. Tedarikçi Günü'nü gerçekleştirdi. 160 yan sanayi kuruluşundan 350 kişinin katıldığı etkinlikte gündem, Daimler'in ağır ticari araç üretimine parça veren ülkeler kapsamında otomotiv yan sanayii açısından en yüksek potansiyel gördüğü ülkeler arasında yer alan Türkiye'deki yan sanayi kuruluşlarından gerçekleştirdiği satın almaları artırmak oldu.

Mercedes-Benz Türk, 2009 yılında başlattığı Türk otomotiv yan sanayii kuruluşları ile buluşmaların altıncısını Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleştirdi. Toplantıya 160 yan sanayi şirketinin temsilcileri ve TAYSAD yöneticilerinin yanı sıra Mercedes-Benz Türk ve Daimler satınalma bölümleri yetkililerinden oluşan 350 kişi katıldı.

Seeger: "113 milyon Avro'luk yatırım, tedarikçilerin iş hacmini de artıracak"

Toplantının amacını "tedarikçilerle ilişkilerin derinleştirilmesi ve gelecekte ele alınacak projeler için yeni iş ortaklarının aranması" olarak özetleyen Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger, görüşmelerin sadece kamyon ve otobüs üretimi kapsamında değil, otomobil grubu için de yapıldığını ve verimli geçtiğini açıkladı. Seeger ayrıca Aksaray Kamyon Fabrikasında 2018 sonuna kadar tamamlanacak 113 milyon Avro tutarındaki, mevcut kapasitenin ikiye katlanmasına yönelik yatırımla kamyon üretiminin tedarikçilerine gelecekteki iş hacimleri açısından yüksek bir potansiyel sunulduğunu vurguladı.

Hem ağır ticari araç hem otomobil yan sanayiine yönelik fırsatlar var

2015 yılında 1 milyon 360 bin araç üreten Türkiye'de buna bağlı olarak otomotiv yan sanayii de hızla güçleniyor. Türkiye bugün Daimler'in ağır ticari araç üretimine parça veren ülkeler kapsamında otomotiv yan sanayii açısından en yüksek potansiyel gördüğü ülkeler arasında yer alıyor. Ülkenin coğrafi konumu da tedarikçilerin Daimler'in Avrupa'daki fabrikalarına parça verme potansiyellerini artırıyor. Dolayısıyla söz konusu tedarikçiler Daimler'in küresel büyümesinden ve satış adetlerinin artmasından yararlanma fırsatını yakalıyor.

Bu fırsat Mercedes-Benz otomobil üretimine parça veren tedarikçiler için de geçerli. 2009 yılında gerçekleştirilen ilk Tedarikçi Günü'nden bu yana geçen süre zarfında Daimler'in otomobil üretimi için Türkiye'deki tedarikçilerinden aldığı parça

miktarı istikrarlı bir artış kaydetti. 10-11 Mayıs 2016 tarihlerinde Aksaray'da düzenlenen 6. Tedarikçi Günü'nde ise bu gelişmeyi daha da ileriye taşıyacak teşvik, inovasyon, Ar&Ge gibi konularda 10 farklı çalıştay da içeren yoğun çalışmalara yer verildi.

Tedarik sanayi Mercedes-Benz otomobil üretimine parça vermek için avantajlı

Mercedes-Benz otomobil üretimine parça verme konusunda Türk otomotiv yan sanayii kuruluşları için avantaj yaratacak faktörler bulunuyor. Bunlar arasında en öne çıkanlar, ticari araç üretimi kapsamında parça imalatında edindikleri bilgi ve deneyimi otomobil parçaları üretimi için de kullanabilmeleri ve Türkiye'de üretim yapan farklı otomobil markalarına parça vererek bu alanda yıllar boyunca deneyim edinmiş olmaları şeklinde sıralandı.

Ülkenin coğrafi konumunun da sağladığı avantajla Daimler'in Avrupa'daki fabrikalarına parça verme potansiyeli artan Türk otomotiv tedarik sanayii kuruluşları için ticari araç parça üretiminde edindikleri deneyim ve Türkiye'de imalat yapan farklı otomobil üreticilerine parça vererek edindikleri know-how avantaj yaratıyor.

Görüşmelerde inovasyon gücü ve en üst düzeyde kalitenin Daimler ile tedarikçiler arasında gelişecek işbirliğinin temel şartı olduğu yönünde fikir birliğine varıldı. Gelecek aylarda mevcut işbirliğinin hangi alanlarda yoğunlaştırılacağı ve ne tür yeni işbirlikleri oluşturulacağı konusunda derinlemesine çalışmalar yapılacak.■



Ege Fren

Value Your Safety

www.egefren.com.tr



Frenlemede
küresel çözüm ortağınız

GET IT ON
Google play



Ege Fren

Available on the
App Store



ADMOG Projesi 81 ildeki Meslek Liseleri'ne ulaşmayı hedefliyor

Atma Değerlendirir, Meslek Okullarını Güçlendirir

ÖZGE ÖZEN KURAL

**TAYSAD ADMOG
PROJE ÜYESİ**

**Meslek Liselerinde verilen eğitim,
beklentileri ne düzeyde karşılıyor?**

Uzun zamandır genel eğitim sisteminde yaşanan değişiklikler nedeniyle artık Meslek Liseleri pek tercih edilmez oldu. Gençlerin üniversiteye yönlendirilmesinde, sebebini çözemediğimiz biçimde düz liselere geçişler arttı. Elbette eğitim seviyesi yüksek bir toplum olmak güzel ama kalkınmış bir toplum olmak için bilginin kullanılması, verimliliğimizin artırılarak katma değer yaratması gerekmektedir. Maalesef bizde durum pek öyle seyretmiyor. Üniversitelerden mezun olmuş, ara eleman olmayı kabul etmeyen işsiz orduları oluşturuyoruz. Yaptığı iş her ne olursa olsun değer yaratmayı ilke edinmiş olmak çok önemli. Kısacası amaç, salt üniversite mezunu olmak değil; toplum için fayda üretmek olmalıdır. Herkes işini sevmek durumunda, işte bu noktada da ne mezunu olduğunuzdan ziyade, edindiğiniz bilgi ve tecrübeyi nasıl kullandığınızı önem kazanıyor.

**İnsan kaynağı konusunda gelişim
sağlanacak alanlar**

İnsan kaynağı bence en önemli ve en pahalı yatırımlardan biri; hatta kurumlar için en önemlisi. İşletmelerin bu konuya bakış açılarını değiştirmeye ihtiyaç var. Eğitim, değerlendirme ve planlama İnsan Kaynaklarının en önemli konuları ve mutlak suretle daha da geliştirilmeli.

ADMOG projesi

Meslek Liseleri'nde teorik eğitimin yanında, bu eğitimi destekleyici uygulama eğitimlerinin önemi çok büyük. Başından beri belirttiğim gibi sanayiciler olarak bizlerin Meslek Liselerini desteklemesi gerekiyor.

Okullarda ekipman eksikliği yaşandığını tespit ettik ve bunun için aksiyon alma ihtiyacı hissettik. Sıfırdan büyük kaynaklar yaratmak yerine, elimizde var olan atıl

Mesleki eğitimin desteklenmesi amacıyla TAYSAD tarafından yürütülen "Atma Değerlendirir, Meslek Okullarını Güçlendirir" sosyal sorumluluk projesi bu yıl geçtiğimiz yıla oranla, en az iki kat fazla bağış toplamayı ve bu bağışları 81 ilimize yaymayı amaçlıyor. TAYSAD "Atma Değerlendirir, Meslek Okullarını Güçlendirir" Proje Üyesi Özge Özen Kural, "Bu önemli projenin, TAYSAD üyeleriyle birlikte, tüm sanayimize yaygınlaştırılmasını da arzu ediyoruz" dedi.

kaynaklar kullanarak eğitimi destekleme fikri yarattı bu durumu. Her birimizin üretim yerlerinde ihtiyaç fazlası, kullanılmayan ekipmanlar mevcut. Bunların faydalı bir amaç için kullanılması gerekiyordu; en faydalı kullanım alanı ise insan kaynağıydı, en temel yeri ise okullar. Mevcut bir idealimiz var ve adım adım ilerlemeye çalışıyoruz.

Amacımız; meslek liselerini desteklemek ve kalifikasyonu yüksek ara elemanlar konusunda yaşanan sıkıntının önüne geçebilmek. Bir yerden başlamanız gerekiyor. Biz de başlangıcımızı, kullanılmayan taşınabilir ekipmanların okullara yönlendirilmesini sağlayarak yaptık.

Okullara ulaştırılan alet ve edavatlar öğrenciler tarafından incelenerek gerekiyor.

sa tamir görüp işler duruma getiriliyor. Bu sayede ADMOG Projesi ile, kullanılmayan ve hurda olacak pek çok malzeme, nitelikli insan gücünün artması için faydaya dönüştürülüyor.

Projemiz 2013 yılından bu yana devam etmekte. 98 firmanın katkısı ile 64 ilde 134 okula ulaşıldı. Okullarda mevcut öğrenci sayısı 77 bin civarında ve bugüne kadar okullara bin 924 adet ekipman sağlandı. Projemiz ile her meslek lisesi öğrencisinin ekipmanları kullanmayı öğrenmelerini ve tanıması sağlamak istiyoruz.

Proje kapsamında kabul edilen malzemeler

Kalibrasyon dışı kalmış, ancak çalışır durumdaki uygun ve taşınabilir boyuttaki ölçüm aletleri ve laboratuvar araçları bağışlanabilir. Bu yıl yeni ürünlerin de bağışı kabul ediliyor. Bağış yapmak isteyen sanayicilerimiz, TAYSAD'a ulaşarak sadece kullandığı değil, gerekliliğine inandığı her türlü malzemeyi bağışlayabilir.

Projenin hedefleri

81 ildeki Meslek Liselerine ulaşmak ve bağışları 2 katına çıkartmak hedefimiz. Daha şimdiden hedefimizin yüzde 20'sini gerçekleştirdik. Kısa zamanda projemize bu desteği veren Berner ailesine sonsuz teşekkürlerimizi iletiyoruz. Geriye kalan yüzde 80 hedefimizi tamamlayabilmek için tüm üyelerimizden ve Türk sanayiinden destek bekliyoruz.

Konu hakkında destek almak için Proje Sorumlularımız Burak Odabaş veya Pınar Yurdakul'a 0 262 658 9818 ve 0 262 658 98 22 nolu telefonlardan da ulaşılabilirler. ■



İLERLEMENİN YOLU



 **dönmez**

www.donmezdebriyaj.com.tr



ADMOG

Atma Değerlendir,
Meslek Okullarını Güçlendir!

Siz bağışlayın, biz doğru yere ulaştıralım!

Mesleki eğitimin desteklenmesi amacıyla ve sanayiye daha kalifiye eleman yetiştirmeye vesile olmak amacıyla yürütmekte olduğunuz ADMOG projesi, 4. yılında.

TAYSAD tarafından yürütülen bir sosyal sorumluluk projesi olan ADMOG'da yeni ekipmanlar yanında, fabrika ve atölyelerimizde yıllarca bize hizmet etmiş, değer üretmemizde katkıda bulunmuş alet, edavat, makina ve malzemeleri, ihtiyacı olan Endüstri Meslek Liselerine ulaştırma hedefiyle yola çıkılıyor.

Sizlerden gelen kullanılmış ekipmanlar, uzman ekipler tarafından temizlendikten ve bakımları yapıldıktan sonra, özel paketlerinde belirlenen okullara gönderiliyor. Bağış yapılacak okullar ise, Milli Eğitim Bakanlığı ile ortak çalışmayla belirleniyor.

Siz de başlatıldığı 2013 yılından bu yana, 64 ilde 136 okula yaklaşık 2 bin aletin gönderimi gerçekleştirilen ADMOG projesine ekipman bağışlarınızla destek verin, sektörümüzün geleceğine katkıda bulunacak, eğitilmiş ve nitelikli gençlerin kazanılmasına yardımcı olun!

Ayrıntılı bilgi için: Proje Sorumlusu **BURAK ODABAŞ**
Tel: 0262 658 98 18 - 0262 658 98 22 • E-mail: burak@taysad.org.tr
www.taysad.org.tr

ELEKTRONİK AKSAM

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Bugün itibarıyla taşıt araçlarında yaklaşık yüzde 30-40 seviyesinde olan elektronik aksam kullanımı, 2030'larda yüzde 50'nin de üzerine çıkacak" dedi.



TAYSAD, otomotivde "Yenileme Pazarı"nı buluşturdu

TAYSAD ve Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından ortaklaşa düzenlenen ve Otomotiv Yenileme Pazarı Geliştirme Derneği (OYPG) tarafından desteklenen, yenileme pazarı sektöründeki son yenilikler ve gelişmelerin nabzının tutulduğu VII. Aftermarket Konferansı sektör devlerini bir araya getirdi.

Türkiye'de sadece TAYSAD tarafından gerçekleştirilen Aftermarket Konferansı'nın açılış konuşmalarını TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca, OİB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu ve OYPG Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Urgancılar yaptı. Açılışta konuşan TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "TÜİK verilerine göre, toplam araç parkımız Mart 2016 sonu itibarıyla 20,2 milyon adede ulaşmıştır. 2003 yılında Türkiye'de bin kişiye 95 araç düşerken, son 12 yılda görülen büyümeyle bu rakam 2014 sonunda 173'e ulaştı" dedi.

Araç teknolojisindeki gelişmelerin Yenileme Pazarı'nı doğrudan etkilediğini belirten Kanca "Bugün itibarıyla yaklaşık yüzde 30-40 seviyesinde olan elektronik aksam kullanımının, 2030'larda yüzde 50'nin de üzerinde seyredebileceği öngörülmektedir. Dolayısıyla özellikle Yenile-



**TAYSAD BAŞKANI
ALPER KANCA**

me Pazarı'nda varlığını sürdürmek isteyen firmalarımızın, yeni teknoloji ve eğilimleri yakından takip etmesi önemlidir" şeklinde konuştu.

Dünyada kullanılmakta olan araç sayısının 1,14 milyar adedi aştığının ve bu rakamın 2025'de 1,35 milyar adede ulaşmasının beklendiği bilgisinin altını çizen Başkan Alper Kanca "Türkiye, bu rakamın sadece yüzde 1,5'ini temsil ediyor. 2014'te Türkiye Yenileme Pazarı'nın büyüklüğü 4,7 milyar dolar iken bu rakamın 2020'de 6,5 milyar dolara ulaşmasını bekliyoruz" şeklinde öngörüsünü bildirdi.

TEKNOLOJİ YENİLEME PAZARINI ETKİLİYOR

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Özellikle Yenileme Pazarı'nda varlığını sürdürmek isteyen firmalarımızın, yeni teknoloji ve eğilimleri yakından takip etmesi önemlidir" diye konuştu.

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, otomotiv tedarik sanayiinin uluslararası standartlara uygun kalitede üretim yapma konusunda son derece yetkin olduğunu da belirterek "Birçok OEM firmasından Tedarikçi Ödülü alan TAYSAD üyeleri, kalite ve verimlilik konularında dünyada örnek gösterilen bir seviyeye ulaşmıştır. Bu başarının sürdürülebilir olması için, sadece OEM veya OES parçalarında değil, aynı zamanda IAM (Independent Aftermarket) parçalarında da stratejik olarak belirlenmiş kalite seviyesinin sürdürülmesi gerekmektedir. Ayrıca Türk tedarikçilerin, sadece standart ürünleri üretmeyip, katma değeri yüksek ürünlere yönelmelerinin mümkün olduğunu görüyoruz; bu teknolojik alt yapı ve Ar-Ge kabiliyeti firmalarımızda bulunmaktadır" dedi.

Etkinlik konuşmacıları arasında OIB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu da yer aldı. Sabuncu "Türk otomotiv endüstrisi geçtiğimiz yıl 1 milyon 159 bin araç üretmiştir. Endüstrinin ihracat adedi 992 bin adet olmuş, iç pazarda da 1 milyon üzerinde bir araç satışına ulaşılmıştır. Kısaca 2015 yılında üretim, satış ve adet bazında ihracatta tüm zamanların rekorları kırılmıştır" şeklinde konuştu.

OYPG Başkanı Mesut Urgancılar konferansta yaptığı konuşmasında pazarı değerlendirdi. Kilogram birim fiyatlarının Avrupa pazarına göre çok gerilerde olduğunu belirten Urgancılar, "Türkiye, otomotiv tedarik sanayi ürünlerinin kilogram satış

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Otomotiv tedarik sanayiinin uluslararası standartlara uygun kalitede üretim yapma konusunda son derece yetkin olduğunu da belirterek "Birçok OEM firmasından Tedarikçi Ödülü alan TAYSAD üyeleri, kalite ve verimlilik konularında dünyada örnek gösterilen bir seviyeye ulaşmıştır."

fiyatları sıralamasında 4,91 dolar ile en alt sırada. İlk sırada ise 10,4 dolar ile Romanya var. Toplamda 5 milyar dolar civarlarında bir pazar var. Türkiye, 2006 yılından beri özellikle uluslararası otomotiv tedarik sanayicileri tarafından bölgenin yenileme pazarı (after market) üssü olarak kullanılıyor. Ülkemizdeki birçok uluslararası tedarik sanayii firması, Türkiye'nin, Ortadoğu'nun, Afrika'nın hatta Rusya ve Kuzey Avrupa'nın yenileme pazarı faaliyetlerini yönetiyorlar. Bu pazarlar potansiyeli yüksek olan pazarlar. Bunun üzerine sadece parça bazında, yine üreticiden dağıtıcıya, Avrupa'yı



OYPG BAŞKANI MESUT URGANCILAR VE CLEPA AFTERMARKET DİREKTÖRÜ FRANK SCHLEHUBER

POTANSİYELİ YÜKSEK PAZARLAR

OYPG Başkanı Mesut Urgancılar: "Ülkemizdeki birçok uluslararası tedarik sanayii firması, Türkiye'nin, Ortadoğu'nun, Afrika'nın hatta Rusya ve Kuzey Avrupa'nın yenileme pazarı faaliyetlerini yönetiyorlar. Bu pazarlar potansiyeli yüksek olan pazarlar."

da dahil ettiğimizde potansiyel 70 milyar doları buluyor. Ama ne yazık ki Türk Otomotiv Sanayi burada alması gereken payı alamıyor. Ülkemizdeki bağımsız yenileme pazarında otomotivin en temel parçalarından debriyaj, amortisör ve bujide bile yerli üretim, yedek parça ihtiyacını karşılamaktan çok uzakta. Hatta turbo, airbag gibi parçalarda hemen hiç yok" açıklamasında bulundu.

IHS/POLK Otomotiv Aftermarket Satış Müdürü Marcus Zahren'in 'Sektöre ilişkin Genel Global Değerlendirme' başlığıyla yaptığı konuşmayı, 'Türkiye Otomotiv Aftermarket Değerlendirmesi', 'Avrupa Otomotiv Aftermarket Değerlendirmesi', 'Çin ve G5 Ülkeleri Otomotiv Aftermarket Değerlendirmesi' konularında, alanında uzman isimlerin konuşmaları izledi. FORD OTOSAN İnönü Fabrikası Müdürü Sabri Çimen'in "OEM Aftermarket Stratejisi ve Ticari Araç Trendleri" hakkında gerçekleştirdiği sunum ve 3M Türkiye Endüstriyel Ürünler Grubu Ülke Direktörü Zafer Kaşıkara'nın gerçekleştirdiği "Otomotiv Aftermarkette 3M Biliminin Yeri" sunumu katılımcılar tarafından büyük ilgi gördü.

Sektörün öncü kurumlarından 300'ü aşkın kişinin katıldığı ve bu yıl 7'ncisi gerçekleşen After Market Konferansı'nda ayrıca "Satış Sonrasında Yeni İş Modelleri Trendler ve İnovasyon" ile "Aftermarket Çözüm Ortakları; Aftermarket Lojistikinde Zorluklar ve Kazanan Modeller" konulu panele de yer verildi..





İNTERNET SATIŞLARI

Avrupa'daki satışların %10'unu, internet üzerinden yapılan perakende satışlar oluşturmaktadır.

DİJİTALLEŞME ÖNEM KAZANIYOR

Tedarikçilerdeki "dijitalleşme" ile parça dağıtıcıları 'Elektronik Sipariş Sistemi' gibi çevrim içi platformlar sayesinde sipariş takibi ve yönetimini daha hızlı ve kolay gerçekleştirmektedirler.

PAZARDAKİ EN ÖNEMLİ SIKINTI

Pazardaki en önemli sıkıntı, "yan sanayici, orijinal parça, eşdeğer parça" gibi tanımların yanlış kullanılmasından veya bunlarla ilgili farklı algı yaratılmaya çalışılmasından kaynaklanmaktadır.

Otomotiv Yenileme Pazarı Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Mesut Urgancılar:

"Araç teknolojilerine hızlı adapte olabilmeli"

OEM'lerin Yenileme Pazarı'ndaki (Aftermarket) stratejileri

Bildiğiniz gibi OEM'ler Yenileme Pazarı'ndaki hizmetlerini OES'ler aracılığıyla gerçekleştirirler. OES'lerin satış sonrası stratejilerini belirleyen faktörler; orijinal ekipman kullanılması gerekliliği ile parça, servis ve işçilik garantisidir. OES'ler son yıllarda Yenileme Pazarı'nda rakipleri olan bağımsız dağıtıcılara, perakendecilere ve servislere karşı oldukça agresif bir politika izlemekteler.

Türkiye Yenileme Pazarı'ndaki hizmetlerin durumu

Araç sahiplerinin satış sonrası hizmet alışı kanlığı aracın garantisi bitene kadar yetkili servislerden, sonrasında ise güvendiği bağımsız servislerden hizmet almak şeklindedir. Bağımsız Yenileme Pazarı'ndaki toptancılar, perakendeciler ve bağımsız servisler orijinal yedek parçaları OES'lere göre daha avantajlı fiyatlar ile son tüketiciye sunarlar. Pazardaki en önemli sıkıntı, "yan sanayici, orijinal parça, eşdeğer parça" gibi tanımların yanlış kullanılmasından veya bunlarla ilgili farklı algı yaratılmaya çalışılmasından kaynaklanmaktadır.



Bağımsız Yenileme Pazarı'nda yeni iş modelleri ve eğilimler

Bağımsız Yenileme Pazarı'nda Uluslararası Satınalma Grupları'na üye ülkemiz dağıtıcılarının payları hızla artmaktadır. Yan sanayicilerdeki "dijitalleşme" ile parça dağıtıcıları 'Elektronik Sipariş Sistemi' gibi çevrim içi platformlar sayesinde ürünlerin fiyat ve bulunabilirliğini kontrol edip, sipariş takibi ve yönetimini daha hızlı ve kolay gerçekleştirmektedirler. Dağıtıcılar ülkemizin farklı yerlerinde kendi lojistik merkezlerini oluşturmaktalar. Avrupa'daki satışların yüzde 10'unu, internet üzerinden

yapılan perakende satışlar oluşturmaktadır. Önümüzdeki yıllarda Türkiye Bağımsız Yenileme Pazarı'nda da bu alanda artış beklenmektedir.

Sektördeki başarılı oyuncuların temel özellikleri

Sektörün gittiği yönü ve pazardaki eğilimleri doğru analiz ederek yüksek orandaki orijinal yedek parça bulunabilirliği ile yeni ve farklı iş modelleri yaratabilmek de başarının diğer bir anahtarıdır.

Bağımsız Yenileme Pazarı araç teknolojilerinin gelişiminden nasıl etkilenecek?

Bağımsız Yenileme Pazarı'nda yer alan orijinal parça ve/veya orijinal yedek parça üreticileri hâlihazırda araç teknolojilerinin gelişimine yön vermektedirler. Bu üreticiler, yan sanayicisi oldukları OEM'lerin teknolojik gelişmelerine yön verirken; diğer yandan aynı teknolojik gelişmeleri Bağımsız Yenileme Pazarı'na da sunmaktadırlar. Ayrıca Bağımsız Yenileme Pazarı aracılığıyla son tüketicilerden edinilen geri bildirimlerin araç teknolojilerinin gelişimine önemli ölçüde katkısı bulunmaktadır. ■

Arabalar Mutlu!

Tekno Kauçuk, dünya çapındaki müşterilerinin beklenti ve memnuniyetini ön planda tutarak **otomotiv** sektörüne tamamı kendi tasarımı olan teknik kauçuk parçalar üretir.



Clepa Aftermarket Direktörü

Frank Schlehuber:

“Değer zinciri yeniden şekilleniyor”

Dokuz yaş ortalamasıyla 320 milyondan fazla aracın bulunduğu Avrupa Birliği (AB) içerisinde otomotiv yenileme pazarı tedarikçiler, üreticiler ve dağıtıcılar için ilginç bir pazar oluşturmaya devam ediyor. Her ne kadar yıllık % 2 ila 3 oranında büyüme beklentisiyle birlikte görünüm genel olarak olumlu olsa da yenileme pazarının önümüzdeki yıllar içerisinde önemli bir değişim geçirmesi bekleniyor. Birinci seviye ticaretin devam eden konsolidasyonu büyük ölçekli profesyonel dağıtıcıları önemli satın alma gücüyle karşı karşıya bırakacak.

Diğer taraftan araç üreticileri IAM pazarlarına yatırım yaparak, müşterilerini kendi ağlarında daha uzun süre tutmaya yönelik çabalarını yoğunlaştırıyor.

Telematik ile ilgili yeni teknolojiler, araçlar için uzaktan teşhis ve müşterilere yönelik yeni bağlantılı konseptler geliştirilmesi gibi yeni hizmetlerin önünü açıyor. Değer zincirindeki her bir halkanın pozisyonunu yeniden tanımlamak zorunda kalacağı yenileme pazarının geleceğinde var olabilmek için araç verilerine ulaşım da hayati önem taşıyacak. ■



Evli ve 4 çocuk babası olan Frank Schlehuber 1961 yılında doğdu. Karlsruhe Üniversitesi'nde Makine Mühendisliği eğitimi aldı. Kariyerine 1990 yılında Robert Bosch GmbH, Otomotiv Aftermarket'da Servis departmanında Mühendis olarak başladı. Ürün Yönetimi altında pek çok pozisyondan sonra Aftermarket Departmanı Yöneticisi olarak Japonya Bosch'a transfer oldu. Bunu Karlsruhe'de Fren Parçaları Birimi Liderliği ve Chicago'da yaklaşık beş yıl süren IAM Automotive Aftermarket Satıştan sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcılığı takip etti. 1 Nisan 2016'dan bu yana CLEPA'da yer alan Schlehuber, burada Aftermarket Direktörlüğü görevini üstlenmiştir.

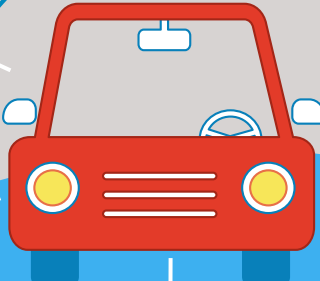
AVRUPA YENİLEME PAZARI

Yıllık % 2 - 3 oranında büyüme beklentisiyle birlikte görünüm genel olarak olumlu olsa da aftermarket pazarının önümüzdeki yıllar içerisinde önemli bir değişim geçirmesi bekleniyor

Kentleşme, insanların hareket alışkanlıklarının değişmesini sağlıyor.

Araç teknolojilerindeki değişim, otomotivde değer zincirini değiştiriyor.

Bağlantılı araçlar, yeni teknolojiler ve yeni iş modellerinin gelişmesini tetikliyor.



5 KITA 91 ÜLKE



automechanika
FRANKFURT
13.09.2016 - HALL H - STAND 02

4449665

1965 DEN BERG GUC



IHS Otomotiv EMEA Bölgesi Aftermarket Hizmetlerinden Sorumlu Kıdemli Müdür

Marcus Zahren:

“Çekirdek teknolojilere odaklanmalı”

Dünya giderek daha bağlı hale gelecek

Yaklaşık 1.2 milyardan fazla araca ve ticari araçlara hizmet veren yenileme pazarı heyecanlı bir alan olmaya devam ediyor. Bununla birlikte bu endüstrinin karşısında bir tarafta yaşanan araç sayısı ve teknik zorluklar öte tarafta ise artan rekabet, azalan onarım harcamaları ve düşen ortalama kilometreler gibi çeşitli fırsatlar ve de riskler duruyor. Daha da önemlisi, ekonomik görünüm de biraz dengesiz sayılabilir.

Çin’in büyüme oranı geçen yıllara göre daha düşük gerçekleşti. Rusya ve Brezilya gibi gelişmekte olan piyasalar ekonomik ve siyasi krizlerle boğuşuyor. Giderek daha da bağlı hale gelen bir dünyada par-

ça uygulamalarına, tamir ve bakım bilgilerine bedava erişim yanısıra son kullanıcıya ait bireysel veriler OEM ile bağımsız aftermarket arasında adil bir rekabet için büyük önem taşıyor.

Otomotiv sektörünü gelecekte bekleyen zorluklar

Volkswagen’in yaşamış olduğu emisyon skandalı, daha da sık biçimde bir geçiş teknolojisi olarak görülmeye başlanan, dizel motorların geleceğine ilişkin devam eden tartışmaları ateşledi. Öte yandan elektrikli araçlar hem düşük yakıt hem yüksek araç ücretleriyle boğuşuyorlar. Alıcılar için yeni teşvikler bu dezavantajları telafi edebilir şekilde olmalıydı ancak uzmanlar bu konuya şüpheci yaklaşmaya devam ediyor ve sanayinin rekabetçiliği

YENİLEME PAZARINDA ADİL REKABET

Giderek daha da bağlı hale gelen bir dünyada parça uygulamalarına, tamir ve bakım bilgilerine bedava erişim yanısıra son kullanıcıya ait bireysel veriler OEM ile bağımsız aftermarket arasında adil bir rekabet için büyük önem taşıyor.



ve inovasyon kabiliyetine olumsuz etkisinden korkuyorlar. Ancak araç üreticileri, tedarik sanayi ve bilişim teknolojileri ile internet sanayisinden gelen yeni oyuncuların yanısıra finans ve sigorta araçları da hareketliliğe ilişkin yeni konseptler düşünüldüğü ve dijital olarak daha birbirine bağlı ve kentli bir nüfusun ihtiyaçlarına dikkat çekildiği bunlar da gerekli gözüküyor.

Birleşmeler ve satınalmalar tedarikçilere destek sağlayacak

Pazara ve teknik bilgiye erişim her zaman olduğundan daha fazla önem kazandığı için artık sistem yeterliliği başarının en önemli anahtarıdır. Sektörün aktörleri çekirdek teknolojilerine ve pazar yeterliliklerine odaklanmalı, sinerji yaratan ve tam ve bağlı çözümler sunan hizmetler ve servisler eklemelidirler.

Birleşmeler ve satınalmalar tedarikçilere destek sağlayacak ve satıcılar ise artan rekabet ile gerekli yatırımlar için gerekli fonlarla uğramak zorundadır. ■

IHS Otomotiv’in EMEA bölgesindeki Aftermarket Hizmetleri’nden Sorumlu Kıdemli Müdür olarak çalışan Marcus Zahren, IHS ve Polk’daki 14 yıllık deneyim öncesinde Carglass’da ve Renault’da satış sonrası alanında pazarlama ve ürün yönetimi pozisyonlarında görev yaptı. Almanya’da Cologne Üniversitesi’nde ekonomi eğitimi aldı.

IHS bugünün iş dünyasını şekillendiren tahmin ve analiz gibi kritik alanlarda lider bilgi kaynağıdır. IHS otomotiv müşterilerine en kapsamlı içeriği ve otomotiv sanayine ilişkin derin uzmanlık ve kavrayışı sunmaktadır. 2013 yılında POLK’un katılımıyla beraber aftermarket alanında, çalışan araçlar, araç özellikleri, parça numaraları ve uygulama araştırması konularında detaylı veriye dayalı uzmanlık ve tahmini kavrayışlar sunmaktadır.

YENİ SİS SERİSİ

Dünyanın 18 lider markasının yeni nesil araçları için
% 100 uyumlu ürünler tam 36 yıldır Sismak'ta.
Yenileme pazarında 2016 model aracınız için
direksiyon kutusu aradığınızda, çözüm yine Sismak'ta.
Siz neredesiniz?

SİS2016

sismak.com

ALFA ROMEO • AUDI • CITROEN • DACIA • FIAT • FORD • HYUNDAI • KIA • MAZDA
MERCEDES • NISSAN • OPEL • PEUGEOT • RENAULT • SEAT • SKODA • TOYOTA • VOLKSWAGEN

SİSMAC
HAYATA YÖN VER

Amazon Otomotiv Avrupa Otomotiv Direktörü

Nabil De Marco:

“Dijital alan müşterilere ulaşmak için iyi bir fırsat”

Amazon olarak çıkış noktamız her zaman müşteri olmaktadır. Onlar için önemli olan eğilimlere bakar ve onların ihtiyaçlarını karşılayacak yöntemleri belirleyerek hareket ederiz.

Amazon Automotive olarak artan elektronik kullanımı ve bağlantılı araçlardan yeni araç sahipliği ve hizmet modellerine kadar iş modellerinin değişimini dikkatle izliyoruz.

Müşteri bu bağlamda tasarımdan satış sonrası sürece kadar bir otomobilin yaşam süresindeki her adımda giderek artan önemli bir rol oynuyor. Bu nedenle biz de onlara sunulabilecek en iyi tecrübeyi belirlediğimizden ve sunduğumuzdan emin olmalıyız.

Pek çok aftermarket oyuncusu (üreticiler, dağıtıcılar, tamirciler) bu pazar segmentindeki değişiklikleri kabul edip kucaklamalılar. İleri görüşlü olanlar durumdan faydalanan, bu değişiklikleri işlerini büyütmek ve geleneksel alanlarının dışındaki müşterilere ulaşmak için bir fırsat olarak görüyorlar. Online platformlarda varlık sergiliyorlar.

Bazen direkt olarak ama çoğunlukla müşterinin güvenini kazanmış ve onlara lojistikten pazarlama ve müşteri tahminlerine kadar değişebilen işlevler sunabilecek Amazon gibi platformlar aracılığıyla online varlık gösteriyorlar. Ve müşteri ihtiyaçlarına en kısa sürede yanıt verebilecekleri biçimde işlerini ve dağıtım modellerini daha kısa ve esnek olan bir tedarik zincirine uygun hale getiriyorlar. ■

Amazon'un otomotivden sorumlu direktörü olan Nabil De Marco, 2013 yılından bu yana müşteri deneyimi, stratejik tedarikçi ortaklıkları, tedarik zinciri, pazarlama, satış geliştirme ve talep oluşturma gibi alanlardan sorumlu çok işlevli bir takıma liderlik etmektedir.

De Marco'nun çalışması döneminde Amazon'un sunduğu hizmetler genişlemiş ve tüm Avrupa'ya yayılmıştır. Hali hazırda 10 milyondan fazla otomotiv parça ve aksesuar ürünü Amazon müşterilerine sunulmuştur.

De Marco daha önce 7 yıl Bain & Company'de tüketici faydası ve perakende müşterileri ile EMEA bölgesi özel sermayeye yönelik strateji, kurumsal/ticari gelişim projelerinden sorumlu müdür olarak görev yapmıştır. Kariyerine Morgan Stanley'de başlayan De Marco lisans eğitimini "Ekonomi", yüksek lisans eğitimini ise "Endüstri Mühendisliği" alanında tamamlamıştır.





1966
İlk Türk seri
üretim
otomobili
Anadol.

1971
Tofaş, **Murat**
124 üretimi
başladı.

1971
Renault 12
yollandı.

1977
Tofaş, **Şahin**
barından indi.

1983
Ford Otosan
Cargo kamyon
Türkiye
yollarında

1994
Toyota
Corolla'nın
Türkiyede
üretimi.

1995
Tofaş, **Tempo**
ile otomotivde
Avrupa'ya ilk
ihracat.

2009
Transit
Connect ile
otomotivde
ABD'ye ilk
ihracat.

2015
Yeni otomobil
projesi için
tasarlanan
prototipin testi
başladı.

Yarım yüzyıl önce, 1966 yılında 5 kişilik bir atölyede üretime başladık.

Türkiye değişti, biz geliştik... Şimdi, 50. yılımızda 500 çalışanımızla
küresel markaların tercih ettiği **dövme tedarikçisi** olduk.

Ve, 5 kıta 135 ülkede otomobilleri harekete geçiriyoruz.

AMA 50 YILDIR AYNI AŞKLA HEP DAHA İYİSİNİ ÜRETİYORUZ.



KANCA
DESIGN • FORGE • SAFETY

www.kanca.com.tr

GIPA Uluslararası İş Geliştirme Yöneticisi

Quentin Le Hetet:

“İyi bir online internet stratejisi fark yaratır”



Çin ve gelişmekte olan ülkelerdeki aftermarket sektörü

G 5 ülkelerini olgun araç sayısına sahip pazarlar oluşturuyor. 2008 krizi yeni araç kayıtların ritmini yavaşlattı. Her ülke farklı şekilde etkilendi. Bu yavaşlamanın büyük etkisi ise garanti süresini aşmış yaşlı araçları hedefleyen bağımsız yenileme pazarı ile rekabet etme eğilimi oldu.

Çin ise farklı bir durumda. 4 yaşından genç araç sayısının payı çok önemli. Pek çok sürücü için bu ilk otomobilleri demek oluyor ve teknoloji seviyesi gerçekten yüksek. Tahmin edebileceğimiz gibi araç üretici ağı da çok güçlü. Bununla birlikte yaşlı araç payı yıllar geçtikçe artıyor ve buradaki pazar

potansiyeli de inanılmaz derecede önemli. Bağımsız aftermarket kendi kendini organize ediyor. Bazı garaj konseptleri geliyor. İnternet Çin’de çok önemli bir kanal olarak öne çıkıyor ve iyi bir online stratejisi aftermarket oyuncularında önemli bir rekabet avantajı haline geliyor.

Çevreci araçlar, aftermarket sektörünün gelişimini etkiliyor

Otomotiv sanayisinin, araç perakendeciliğinin ve de satış sonrası iş modellerini dayanaklı biçimde etkileyecek pek çok konu var. Bunlardan bazılarını şöyle açıklayalım:

Hibrid, elektrikli hibrid ve tam elektrikli araçların büyüyen payı yedek parça işini ciddi şekilde değiştirecek. Örneğin fren pedallarının değişme sıklığı, temelde sürücünün davranışına dayansa da) hibrid bir araçta en azından yarıya iniyor. Yeni jenerasyon araçlar daha güvenilir ve bu nedenle de aftermarket sektörünün tüm iş modelini değiştirecek.

Bu aynı zamanda böylesi bir değişime hazırlıksız olan bağımsız aftermarket sektörü için de önemli bir zorluk. Bağımsız pazarı yeni jenerasyon araçlara hazırlamak için önemli bir farkındalık çalışması yürütülmeli ve beceri geliştirmeye yönelik eğitimler yapılmalı.

YENİ NESİL ARAÇLAR

Hibrid, elektrikli hibrid ve tam elektrikli araçların büyüyen payı yedek parça işini ciddi şekilde farklılaştıracak. Yeni jenerasyon araçlar daha güvenilir ve bu nedenle de aftermarket sektörünün tüm iş modelini değiştirecek.

Aracın bakımına yönelik internet kullanımı giderek artıyor bu nedenle de Çin’de yeni bir iş stratejisi doğuyor: Çevrimiçinden Çevrimdışına (O2O) stratejisi. Bu stratejide ana fikir internetten ortaya çıkan trafiği mağazalarda yani işe çevirmek...

Bağılantılı araç da önümüzdeki yılların zorluklarından biri olacak. Burada cevaplanması gereken sorular var: Araçlardan ortaya çıkan verilerin sahibi kimdir? Araç üreticisi bu veriye nasıl erişebilir? Aftermarket oyuncularını bu veriye nasıl erişebilir?

Aftermarket sektöründeki oyunculara tavsiyeler

Bu noktada en önemlisi hem uluslararası düzeyde hem de Türkiye’deki sanayi yenilikçiliğinde olabildiğince güncelliği korumak. Bu amaç doğrultusunda TAYSAD Konferansı gibi Türkiye’de ve hatta mümkünse Şangay, Dubai, Frankfurt, Londra ve Paris’teki profesyonel etkinliklere katılmak gerekiyor. ■

BİZİ BEKLEYEN ZORLUKLAR

Bağılantılı araç da önümüzdeki yılların zorluklarından biri olacak. Burada cevaplanması gereken sorular var: Araçlardan ortaya çıkan verilerin sahibi kimdir? Araç üreticisi bu veriye nasıl erişebilir? Aftermarket oyuncuları bu veriye nasıl erişebilir?

Quentin Le Hetet, GIPA’daki görevinden önce KPMG Danışmanlıkta çalıştı. 3 yıl önce GIPA’ya katılan Quentin Le Hetet, İngiltere’de yaşıyor ve GIPA’nın geliştirmeye çalıştığı Cezayir, Fas, Türkiye ve Ukrayna pazarlarından sorumludur. İş dışında her türlü outdoor faaliyeti seven Quentin Le Hetet, en büyük hayalinin Klimanjaro’ya tırmanmak olduğunu söyledi.



50+ years of excellence

Since more than a half century,
**MEGA Automotive Carbon Brushes and
Brush Holders** are preferred by
manufacturing experts, dealers and traders,
due to their excellent quality, just-in-time
delivery performance and vast product
range.



automechanika

FRANKFURT 13-17.09.2016

Messe Frankfurt Exhibition GmbH
Hall: 4.1 No: L51



KARDEŞ

Elektrik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Tel: +90 212 624 92 04 Fax: +90 212 541 35 59

www.kardeselektrik.com.tr · info@kardeselektrik.com.tr

E. Özgörkey
Grubu İcra
Kurulu Başkanı
Murat Özgörkey ile
Başkan Yardımcısı Selim
Özgörkey'in koleksiyonerlik
ruhundan doğan KEY
Museum'a İzmir Adnan
Menderes Havalimanı'ndan
20 dakika, İzmir'den ise
30 dakika gibi kısa bir sürede
ulaşılabilir.

Key Müzesi

OTOMOBİLİN TARİHİNE YOLCULUK

Murat ve Selim Özgörkey kardeşler tarafından İzmir-Torbalı'da kurulan Key Müzesi, klasik otomobil tutkunlarını ağırlamaya devam ediyor. Her biri çalışır durumda olan yüzyıllık araçlar, özel bir ekip tarafından yenileniyor.

Murat Özgörkey: "Koleksiyonerlik anı biriktirmek gibidir"

Maddi değeri olsun ya da olmasın topladığınız, biriktirdiğiniz şeylerin kesinlikle manevi bir değeri var. Çünkü hepsinin hem kendi hem de sizle olan bir hikayesi var. Dolayısıyla ben koleksiyonerliği biraz da anı biriktirmek olarak görüyorum.

Gençlik yıllarımdan bu yana yoğun bir iş hayatımız var. Bu yoğun tempo içinde koleksiyonerliğe her zaman vakit ayırdım.

Heyecanla vakit ayırmayı beklediğiniz bir hobiniz olduğunda zamanınızı da doğru kullanırsınız.

Renove edilen araçlar fabrikadan çıktıkları ilk günkü haline getiriliyor

2002 yılında kardeşim Selim, eski bir CJ5 almış, onu renove ediyordu. İlk başlarda açıkcası çok sıcak bakmadım. Ancak daha sonra -o sıralarda Borusan'ın bayiliğini almıştık. Bornova'daki BMW showroom-da sergilemek üzere eski bir kaç BMW otomobil alıp, renove etme fikriyle geldi.



Murat Özgörkey:
"Birkaç otomobil alarak başladığımız bu heyecan bugün 130 otomobil ve 40 motosikletli bir müzeye dönüştü"

Selim'in bu fikrine ısınmıştım. Key Garage adında bir yer oluşturduk ve renove ettğimiz otomobilleri burada toplamaya başladık. Ancak burada 60'a yakın otomobil sergileyebiliyorduk. Farkettik ki burayı bir müzeye dönüştürme vakti geldi ve böylece Key Museum'ı kurmaya karar verdik. 2002 yılından bu güne dünyanın dört bir yanından topladığımız otomobilleri artık sergileme vakti gelmişti.

YARARLI BİLGİLER

- Otomobillerde ön camlar, 1909'dan sonra çoğunlukla rüzgar ve tozdan korunmak için kullanıldı. Ancak silecekleri olmadığı için sürücü çiğ patates ya da elma kullanarak yağmur sularını akıtmak zorunda kalıyordu.
- Otomobillerde yağ ya da gaz yakan sağlam ve kaba lambalar, 1899'da yaygınlaşmaya başlamıştı. Bunlardan yolların kralı Lucas, motorlu taşıt arabasının arka tarafında kırmızı bir mercek şeklinde bulunuyordu.
- Otomobilleri çalıştırırken bir anahtara ihtiyaç duymamızın asıl sebebi, 1910'lu yıllarda otomobil yapımcılarının, sürücü koltuğuna oturan herkesin düğmeye basarak otomobili çalıştırdığını göreyerek, elektrik devresine bir de anahtar eklemesidir.
- İlk otomobillerde kullanılan mumlu lambaların yerini, 1930 yıllarına gelindiğinde çapları 33 cm'yi bulabilen elektrikli aydınlatmalar almıştı. Yol yüzeylerinin çok bozuk, ampullerin büyük ve duyarlı olduğu günlerde, ampul kırılması çok sık başa gelen olaylardandı. Akıllı sürücüler her zaman yanlarında tam takım yedek ampul bulunduruyorlardı.
- İlk otomobillerde genellikle sürücü dışındaki kişiler, öne yerleştirilmiş koltuklarda yola sırtları dönük olarak otururlardı. Sürücü de öndeki bu koltuklarda oturanların başlarının arasından yola bakmak zorundaydı.
- İnsanların otomobillerle tanıştığı ilk yıllarda, çekişin kolaylıkla arka tekerleklerle iletilmesi için motor her zaman arkaya ya da sürücünün altına koyuluyordu.
- İlk motorlu taşıtlar, at arabalarına çok şey borçludur. İlk otomobillerin çoğu, at arabasının motorla çalışanlarıydılar. Bu yüzden de onlara "atsız araba" deniyordu. O dönemde taşıtlar, genellikle geleneksel fayton yapımcıları tarafından, yüzyılların getirdiği beceri ve teknik kullanılarak yapılıyordu.



Key Müzesi'nin Instagram sayfasında sergilenen otomobillere ilişkin faydalı bilgilere de ulaşabilirsiniz.

@key_museum

1886 yılında üretilen ilk otomobilden 1885 model ilk motosiklete kadar toplam 170 parçanın sergilendiği müze, 7 bin metrekare alan üzerine kuruldu. 1880'li yıllardan başlayıp, 2011 yılına dek uzanan koleksiyonda BMW, MINI, Mercedes Benz, Cadillac, Ford ve Porsche markaların ilk otomobilleri yer alıyor.



**Klasik Otomobil
Cenneti**



www.keymuseum.com

TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi
Sinan Akın'ın objektifinden



130
KLASİK OTOMOBİL

Sergilenen otomobillerin hepsi çalışır vaziyette

Kendi bünyemizde renovasyon ekibimiz var. Bu ekibi kuralı 10 yıldan fazla oldu. Yıllar içinde tecrübelendik, her geçen gün kendimizi geliştirip çıtamızı yükselttik. Bu ekibin elinden çıkıyor işte müzede gördüğünüz otomobiller. Hepsi dünyanın en detaylı renovasyon prensibiyle yenileniyor ve müzede yerlerini alıyorlar.

Bizim hedefimiz alanında dünyanın sayılı

müzelerinden birini oluşturmaktı. Koleksiyonumuzu bu prensiple oluşturduk. Dünya

ya otomobil tarihinde yer etmiş otomobilleri, başta ABD ve Avrupa ülkeleri olmak üzere dünyanın bir çok yerinden bir araya getirdik. Nadir otomobillerden oluşan bir koleksiyon ortaya çıktı dolayısıyla.

Klasik otomobillere baktığınızda ince el işçilikleri, kaliteli malzemeler, harika tase-

40
MOTOSİKLET

rımlar ve daha bir çok güzel detay görürsünüz. Hepsi döneminin özelliklerini yansıtır. Ben her birini varolduğu döneme ışık tutan birer sanat eseri olarak görüyorum.

Artık yavaş yavaş minimalist ve çevreci otomobiller günlük hayatımıza girmeye başladı. Güçlü, ekonomik ve aynı zamanda çevreci otomobiller yakın gelecekte kullanacağımız otomobiller olacak diye düşünüyorum. ■



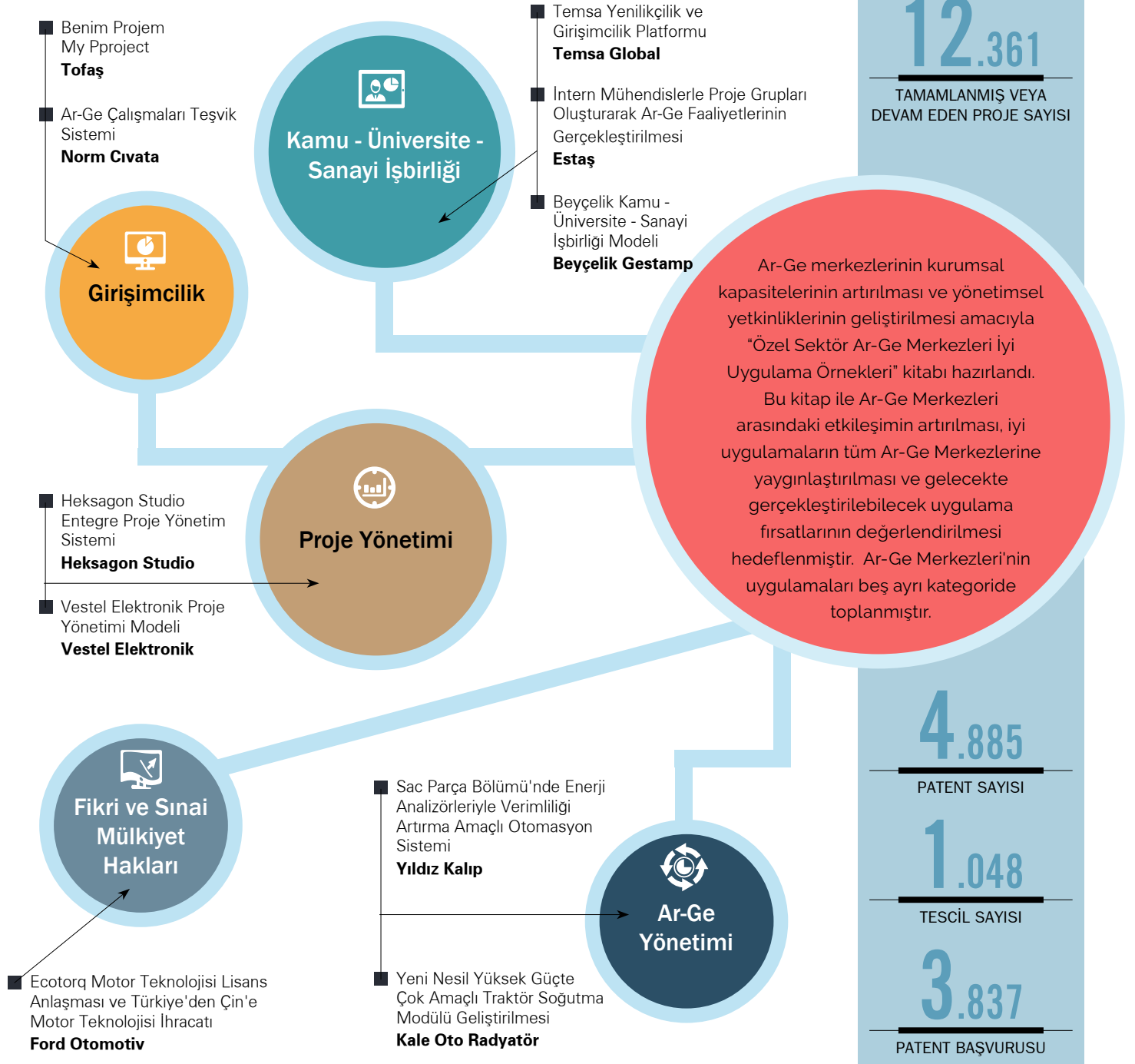
Arigato

Toyota'dan TKG Otomotiv'e sıcak teşekkür...

Toyota Motor Corporation tarafından dünya genelinde verilen 'Bölgesel Katkı Ödülü'nü Avrupa kıtası adına TKG Otomotiv aldı.

Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri İyi Uygulama Örnekleri

Ar-Ge Merkezleri İyi Uygulama Örnekleri Paylaşım Toplantısı 14 Nisan 2016 günü Antalya'nın Serik ilçesi Belek turizm bölgesinde dönemin Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Ar-Ge yönetimi, girişimcilik, proje yönetimi ile fikri ve sınai mülkiyet hakları olmak üzere 5 önemli başlık altında 21 başarılı projenin tanıtımı yapıldı. İyi uygulama örnekleri arasında yer alan 10 proje otomotiv sektörüne aittir. İlerleyen sayfalarımızda iyi uygulama örnekleri arasında yer alan TAYSAD üyesi bazı kuruluşların projelerine yer verdik.



Teknik Kimya

adding value to all
we touch



- Polüüretan hammaddeler için sıvı renklendiriciler
- Polüüretan sistemler için su ve solvent bazlı kalıp içi boyalar
- Polüüretan yüzeyler için boyalar ve vernikler
- Polüüretan 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



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

TeknikKimya
Performance Chemicals

Heksagon Studio Entegre Proje Yönetim Sistemi



Hexagon Studio Entegre Proje Yönetim Sistemi, projenin ürün planlamadan satışa kadarki tüm fazlarını içeren, 11 aşama ve 420 çıktıdan oluşan bir proje yönetim sistemidir. Sistemde her bir aşamada gerçekleştirilmesi gereken adımlar ve bu adımların hangi birim veya sorumlular tarafından gerçekleştirilmesi gerektiği tanımlanmıştır.

KIVANÇ TOKLU

**HEKSAGON STUDIO
KALİTE VE SÜREÇ YÖNETİMİ MÜDÜRÜ**

Entegre Proje Yönetim Sistemi sayesinde projeler hangi sektöre yönelik veya hangi büyüklükte olursa olsun aynı sistem ile yönetilebilmektedir.

Sistem ürün planlama, proje başlangıcı, stratejik onay, tasarım onayı, prototip onayı, ürün onayı, üretim onayı ve seri üretimin başlatılması aşamalarından oluşmaktadır. Her bir aşamanın altında sırasıyla gerçekleştirilecek adımlar, bu adımların sonunda hedeflenen çıktılar ve bu çıktıları gerçekleştirecek ekipler tanımlanmıştır. Bu çıktıların arasında müşteri kuruluş veya proje ortağı kuruluş tarafından gerçekleştirilmesi beklenen adımlar var ise bu adımlar paydaşlarla görüşülerek planlanmaktadır.

Sistemde projede çıkan problemlerin önceden belirlenmesini ve önlem alınmasını sağlayan takip sistemleri mevcuttur. Bu takip sistemleri sayesinde problemler, projeyi durduracak veya iptal ettirecek se-



viyeye gelmeden çözülebilmektedir. Problemler teknik veya idari olarak sınıflandırılmakta ve ayrı birimlerce raporlanmaktadır. Yapılan raporlar üst yönetim ve ilgili proje ekibi tarafından gözden geçirilmekte ve aksiyon planları çıkarılmaktadır.

Her projenin sonunda "çıkarılan dersler" raporlanmakta ve süreçte iyileştirilmesi gereken adımlar var ise bu derslere göre süreç revizyonları gerçekleştirilmektedir.

Projenin ilk planlama aşamasında projenin kurgusuna uygun adım ve çıktılar seçilmekte ve her bir çıktı için hedef tarihler belirlenmektedir. Bu tarihler proje koordinasyon toplantıları ile takip edilmektedir.

Sistemin tüm adımları buna özelleşmiş ve geliştirme aşamasına firmamızın da katkı sağladığı iki yazılım ile takip edilmektedir. Bu yazılımlar ile projelere ait bilgiler anlık olarak raporlanabilmektedir. ■

Hexagon Studio Entegre Proje Yönetim Sisteminin, firmanın hem yürüttüğü projelerin yönetilmesi hem de proje yönetiminin firmalara bir hizmet olarak sunulması için geliştirilmesi hedeflenmiştir. Firmanın bu kapsamda bir proje yönetim sisteminin olması, büyük ölçekli projeler için rekabet gücünü artırmakta ve müşteriler için firmayı tercih edilebilir kılmaktadır. Bu sebeple yurt dışı pazarlarda aktif olabilmek için mühendislik ve tasarım yetkinliğinin yanı sıra proje yönetim sisteminin gücü de önem taşımaktadır.

Projelerin yönetim kalitesinin artması, proje bütçelerinin daha sistematik bir şekilde yönetilmesini sağlamıştır. Bu sayede projelerin hem planlama hem yürütme fazının finansal açıdan da daha sağlam ilerlemesi sağlanmıştır. Ar-Ge bütçesi bu sayede daha verimli kullanılmaktadır.

**Hexagon Studio
Entegre Proje Yönetim
Sistemi ile 2011
yılından bu yana iki
yüze yakın, farklı bütçe
büyüklüklerinde proje
yürütülmüştür.**

Hexagon Studio

2005 yılında tamamen yerli sermaye ile kurulmuştur. Mevcut durumda 200'ü Ar-Ge personeli olmak üzere 270 kişilik ekibiyle ülkemizdeki en büyük bağımsız mühendislik ve tasarım şirkettir. Hexagon Studio yapısı gereği yalnızca mühendislik, tasarım ve Ar-Ge faaliyetleri yürütmektedir. Ürün geliştirme döngüsündeki tüm aşamalar, işletme tarafından yürütülebilmektedir. Otomotiv, savunma, denizcilik, raylı sistemler ve enerji sektörlerinde birçok müşteriye tasarım, mühendislik ve Ar-Ge hizmetleri sağlamaktadır.



TEKNOFORM

Bağlantı Elemanları San. ve Tic.A.Ş.



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

Tel : +90 212 482 6 482

Fax : +90 212 483 0 713

www.teknoform.com



Kale Oto Radyatör Ar-Ge Merkezi Yeni Nesil Yüksek Güçte Çok Amaçlı Traktör Soğutma Modülü Geliştirilmesi



Kale Oto Radyatör Ar-Ge Merkezi'nin geliştirdiği kompakt soğutma modülü, tamamen yerli mühendislik bilgisi ile tasarlanan, ayrıca dizel 400-450 HP gücündeki tüm traktör ve iş makinelerinde kullanılabilecek nitelikte bir ürün.

AHMET HULUSİ PERUT

**KALE OTO RADYATÖR
AR-GE MERKEZİ DİREKTÖRÜ**



Kale Oto Radyatör Ar-Ge Merkezi

Kale Oto Radyatör A.Ş.'de yürütülmekte olan Ar-Ge faaliyetleri, ürün tasarım ve geliştirme çalışmaları için önemli bir yer teşkil etmektedir. Kale Oto Radyatör, projeler için her zaman yeterli sayıda yetiştirilmiş insan gücü, makine, ekipman ve kaynakları tahsis ederek yeni ürün gelişimini sürdürmektedir. Bu bağlamda, araç üreticisi firmaların ürün geliştirme, maliyet iyileştirme ve hızlı ürün geliştirme konularında beklentilerini karşılayacak şekilde Ar-Ge çalışmalarını yaparak müşterilerine gerekli desteği sağlamaktadır.

Kullanılan simülasyon ve yazılımlar

Ar-Ge Merkezi'nde; KULI, Kale_Rad, CFD ve FEA simülasyonları kullanılmaktadır. Ar-Ge Laboratuvarımız, TS EN ISO/IEC 17025 Turkak Akreditasyon Belgesi'ne sahiptir.

Ödül alan soğutma modülü

Yeni nesil Tier 4 Motorlar için daha fazla

soğutma ihtiyacı gerekmektedir. Ancak, soğutma modülleri için ayrılan hacim aynı kalmaktadır. Bu proje ile daha küçük alanda daha fazla soğutma performansı elde edilmiştir. Soğutma modülü araç üzerinde kolayca ve kısa sürede temizlenmeye imkan veren Açılır-Kapanır sisteme sahiptir.

Geliştirilen kompakt soğutma modülü (Radyatör + Intercooler + Yağ soğutucu + çerçeve), tamamen yerli mühendislik bilgisi ile tasarlanan, ayrıca dizel 400-450 HP gücündeki tüm traktör (Tarlada, yol yapımında ve madenlerde) ve iş makinelerinde kullanılabilecek nitelikte bir üründür.

Firmamız tarafından 2011-11446 Nolu "Modüler Isı Değiştiricilerinde Yenilik" ve 2015-01626 Nolu "Araç motorları için sıcak havayı homojen şekilde dağıtan hava yönlendirici" adı altında patentli Kale yapımı kalıp takımlarından sağlanan ve aynı birim alanda daha yüksek ısı verim ve fiziki şartlara dayanan ürün elde edilmiştir. ■



"Modüler Isı Değiştiricilerinde Yenilik" ve "Araç Motorları Intercooler'i için sıcak havayı homojen şekilde dağıtan hava yönlendirici" adı altında patentli kalıp takımlarından sağlanan ve aynı birim alanda daha yüksek ısı verim ve fiziki şartlara dayanan ürün elde edilmiştir.

Projenin kazanımları

- Özgün ve teknolojik ürün tasarlama ve üretme yeteneğini artırma
- Benzerlerinden ucuz ama daha yüksek performanslı ürünler geliştirme
- % 80 yerlilik oranı sağlamak
- Yeni endüstriyel ürünlere yönelik üretim hattının kurulması
- Yeni istihdam oluşturulmasına katkı

Kale Oto Radyatör A.Ş.

1966 yılında İstanbul'da kuruldu. Kurulduğu günden bu yana, motorlu araçlar için motor su soğutma radyatörleri ve ısıtma petekleri ile başlayan üretim, 1980'ler sonrasında hızla artarak, ülkemizin önde gelen üreticilerinden biri haline geldi. Bugün, 650'den fazla, deneyimli mühendislik ekibi ve üretim kadrosu ile Çayırova'da yerleşik fabrikada yapmakta olduğu üretim faaliyeti ile Türk otomotiv endüstrisine, yedek parça ve ihracat pazarlarına geniş bir ürün yelpazesi sunmaktadır.





www.temelconta.com.tr
www.temelgaskets.com

follow us

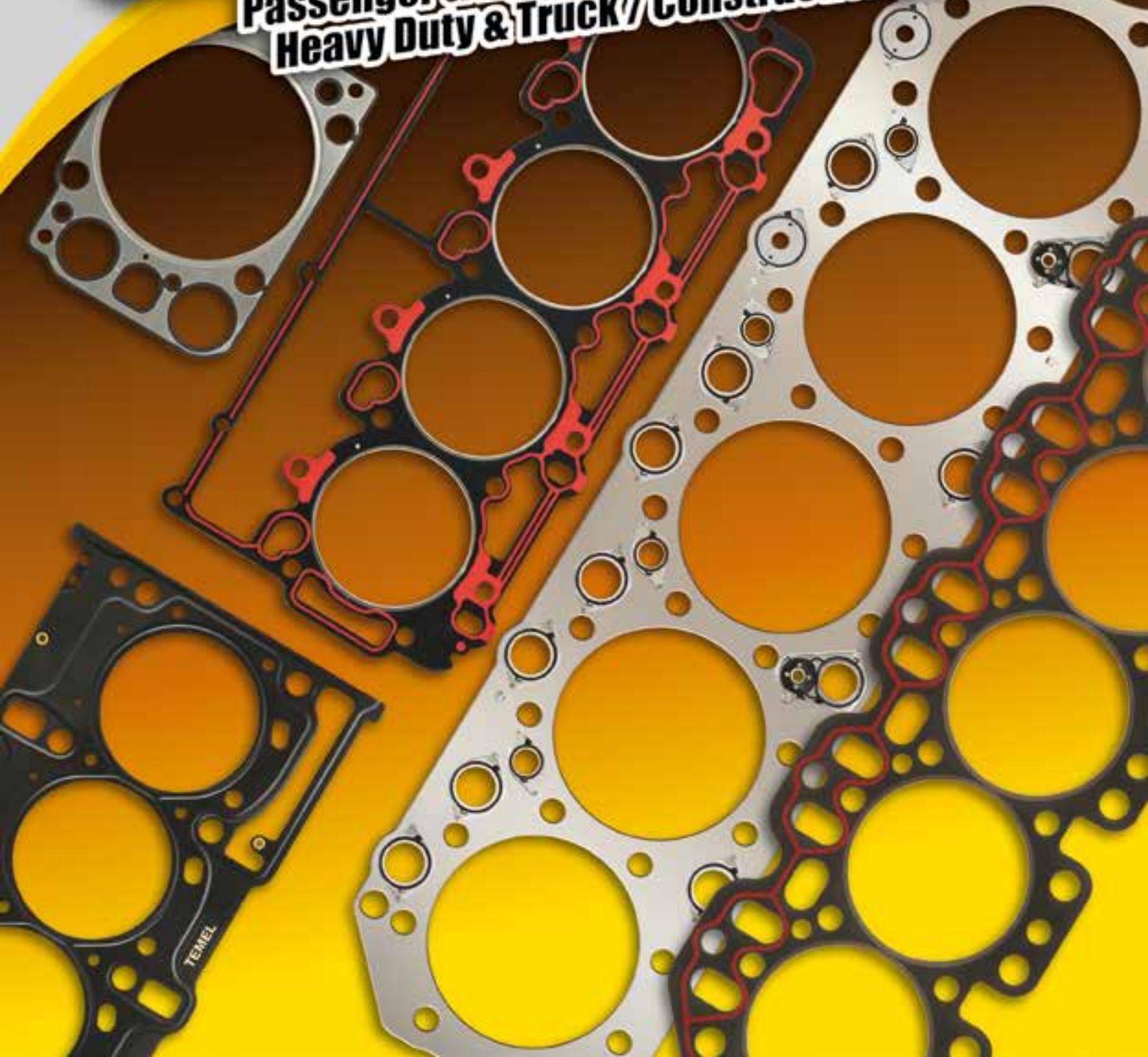


TEMEL CONTA SANAYİ ve TİCARET A.Ş. Kemalpaşa Caddesi No: 254 İzzıkent/İZMİR/TÜRKİYE
TEMEL GASKETS USA Atlanta, GA 30307 Phone: +1 (404) 590-2865
export@temelconta.com.tr pazarlama@temelconta.com.tr



Gaskets

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



Norm Civata Ar-Ge Merkezi Ar-Ge Çalışmaları Teşvik Sistemi



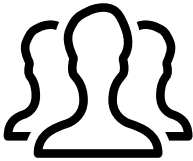
Ar-Ge Çalışmaları Teşvik Sistemi sadece Ar-Ge Merkezi personelinin değil tüm çalışanların aidiyet duygusunu geliştirmek, firma içerisinde var olduklarını ve önemli olduklarını hissettirmek, kişisel ve eğitimsel gelişimlerine katkı sağlamak, araştırma-geliştirme ve inovasyon kültürünün aşılması ile bilgi transferinin hızlandırılmasını sağlamak için hayata geçirilmiştir.

UMUT İNCE

**NORM CIVATA,
AR-GE MÜDÜRÜ**

Norm Grup bünyesinde 2011 yılından itibaren uygulanmaya başlanan Ar-Ge Çalışmaları Teşvik Sistemi sadece Ar-Ge merkezi personelinin değil tüm çalışanların aidiyet duygusunu geliştirmek, firma içerisinde var olduklarını ve önemli olduklarını hissettirmek, kişisel ve eğitimsel gelişimlerine katkı sağlamak, araştırma-geliştirme ve inovasyon kültürünün aşılması ile bilgi transferinin hızlandırılmasını sağlamak için hayata geçirilmiştir.

Nitelikli personel ile nitelikli çalışmaların yapılabileceği bilinciyle hazırlanan teşvik yönetmeliği doğrultusunda lisansüstü



Mali destekli ve akademisyenlerle birebir işbirliği içinde bulunan proje sayısında da kayda değer bir artış sağlanmış, ürün ağırlıklı projeler patent ve faydalı model belgeleriyle desteklenmiştir. Teşvik sisteminin devreye sokulması ile birlikte proje fikri önerilerinde büyük artışlar tespit edilmiş ve bu uygulamanın ilk meyveleri olarak 3 patentli ürün ortaya çıkmıştır. Ar-Ge Merkezinin 4. faaliyet yılı sonunda tamamlanan projeler içinde 50 proje ekonomik katkısı öngörülebilir projelerdir.



eğitim yapan veya mezunu çalışan sayılarında büyük atımlar meydana gelmiştir.

Lisansüstü eğitimine destek verilen personelin sanayi ile üniversite arasında bilgi akışı noktasında köprü vazifesi görmesi güncel bilimsel son gelişmelerin nabzının tutulmasına, fikirlerin projeye dönüştürülmesi anlamında bilgi birikimine, tecrübe kazanılmasına ve firmamıza ait proje havuzunun oluşturulmasına büyük katkı sağlamaktadır.

Fikir ile başlayıp teşvikler ile ivme kazanan ve TÜBİTAK - SANTEZ mali destekli projeler ile hayat bulan uygulama, alanında uzman bilim insanları ile birlikte çalışma imkânını sunmuş; böylelikle patent tescilli, faydalı model alımı, bilimsel makale yayını, maliyet düşürücü ve verimlilik arttırıcı buluşlar, patentli ürünlerden vergi muafiyetlerinin elde edilmesi gibi gelişmelere alt yapı hazırlamıştır.

Mesleki eğitimler çerçevesinde mavi yaka personelin bilimsel ve teknik konularda yeterli seviyeye gelmesine ayrı hassasiyetle yaklaşılmış, bu doğrultuda desteklenen eğitimler büyük oranlarda maliyet-zaman kazancı sağlanmasına fırsat yaratmıştır. Aynı zamanda teşvik edilen eğitim süreci sonrasında deneyim yoğun bilgilerle çalışan personelin, bilimsel ve teknik bilgilerle donanması sağlanarak üretimde verimliliğin ve kalitenin artışı sağlanmıştır. ■

Katma değeri yüksek, patentlenebilir yenilikçi ürün ve süreçler firmaya kazandırılmıştır. Patentli ürünler pazarlama faaliyetleriyle piyasada yerini almış, firmanın ürün gamının artmasında ve firmanın yenilikçi ürünlerle bilinirliğinde olumlu etkisi olmuştur. Bu uygulamanın en büyük etkisi, Ar-Ge Merkezi'ne olmuştur. Personelin lisansüstü mühendislik eğitimine devam etmesi öğrenilen bilimsel bilginin projeler aracılığıyla firma süreçlerine uygulanmasıyla faydalı hale gelmiştir.

Çalışanların tümünü kapsayan adaletli bir teşvik sistemi ile çalışanlara aidiyet duygusunun kazandırılması, kendine güvenlerinin artması, motivasyonlarının üst seviyeye çıkarılması, çalışanlar arasında birlik ve beraberliğin sağlanması ve bilginin açığa çıkarılıp faydalı ürüne dönüşmesi sağlanmıştır.

Nitelikli eleman sayısında yaşanan artış sonucunda üretim verimliliğinde artış, maliyetlerde düşüş, kalite anlayışında iyileştirme sağlamıştır.

Norm Civata A.Ş.

100 bin metrekarenin üzerinde kapalı alana sahip İzmir ve Manisa/Salihli'de 9 ayrı üretim tesisi ve 5 farklı pazarlama şirketi 2000 üzeri çalışanıyla Norm Grubu Türkiye'den dünya devlerine hizmet etmektedir. Norm Grubu 40 yılı aşkın tecrübesi ile entegre üretim ve hizmet sunmanın yanı sıra tasarım aşamasında katıldığı üretim sürecinin tümünü yöneterek ana sanayilerin en önemli çözüm ortağı olarak hizmet vermektedir. Grubun lokomotif şirketi Norm Civata, Türkiye'nin ilk 500 sanayi şirketi arasında 273. sırada yer almaktadır.

OTOBÜS
PROFİLİ



DİREKSİYON
KOLONU BORUSU



EGZOS
BORUSU



KAPI TAKVIYE
BORUSU



AMORTİSÖR
BORUSU



TORPİDO TRAVERS
BORUSU



KOLTUK
BORUSU



KARDAN ŞAFT
BORUSU



GAZLI AMORTİSÖR
BORUSU



YÜKSEK BEKLENTİLERE UZMAN ÇÖZÜMLER

Borusan Mannesmann ürettiği özel borularla yüksek beklentilerinizi karşılar, uzman çözümleri ile aradığınız kaliteyi yakalayabilmeyi sağlar. Bu yüzden kaliteyi arayan tüm müşterilerimizin birinci tercihi her zaman Borusan Mannesmann olmuştur.



**BORUSAN
MANNESMANN**

E-posta: trb@borusan.com | www.borusanmannesmann.com

Vestel Elektronik Ar-Ge Merkezi Dağıtılmış Mod Hoparlör Teknolojisine Sahip TV Tasarımı



Vestel Elektronik Ar-Ge Merkezi'nde geliştirilen Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından En İyi Ar-Ge Uygulamaları arasında yerini alan "Dağıtılmış Mod Hoparlör Teknolojisine Sahip TV Tasarımı" çerçevesinde, dünyanın ilk DMH (Dağıtılmış Mod Hoparlör) teknolojisini LCD ekranın kendisini hoparlör olarak kullanabilen ürünü gerçekleştirilmiştir.

MURAT SARPEL

**VESTEL ELEKTRONİK
AR-GE GENEL MÜDÜRÜ**

Projenin başlatılma gereksesi; TV tasarımlarındaki incelik trendinin ses kalitesini olumsuz etkilemesi olmuştur... LCD ve OLED gibi düz ekran televizyonlarda, ses frekans bandının orta bölgesinde düz ve güçlü çıkışlar sağlayabilen, düşük maliyetli stereo elektromanyetik hoparlörler kullanılmaktadır. Bu tip televizyonların kendi kalınlıklarının ve dış çerçevelerinin gittikçe incilmesi sonucunda, klasik televizyon hoparlörleri de incelmıştır, bu inceleme birçok teknik probleme sebep olduğu gibi ses kalitesini düşürmüştü ve hoparlör maliyetlerini artırmıştır. Dış çerçeve kalınlıklarının azalması ayrıca hoparlörlerin konumlandırma problemlerini de ortaya çıkartmıştır, son dönemlerde öne doğru bakan "front firing" hoparlörler yerine aşağı doğru bakan "down firing" hoparlör kullanımı artmıştır, bu "down firing" hoparlörlerde ses kalitesine negatif yönde etki etmektedir. Yakın zamanda çeşitli



televizyon üreticileri bu soruna karşı çözümler üretmeye çalışmışlardır. Hoparlörlerin incilmesi sonucunda diyaframları gereken frekans ve genlikte ses veremeyecek seviyeye gelmiştir, ayrıca hoparlörlerin arkasında bulunan mesafe de son derece kısalarak bas seslerin oluşmasına izin vermemektedir. Dolayısıyla hoparlör maliyetleri artmış ve ses kalitesi önemli ölçüde düşmüştür.

DMH teknolojisi ile piston benzeri hareket yapan ve diyaframı kullanarak ses elde eden klasik hoparlörün tersine, bir yüzeyi değişik modlarda titreterek, doğrudan yüzey üzerinden ses alınabilmektedir.

TÜBİTAK tarafından TEYDEB 1501 Programı çerçevesinde de desteklenen projede öncelikle ekran kenarına konumlandırılan piezoelektrik ve elektromekanik aktüatörler denenmesi ve tasarlanması hedeflenmiştir. Projenin devam eden kısımlarında magnetostriktif aktüatörler yönünde çalışma genişletilmiş ve patent başvurusu yapılan bir yöntem ile magnetostriktif aktüatörler LCD ekran arkasında konumlandırılmıştır.

Proje süresince İstanbul Teknik Üniversitesi'nden akademik bir ekiple birlikte çalışılmıştır. Yine proje sonucunda "A Surface Speaker for LCD Televisions - SOUND REPRODUCING DISPLAY" başlıklı Avrupa patent başvurusu gerçekleştirilmiştir. ■

1.500 kişilik geniş bir kadroya sahip Vestel Ar-Ge birimleri, çalışmaları kapsamında başta üniversiteler olmak üzere pek çok ulusal ve uluslararası kurum/kuruluşlarla güçlü işbirlikleri oluşturmaktadır. Üretimdeki gücünü gerçekleştirdiği Ar-Ge faaliyetlerinden alan Vestel, her yıl satış gelirlerinin yaklaşık %2'sini Ar-Ge yatırımlarına yönlendirmekte olup, dünyada en çok Ar-Ge harcaması yapan ilk 1.000 firma arasında yer alan üç Türk şirkettir.

Vestel, güçlü vizyonu ile telekomünikasyon (communication), tüketici elektroniği (consumer electronics), bilişim (computing) ve içerik (content) teknolojilerinin bütünleşmiş kullanımıyla ortaya çıkan "4C convergence" alanında Türkiye ve Avrupa'da lider olmayı amaçlamaktadır.

**Vestel
Türkiye TV ihracatının
yaklaşık %90'ını,
beyaz eşya ihracatının
da yaklaşık %30'unu
gerçekleştirmektedir.**

Vestel Elektronik A.Ş.

Vestel; elektronik, beyaz eşya, dijital ürünler, alanlarında faaliyet gösteren, 16'sı yurt dışında olmak üzere, toplam 23 şirketten oluşan küresel bir şirketler grubudur. Vestel, yaklaşık 16 bin kişiye yaklaşan istihdamı, teknoloji geliştirme yetkinliği ve ihracattan aldığı pay ile Türkiye ekonomisi için önemli bir gücü temsil etmektedir. Vestel, dünya pazarlarına yenilikçi ürünler ve katma değerli projeler sunmak adına farklı lokasyonlardaki Ar-Ge merkezlerinde bilgi ve teknolojiye yatırım yapmakta ve değişen teknolojiye hızla ayak uyduran tasarım ve test altyapısı ile farklılaşmaktadır.





EGEMET

Story of steel and fire

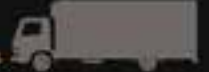
FLEXIBLE PRODUCTION

FAST TOOLING

PROFESSIONAL COMPETENCE

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

Commercial vehicles



Agricultural machinery

Industrial vehicles



Railway industry



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

Yıldız Kalıp Ar-Ge Merkezi Sac Parça Üretim Bölümü'nde Enerji Analizörleriyle Verimliliği Artırma Amaçlı Otomasyon Sistemi



Operasyonel problemler olarak; hatalı Malzeme ve Üretim İhtiyaç Planlama (MÜİP) sonuçları, stok yanlışlıkları, maliyet hataları, teslim tarihlerine uyulamaması ve benzerleri gibi unsurlar karşımıza çıkmaktadır. Bu sorunları ortadan kaldırmak için, Ar-Ge Merkezinde tüm süreci içine alan bir veri otomasyon projesi geliştirilmiştir.

HALİT ÇEBİ
YILDIZ KALIP,
AR-GE YÖNETİCİSİ

Uygulamanın temeli, enerji analizörleri kullanılarak üretim takibinin gerçekleştirilmesine dayanmaktadır. Türkiye’de enerji analizörleri ile üretim verimliliği takibi uygulaması bulunmamakta olup, yalnızca tezgâhların veya sistemlerin enerji verimliliklerini ölçen uygulamalar bulunmaktadır.

Bu uygulamada klasik yöntemlerden farklı olarak enerji analizörleri kullanılmıştır. Uygulamanın amacı iş istasyonları üzerinden geçen akımın ölçülmesiyle tezgâhın konum ve durumunu, kaç adet parça üretildiğini, ne kadar süre durduğunu ve ne kadar enerji harcadığını tespit etmeye dayanmaktadır. Bunun için her iş istasyonuna akım transformatörleri ve operatör panelleri yerleştirilmiştir.

Uygulama, üretim planlama bölümünün iş emirlerini belirlediği sıra ile Wi-Fi aracılığıyla iş istasyonlarına bağlanan operatör panellerine göndermesiyle başlamaktadır. İş istasyonunda bulunan operatör, panele parmağını okutmakta ve böylece iş istasyonunda çalışacak operatör bilgileri firmada yapılan yazılım sayesinde otomatik olarak sistem tarafından ekrana getirilmektedir.

Aynı zamanda operatörün hangi işi ilk yapması gerektiği de panel ekranında gösterilmektedir. Böylece operatör, üretim sürecine başlamakta ve uygulama



tüm verileri kayıt edilmektedir. Operasyon sonunda elde edilen veriler sayesinde kaç parça basıldığı, ne kadar elektrik harcadığı, başlama ve bitiş zamanı, çevrim süreleri tespit edilmektedir ve bu veriler doğrudan firma tarafından yapılan bir yazılım yardımı ile Kurumsal Kaynak Planlama sistemine kayıt edilmektedir. Böylelikle veriler, üretim planlama bölümü tarafından anlık olarak ve hatasız bir şekilde gözlemlenebilmektedir. Aynı zamanda uygulama için fabrika izleme yazılımı geliştirilmiştir. Bu yazılım sayesinde ekranda tüm üretim hattımızda olan iş istasyonlarının durumu takip edilebilmektedir. Üretim bölümünde yer alan yöneticilerin odalarına konulan ekranlar sayesinde kendileri tüm üretim hattı ile ilgili anlık bilgiye sahip olmaktadır. Bununla birlikte uygulama, her iş istasyonunun harcadığı enerjiyi ve elektrik giderini karar vericilere sunmaktadır. Böylelikle daha gerçekçi parça maliyet bilgilerine ulaşılmıştır.

Geliştirilen uygulamanın çevre korumasına da büyük yararı olmuştur. Daha önce bahsedilen “Üretim Takip Formları” kâğıt olarak basılıp dağıtmakta iken firmada yüzlerce parça üretildiği ve her parçanın en az 3-4 operasyonu olduğu düşünüldüğünde çok büyük miktarlarda kâğıt israfı gerçekleştiği görülmektedir. Firma gerçekleştirdiği otomasyon ile tüm kâğıt tüketimini ortadan kaldırmıştır. ■

Ana Sanayi Otomotiv firmaları ile doğrudan çalışılan bir sektörde yer alındığından rekabetçilikte bir adım önde olabilmek amacıyla her zaman yenilikçi ve daha düşük maliyetli üretim yapma ihtiyacı kaçınılmazdır. Bu uygulama ile birlikte stok doğruluğunu güvenilir seviyelere çekmek, gerçekçi maliyetlere ulaşmak, tezgâhlarının enerji tüketimlerini hesaplamak, bununla beraber tezgâhların çektiği akımı ölçerek tezgâh ve kalıplardaki bakım ihtiyaçlarını arıza oluşmadan öngörebilmek hedeflerine ulaşılmıştır.



Verilerin otomatik bir şekilde sahadan toplanmasıyla birlikte elle veri girişleri için harcanan zaman, en aza indirilmiştir. Ayrıca stok doğruluk oranının artırılması ile stok bulundurma ve bulundurmama maliyetleri minimize edilmiştir.

Yıldız Kalıp Ar-Ge Merkezi 2013 yılında T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından belgelendirilmiştir. Mevcut durumda Ar-Ge Merkezinde 44 personel istihdam edilmektedir.

Yıldız Kalıp A.Ş.

Yarım asıra yaklaşan bir süredir otomotiv sanayi için kalıp tasarım ve sac işleme mühendisliğini yürüten Yıldız Kalıp, basit parçalardan komple montajlara kadar sac metal ve katma değerli montaj konusunda tek adimlik çözümler sunmaktadır. Toplamda 1.040 m² alandan oluşan Ar-Ge Merkezi 2013 yılında T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından belgelendirilmiştir. Ar-Ge Merkezi’nde Makine, endüstri, metalürji ve malzeme mühendisliği, elektronik ve haberleşme mühendisliği gibi farklı uzmanlık alanları aynı çatı altında toplanmıştır.

Türkiye'deki ISIL İŞLEM Ortağınız...



HİZMETLERİMİZ | Our Heat Treatment Service in Turkey

- **VAKUM ALTINDA SERT LEHİMLEME(Brazing)**
Vacuum Brazing
- **VAKUM ALTINDA SERTLEŞTİRME**
Vacuum Hardening
- **VAKUM ALTINDA YAŞLANDIRMA**
Vacuum Aging
- **CORR - I - DUR ®**
CORR-I-DUR ®
- **ARCOR ®**
ARCOR ®
- **NİTRASYON / NİTROKARBÜRİZASYON**
Nitriding / Nitrocarburizing
- **KARBONİTRASYON**
Carbonitriding
- **SEMENTASYON**
Carburising
- **ISLAH**
Hardening & Tempering
- **NORMALİZASYON**
Normalizing
- **İZOTERMAL TAVLAMA**
Isothermal Annealing
- **GERİLİM GİDERME**
Stress Relieving
- **SIFIRALTI İŞLEMİ**
Sub-zero Treatment
- **İNDÜKSİYON**
Induction Hardening

AMS 2759, MIL - H - 6875, TPS 382

STA 100 - 81 - 40 Standartlarında Isıl İşlem Yapıyoruz

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



Bodycote İstaş Isıl İşlem Sanayi ve Ticaret A.Ş.

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

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

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

FABRİKALARIMIZ

■ **GEBZE**
AS/EN9100C

■ **İZMİR**
ISO/TS16949

■ **BURSA**
ISO/TS16949

Bodycote
İSTAŞ

Çalışan Bağlılığı ve Performansa Etkileri



PwC Çalışan Bağlılığı Araştırması

Çalışanın kuruma bağlılığı direkt olarak üretkenlik, ürün ve hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti gibi alanlarda iş performansına etki ediyor.

İş gücü piyasasında yeni yetenekleri keşfetmek ve hali hazırda çalışmakta olan üstün yetenekleri elde tutmak konusundaki rekabet gün geçtikçe artış gösteriyor. Bu noktada çalışanların kuruma olan bağlılığı, rekabetin dinamiklerini etkileyen en önemli olgulardan biri olarak görülmektedir.

"Bağlılık" temelde çalışanın kurumun stratejilerinden ve kurumdaki uygulamalardan memnuniyetinin bir sonucu olarak oluşuyor. Öte yandan "bağlılık" denildiğinde, yalnızca çalışanın kurumda kalması boyutunu değil, kaldığı süre içerisinde katkı yapmaya istekli ve motive olmasını da anlıyoruz. Çalışanın kuruma bağlılığı direkt

olarak üretkenlik, ürün ve hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti gibi alanlarda iş performansına etki ediyor.

2015 yılında yapılan "PwC Çalışan Bağlılığı Araştırması"nın sonuçları da bu durumu destekler nitelikte. Araştırmanın sonuçlarına göre; bağlılığı yüksek çalışanların iş performanslarının daha yüksek, devamsızlık oranları ve işten ayrılma eğilimlerinin daha düşük olduğu gözlemleniyor.

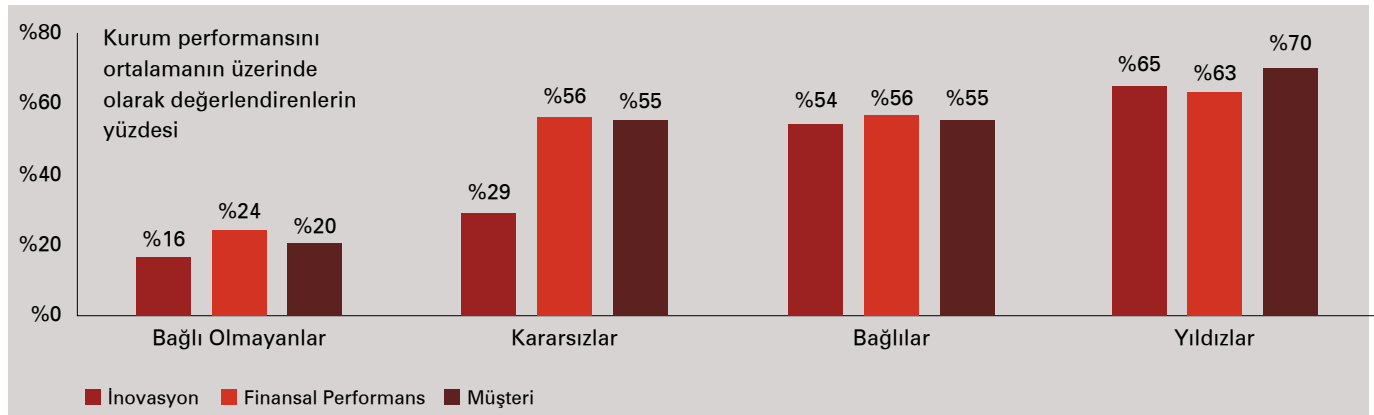
Çalışanları; bağlılık derecelerine göre Yıldız, Bağlı, Kararsız ve Bağlı Olmayanlar olmak üzere 4 temel kategoride değerlendirmek mümkün. Araştırma, 2013 ve 2015 yılları karşılaştırmasında dünya genelinde çalışan bağlılıklarında düşüş ve bağlı olmayanların oranında ise bir yükseliş olduğunu ortaya koyuyor. Araştırmanın bir diğer sonucu ise düzenli olarak çalışan bağlılığı anketi uygulayan kurumlarda bağlılık oranlarının, anket çalışmaları yürütmeyen kurumlara göre belirgin bir şekilde yüksek olduğu yönünde.

Çalışanların kurumlarını inovasyon, finansal performans ve müşteri memnuniyeti açılarından değerlendirmeleri istendiğinde ise daha önce bahsedilen kategoriler ve kurum algıları arasında bir ilişki görülmüyor. Örneğin; yıldız kategorisindeki



çalışanların %70'i kurumlarının müşteri memnuniyeti konusundaki performansını ortalamanın üzerinde görürken bağlı olmayanlarda bu oran %20'ye geriliyor.

Beyaz yaka çalışanlar ile mavi yaka çalışanların bağlılıklarına etki eden unsurlar değişiklik göstermekle birlikte mavi yaka çalışanların en önem verdiği konuların başında ücret & yan haklar, kuruma olan güven ve çalışma koşulları geliyor. Dolayısıyla, performanslarını kurum içerisindeki yıldızların oranı ile birlikte arttırmayı hedefleyen şirketlerin öncelikli olarak çalışanlarının beklentilerini anlamaları ve bu doğrultuda harekete geçmeleri en doğru su olacaktır. ■





obel[®]
CIVATA



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

Ford Otosan EBRD Cinsiyet Eşitliği Ödülü'ne layık bulundu

Koç Holding'in başlattığı "Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum" kampanyasını ve He for She girişimini destekleyen, imzaladığı "İş'te Eşitlik Bildirgesi" ile kadınların ekonomiye katılımını artırma taahhüdü veren Ford Otosan, iş hayatında cinsiyet eşitliği için yaptığı çalışmalarla Avrupa Kalkınma ve İmar Bankası – EBRD'den ödül kazandı. Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, ödülü Londra'da düzenlenen törenle aldı.

Ford Otosan, kurumsal hayatta cinsiyet eşitliği konusunda yaptığı çalışmalar nedeniyle, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Bank for Reconstruction and Development - EBRD) tarafından "Cinsiyet Eşitliği" ödülüne layık bulundu. Londra'da düzenlenen törenle ödülü teslim alan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Kurumsal hayatta toplumsal cinsiyet eşitliği arayışı için verilen bu özel ödülü almaktan gurur duyuyorum," dedi.

Koç Holding bünyesindeki şirketlerle birlikte He for She girişiminin en önemli destekçilerinden biri olan Ford Otosan, toplumsal cinsiyet eşitliği hakkında farkındalık yaratmak ve toplumsal cinsiyet eşitliğine saygılı iş yerleri geliştirmek için verdiği taahhüt doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. Koç Holding'in başlattığı "Ülkem İçin" projesinin 2015-2017 yeni dönem teması olan "Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Destekliyorum" kampanyasına da destek veren Ford Otosan, 2013 yılında imzaladığı "İş'te Eşitlik Bildirgesi" ile kadınların ekonomiye katılımını artırmayı ve otomotiv sektöründe toplumsal cinsiyet eşitliği hakkında farkındalığı yaygınlaştırmayı hedefliyor.

Haydar Yenigün: "İş'te Eşitlik" için çalışıyoruz

Ödül töreninde yaptığı konuşmada, Türkiye'yle ilgili istatistiklerin dünya orta-

lamalarının çok altında olduğunu ve erkeklerin hâkimiyetinde olan bir sektörde kadın işgücünü artırmak gibi zorlu bir görevi yerine getirmeye çalıştıklarını söyleyen Haydar Yenigün, konuşmasına şöyle sürdürdü: "Çalışma hayatında cinsiyet ayrımcılığının önlenmesi için çalışıyor ve kadın istihdamını destekliyoruz. Ancak bu sayede ekonomik büyüme ve toplumsal dengenin sağlanacağına inanıyoruz. Kadınlara pozitif ayrımcılık yaklaşımımız doğrultusunda işe alımdan başlayarak tüm insan kaynakları süreçlerimiz boyunca cinsiyet ayrımcılığının engellenmesini sağlıyoruz.

Çalışanlarımızın toplumsal cinsiyet eşitliği sorunları karşısında başvurabileceği mekanizmalar kurduk. Kadın çalışanların kişisel yetkinliklerinin geliştirilmesine öncelik veriyor ve potansiyel kadın yönetici havuzu oluşturarak, üst yönetimde görev almalarına yönelik uygulamalar yürütüyoruz. İş dünyasında kadının yerini daha da kuvvetlendirmek için attığımız bu adımların, sektör genelinde de örnek alınması için çalışıyoruz. 2013 ve 2014 yıllarında Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Çalışma Genel Müdürlüğü tarafından "Çalışma Hayatında Toplumsal Cinsiyet Eşitliği" kategorisinde ödüllendirildik. 2015 yılında hayata geçirdiğimiz istihdamda pozitif ayrımcılık politikamız doğrultusunda ofis çalışanlarının işe alımlarında her 2 kişiden 1'inin, üretim çalışanlarının işe alımlarında ise her 4 kişiden 1'inin kadın olmasını hedefledik. İlk yıl %36 performans gösterdik. Aynı hedef doğrultusunda çalışmalarımızı sürdüreceğiz."

İSTİHDAMDA POZİTİF AYRIMCILIK

Haydar Yenigün:

"2015 yılında hayata geçirdiğimiz istihdamda pozitif ayrımcılık politikamız doğrultusunda ofis çalışanlarının işe alımlarında her 2 kişiden 1'inin, üretim çalışanlarının işe alımlarında ise her 4 kişiden 1'inin kadın olmasını hedefledik."

**FORD OTOSAN GENEL MÜDÜRÜ
HAYDAR YENİGÜN, ÖDÜLÜ
LONDRA'DA DÜZENLENEN
TÖRENLE ALDI.**



Lean Selection cam tıpatıp bizi yansıtır.
Hassas, güvenilir, verimli.



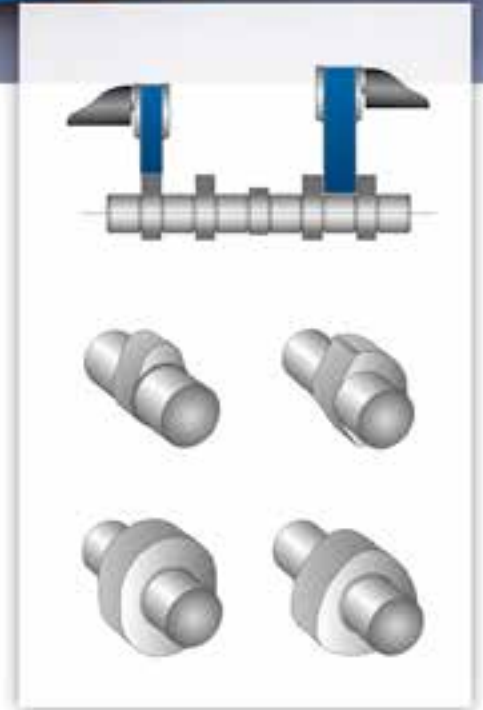
HIGHSPEED

JUNKER Lean Selection cam

Yüksek performanslı eksantrik taşlama.

Lean Selection cam, tüm seri büyüklüklerinde kam milleri işleyebilen ekonomik ve esnek bir makine konseptidir. Taşlama mili yatağına 2 yüksek performans taşlama mili takılabilir. Dönebilir B aksı iş parçasının kaba ve finiş taşlamasının yapılmasına veya yatak ve kamların tek bağlamada işlenmesinde imkân verir.

CBN eksantrik taşlama makinesi Lean Selection cam yüksek kullanıcı memnuniyetini hassas uygulama ve azami kullanılabilirlik ile birleştirmektedir.



Erwin Junker
Makina Sanayi Ticaret LTD. ŞTİ.
Esenyurt Mah.
Mıngaz Cad. No.35
Monumento
Kartal/İstanbul, Turkey
+90 216 504 28 11
info@junker-turkey.com.tr

www.junker-turkey.com.tr

JUNKER PREMIUM SERVİSİ:

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



Küresel Üretim Sektörünün Geleceğine Bakış

KPMG'nin Küresel Üretim Sektörünün Geleceğine Bakış raporu, dünyanın farklı yerlerindeki üreticilerin yaklaşımakta olan inovasyon ve teknoloji odaklı dönüşüme hazırlanmak için hangi adımları attığını inceliyor. Bu raporun bulgularının ve çıkardığı sonuçların, üreticilerin rekabetteki konumlarını daha iyi anlamalarına ve uzun vadeli büyümeyi gerçekleştirmek ve rekabet avantajına sahip olmak için daha iyi hazırlık yapmalarına yardımcı olacağına işaret ediliyor.



EN ÖNEMLİ STRATEJİK ÖNCELİKLER



Satışları Artırmak



Maliyetleri Azaltmak



Yeni Ürün Geliştirme



Risk Kontrollerini Geliştirmek



Pazara Sürme Hızını Artırma



Operasyonları Sadeleştirmek



RISK ORTAMI DEĞİŞİYOR

Inovasyon yeni risklerin ortaya çıkmasına neden olurken, jeopolitik değişim, döviz kurları, emtia fiyatları ve talep oynaklığı gibi mevcut riskleri de artıracak.

KARŞILAŞILAN EN ÖNEMLİ 5 ZORLUK



Yoğun rekabet ve fiyat baskısı



Ar-Ge Faaliyetlerinde Verimlilik



İş modelinin rekabet gücünü korumak

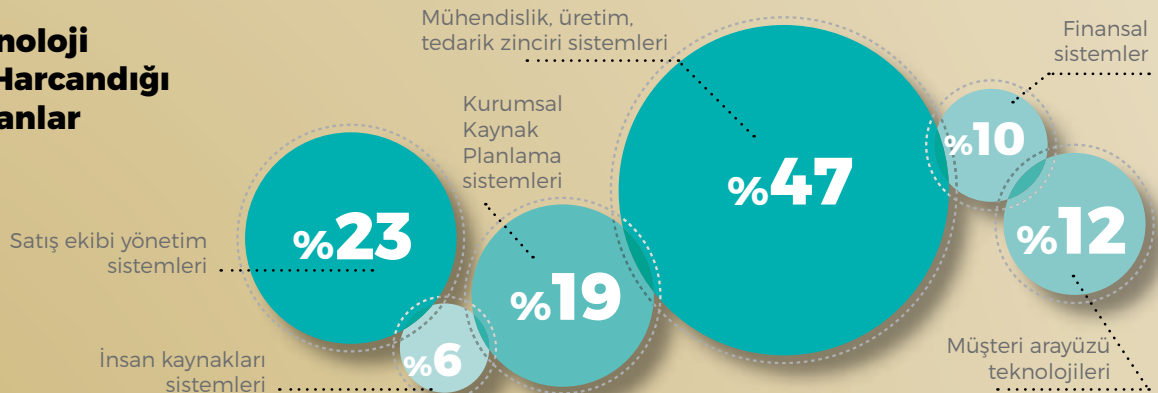


BT sisteminin talepleri karşılayabilmesi



Jeopolitik riskleri yönetmek

Toplam Teknoloji Bütçesinin Harcandığı Öncelikli Alanlar



ÜRETİCİLER AÇISINDAN BEŞ ÖNEMLİ SONUÇ

1

Yeni fırsatlardan faydalanmak için Ar-Ge faaliyetlere daha fazla önem verilmeli.

2

Kısa vadede satış sonrası ürün ve hizmetler daha çok önemsenmeli.

3

Hızlı inovasyon yapmayan üreticiler, rekabette geride kalacak.

4

Tedarik zinciri verilerinin şeffaflığı çok düşük.

5

Yeni stratejileri hayata geçiren şirket sayısı az.

TEDARİK ZİNCİRİNDE KARŞILAŞILAN EN ÖNEMLİ ZORLUKLAR

%42

Talepteki veya ürün gamındaki değişimler karşısında esnek ve hızlı tepki verebilmek

%38

Risk, güvenilirlik ve kalite açısından tedarikçi performansı

%35

Tedarikçilerin talebi karşılayacak yeterli kapasiteye sahip olması

%35

Piyasaya yeni ürün sürülürken gerekli desteğin verilmesi

%27

Tedarik zinciri yönetimi/planlaması için yetenekli işgücünün olmaması

Tedarikçi performansı ve kapasitesi ile ilgili kaygılar önemli olmaya devam ederken, tedarik zinciri süreç takibi ilginç bir şekilde önemli kaygılar arasında yer almıyor.

Üreticiler Ar-Ge verimliliğini ve değerini artırmayı hedefliyor.

Üreticiler arasında inovasyon yapma anlayışı yaygınlaşıyor ve Ar-Ge'ye yapılan yatırım artıyor.

Üreticiler kendilerini çetin rekabet koşullarına hazırlarken, satışları artırmak ve maliyetleri düşürmek en önemli öncelikleri arasında yerlerini koruyor.

Üreticiler piyasaya sürme hızını artırmak ve inovasyon maliyetlerini düşürmek için yeni ortaklıklar yapıyor.

Küresel Üretim Sektörünün Geleceğine Bakış 2015, KPMG adına Forbes tarafından 2015 yılının başlarında 386 üst düzey yöneticiyle gerçekleştirilen anket sonuçlarına dayanarak hazırlandı. Ankete altı farklı sektörden yöneticiler katıldı: Havacılık-Uzay ve Savunma, Otomotiv, Holdingler, Tıbbi Cihazlar, Mühendislik, ve Sanayi Ürünleri ile Metal. Katılımcıların yüzde 55'i icra kurulu seviyesindeki yöneticilerden oluşurken, üçte ikisi yıllık cirosu 5 milyar doların üzerindeki şirketleri temsilen ankete katıldı. Ankete Kuzey ve Güney Amerika'dan, Avrupa'dan ve Asya'dan yöneticiler katıldı.

TOLGA KAAN DOĞANCIOĞLU “Bilişsel gelişimin neticesinde Homo Sapiens’in evrimin basamaklarını atlayarak, kendinden çok daha güçlü canlıları bertaraf ederek dünyaya hakim oluşu anlatılıyor. Gittiği her yeni toprakta kültürel izler bırakan Homo Sapiens’in bir yandan da diğer insanlık türleri ve diğer canlılar açısından ne kadar yok edici olduğu gözler önüne seriliyor.”

İNSAN TÜRÜNÜN KISA BİR TARİHİ:
HAYVANLARDAN TANRILARA

SAPIENS

YUVAL NOAH HARARI



**TOLGA KAAN
DOĞANCIOĞLU**

**HEKSAGON STUDIO
GENEL MÜDÜRÜ**

Sapiens, Yuval Noah Harari’nin bakış açısı ile ve çoğunlukla akademik bilgi ve belgeler ile destekleyerek insanlık tarihini mercek altına alıyor.

Hayvanlardan Tanrılara - Sapiens

Sayfa Sayısı: 412, Baskı Yılı: 2016

Dili: Türkçe

Yayınevi: Kolektif Kitap

ISBN: 9786055029357

Yazar: Yuval Noah Harari

Çevirmen: Ertuğrul Genç

En az altı farklı insan türünün yeryüzünde yaşadığı 100.000 yıl öncesinden bugüne kadar, Homo Sapiens’in yaşam mücadelesinin anlatıldığı kitapta, bu yolculuk boyunca bilişsel gelişimi ile dünyanın diğer canlı türleri üzerinde tahakküm kurmasının oluşturduğu yeni düzeni ve sonuçlarını oldukça akıcı ve sürükleyici bir üslupta okumak mümkün oluyor.

Bilişsel gelişimin neticesinde Homo Sapiens’in evrimin basamaklarını atlayarak, kendinden çok daha güçlü canlıları bertaraf ederek dünyanın hakimi oluşu anlatılıyor.

Gittiği her yeni toprakta kültürel izler bırakan Homo Sapiens’in bir yandan da diğer insanlık türleri ve diğer canlılar açısından ne kadar yok edici olduğu gözler önüne seriliyor.

İnsanın zihin dünyasında, diğer canlılarda bulunmayan, kurgu gücü sayesinde toplumsal gelişimin 5-10 kişilik kabile boyutundan milyonlarca kişilik ülkelere varan organizasyonel becerisi ve bu kalabalıkları harekete geçirebilecek düşünce gücü işleniyor.

Söz konusu kurgu becerisi neticesinde ticaret, bilim ve sanayinin artan bir hızla süregelen gelişimini, edebiyat ve kültürel gelişimi, sadece ticaret hesaplarının doğru tutulması gerekliliği ile başlayan kayıt tutma faaliyetinin, arşivleme, tarihçilik ve edebiyata olan evrilişini kitapta bulabiliyoruz.

Toplayıcı, avcı toplumsal kültürden, tarım toplumuna geçişi, bu geçiş ile birlikte ekonominin oluşumu, yapıcı ve yıkıcı unsurları ile birlikte ele alınıyor.

İlk borsanın oluşumundan, Fransız ihtilaline, yeni kıtaların keşfine, sermayenin oluşumunda bu kurgu becerisinin rolü ve tüm bu tarihi olayların su üstüne çıkmamış yönleri kanıtları ile işleniyor.

Bugüne kadar yaşanan tarihi olaylardan yola çıkarak, gelecek ile ilgili tahminlerini de dile getiren Harari, artan toplumsal farkındalık ile birlikte yine de gelecek ile ilgili umut dolu bakışını koruyor.

Gelişimi ile dünyanın hakimi olan insanın etkileyici ancak bir o kadar da düşündürücü hikayesini severek okuyacağınıza inanıyorum. ■

DÜNYANIN YOLLARINA DAMGA VURAN KALİTE



İHRACAT ÜLKELERİ

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

EKU FREN VE DÖKÜM SANAYİ A.Ş.

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



FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES: KIRILMA NOKTASI

Bu yazımızda, dünyanın yedinci büyük otomotiv üreticisi olan Fiat Chrysler Automobiles'in (FCA) sektördeki konumunu analiz etmeyi ve sektörün bütünü için dersler çıkarmayı hedefliyoruz.

2008 krizinden sonra iflas eden Amerikalı Chrysler'in İtalyan FIAT tarafından satın alınması ile oluşan FCA, İtalyan asıllı Kanadalı ve önce her iki şirketin, şimdi de FCA'nın CEO'su olan Sergio Marchionne'nin eseri. Onbirbini aşkın çalışana sahip bu İtalyan-Amerikan firması, Kanadalı ekonomist yazar David Olive'e göre, belki de gelecek yıla bile kalmadan parçalar halinde satılabilir.

Marchionne'nin, FCA'yı başka bir şirketle birleştirmek için son iki yılda gösterdiği çabalar herhangi bir sonuç vermedi. Yeni ve iki şirketin birleşmesi ile kurulmuş FCA'nın neden yeni bir birleşmeye ihtiyaç duyduğu ise üzerinde durulması gereken asıl konumuz:

- Kuzey Amerika'daki satışların rekor kırdığı 2015 yılında 120 milyar dolarlık satış gerçekleştiren FCA sadece \$410 milyon dolarlık bir kar elde edebildi. Ve bu karın yüzde 75'ini, Ferrari üretti. Konjoktürün bu kadar olumlu olduğu, satışların rekor kırdığı bir dönemde bile bu kadar kar üretebilen bir şirketin, kötü ve çalkantılı dönemlerde nasıl bir performans göstereceği endişe konusu.
- Bu nedenle FCA'nın piyasa değeri, kendisinin üçte biri kadar bir üretim hacmine sahip olan Mazda ile neredeyse aynı.
- Jeep ve Ram gibi, yakıt ekonomisi ile tanınmayan marka araçlara olan bağımlılık, hakim şirket olan FIAT'ın otomobil üretiminden giderek uzaklaşması ve grubun giderek daha fazla büyük araçlara bağımlı hale gelişi, çevresel duyarlılığı artan bir dünyada doğru bir rota değil.



**VAROL
KARSLIOĞLU**

Her ne kadar, üstüste tam 74 aydır satışlarını arttırıyor olsa da, petrol fiyatlarının biraz yükselmesi bile FCA'nın performansını olumsuz etkileyecek.

Ayrıca ekonomik, binek araçların üretimini azaltmak, FCA'nın yükselen pazarlardaki büyüme şansını zayıflatacak.

CEO Marchionne, bu gerçeği göz ardı ederek, henüz ve büyük yatırımlarla piyasaya çıkan Chrysler 200 gibi modern araçların üretimini sona erdirerek daha fazla SUV ve pikap üretmeyi planlıyor.

Geleceğin teknolojisinde önemi artacak olan elektrikli ve hibrid araçlar konusunda ise FCA, ürün ve yatırım açısından rakiplerinin oldukça gerisinde.

Marchionne'nin iki yıl içinde FCA'nın üretimini yüzde 50'den fazla arttırarak 7 milyon adete çıkarma düşüncesi ise pek

gerçekçi değil. Bu kapasite attırımı için gereken 52 milyar dolarlık yatırım, firmasının mevcut 7,5 milyar dolarlık borç yükü ile karşılaştırıldığında çok yüksek ve bu kaynağı temin etmek oldukça zor.

Üstelik aynı Marchionne'nin, 2018'de, FCA'nın borçlarını ödemiş, dünyanın ilk beş üreticisinden biri olacağını söylemesi pek inandırıcı değil.

Marchionne'nin bir taraftan, yüksek bir kapasite artışını hedeflerken bir yandan da, endüstrideki birleşmelerin önemini vurgulaması, inandırıcılığına darbe vurmaktadır.

2018 aynı zamanda Marchionne'nin 63 yaşında ve emekli olacağı ve muhtemelen bu hedeflerin sorumluluğunu başkalarına devredeceği bir yıl.

JD Power'in 2015 kalite sıralamasında

2008 krizinden sonra iflas eden Amerikalı Chrysler'in İtalyan FIAT tarafından satın alınması ile oluşan FCA, İtalyan asıllı Kanadalı ve önce her iki şirketin, şimdi de FCA'nin CEO'su olan Sergio Marchionne'nin eseri. Onbirbini aşkın çalışana sahip bu İtalyan-Amerikan firması, Kanadalı ekonomist yazar David Olive'e göre, belki de gelecek yıla bile kalmadan parçalar halinde satılabilir.

410 MİLYON DOLAR KÂR

Kuzey Amerika'daki satışların rekor kırdığı 2015 yılında 120 milyar dolarlık satış gerçekleştiren FCA sadece 410 milyon dolarlık bir kar elde edebildi. Ve bu karın yüzde 75'ini, Ferrari üretti.

DAHA FAZLA SUV ÜRETİMİ

Henüz büyük yatırımlarla piyasaya çıkan Chrysler 200 gibi modern araçların üretimini sona erdirerek daha fazla SUV ve pikap üretmeyi planlıyor.

ÜRETİM ARTIŞI ÇÖZÜM MÜ?

Marchionne'nin iki yıl içinde FCA'nin üretimini yüzde 50'den fazla arttırarak 7 milyon adete çıkarma düşüncesi ise pek gerçekçi değil.

grubun markaları Chrysler, Fiat, Dodge ve Jeep beş üzerinden iki ya da üç yıldız alabiliyorlar.

FIAT, on yıl önce iflas durumunda idi ve Chrysler de 2009 yılında iflas başvurusunda bulundu.

Chrysler'in daha önceki ortağı Daimler AG, 10 yıllık ortaklık sürecinden 40 milyar dolardan fazla para kaybederek ayrıldı. Yakın gelecekte Marchionne de aynı kaderi paylaşmak zorunda kalabilir.

General Motors ve Ford, FCA'nin birleşme çağrılarına net ve olumsuz cevaplar vererek Marchionne'nin ümitlerini ortadan kaldırdı.

Jeep, Ram Pickup, Chrysler Minivan ve Maserati; her biri rakipler için cazip olacak markalar. Ancak bir bütün olarak baktığımızda, pek çok FCA modeli, benzer ürünleri daha ucuz ve kaliteli üretecek rakipler karşısında kaybetmeye mahkum görünüyor.

Şimdi grubun en çok ümit bağlanan markası Alfa Romeo'nun bu kaderi değiştirmesi de kolay görünmüyor.

Ünlü ve başarılı yatırımcı Warren Buffet'in sözleriyle; "Sular çekildiğinde kimlerin denize mayosuz girdiğini göreceğiz." Yakın bir gelecekte suların çekilebileceğini gören Sergio, şirketini o günlere hazırlamanın çabası içinde. ■

Kaynaklar: Toronto Star yazarlarından David Olive'in analizlerinden yararlanılmıştır.

Sürücüler, otonom araçların 6,5 yılda gerçek olacağına inanıyor

TEB Cetelem Genel Müdürü Didier Engelhard, dünyada otonom araçlara ilişkin beklentinin arttığını belirterek, "Sürücülerin yüzde 75'i otonom araçların yaklaşık 6,5 yıl içinde gerçek olacağına inanıyor." dedi. Engelhard, TEB Cetelem, Cetelem Araştırma Merkezi'nin desteğiyle hazırlanan "Otonom Araçlar: Silikon Vadisi otomobilin direksiyonuna geçmeye hazırlanıyor" başlıklı raporu açıkladı.



**TEB CETELEM GENEL MÜDÜRÜ
DIDIER ENGELHARD**

Raporun bu yıl 15 ülkeden yaklaşık 8 bin 500 kişinin görüşüne başvurularak hazırlandığını anımsatan Engelhard, Cetelem Araştırma Merkezi'nin desteğiyle hazırlanan Cetelem Gözlemevi Sonuçları 2016 raporuna göre, Türk sürücülerin Çin ve Meksika'dan sonra sürücüsüz araçlara yüzde 86 destek vererek 3. sırada

yerini aldığını söyledi.

Engelhard, raporun Avrupa ülkeleriyle birlikte, Brezilya, Çin, Güney Afrika, Japonya ve ABD gibi sektöre yön veren ülkeleri kapsadığını ve 2012'den bu yana Türkiye'nin de Gözlemevi Çalışması'na dahil edildiğini belirtti.

Rapor bu yıl 15 ülkeden yaklaşık 8 bin 500 kişinin görüşüne başvurularak hazırlandı. Cetelem Gözlemevi Sonuçları 2016 raporuna göre, Türk sürücülerin Çin ve Meksika'dan sonra sürücüsüz araçlara yüzde 86 destek vererek 3. sırada yerini alıyor.



Engelhard otonom araçların, sürücüler tarafından olumlu karşılandığını belirterek şu bilgileri verdi: "Gelişmekte olan ülkelerde ve Türkiye'nin genç, dinamik, yeni trendlere ve teknolojik gelişmelere açık nüfusuna paralel olarak ülkemizde olumlu bakış daha da üst düzeyde seyrediyor. Rapor sonuçları gösteriyor ki, araştırmaya katılan ülkelerde sürücülerin yüzde 75'i otonom araçların yaklaşık 6,5 yıl içinde gerçek olacağına inanıyor.

Burada göz önünde bulundurulması gereken ve geciktirici olabilecek unsurlar, özel hayata etki ve yerel yönetimlerin iş birliği içinde olması gerekliliği olarak sıralanabilir. Buna rağmen, Türk sürücüler otonom araçlar konusunda oldukça heyecanlı ve 2021'den önce hayata geçeceğine inanıyor. Bu rapor, bir kez daha Cetelem'in yalnızca bir tüketici finansman şirketi olmakla kalmayıp,

üreticiler, distribütörler, bayiler ve sürücüler de dahil olmak üzere sektörün tüm oyuncularını için bir iş ortağı konumunda olduğunu gösteriyor."

Amerikalıların yüzde 61'i konseptlerin gelişmesine daha dikkatli yaklaşıyor

Dünyanın birçok yerindeki otomobil kullanıcılarına sorular yöneltildiğinde, her 4 tanesinden üçünün tam otonom otomobillerin gerçek olabileceğini düşündüğünü anlatan Engelhard, "Gelişmekte olan ülkelere bakıldığında kullanıcıların, Çin'de yüzde 92, Meksika'da yüzde 87, Türkiye ve Brezilya'da ise yüzde 86 oranında olumlu cevap verdiği dikkati çekiyor. Ancak Japonların yüzde 63'ü, İngilizler ve Amerikalıların ise yüzde 61'i konseptlerin gelişmesine daha dikkatli bir bakış açısıyla yaklaşıyor. Bu ülkelerdeki kanun yapılarının bu konuda ağır işlemleri de teknolojiye bakış açısında bu kadar uzak duran düşüncelerin çıkmasına sebebiyet veriyor." diye konuştu.

"Raporda dünyanın en büyük şehirlerinde trafikte harcanan zamanın yüzde 30'unun sürücülerin park yeri ararken harcadığı belirtilirken, bu görevin tamamen araçlara bırakılmasının yakın gelecekte mümkün olacağı ortaya konuyor. Bunun da şehir içi kalabalığının önemli ölçüde azalmasına ve sürücülerin zamandan tasarruf etmelerine imkan tanıyacağı ifade ediliyor. ■



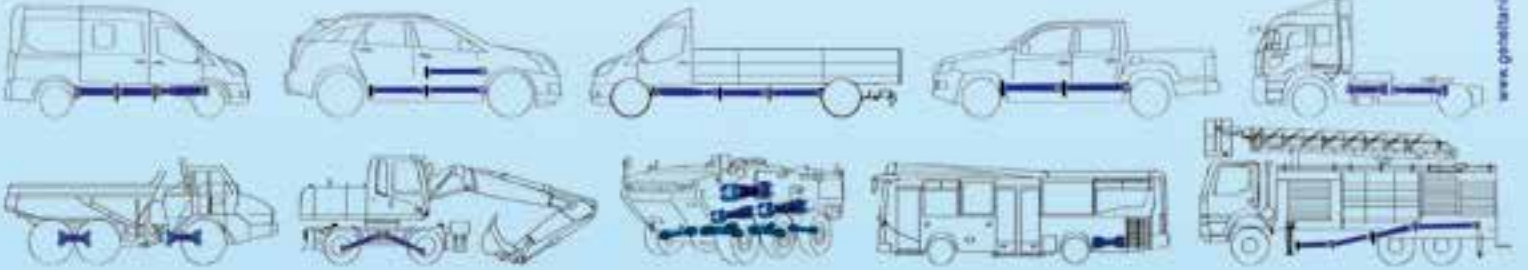
Light - Hafif



Strong - Güçlü



Flexible - Esnek



 TİRYAKİLER AFTERMARKET

 TİRYAKİLER OTO MAKİNA

www.tiryakiler.com.tr

 TİRSAN KARDAN

 TİRSAN RUSSIA

Freudenberg Sealing Technologies

Bursa'da yeni fabrikasını açtı

Freudenberg, dünya çapındaki üretim ağının güçlendirilmesi için Türkiye'de yaklaşık 10 milyon Avro'luk bir yatırım gerçekleştirdi.

FREUDENBERG TÜRKİYE

Freudenberg, Türkiye'de Sızdırmazlık Teknolojileri firmasının yanı sıra, Vibracoustic, Klüber, Eagle Burgmann, Vileta ve Vileda gibi grup firmaları ile de faaliyet gösteriyor.



**FREUDENBERG SEALING
TECHNOLOGIES
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
CLAUS MÖHLENKAMP**

Dünya genelinde önde gelen sızdırmazlık elemanları üreticilerinden olan Freudenberg Sealing Technologies, Bursa'da, yeni fabrikasının açılışını gerçekleştirdi. Yaklaşık 14.000 metrekarelik bir alan üzerinde HOSAB Sanayi bölgesinde kurulan tesis ile birlikte, bundan sonra otomobil, tarım, enerji ve mobil iş makineleri gibi birçok endüstri alanları için yenilikçi sızdırmazlık çözümleri konusunda geniş bir ürün portföyüne ulaşılacaktır.

"Bursa'da 10 milyon Avro'luk bir yatırımla dünya çapındaki üretim ağımızın en modern fabrikalarından birini devreye aldık ve böylece buradaki

kapasitemizi neredeyse iki katına çıkardık" diye konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Claus Möhlenkamp ve şöyle devam ediyor: "Buradan Avrupa'daki geniş müşteri ağıma ürün tedariki yapacağız ve Türkiye ile Orta Doğu'daki ticari faaliyetlerimizi git gide daha da genişleteceğiz. Ayrıca fabrikamız, hem çevre koruma kurallarına hem de iş güvenliği kurallarına uygun şekilde kurulmuş olup; bunun yanı sıra bölgedeki sık deprem hareketliliğine karşı da gerekli önlemler alınarak inşa edilmiştir."

Möhlenkamp, Türkiye'nin Freudenberg Sealing Technologies için özellikle

otomobil endüstrisi konusunda önemli bir pazar olduğunu ve bu segmentte Türkiye'nin yıllık yaklaşık yüzde onluk bir büyüme oranı gösterdiği için çok iyi yatırım imkanları sunduğunu da vurguladı.

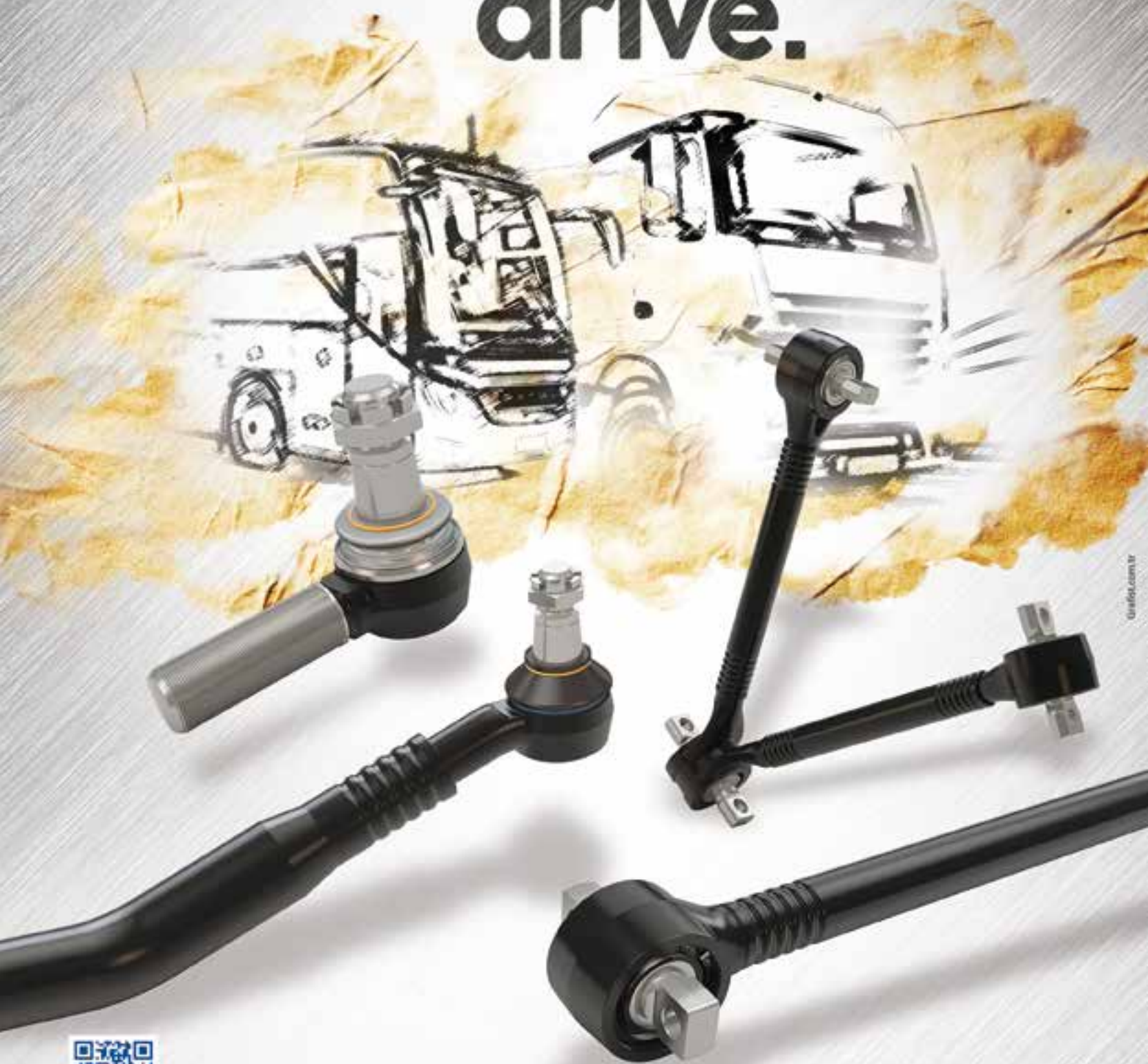
Möhlenkamp, sözlerini sürdürürken, "Türkiye coğrafi olarak Doğu ve Batı arasında önemli bir ara noktadır ve bu nedenle Orta Doğu ile olan ticari bağlantılarımız için ilgi çekicidir" vurgusunu da yaptı. Möhlenkamp, şirketin, enerji üretimi, madencilik, metal işleme, makina üretimi ve inşaat endüstrisi gibi pazarlarda büyümeyi hedeflediğini de açıkladı.

Freudenberg Sealing Technologies 2003 yılında Bursa'da küçük bir tesis ile faaliyete başlamıştı. Bu tesis

de şimdiki yeni fabrikaya entegre edildi. Yeni fabrikada, şu anda Enkoder üretimi de da dahil olmak üzere yaklaşık 220 çalışan ile, motorlarda ve dişli kutularında kullanılan, rulman kapakları, dönel mil keçeleri ve kaset tipi keçeler üretmektedir. Fabrikanın iyi bir yönetimle 2017 yılına kadar 100'den fazla ilave istihdam yaratması beklenmektedir. Ayrıca Bursa'da bir de "Freudenberg Xpress" servis merkezi kurulmuştur. Bu merkezde, yedek parça ihtiyaçlarını karşılamak üzere orijinal malzemelerden ve Freudenberg seri üretimi orijinal profillerden işlenerek ekonomik küçük seri üretimlere, prototiplere veya özel yekpare parçalara etkin bir çözüm alternatifi olacak keçeler üretilmektedir. ■



Safe & comfort drive.



automechanika
FRANKFURT
13.09.2016
HALL 4.1

automechanika
SHANGHAI
30.11.2016
HALL 2

BAGEN
STEERING & SUSPENSION PARTS
www.bagen.eu

www.bagen.eu

Toyota'dan TKG Otomotiv'e Bölgesel Katkı Ödülü

TAYSAD dışında üyeleri de dünya çapında ödüllendirilmeye devam ediyor. Son olarak, TKG Otomotiv, Toyota Motor Corporation (Japonya) tarafından tedarikçi firmalara verilen ve dünyada her kıtadan sadece bir otomotiv tedarikçisinin almaya hak kazandığı 'Bölgesel Katkı Ödülü'nü (Regional Contribution Award) Avrupa kıtası adına almaya hak kazandı.



Ürün kalitesi, sevkiyat, proje yönetimi, maliyet iyileştirme performanslarının yanı sıra teknolojiye verilen önem ile yenilikçilik gibi çok fazla

unsurun değerlendirilerek verildiği 'Bölgesel Katkı Ödülü'nü bu yıl TAYSAD üyesi kuruluş olan TKG Otomotiv aldı. Avrupa genelindeki tüm tedarikçi

firmalar arasında sıyrılarak ödül almaya hak kazanan TKG Otomotiv'in kurucusu İrfan Demirdüzen, "Bu ödüle layık görüldüğümüz için TKG Otomotiv olarak

büyük onur duyuyoruz. Emegi geçen tüm çalışma arkadaşlarıma ve beraber bu yolda yürüdüğümüz müşterilerimize çok teşekkür ediyorum" diyerek şükranlarını belirtti.

TAYSAD'ın 342 üyesinden biri olan TKG Otomotiv, 1977'den bu yana sektörde faaliyet gösteriyor. Otomotiv sektörüne verdiği önemi, müşterilerinin birincil isteklerine ve teknolojinin gelişimine göre şekillendiren TKG Otomotiv, faaliyet gösterdiği alanları yurtiçi ile sınırlamayıp dünyanın birçok yerine gerçekleştirdiği parça sevkiyatları ile pazar payını genişletmeye devam ediyor. TAYSAD'ın Tasarım-Tedarik-Teknoloji'de dünyada ilk on hedefini benimseyen üye firma TKG Otomotiv, çalışanlarına verdiği önem ve Ar-Ge çalışmalarıyla kendi alanında sektöre farklı bakış açıları getirmeyi ve farkındalık yaratmayı hedefliyor. ■

Bosch, imtiyazlı tedarikçi olarak Festo'yu seçti

Bosch grubu, pnömatrik ürünlerinin imtiyazlı tedarikçisi olarak Festo'yu seçti. Festo, imtiyazlı tedarikçi statüsünü, Bosch grubuyla işbirliğinde gösterdiği yüksek performans nedeniyle kazandı.

Tedarikçi değerlendirme kriterleri, diğer faktörlerin yanı sıra, güçlü teslimat güvenilirliği, zekice teknik çözümler, uluslararası standartların

yerine getirilmesi ve küresel işbirliğini kapsamaktadır. Bu karar, Bosch grubunun küresel satın alma ekibi tarafından alınmıştır.

Stuttgart Bosch'ta makine komponentleri ve hizmetleri konusunda şirketin baş satın alması olan Lars Nordström, ilgili sertifikayı sunarken şunları söyledi: "Tedarikçiler bizim için önemli bir başarı faktörüdür. Özellikle tedarikçinin küresel

işbirliği, Bosch grubu için çok büyük öneme sahiptir." Nordström, pnömatrikte Festo'yu seçmekten dolayı çok memnun olduğunu sözlerine ekledi.

Bosch, en iyi tedarikçilerini her yıl imtiyazlı tedarikçi statüsüyle onurlandırıyor. Sonuçta, Bosch grubu her yıl dünya genelinde sadece birkaçı bu imtiyazı alabilen binlerce tedarikçiyle çalışıyor. ■

**KALİTE
KONTROL
AYIKLAMA
&
TAMİR**



**94%
MÜŞTERİ
MEMNUNİYETİ**



**12 YILLIK
DENEYİM**



**EXTRANET
ONLINE
E-RAPORLAMA**



Rakamlarla Exact Systems Grup

12



ÜLKEDE ŞUBELERİMİZ

96

OEM



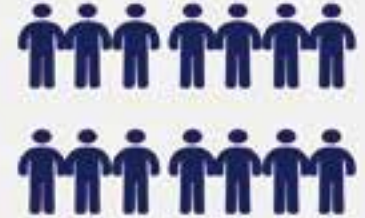
620+



ÜRETİCİ İLE İŞBİRLİĞİMİZ SÜRMEKTE
96 OEM, 314 TIER I, 182 TIER II

5000+

HERGÜN SAHADAKİ
TECRÜBELİ KALİTE
KONTROL PERSONELİ



3 000 000 000

KONTROL EDİLEN PARÇA ADEDİ



SİZİN İÇİN ÇALIŞMAYA HAZIRIZ



www.exactsystems.com.tr

KOCAELİ OFİS

Hacı Halil Mah. Ali Rıza Efendi Cad.
Gökçe Plaza 1 No:25 Kat:4 Daire: 402
Gebze Kocaeli Turkey
tel. : +90 262 641 71 39
fax: +90 262 641 71 38
gebze.ofis@exactsystems.com.tr

BURSA OFİS

Emek Zekaigümyüdlü Mah. Sanayi Cad.
No:610 Kat 3 Daire 12 Osmangazi Bursa
Turkey
tel. : +90 224 242 22 81
fax: +90 224 242 22 82
bursaofis@exactsystems.com.tr

İZMİR OFİS

Akdeniz Mah. Vali Kazım Dirik Cad.
No:32/32 35210 Konak İzmir Turkey
tel. : +90 232 425 10 77
fax: +90 232 425 10 97
office@exactsystems.com.tr

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan Norm Cıvata'ya ödül

Norm Grubu lokomotif şirketi Norm Cıvata; Bilim-Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından düzenlenen Verimlilik Projeleri yarışması kapsamında Büyük Ölçekli İşletme Ar-Ge kategorisinde üçüncülük ödülüne layık görüldü.

2 016 Verimlilik Haftası kapsamında Ankara Ato Congressium Kongre Merkezi'nde gerçekleşen törende ödülünü geçmiş dönem Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Işık'tan alan Norm Cıvata proje gurubu "Isıl İşlem Fırınlarında Dinamik Optimizasyon İle Verimlilik Artışı Projesi" ile değerlendirildi.



İzmir Atatürk Organize Sanayi ve Salıhlı Organize Sanayii'de faaliyetlerini sürdüren Norm Cıvata'nın Ar-Ge stratejisi kapsamında birim üretim maliyetlerini düşürerek, verimliliklerini ve nihai ürün kalitesini artırarak süreç iyileştirme ve geliştirme kapsamında

faaliyetlerini sürdürdüklerini ifade eden Norm Cıvata Ar-Ge Müdürü Umut İnce bu proje ile: ısıtım fırınlarının en etkin şekilde kullanılması, üretim kapasitesinin artırılması, gereksiz enerji tüketiminin azaltılması ve görevli personelin iş yükü ve stresinin azaltılmasını"

amaçladıklarını belirtti. San-Tez kapsamındaki projeden elde edilen çıktıların, Norm grubu bünyesindeki üretim firmalarında bulunan tüm ısıtım fırınlarına yaygınlaştırılması hedefleniyor. ■

Norm Cıvata başarı grafiğini yükseltiyor

Norm Cıvata, her yıl gösterdiği üstün performansı bu yıl da göstererek TİM sıralamasına göre; 2015 yılında 44 sıra atlayarak Türkiye'nin en büyük 227. İhracatçı firması olmayı başardı.

Norm Cıvata ayrıca İstanbul Sanayi Odası'nın 1968 yılından bu yana aralıksız gerçekleştirdiği, sanayinin devler liginin belirleyen "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu - 2015" araştırmasının sonuçlarına göre bu yıl 43 sıra birden yükselerek üretimden satışlarda 475.582.699 TL ile 230. sıraya yükseldi. Üretiminin yüzde 40'ını ihraç

eden Norm Cıvata; 2015 yılında 65 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. İzmir Atatürk Organize Sanayii ve Salıhlı Organize Sanayii'nde üretimini gerçekleştiren işletme, Ford ve FIAT'ın yanısıra Volkswagen Group, AUDI, Porsche, PSA, Renault, Daimler, Mercedes Benz Türk, BMW ve Türk Traktör gibi dünyanın önde gelen markalarının tedarikçisi konumunda.

Ürünlerini Avrupa ülkeleri başta olmak üzere Amerika, Meksika, Rusya ve Çin dahil 35 ülkeye ihraç ediyor.

Norm Cıvata'nın başarısı ile çok gururlandıklarını belirten Norm Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Uysal; "Başarı grafiğinin her yıl yükselmesi tüm çalışanlarımızın takım olma bilinci ile hareket etmesinden kaynaklanmaktadır. Takım çalışmasına olan inancımız ve katkı ile birlikte nice başarılarla imza atacağımıza inancımız sonsuzdur." dedi. ■

Stock Systems

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



DIN 18800-7
ISO 3834-2

ERTANLAR MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

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

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

Maysan Mando, tüm zamanlarının satış rekorunu kırdı

BAŞARININ FORMÜLÜ

Maysan Mando Genel Müdürü Anıl Yüçetürk, başarının formülünün kuvvetli şirket politikasından, kendini geliştirmeye adanmaktan ve inovasyondan geçtiğini söyledi.

Türkiye'nin ilk amortisör üreticisi olan Maysan Mando emin adımlarla büyümeye devam ediyor. Mart 2015'te 470 bin adet olan satış rekorunu, Mart 2016'da 500.470 adete taşıyan Maysan Mando tüm zamanların satış rekorunu kırarak yeni bir başarıya daha imza attı.

Seçkin bir bayii ağı ve genişletilmiş ürün gamı ile pazar taleplerine hızlı cevap verebilen Maysan Mando üretim ve satış kapasitesini hep daha ileriye götürmek için çeşitli yatırımlar yaparken kendisiyle olan yarışını da devam ettirmeyi sürdürüyor.

Üretimdeki kapasite artışının yanı sıra yoğun saha çalışmaları, yalın üretim uygulamaları ve genişletilmiş ürün gamı sayesinde her geçen yıl farklı alanlarda yeni rekorlar kırmaya devam eden Maysan Mando köklerini daha derinlere salarak Türkiye'nin yüz akı olmaya

devam ediyor. Hyundai, Renault, Kia, Mercedes-Benz, Ford Otosan, BMC, Anadolu Isuzu, Otokar, Temsa, Karsan FNSS, Saf Holland, Daimler AG gibi önde gelen OEM üreticilerinin de ilk tercihi olan Maysan Mando kendi pazarında mihenk taşı olarak yoluna devam ediyor.

Sektörde başarılı olmanın formülünü şirketin kuvvetli politikasından geldiğini savunan Maysan Mando Genel Müdürü Anıl Yüçetürk ard arda gelen rekorlarla ilgili "Kendini geliştirmeye adanan ve inovasyona çok önem veren Türkiye'nin köklü ve

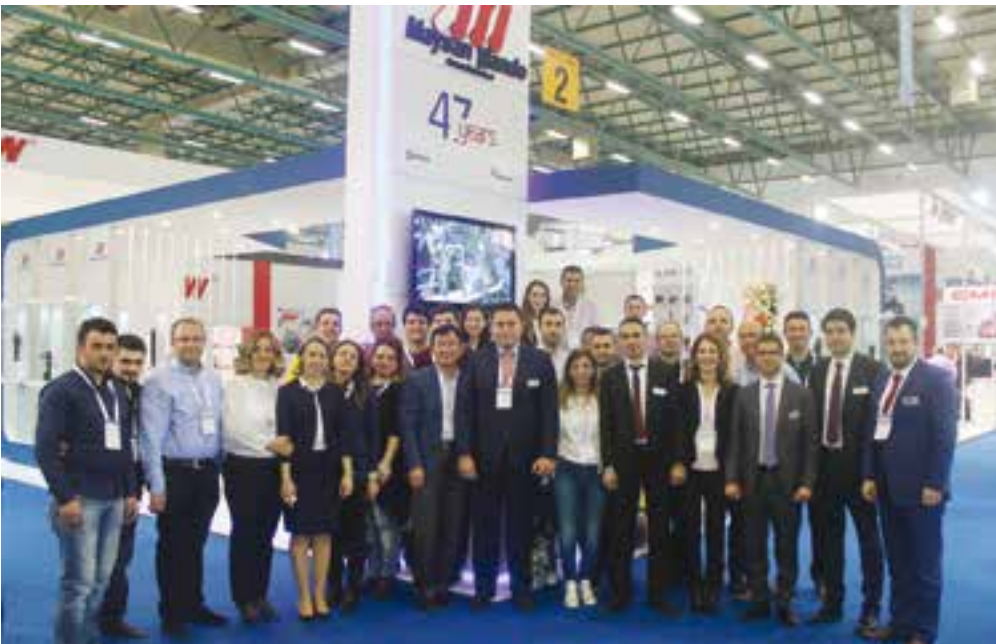
tanınmış markası olarak Maysan Mando'nun başarısı aslında tesadüf değil, müşterilerimize her zaman daha fazlasını sunma ilkesiyle hareket ediyoruz, ekip olarak bu ilke etrafında birleşmiş bir yapımız ve çalışma azmimiz var. Hepsi bir araya gelince ortaya bir gurur tablosu çıkıyor. Bu açıdan baktığımızda yönetimimizden bayilerimize, çalışanlarımızdan, tedarikçilerimize "bu gurur hepimizin" diyebiliriz." dedi.

Yakın geçmişte yaşanan sektörel krizlerin Maysan Mando'ya yansıyan hayâtî boyuttaki negatif

etkilerine vurgu yapan Yüçetürk, bu kriz sürecinin nasıl yönetildiğini anlattı. "Bayilerimiz daha fazla ürün satsın, marketi domine etsin ve daha fazla kâr etsin diye binek ürünlerimizde dolar ve Avro'nun %30'luk maliyet artış baskısına rağmen, Eylül 2015 tarihine kadar fiyatlarımız değiştirilmedi." diyen Genel Müdür Yüçetürk, Maysan Mando'nun süreçteki ekonomik hamlelerini ve sektöre yaptığı katkırı bu sözlerle dile getirdi.

Maysan Mando, 2016 yılı geleneksel bayi iletişim toplantısını bu yıl Barcelona'da gerçekleştirdi.

Maysan Mando 6-9 Mayıs 2016 tarihleri arasında gerçekleşen toplantıda bayileri ile bir araya gelirken, 2016 yılı pazar, sektör ve mevcut sistem değerlendirmelerinin yanı sıra Maysan Mando'daki inovasyon faaliyetleriyle ilgili de bilgiler paylaşıldı. Üst yönetim ve satış pazarlama departmanı çalışanlarının da katıldığı toplantıda, Maysan Mando'nun performans analizleri ele alınarak gelecek stratejileri üzerine önemli sunumlar yapıldı. ■



OVER 60 OEMs

WORLDWIDE USE OUR

COMPONENTS and SYSTEMS



Complete Driver Control

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



Access Control Solutions

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

Chassis & Welded Fabrication

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

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

f t i in /ilerimechanics

 **ileri**
group

Kanca, 50. kuruluş yılını çalışanları ile kutladı



Kanca AŞ 50. kuruluş yılı kutlaması pikniğinde Genel Müdür Alper Kanca; "Merhum babam Abdullah Kanca 50 yıl önce 5 kişi ile bir atölyede üretim hayatına başlamıştı. Bu günlere gelmek için o kadar çok çalıştı ki çocukluğumda akşamları kendisini gördüğümü çok az hatırlıyorum. Babam sabah erken çıkardı, akşam geç

gelirdi, inanılmaz bir çalışma temposu vardı. Babam bütün ömrünü çalışmaya vermiş bir insandır.

Geri dönüp bakınca eğer o ve çalışma arkadaşları zamanında o kadar çabalamış olmasalardı, bugün bu şartları yaşamamız mümkün değildi. Bugün 5 kıta 135 ülkede bir çok otomobilde hayati öneme sahip dövme çelik

Dövme ve El Aletleri sektörünün önde gelen kuruluşu Kanca AŞ, 50. Kuruluş yılını çalışanları ve aileleri ile birlikte Cumhuriyet köyünde gerçekleştirdiği piknik ve konser organizasyonunda kutladı.

parçalarımız araçları hareket ettiren, kuruluşumuzun ana ürünleri el aletleri de 5 farklı kıtada, 50 ülkeye ihraç edilmektedir. Bu başarı ve gurur aslında 50 yıldır şirketimizde emek veren herkese aittir.." şeklinde duygularını dile getirdi.

Abdullah Kanca'nın Sürmene kökenli olmasını hatırlatmak amaçlı olarak tüm çalışanların eşlerine Sürmene'ye özel bıçak takımı hediye verildi. Böylece Kanca AŞ'nin başarısında eşlerin

ne denli önemli olduğu vurgulanmış oldu.

Etkinlikte ayrıca 25 ila 45 yıl arası kıdeme sahip 50 kişiden 25 mavi yakalı çalışana verilen ve sadece bu gün için dövme çelikten üretilmiş olan plaket ile Kanca AŞ'nin uzun yıllardır emektarlığını yapan çalışanlar onurlandırıldı. Kanca çalışanlarının 50. Yıl kutlamaları için kurduğu folklor ekibi ülkemizin farklı yörelerinden halk oyunları gösterisi yaparak bu güne ayrı bir güzellik kattı.■

NSK Group ailesi bir araya geldi

NSK Group çalışanları geleneksel hale gelen 3. Açık Kapı Aile Şenliği'nde bir araya geldi. NSK Group'un tüm yöneticilerini, çalışanları ve ailelerini bir araya getiren şenlikte birlik ve beraberlik örneği sergilen-di.

ROTA markası ile ticari araçlar, zirai traktörler, iş makineleri ve özel araçlar için rot, rotbaşı, rotıl, komple rot, rot mili, V çeki kolu, bugi kolu ve tamir takımı gibi direksiyon ve süspansiyon sistemleri üreten NSK Group, bu kez iş yoğunluğunun stresini atmak için bir araya geldi. NSK Group ailesi tarafından düzenle-



nen 'Açık Kapı Aile Şenliği'nde birlik ve beraberlik görüntüsü sergiledi.

Şenlikte konuşan NSK Group İcra Kurulu Başkanı Ömer Kazangil, 'NSK Group, gücünü çalışanlarından alan büyük bir aile. Bugün bu büyüklüğümüzü bir kez daha

gösteriyoruz. Tüm çalışma arkadaşlarımıza ve en önemlisi bu yoğun iş temposunda onları yalnız bırakmayan ailelerine, teşekkür ediyoruz. Şirket olarak bugüne kadar koyduğumuz hedeflere sizlerle ulaştık ve ulaşacağız" dedi.■

Kaliteli çeliklerimizle, hayatınızı "denge"liyoruz...

Türkiye'de vasıflı çelik sektöründe ilk Arge Merkezi...



46 YILLIK DENEYİM GÜVENİLİR KALİTE

ÜRÜNLERİMİZ



Yuvarlak
Ø15 - 100 mm (EN 10060)



Kabuk Soyulmuş Yuvarlak
Ø13 - 80 mm (EN 10278)



Yaylık Lama
Profil A (EN 10092-1)



Yaylık Lama
Profil B (EN 10092-1)



Yaylık Lama
Profil C (EN 10092-1)



Denge Cubuğu

22. Şahabettin Bilgisu Çevre Ödülleri, sahiplerini buldu

Kocaeli Sanayi Odası tarafından düzenlenen 22. Şahabettin Bilgisu Ödül Töreni, Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhasseki'nin katılımı ile gerçekleşti.

Ödül törenine Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhasseki, Kocaeli Valisi Hasan Basri Güzeoğlu, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, Kocaeli Üniversitesi(KOÜ) Rektörü Prof. Dr. Sadettin Hülagü, Gebze Teknik Üniversitesi(GTÜ) Rektörü Prof. Dr. Haluk Görgün, TOBB Başkan Yardımcısı Halim Mete, KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve çok sayıda davetli katıldı.

Büyük İşletme Kategorisi Otomotiv ve Yan Sanayi Sektörü Çevre Ödülünü "Pimsa Otomotiv A.Ş.", Kimya Sektörü Çevre Ödülünü "Gülçiçek Kimya ve Uçanyağlar Sanayi ve Ticaret A.Ş.", Metal Sektörü

Çevre Ödülünü "Çolakoğlu Metalurji A.Ş.-Dilovası Çubuk Haddehanesi", Karma Sektör Çevre Ödülünü "Zorluteks Tekstil Ticaret ve Sanayi A.Ş.(Kırklareli)", KOBİ Kategorisinde ise Çevre Ödülünü "Hidropar Hareket Kontrol Teknolojileri Mer. San. ve Tic. A.Ş." alırken, Teşvik Ödüllerini de "Pak Gıda Ürt. ve Paz. A.Ş. (PAKMAYA)" ve "TÜPRAŞ" kazandılar.

Otomotiv ve Tedarik Sanayi Sektörü Çevre Ödülü'nü kazanan "PIMSA OTOMOTIV A.Ş." ödülünü firmanın Yönetim Kurulu Başkanvekili Ömer İltan Bilgin, KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul'un elinden aldı.

1975 yılında kurulan Pimsa Poliüretan, Dudullu Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yerinden TOSB'daki yeni binasına taşındıktan sonra "Pimsa Otomotiv" ismini aldı. AB Gümrük Birliği anlaşması sonrası yabancı ortaklıklar kuran Pimsa, şu anda grup olarak TOSB'da Pelzer Pimsa Otomotiv, Pimsa Adler Otomotiv, Pimsa Ototeckstilleri ve Otimsa AŞ şirketleri olarak 7 ayrı binada üretim yapmaktadır.

Grubun ayrıca Romanya Piteştide ve Rusya St. Petersburg'da fabrikaları vardır. Grup 1.250 çalışanıyla yaptığı üretimin yüzde 20'sini ihraç etmektedir.

TEDARİK SANAYİ ÖDÜLÜ

Otomotiv ve Tedarik Sanayi Sektörü Çevre Ödülü'nü "PIMSA OTOMOTIV A.Ş." aldı. Ödülü, Pimsa Yönetim Kurulu Başkanvekili Ömer İltan Bilgin, KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul'un elinden aldı.

Grup şirketlerinin kurucusu

Pimsa Otomotiv,

Çevre Ödülü'nde rakibi olan bölgenin ana sanayi firmalarını da geride bırakarak ödülü hak etmesinde:

- Türkiye Otomotiv Sektöründe ilk LEED-EB Gold Sertifikası sahibi olması,
- Su verimliliği ile ilgili yaptığı çalışmalar,
- Yenilenebilir – Temiz Enerji kullanımında Solar Wall Teknolojisi ile enerji tasarrufu yapması.
- Kompresör atık enerjisinin ön ısıtmada kullanılması çalışması,
- Isıtma ve Soğutmada Isı absorpsiyonlu chiller kullanması,
- Aydınlatmada LED teknolojisi kullanması,
- Ürün geri kazanım çalışmalarının ön planda tutulması.
- Karbon emisyonu azaltma çalışmaları yapması,
- Araç hafifletme çalışmaları yapması,
- Su bazlı kimyasal kullanımı ile çevre dostu ürünler kullanımına yönelmesi,
- Sosyal sorumluluk çalışmalarına önem vermesi etkili olmuştur.

1989 yılından beri TAYSAD'ın üyesi olan Pimsa'yı kutlarız.■



KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Pimsa Yönetim Kurulu Başkanvekili Ömer İltan Bilgin ve Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul

Tirsan Kardan'dan yeni fabrika ve Ar-Ge Merkezi atılımı

Tirsan Kardan, önümüzdeki yıl açacağı yeni fabrikasının temelini atıp, Ar-Ge Merkezi'nin açılışını yaptı. Tiryakiler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tiryaki, 2 yılda 130 milyon liralık yatırım yapacaklarını ve Ar-Ge merkezi çalışmaları ile ihracat rakamlarını 2020 yılına kadar 100 milyon dolara çıkarmayı hedeflediklerini açıkladı.



Tiryakiler Grubu bünyesinde Manisa'da otomobil şaftları, direksiyon kolonları ve vites kutusu, diferansiyel flanşlarının tasarım ve üretimini yapan Tirsan Kardan firması yeni fabrika ve Ar-Ge merkezi atılımı yaptı. Manisa Organize Sanayi (MOSB) üçüncü bölgesindeki fabrikasında Ar-Ge merkezi kuran Tirsan Kardan, burada düzenlenen törenle hem bu merkezin açılışını yaptı hem de beşinci kısımdaki 2017 yılında açılacak yeni fabrikasının temelini törenle attı. Törene, Manisa Valisi Erdoğan Bektaş, İzmir Valisi Mustafa Toprak, Tiryakiler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tiryaki, Ford Otomotiv Genel

Müdürü Haydar Yenigün, MOSB Yönetim Kurulu Başkanı Sait Türek, Tirsan Kardan Genel Müdürü Tolga Özer, Tiryakiler Grubu Operasyonlar Direktörü Franco Pacini, MOSB sanayicileri ve birçok davetli katıldı.

Törende konuşan Tiryakiler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tiryaki, 40 yıldan bu yana aktarma organları konusunda üretim yaptıklarını belirterek, sadece mil üretimi üzerine yoğunlaşarak ürün tasarımı



konusunda da dünyanın önde gelen otomotiv firmaları tarafından tercih edildiklerini söyledi. Üretimlerinin yüzde 70'ini dünyanın çeşitli yerlerindeki ünlü otomotiv firmalarına ihraç ettiklerini

açıklayan Tiryaki, "Son 4 yılda dünyadaki rakiplerimizi geçerek Volkswagen Amarok, Crafter Mercedes Sprinter ve Iveco Daily marka ticari araçların projelerini

GELİRİN %3'Ü AR-GE'YE

Satış gelirlerinin yüzde 3'ünü Ar-Ge yatırımlarına ayırmayı planlıyor. 83 milyon dolar olarak gerçekleşen grup ihracat rakamını bu yatırımlar ile 2020 yılında 100 milyon dolara çıkarmayı hedefliyor.

aldık" dedi. 2017'de açılacak yeni fabrikalarının temelini de bugün attıklarını kaydeden Tiryaki, fabrikanın 35 dönümü kapalı olmak üzere 50 dönümlük bir alanda kurulacağını söyledi. Tiryaki, "Fabrikada yeşil bina teknolojisi ile yalın üretim teknikleri kullanarak ileri teknoloji üretim yapılacaktır. Gelecek 2 yılda yapacağımız yatırımların tutarı 130 milyon lirayı bulacaktır" diye konuştu

Otomotiv sanayi 24 milyar dolar ile ihracatta lider

Konuşmasında Türk otomotiv ve tedarik sanayisindeki gelişmelere de dikkat çeken Tiryaki, otomotiv sanayisinin 24 milyar dolar ile ihracatta lider olduğunu söyledi. 18-19 yıl önce otomotiv ihracatındaki tedarik sanayi payının yüzde 10'lar seviyesinde olduğunu kaydeden Tiryaki, bugün yüzde 41'ler seviyesinin yakalandığını ve otomotiv sanayisinin artık önderlik eden bir konuma geldiğini ifade etti.

AR-GE MERKEZİ'NDE 35 MÜHENDİS ÇALIŞACAK

Yeni kurulan araştırma geliştirme merkezinde de 35 mühendisin çalışacağını kaydeden Tiryaki, "Ar-Ge konusunda ciddi yatırımlar yaptık. Satış gelirlerinin yüzde 3'ünü Ar-Ge yatırımlarına ayırmayı planlıyoruz. Bu da AB standartlarına uyuyor. 83 milyon dolar olarak gerçekleşen grup ihracat rakamı bu yatırımlar ile 2020 yılında 100 milyon dolara çıkarmayı hedefliyoruz" dedi. Türkiye ve Rusya'da fabrikalarının bulunduğunu ifade eden Tiryaki, 2018 yılında Avrupa'da, 2020 yılında da ABD'deki müşterilerinin talepleri doğrultusunda fabrika kurmayı planladıklarını duyurdu.

Elektrikli otomobilin ilk 4.0 bataryası

‘Yiğit Akü’den

Otomotiv endüstrisindeki büyük yarışta Türk firmaları her gün yeni bir başarıya imza atıyor. Yiğit Akü, endüstri 4.0 teknolojilerini kullanarak ‘akıllı’ akü ve lityum bataryası üretti, dünyada patentini aldı.

Elektrikli otomobil pazarında yaşanan büyük yarışta, Türk firmaları buluşlarıyla dünya devlerine kafa tutuyor. Son dönemde yerli elektrikli otomobil rüzgârını arkasına alan şirketler birbiri ardına önemli buluşlara imza atıyor. Bu firmalardan biri olan Yiğit Akü, uzun zamandır sürdürdüğü Ar-Ge çalışmaları kapsamında birçok önemli buluşu hayata geçirmeyi başardı.

Sanayi 4.0'a uyumlu

Firma geliştirdiği buluş sayede dünyada patenti kendisine ait olan akıllı akü ve bataryaların tek üreticisi

oldu. Ayrıca elektrikli araçlar için lityum iyon bataryaları üreten firma bunları da akıllı ve endüstri 4.0'a uyumlu hale getiren ilk firma oldu. Firma olarak küresel trendlerin ötesine geçmeye çalıştıklarını söyleyen Yiğit Akü Genel Müdürü Erinc Çetin Miser, çalışmalarını şu sözlerle anlattı: "İleri teknoloji üretimimiz ve Ar-Ge çalışmalarımız sonucunda patenti bize ait olan akıllı akülerin tek üreticisi konumundayız. Ayrıca elektrikli araçlar için lityum iyon bataryası üretimimizi 2014'te gerçekleştirdik ve bu konuda yatırımlarımız sürüyor. Endüstri 4.0 olarak

da adlandırılan makineler arası iletişim teknolojilerini yeni ürünlerimize adapte etmeyi başardık." Miser'in verdiği bilgiye göre şirketin geliştirdiği 'Akıllı çip' teknolojisi ile üretilen Prestige v3.0 akıllı aküde bulunan garanti sayacı, araca ilk takıldığında devreye giriyor ve tüm verileri kaydediyor. Üründe problem yaşanması durumunda bu veriler sayesinde, hatanın araçtan mı, yoksa aküden mi kaynaklandığı kolayca tespit ediliyor. Bluetooth Low Energy teknolojisinin kullanıldığı Prestige serisi ürünlerde, cep telefonu

aracın kaputunu açmadan, akü ve aracın şarj durumu kontrol etmek mümkün.

8 milyon dolar yatırım yapacak

2016'yı büyüme yılı ilan ettiklerini ifade eden Miser, şöyle devam etti: "Mevcut kapasitemize ek olarak akü üretim kapasitemizi 1 milyon adet daha yukarı çıkarmak için gerekli yatırım planlamasını yaptık. Yaklaşık 8 milyon dolar gibi bir yatırım harcamasına bu yıl planladığımız şekilde devam edeceğiz. Hedefimiz Avrupa'da yüzde 10 pazar payına ulaşmak." ■

AVRUPA'DA %10 PAZAR PAYI

Üretim adedini artırmak için yatırım planlamasını yapan Yiğit Akü, yaklaşık 8 milyon dolar bir yatırım harcaması yapacak. Firma, Avrupa'da %10 pazar payı elde etmeyi planlıyor.

Tezmaksan 5 Eksen Teknoloji ve Kiralama Günleri

Tezmaksan Makina tarafından yılda bir kez düzenlenen geleneksel "Open House" etkinliklerinden Tezmaksan 5 Eksen Teknoloji ve Kiralama Günleri, 3 Haziran Cuma günü Tezmaksan Bayrampaşa merkez showroomunda yapıldı.

Takım tezgâhları sektöründe birçok ilki gerçekleştirmiş olan Tezmaksan, sektörde ilk defa kullanılan operasyonel kiralama hizmetini de etkinlikte müşterilerine tanıttı. Gelişmiş ülkelerde teknoloji alımlarının % 50'sinden fazlasının finansmanı için kullanılmakta olan OPERASYONEL

KİRALAMA sunumu Tezmaksan Yatırım Danışmanı Yalçın Paslı tarafından yapıldı. Tezmaksan Yatırım Danışmanı Yalçın Paslı sunumunda Operasyonel Kiralama hizmetinin 2. El değer riskinin yönetilmesi, sermayenin doğru kullanımı, kiralara gider olarak kullanılması, makinenin verimliliği gibi birçok başlıkta kullanıcılara sağladığı faydalar üzerinde durdu.

Tezmaksan 5 Eksen Teknoloji ve Kiralama Günleri etkinliğine Türkiye'den iştirak eden firma sahipleri, şirket yöneticileri ve mühendisleri hem demo kesimlerini hem yeni 5 Eksen modellerini incelediler.

Akım Metal çift ayna çift torna tezgah üretiminden sonra bu etkinlikte de, üretimde verimliliğin ve üretkenliğin artırılması için yeni geliştirmiş olduğu, entegre otomatik yükleme boşaltma sistemli, standart tornalara oranla %50 yer tasarrufu sağlayan, lineer cetvel kontrollü X eksenine sahip, C ve Y eksen opsiyonlu ST-250 MINIA model CNC Torna tezgahını sergiledi.

Yenasoftve Demiral Makina ve ayrıca yerli CNC torna üreticisi Akım Metal "SMB" markası ile eşlik etti. ■

Tofaş'a "Avrupa Birliği Çevre Ödülü"

Tofaş, "Güneş Enerjisinin Üretim Süreçlerinde Doğrudan Kullanımı Projesi" ile Avrupa Birliği (AB) tarafından, çevresel performansı yüksek şirketlere verilen "AB Çevre Ödülleri Türkiye" programı kapsamında, "Süreç" kategorisinde finalist ödülüne layık görüldü.

Tofaş, "Güneş Enerjisinin Üretim Süreçlerinde Doğrudan Kullanımı Projesi" ile Avrupa Birliği (AB) tarafından, çevresel performansı yüksek şirketlere verilen "AB Çevre Ödülleri Türkiye" programı kapsamında, "Süreç" kategorisinde finalist ödülüne layık görüldü. Tofaş'ın ödüllü projesi, AB Çevre Ödülleri'nin yurt dışı ayağında Türkiye'yi temsil edecek.

Tofaş'tan yapılan açıklamaya göre, 3 kategoride 8 şirketin başarılı projeleriyle ödül aldığı "AB Çevre Ödülleri"nde, Tofaş Fabrikası'nda geliştirilen ve Boya Üretim Müdürlüğü Ön Kurutma Proseslerinde uygulanmaya başlanan

Güneş Enerjisinin Üretim Süreçlerinde Doğrudan Kullanımı Projesi, Süreç kategorisinde finalist proje olarak ödül almaya hak kazandı.

Son dönemde sürdürülebilirlik yatırımları ve çevre dostu inovasyon çalışmalarıyla öne çıkan Tofaş, ödül alan projesi ile dünyada otomotiv sektöründe proses havasını direkt olarak güneş enerjisi ile ısıtarak sağlayan ilk fabrika oldu. Güneş enerjisi kullanımına dayalı bu sistem, kullanıldığı proseste yıllık yüzde 35 enerji

tasarrufu sağlıyor. Sistem 2181 GJ/yıl doğalgaz karşılığı güneş enerjisinden sıcak hava üretmenin yanı sıra 122 ton/yıl eşdeğer sera gazını da azaltılmasını sağlıyor.

Açıklamada görüşlerine yer verilen Tofaş Üretim Direktörü Recep Temizesen, şunları kaydetti: "Tofaş olarak sürdürülebilirlik yaklaşımımız kapsamında tüm iş birimlerini ve iş süreçlerini kapsayacak şekilde çevreyi korumaya dönük çalışmalar yürütüyoruz. Tofaş, ham madde temininden üretime, tüm iş süreçlerinde sürdürülebilirlik ekseninde, çevre dostu bir iş modeli benimsiyor. Bu kapsamda hayata geçirdiğimiz

EN BÜYÜK KAYNAK: GÜNEŞ

Bu proje, hem enerji tasarrufu hem de üretim sürecinde çevreye katkı sağlama yönünden büyük avantajlar sunuyor. Güneş enerjisinden yararlanan bu sistemle yıllık yüzde 35 gibi önemli bir enerji tasarrufu sağlanıyor.

çalışmalardan biri olan bu projemizle çok değerli bir ödül aldık. Projemizin uluslararası standartlarda bir çevre ödülü ile taçlanması bizleri ayrıca gururlandırdı.

Bu proje, hem enerji tasarrufu hem de üretim sürecinde çevreye katkı sağlama yönünden büyük avantajlar sunuyor. Güneş enerjisinden yararlanan bu sistemle yıllık yüzde 35 gibi önemli bir enerji tasarrufu sağlıyoruz. Proje, bir yenilenebilir enerji projesi olmasına karşın düşük geri ödeme süresi ile finansal açıdan son derece ekonomik olması, bakım gerektirmemesi ve son derece yüksek yaygınlaştırma potansiyeline sahip olması özellikleriyle sürdürülebilir karbon ve enerji yönetimi için de büyük önem taşıyor." ■

Tofaş, ödül alan 'Güneş Enerjisinin Üretim Süreçlerinde Doğrudan Kullanımı Projesi' ile dünyada otomotiv sektöründe proses havasını direkt olarak güneş enerjisi ile ısıtarak sağlayan ilk fabrika oldu.





→ Fiat Chrysler Automobiles, Google ile Sürücüsüz Araç Geliştirecek!

Fiat Chrysler Automobiles (FCA) ve Google, sürücüsüz araç geliştirme projesi kapsamında işbirliği yapacaklarını açıkladı.

Google'ın Sürücüsüz Araç Projesi için FCA ile yapacağı işbirliği kapsamındaki çalışmalarda Chrysler Pacifica Hybrid modeli kullanılacak. Her iki firma da mühendis ekiplerinin bir kısmını, sürücüsüz

Chrysler Pacifica'nın tasarım, test ve üretimini hızlandırmak için güneydoğu Michigan'da bulunan tesiste konuşlandırılacak.

Fiat Chrysler Automobiles ilk etapta, yalnızca Google'ın sürücüsüz araç teknolojisi için 100 adet araç tasarlayıp üretecek. Google ise araçların yollarda sürücüsüz olarak ilerlemelerini sağlayacak sensör ve bilgisayarları bu araçlara entegre edecek.

→ BlueHDi motor ailesi 1 milyon adede ulaştı

PSA Grubu'nun Fransa'nın Mosel bölgesinde yer alan Tremery Fabrikası'nda ürettiği ve SCR teknolojisi de dahil modern teknolojinin bütün nimetlerinden yararlanarak Euro6 egzoz emisyon normunu karşılayan BlueHDi motor ailesi 1 milyon üretim adedine ulaştı. Grup, Tremery Fabrikası'nda 100 HP ile 120 HP güç alternatiflerine sahip 1,6 litre ve 150 HP ile 180 HP güç alternatiflerine sahip 2,0 litre olmak üzere iki farklı hacimde BlueHDi turbo



dizel motor üretiyor. Euro6 egzoz emisyon normunun devreye alındığı Eylül 2014 tarihinden çok daha önce, Eylül 2013 tarihinden itibaren PSA Grubu'nun üretim programında yer alan BlueHDi motor ailesi tüm Peugeot, Citroen ve DS markalarında kullanılıyor.

→ Ford'dan Yazılım Şirketine Dev Yatırım!

Ford, sürücüsüz otomobil teknolojilerinde Google ile anlaşmış; bu anlaşma ikilinin otomobil teknolojileri ve yazılım gücünü birleştirmeye yönelik olduğu belirtilmişti. Ford şimdiki süreçte ise, San Francisco merkezli yazılım şirketi Pivotal Company'ye yönelik olarak 182.2 milyon dolar

değerinde yatırım yapmaya hazırlanıyor. Geliştiricilere daha kolay yazılım sağlamak için bir bulut yazılım şirketi işlevinde olan Pivotal Company, Ford'un sürücüsüz otomobil teknolojileri konusundaki yazılım desteğini sağlamayı hedefleyecek.

→ Erken Arıza Tespit Sistemi

Chevrolet 2016 model araçlarında erken arıza tespit sistemini hayata geçirdi. Uçaklardakine benzer bir mantıkla çalışan sistem denetlenen parçanın arıza vermeden önce tespit edilip değiştirilmesine olanak sağlıyor. Topladığı verilere göre parçaların yıprandığını ve işlevini tam olarak yerine getiremediğini tespit eden sistem araç sahibini araç içi sistem, e-posta ve kısa mesaj yöntemleriyle uyararak parçanın durumu hakkında bilgilendiriyor.

→ BMW'nin otonom elektrikli modeli i NEXT, 2021 yılında geliyor

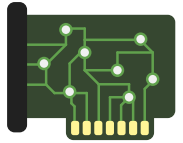
BMW, Yönetim Kurulu Başkanı Harald Krüger'in şirketin yıllık toplantısının açılış konuşmasında ifade ettiğine göre, 2021 yılında "innovation driver (yenilik öncüsü)" adı verilen, i NEXT isimli, amiral gemisi modelini piyasaya sürecek. Otomobil hakkında bilinen

ayrıntılar kısıtlı olsa da, yeni nesil otomobilin BMW'nin otonom sürüşe, dijital bağlantı seçeneklerine, hafif ağırlıklı tasarıma, "tamamen yeni" bir iç mekana ve "gelecek nesil elektro-ulaşım" teknolojisine sahip en gelişmiş modeli olacağı tahmin ediliyor.



→ Yerli Otomobilde Yerli Yazılım

Yerli otomobilin tüm versiyonları ile 2020 yılından önce yollarda olmasını hedeflediklerini belirten Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, araçta en yeni teknolojilerin bulunacağına ve yazılımının da tamamen yerli olacağına dikkat çekiyor. Bakan yerli otomobile ilişkin açıklamalarında savunma sanayindeki "Tam Eş Zamanlı İşletim Sistemi" denilen önemli bir yazılım çalışmasının otomobile de uyarlanacağını belirtti.



automechanika

FRANKFURT

Online biletinizi
erken edinin!

13.-17.9.2016

Dünya'nın lider otomotiv servis endüstrisi fuarı

Automechanika Frankfurt'a hoş geldiniz! Ticaret, endüstri, bakım ve onarım servisi sektörlerinin karar vericileri arasında olma şansı. Otomotiv endüstrisine yön veren en son yenilikleri keşfedin. Automechanika derinlik ve genişlik açısından dünyada tek - mobilitayı bu kadar çeşitli sergileyen uluslararası tek platform.

www.automechanika-frankfurt.com
info@turkey.messefrankfurt.com
Tel. 0212 296 26 26



messe frankfurt



Endüstri 4.0 Bosch'ta Hayata Geçirildi.

Bosch, bireysel ihtiyaçlara yönelik uygulamalardan, yazılım ve donanımı bir araya getiren kapsamlı çalışmalara kadar her konuda Endüstri 4.0 çözümleri sağlayan bir şirket olarak sektörünün öncüsü konumunda. Kapsamlı ürün portföyü, Endüstri 4.0'ın Bosch'ta daha şimdiden hayata geçirildiğini gösteriyor. Bosch bir uygulayıcı olarak hareket etmenin yanı sıra, Endüstri 4.0 teknolojisinin önde gelen bir tedarikçisi olma pozisyonuna da dayanan iki yönlü bir strateji uyguluyor. Endüstri 4.0'ı hayata geçirirken, kendi tesislerimizde bu yenilikçi teknolojinin kullanımına ilişkin doğrudan deneyimimiz ve bu konudaki geliştirme çalışmalarımız, bizi gerçekten eşsiz kılıyor.

www.bosch.com.tr



BOSCH
Yaşam için teknoloji