



TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ  
**taysad**

ASSOCIATION OF AUTOMOTIVE PARTS & COMPONENTS MANUFACTURERS

YIL: 19 • SAYI: 93 • OCAK-ŞUBAT 2017

**H**OŞ GELDİN  
**2017**

Temsa  
Genel Müdürü

### **DİNÇER ÇELİK**

"TEMSA, yenilikçi ve girişimci yapısını bu topraklardan alıyor"

Tofaş  
CEO'su

### **CENGİZ EROLDU**

"Yaratıcılık ve sürekli yenilenme başarısının anahtarı olacak"

Hattat Holding Yönetim Kurulu  
Başkan Yardımcısı

### **İBRAHİM HATTAT**

"Havacılık ve savunma sanayisinde ciddi yatırımlar yapıyoruz"

Grafik Sanatçısı, Ressam  
ve Öğretim Görevlisi

### **HÜSAMETTİN KOÇAN**

"Bir eve dönüş projesi"  
Bakı Müzesi

*Kaliteye aldandın imza...*



*Ötomotiv ve Jant sektörüne yönelik kalite ve hizmetinizle tanıştık!*

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

*\*Diğer kaliteler için lütfen arayınız...*

Genel Müdürlük

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

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

[www.colakoglu.com.tr](http://www.colakoglu.com.tr)

**Sahibi**

TAYSAD adına Yönetim Kurulu Başkanı  
**Alper Kanca**

**Yazı İşleri Müdürü**

**Sevgi Özçelik**

**Yayın Kurulu**

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

**Editör**

**Burçin Yeşiltepe**  
editor@mavitanitim.com.tr

**Yayın Yönetmeni**

**Sevgi Özçelik**  
sevgi@taysad.org.tr

**Görsel Yönetmen**

**İlter Çıtak**  
grafik@mavitanitim.com.tr

**Fotoğraf**

**Emre Topdemir**  
www.emretopdemir.com

**Reklam**

**Fırtına Arısoy**  
firtina@mavitanitim.com.tr

**Yönetim Yeri**

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

**Yapım**

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

**Baskı**

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

**Yerel - Türkçe - İlimi**

İki Ayda Bir Yayınlanır

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

# 2027'ye ne kadar yakınız?

Eski çağlardan bu yana insanoğlu, geleceği hayal etmeye; geleceğin teknolojilerini tahmin etmeye çalışıyor. Bilim ve teknoloji baş döndürücü değişim hızını sürdürdükçe, gelecek öngörülerini de devam edecek. Ulaşım sektörü de son zamanların teknolojik gelişmeleri karşından önemli bir değişim geçiyor. Bu değişimin şiddetini tam olarak tahmin etmek güç olsa da, değişen iş modellerinin rekabeti de artıracakı kesin.

Bu sayımızda 2027 görüşlerine yer verdiğimiz sektörün önde gelen yöneticileri tüm tedarik zincirinin, ekosistemiyle birlikte, yaratıcılık ve sürekli yenilenme becerilerini yapısal hale getirmesinin, başarının anahtarı olduğuna değindiler.

Yine görüşlerine yer verdiğimiz değerli yöneticiler araç hafifletme, araç elektrifikasyonu, otonom sürüş ve çevre gibi faktörlerde yol haritası olmayan şirketlerin gelecekte şanslarının düşük olacağı konusunda hemfikirler.

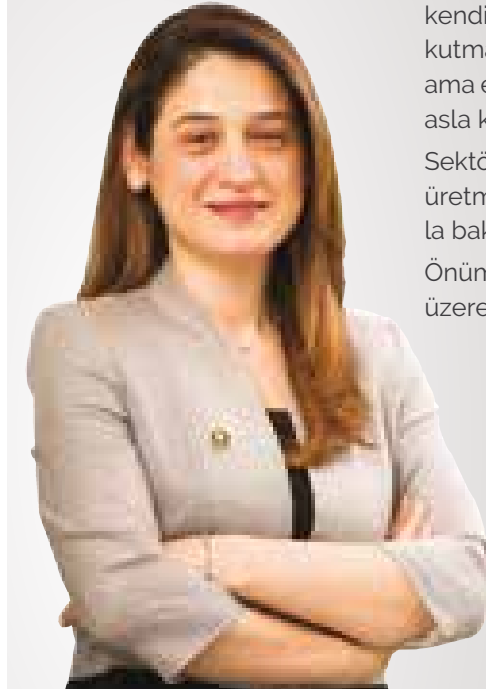
**Üretme cesareti**

Bu sayımızda, eğitimci ve sanatçı Hüsamettin Koçan'ı biz sayfalarımızda, O da bizi atölyesinde ağırladı. Hüsamettin Koçan; "Bizim çocukların eğitiminde iki şey eksik kalıyor; birincisi çocuğa sorumluluk verilmiyor, ikincisi çocuğun vicdan muhasebesinin oluşması, vicdanının gelişmesi engelleniyor. Çocukta adalet duygusunun oluşması lazım. Bu; akılla ve sorumluluk duygusuyla olur. Anadolu'ya giderseniz orada bir çocuk saman taşıyor; küçük olanın küçük sepeti vardır, ortancanın daha büyük sepeti, büyüğün büyük sepeti, saman taşımak onun da işi, çocuk da doğal

olarak üretimin bir parçası hisseder kendini ve üretim o nedenle korkutmaz onu. Üretme cesareti odur, ama ezileceği bir yükü onun üzerine asla koymazlar" dedi.

Sektörümüz geleneklerinden aldığı üretme cesaretiyle geleceğe umutla bakıyor...

Önümüzdeki sayıda görüşmek üzere...



SEVGİ  
ÖZÇELİK

TAYSAD KURUMSAL  
İLETİŞİM UZMANI

6

## TAYSAD'DAN MESAJ

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca:  
"I have a dream"

26

## HOŞGELDİN 2027

Ege Fren Genel Müdürü Sinan Akın:  
"Geleceğin tasarımında olduğunun bilincindeyiz"

28

İnci Holding Yönetim Kurulu Üyesi Perihan İnci:  
"Ortaya çıkan her yeni teknoloji başka bir çok değişime zemin hazırlıyor"

30

Ecoplas Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı:  
"Tedarikçilerin teknoloji seviyesi, iş yapış biçimi giderek gelişecek"

32

Hasçelik Yönetim Kurulu Başkanı Naci Faydasıçok:  
"Ar-Ge yatırımları rekabette öne çıkmanın belirleyicisi olacak"

34

Hexagon Studio Genel Müdürü Tolga Doğançioğlu:  
"Sürücülerin yola odaklanmadığı bir gelecek bizi bekliyor"

38

Assan Hanil Genel Müdürü Okan Gedik:  
"Ürettiğimiz parçalar geleceğin teknolojilerine uyumlu hale gelmeli"

42

infoTRON CEO'su Burak Pekcan:  
"Endüstri 4.0 bir kavram olarak kalmamalı"



20

DİNÇER  
ÇELİKTEMSA  
GENEL MÜDÜRÜ

"TEMSA, enerjisini, yenilikçi ve girişimci yapısını bu topraklardan alıyor"



24

İBRAHİM  
HATTATHATTAT HOLDİNG  
YÖNETİM KURULU  
BAŞKAN YARDIMCISI

"Havacılık ve savunma sanayisinde ileriye dönük ciddi yatırımlar yapıyoruz"



22

CENGİZ  
EROLDUTOFAŞ  
CEO

"Yaratıcılık ve sürekli yenilenme başarının anahtarı olacak"



58

HÜSAMETTİN  
KOÇANGRAFİK SANATÇISI  
RESSAM VE ÖĞRETİM  
GÖREVLİSİ

"Bir eve dönüş projesi"  
Baksı Müzesi

56

## TAYSAD'DAN HABERLER

Dijitalleşme otomotiv endüstrisine verimlilik getiriyor

66

BENİM YOLUM,  
BENİM KİTAPIM

THE GOAL  
Tuna Arıncı  
Valeo Genel Müdürü

72

## KURUMSAL YÖNETİM

Kurumsal dayanıklılık:  
Nedir ve nasıl geliştirilir?  
Emre Doğru  
StratejiCo., Yönetici Ortak

74

## RİSK YÖNETİMİ

Müşterimiz iPhone 7 mi, yoksa hala Nokia 3310 mu üretiyor?  
B. Tülin Seçen  
ICC Danışmanlık CEO

78

## PATENT

Cumhuriyet tarihinin ilk Sınai Mülkiyet Kanunu  
Erdem Kaya  
Erdem Kaya Patent Marka & Patent Vekili

80

KUZEY AMERİKA'DAN  
HABERLER

Kanada Otomotiv  
İnovasyon Fonu  
Varol Karslıoğlu

82

## AR-GE

Türkiye'nin yeni Ar-Ge Merkezi Alkor Group, dünyada ve Türkiye'de inovasyon kültürü ile büyüyor

Ajandanıza  
Kaydedin

Save  
the Date

M A Y

26

MAYIS  
2017



## VIII. AFTERMARKET KONFERANSI

VIIIth AFTERMARKET CONFERENCE

SEKTÖRDEKİ YENİLİKLERİ TAKIP ETMEK İÇİN DOĞRU ADRES!  
RIGHT ADDRESS FOR THE LATEST NEWS ON THE SECTOR!

Detaylı Bilgi ve Sponsorluk İçin / Information & Sponsorship  
Gözde Ağırbaş - [gozde@taysad.org.tr](mailto:gozde@taysad.org.tr)

[www.taysadaftermarket.com](http://www.taysadaftermarket.com)

# “I have a dream”



**Alper Kanca**

**TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı**

**D**ergi Yayın Komitesi'ndeki arkadaşlarımız 2027 yılına odaklanmışlar ve benim de yazımda bu temayı işlememi istediler.

Küçük bir yazıhanede 1978'de kurulan TAYSAD, 2027 yılında 50. doğum gününe çok yakınlaşmış, arkasında yarım yüzyıllık bir geçmiş bırakmış olacak.

Şirketlerimizde 10 yıl sonrasını planlamak artık çok normal. Fakat Derneklerde bu orta vadeli yaklaşım hala daha ender görülür türden ve planlaması da zor gözüküyor. Çünkü STK'larda yönetim süreleri sınırlı ve bu TAYSAD geleneğinden en fazla 2 dönemi yani 4 yılı kapsıyor.

Uzun yıllardır TAYSAD'da faal olan ve gelecekte de üyeliğine devam edecek bir üye olarak “2027'de nasıl bir TAYSAD hayal ediyorum, öngörüyorum?” sorusuna cevap vermeye çalışayım.

1-İsmi, köklü geleneğini hatırlatmak için Taşit Araçları Yan Sanayicileri Derneği TAYSAD olarak kalsa da, medya ve kamuoyunda “tedarik sanayi” kavramını yerleştirmiş olmalıyız.

2-Derneğimizde, Ar-Ge, Teknik Mevzuat, Üye İlişkileri, Sosyal Sorumluluk, Eğitim konularında uzmanlaşmış yetkin bir kadromuz bulunmalı.

3-Uluslararası mesleki örgütlerde ‘mesela CLEPA’ mutlaka tedarik sanayicilerinin temsil edilmesini sağlamalıyız.

4-Şirketlerimizin Ar-Ge, Bakım, Satınalma, İnsan Kaynakları, Bilişim, Satış-Pazarlama yöneticilerinden oluşmuş Çalışma Grupları, TAYSAD'ın etkili organları haline gelmiş, çözümler üretiyorlar olmalı.

5- Türkiye'nin tek otomotiv tedarik sanayi derneği olarak, özellikle büyümek, gelişmek isteyen tüm sanayi şirketlerini kapsayan bir üye sayısına ulaşmalıyız.

6-Üretici olmayan ama tedarik sanayine hizmet sunan, sektörü geliştirmeye hevesli paydaşlarımızı da “katılımcı üye” olarak saflarımıza katmalıyız.

7-Sadece ülkemizde değil, yurtdışında da otomotivciler tarafından biliniyor ve takip ediliyor olmalıyız.

8-Uluslararası projelerde, yurt içinde ve dışındaki paydaşlar, üniversiteler, enstitüler ve üyeleri ile birlikte etkin olan bir Dernek konumuna ulaşmalıyız.

Derneğimiz ile ilgili hayallerimizin listesini devam ettirmek mümkün. Yapacak çok işimiz, tamamlanacak çok görevimiz var. Ama en önemlisi sektörümüz ve ülke ekonomisindeki gelişmeler. Umuyoruz ki, son 11 yılın ihracat şampiyonu otomotiv sektörümüz, 2027'de son 21 yılın ihracat lideri olmayı başararak; daha bir çok rekora imza atar. ■



Küçük ve orta ölçekli şirketlerin üretim ve lojistik süreçlerinde yalın üretim metodlarının etilerini simüle etmek için geliştirilmiştir.

Plan oyunları, farklı görevler üstlenen katılımcıların iş akışı ve departmanlar arasındaki ilişkiyi anlamalarını sağlar, öğrenilen tecrübeyi işletme pratiğinde kullanmayı teşvik eder. Bu sayede katılımcılar verimliliği ve karlılığı artırıcı yalın üretim becerileri kazanırlar.

iSPEED oyunu 12-15 kişilik gruplar halinde firmalarda veya eğitim salonlarımızda gerçekleştirilir.

Web sitemizi ziyaret ederek eğitim videomuzu izlemenizi öneririz.

# Yalın Üretim

Plan oyunu **iSPEED**

# Shop floor

Dijitalleşme Konsepti



Üretim hatlarında verimliliği, dolayısıyla karlılığı artıracak pratik kullanımı ve yazılımı sayesinde Shopfloor yönetimi için gerekli güncel raporlar oluşturulur.

Dijital Shopfloor uygulaması ile performans ve kalite ölçümleri yapılır. Farklı lokasyonlardaki üretim hatlarının güncel verimlilik ve kalite raporlarına bulunduğunuz her noktadan ulaşabilirsiniz. Her operatör için bir adet tablet gerektiren Dijital Shopfloor üç gün içerisinde uygulamaya alınır.

Web sitemizi ziyaret ederek videomuzu izlemenizi öneririz.

**CONCEPT AŞ**   
ÇÖZÜM • DANIŞMANLIK

[www.concept.ag](http://www.concept.ag)

75. Yıl Bulvarı No: 144/16 45030 Yunusemre MANSİA / TÜRKİYE  
Tel: +90 236 211 10 22  
Fax: +90 236 211 10 23  
e-mail: info-tr@concept.ag

Zettaching 6 - 70567 Stuttgart / ALMANYA  
Tel: +49 711 132 74 0

# **Ersem, Zamanında Teslim Garantisi ile Hayatınızı Kolaylaştırmaya Devam Ediyor!**

Ersem'de ihtiyacınız olan elik; hassas toleranslarda üretiliyor, dilersemeniz güvenle stoklanıyor ve zamanı geldiğinde istediğiniz adrese ulaştırılıyor.



Erdemir elik Servis Merkezi





## OTOMOTİV SANAYİ FİRMALARININ 2017 YILI OCAK AYI ÜRETİMLERİ

FİRMALAR	Otomobil	%	K. Kamyon	%	B. Kamyon	%	Kamyonet	%	Otobüs	%	Minibüs	%	Midibüs	%	Traktör	%	Toplam
A.I.O.S.			94	57			115	0	2	0			53	26			264
FORD OTOSAN	2.288	2			295	39	22.296	77			3.532	99					28.411
HATTAT TARIM															160	4	160
HONDA TÜRKİYE	2.534	3															2.534
HYUNDAI ASSAN	16.750	18															16.750
KARSAN											50	1	20	10			70
M. BENZ TÜRK					446	59			378	48							824
MAN TÜRKİYE									156	20							156
OTOKAR					19	3			77	10			37	18			133
OYAK RENAULT	31.438	34															31.438
Temsa GLOBAL									170	22			91	45			331
TOFAŞ	16.760	18					6.537	23									23.297
TOYOTA	23.913	26															23.913
TÜRK TRAKTÖR															3.460	96	3.460
<b>TOPLAM</b>	<b>93.683</b>	<b>100</b>	<b>164</b>	<b>100</b>	<b>760</b>	<b>100</b>	<b>28.948</b>	<b>100</b>	<b>783</b>	<b>100</b>	<b>3.582</b>	<b>100</b>	<b>201</b>	<b>100</b>	<b>3.620</b>	<b>100</b>	<b>131.741</b>

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 tarihi rekor kırdı

Otomotiv Sanayii Derneği, 2017 yılı Ocak ayında 93 bin 683'ü otomobil, toplam 128 bin 121 adet otomotiv üretimi gerçekleştirerek tarihi rekor kırdığını açıkladı.

Otomotiv sektörü 2017'ye iyi başladı. Ocakta üretim, ihracat ve iç pazar satışlarında yüksek oranlı artışlar yaşandı. Toplam üretim 128 bin adede, otomobil üretimi ise 94 bin adede ulaştı.

2016 yılını üretim, ihracat ve iç pazar satışlarında rekorlarla kapatan otomotiv sektörü, 2017'ye hızlı başladı. Sezonsal olarak yılın en düşük satışlarının gerçekleştiği

Ocak ayında beklenmedik bir sürpriz yaşandı. Otomobil ve hafif ticari araç pazarı Ocakta yüzde 7.89 arttı. Toplam satışlar 35 bin 323 adet oldu. Ocakta binek otomobil satışları yüzde 9.98 artışla 25 bin 689 adede yükseldi. Hafif ticari araç satışları ise yüzde 2.89 artarak 9 bin 634 adet olarak gerçekleşti. 2017'de bir önceki yılın aynı ayına göre, toplam üretim yüzde 31, otomobil üretimi ise yüzde 61 arttı. Bu dönemde, toplam

üretim 128 bin adet, otomobil üretimi 94 bin adet oldu. Böylece Ocak ayı, otomotiv sanayisinde bugüne kadar en çok üretim yapılan Ocak olarak tarihe geçti.

Yük ve yolcu taşıyan ticari araçlar üretimi, 2017 Ocak ayında toplamda yüzde 13 azalırken, ürün grubu bazında arttı. Küçük kamyon üretimi yüzde 173, midibüs üretimi yüzde 172, minibüs üretimi yüzde 158, büyük kamyon

üretimi yüzde 95, otobüs üretimi yüzde 33 arttı.

Ocakta toplam otomobil satışları yüzde 10, yerli otomobil satışları yüzde 19, ithal otomobil satışları ise yüzde 6 arttı. Buna göre ithalatın pazar payı yüzde 66 olarak gerçekleşti. İthalatın payı 2013'te yüzde 76, 2014'te yüzde 75, 2015'te yüzde 70, 2016'da ise yüzde 68 olmuştu.

Ocak ayında otomotiv ihracatında kıran kırana bir rekabet yaşandı. Türk otomotiv sanayisinin en büyük ihracatçıları Ford Otosan, Oyak Renault ve Toyota birbirine çok yakın adetlerde ihracat gerçekleştirdi. Ford Otosan'ın ihracatı Ocakta 22 bin 926 adet, Oyak Renault'nun 22 bin 534 adet, Toyota'nın ise 22 bin 122 adet oldu. ■

**%31**  
ÜRETİM ARTIŞI

Otomotiv üretimi Ocak'ta geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 31 artarak 128 bin adet oldu.

**128 BİN**  
**ADET**  
OCAK 2017 ÜRETİMİ

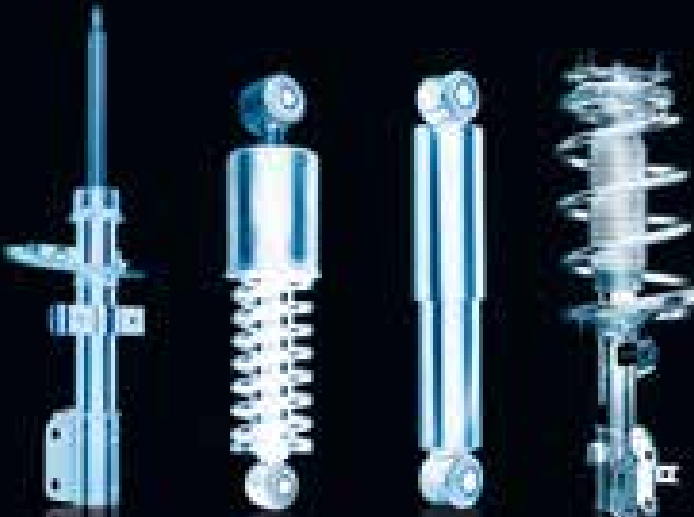
Ocak 2017'de, toplam üretim 128 bin adet, otomobil üretimi ise 94 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

**36**  
**BİN ADET**  
OCAK 2017 TOPLAM PAZAR

Toplam pazar yüzde 7 büyüyerek 36 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde

# TÜM YÜKÜ SIRTLIYORUZ

Tüm zorlu yollarda  
sarsıntılan sifirlar, güvenli ve  
konforlu bir sürüş sağlar.



48  
Yıllık

Mando

ÇUKUROVA

  
**Maysan Mando**  
Amortisörleri

# Otomotiv ihracatı Ocak ayında yüzde 37 artışla 2,1 milyar dolar oldu

## TÜRKİYE OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ OCAK 2017 ÜRÜN GRUBU İHRACATI

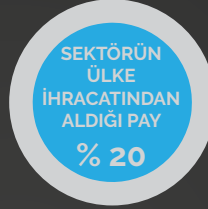


**913.968.231 USD**  
BİNEK OTOMOBİLLER

**725.005.792 USD**  
TEDARİK SANAYİ

**319.956.470 USD**  
MOTORLU TAŞITLAR

**88.562.580 USD**  
OTOBÜS, MİNİBÜS, MİDİBÜS



İhracatın lokomotif sektörü 2017 yılına da hızlı başladı. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre otomotiv sektörünün Ocak ayı ihracatı yüzde 37 artışla 2 milyar 69 milyon dolar oldu. Ocak ayında toplam ihracattaki payını yüzde 20'ye çıkaran otomotiv, böylece Türkiye ihracatının beşte birini tek başına gerçekleştirdi.

### SON BEŞ BUÇUK YILIN EN İYİSİ

Ocak ayındaki yüzde 36,8'lik artış, Ağustos 2011'den bu yana aylık bazda, en yüksek artış oranı olarak kayıtlara geçti. Ocak 2016'da, son 66 ayın en yüksek aylık ihracat artışına imza atan sektör, dış satımını Temmuz 2011'de ise yüzde 38,04 artırmıştı. Sektörün son 5,5 yılda geriye dönük aylık bazdaki en yüksek ihracat artışları, 2011 yılı Ağustos-Aralık döneminde Ağustos'ta yüzde 26,82, 2012'de Kasım ayında yüzde 9,93, 2013'te Temmuz ayında yüzde 35,4, 2014 yılında Nisan ayında yüzde 18,7, 2015 yılında Ekim ayında yüzde 18,8 ve 2016 yılında Mayıs ayında yüzde 33,97'yi görmüştü.

### ABD'YE YAPILAN İHRACAT %18 DÜŞTÜ

En önemli pazarlardan Birleşik Krallık'a yönelik artışta binek otomobiller ihracatının yüzde 151, Fransa'ya yaşanan artışta ise yine binek otomobiller ihracatının yüzde 244 artması etkili oldu. İhracat İran'a yüzde 214, İsrail'e yüzde 201 artarken, Amerika Birleşik Devletleri'ne de yüzde 28 düşüş gözlemlendi. ABD'ye düşüşte binek otomobiller ihracatının yüzde 100, tedarik sanayi ihracatının da yüzde 18 düşmesi etkili oldu.

### AB ÜLKELERİNİN PAYI ARTTI

Binek otomobiller ihracatındaki %143 artış bir kez daha ihracat artışındaki temel belirleyici oldu. AB Ülkelerine yönelik ihracat %37 artmış, AB Ülkelerinin payı %80'e yükselmiştir.

### ALTERNATİF PAZARLARDA ARTIŞ

Yılın ilk ayında alternatif pazarlarımız arasında yer alan Ortadoğu Ülkelerine %20, Afrika Ülkelerine %46, Eski Doğu Bloğu Ülkelerine %48 ihracat artışı görüldü.

### ALMANYA'YA İHRACAT YÜZDE 15 ARTTI

OİB verilerine göre Ocak ayında en büyük ülke pazarı olan Almanya'ya ihracat yüzde 15 artışla 323 milyon dolar oldu. Almanya'nın ardından en büyük pazarlardan Birleşik Krallık'a ihracat yüzde 28 artışla 249 milyon dolar, Fransa'ya yüzde 60 artışla 233 milyon dolar, İtalya'ya yüzde 46 artışla 222 milyon dolar olarak gerçekleşti.



# 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](http://schaeffler-mobility.com)



**SCHAEFFLER**

Mercedes-Benz Türk 2016 yılını yeni yatırım kararlarıyla kapattı

# Mercedes-Benz Türk A.Ş., 2017 yılında 50. yıldönümünü kutluyor

Üretime başladığı 1968 yılından bu yana toplam 80.481 otobüs ve 232.448 kamyon üreten Mercedes-Benz Türk, 2016 yılında 3.576 adet otobüs ve 4.690 adet kamyon ihraç ederek üretim tesislerinde tarihinin en yüksek ihracat rakamına ulaştı. Şirket, hafif ticari araç grubunda ise en yüksek satış rakamına ulaşan ilk 3 marka arasında yerini aldı.

**M**ercedes-Benz otomobil grubu, 32.666 satış adediyle rakiplerini geride bırakarak tarihi bir rekora imza attı. 2016 yılında 90 milyon eurodan fazla yatırım yapan şirketin, 1967'de kurulduğu günden bu güne toplam yatırım tutarı 1 milyar euroyu aştı.

## Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün: Türkiye'nin geleceğine güveniyoruz

"Zor bir dönemden geçtiğimiz 2016 yılında Mercedes-Benz Türk olarak sektörümüz için elimizden gelenin en iyisini yaptık, yeni ürünlerimizi piyasaya sunduk ve gelenekselleşen liderliğimizi sürdürdük."

Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün, Mercedes-Benz Türk'ün 50. kuruluş yıldönümünü kutladıkları 2017 yılının şirket için çok önemli bir kilometre taşı olacağını belirterek şunları söyledi:

"2016 yılı otomotiv sektörü için zorlu bir yıl oldu; ticari araç sektörü için ise çok daha zorlu geçti. Yıl boyunca ülkemizde yaşanan üzücü

gelişmeler, bunların turizme ve dış ticarete etkileri ile kurdaki dalgalanmalar pazarda büyük bir daralmaya neden oldu. Buna rağmen hem şehirlerarası otobüs hem kamyon pazarında geleneksel hale gelen liderliğimizi sürdürmeyi başardık. Hoşdere Otobüs ve Aksaray Kamyon Fabrikamız yurt içi talebin azalmasına bağlı olarak ihracata hız vererek üretimlerini planlanan seviyelerde devam ettirdi. Otobüs ihracatımız geçen yıla

oranla %8 artarken, kamyon ihracatımız yüzde 400 oranında yükseldi.

Mercedes-Benz Türk olarak Türkiye'nin geleceğine güveniyoruz ve bu doğrultuda 50 yıldır yaptığımız gibi yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bu güvenin bir göstergesi olarak 2016'nın Şubat ayında

Kamyon Fabrikası

**113** MİLYON AVRO

2018'e kadar yatırım yaparak üretimini ikiye katlayacak

Aksaray Kamyon Fabrikamız için 113 milyon Avro'luk yatırım planımızı açıkladık.

Böylece 2016 yılı sonu itibarıyla toplam yatırımımız 1 milyar

Avro'yu aştı. Bu yeni yatırımla Aksaray Kamyon Fabrikamızda oluşturacağımız yeni tesisler ve üretime dâhil edeceğimiz yeni makina ve ekipmanlar sayesinde

üretim kapasitemizi ikiye katlayacağız ve

ihracatımız ciddi bir ivme

kazanacak.

Yeni yatırımlarımızla üretimde kendi rekorlarımızı kırmayı hedefliyoruz.

1967'den bugüne

**1**

MİLYAR AVRO'YU AŞAN YATIRIM

2016 yılında

**4.228**

ADET OTOBÜS  
Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretildi

Yarım asırdır Türkiye'de gururla var oluşumuzun en önemli sebeplerinden olan şirketimize güvenini her zaman koruyan paydaşlarımız, müşterilerimiz, çalışanlarımız ve halkımıza teşekkür ederiz. Bizler çalışanlarımıza, eğitime, üretim tesislerimize, araştırma-geliştirme çalışmalarına yeni yılda da hız kesmeden yatırım yapmaya devam edeceğiz." ■



Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün

# FESTO



**Montaj işlerinizde standart çözümler mi bekliyorsunuz?  
Düşük maliyetli, esnek pres kitine mi ihtiyacınız var?  
Modüler servo pres kiti YJKP tüm ihtiyaçlarınızı karşılar.**

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

Modüler servo pres kiti YJKP, uygulamanız için ihtiyaç duyduğunuz yazılım fonksiyonuna tam olarak sahiptir. Yüksek düzeyde tekrarlanma hassasiyetine sahip, son derece hassas servo pres sisteminde montaj çok kolaydır.

**Çok basit bir denklem: Kuvvet = Para.** Çoğu zaman, üretilecek elektronik ve küçük parça imalatında presleme üniteleri gereğinden büyük seçildiğinden, gereğinden fazla kuvvet de sarf edilir. Festo'nun tasarladığı YJKP serisi servo presleme kiti işte bu nedenle ilgi çekmeye aday: Bu üniteyle 17 kN'a varan presleme uygulamaları hem basit, hem de ucuz.

# Karsan ihracatta atağa kalktı

Kuruluşunun 50. yılını geride bırakan ve küresel bir marka olma yolunda emin adımlarla ilerleyen yerli üretici Karsan, son iki yılda ihracatta atağa kalktı. 2016 yılında bir önceki yıla göre ihracatını yüzde 25 artıran Karsan, son iki yılda ihracat pazarlarındaki toplam satış adedini 10 kattan fazla büyüttü.

**K**uruluşunun 50. yılını geride bırakan ve küresel bir marka olma yolunda emin adımlarla ilerleyen yerli üretici Karsan, 2016 yılında ihracatını bir önceki yıla göre yüzde 25

Star ile en fazla ihracatını İtalya'ya gerçekleştirdi. 2016 yılında Karsan'ın modern donanımlara sahip minibüsü Jest ise 6 ülkeye ihraç edilerek rüştünü ispatlamaya devam etti.



Karsan CEO'su  
Okan Baş



Hyundai Assan Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ne teslim etti. Karsan, geçtiğimiz yıl Menarinibus markasıyla üretim yapan İtalyan IIA'nın (Industria Italiana Autobus) yüzde 5 hissesini de satın alarak global bir marka olma

sektör açısından zorlu bir yılı başarıyla geride bıraktıklarını söyledi. Karsan'ın özellikle geçtiğimiz yıl attığı adımlarla küresel bir oyuncu olmak için zemin hazırladığını belirten Okan Baş, IIA ile gerçekleştirilen stratejik ortaklığın ve güçlü Türk markaları hedefiyle Ekonomi Bakanlığı'nın katkılarıyla 'TURQUALITY@ Destek Programı'na katılmalarının bunun en büyük göstergelerinden olduğunu ifade etti. Karsan CEO'su Okan Baş, "Diğer yıllar ile kıyaslandığında 2015 ve 2016 yılı ihracat rakamları Karsan'ın hedeflerine emin adımlarla yaklaştığını gösteriyor. 2017 yılı ise bizim için daha fazla sahada olacağımız bir yıl olacak. Bu yıl yurtiçinde daha çok müşteriyle iletişime geçeceğiz. Yurt dışı pazarlarına ise fazlasıyla ağırlık vereceğiz" dedi. ■

## 145

2016 yılında ihracatını bir önceki yıla göre yüzde 25 artırarak 145 adede ulaştı.

artırarak 145 adede ulaştı. 2016 yılında 8 farklı ülkeye ihracatı yapılan Karsan markalı toplu taşıma araçları Dominik Cumhuriyeti'ne kadar ulaştı. Bu dönemde Karsan, 90 adet Menarinibus, 6 adet Jest, 5 adet Atak ve 4 adet

## 8

Karsan markalı toplu taşıma araçlarının 8 farklı ülkeye ihracatı yapıldı.

Kendi markası ve Menarinibus markasıyla gerçekleştirdiği direkt ihracatlarının yanında Karsan, yine geçtiğimiz yıl Bursa'daki fabrikasında Hyundai markasıyla ürettiği H350 serisi modelden 3.484 adet aracı ise ihracat kaydıyla

## 6

Karsan'ın minibüsü Jest 6 ülkeye ihraç edilerek rüştünü ispatlamaya devam etti.

yolunda stratejik bir atılım yapmıştı.

**"2017'de yurt dışı pazarlara yöneleceğiz"**

2016 yılına ait ihracat rakamlarını değerlendiren Karsan CEO'su Okan Baş,





GÜVENİLİR İŞ ORTAĞINIZ

**HER**  
**ZAMAN**  
GÜÇLÜ  
HAZIR  
YANINIZDA



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

# DERGİNİZ

BİLGİSAYARINIZDA,  
CEP TELEFONUNUZDA  
VE BÜTÜN DİJİTAL PLATFORMLARDA



taysadmag.com

# Aracınızdaki yaşam kalitesi...



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



[www.kaleoto.com.tr](http://www.kaleoto.com.tr)

[kale@kaleoss.com.tr](mailto:kale@kaleoss.com.tr)

**Geleceğin araçlarına yön verecek değişimler**

**D**ünyamızı önümüzdeki yıllarda bekleyen iklim değişikliği, dijitalleşme, nüfus artışı, şehirleşme gibi trendler, tüm sektörlerde önemli değişimlere neden olacaktır. Geleceğin trendleri ile birlikte otomotiv sektöründeki değişimler de özellikle ileri malzeme teknolojilerinin, yazılım altyapılarının ve elektrikli güç aktarma organlarının gelişimini sağlayacaktır. Bunlarla birlikte birbiriyle iletişime geçen ve sürücüsüz akıllı araç uygulamaları, geleceğin araçlarına yön verecek önemli değişimlerdir.

TEMSA, liderliğini sürdürdüğü otobüs pazarında, vizyonunu; "akıllı ulaşım çözümleri üreten, yenilikçi, girişimci, fark ve değer yaratan teknoloji şirketi olmak" şeklinde güncellemiştir. Bu vizyon doğrultusunda teknoloji programlarını: akıllı araçlar, elektrikli araçlar ve SMART 2020 olarak oluşturmuş, günümüz ve gelecek ulaşım ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştirmek için hedeflerini; Emisyon salınımı "0" olan elektrikli araçlar. Yakıt tüketimini yüzde10, trafik sıkışıklığını yüzde 20 azaltan akıllı araçlar. Trafik kazalarını yüzde 25



## TEMSA GENEL MÜDÜRÜ DİNÇER ÇELİK:

**"TEMSA,  
enerjisini, yenilikçi ve  
girişimci yapısını bu  
topraklardan alıyor"**

TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, iş birliği kültürünün TEMSA'da her alanda bir parçası olduğunu dile getirdi. Dinçer Çelik, "Bu kültürün sonucu olarak TEMSA, tedarikçilerini geliştirmekle birlikte onları fikir aşamasında süreçlerine dahil etmiş, bu sayede yüksek katma değerli ve teknolojik çözümlerin geliştirilmesi sağlanmıştır" dedi.

azaltan akıllı trafik uygulamaları. Çevreye dost akıllı fabrikalar kriterlerini baz alarak belirlemiştir.

### Türkiye'nin ilk akıllı otobüsleri

TEMSA Akıllı Araçlar Programı; yolcudan şoföre, şoförden araca, araçtan araca, araçtan filoya, filodan şehre kadar uzanan ihtiyaçlar zincirine yenilikçi çözümler üretecek TEMSA yetkinliğiyle geliştirilmiş yazılım ve donanımlardan oluşmaktadır. Bu programın ilk ürünü Avenue iBUS, Türkiye'nin ilk akıllı otobüsüdür.

2025 yılından itibaren fosil yakıtlı araçlar yerine elektrikli araçların yaygın hale gelmesi beklenmektedir. TEMSA, 2015 yılında 9 metrelik elektrikli otobüsü MD9 electriCITY ürününün ardından 2016 yılında Türkiye'nin ilk yüzde 100 yerli elektrikli otobüsü Avenue EV aracını üreterek, bu alanda yerini almıştır.

### TEMSA Maker Lab

TEMSA, Endüstri 4.0 sanayi devrimiyle birlikte başlattığı Smart 2020 programı ile dijital fabrika dönemini başlatmıştır. Yazılım ve bu alandaki yetkinliğini geliştirmek amacıyla TEMSA Maker Lab'ı kurmuştur.

Günümüzde halen geliştirme aşamasında olan sürücüsüz araçlar, yakın gelecekte günlük hayatımızda yerlerini alacaktır. TEMSA bu alanda çalışmalarına başlamıştır. Yetkinlikleri sürekli geliştirmenin farklı alanlarda uzmanlaşmış teknoloji şirketleri ile iş birliği yapmak olduğuna inanan TEMSA, yaptığı teknolojik iş birlikleri ile alanında lider olmaya devam edecektir. İş birliği kültürü TEMSA'da her alanda olup, bunun sonucu olarak TEMSA, tedarikçilerini geliştirmekle birlikte onları fikir aşamasında süreçlerine dahil etmiş, bu sayede yüksek katma değerli ve teknolojik çözümlerin geliştirilmesi sağlanmıştır.

Tedarikçi ilişkileri yönetimi, TEMSA'yı başarıya götüren yoldaki en önemli unsurlardan biridir. Tedarik organizasyonumuz içindeki kategori bazlı yönetim şekli ile her ürün grubunda konusunda uzman ekiplerimiz, değer zinciri içerisindeki tedarikçilerimizi, henüz fikir ve tasarım aşamasındaki süreçlerimize dahil ederler.

Açık kaynak veri paylaşımına inanan TEMSA, araçların geliştirilmesi amacıyla dünyada bir ilki gerçekleştirerek otobüs verilerini paylaşacağı açık kaynaklı bir platform olan Open Bus uygulamasını önümüzdeki günlerde devreye alacaktır.

### Tedarikçi ilişkileri yönetimi

Tedarikçi ilişkileri yönetimi, TEMSA'yı başarıya götüren yoldaki en önemli unsurlardan biridir. Tedarik organizasyonumuz içindeki kategori bazlı yönetim şekli ile her ürün grubunda konusunda uzman ekiplerimiz, değer zinciri içerisindeki tedarikçilerimizi, henüz fikir ve tasarım aşamasındaki süreçlerimize dahil ederler.

TEMSA, her şeyden önce ülkemizin önde gelen bağımsız milli bir markasıdır ve çalışma enerjisini, yenilikçi ve girişimci yapısını bu topraklardan alır. Bu nedenle TEMSA'nın önceliği, mümkün olduğu sürece bütün parçaların yerli yan sanayiden tedarik edilmesidir. Ülkemiz sanayisi bu konuda son derecede gelişmiş ve yüksek kalite seviyesine ulaşmıştır. Ancak yakın gelecekte artan rekabet koşullarında yenilikçi ve alternatif çözümlerin sunulabilmesi, yüksek katma değerli ürünlerin tüm alt girdileri ile birlikte ülkemiz sanayisinde geliştirilmesi ve üretilmesi ile mümkün olabilecektir.

### TEMSA ürünleri dünya yollarında

TEMSA, kendi markası ile otobüs ve midibüs segmentinde üretim ve ihracat yapan Türkiye'nin önde gelen otomotiv şirketlerinden biridir. TEMSA Adana Üretim Tesisi, 4 bin adet otobüs ve midibüs, 7 bin 500 adet hafif kamyon olmak üzere yılda tek vardiyada, toplam 11 bin 500 adet araç üretim kapasitesine sahiptir.

TEMSA'nın Adana Üretim Tesisi, toplam 555 bin metrekarelik alana kuruludur. TEMSA'nın çok çeşitli ürün gamı, müşterilerinin değişen şartlara göre ürün seçebilmesine ve filolarını yeni yolcu ihtiyaçları ve seyahat eğilimlerine göre adapte etmesine yardımcı olmaktadır. Kendi mühendisliği ve oluşturduğu bilgi birikimi ile TEMSA, ürünlerini, Türkiye'ye ilaveten dünyanın ileri gelen pazarlarına da sunmaktadır. Kalitesi ile ayırt edilen TEMSA'nın, marka bilinirliği Fransa ve Belçika'da yüzde 100, Almanya'da ise yüzde 95 oranındadır.

TEMSA, ürünlerini 66 farklı ülkeye ihraç etmektedir. Sadece Fransa'da, 5 bin adedin üzerinde TEMSA markalı otobüs yollarıdır. Fransa dışında Almanya, İtalya, Avusturya, İsveç, Litvanya ve Benelux ülkeleri Avrupa'daki önemli pazarlar olup, çeşitliliğini artırdığı ürün gamı ile TEMSA, ABD'deki pazar payını hızla artırmaktadır. ■

### Fark ve değer yaratan teknoloji şirketi olma hedefi

TEMSA, otobüs pazarında, vizyonunu; "akıllı ulaşım çözümleri üreten, yenilikçi, girişimci, fark ve değer yaratan teknoloji şirketi olmak" şeklinde güncelledi.

### TEMSA Teknoloji Programı SMART 2020

Teknoloji programlarını: akıllı araçlar, elektrikli araçlar ve SMART 2020 olarak oluşturdu. Günümüz ve gelecek ulaşım ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştirmek için hedeflerini belirledi.

### TEMSA ADANA ÜRETİM TESİSLERİ

TEMSA Adana Üretim Tesisi, 4 bin adet otobüs ve midibüs, 7 bin 500 adet hafif kamyon olmak üzere yılda tek vardiyada, toplam 11 bin 500 adet araç üretim kapasitesine sahiptir.

Tofaş CEO'su

**Cengiz Eroldu:****“Yaratıcılık ve sürekli yenilenme başarısının anahtarı olacak”**

ile tüketici alışkanlık ve beklentilerine olan etkileri ve şekillenmekte olan yeni küresel dengeler nedeniyle, çok farklı olacağını biliyoruz. Artan tüketici beklentileri ile güvenlik ve çevre bağlantılı regülasyonlara uyum sağlarken, maliyetlerin rekabetçiliği ve pazara yönelik esneklik önemini artıracaktır. Bu nedenle tüm tedarik zincirinin, ekosistemiyle birlikte, yaratıcılık ve sürekli yenilenme becerisini yapısal hale getirmesi, başarının anahtarı olacaktır.



2027 yılında kesin olarak nasıl bir dünya ile karşı karşıya olacağımızı bilmiyoruz. Ama küresel demografinin değişimi, teknolojideki gelişmeler ve bunun iş dünyası ile tüketici alışkanlık ve beklentilerine olan etkileri ve şekillenmekte olan yeni küresel dengeler nedeniyle, çok farklı olacağını biliyoruz.

**T**ofaş, 2016 yılında, özellikle Egea Ailesi'nin Avrupa pazarlarındaki başarısı sayesinde, Türkiye'de üretim ve ihracat rekorlarını kırdı. Talepteki artış paralelinde kapasitesini yıllık 400 bin adetten, 450 bin adede çıkarttı.

Bu düzeydeki bir üretimi layıkıyla yapmaya devam etmek, tüm tedarik zincirimiz için başlı başına bir meydan okumadır. 2017 yılındaki önceliğimiz, bu amaca yönelik odaklanmayı kaybetmeden, 2023'ten sonraki on yılı şekillendirmek üzere çalışmak olacak.

Otomotiv, uzun vadeli proje ve çalışmaların egemen olduğu bir sektördür. Yeni bir model için karar verilmesi ve ürünün

geliştirilmesi 3-5 yıllık bir zaman dilimini kapsar; küresel düzeyde geçerli olan yetkinlikleri geliştirmek veya yeni bir fabrika yatırımı yapmak ise çok daha uzun süreler gerektirir. Bu nedenle karar süreçlerinde uzun vadeli eğilimler; günlük değişikliklerden daha fazla ağırlık taşır. Sektörün küresel gelişimi de bölgeler arasında önemli farklılıklar gösterir. Biz önümüzdeki on yıla, uzun vadeli eğilimlerin ışığında ve bölgesel farklılıkların yol açtığı farklı ihtiyaçları dikkate alarak hazırlanıyoruz.

2027 yılında kesin olarak nasıl bir dünya ile karşı karşıya olacağımızı bilmiyoruz. Ama küresel demografinin değişimi, teknolojideki gelişmeler ve bunun iş dünyası

Yeni ürün yelpazemizi ortaya çıkartacak olan tasarım ve Ar-Ge yetkinliklerinin artırılması; tedarik zincirinin, küresel pazarlar için bu üretimi desteklemesi gündemimizdeki en önemli konular arasında bulunuyor. Aynı zamanda, ortağımız Fiat Chrysler Automobiles'ın (FCA) küresel Ar-Ge ağına bir parçası olarak, teknoloji geliştirme yetkinliklerimizi iyileştirmek de bu ufkun bir parçasını oluşturuyor. Artan küresel rekabet ortamında, işleri doğru yapmaktan çok, doğru işleri yapmak önem kazanıyor.

Önem verdiğimiz bir diğer konu; çalışanlarımızın yetkinliklerini, geleceğin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirmeleri için uygun ortamlar yaratmak. Yeni on yılı, farklı bir yönetim anlayışı ile karşılamak durumundayız. ■



## Ekstrüzyon Bilimi



## Kauçuk Ekstrüder Hatları

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

Detaylı bilgi için; 212.879.69.30, [novoma.com.tr](http://novoma.com.tr)

**Tetraeco** Turkey

© 2023 Tetraeco  
Tüm hakları saklıdır.

Novoma  
Tüm hakları saklıdır.

**NOVOMA**

Hattat Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

## İbrahim Hattat:

# “Havacılık ve savunma sanayisinde ileriye dönük ciddi yatırımlar yapıyoruz”



**Bu yıl Ocak ayı ihracat sonuçları firmanızda yapılan etkinlik ile açıklandı. Etkinlikte yaptığınız konuşmada, “180 milyon dolarlık ihracat yaptığımız halde, ihracatımız tek bir kalemden gösteremediği için, kalemler bazında yapılan ihracat rakamlarında pek bir varlık gösteremiyoruz” dediniz. Bu durumu pozitif çevirmek için neler önerirsiniz?**

**B**u söylem ile maksadım, bizim gibi geniş ürün yelpazesinde çalışan otomotiv tedarik sanayi firmalarının ortak derdini dile getirerek, ürün tanımlarının GTIP’ler ile kısıtlanmasına dikkat çekmekti. Bugün traktör üzerine montajı yapılan

bir hidrolik komponent, makine aksamı; aynı traktörün başka bir sisteminde montajı yapılan hidrolik komponent, otomotiv parçası; bir diğeri ise iklimlendirme parçası tanımına girmek zorunda bırakılıyor. Bu hem operasyonel olarak zaman ve maliyet demek hem de TIM, TAYSAD gibi parçası olduğumuz organizasyonların yayınladığı sınıflandırmalı rakamlar ve verilerin doğruluğunda soru işareti oluşmasına sebep olmak demektir.

**Hema Endüstri, 2027’de kendini nasıl konumlandırıyor? 2027’ye nasıl hazırlanıyorsunuz? Strateji ve hedeflerinizden kısaca söz edebilir misiniz?**

Öncelikle grubumuz, mevcut olan 600

milyon dolarlık cirosunu 2023’de bir milyar dolara çıkararak; Cumhuriyetimizin 100. yılı ve kuruluşumuzun 50. yılına yaklaşan bir noktaya ulaşmayı hedeflemektedir.

Stratejimiz başta otomotiv, tarım ve iş makineleri sektöründe ürün ve müşteri çeşitliliğini artırmak, ulaşılmadığımız sektör oyuncularına çözüm tedarikçisi olabilmektir. Geliştirmekte olduğumuz havacılık, savunma sanayi ve demiryollarında ciddi büyüme beklentilerimiz bulunmakta olup içinde bulunduğumuz yıl boyunca atılımlarımızı sürdürmeyi planlıyoruz.

**Küresel gelişmeler ışığında, otomotiv sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz? Otomotiv sektörü ve tedarik sanayi nasıl bir değişim gösterecek?**

Beklentimiz başta ABD odaklı sektörel gelişmeler ışığında küresel varlığımızı artırmak ve geçtiğimiz sene hayata geçen Hindistan yatırımımıza ek olarak doğacak fırsatlarda birkaç bölgede daha yatırım fırsatlarını değerlendirmek yönündedir.

**Şirketinizin gelecekte var olabilmek için Tasarım, Tedarik ve Teknoloji konusunda yaptığı çalışmalardan kısaca söz edebilir misiniz?**

2009’dan bu yana tescil edilmiş olan Ar-Ge Merkezimiz sayesinde bugün imal ve ihraç ettiğimiz ürünlerin çoğunluğu co-design kabiliyetimiz sayesinde hayata geçti. Bu kabiliyetimizi geliştirmek amacıyla hem yurtiçinde üniversiteler ile hem TÜBİTAK ile yoğun işbirliği yapmaktayız. Yurtdışından çok farklı mühendislik şirketleri ile ortak çalışmalar sürdürmek sureti ile vizyonumuzu genişletiyoruz ve sektörümüzün diğer oyuncularının gelişmelerini yakın takip etme fırsatı buluyoruz. ■





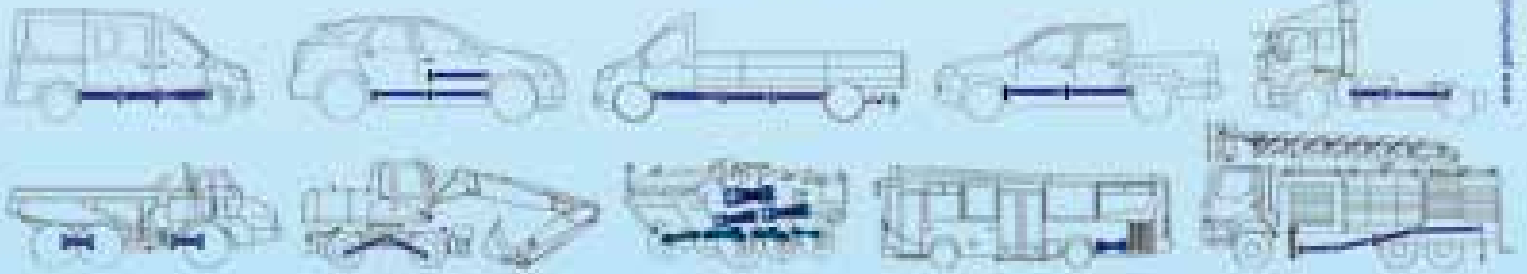
Light - Hafif




Strong - Güçlü



Flexible - Esnek



 TİRYAKİLER AFTERMARKET

 TİRYAKİLER OTO MAKİNA

 TİRSAN KARDAN

 TİRSAN RUSSIA

Ege Fren Genel Müdürü

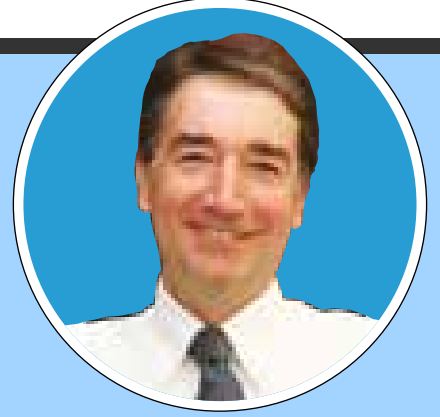
**Sinan Akın:****“Geleceğin tasarımda olduğunun bilincindeyiz”**

**2**027 yılında Ege Fren güçlü finansal yapısı, mühendislik ve teknolojik yetkinlikleri ile geleceğin fren teknolojilerinde söz sahibi olmayı amaçlıyor.

Bu kapsamda başlıca stratejik hedeflerimizi; Türkiye ve Avrupa’da OEM’lerin tercih ettiği ve pazar payı ile referans şirket olmak. Yurt dışında farklı lokasyonlarda mühendislik merkezlerine sahip olarak, üretimin yanı sıra başta yazılım mühendisliği olmak üzere konusunda katma değeri yüksek ürünlerde yetkinliğe sahiplik. Yenileme pazarında global marka değeri ve pazar

payı yüksek bir yapıya ulaşmak olarak belirledik.

Ege Fren, 2015 yılında Ar-Ge Merkezi belgesini aldıktan sonra öncesinde başlamış olduğu tasarım çalışmalarına hız verdi. Müşteri ihtiyaçları doğrultusunda gerek yeni fren tasarımları yapılması gerekse fren komponentlerinin geliştirilmesine ilişkin çalışmaları başarı ile yürütüyoruz. Geleceğin tasarımda olduğunun bilincinde olan firmamız, tasarımda mekanik ile geleceğin teknolojisi olan elektronik/yazılım unsurlarını bir araya getirmek için araştırmalar yapmakta. Üretimde otomas-



yon içeren son teknolojiye yatırım ile yalnız yönetim teknikleri önde gelen prensiplerimiz arasında.

Küresel gelişmeler ışığında, tasarım ve validasyon yeteneklerini sektörün trendlerine paralel olarak geliştiren, inovasyonu şirket kültürünün önde gelen bir parçası olarak içselleştiren şirketler, gelecekte de varlığını sürdürecekler. Bununla birlikte hafifletme, araç elektrifikasyonu, otonom sürüş ve çevre gibi faktörlerin bir kısmını olsun içeren yol haritası olmayan şirketlerin şansını ise düşük görüyorum. ■

ElringKlinger TR Genel Müdürü

**Yavuz Günaydın:****“Elektrikli araçlar hayatımıza çok hızlı girdi”**

**2**016 yılında yaptığımız yeni fabrika yatırımdan sonra, öncelikli hedefimiz yurtdışındaki grup firmalarımızdan Türkiye’ye iş transferleri yapmak. Bu iş transferlerindeki başarımız Türkiye’ye olan güveni de perçinleyecektir.

Tesla ile otomotiv sektörü değişim sürecini hızlandırdı. Belki de buna Volkswagen de, yaptığı yanlışla, destek vermiş olabilir. Otomotiv tedarik sanayi de bu gelişimlere göre pozisyonunu belirlemeli. Biz ElringKlinger olarak araç emisyonunda önemli parametrelere biri olan araç ağırlığına etki

eden parçalarda alüminyum ve plastik teknolojisini kullanarak kendimize yeni pozisyonlar almaya çalışıyoruz.

Bu aynı zamanda elektrikli araçlar için de menzili etkileyen bir faktör. Elektrikli araçlar Tesla ile hayatımıza daha çabuk girecek. Dünya devi araba üreticilerinin 8-10 sene içerisinde dizel motor Ar-Ge çalışmaları için yapacağı harcamalarını bitiriyor olması da bunu doğruluyor gibi görünüyor. Yani Tesla yeni OEM olarak şu anda başı çekiyor ve yapılması gereken onu izlemek ve ona göre yer almak. ■





## Çalışanlarınızı, üretimizi ve yatırımınızı koruyun

[www.staubli.com/tr/robotik](http://www.staubli.com/tr/robotik)

**Güvenli performans yeniden tanımlandı.**  
Staubli TX2 robotları üretimin sürekliliğini, otomasyon hücresinin korunmasını ve çalışanların güvenliğini garanti eden yeni fonksiyonlarla donatılmış halde gelir.

Gelecek: İnsan ve Makina.



 ROBOTICS

# STÄUBLI

İnci Holding Yönetim Kurulu Üyesi

**Perihan İnci:****“Ortaya çıkan her yeni teknoloji başka bir çok değişime zemin hazırlıyor”**

İnci Holding olarak bu yıl 65. yaşımızı kutluyoruz. İnci Holding şirketleri köklü geçmişlerinden aldıkları güçle kesintisiz üreten, üretiminin yüzde 67'sini 80'in üzerinde ülkeye ihraç eden kuruluşlardır. Geçmişte olduğu gibi 2027'ye giden yolda şirketlerimiz stratejilerimiz doğrultusunda büyümeye devam edecekler. Akü ve jant üretimimizle ağırlık olarak yer aldığımız otomotiv yan sanayinde, ihracat gücümüzle de uluslararası pazarlarda rekabet ediyoruz. Önceliğimiz, yüzbinlerce kişiye doğrudan ya da dolaylı istihdam sağlayan ve küresel markalara hatasız üretim yapan bir sektörde sürdürülebilir büyümeyi sağlamak ve üretimlerimizle bu sektöre ciddi katkıda bulunmaya devam etmek. Son yıllarda gerçekleştirdiğimiz yeni ortaklıklar 2027 için hazırlık adımlarıdır.

İnci Holding, yıllardır sürdürülen başarılı yabancı ortaklıklar çerçevesinde, jantta dünyanın en büyük üreticisi Brezilyalı Maxion, aküde Japon devi GS Yuasa ile otomotiv yan sanayi sektöründe büyümeye ve gelişmeye devam ediyor. İnci GS Yuasa ile 200 milyon TL'nin üzerinde yatırım

**Yıkıcı teknolojilerin çıkış hızlarına ve hayatımıza etkilerine dikkat!**

Her yeni ortaya çıkan teknoloji, başka bir çok yenisine zemin hazırlamaktadır. Yatırımlarımızı kısa ömürlü olabilecek bir alana yapma riski ise çok fazladır. Bu nedenle her zamankinden daha fazla teknoloji dünyasındaki gelişmeleri takip etmeliyiz.

Otomotiv ve yakıt teknolojilerindeki değişim, uzun vadede sektörün genel dinamiklerinde sebep olacağı farklılaşma boyutu ile trend belirleyici bir faktör olacaktır.



hedefi açıkladık ve yatırımlarımıza 2016 yılında başladık.

Bu gelişmeler, İnci Holding'in son 10 yıllık dönemde, yılda ortalama yüzde 15 büyümesini sağladı. 2027 stratejilerimizi de sürdürülebilir büyümenin devamlılığı ve verimlilik odaklı çalışmalar üzerine yoğunlaştırdık.

Otomotiv sektörü tüm pazarlarda başarılı bir yılı geri bıraktı. Ancak dünya pazarlarının içinde bulunduğu ekonomik ve jeopolitik güçlükler temkinli olmamızı gerektiriyor. Teknolojide yaşanan baş döndürücü gelişmeler, insan hayatını ve beklentilerini hızla etkileyip değiştiriyor. Bunun sonucu tasarım ve tedarik sanayine yansıyan gelişmeler hem değişimi izleyip, hem de aynı hızda adapte olmamızı gerektiriyor. Dünyada otomotiv sektöründe birbirleriyle konuşan araçlar, sürücüsüz araçlar ve otonom sürüş teknikleri gibi konularda teknolojiler hızla geliyor.

Türkiye tedarik sanayinde çok güçlü konumdadır. Bu gücünü kaybetmeden, yeni ihtiyaçlara cevap verecek alanlara yatırımları gerçekleştirerek, müşterilerinin taleplerine cevap vermek durumundadır. Yeni teknolojileri içeren ürünleri mutlaka geliştirmek ve üretmek durumunda-

yız. Otomotiv ve yakıt teknolojilerindeki değişim, uzun vadede sektörün genel dinamiklerinde sebep olacağı farklılaşma boyutu ile trend belirleyici bir faktör olacaktır.

Burada dikkat edilmesi gereken en önemli nokta, yıkıcı teknolojilerin (disruptive technologies) ortaya çıkış hızları ve hayatımıza etkileridir. Son 10 yılda inanılmaz bir hıza ulaşmıştır ve her yeni ortaya çıkan teknoloji, başka bir çok yenisine zemin hazırlamaktadır. Hangi teknolojilerin hayatımızda kalıcı olacağını ayırt etmeye çalışırken, aynı zamanda bu teknolojileri kullanarak veya yenilerini yaratarak ürün geliştirmelerimizi, Ar-Ge çalışmalarımızı yapmamız gerekmektedir. Ucu açık bu alanda yatırım da yapmamız gerekmektedir. Yatırımlarımızı kısa ömürlü

olabilecek bir alana yapma riski ise çok fazladır. Bu nedenle her zamankinden daha fazla teknoloji dünyasındaki gelişmeleri takip etmeliyiz. ■



**İstanbul'daki  
Yeni Yerimizde  
Hizmetinizdeyiz**



**KOZANOĞLU  
KOZMAKSAN**

**Merkez:** 1176. (71) Sokak No: 7-8/06070 Onduz - Ankara - TÜRKİYE  
Tel: +90 312 354 05 39 - Faks: +90 312 354 34 39

**Fabrika:** 1. AYO OSB Tokat Sokak No: 8/06010 Sivas - Ankara - TÜRKİYE  
Tel: +90 312 267 38 71 (pbx) - Faks: +90 312 267 38 72

**İstanbul Şube:** Ziya Gökalp Mah. Bostanlı Çığı. San. Tck. Dolapdere San. Mh. 12 Ada No: 1  
Bostanlı - İstanbul - TÜRKİYE • Tel: +90 212 471 13 77 - Faks: +90 212 471 13 78

[www.kozmaksan.com.tr](http://www.kozmaksan.com.tr) [export@kozmaksan.com.tr](mailto:export@kozmaksan.com.tr) [info@kozmaksan.com.tr](mailto:info@kozmaksan.com.tr)



Ecoplas Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı

## Kemal Yazıcı:

# “Tedarikçilerin teknoloji seviyesi, iş yapış biçimi giderek gelişecek”

**E**coplas Otomotiv 2009 yılında oluşturduğu 2023 Vizyonu doğrultusunda emin adımlarla ilerliyor. 2023 Vizyonuna ulaşabilmek için hazırlanan 5 yıllık Stratejik Planı, değişen çevresel faktörler, teknolojik gelişmeler, müşteri ihtiyaçları, şirket içi dinamikler ve ekonomik gelişmeler paralelinde her yıl yeniliyoruz. Stratejik Plan ile uyumlu yıllık şirket Hoshin'i hazırlıyoruz ve şirket çalışanlarımızın her biriyle tüm detayları paylaşıyoruz. Yani tüm şirket aynı yönde geleceğe yürüyor diyebiliriz.

Genç olan şirketimiz ilk aşama hedeflerine başarıyla ulaştı, artık Ar-Ge grubumuzu kurarak mevcut teknolojileri kullanan şirket modelinden yeni teknolojileri geliştiren şirkete doğru ilk adımlarımızı atıyoruz. 2023 yılında otomotiv plastik parça ve sistemleri için özgün teknoloji ve ürün tasarımları olan, Türkiye’de en az 4 OEM ile çalışan ve ilk 750 sanayi kuruluşu arasında yer alan bir firma olma yolunda ilerliyoruz.

Ecoplas Otomotiv kendi alanında Teknoloji Yol Haritasını oluşturdu ve Proje Yönetimi ve Mühendislik ekibini desteklemek üzere 2017 yılında Ar-Ge yapılanmasını



### Otomotiv sektöründe gelecek alternatif enerji kaynakları tarafından şekillendiriliyor.

Gelecek, bir tarafta çevre bilincinin artışı ile oluşturulan kanuni zorunluluklar ve diğer tarafta petrol sorunu ile oluşan alternatif enerji kaynakları tarafından şekillendiriliyor.

CO2 seviyesinin iyileştirilmesi için araçların hafifletilmesi için yüksek mukavemetli çeliklere, alüminyum, magnezyum veya kompozit malzemelere yönelimi artıracak. Petrol, gaz ve kömür en büyük enerji kaynağımız olmasına rağmen 2050 yılları sonrasında, bu üç tip enerji kaynağında radikal azalma olacak.

oluşturmak üzere çalışmalara başladı. 2023 vizyonuna ulaşmak için artık önceliğimiz Ar-Ge olacaktır. Biz ürün Ar-Ge çalışmalarına paralel olarak rekabette avantaj getirecek üretim teknolojilerini de kapsayacak şekilde planlama yapıyoruz.

Otomotiv sektöründe gelecek, bir tarafta çevre bilincinin artışı ile oluşturulan kanuni zorunluluklar ve diğer tarafta petrol sorunu ile oluşan alternatif enerji kaynakları tarafından şekillendiriliyor. CO2 seviyesinin iyileştirilmesi için araçların hafifletilmesi gereği, yüksek mukavemetli çeliklere, alüminyum, magnezyum veya kompozit malzemelere yönelim de artıracak. Petrol, gaz ve kömür en büyük enerji kaynağımız olmasına rağmen 2050 yılları sonrasında, bu üç tip enerji kaynağında radikal azalma olacak.

Potansiyel petrol sorununa karşılık, elektrikli araçlar ve bu araçlar için gerekli bataryaların geliştirilmesi gittikçe önem kazanıyor. Güvenlik beklentileri her geçen gün artıyor, otonom araçlar yani kritik bir durumda sürücünden bağımsız ilgili fonksiyonların devreye gireceği araçlarda-

ki çalışmalar hızla devam ediyor. Araçlar diğer araçlarla ve altyapıyla haberleşirken aynı zamanda araç üreticisi veya servis merkezleriyle de temas halinde olması için değişik çalışmalar yürütülüyor. Otomotiv sektörü ve tedarikçiler tüm bu gelişmelerden büyük oranda etkilenecekler. 20 yıl sonra tedarik sanayinin teknoloji seviyesi, iş yapış tarzı ve insan kaynağı mevcut seviyesinden çok ileride olacak.

Bilindiği üzere insanlığın önünde büyük problemler var; 2050 yılında dünya nüfusu 9 milyara ulaşacak ve nüfusun yüzde 70'i şehirlerde yaşayacak, ortalama yaş 26'dan 36'ya yükselecek yani nüfus daha yaşlı olacak, sıcaklık bugüne göre 2 derece artacak ve tüm enerji kaynakları azalıyor olacak. Biz mühendislerin ve sanayicilerin görevi, bu problemlerin ortadan kaldırılması için bıkmadan usanmadan çalışmak olmalıdır. Otomotiv sektörü bu açıdan öncü sektörlerden birisidir ve tüm sektör gelecek için çalışmaya devam ediyor, biz de Ecoplas Otomotiv olarak üzerimize düşeni mutlaka yerine getireceğiz. ■



# TÜM GENİŞLİKLERDE VERİMLİ

JUNKER  
GROUP

## PUNTA SIZ SİLİNDİRİK TAŞLAMA

JUNKER seri, punta sız taşlama makinesi çok uzun avantajlar sağlar. Geniş kütükler, kaliteli CNC yüksek ayar sistemi kurulumu için, taşlama aracı geometriyi kontrol eder, taşlama sürecini optimize eder ve aynı anda bir ve birden fazla parçanın aynı anda taşınmasını sağlar.

Kısa süreli  
Makine Sanayi Ticareti Ltd. Şti.  
Etiler Mahallesi  
Etiler Katı No:11  
Mikisimbi  
Beşiktaş, İstanbul  
+90 212 344 28 11  
info@junker-turkey.com.tr

[www.junker-turkey.com.tr](http://www.junker-turkey.com.tr)

### JUNKER PREMIUM SERVİSİ

- 24 saat servis
- 7/24 saat servis
- 24 saat, haftanın 7 günü
- Dünya çapında servis ağı



 **JUNKER.**  
partner for precision

Hasçelik Yönetim Kurulu Başkanı

## Naci Faydasıçok:

### “Ar-Ge yatırımları rekabette öne çıkmanın belirleyicisi olacak”

**1** 968’den beri Türk sanayisine hizmet vermekte olan grubumuzun amiral gemisi Hasçelik’in bünyesinde bulunan vasıflı çelik (sıcak) üretim, parlak çelik (soğuk) üretim ve vasıflı çelik ve boru dağıtım faaliyetlerimizi büyüyen yapımızı, olası stratejik işbirliklerini ve değişen rekabet şartlarını göz önüne alıp, üç ayrı şirket altında bölerek

büyümemize devam ediyoruz. Sürdürülebilir karlılık ve operasyonel verimlilik temel hedefleri doğrultusunda oluşturduğumuz yeni yapılanmamız ile Mart 2017 tarihinden itibaren vasıflı çelik haddeleme faaliyetimize Hasçelik, parlak çelik üretim faaliyetlerimize Hasparlak, vasıflı çelik ve boru dağıtım faaliyetlerimize ise Hasco-metal firmamızla devam edeceğiz.

Çelik grubu faaliyetlerimizin yanında yenilenebilir enerji firmamız Hasen ve yeni kurduğumuz NFC Faydasıçok inşaat ve Amerika kıtalarında ürünlerimizi pazarlama amacıyla kurduğumuz Hassteem Americas firmalarımızla grubumuzu Faydasıçok Holding çatısı altında topladık. Ayrıca kurucumuz ve Onursal Başkanımız Hasan Faydasıçok’un ismini uzun yıllar yaşatmak amacıyla HAFEV-Hasan Faydasıçok Eğitim Vakfımızı da kurduk.

HAFEV ile sosyal sorumluluk projelerini kurumsal bir çerçevede planlayıp hayata geçirmeyi hedefliyoruz.

2027 yılında kendi alaşımli çeliğimizi üretmeyi, en az 5 sektörde lider konumda olmayı ve ISO 500’de Holding bünyesindeki 5 firmamızla yer almayı hedefliyoruz. Yerli otomobil, yerli uçak, yerli savunma, yerli donanma sanayine hammaddesi olan vasıflı çeliği üreten bir grup olmak için planlarımızı yapıyoruz.

Benteler Gebze Genel Müdürü

## Çağatay DüNDAR:

### “Yetkin insan faktörü başarıda etken olmaya devam edecek”

**2** 027 yol haritasını 2017-2021 Vizyonu ve 2022+ Strateji başlığında 2 kademede değerlendirmekteyiz.

2017-2021 vizyonunda günümüz şartları ve global değişkenlik VUCA (Volatility + Uncertainty + Complexity + Ambiguity) göz önüne alınarak Stratejik Yol Haritası oluşturulmuştur. Çalışmamızda öncelikli olarak 2016 yılı sonu itibarıyla mevcut durumumuz tanımlanmış, organizasyonel ve operasyonel anlamda SWOT analizleri yapılarak durum tespitinde bulunulmuştur. 2017-2021 bütçe çalışması ile şirketin gerek finansal gerekse operasyonel

anlamda olması gereken konum tespit edilmiş, hedefler tanımlanmıştır. Özellikle Ürün Grubu, Teknoloji, Operasyonel Mükemmellik, Projeler ve Organizasyon üzerinde detay çalışmalar yapılmış ve her bir başlık kendi içinde ayrı ayrı incelenmiştir. Gelecek 5 yıllık süreç içinde yine insan faktörünün başarıda en önemli etken olduğu tespitinde bulunulmuştur.

2022+ Stratejisinde ise sektörel beklentiler ve teknolojik gelişmeler dikkate alınarak çalışmalar merkez ofis bünyesinde yapılmaktadır. ■





2027 yılında kendi alaşımli çeliğimizi üretmeyi, en az 5 sektörde lider konumda olmayı ve ISO 500'de Holding bünyesindeki 5 firmamızla yer almayı hedefliyoruz. Yerli

otomobil, yerli uçak, yerli savunma, yerli donanma sanayine hammaddesi olan vasıflı çeliği üretip veren bir grup olmak için planlarımızı yapıyoruz.



Ar-Ge konusunda yoğun çalışmalarımız ve hedeflerimiz var, çelik ürün gamımızı geliştirmek, katma değerli ürünlerdeki ürün gamımızı arttırmak için yatırım planlarımız devam ediyor. İç piyasada verdiğimiz hizmeti daha da ileriye taşımak, rekabetçi olmak için Hascometal Satış ve Dağıtım şirketimizde çalışmalarımız daha da öne çıktı. Hasçelik ve Hasparlak şirketlerimizde 2017'de hem yurtiçi müşterilerimize hem de yurtdışında yeni pazarlarda büyümek için stratejiler geliştirdik. Fabrikalarımız teknolojik olarak her yıl daha

da üst seviyeye çıkacak şekilde hem proses hem de üretim teknolojilerinde geliyor. Bu yıl, markalarımızı hem Türkiye'de hem de dış pazarlarda önde gelen çelik markası olarak konumlayacak çalışmalarımız devam ediyor.

Dünya otomotiv pazarına baktığımızda 2016 yılı üçüncü çeyrek sonucu bir önceki yıla göre yüzde 2,6 artış göstermektedir. Türkiye'de de otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2016 yılında bir önceki yıla göre toplamda yüzde 1,6 artış göstermiştir. 2016 yılı sonu itibarıyla ÖTV artışı, kurlarda yaşanan hızlı artışla birlikte 2017'de bir önceki yıla göre büyüme beklenmiyor. Bu nedenle tüm sektörlerde verimlilik daha da ön plana çıkacak, otomotiv sektörü katma değerli ürünlere daha çok yönelecektir. Otomotiv sektörüne tedarik sağlayan firmaların daha çok Ar-Ge yatırımı yapması, rekabette öne çıkmalarına neden olacaktır. ■

Bodycote Doğu Avrupa (Güney) Başkan Yardımcısı

## Bariş Telseren:

### “Otomotiv dünyada lider sektör olma rolünü sürdürecektir”

1 979'da kurulan ve sektörün lider kuruluşu olan İstaş'ın 2006'da Bodycote ile yaptığı ortaklıktan bu yana geçen 10 yılda hem organizasyonel hem de makine ekipman ve teknolojik olarak her yıl büyüme stratejisi, önümüzdeki 10 yıl boyunca da aynı ivme ile devam edecek. Yıllık hedeflerimizi bu doğrultuda belirliyor ve buna uygun yatırımlar yaparak, aksiyonlar alıyoruz.

Isıl işlem sektörü için de lokomotif görevi olan otomotiv sektöründeki büyüme hedeflerine paralel olarak Bodycote İstaş, Türkiye'nin en büyük ve tüm ana ve tedarik sanayi firmaları tarafından ilk tercih edilen ısıl işlem tedarikçisi olma hedefi ile çalışmalarını sürdürüyor.

Taşıt araçları üretimi ile tüm ana sektörlerin gelişimi, faaliyetleri ve tüm alt yapı aktivitelerinin direkt ilgili olması sebebiyle, dünyada lider sektör olma rolünü sürdürmeye devam edecektir.



Tedarik sanayinin ve otomotiv ana sanayinin Ar-Ge bölümleri ile ortak çalışarak yüksek teknoloji ısıl işlem içeren daha fazla katma değerli ürünler ortaya çıkarılmasına yardımcı olmak en önemli hedeflerimizden biri olacaktır.

Otomotiv sektörü; hem demir-çelik ve petro-kimya sektörlerinin en önemli müş-



terisi hem de altyapı, inşaat, ulaştırma, turizm, tarım ve savunma sanayinin en büyük tedarikçisi konumundadır.

Taşıt araçları üretimi ile tüm ana sektörlerin gelişimi, faaliyetleri ve tüm alt yapı aktivitelerinin direkt ilgili olması sebebiyle, dünyada lider sektör olma rolünü sürdürmeye devam edecektir.

Bu çerçevede, otomotiv ana sanayi firmaları da ürün ve sistem geliştirmeyi sürdürecektir, farklı beklentilere çözümler üretmeye devam edecek, dolayısıyla tedarik sanayi de aynı gelişimin içinde olacaktır. ■

Hexagon Studio Genel Müdürü

**Tolga Doğançioğlu:****“Sürücülerin yola odaklanmadığı bir gelecek bizi bekliyor”****ÖNÜMÜZDEKİ  
10 YILDA**

Mevcut iş modelimizin değişeceğini, fikri mülkiyete dayalı iş payının artacağını öngörüyoruz. Yine benzer şekilde yazılım, mekatronik ve elektronik iş kolunun gelişeceğini görüyoruz.

**G**eçmiş on yıla ve teknolojinin bu dönemdeki gelişim hızına bakınca 2027'ye yönelik tahminlerimizde, bugün ne hayal edersek edelim, muhtemelen yanılacağız. Yanılgı boyutunu azaltacak tek husus otomotiv projelerinin uzun soluklu olması ve yatırımların değişiminin diğer hızlı tüketim ürünlerine göre nispeten daha yavaş gelişmesi. Biz de Hexagon Studio olarak böylesi yüksek devinimli bir iş kolu içinde üstelik mühendislik ve tasarım hizmet sağlayıcısı olarak kendimizi sürekli yenileyerek hazır tutmaya gayret ediyoruz. Önümüzdeki on yıla baktığımızda mevcut iş modelimizin değişeceğini, fikri mülkiyete dayalı iş payının artacağını öngörüyoruz. Yine benzer şekilde yazılım, mekatronik ve elektronik iş kolunun gelişeceğini görüyoruz. Hedefimiz Türkiye ölçeğinde elde ettiğimiz başarıyı, uluslararası boyuta taşımak.

**TEDARİKÇİ VE OEM İLİŞKİLERİ DAHA ETKİNLEŞECEK**  
OEM'ler ile ürünün tanımı, inovatif yaklaşımlarla geliştirilmesi ve yönetimi süreçlerinde iç içe geçmiş tedarikçi - OEM ilişkisi giderek daha etkin hale gelecek.

Genel kanının aksine önümüzdeki dönemde otomotiv endüstrisinin güçlenerek devam edeceğine inanıyorum. Elbette büyük bir dönüşüm ile birlikte. Otomotiv sanayi dediğimizde aklımıza sadece ürün gelirken artık daha çok yenilikçi hizmetten ve gerek birbirine gerekse diğer bilgi merkezlerine bağlı taşımacılık sistemlerinden bahsedeceğiz. Yerleşik büyük OEM'ler öncelikli olarak elektrikli araç akımına yanıt verecek ürün ve sistemleri devreye alacaklar.

Hemen bütün büyük OEM'ler 2020 - 2030 arasında içten yanmalı motorları terk edeceklerini açıkladılar. 2027'e girerken ana güç sistemlerinde önceliğin elektrikli sürüş sistemlerine geçtiğini göreceğiz. Bununla birlikte İleri Sürücü Destek Sistemleri olarak tanımlayabileceğimiz ve en uç noktada tam otonom araçlara geçişin söz konusu olduğu bir dizi değişimi de adım adım yaşayacağız. Sürücülerin sürekli yola odaklanmak mecburiyetinde olmadığı bir gelecek bizi bekliyor.

Otomotiv tedarik sanayi de bütün bu değişimlerin merkezinde yer alacak ve pek çok konuda da geliştirdiği sistemler sayesinde bu teknolojik değişimin mimarı ve tetikleyicisi olduğunu gözlemleyeceğiz. Giderek iş modelinin bütününe entegre olan ve OEM'ler ile ürünün tanımı, inovatif yaklaşımlarla geliştirilmesi ve yönetimi süreçlerinde iç içe geçmiş tedarikçi - OEM ilişkisi giderek daha etkin hale gelecek.

Bizim şirketimizin özel konumu nedeni ile bu değişime hızlı reaksiyon gösterebileceğine inanıyoruz. Öncelikli olarak insan kaynağımızı ve buna ilişkin teknolojik altyapı yatırımlarımızı tamamlamaktayız. Yürütmekte olduğumuz elektrikli araçlar, yazılım ve mekatronik projeleri ile de tecrübe birikimini sağlıyoruz. Farklı proje işbirlikleri ve Avrupa Birliği Ar-Ge projelerinin içinde yer alarak uluslararası alanda yer edinmeye çalışıyoruz. ■



**Gelecekte bilgi merkezlerine bağlı taşımacılık sistemlerinden bahsedeceğiz**

2027'e girerken ana güç sistemlerinde önceliğin elektrikli sürüş sistemlerine geçtiğini göreceğiz. Bununla birlikte İleri Sürücü Destek Sistemleri olarak tanımlayabileceğimiz ve en uç noktada tam otonom araçlara geçişin söz konusu olduğu bir dizi değişimi adım adım yaşayacağız.



# 5 KITA 95 ÜLKE



auto-mechanika

8. - 9. Mart 2017

**AUTOMEK**

20. - 22. Mayıs 2017

auto-mechanika

7. - 8. Mayıs 2017



444 9 66 65

1965 GÜZ

Maxion İnci ve Maxion Jantaş Yönetim Kurulu Başkanı

## Mustafa Zaim:

# “Araç üreticileri ve tedarikçilerin ortak tasarım çalışmaları gelişecek”

2027 yılına kadar olan perspektifte, şirketlerimizde çok ciddi yapısal değişiklikler içeren projelerimizi uygulamaya başladık. Bu süreç içerisinde inovatif kültürün algılanması ve şirket içerisinde uygulanabilir projelerin ortaya çıkarılması için, global ölçekte yeni bir yapıya geçtik. Bu kapsamda tüm çalışanların globaldeki intranetimiz olan “iMax” üzerinde fikirlerini girebileceği iForum platformu devreye alındı. Girilen yenilikçi fikirlerin doğru analizi ve seçilmesi aşamasında, birkaç modeli denedikten sonra “Dört Lens” metodolojisinde karar kıldık. Bu metodoloji ile tüm öneriler, yetkin global bir yönetim ekibi tarafından sistematik bir şekilde değerlendiriliyor. Global ölçekte 10’dan fazla ticarileşmeye uygun inovatif fikir, konseptten ürüne gitme yolunda proje olarak yürütülüyor.

Bunlara ek olarak, fabrikalarımızı dijital fabrikalara dönüştürme çalışmalarımızı başlattık. Endüstri 4.0 ve IoT gibi sistemsel araçların uygulamasına ve yapılandırılmalarına ise 2017 yılı içinde başlıyoruz. İnsan kaynakları bu tür değişim sürecinde daha yetkin ve teknik altyapısı yüksek çalışanlara ihtiyaç duyduğu için, önceliğimizi departman bazlı ihtiyaçlar olarak be-



Pazardaki artan rekabet sonrası, hem otomotiv hem de tedarik pazarında yeni işbirliklerinin oluşacağını öngörüyoruz. Burada, tedarikçilerin ortak geliştirme projelerinin, yeni malzemelere, yeni üretim şekillerine ve yeni ürünlere imkan sağlamış olacağını düşünüyoruz.

lirdik. Eğitim bütçemizi teknik ve dijital dönüşüm konusunda bizi destekleyecek firmalar ile yönetiyoruz.

Başta inovasyon alanında olmak üzere küresel gelişmeleri ve trendleri yakından izleyip küresel ölçekte etkileşim içinde bulunacağımız bir yapılaşma içine girdik. Diğer taraftan küresel tedarikçi konumumuzu koruyarak, otomotiv sanayinin coğrafik gelişim trendleri doğrultusunda, yeni coğrafyalarda yeni tesisler için yatırım planlarımız var.

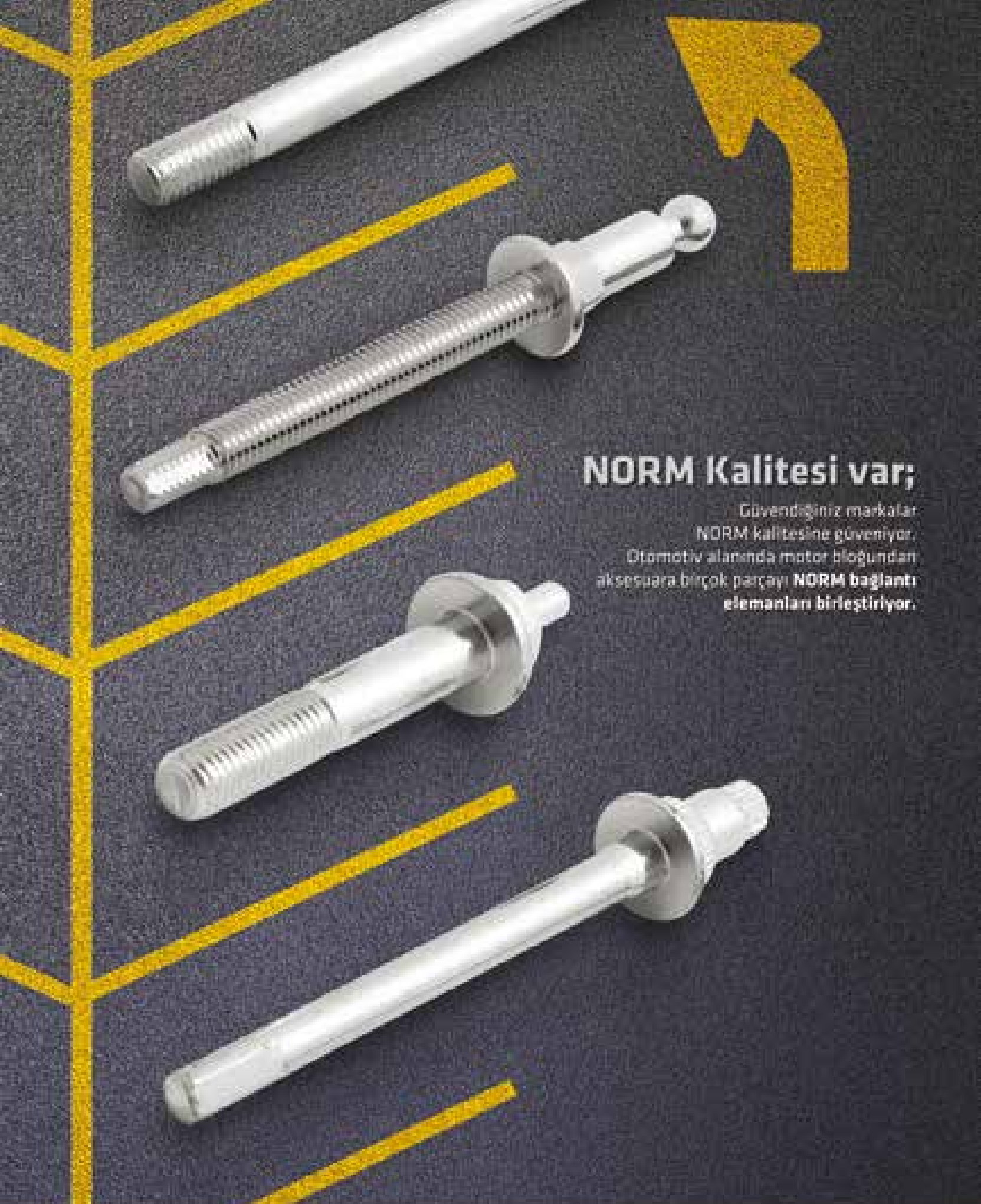
Ana amacımız, ürün ve proses tasarımında farklılaşarak, ürün üzerindeki katma değeri arttırmak, sürdürülebilir ve rekabetçi konumumuzu daha da güçlendirmektir.

Küresel bazda otomotiv sanayinde çok köklü değişiklikler olacak. Değişim eksponansiyel bir değişim hızıyla 2020’li yıllarda oyunu tamamen değiştirecek; ulaşım alanında köklü kavramsal değişimler bekliyoruz. Bugün itibarıyla otomotiv mühendislik odaklı geleneksel bir yapı sergilemekte, fakat yakın gelecekte bu yapı tüm tedarik zincirinde dijital ve bilişim odaklı, hizmete dönük, diğer sektörlerle çok daha entegre bir yapıya dönüşecek. 2020’lere gelindiğinde bunun etkileri sektörde tüm ağırlığı ile ve çok daha fazla hissedilecek. Pazardaki artan rekabet sonrası, hem otomotiv hem de tedarik pazarında yeni işbirliklerinin oluşacağını öngörüyoruz. Burada, tedarikçilerin ortak geliştirme projelerinin, yeni malzemelere, yeni üretim şekillerine ve yeni ürünlere imkan sağlamış olacağını

düşünüyoruz. Örneğin, aks ve jant üreticilerinin, çelik ve jant üreticilerinin ortak projeler ile nihai müşterilerine daha üstün nitelikli sonuçlar sunacağını bekliyoruz. Benzer şekilde, araç üreticileri ve tedarikçilerin ortak tasarım çalışmalarının da gelişerek artacağını ve ortak geliştirme projeleri sayesinde, daha hızlı, daha esnek ve daha ileri seviyede ürünlerin piyasaya sunulacağını düşünüyoruz. Hafifletilmiş jantlar, daha düşük yakıt tüketimine bu da daha çevreci araçlara imkan veriyor. Bu sebeple, mevcut portföyümüzdeki ürünlerimizi hafifleterek, hem müşterilerimizin rekabetçi gücüne destek vermiş olmayı, hem de doğa için katkıda bulunmayı planlıyoruz.

Ülkemizin coğrafi konumu ve özellikle otomotiv yan sanayi konusunda başarısını sürdürebilmesi ve pazar payını arttırabilmesi için, Endüstri 4.0 ile desteklenen ve “Akıllı Fabrikalar” a doğru giden bir değişim ve dönüşüme imza atıyoruz. ■





## NORM Kalitesi var;

Güvendiğiniz markalar  
NORM kalitesine güveniyor.  
Otomotiv alanında motor bloğundan  
aksesuara birçok parçayı **NORM bağlantı**  
elemanları birleştiriyor.

Assan Hanil Genel Müdürü

## Okan Gedik:

# “Ürettiğimiz parçalar geleceğin teknolojilerine uyumlu hale gelmeli”

**Y**abancı ortaklık yapısına sahip olan Assan Hanil, Kibar Holding’in otomotiv sektöründe faaliyet gösteren kuruluşlarından biridir. 1997 yılında Güney Koreli Seoyon E-Hwa ortaklığı ile kuruldu ve otomotiv sektöründe yan sanayi üreticisi (OES) olarak üretime başladı.

Faaliyete geçtiğimiz yılların başında Hyundai Assan için parça temin ediyorduk. 2005 itibarıyla Ford-Otosan’ın da önemli tedarikçileri arasına girdik. Ardından Honda ve Isuzu gibi önemli araç üreticilerini de portföyümüze eklemeyi başardık. Geçen yıl Karsan ve Hyundai Motor Company’nin (HMC) birlikte üreteceği M2 sınıfı minibüsün önemli parçalarının üretimini üstlendik. Assan Hanil olarak sadece otomotiv sektöründe değil, tüm ulaşım araçları sektöründe en iyi ve özgün çözümlü sunabilmek için çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz.

Kocaeli ve Bursa’daki üç farklı lokasyonda bulunan tesislerimizde üretim yapıyoruz. Toplam 80 bin metrekarelik fabrikalarımızda bin kişilik dinamik kadromuzla yolcu ve sürücü koltukları, ön ve arka tamponlar, kapı panelleri, ön kumanda panelleri, tavan ve halı kaplamaları gibi parçaların üretimini gerçekleştiriyoruz.

Otomotiv tedarik sanayinin önemli oyuncularından biri olarak, müşterilerimizden gelen talepleri karşılayabilmek adına kapasite ve kabiliyet artışına yönelik önemli yatırımlar yaptık. Assan Hanil ve Türk Hava Yolları işbirliği ile kurulan TSI, Uçak Koltuk Üretim A.Ş. ilk yerli tasarım uçak koltuklarının teslimatını 2014 yılı içerisinde gerçekleştirdi; uzun menzilli ekonomi sınıfı koltuk tasarımını tamamlayarak Airbus’a teslim etti.

Şu an business class uçak koltuğu tasarımı üzerinde çalışmalarını sürdürüyor. Ayrıca ABD’nin Utah eyaletinde Boeing’e

line-fit hizmet ve ürün tedarik etmek için kurduğumuz tesisimiz 2015 yılı içinde Amerika Sivil Havacılık kuruluşu FAA’den gerekli onayları tamamlamış durumdadır.

2016 yılında kendi Ar-Ge merkezimizde geliştirdiğimiz özgün tasarımlı, ihracat potansiyeli yüksek, hava süspansiyonlu ticari araç sürücü koltuğu projesi için ilk fonksiyonel prototip koltuğu ürettik.



Bizim ürettiğimiz parçalar yeni teknolojilerle uyumlu hale gelecek. Kabin içinde sürücünün müsait olduğu süre uzayacak. Sürücü ve yolcu ayrımı kalmayacak. Kabin mimarisi içerdeki ihtiyaçlara göre değişecek. Artan fonksiyon beklentisi ve enerji verimliliği sebebiyle hafiflik çok önem kazanacak. Ergonomi, kabin içi iklimlendirme, uyarı sistemleri ve yolcu davranışlarına göre senkronize olan akıllı sistemler geliştirilecek.



2017 sonunda ise seri üretime geçmeyi planlıyoruz. Bu noktada yalnızca Türkiye pazarını değil; yakın coğrafyadaki büyük üreticiler de hedef pazarımız içerisinde yer alıyor. Hava süspansiyonlu ticari araç sürücü koltuğumuzun lansmanını dünyanın en önemli otomotiv fuarlarından biri kabul edilen IAA Ticari Araçlar Fuarı’nda gerçekleştirdik.

İş dünyasının temsilcileri olarak, Türkiye’nin gücünü artıracak çalışmaların devamlılığını

görmekten büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Ülkemizin gelişimine, yüksek teknoloji üretim kabiliyetlerini arttırmaya, istihdamı geliştirmeye ve yükseltmeye katkıda bulunmaya devam edeceğiz. Vizyonumuzda belirttiğimiz üzere sektörümüzde ve ülkemizde lider, küresel bir çözüm ve gelişim ortağı olacağız.

Avrupa ülkelerinin ağırlıklı olarak çalışmaları yaptığı Endüstri 4.0, otomotiv sektöründe insan gücü üzerinde önemli değişiklikler yaratacak. Biz de buna bağlı olarak; sektördeki değişimlere ayak uyduruyoruz. Assan Hanil’in gelişim yolculuğunda önemli kilometre taşlarından biri olan Doruk Projemiz ile mevcut iş süreçlerimizi otomotiv sektöründe en iyi uygulamalarla destekleyerek yeniden yapılandırıyoruz.

TAYSAD, Türkiye'nin başarısının, genç neslin başarısına bağlı olduğu bilinciyle, üyelerimizde görev ve sorumluluk alan yeni nesil aile bireylerinin ve profesyonel üst düzey genç yöneticilerin donanımlarını, motivasyonlarını ve TAYSAD'a bağlılıklarını güçlendirmek amacıyla oluşturduğu yepyeni bir ortak çalışma ve sosyal yaşam platformunu yaşama geçiriyor:

# PLATFORM Y

## PLATFORM Y Nedir?

PLATFORM Y, dernek üyesi firmaların yeni nesillerinin, birbirlerini tanıma, sosyalleşme, sektörel ve yönetsel eğitimleri alabilme, deneyimlerden faydalanabilme ve sosyal sorumluluk projeleri içinde bulunabilme fırsatını yaratan, sektörün gelecek vizyonu bağlamında ülkemiz sanayisi ile TAYSAD'ın gelecek nesil yöneticilerini bir araya getiren ortak bir çalışma ve sosyal yaşam platformudur.

## Vizyonumuz

Otomotiv sektöründe ve sosyal yaşamın tüm alanlarında sürdürülebilir ve üstün değer yaratan, TAYSAD çatısı altında projeler üreten, sektörünün en genç ve lider sivil toplum platformu olmak.

## Misyonumuz

Sürekli eğitimin gelişme olan faydasıyla ve sosyal sorumluluk bilinci ile sektörün ve Türkiye'nin toplumsal rekabet gücünü artırmak.

## Amaçlarımız

PLATFORM Y, TAYSAD tüzüğüne bağlı bir sivil toplum platformu olarak, Atatürkçü ve çağdaş bir anlayışla, demokrasi ve insan hakları evrensel ilkelerine bağlı olarak;

- Otomotiv tedarik sanayinin genç iş insanlarını, TAYSAD çatısı altında toplayıp birbirleriyle tanışma ve sosyalleşmelerini sağlamak,
- TAYSAD üyelerinin ilgili olduğu özel ve resmi kuruluşlarla ilişkilerini geliştirmek,
- Mesleki konularda bilgi alışverişini gerçekleştirmek,
- Derneğin faaliyet alanına giren konularda inovatif ve fark yaratan çalışmalar yapmak,
- Türkiye'yi ilgilendiren ekonomik, kültürel ve sosyal konularda değer yaratan fikir ve projeler üretmek,
- Mevcut yasalar çerçevesinde yurtiçi ve yurtdışındaki benzer kuruluşlarla işbirliklerini geliştirmek suretiyle üyelerinin ve ülke ekonomisinin yararlanmasını sağlamak.

PLATFORM Y içinde yer alarak sektörün geleceğini oluşturacak genç yöneticilerle tanışmak, birlikte projeler üretmenin heyecanını ve sosyal ilişkiler kurmanın keyfini yaşamak ilginizi çektiyse, [taysad.org.tr/tr/platform-y](http://taysad.org.tr/tr/platform-y) adresindeki formu doldurmanız yeterli.

## PLATFORM Y Komitesi

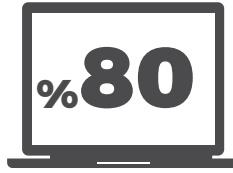
Doruk'u kurumsal dönüşüm içerisinde dijital dönüşümün gerçekleştirileceği bir proje olarak düşünebiliriz. Özellikle SAP S/4 Hana ile gelen yeni teknolojilerle birlikte Endüstri 4.0 uygulamalarını hayata geçirebileceğimiz gerekli altyapıları hazırlıyoruz. Projenin safhaları hayata geçtikçe, Assan Hanil dijital dönüşüm yolculuğu da adım adım gerçekleşmiş olacak. Tüm bu yönlerimizle fark yaratacağımızı düşünüyoruz.

2017 yılında hava süspansiyonlu ticari araç sürücü koltuğu projesi ile ilgili tesislerimiz dahil 25 milyon Euro'luk bir yatırım planlanmaktadır. Avrupa, Rusya ve Kore'ye yakın vadede ciddi ihracat yapmayı planlıyor, orta vadede bu bölgelerde lokal operasyon planlarımız arasında.

Dünya Otomotiv Konferansı'nda da bahsetmiş olduğum üzere, 2023 yılında insanların yüzde 80'i sosyal medya kullanacak. İnternet trafiğinin yüzde 50'si nesnelere internetinden kaynaklanacak. Buzdolapları, TV'ler, çamaşır makineleri hatta otomobiller internet trafiğini yoğun bir şekilde arttıracak. 2020'lere elektrikli ve hibrid araçlar ile hafif araç teknolojilerinin, 2030'lara ise otonom sürüş ve araç paylaşım teknolojilerinin damga vurması bekleniyor.

Öte yandan sürücüsüz sürüş teknolojilerine sahip araçlar aynı zamanda birbirleri ile bağlantıda olacaklar. Olası kaza risklerini en aza indirmek amacıyla geliştirilen bu teknolojiye sahip araçlar, birbiriyle iletişim halinde olacağı için, birbirlerinin hızlarını veya sürüş modlarını kontrol edebilecekler; sürücünün dikkati dağılsa bile otomobilin dikkati hiçbir zaman dağılmayacak. Otomobil, sahip olduğu sensörler sayesinde, 360 derece tüm aracın etrafını, yayaların, bisikletlerin, diğer otomobillerin ani manevralarını fark edecek veya öngörebilecek.

Bu nedenle bizim ürettiğimiz parçalar da bu teknolojilerle uyumlu hale gelecek. Kabin içinde sürücünün müsait olduğu süre uzayacak. Sürücü ve yolcu ayrımı kalmayacak. Kabin mimarisi içerdeki ihtiyaçlara göre değişecek. Artan fonksiyon beklentisi ve enerji verimliliği sebebiyle hafiflik çok önem kazanacak. Ergonomi, kabin içi iklimlendirme, uyarı sistemleri ve yolcu davranışlarına göre senkronize olan akıllı sistemler geliştirilecek. ■



2023 yılında insanların yüzde 80'i sosyal medya kullanacak. İnternet trafiğinin yüzde 50'si nesnelere internetinden kaynaklanacak.



2020'lerde elektrikli ve hibrid araçlar ile hafif araç teknolojileri gündemimizde olacak



2030'lara otonom sürüş ve araç paylaşım teknolojileri damga vuracak.



Sürücüsüz sürüş teknolojilerine sahip araçlar aynı zamanda birbirleri ile bağlantıda olacaklar.

### Gelecekte kullanılacak malzemelerde ise hibrit yapılar ve kompozit malzemeler ön plana çıkacak.

Akıllı koltuk sistemleri dediğimiz, oturan kişiyi tanıyan, kalp ritmi, vücut ısısını algılayan, çoklu pozisyon hafızası olan, sesle veya dokunmatik aktivasyon, ortam veya bölgesel akıllı iklimlendirme sistemleri devreye girecek. Biyometrik sensör uygulaması ile insan vücudundaki duyuları algılayan sensörler, sürücünün yorgunluk, uyku, kalp ritmi vb. hallerinde uyarı vererek güvenli sürüşe katkıda bulunacak. Klimatik koltuklar, sürücüye konfor sağlarken konsantrasyonunun dağılmasını

önleyecek. Şerit takip sistemi, araç şeritten çıktığında sürücüyü koltuğun titretilmesi ile uyaracak. Akıllı tekstil uygulamaları ile hava alan, terlemeyi önleyen, insandaki statik elektriği alan sistemler hayatımıza girecek. Dijital ekran ile fonksiyon kontrolü yapılabilecek; koltuğun fonksiyonları dijital ekranda ayarlanabilecek. Bu ekran koltukta, dashboardda ya da telefon uygulamasında bulunabilecektir. Konforu ve dikkati artırma uygulamaları ile göz bebeğindeki büyüme ve küçülmeyi, göz kırpması sayısını ölçen sensörler eklenecek.





Otomotiv Borular



## Hayatın her alanı için üretiyoruz!

Otomotiv sektöründe; koltuklardan kapı takviyelerine, amortisörlerden otobüs profillerine kadar, sağlığını ve güvenliğinizi için borularımızla hayatınızın her alanında.



İçerik: info@borusan.com.tr | www.borusanmannesmann.com

**BORUSAN  
MANNESMANN**

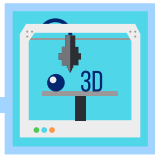
infoTRON CEO'su

## Burak Pekcan:

# “Endüstri 4.0 bir kavram olarak kalmamalı”

Otomotiv sanayimizin hedeflerine ve yakın gelecekte yeniden şekillenecek pazara hızla adapte olmasında bilgi elbette önemlidir. Ancak sonucu asıl belirleyecek olan bilginin tasarımdan üretime, doğru ileri teknolojiler ve uygun yatırım maliyetleri ile aktarılmasıdır. Aksi takdirde Endüstri 4.0 bir çok firma için sadece bir kavram olarak kalacaktır.

**H**enüz bir kavram olma niteliğini koruyan Endüstri 4.0'ın yerleşik ve beklentileri karşılayan bir sisteme dönüşmesi için uzmanlar 15-20 yıl gibi bir zaman öngörüyorlar. Kısaca “akıllı dijital fabrikalar” olarak özetleyebileceğimiz bu yeni yapı, fiziksel üretim ile dijital çözümleri birleştirmeyi hedefliyor. Bu kavramı üretimlerine adapte edecek firmalar, tasarımdan üretime daha hızlı, daha esnek, daha kaliteli ve daha verimli imalatı ile müşteri ihtiyaçlarını daha iyi karşılayacak ve değişecek pazar şartlarında rekabet avantajı kazanacaklar.



**3D yazıcılar, kısa süre öncesine kadar engel olarak görülen üretim sınırlarını ortadan kaldırmaktadır.**

Endüstri 4.0'ın geleneksel üretim çözümlerine kıyasla daha az yer kaplayan, daha az enerji tüketen ve daha verimli çalışan donanımlar olarak öne çıkardığı 3D yazıcılar da gelecek 10 yıldaki değişimin önemli bir parçasını oluşturuyor.

Araştırmalara göre, önümüzdeki 10 yıl içerisinde 5 trilyonu geçmesi beklenen dünya otomotiv pazarının yaklaşık yüzde 30'u, dijital üretime dayalı olacak. Türkiye'nin bu pazarındaki gücünü artırarak sürdürmesi, Endüstri 4.0'ın altını çizdiği teknolojik gelişmeleri yakından takip etmesi ve tasarımdan üretime tüm aşamalara dâhil etmesine bağlıdır.

### Otomotiv Sanayimiz Dijitalleşmeyi Benimsedi

Türk otomotiv sektörünün bugün bulunduğu noktaya bakarsak, dijitalleşen üretime çok da uzak olmadığını görebiliriz. Endüstri 4.0'ın bize göre, başlangıç adımı Ürün Yaşam Döngüsü (PLM) ve bununla bağlantılı Ürün Veri Yönetimi (PDM) başlıklarıdır. Tasarımdan üretime, kalite kontrolden satış ve sevkiyata tüm alanları kapsayan ve dijital ortamda yönetilmelerine izin veren platformlar dijital fabrikaların temel gereksinimi olarak göze çarpmaktadır.

Fiziki üretimin dijitalleşmesindeki ilk ve en önemli adımsa, sanal prototipleme amacı ile kullanılan etkileşimli sanal gerçeklik sistemleridir ki Türk otomotiv sanayisinde bu gelişmeyi yakın zamanda hızla benimsemiştir. Bu sayede çok sayıda fiziksel prototipe gerek kalmadan gerçek dünyanın algısı ve sanal dünyanın esnekliği birleştirilmiş ve tasarlanan ürünlerin tasarım



ve mühendislik anlamında doğrulama ve testleri bu sistemlerle kolaylıkla yapılmaya başlanmıştır. Şu anda Türkiye'deki Ford Otosan, MAN gibi firmalarda yer alan infoTRON sanal gerçeklik sistemleri de bu amaçla yaratılan dünyadaki en ileri teknoloji çözümlerindedir.

Müşteri isteklerine göre konfigüre edilmiş test simülatör altyapılarımız sayesinde de görev tabanlı ürün performansı ölçümlemek ve tasarım aşamasında müşteri ve performans odaklı kararları etkin ve hızlı şekilde uygulamaya almak, performans değişikliklerini süreç içinde deneyimlemek bugün mümkün olmaktadır.

Endüstri 4.0'ın geleneksel üretim çözümlerine kıyasla daha az yer kaplayan, daha az enerji tüketen ve daha verimli çalışan donanımlar olarak öne çıkardığı 3D yazıcılar da gelecek 10 yıldaki değişimin önemli bir parçasını oluşturuyor. Başta görsel ve fonksiyonel prototipleme olmak üzere birçok tasarım ve mühendislik ihtiyacının

*Kaliteli çeliklerimizle, hayatınızı "denge"liyoruz...*

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

## 46 YILLIK DENEYİM GÜVENİLİR KALİTE

### ÜRÜNLERİMİZ



Yüzeyli

Ø10 - 100 mm (EN 10060)



Kabuk Boyutunda Yüzeyli

Ø12 - 80 mm (EN 10278)



Yaylık Lâma

Profil A (EN 10092-1)



Yaylık Lâma

Profil B (EN 10092-1)



Yaylık Lâma

Profil C (EN 10092-1)



Denge Çubuğu

hızlı ve ekonomik çözümü olan 3D yazıcılar, kısa süre öncesine kadar engel olarak görülen üretim sınırlarını ortadan kaldırmaktadır. Bu teknoloji, giderek önem kazanan ve Endüstri 4.0'ında altını çizdiği "müşteri ihtiyacına göre özelleşen" tasarımın yolunu da açmıştır. Bugün, 3D yazıcılarımızı üretim süreçlerine dâhil etmiş olan müşterilerimizin, lojistik maliyetleri ile stok seviyelerini de azalttıklarını gözlemlemekteyiz. Bu, özellikle yan sanayi ve yedek parça sanayileri için rahatlatıcı bir çözüm olmaktadır.

### Teknoloji Her Aşamaya Entegre Edilmeli

Tüm üretimlerin nihai hedefi olan müşteri memnuniyetini sağlamak için en vazgeçilmez aşama olan kalite kontrolü de atlama- mız gerekiyor. Hızlı ve güvenilir şekilde, birbiriyle entegre çalışan akıllı sistemler üretim hattının üzerinde ve sonunda 3D tarama ile ölçümleme ve dijital test uygulamaları olarak karşımıza çıkıyor.

Üretim, montaj ve servis kalitesini artırmak ve hatta müşterilerinizin kendi araçlarına bakım yapabilesini sağlamak için sunduğumuz artırılmış gerçeklik uygulamalarımız sayesinde de, firmanızın yaşadığı dijitalleşme tecrübenizi son kullanıcıya, servis noktalarınıza ve mavi yaka çalışanlarınızla buluşturmanız çok kolay olacak.

Otomotiv sanayimizin başta bahsedilen hedeflere ve yakın gelecekte yeniden şekillenecek pazara hızla adapte olmasında bilgi elbette önemlidir. Ancak sonucu asıl belirleyecek olan bilginin tasarımdan üretime, doğru ileri teknolojiler ve uygun yatırım maliyetleri ile aktarılmasıdır. Aksi takdirde Endüstri 4.0 bir çok firma için sadece bir kavram olarak kalacaktır. infoTRON olarak, Endüstri 4.0 ile öne çıkan PLM-PDM, Sanal Gerçeklik, Simülasyon, 3D Yazıcı ve Kalite Kontrol Sistemleri gibi yeni nesil teknolojileri verimlilik ve rekabet hedefli tüm firmalara sunmaya devam ediyoruz. ■

Tasarımdan üretime, kalite kontrolden satış ve sevkiyata tüm alanları kapsayan ve dijital ortamda yönetilmelerine izin veren platformlar dijital fabrikaların temel gereksinimi olarak göze çarpmaktadır.



İnci GS Yuasa İcra Kurulu Direktörü

**Cihan Elbirlik:**

**“Yeni teknoloji aküler üretmeye devam edeceğiz”**

**K**urulduğu günden beri, ileri teknolojiyi ve kaliteli üretimi hedefleyen İnci GS Yuasa, otomotiv sektörünün ve müşterilerinin beklentilerine fazlasıyla cevap vermek amacıyla sürekli kendini geliştiriyor ve yeni yatırımlar yapıyor. Bu yatırımlarda Ar-Ge çalışmaları, üretim süreçleri, verimlilik kadar çevrenin korunması, iş sağlığı ve iş güvenliği de büyük önem taşıyor.

Üretiminin yüzde 67'sini, 80'den fazla ülkeye ihraç eden İnci GS Yuasa, bugün Türkiye akü sektöründe en değerli marka olarak anılırken, yurtdışında en çok satan akü markası olarak öne çıkıyor. Sektörün dünya devi GS Yuasa ile ortaklığımız, bizi hem teknoloji hem marka hem de satış gücü açısından çok yukarıya taşıdı. Bu ortaklıkla birlikte 5 yılda 200 milyon TL'lik yatırım

planladık ve yatırımlarımıza 2016 yılında başladık. Türkiye'nin köklü aile kuruluşlarından İnci Holding'in grup şirketlerinden biri olarak vizyonumuz müşterilerimiz, çalışma arkadaşlarımız, iş ortaklarımız, tedarikçilerimiz ve çevremiz için en güvenilir akü şirketi olmak üzerine kuruludur. Vizyonumuzla beraber en önemli politikalarımızın da müşteri odaklı yapımız ve kalitede liderlik hedefimiz olduğunu belirtebiliriz. Küresel konjunktür ve Türkiye ekonomisindeki gelişmeler dikkate alındığında 2016 yılının en çok otomotiv sektörüne gülümsediği söylenilebilir. Otomotiv sektörü, hem üretim ve ihracat rakamları ile hem büyümeye hem ihracata, hem de cari dengeye en çok katkı sağlayan sektör oldu.

Otomotiv sektöründeki gelişmelere paralel olarak, batarya teknolojisinin de yeni nesile uyum sağladığını söyleyebiliriz. İlerleyen teknolojiler ve inovasyonlar çerçevesinde yeni teknoloji aküler üretmeye devam edeceğiz. Ortağımız GS Yuasa dünyada enerji depolama konusunda lider firmalardan biri ve elektrikli araçlardan, uzay araçlarına kadar çok uzun referans listeleri var. Ortağımızın bu engin deneyimi de bize güç katıyor. Manisa'da yenilenen akü fabrikalarımızla yeni teknolojilere hızlıca adapte oluyoruz ve öncülük ediyoruz. Yıllık 16% büyüme oranıyla toplam satış gelirlerimizi 2027 yılında 4 katına çıkarmayı hedefliyoruz. Biz, endüstriyel uygulamalarda en üst teknoloji ürünlerimiz ve üst segment dahil üzere her segment aracın gereksinimlerini karşılayacak nitelikte akülerimizle ile Türkiye'de de hızla artan elektrikli araçlara yönelik çalışmalarımızı da hızlandırarak 2027'de de başarıdan başarıya koşmayı hedefliyoruz. ■





VAKUM HATTI



EGR HATTI



HAVALANDIRMA HATTI



YAKIT HATTI

## Akışkan Transferinde Yenilikçi Çözümler



KONTROL HATTI



DPF HATTI

*Dünyanın önde gelen otomobil markaları, geniş ürün yelpazemiz içindeki inovatif akışkan transfer sistemlerimize her zaman güveniyor.*

#### İSTANBUL OFİS

DeKarya Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş. – Çevik Mah. Tugay Yolu Cad. No:20  
Orhan İstanbul İş Merkezi B Blok Kat:51-52-53- Mahepe / İSTANBUL  
T: +90 215 3620 550 | F: +90 215 3800 113 | E:info@krosotomotiv.com.tr

#### KÜTAHYA FABRİKA

KROS Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş. – Organize Sanayi Bölgesi AlayuntıKÜTAHYA  
T: +90 274 366 2500 | F: +90 274 366 3465 | E:info@krosotomotiv.com.tr



[www.krosotomotiv.com.tr](http://www.krosotomotiv.com.tr)

<https://tr.linkedin.com/in/kros-otomotiv>

Cevher Jant San. A.Ş. Satış Direktörü, İcra Kurulu Üyesi

## Oğuz Özmen:

# “Tüm süreçlerimizde otomasyon ve verimliliği ön planda tutmak gerekiyor”

2027 yılında Avrupa'nın en büyük 3 jant üreticisinden biri konumuna gelmeyi hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşabilmek için odağımızı, Endüstri 4.0 devrimini gerçekleştirerek rekabetçiliğimizi üst düzeye çıkartmak ve yeni yatırım-stratejik işbirliği olanaklarını detaylı şekilde değerlendirmek olarak belirledik.

Ana pazarımız olan Avrupa'da güçlenebilmek adına Ar-Ge projelerimizi yaygınlaştıracak ve Co-Designer rolümüzü güçlendireceğiz. Ayrıca üretim sahasındaki arkadaşlarımızdan başlayarak topladığımız tüm önerileri analiz ederek, verimliliği arttıracak her türlü teknik geliştirme önerisini, entegre, akıllı ve modüler sistem çözümleri ile hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Bu hedeflere ulaşabilmek için gerekli sistemleri kurup geliştirebilecek nitelikli insan kaynağının temini ve eğitimi elbette stratejik önceliğe sahip konularımız arasında olacak.

Biz Cevher olarak yıllardır müşterilerimiz ile “Co-Design Partner” olarak çalışıyoruz. Buradaki rolümüzü güçlendirmek ve müşterilerimize istedikleri özelliklere sahip bir ürünü; en hızlı şekilde, en az maliyetle ve istenen kalitede sunabilmek için tasarımdan üretime tedarik zincirinin tüm süreçlerinde otomasyon ve verim-

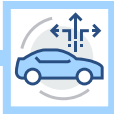


liliği ön planda tutarak gerekli teknolojik yatırım gereksinimlerimizi belirliyor (Bulut Çözümleri, Otomatik Veri Toplama ve Entegrasyon Sistemleri, Simülasyon Yazılımları, vb.); bunu ekip arkadaşlarımız, müşterilerimiz ve tedarikçilerimizin katkılarıyla sürekli güncel tutuyoruz.

Otomotiv sektörünün geleceğinde yayılımını çok daha fazla göreceğimiz iki önemli eğilim var; bunlar “Otonom Sürüş” ve “Elektrikli Araçlar”. Artan işlemci

kapasiteleri, hareket algılama teknolojileri ve yapay zeka uygulamaları ile otonom sürüş-sürücü destek sistemleri sürekli bir gelişim içerisinde. Benzer şekilde gelişen pil teknolojisi ile artan menziller, yaygınlaşmaya başlayan şarj istasyonları ve devlet teşvikleri ile her yıl çift haneli olarak büyüyen bir elektrikli araç üretimi var. Full elektrikli araçlar toplam satışlar içerisinde hâlihazırda yüzde 1-2 seviyelerinde yer alıyor olsa bile, bu oranın önümüzdeki 10-15 yıl içerisinde önemli ölçüde yükseleceğini, aynı zamanda hibrit motorlarda da konvansiyonel motorlara göre ciddi bir artış yaşanacağını gözlemliyor olacağız. Konvansiyonel motorlardaki downsizing trendi ise devam edecek.

Bu değişim birbiriyle konuşabilen, yapay zekaya sahip yazılımlar üretebilen tedarikçiler ve pil üreticilerini geleceğin güçlü tedarikçileri sınıfına sokacak gibi gözüküyor. Neyse ki araçlar elektrikli de olsa, otonom sürüş özelliklerine de sahip olsa hala jantlar üzerinde ilerliyor ve jant konusunda da şu an için pazardaki en optimum çözüm alüminyum alaşımlı jantlar. Bu anlamda bu iki ana değişimin bizi negatif yönde etkilemesini beklemiyoruz, hatta müşteri tercihlerinin alüminyum jant lehine artışı bizim için önemli bir fırsat yaratıyor. ■



### Otonom sürüş ve elektrikli araçlar

Artan işlemci kapasiteleri, hareket algılama teknolojileri ve yapay zeka uygulamaları ile otonom sürüş-sürücü destek sistemleri sürekli bir gelişim içerisinde.



### Elektrikli araçlar için pil teknolojisi gelişiyor

Gelişen pil teknolojisi ile artan menziller, yaygınlaşmaya başlayan şarj istasyonları ve devlet teşvikleri ile her yıl çift haneli olarak büyüyen bir elektrikli araç üretimi var.



### Hibrit motor teknolojisine talep artıyor

Hibrit motorlarda da konvansiyonel motorlara göre ciddi bir artış yaşanacağını gözlemliyor olacağız. Konvansiyonel motorlardaki downsizing trendi devam edecek.

# Ege Endüstri



Kemalpaşa Cad. No:280

35060, Pınarbaşı – İZMİR, TURKEY

P: +90 232 491 14 00

[www.egeendustri.com.tr](http://www.egeendustri.com.tr)



 [facebook.com/egeendustri](https://facebook.com/egeendustri)

 [twitter.com/egeendustri](https://twitter.com/egeendustri)

 [linkedin.com/egeendustri](https://linkedin.com/egeendustri)

 [info@egeendustri.com.tr](mailto:info@egeendustri.com.tr)



Canel Otomotiv Genel Müdürü

**Umut Özdeş:****“Gelecekte var olabilmeyenin temel şartı insana yatırımdır”**

**S**on yıllara kadar küresel yada bölgesel yaşanan hızlı değişimler, ülkelerin ve özelde o ülkelerde faaliyet gösteren şirketlerin stratejik planlarını bu kadar doğrudan ve hızlı etkilemiyor, değiştirmiyordu. Sadece son iki yıldır gündemimize gelen konulara, hızına ve de etkilerine baktığımızda strateji geliştirmenin hem “zorluğunu” hem de “zorunluluğunu” rahatlıkla görebiliriz. Kırım kaynaklı AB Rusya gerilimi ve karşılıklı ambargolar, Rus uçağının düşürülmesinin Rusya Türkiye ilişkilerine etkisi, AB Türkiye siyasi ilişkilerinin ekonomiye yansımaları, Brexit referandumunu, 15 Temmuz süreci, Suriye ve Iraktaki gelişmeler ile ülkemize yansımaları, kurlardaki değişkenlik, ABD’deki başkanlık seçimi ve etkileri gibi ekonomi ve dolayısı ile şirketleri doğrudan etkileyen gelişmeler bu hızlı gündeme örnek olarak verilebilir.

Böyle bir süreçte altını çizmeliyim ki, Yeşilova Holding ailesi olarak stratejik planlama çalışmalarını istikrarlı ve kurumsal biçimde uzun yıllardır yapıyor olmanın avantajını yaşıyoruz. Tüm değişkenliklere rağmen Yeşilova Holding ve özelinde Ca-



nel Otomotiv olarak 2027 yılı için hedeflerimiz Türkiye’nin hedeflerine paraleldir. İhracatımızı ve yurt dışındaki pazar payımızı yükseltmek, yatırımlara devam etmek, Ar-Ge ve mühendislik faaliyetlerinde co-designer olarak çalıştığımız proje sayısını arttırmak ve sektöründe teknoloji ve yeni çözümler üreten öncü bir şirket olmak, Endüstri 4.0 kapsamında bilişim teknolojilerini etkin bir şekilde kullanıyor olmak, Tüm çalışanlarının yaratıcılık ve yetkinliklerini çalışma barışı içerisinde hedeflerimiz doğrultusunda kullanmalarını sağlamak.

Holdingimiz bünyesinde tüm grup şirketlerine hizmet veren Ar-Ge yapılanmamız bulunmaktadır. Şirketlerin kendi mühendislik bölümleri ve Ar-Ge, müşterilerimiz ile birlikte proje geliştirmekte ve müşterilerin kısıtlarına çözüm sunmaktadır. Endüstriyel kapsamda ise üretim teknolojimizi yükseltmek için yeni ve yenileyici yatırımlar yapılmaya devam etmektedir.

Canel Otomotiv’in tasarım gücüne ek olarak üretim kapasitesi ve yetkinliği de altı çizilmesi gereken rekabet avantajı başlıklarından birisidir. Uluslararası alanda özellikle Avrupalı rakiplerimizle lehimize avantaj sağlayan yetkinliklerimiz; Alüminyum ekstrüzyon ve enjeksiyon yapan grup içi şirketlerimizin olması (Cansan, Can Metal, Can Alüminyum), Şekillendirme, işleme ve kaynak yetkinliğimiz, Eloksal kaplama tesisi, toz ve yaş boyahaneler.

Unutmamalıyız ki teknolojiyi kullanan insandır ve gelecekte var olabilmeyenin temel şartı insana yatırımdır. Üretim her yerde yapılabilir ve üretim teknolojileri artık daha kolay ulaşılabilir, bu şartlar altında şirketler ve ülkeler yetişmiş insan kaynağı ile fark yaratmaktadır. Yeşilova Holding ve Canel Otomotiv insana yatırımı bu nedenle birinci önceliği olarak görmektedir.

Otomotiv sektöründe küresel rekabetin arttığı, ülkelerin korumacı tavırlar geliştirdiği ve maliyetlerin hızla yükselip karsızlığın tüm şirketlerin genel sorunu haline geldiği, bu nedenle yeni yatırım yapılmasının zorlaştığı, çalışma barışının listelerde ilk sıralara yerleştiği bir süreci yaşıyoruz.

Bu zorlukların aşılabilmesi için otomotiv sektörü ve tedarik sanayinin; maliyetlerin düşürülmesi ve etkinliğin artırılabilmesi amacıyla bilişim teknolojilerinin yoğun olarak kullanıldığı, ülke içinde değil dünyada farklı ülkeler ve rakiplerle yarışıldığı, üretici olmanın yetmediği teknoloji ve çözüm üretmenin zorunlu olduğu, sadece şirketlerin kendi imkânlarının yeterli olmadığı destekleyici ülke politikaları ile birlikte uluslararası başarının sağlanabileceği, yetişmiş insan kaynağının kısıtlı olduğu bir yöne doğru değiştiğini düşünüyoruz. Bu nedenle stratejik hedeflerimizi bu değişime uygun olacak şekilde belirledik. ■

**Yetişmiş insan kaynağının önemi**

Teknolojiyi kullanan insandır ve gelecekte var olabilmeyenin temel şartı insana yatırımdır. Üretim her yerde yapılabilir ve üretim teknolojileri artık daha kolay ulaşılabilir, bu şartlar altında şirketler ve ülkeler yetişmiş insan kaynağı ile fark yaratmaktadır.





obel<sup>®</sup>  
CIVATA



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

Süperpar Genel Müdürü

**Şener Yüce:****“Yatırım finansmanı gelecekte de en büyük problemlerden biri olacak”**

**i**ki sene önce tespit ettiğimiz şirket stratejisine göre otomotiv sanayi için alüminyum yüksek basınçlı döküm konusunda büyümeyi, paralel olarak yüksek teknolojiye yeni dişi tip yakıt pompaları geliştirip OEM müşterilerimize satmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda ilk aşamada Kemalpaşa-Izmir'deki fabrikamızı genişlettik ve 2020 yılında 3 misli döküm kapasitesine ulaşabilecek bina yatırımı yaptık. Özellikle Alman otomotiv üreticilerini hedef seçerek yeni projeler almak için çalışmalarına başladık ve bu güne kadar önemli projeler aldık. Gelişmelere göre 2020 sonrası için ikinci hedefimiz Ar-Ge ve Yönetim merkezimizi Türkiye'de tutarak, Almanya civarındaki eski doğu bloku ülkelerinden birinde benzer bir Alüminyum döküm tesisi yatırımını gerçekleştirmek.

Otomotiv sanayinin ve paralel olarak tedarik sanayinin de gelişeceğini, özellikle alüminyum parça kullanımının artacağını düşünüyoruz. Fosil yakıt kullanımı azalsa bile elektrikli, hibrit veya alternatif yakıt türleri ile otomotiv üretimi devam edecektir.

Yatırım finansmanı bugün olduğu gibi gelecekte de en büyük problemlerden biri



2020 sonrası için ikinci hedefimiz Ar-Ge ve Yönetim merkezimizi



Türkiye'de tutarak, Almanya civarındaki eski doğu bloku ülkelerinden birinde benzer bir Alüminyum döküm tesisi yatırımını gerçekleştirmek olacak.

olacak. Teknolojik gelişmelere ayak uyduramayan küçük ölçekli tedarik sanayi firmalarının yanlış fiyatlandırma yüzünden finansal problemler yaşadığını görüyoruz. Bu ileride de devam edecek ve büyük firmalar veya yatırım şirketleri ile konsolidasyonlar yaşanacağını bekliyoruz ki bu aslında piyasanın sağlıklı gelişmesi için de gerekiyor.

Türkiye'deki tedarik sanayicileri olarak en büyük dezavantajımız, eski doğu bloku ülkelerinin Avrupa'daki OEM'lere yakın olmasından dolayı lojistik avantajlara sahip olması. Her şeye rağmen maliyet, verimlilik ve hızlı adaptasyon kabiliyetimiz ile bunu aşabileceğimizi düşünüyoruz.

Bunu yanında sahip olduğumuz bilgi birikimini kullanarak tecrübeli genç insan kaynaklarımız ile mühendislik ekiplerini güçlendiriyoruz. Simülasyon yazılımları, laboratuvar ve test ekipman yatırımları ile müşterilerimize anahtar teslimi projeler üretmek için yatırımlar yapıyoruz. Bu amaçla, aynı anda 20 proje takip edebilecek bir mühendislik ekibi oluşturduk, ciddi miktarda Ar-Ge cihaz ve yazılım yatırımı yaptık, yapmaya da devam edeceğiz. ■

**Alüminyum parça kullanımı artacak**

Otomotiv sanayinin ve paralel olarak tedarik sanayinin de gelişeceğini, özellikle alüminyum parça kullanımının artacağını düşünüyoruz.

**Konsolidasyonlar yaşanabilir**

Teknolojik gelişmelere ayak uyduramayan küçük ölçekli tedarik sanayi firmalarının yanlış fiyatlandırma yüzünden finansal problemler yaşadığını görüyoruz.

**Bugünden yarına yaptıklarımız**

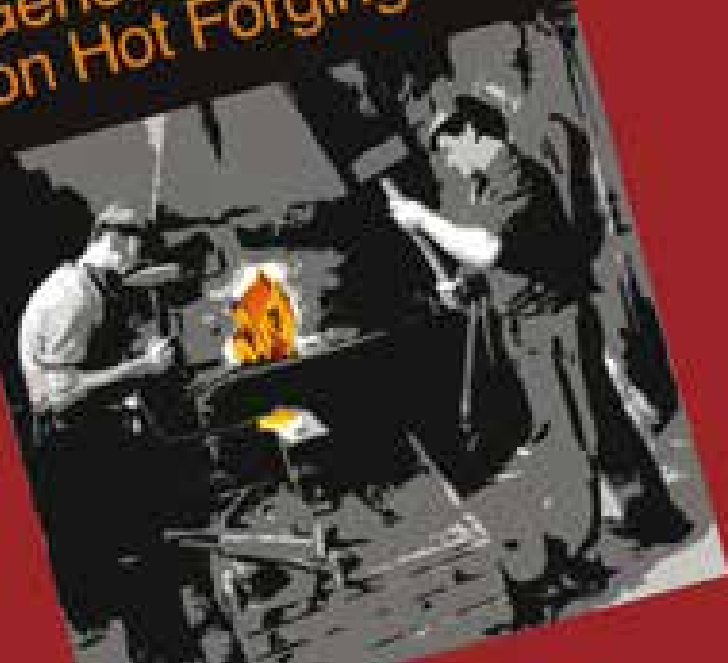
Simülasyon yazılımları, laboratuvar ve test ekipman yatırımları ile müşterilerimize anahtar teslimi projeler üretmek için yatırımlar yapıyoruz.

# Dövmecilik\* kitabını yazdık!

\* Hot Forging Alın-Schmieden Tr. Yüksek sıcaklıta  
twilamış metalin biçimlendirilme işlemi.

Atalarımızın binlerce yıllık geçmişe dayanan demircilik ve dövmecilik alanındaki ustalığını, günümüzün modern uygulamalarında yaşatmanın gururunu taşıyoruz. Kuruluşumuzun 50. yılı anısına hazırladığımız bu kitapta, modern dövme teknolojisi hakkında öğrenmek istediğiniz herşeyi bulacaksınız.

Sıcak Dövmeye  
Genel Bakış  
General Overview  
on Hot Forging



**KANCA**

DESIGN • FURGE • SAFETY

info@kanca.com.tr

Ekol Lojistik Otomotiv Sektör Yöneticisi

## Mehmet Şahintürk:

# “Metaller yerini dayanıklı plastik ve kauçuk malzemelere bırakıyor”

**B**ugün 14 ülkede kendi ofis ve tesislerimizle hizmet vermekteyiz. 2020 yılından önce 40'ın üzerinde ülkede var olarak, lojistik hizmet sağlayıcılar arasında liderlik koltuğunda bir Türk markası olmayı hedefliyoruz. Bu hedef için uyguladığımız strateji, ülkemizde verimlilik ve kârlılığımızı artırmaya yönelik olurken; diğer ülkelerde daha fazla pazar payı ve markamızın kalıcı bir şekilde çok uluslu firmaların tercih ettiği tedarikçi olmasını sağlamaktır.

Ekol olarak inovasyon ve teknoloji yatırımlarımıza aralıksız devam ediyoruz. Sahip olduğumuz devlet teşvikli Ar-Ge birimiz ve güçlü IT alt yapımızla süreçlerimizi Endüstri 4.0 ve Lojistik 4.0'a uygun



Türkiye'deki otomotiv üretici ve tedarikçi firmaların kapasite, potansiyel ve ihtiyaçlarını analiz edip, onlara fayda ve katma değer sağlayacak lojistik çözümler sunarak Avrupa ve tüm dünya genelindeki global firmalarla aralarında köprü kuruyoruz ve onlara özel çözümler üretiyoruz.



hale getiriyoruz. Endüstri 4.0 stratejisinin sektörümüze inovasyon, katma değer ve sürdürülebilirlik alanlarında önemli fırsatlar sunacağına inanıyoruz. Tüm çalışmalarımızla sektörümüzde yeni ufuklar açarak, ülkemiz ve dünya ekonomisine katkı sağlamaya devam edeceğiz.

Otomotiv sektörü, Türkiye'de önemi artarak büyüyen sektörlerin başındadır. Sektör, ülke ekonomisi, gelişimi ve istih-

damı için büyük önem taşımaktadır. Biz de çalışmalarımızı bu büyümeyi ve gelişimi destekleyecek şekilde yapıyoruz ve atacağımız adımları dikkatle belirliyoruz. Örneğin; Türkiye'deki otomotiv üretici ve tedarikçi firmaların kapasite, potansiyel ve ihtiyaçlarını analiz edip, onlara fayda ve katma değer sağlayacak lojistik çözümler sunarak Avrupa ve tüm dünya genelindeki global firmalarla aralarında köprü kuruyoruz ve onlara özel çözümler üretiyoruz. Farklı ülkelerde konsolidasyon merkezleri oluşturarak hız ve maliyet avantajları sağlıyoruz. Bu sayede hem tedarikçi firmaların gelişimini destekliyor, hem de lojistik pazar payımızı arttırıyoruz. Odağımızda ise her zaman verimli, yüksek kalitede ve sürdürülebilir hizmet anlayışı bulunmaktadır.

Dünya geneline baktığımızda otomotivin ihtiyaçları değişiyor. Bilgisayar tabanlı akıllı arabalar yakın gelecekte sıkça karşımıza çıkacak. Buna paralel olarak güvenlik unsurları, ekipman ve aksam parçalarında da değişime gidiliyor. Daha hafif parçalardan oluşan araçlar görmeye başlıyoruz. Metaller yerini dayanıklı plastik ve kauçuk malzemelere bırakıyor. Bu da bu yöndeki sanayide gelişim ve farklılaşmayı sağlıyor. ■



# Türkiye'deki ISIL İŞLEM Ortağınız...

Bursa ve Gebze yatırımlarımızdan sonra; İZMİR'de de yeni kameralı ısıtma fırınlarımızla tüm sanayimizin hizmetindeyiz.

After Bursa and Gebze investments; in İZMİR, our new heat treatment furnaces are now serving to our customers.



## 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 ®

### ■ ARÇOR ®

ARÇOR ®

### ■ 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

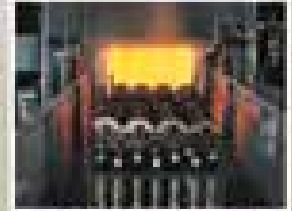
### ■ İNDÜKSİYON

Induction Hardening

AMS 2759, MIL - H - 6875, TPS 382

STA 100 - 81 - 40 Standartlarında Isıtma İşlemi Yapıyoruz.

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



Bodycote İstaş Isıtma İşlem Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Merkez: Kemalpaşa OSB, İzmir Kemalpaşa Aşağı 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

■ GERZE  
AS/EN9100C

■ İZMİR  
ISO/TS16949

■ BURSA  
ISO/TS16949

**Bodycote**  
**İSTAŞ**

## ELEKTRİKLİ ARAÇ SAYISININ 2035'E KADAR 100 KAT ARTMASI BEKLENİYOR

2035 yılına kadar trafikte 100 milyon elektrikli araç olacak. 2015'te 1 milyon 235 bin 2016'da ise 2 milyon adede yaklaşan elektrikli araç sayısı BP Enerji Görünümü Raporu'nda yer alan tahminlere göre önümüzdeki 17 yılda 100 kat artacak.



Küresel enerji talebi yılda ortalama yüzde 1,3 artışla 2035'e kadar yüzde 30 civarında yükselecek.



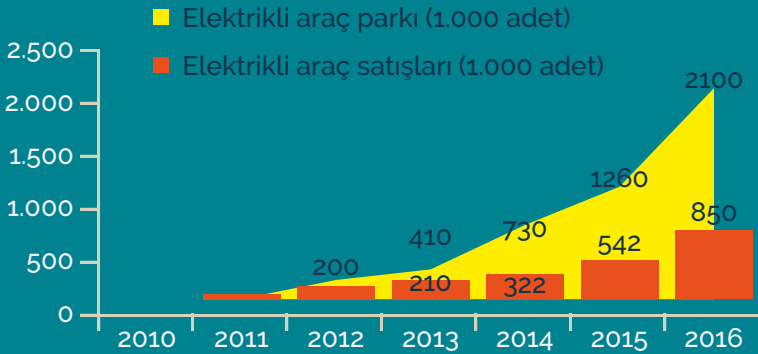
2035 yılında araçların yüzde 5,5'i elektrikli olacak



1,8 MİLYAR ADET

Küresel araç filosu toplamının ise 2035 yılına kadar gelir artışı ve altyapıdaki iyileştirmelerle 1,8 milyar adete ulaşacağı öngörüldüğü raporda, elektrikli araçların toplam araç filosunun yüzde 5,5'ini oluşturacağı tahmin ediliyor.

### KÜRESEL ELEKTRİKLİ ARAÇ SATIŞLARI



Kaynak: evvolumes.com

2016'da elektrikli araç satışları ABD'de % 62, Avrupa'da ise % 24 arttı.

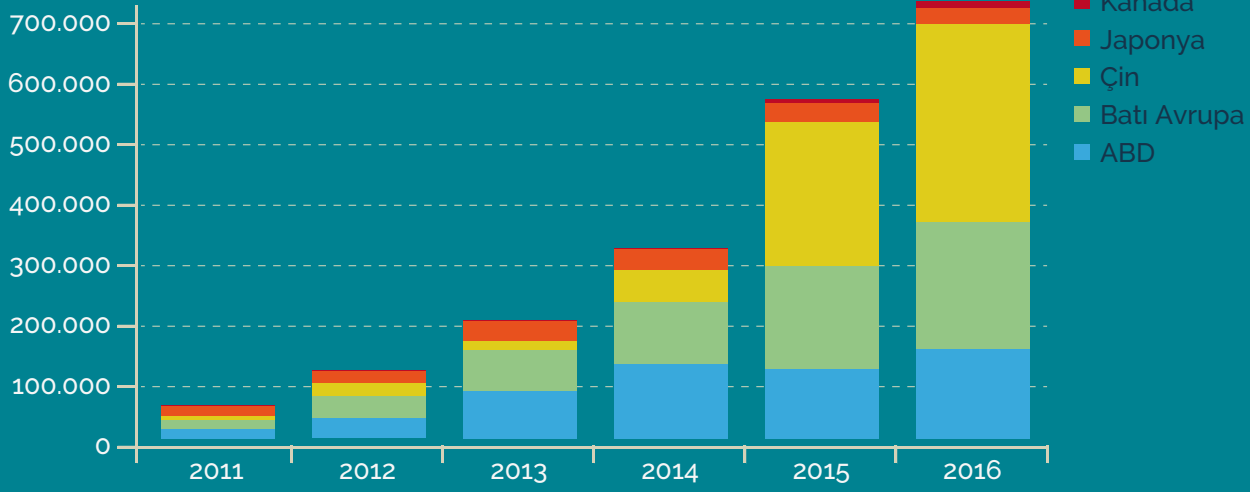
Çin'de 2016 yılı satışları, Ocak-Eylül 2015 dönemine göre % 117 arttı.

1,2 MİLYON VARİL

Elektrikli araçların petrol talebindeki büyümeyi az da olsa yavaşlattığına dikkat çekiliyor. 2015'te trafikteki araçların günlük 19 milyon varil akaryakıt talebi olduğu ve bu rakamın küresel petrol talebinin beşte birine denk geldiği kaydediliyor.



## ÜLKELERE GÖRE ELEKTRİKLİ ARAÇ SATIŞLARI (2011-2016)



Elektrikli otomobiller 2035 itibarıyla kara ulaşımı piyasasının üçte birini, 2040 itibarıyla yüzde elliden fazlasını ve 2050 itibarıyla pazar payının üçte ikisini oluşturabilir. BP'nin 2017 projeksiyonlarında elektrikli otomobillerin 2035 itibarıyla pazarın sadece %6'sını oluşturması bekleniyor.

## TÜRKİYE ELEKTRİKLİ ARAÇ SATIŞLARI (Ocak-Aralık 2016)

23

2016 yılında  
85kW altı 23 adet

21

121kW üstü 21 adet elektrikli  
otomobil satışı gerçekleşti.

%60

Elektrikli otomobiller mevcut durumda her yıl %60 büyüyor ve şimdiden yollarda iki milyona yakın elektrikli otomobil bulunuyor. ABD Enerji Bakanlığı'na göre, batarya maliyetleri yedi yıl içinde %73 düştü.

Rapor, elektrikli otomobillerin 2030 itibarıyla otomotiv pazarının beşte birini oluşturabileceğini ve hidrojenli otomobiller ve yakıt/elektrik hibrit otomobillerdeki ek bir büyümenin geleneksel içten yanmalı motorların pazar payının %50'nin altına düşmesine yol açabileceğini ortaya koyuyor.

# Dijitalleşme otomotiv endüstrisine verimlilik getiriyor

**Türkiye'de otomotiv sektörünün geleceği, TOBB Türkiye Otomotiv Yan Sanayi Meclisi, TAYSAD Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği ve General Electric Türkiye işbirliğinde yapılan etkinlikte görüşüldü.**

Türkiye otomotiv sektörünün temsilcileri, sektörün geleceğini ve dijital teknolojilerin sektöre etkisini değerlendirmek üzere GE Türkiye Inovasyon Merkezi'nde bir araya geldi. TOBB Türkiye Otomotiv Yan Sanayi Meclisi, TAYSAD Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği ve General Electric Türkiye işbirliğinde gerçekleştirilen ve otomotiv endüstrisinden 100'e yakın üst düzey yöneticinin katıldığı etkinlikte sektörün dijital dönüşüm yol haritası konuşuldu. Etkinlikte sektör temsilcileri, Türkiye'nin 2025'e kadar dünyada 1,5 trilyon dolara ulaşması beklenen yeni dijital otomotiv pazarında etkin olması gerektiğini belirtti.

Toplantıda Türkiye'de ihracatın yüzde 17'sini, yaratılan katma değer ise yüzde 12'sini karşılayan otomotiv sektöründe dijitalleşmenin kritik bir ihtiyaç olduğu vurgulandı. Otomotiv endüstrisinde dijitalleşmenin en önemli boyutlarından biri

ise üretimin dijitalleşmesi olarak öne çıktı. Etkinliğin açılış konuşmasını yapan TOBB Türkiye Otomotiv Yan Sanayi Meclis Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, "TÜBİTAK tarafından 2016 Ocak ayında güncellenen 'Akıllı Üretim Sistemleri Yol Haritası'nda, sanayimizin dijital olgunluk seviyesinin 2.0 ile 3.0 arasında olduğu görülüyor. Otomotiv Tedarik Sanayi ise olgunluk seviyesi en yüksek üç sektörden birisi olarak öne çıkıyor" dedi.

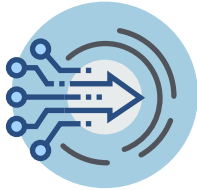
Yürütülen çalışmalar sonunda "Dijitalleşme, Etkileşim ve Geleceğin Fabrikaları" olarak belirlenen üç teknoloji grubunda, Türkiye'nin dünyadaki seviyeyi yakalaması için hedefler oluşturulduğuna değinen Dr. Dudaroğlu, "Otomotiv Sanayinin geleceğinde kritik rol üstlenecek 'Dijital Dönüşüm' ve 'Otomotiv Üretim Geleceği' konularını ele aldığımız bu etkinliğin sonunda gerçekleştirilen çalıştay ile, T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tara-

findan oluşturulan 'Sanayide Dijital Dönüşüm Platformu' çalışmalarına ışık tutulmasını hedefliyoruz" diye konuştu.

## 3 boyutlu teknolojilerden elektrikli araçlara

Etkinlikte dünyada ve Türkiye'de otomotiv sektörünün gündeminde olan birçok konu ele alındı. Otomotiv üretim süreçlerinde dijitalleşmeden, 3 boyutlu yazıcıların otomotiv sanayisinde kullanımına, start-up'ların gelecekte sektördeki konumundan, elektrikli ve hibrit araçlara kadar uzanan alanda birçok kritik başlık tartışıldı.

GE Türkiye Inovasyon Merkezi'nde düzenlenen etkinlikte iki farklı atölye çalışması da yapıldı. Bunlardan ilki GE Garaj Atölyesinde yer alan "3D Yazıcı ve Otomotiv'in Geleceği" olurken, ikinci atölye "TOBB Türkiye Otomotiv Yan Sanayi Meclisi Çalıştayı" oldu. ■



TOBB Türkiye Otomotiv Yan Sanayi Meclis Başkanı  
**DR. MEHMET DUDAROĞLU**

TÜBİTAK tarafından 2016 Ocak ayında güncellenen 'Akıllı Üretim Sistemleri Yol Haritası'nda, sanayimizin dijital olgunluk seviyesinin 2.0 ile 3.0 arasında olduğu görülüyor. Otomotiv Tedarik Sanayi ise olgunluk seviyesi en yüksek üç sektörden birisi olarak öne çıkıyor



Farplas CEO'su  
**ÖMER BURHANOĞLU**

Yeni dönem teknolojileri sektörde köklü bir değişimi tetikliyor. Eskinin düşünme biçimleriyle bugün başarılı olunamaz. Endüstri 4.0. teknolojileri tekil olarak otomasyondan farklı değil, dijitalleşmeyi tüm süreçlerde kullanmaya başlayınca Endüstri 4.0'a geçebiliriz.



GE Dijital Türkiye Genel Müdürü  
**UYGAR DOYURAN**

Üretimin dijitalleşmesi ile hem verimliliği artırmak hem de ürünlerin tasarımını müşteri ihtiyacına göre hızla değiştirmek mümkün hale geldi. GE olarak ABD, Avrupa, Çin ve Japonya gibi pazarlardaki önde gelen otomotiv üreticilerinin dijitalleşme sürecinde beraber çalışıyoruz.



**TEKNOFORM**  
Bağlantı Elemanları San. ve Tic.A.Ş.

## Kalite Fark Edilir.

Özel bağlantı elemanlarında 25 yılı aşkın bilgi, birikim ve tecrübe ile sizlerin yanındayız...



Adnan Kahveci Mahallesi İnönü Caddesi  
No:57 34528 Beyködücü İstanbul  
Tel: +90 212 483 6 483 Fax: +90 212 483 6 713  
[www.teknoform.com](http://www.teknoform.com)



# “Bir eve dönüş projesi” Baksı Müzesi



Bayburt'un Bayraktar Köyü'nde doğan sanatçı-akademisyen Prof. Dr. Hüsamettin Koçan, küçüklüğünde babasının işten dönüşünü beklediği Çoruh Vadisi manzaralı tepeye kurduğu müzeye, köyün eski adını vererek Baksı demiş. Başta sanatçılar ve tasarımcılar olmak üzere birçok gönüllünün katkısıyla yıllar içinde adeta bir toplumsal sanat projesi çıkarılmış ortaya. Sergi salonları, depo müze, atölyeler, konferans salonu, kütüphane ve konukevi ile 68 dönümlük bir araziye yayılan Baksı, giderek büyüyen çağdaş sanat koleksiyonuyla anılsa da geleneksel sanatlara ait önemli bir varlığa da sahip.

Müze adını veren "baksı" kelimesi müzenin amacıyla örtüşen "şifacı, yardımcı, koruyucu" anlamlarından geliyor. Müzede halk resmi örnekleri, cam altı ve işleme koleksiyonu, çömlek ve seramiklerin yer aldığı Sergileme Salonu, yöre evlerinin mimarisini yansıtan Bayburt Evi, Konferans Merkezi, yöre halkını üretime teşvik edecek Dokuma ve Seramik Atölyeleri, sanat ve halk bilimleri ile ilgili yayınların bulunduğu Kütüphane ve araştırmacı eğitimci ve sanatçıların konaklayacağı Konuk Evi bölümleri bulunuyor.





Doğduğu yer olan Bayburt-Bayraktar Köyü'nü kendi varoluş sebeplerinden biri olan sanatla, Bayburt dışında ikamet eden yerli, yabancı herkesi de Bayburt ve onun eşsiz doğası, kültürü, insanıyla buluşturma heyecanı ile kalbi atan Prof. Dr. Hüsamettin Koçan'la Baksı Müzesi hakkında bir söyleşi yaptık.

#### Doğduğu köye müze açma hayali

**M**üze fikri 1980'li yılların sonuna doğru oluştu. Benim zaten öğrencilikten gelen, sanatla ilgili görüşüm vardı: "Sanat, belli merkezlerde kalıyordu." Hatta müze karşıtı bir yazım da vardı; çünkü müzeler yapıtları kendi duvarlarının içerisine alınca, halkla arasına bir engel koyuyordu. Bu nedenle bir dönem kahvelere, meydanlara resim yapalım gibi fikirlerimiz vardı. Biraz İspanyol sanatçılardan da etkilenmiştik, her yeri sanat eseriyle donatmak istiyorduk ancak bu fikir bir kenarda duruyordu.

1980'lerin sonuna doğru babamın vefatıyla bu işler biraz daha açığa çıktı. Vefatından iki ay önce bizi ziyarete gelmişti, biraz canı sıkılmıştı ve "ölürsem buralarda kalmayayım" şeklinde imalarda bulundu. Onun ağabeyi Keşan'da ölmüş ve o zamanki teknoloji defnetmeye müsait olmadığı için kendi memleketine defnedememişler... Babam da onun mezarını hiçbir zaman bulamamış ve onda da böyle bir korku oluşmuş. "Herkes kendi toprağına gitse" şeklinde bir arzusu vardı. Babam vefat edince onu köye götürdük, aylardan kıştı, sinema festivalinin başladığı zamanlardı... Aslında o zamana kadar köye gidip geliyordum.

#### Eskinin konakları birer kültür merkeziydi

Evlendikten sonra eşimi de köye ara ara götürüyordum, oradakilerle birbirlerini tanışınlar istiyordum. Babamın vefatı için gittiğimde baş sağlığı için çok misafir gelince bir şey fark ettim: Bizdeki eski konak döneminin sonu gelmişti... Herkes

kendisine bir oda yapmış, içerisine bir televizyon koymuş, herkes o televizyonun başına üşüşmüş, iletişim kalmamıştı... O konaklar aslında tam kültür merkezidi; aşıklar atıştırdı, masallar anlatılırdı, köyün ve toplumun sorunları konuşulurdu... Akşam yemeğini bitiren herkes konağa giderdi. Oralar sosyal ve kültürel mekanlardı. Konaklarda bir gelenek de vardı. Her öğün yemek yenirdi ve ondan önce nöbetleşe bir şekilde cami önüne Tanrı misafiri var mı diye bakılırdı, varsa o misafirler alınır, yemek verilir, yatırılırdı, ertesi gün nöbeti bir başkası devralırdı.

Bu aslında çok önemli, değerli bir kültür ancak bu değerler, tüm o şair atışmaları, masalları bitmişti, köy kendi içerisindeki sosyalleşmeyi de yitirmişti... O dönemde "eyvah, galiba bazı şeyler elimizden gidiyor" hissine kapıldım ve oturup "acaba bir konak yapsak mı?" dedik. Bu konağın kütüphanesi de olacaktı. Bizim aileyi top-



TAYSAD Kurumsal İletişim Uzmanı Sevgi Özçelik ve Hüsamettin Koçan

Hüsamettin Koçan için Baksı, bir eve dönüş projesi; doğduğu topraklara yaşam birikimini taşıma isteğinin sonucu... Koçan, "Babam iki yılda bir gelebildiği köyüne döndüğünde her şey o kadar güzeldi ki bir defa da ben dönmek istiyorum diye düşündüm" diyor. "Gurbetçi çocuklarının hasret dolu bekleyişlerine son vermek, sanatı doğduğu yere getirmek ve göçü önlemeye katkı sunmak için bu projeyi başlattım" diye de ekliyor...

ladık, güzel bir yer de bulduk, herkes çok heyecanlandı, karar verdik konağı yapcaktık. Projenin başına da benim hocam olan Köy Enstitüsü kökenli bir akrabamızı getirmiştik. O iki ay sonra bize mektup

yazdı, mektubunda da "evladım sen gitikten sonra herkesin heyecanı söndü, sen boşuna masraf yapma," dedi. Böyle olunca projeyi bir kenara bıraktık...

#### 2001 yılında temeli attık

2000'de ben artık bu işi halletmeliyim dedim. O zaman bir ara düşündüğümüz konak fikrini biraz geliştirelim dedik. Sadece bir kütüphaneyle olmaz, atölyeleri de olsun, köylüler el sanatları da yapsın, çağdaş sanatçılar da gitsin çalışsın diye düşündük. Uygun yeri bulduk, bir proje hazırladık ve sonunda 2001'de ilk kazmamızı vurduk.

10 dönüm satın aldım hazineden, sonrasında bir 10 dönüm daha aldım, şu günlerde bir 10 dönüm daha alıyoruz, o çevrede toplamda 30 dönümlük alanımız oluştu. Önce maketi çok kolay yaptık ve sandık ki müzeyi yapmak da maketi yaptığımız gibi kolay olacak... Sonra müzeye başlayınca zorlanmaya da başladık. Çok uzak bir yer, yollar bozuk, malzeme götürmek zor, usta götürüyorsun, usta kaçıyor vs... Bu yüzden 2005'e kadar birinci bölümü bitirdik. Bu ilk aşamada atölyeler, konuk evleri ve yerel evimiz vardı. Bu ilk kısmı hem kendimize moral olsun, hem kamuoyu ilgisi oluşturmak açısından açtık. Ardından büyük bina sorunumuz çıktı. Proje göre yükselen bir bina yapacaktık; orayı nasıl yapacağız dedik. Bu arada paramız da bitti... Derken, ne yapalım ne edelim diye düşündüm... Dragos'taki evimiz vardı. Eşime bu evi satmayı teklif ettim, müzeyi bitirebiliriz dedim, eşim önce çok itiraz etti. Sonra onu bir gün müzeye götürdüm, bir akşam konakladık. Sabahında

#### Bayburt'taki Baksı Müzesi, Avrupa'da müzecilik adına verilen en büyük ödüllerden biri olan Avrupa Konseyi Parlamenterler Meclisi (EMYA) 2014 Müze Ödülü sahibidir.

Bayburt doğumlu sanatçı Hüsamettin Koçan'ın, yaşadığı bölgenin sosyal ve ekonomik çevresindeki değişiklikten yola çıkarak kurmak istediği Baksı Müzesi için 2005 yılında öncelikle 'Baksı Kültür Sanat Vakfı' kuruldu. Vakfın girişimleri ve bağışlar sonunda bugünkü Baksı Müzesi 2010 yılında devlet yardımı alınmadan açıldı. Bu yönüyle de bir model oluşturan müze, son olarak kazandığı ödülle Avrupa Konseyi'nin müzecilik kriterlerini tamamladı. Hem içerisinde bulunduğu sosyal çevreyi dönüştürmesi, müzecilik anlamında birinci sınıf standartlara sahip olması, hem de geçmiş ve gelecekle bağ kurması ve devletten hiçbir yardım almadan kurulmuş olması Baksı Müzesi'nin bu ödüle uygun görülmesinde etkili oldu.



## 50+ yıllık uzmanlık

Yanm yüzyılı aşkın bir süredir, **MEGA** oto kömürü ve kömür yuvaları, sahip olduğu geniş ürün gamı, üstün kalite ve tam zamanında teslimat performansı ile, uzman üreticilerin, bayilerin ve toptancıların bir numaralı tercihi olmuştur.



**automechanika**  
ISTANBUL 19-20 Kasım 2017

TUTAN, İstanbul / TÜRKİY  
Kat: 2 No: B299



## KARDEŞ

Elektrik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

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

[www.kardeselektrik.com.tr](http://www.kardeselektrik.com.tr) - [info@kardeselektrik.com.tr](mailto:info@kardeselektrik.com.tr)

kuşlar ötüyor, müthiş Çoruh Vadisi, harika bir peyzaj... Eşim bana döndü ve "Tamam, satabiliriz" dedi.

### Konak ve kütüphane olarak başladığımız proje bir müzeye dönüştü

Sonuç itibarıyla biz projeye bir konak ve kütüphane olarak başladık, sonra yanına bir atölye koyalım dedik, ardından atölye sayısı beşe çıktı. Bir konferans salonu olsun dedik; sıkışınca 200-250 kişi oturabileceğimiz, bence çok şık bir salon yaptık.

Sergi mekanlarını da açalım vs derken kendimizi öyle bir kaptırdık ki durduramadık... İlk bölümden sonra ikinci bölümde çok zorlandık, çok yüksek maliyetlerle ve teknolojik zorluklara göğüs gererek, büyük bir hırsla projeyi tamamlamaya çalıştık. Kavgalar, terk edenler, geri gelenler, hummalı bir çalışma...

Konsepti oluştururken ben işin içinde yerel bir şeyler olsun istedim. Orada bir yaşama tarzı, bir üslup var, ona uygun olsun

"Baksı" Kazak ve Kırgızlardan öz Türkçe bir kelime, iyileştirici, şaman, tabib, belki biraz büyücü, din adamı, toplanma yeri diye kullanılan bir mekandır orası, muhtemelen orada önemli birisi yaşamış. Zaten bizim Huykesen diye bir yerimiz var, o bölgede şamani ritüeller çok yaygın. Biz bu nedenle Baksı ismini yeniden kullanmayı tercih ettik. Bizim müzemizin amacı da hem yeniyi oraya götürmek, hem de eskiyi gelecek kuşaklara aktarabilmek için koruma altına alabilmek.

Zamanımızda insanlar terk ediyorlar ve terk ediliyorlar. Aslında çağımızın bir karakteri insanın yalnızlığı. Bizim köy de eskisi gibi değil. Eskiden enerji dolu bir köydü... Tarlalarda insanlar, kuzular, keçiler vardı. Şimdi her şey nadas... Hiç kimse ekip biçmiyor. Benim doğduğum köy neden terk edilsin? Neden yaşam kaynağı haline dönüşmesin? Bu da insanları çok etkiledi doğrusunu isterseniz ve şimdi artık Baksı ile ilgili aleyhte hiçbir şey görmüyorum.

istedim. Bizim oraların geleneği toprak damlı baca kullanmaktır. Bu tip bacalar binanın üstten de ışık almasını sağlıyor; toprak ve mekanla ilişki kuran, sizi oradaki hayata hapseden, yırtılmayan, sizi dışarıya yöneltmeyen bir yapı oluşturuyor. Konsepti oluşturduktan sonra mühendisler de devreye girdi. Tabii onların bir takım noktalarda itirazları oldu. İlk başlarda bu işleri mimar kardeşimle birlikte götürdük, sonra statik projesinin çizimimde bir arkadaşım yardımcı oldu, Pera Müzesi'nin mimarı Sinan Genim'in de desteği oldu. Mimamlar işin içine girip çıktı ancak sonrasında ben mühendislerle birebir çalıştım.



1946 yılında Bayburt'da doğdu. Devlet Tatbiki Güzel Sanatlar Yüksek Okulu Resim Bölümü'nden mezun oldu. Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nde uzun yıllar öğretim üyesi olarak görev yaptı. 1997-2005 yılları arasında fakültenin dekanlığını üstlendi.

Uluslararası Plastik Sanatçılar Derneği'nin kurucuları arasında yer aldı. 1990-95 yılları arasında derneği yönetti. 1991'de İstanbul Sanat Fuarı'nı kurdu. Aynı yıl II.Asya-Avrupa Bienali'nde Türkiye Komiseri oldu. Avusturya Salzburg Şehri Onur Ödülü ve Asya Sanat Bienali, Resim Büyük Ödülü'ne sahip oldu. Çeşitli resmi davetlerle İngiltere, Fransa ve Avusturya'da araştırmalar yaptı. Pekçok yarışmanın seçici kurulunda yer aldı. Sayısız kişisel sergi gerçekleştirdi ve karma sergilere katıldı.

2005 yılında kurduğu vakıfla Baksı Müzesi'ne hayat verdi. Kişisel sanat çalışmalarının yanı sıra halen müze çalışmalarını yürütüyor. Okan Üniversitesi'nde ders veriyor.

# emek®



**EMEK PERÇİN VE ENDÜSTRİYEL BAĞLANTI ELEMANLARI SAN. TİC. LTD. ŞTİ**

Fabrika: İktelli Organize Sanayi Bölgesi Pk Dökümcüler Sanayi Sitesi

A-3 Blok No: 9 / 11 34490 Başakşehir / İSTANBUL - TÜRKİYE

Tel: +90 212 485 92 06 - +90 212 486 10 64 - +90 212 485 92 07 - +90 212 486 10 65 Fax: +90 212 485 20 06 - +90 212 486 10 66

www.emekpercin.com - e-mail: sales@emekpercin.com - info@emekpercin.com



Bütün bu projenin nedeni yaşadığım hayat ve ilişkilerim. Yaşadığım hayatı ve ilişkilerimi de en iyi tanımlayan şey, denk ile bavul. Gurbete gidenler için denk hazırlanırdı. Bu denk, gurbete gidecek kişinin orada sağlıklı yaşayabilmesi için gerekli olan yorgandır, döşegidir, çamaşırlarıdır. O hazırlanırken çok da sağlam hazırlanırdı. Yani onun gidişinin ne kadar onlar için anlamlı olduğunu ve ona ne kadar değer verdiklerini denke aktarırlardı. Denkte bir bakıma bir hüznün de var biri gidiyor ama bir de umut boyutu var. Denk yapan insan gidiyor ve geri kalanlar için bir mücadele edecek. Ve geri gelecek. Onun için de denk gitmek kadar geri dönüşü de barındırıyor. Onun için sağlam mis kokulu bir şeydir denk meselesi.

### Köylüler "uzay üssü yapılıyor" dediler

Bizim bu müzeyi çocuklar, sanatçılar, kadınlar, gurbetçiler çok sevdi. Normal orada yaşayan ve iktidar durumunda olan feodal beyler önce "Bu da ne oluyor şimdi?" diye baktılar. "Bunun arkasında ne var?", "Acaba bu adam politikaya mı girecek?" "Başka bir niyeti mi var?" dediler. Kimisi "Bu adam burada altın buldu, altın arıyor," "İsrail'in parasıyla Rusya'ya gözetleme kulesi kuruyor," kimisi "Bir tapınak yapıyor," "Uzay üssü yapılıyor" demiş.

Tabii ki orada insanların hayal gücü sürekli çalışıyor... Zamanımızda herkes kendi parasını çoğaltmaya çalışırken adamın teki gelmiş burada bir şeyler yapmaya çalışıyor; yaptığı şey de onlar açısından pek bir işe yaramıyor... Rahmetli anneme sorsanız "Oğlum başına dert aldın", teyzeme sorsanız "Oğlum buraya bir gölet yaptırırsanız daha iyi olmaz mıydı?" diyordu. Yerleşikler genelde beni tenkit ediyordu. Biz jandarma bölgesindeyiz, anladığımız kadarıyla zaman zaman yerleşiklerin bizi gidip komutana şikayet ettikleri de oldu...

Herkesten tüm değişiklikleri hemen algılayıp kabul etmelerini bekleyemezsiniz, bu bambaşka bir süreç. Ancak çocuklar, gurbetçiler ve sanatçıların tepkisi hep olumlu ve müthişti...

Şimdiyse herkes çok mutlu... Çünkü müzemiz açıldı, insanlar geliyor, o çevrenin ismini herkes biliyor, duyuyor. Nereye gitsem şimdi herkes Baksı'yı biliyor, beni de zaten 'Baksı'yı yapan adam' olarak tanıyorlar. Artık insanlar şunu da biliyorlar: Bu bir akademisyen sanatçının köyüne geri dönüp bir şeyler yapma çabası... Bu da onlara vefalı geldi.

Müzeyi açmaktaki bir başka amacımız da gurbetçiliği engellemek. Benim babam gurbetçiydi. Kar yağıp da herkes içeri girince ağabeyim ve ben çıkar, babamız gelecek diye beklerdik. Babam bizim müzenin hemen arkasındaki tepeden ancak iki senede bir gelirdi. Bu çocuk için büyük bir travma, annem içinse daha perişan bir durumdu. Artık bu gurbet meselesinin bitmesi lazım. Gurbet herkesin hayatında bir yabancılaşma ve kopmaya neden oluyor, bunu engellemek istiyoruz. ■

Bizim çocukların eğitiminde iki şey eksik kalıyor birincisi çocuğa sorumluluk verilmiyor, ikincisi çocuğun vicdan muhasebesinin oluşması, vicdanının gelişmesi engelleniyor. Çocukta adalet duygusunun oluşması lazım, bu akılla ve sorumluluk duygusuyla olur. Anadolu'ya giderseniz orada bir çocuk saman taşıyorsa küçük kızın küçük sepeti vardır, ortancanın daha büyük sepeti, büyüğün büyük sepeti, saman taşımak onun da işi, çocuk da doğal olarak üretimin bir parçası hisseder kendini ve üretim o nedenle korkutmaz onu. Üretme cesareti odur, ama ezileceği bir yükü onun üzerine asla koymazlar.

Öğretim üyesi olarak çocuklara şunu söylüyorum hayatınız değerlidir, insanoglunun korkusunu, sakladıklarını, hinoğlu hinliğini kendisinden daha iyi kimse bilemez. Yaşama ilişkin deneyimlerinizi yan yana koymanız lazım diyorum, yoksa onları yaşadikten sonra unutursanız hiçbir manası kalmaz.



# MAXION WHEELS MATTER

MAXION JANT ÖNEMLİDİR



## DÜNYANIN GÜVENDİĞİ JANT

Küresel otomotiv sektörünün, küresel tedarikçisi.

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

**Yolların zorlu da var... Maxion Jantas'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, 22.5x18.25, 22.5x18.00, 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

**TUNA ARINCI:** “The Goal (Amaç) Eliyahu M. Goldratt ve Jeff Cox tarafından ele alınmış iş hayatına dair mükemmel bir eser; işletmesi sahiplerinin ve çalışanların okuması gereken bir kitap. Bu kitabı okuduktan sonra bakış açısını ve uygulamalarını değiştirip sonuçlarını gören biri olarak sizlere önemle tavsiye ediyorum.”

# THE GOAL

**ELİYAHU M. GOLDRATT, JEFF COX**

**İşimizin geleceği üretkenliğe bağlıdır.**

**E**ğer üretkensen amacın doğrultusunda birşeyler gerçekleştiriyorsun demektir. Bir firmayı amacına yakınlaştıran her eylem üretkendir; firmayı amacından uzaklaştıran her eylem üretken değildir. Eğer amacının ne olduğunu bilmiyorsan üretkenlik hiçbir anlam taşımaz. Müşterinin talebini kaliteli bir ürünle karşılamak zorundasın.

Ne kadar az hata yaparsanız düzeltmek için o kadar az zaman harcarsınız. Bu da o kadar az maliyet demektir. Eğer sektörünüzde en büyük pazar payına sahipseniz en iyi satışları siz yaparsınız.

Etkin maliyetli alımlar, vasıflı insanların istihdam edilmesi, gelişkin teknoloji, üretim, kaliteli ürünlerin üretimi ve satışları, pazar payı elde edilmesi, iletişim ve müşteri memnuniyeti gibi unsurlar şirketin gerçek amacına ulaşması için birer araçtır (biz şuan bu aşamaya ulaşmak üzereyiz).

En temel kural buradaki herkesin ve herşeyin her zaman çalışmasını sağlamaktır.

**AMAÇ**, eş zamanlı olarak hem yatırım getirisini hem de nakit akışını artırarak net kârı yükseltmek suretiyle para kazanmaktır. Amacımız para kazanmaksa, aynı zamanda da fabrika çalışması ile ilgili operasyon kurallarını geliştirmemizi sağlayacak önemli 3 ölçüt var.

**AKIŞ**, sistemin satışlar aracılığıyla yaptığı paradır. **ENVANTER**, sistemin satmak için satın aldığı şeylere yatırdığı paranın toplamıdır. **İŞLETME GİDERLERİ**, sistemin envanteri akışa dönüştürmek için yatırdığı paranın toplamıdır. **AMAÇ** hem envanteri hem de işletme giderlerini azaltırken akışı artırmaktır.

Şirket ne kadar karmaşıklaşırsa farklı halkalar arasındaki bağımlılık ne kadar artarsa kendinden bağımsız halka sayısı da o

kadar azalmış demektir. Bir zincirin gücünü en zayıf halkalar belirlediğine göre, bir şirketi iyileştirmek için atılması gereken ilk adım en zayıf halkanın belirlenmesidir. Burada takip edilmesi gereken süreç aşğıdaki adımlarda belirtildiği gibi olmalıdır.

Suçu başkasına atmaktan vazgeçip yapılan hatayı topluca kabullenip bir daha

tekrarlanmaması için elbirliği yapılmalı. Şirketin bu işten en asgari zararla çıkabilmesi için bütün birimlerin ortak çalışması gerekir.

*(Bizim şirkette yaygın olan bir düşünce “Benden gitsin de kimde kalırsa kalsın” mantığı hakim. Tüm birimler arasındaki bağı sağlamlaştırırsak bunun da üstesinden geleceğimize kanısındayım.)*

Şirket olarak, öncelikli hedefimiz mevcut iş akışımızı engelleyen unsurları tespit ederek onları daha aktif hale getirebilmek için yapabileceğimiz çalışmalar üzerinde çeşitli bölümlerdeki arkadaşlarımızın katılımıyla detaylı bir fikir alışverişinde bulunmamız gerekir. Zaten şirketimiz haftalık ve aylık ayrıca da olağanüstü durumları gözden geçirmek için toplantılar yapmaktadır. Bu toplantılarda bu konuyu ele almanızı rica ederim. Benim şahsi görüşüm ise, şirketimizde bu sürekli iyileştirme adı verilen sistemi uygulamaya geçirmenizdir.■

## THE GOAL

Sayfa Sayısı : 384

İlk Baskı Yılı :1984

Dili: İngilizce

Yayınevi: North River Press

ISBN: 9780440508274

Yazar: Eliyahu M. Goldratt,

Jeff Cox

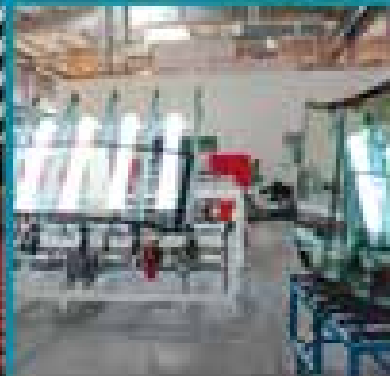
**TUNA  
ARINCI**

**VALEO  
GENEL MÜDÜRÜ**



# Üstün Teknoloji Kusursuz Kalite

Oto camları, geniş güvenlik donanımına sahip günümüz araçlarında güvenliğin tamamlayıcı parçalarındandır. 50 yılı aşkın tecrübe ve ileri teknolojiyle üretilen Olimpia Oto Camları ile güvenliğinizden ödün vermeden yol alın.





2016 Kasım ayında Türkiye'de 5. ve Edirne'de 4. yılına giren, arkadaşlık projesi Best Buddies'in gönüllüsü olan Kaan Berk'in yazdıkları...

"Ferdî, 2016 Kasım ayında hayatıma girdi, o günden beri birbirimizin yaşamına dokunuyoruz. Kendi başımıza yaşamayı, kendi başımıza gezmeyi, kendi başımıza olmayı beraber deneyimledik. O küçük yaşta annesini ve babasını kaybetmiş bir yurt öğrencisi, ben ise yalnız başına yaşayan bir yurt öğrencisiyim. Aslında tek fark var aramızda; O istediği her şeyi özgür bir şekilde yapıyor, aklına ne gelirse istediği gibi dile getiriyor, bense bir şey yapmadan önce bayağı düşünüyorum, bazen de yapmaktan vazgeçiyorum."



Kaan Berk

Ferdî

# Gönüllü Arkadaşım Olsun...

**Best Buddies, Zihinsel ve Gelişim Engelli bireylerle, gönüllüleri arkadaş yapan bir program. Kelime anlamıyla "en yakın arkadaş" anlamına gelen bu sivil girişim, hayatınızda yeni bir arkadaş'a yer vermeye olanak sağlıyor.**

Best Buddies Turkey Edirne Eşleştirme Töreni



## BEST BUDDIES

**2**8 yaşında olan Best Buddies, 54 ülkede faaliyet gösteriyor. Zihinsel engeli olan bireylerin, zihinsel engeli olmayan bireylerle karşılıklı ve eşit koşullarda gönüllü arkadaşlık bağları kurmasını hedefliyor.

Gönüllü olmanın en alt fiziki yaş sınırı 13, üst sınır bulunmuyor. Programa alınmışın aksine seçilmiyorsunuz, eşleştiriliyorsunuz. Eşleşirken gönüllülerde benzer olmasına dikkat edilen 4 özellik var; yaşadıkları yer, ilgi alanları, yaşları ve buddy cinsiyet tercihleri.

## TÜRKİYE'DE BEST BUDDIES

Best Buddies Türkiye'de, Alternatif Yaşam Derneği (AYDER) çatısında 2010 yılından beri faaliyet gösteriyor. Dernek uzun yıllardır engelli ve sosyal dezavantajlı bireylerle çalışmalar yapıyor. Dalmak Özgürlüktür, Alternatif Kamp, Düşler Akademisi, Düşler



Kumpanyası, Social Inclusion Band, DA Idea, Düşler Mutfağı, Düşler Film, Kızlar Atakta ve en son Düşler Akademisi-Kaş projelerini hayata geçirmiş ve faal olarak yürüten bir dernek.

Best Buddies Turkey'de 5 yılda, 5 ilde, 20'yi aşkın okulda şu ana kadar 2000'e yakın gönüllü arkadaşlık yani başlatılmış. İki kişinin bu arkadaşlığında çiftlere Buddy deniyor. Best Buddies'de en iyi arkadaşım anlamına geliyor. 2014 yılında Edirne 80. Yıl Cumhuriyet Anadolu Lisesi, dünyada Best Buddies projesini en iyi yürüten okul ödülünü Güney Kore'de bir başka okul ile paylaştı.

## NASIL ÇALIŞIYOR?

Best Buddies tüm dünyadaki temsilciliklerinde aynı formatta ve 8 program üzerinden işletiliyor.

İşte o programlar:

- Ortaokul, Lise, Üniversite programları; burada okullardaki öğrenciler projeye



Splindle Motor Fanı



Fanlar



Elektrik Dolapları



# TÜM TÜRKİYE'YE BAKIM YAPIYORUZ



ABD'nin Michigan Fahri Konsolosu ve Best Buddies Turkey Arkadaşlık Elçisi Nurten Ural

"Bana Best Buddies Turkey Proje Koordinatörü Sercan Duygan tarafından, arkadaşlık elçisi olma teklifi yapıldığında hiç tereddüt etmeden katılmayı istedim. Best Buddies projesi, gönüllülerin bir çok anlamda kendini geliştirmesine ve sosyal dahil edilme çalışmasına aracı oluyor. ABD'de gönüllülük çok tercih edilen bir faaliyet, Best Buddies'de bu konuda ön planda olan sivil girişimlerden biri. Genç yaşta böylesi bir gönüllülüğün parçası olan öğrenciler, kolay keşfedilemeyecek kişisel becerilerini bu tip çalışmalarda üst seviyeye taşıyorlar. Davet edildiğim Kabataş Erkek Lisesi Best Buddies\* eşleştirme törenine katılarak olumlu düşünceleri, dinamizmi ve umudu bu arkadaşlığın ilk tanışma gününde gönüllülerin yüzlerinde gördüm ve çok keyif aldım.

\*Kabataş Erkek Lisesi Best Buddies Projesini Türkiye'de ilk başlatan lise, 5 yıldır da aralıksız projeyi yürütüyorlar.



Küçük tesadüfler ve enerjiler kocaman bir ailenin içerisinde olmamı sağladı. Bu gönüllülük çalışması, benim kendi varoluşsal çabamı gerçekleştiriyor. İnsanların hayatlarına ufak dokunuşlarla benim ve çevremi nasıl değişebileceğini görmemi sağlıyor. Best Buddies ile 7 yaşında iken tanışan kızım Eylül'de şuan 10 yaşında ve Edirne'nin en küçük gönüllüsü olarak bana kocaman yüreği ile destek veriyor.



Best Buddies Turkey Trakya Koordinatörü Recep Altınordu ve Buddy Çift



Gözde Atasoy  
Best Buddies Turkey  
Arkadaşlık Elçisi

dahil olup engelli okulları ve rehabilitasyon merkezlerindeki gönüllü engelli öğrenciler ile arkadaşlık yapıyor.

- Destek Okul Programı; henüz okulunda Best Buddies programını başlatmamış ama, projede diğer okullara destek olmak isteyen okullar için yürütülüyor.
- Vatandaşlık Programı; öğrenci olmayanları kapsıyor. Firmaların, kendi çalışanları için sosyal sorumluluk çerçevesinde ilgi gösterdiği bir program olarak işliyor.
- Elçilik Programı; Best Buddies gönüllüsü zihinsel engellilerin, konferans ve sunumlarda konuşma yapmaları için elçi olarak eğitildiği bir program.

Bu 6 program da Türkiye'de faal durumda.

- E-Buddy; İnternet üzerinden bir arkadaşlık programı ve sadece şu an ABD'de işletiliyor.
- İşçilik Programı; zihinsel engellilerin iş sahibi olması için işletilen bir program.

### KİM NASIL KURDU?

Sivil toplum kuruluşu olan Best Buddies, kar amacı gütmeyen ve dünyada 900.000'i aşkın gönüllüsü olan uluslararası bir yapıya sahip. Kurucusu, ABD Başkanları'ndan John F. Kennedy'nin yeğeni Anthony Kennedy Shriver, projeyi ABD Georgetown Üniversitesi'nde 1989 yılında başlatmış.

Kennedy ailesi Special Olympics (Engelli Olimpiyatları)'i de dünyada hem kuran, hem de yürüten aile. Special Olympics'in kurucusu Eunice Kennedy Shriver da Anthony'in annesi, iki proje kardeş organizasyonlar.

### BEST BUDDIES TURKEY ELÇİLERİ

Türkiye'de projenin gönüllü elçiliğini, Kanal-D Ana Haber Bülteni Sunucusu Gözde Atasoy 3 yıldır yürütüyor. Bu yıl Best Buddies Turkey'in bir yeni gönüllü elçisi daha var; ABD'nin Michigan Fahri Konsolosu Nurten Ural. ■

[www.bestbuddiesturkey.org](http://www.bestbuddiesturkey.org)  [bestbuddiesturkey](https://www.instagram.com/bestbuddiesturkey)

### BEST BUDDIES TURKEY PROGRAM KORDİNATÖRÜ – Fidan Karaahmetoğlu

Gönüllülük kavramı ile üniversite döneminde tanışmıştım. 5 yıldır AYDER'in projelerinde gönüllü çalışıyorum. Profesyonel iş hayatına başladığımda yine sosyal sorumluluk projelerini kapsayan bir departmanda çalıştığım için sosyal projelere motivasyonum çok yüksekti bu bakımdan kendimi çok şanslı hissediyordum. Best Buddies, engelsiz yaşam konusunu 'sosyal entegrasyon' açısından ele alan bir proje. Bireylerin topluma sosyal anlamda dahil edilmesine ve kabul görmelerine yönelik atılan adımların bir parçası olmak inanılmaz bir deneyim.

### BEST BUDDIES TURKEY PROJE KOORDİNATÖRÜ - Sercan Duygan

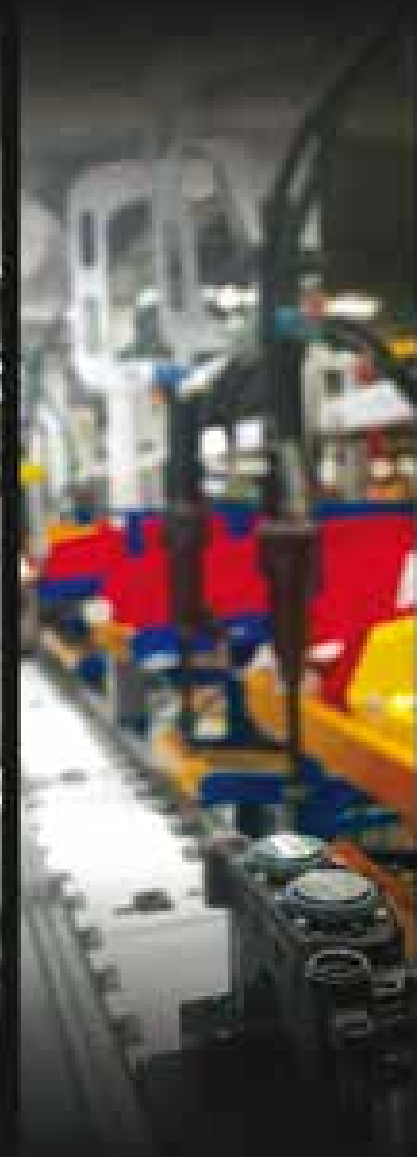
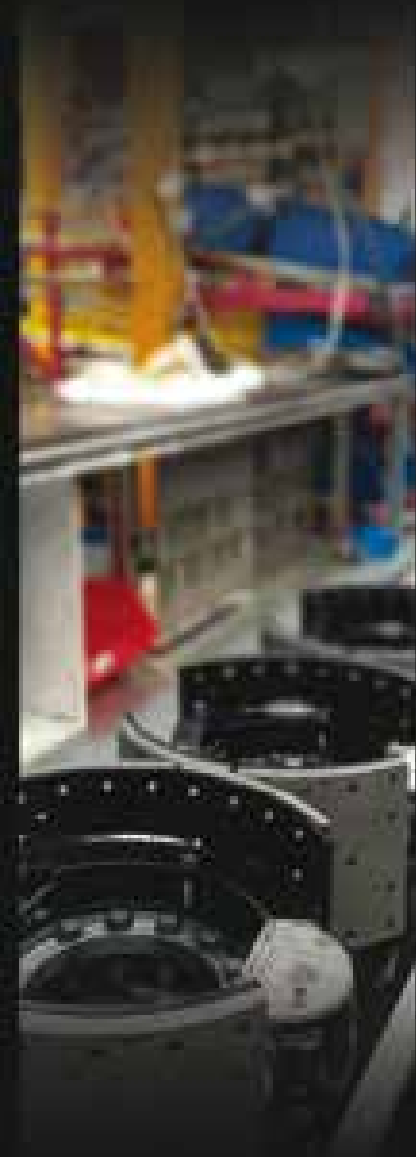
Ben bir engelli yakından tanıdığımda 35 yaşındaydım. Bu çalışmada ise 13 yaşındaki öğrenciler ile engelli öğrenciler bir araya geliyorlar ve birbirlerini tanıyorlar. Best Buddies'in 2. Yılında Yıldız Teknik Üniversitesi'nde Buddylerin ilk kez birbirleriyle tanıştığı eşleştirme töreni yapılıyordu. Buddy olamayan bir üniversite öğrencisinin ağladığını gören engelli velisi yanıma gelip, sosyal entegrasyon çalışmamızın özeti olacak şu sözleri söyledi: "20 yıldır ilk defa benim oğlumla arkadaş olmak için ağlayan insanlar gördüm, burada bir şeyleri değiştiriyorsunuz!"



# Ege Fren

Value Your Safety

[www.egefren.com.tr](http://www.egefren.com.tr)



Frenlemede  
küresel çözüm ortağınız

GET IT ON  
Google play



Ege Fren

Available on the  
App Store

# Kurumsal dayanıklılık: Nedir ve nasıl geliştirilir?

*“Ringde ya da hayatta yere düşmenin yanlış hiçbir yanı yok. Asıl yanlış olan, düştükten sonra ayağa kalmamak.”*

**Muhammed Ali**

**O**yun kurallarının ve oyuncuların sürekli değiştiği bir dünyada şirketler de bireyler gibi beklenmedik durumlara karşı hazırlıklı olmak ve zor şartlar karşısında ayakta kalmak istiyorlar. Böyle durumlarda bireyler gibi, şirketlerin de dayanıklı (resilient) olmasının yolu buldukları sosyal çevre ile güçlü ve sürdürülebilir ilişkiler kurmalarına bağlı.

## Bireysel Dayanıklılık ve Kırılganlıklarımız

Yaşadığımız kültürün kutsadığı en önemli şey hayatta başarı. Sürekli kazanma baskısı altındaki bireyler baş etmesi zor sosyal ve ekonomik beklentilerle yüz yüze kalıyorlar ve sonuçta kaygıya (anksiyete) yenik düşüyorlar. Neleri “doğru” yapmamız gerektiği ile ilgili bir çok bilgiye maruz kalıyoruz. Peki bize doğru olduğu söylenen şeyleri yapmamıza rağmen, gelecek hakkında neden hala endişeliyiz?

Çünkü başaramama korkusunu yenemiyoruz. Hayatta hedeflerimizin olması ve onları elde etmek için çalışmak kadar doğal hiçbir şey yok. Fakat işlerin ters gittiği durumlarda da baş etmeyi bilmek gerekiyor.

## Dayanıklılık İlişkilerle Kurulur

İşlerin kötüye gidebileceğini ihtimalini kabullendikten sonra, bu durumu yönetebilmeyi öğrenmek daha da önem kazanıyor. Bu yetiye resilience, yani ‘dayanıklılık’ deniyor. Dayanıklılık, şartlar ne olursa olsun başarmak değil, varolan zorlukların farkında olmak ve düşsek de kalkabilmek anlamına geliyor.

Bu durumlarla mücadele etmek için güvenebileceğimiz tek şey iç yetilerimiz. Bu da dayanıklı olabilmek için beceri geliştirmek demek. Konuyla ilgili yapılan araştırmalara göre insanlar sosyal ilişkiler neticesinde



**EMRE DOĞRU**

**STRATEJICO  
YÖNETİCİ ORTAK**

Hayatta hedeflerimizin olması ve onları elde etmek için çalışmak kadar doğal hiçbir şey yok. Fakat işlerin ters gittiği durumlarda da baş etmeyi bilmek gerekiyor.

olaylara karşı dayanıklılık elde ediyorlar. Sosyal çevresiyle ve özellikle ailesi ile güçlü ilişki kuran bireylerin dayanıklılığı, diğerlerine göre çok daha yüksek.

Peki benzer bir mantık şirketlere uygulanabilir mi? Bakalım.

## Dayanıklı (“Resilient”) Şirketlerin İlişkileri Güçlüdür

Kurumlar da aynı bireyler gibi değişen koşullara rağmen ayakta kalmak ve rekabetçiliklerini korumak istiyorlar. Siyasi ve ekonomik belirsizlikler, tüketici talepleri, dijital dönüşüm, çalışan beklentileri, düşük üretkenlik, çevresel endişeler, finansal istikrarsızlık, teknolojik aksamalar yöneticilerin uykularını kaçırın konulardan sadece birkaçı.

Şirketlerin dayanıklı hale gelebilmeleri için öncelikle içinde buldukları çevreyi iyi

değerlendirmeleri gerekiyor. Bu nedenle onları sadece kâr amacı güden ekonomik aygıtlar olarak değil, sosyal ve kültürel birer kurum olarak değerlendirmeliyiz. Dolayısıyla her sosyal varlık gibi şirketler de kurdukları ilişkiler kadar dayanıklı olabiliyorlar. Kısaca çalışanlarıyla, müşterileriyle, buldukları topluluklarla ve diğer paydaşlarla güçlü ve sürdürülebilir ilişkiler kuran şirketler çalkantılı dönemlerde ayakta kalabiliyorlar.

Bu sebeple, şirketlerin aslında dayanıklılık konusunda bireylerden çok şey öğrenebileceğini söyleyebiliriz.

## Yaşayan Şirketler Dayanıklıldır

Şirketlerde dayanıklılığın önemini biliyoruz. Peki bir şirket nasıl dayanıklı olur?

## Kendini İyi Tanıyarak

Bir kurumun kimliğindeki hem güçlü hem de zayıf yanlarını kabullenmesi gerçekçi bir değerlendirme için gereklidir.

## Temel Değerlerini Güçlendirerek

Bir şirketin rekabet avantajı, tüm çalışanlar tarafından paylaşılan manevi değerlerden oluşur.

## Farklılığa Önem Vererek

Farklı fikirlerin tartışılabildiği bir kültür inşa etmek, dayanıklılığın önemli bir parçasıdır.

## Şirket Topluluğu Oluşturarak

Çalışanları şirketin iş gücü değil, aynı topluluğun bir parçası olarak görmek gerekir.

## Sosyal Çevreye Önem Vererek

Şirketler dış şartlara göre değişir ve evrilir. Değişime karşı direnç değil, adaptasyon yeteneği asıl güçtür.

Bu genel ilkelerin yanı sıra, her şirketin dayanıklılığı inşa etmek için yapılması gerekenler o şirketin kendi özgü özelliklerine göre değişiyor. Dayanıklılığın şirket yapısı, şirket stratejisi ve kültürel özelliklere göre şekillenmesi gerekiyor. ■





**ERTANLAR**  
MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

**Stock Systems**

a. Standard Steel Pallet

b. Special Steel Pallet



DIN 18800-7  
ISO 3534-2

**ERTANLAR MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.**

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

e-mail: [info@ertanlar.com](mailto:info@ertanlar.com) web: [www.ertanlar.com](http://www.ertanlar.com)

# Müşterimiz iPhone 7 mi, yoksa hala Nokia 3310 mu üretiyor?

**T**elekom ve bilişim sektöründen sonra otomotiv sektörü de var olduğundan bu yana en büyük değişimini ve gelişimini yaşamaya başladı. Eski liderlerin pek çoğu ya yok olacak ya da klasikleşerek yerini yeni markalara bırakacak, bu süreci iyi yönetenler ise tıpkı Samsung gibi var olmayı sürdürebilecek. 'Üretici' yerine 'marka' ifadesini kullanmamız bile değişimin boyutu için bir ipucu niteliğinde. Toyota'nın ABD'de 1980'lerde Ford'a yaptığını, Apple'ın 2007'den itibaren Nokia ve Blackberry'ye yaptığını, Tesla ve bugün adını bilmediğimiz diğer otomobil androidleri bizim de müşterilerimize yapabilir mi?

Nokia ve Blackberry'nin küçülmeye başlamalarından sonra biliyoruz ki tedarikçileri ya yok oldu ya da önemli ölçüde küçülmek durumunda kaldı. Örneğin Blackberry'nin önemli tedarikçilerinden olan ELCOTEQ 2011 yılında iflas etti, Jabil Circuit'in hisse senedi fiyatı son 10 yılda yarı yarıya düştü, Multi-Fineline Electronix'in hisse senedi fiyatı son 10 yılda üçte birine düştü ve davalarla dolu bir süreçle satıldı. Bu süre içerisinde de bu şirketlerin faaliyet gösterdiği borsalar yaklaşık yüzde 50 oranında yükselme kaydetti. Bu örnekleri Nokia, Kodak ve değişime ayak uyduramayan diğer şirketlerin değişimi öngöremeyip



**B. TULİN SEÇEN**  
**ICC DANİŞMANLIK CEO**

ya da zamanında aksiyon alamayan diğer tedarikçileriyle daha da artırılabilir ki buna bütün bu sayfa yetmeyecektir.

Otomobil üreticilerinin bir kısmının teknoloji ve talep değişimi kaynaklı risklerini yönetmek için çeşitli metodolojilerle önlemler aldığını biliyoruz ve bunların etkilerini yeni araç modellerinde yavaş yavaş görmeye başladık. Peki, bu değişimden aslında en çok etkilenecek olan otomobil tedarik sanayi üreticileri risklerini yönetmek için neler yapıyor, nasıl bir yöntem izliyor?

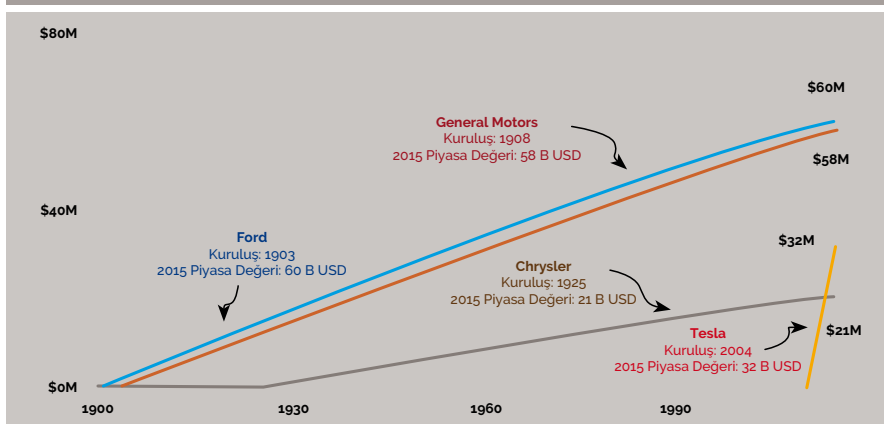
Akıllı telefon alanındaki değişim riskini zamanında fark ederek stratejik bir bakış açısıyla yönetenler yeni fırsatların peşinde koşarak bu riskin fırsat tarafını yakaladı ve bu yeni piyasada da güçlenerek kendilerine yer buldular. Doğru müşterilerle zamanında iş birliği oluşturan, üretim teknolojisini onların ihtiyaçlarına uygun üretim yapacak şekle getirenler yeni liderlerle birlikte büyüdü.

Bugünkü lider otomotiv üreticileriyle yürünenlerin yarın ne olacağını bilebilir miyiz? Senaryolar çok çeşitli olduğu için buna tek bir cevap vermek çok zor. Ancak bildiğimiz bir şey var; riskleri doğru, zamanında ve proaktif bir şekilde tespit edip yönetmemiz durumunda onların getirdiği tehditleri

**Nokia ve Blackberry'nin küçülmeye başlamalarından sonra biliyoruz ki tedarikçileri ya yok oldu ya da önemli ölçüde küçülmek durumunda kaldı. Örneğin Blackberry'nin önemli tedarikçilerinden olan Elcoteq 2011 yılında iflas etti, Jabil Circuit'in hisse senedi fiyatı son 10 yılda yarı yarıya düştü, Multi-Fineline Electronix'in hisse senedi fiyatı son 10 yılda üçte birine düştü ve davalarla dolu bir süreçle satıldı.**

de bertaraf edip fırsata çevirebiliriz. Aşağıdaki grafikte gerçekleştirilen bir anket çalışmasında pazar ve tüketici gruplarına göre müşterilerin teknoloji şirketlerinden otomobil alıp alamayacaklarına göre verdikleri cevaplar bulunmakta. Bu da bize teknoloji şirketlerinin bu alanda yapacak-

**Amerika'daki Üç Büyük Otomobil Üreticisi ile Tesla'nın Piyasa Değerleri Kıyaslaması**



## KALİTE KONTROL HİZMETLERİNDE LİDER GLOBAL İŞ ORTAĞINIZ

### KALİTE KONTROL HİZMETLERİMİZ

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



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

### 2 YENİ OFİSİMİZLE HİZMETİNİZDEYİZ

#### OYAK RENAULT

Organize Sanayi Bölgesi PK. 355  
16373 Osmangazi Bursa Turkey  
Tel : +90 234 242 22 86

#### FORD OTOSAN GÖLCÜK

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



## BAŞARMAK İÇİN DAHA FAZLASI

#### İZMİR / Merkez

Akdeniz Mah. Veli Kazım Dink Cad.  
35210 No:3232 Konak - İZMİR  
Tel : +90 232 425 10 77 • Faks: +90 232 425 10 97  
office.izmir@exactsystems.com.tr

#### BURSA / Ofis

Emek Zekiyeözümlü Mah. Sanayi Cad.  
No:616 K:3 D:12 Emek Osmangazi Bursa Turkey  
Tel : +90 234 242 22 81 • Faks: +90 234 242 22 82  
bursa.ofis@exactsystems.com.tr

#### KOCAELİ / Ofis

Hacı Halil Mah. Ali Rıza Ebrudi Cad.  
Gökçe Plaza 1 No:25 K:4 D:403 Gebze Kocaeli Turkey  
Tel : +90 262 641 71 39 • Faks: +90 262 641 71 38  
gocce.ofis@exactsystems.com.tr

ları girişimin otomobil sektörünü ne kadar hızlı etkileyeceğini göstermekte.

Bu riskleri zamanında öngörerek gerekli aksiyonları da erken safhalardan itibaren alabilmek için ne yapılabilir? Günümüzde bunun için izlenebilecek en etkili yol; sürekli olarak güncellenen ve gerçek bilgilere dayanan stratejik plan ile bu stratejiyi hedeflerinden saptırabilecek risklerin zamanında öngörülebilmesi. Bu amaçla şirketlerin uyguladığı en etkili yöntem stratejik planlama aşamasında doğru SWOT ve PESTLE analizleri ile teknolojik, sosyal, ekonomik, politik, yasal ve çevresel durum ve risklerinin belirlenmesi, dış tehdit ve fırsatlar ile iç güçlü ve zayıf yönlerin tespit edilmesinin sağlanması. Stratejinin doğru bir şekilde oluşturulmasının ardından ise tespit edilen tüm dış ve iç risklerle birlikte stratejik planın uygulanması aşamasında ortaya çıkabilecek yeni risklerin bütünsel bir bakış açısı ve yöntemiyle yaklaşacak olan aktif bir Kurumsal Risk Yönetimi sistematiği ile yönetilmesi.

Kurumsal Risk Yönetimi sistematiğiyle şirketler risklerin belli bir kısmına odaklanmaktan ziyade tüm risklere aynı standart bakış açısıyla yaklaşma imkânı elde edebiliyor. Bu yöntem sonucunda oluşan çıktılarla şirket yöneticileri tıpkı bir otomobil sürücüsü gibi aynı anda hem hız hem yakıt hem de dışarıda buzlanma riskini göstergelerden zamanında görerek, risk oluşturan konuda gerekli önlemleri hızlı bir şekilde alma imkânı elde edebiliyor. Bu sayede sadece teknolojik değişim riskleri değil, otomotiv sektörü ana üreticilerinin

**Türk otomotiv tedarik sanayicileri kendi sektörlerindeki stratejik riskleri, operasyonun diğer riskleriyle birlikte nasıl yönetiyor, aksiyonları bütünsel bir bakış açısıyla sistematik ve sürekli bir şekilde ele alıp sonuçlarını takip edebiliyor mu? Teknolojik risklerini doğru belirleyebiliyor ve aksiyona çevirebiliyor mu? İnovasyona yeterince önem veriyor mu? 10 yıl sonra sektörde Kodak'laşmış bir müşteriyle birlikte yok olmamak için üretim, müşteri, teknoloji, tedarikçi risklerini nasıl yönetiyor?**

değişen iş modelleri, dünya genelinde gelişmekte olan milliyetçi akımların ana sanayi şirketlerinin çalışma modeline etkisi ve bunun gibi birçok risk alanının sinyalleri zamanında fark edilebilir. Bu ve detaylı bir şekilde analiz edilerek belirlenen kritik risklerin, yönetilerek tehlike kısımlarının bertaraf edilmesi ve fırsatların ele geçirilmesi gerekiyor. Şirketler bazında bu konu etkin bir şekilde ele alınırken, gelecek onlu yıllarda tedarik sanayini bekleyen risklerin detaylı bir şekilde çalışılması ve tedarik sanayi değişim ve dönüşüm modelinin orta-

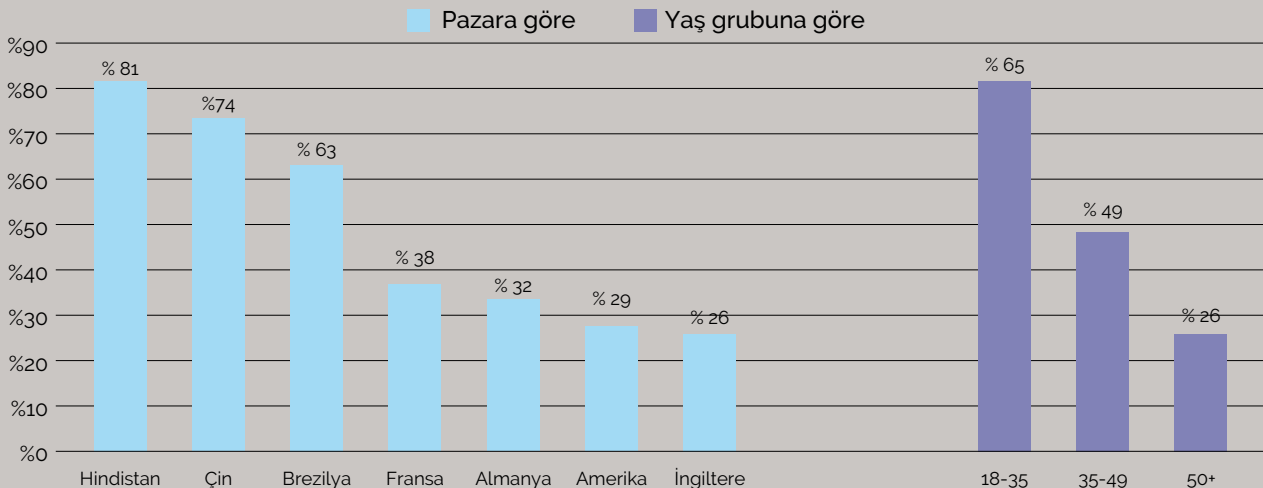
ya konulması da bu günden risklerin fırsat ve tehdit etkilerini yönetebilme avantajını bizlere sağlayacaktır.

Türk otomotiv tedarik sanayicileri kendi sektörlerindeki stratejik riskleri, operasyonun diğer riskleriyle birlikte nasıl yönetiyor, aksiyonları bütünsel bir bakış açısıyla sistematik ve sürekli bir şekilde ele alıp sonuçlarını takip edebiliyor mu? Teknolojik risklerini doğru belirleyebiliyor ve aksiyona çevirebiliyor mu? İnovasyona yeterince önem veriyor mu? 10 yıl sonra sektörde Kodak'laşmış bir müşteriyle birlikte yok olmamak için üretim, müşteri, teknoloji, tedarikçi risklerini nasıl yönetiyor? Tüm bu değişim risklerine vereceğimiz cevaplar bizim bir üretici olarak geleceğin Foxconn, STM'i olarak parlayıp belki de müşterimizi satın mı alacağımızı yoksa Elcoteq gibi yok mu olacağımızı belirlerken ülke olarak da 36 yılda GSYİH sıralamalarında 35 sıra yükselen Güney Kore (1980'de 64'lükten 2016'da 29'lüğe çıktı) mi yoksa 35 sıra gerileyen Bulgaristan (1980'de 45'cilikten 2016'da 80'inciliğe geriledi) mi olacağımızı da belirleyecek.

Gelin stratejik olarak düşünelim, planlı hareket edelim ve önümüze çıkabilecek riskleri zamanında ve doğru şekilde öngörerek önlemlerimizi geç olmadan alalım ve riski fırsata çevirelim. Hem kendi ve güzel ülkemizin mirasımıza sahip çıkalım, onu koruyalım, hem de risklerimizi doğru yöneterek çocuklarımız ve gelecek nesillerimize üzerine bina edebilecekleri daha da zengin bir miras bırakalım. ■

### Tüketiciler Teknoloji Şirketlerinden Otomobil Satın Almak İsterler mi?

Mevcut otomobil markalarından teknoloji şirketlerine geçmek isteyen tüketicilerin yüzdeleri



# LİDER TEKNO-LOJİ TEDARİKÇİSİ



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



# Cumhuriyet tarihinin ilk Sınai Mülkiyet Kanunu

**U**zun yıllardır çıkması beklenen, Türkiye Cumhuriyeti tarihinin ilk Sınai Mülkiyet Kanunu (SMK) 10.01.2017 tarihi itibarıyla Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girdi. 6769 numaralı SMK 551, 554, 555 ve 556 sayılı Kanun Hükümündeki Kararnamelerin (KHK) yerini aldı. Öncelikle hepimize hayırlı olsun demek istiyorum.

Yeni SMK’da birçok değişiklik var ancak yerimiz sınırlı. O yüzden bu yazımda özellikle TAYSAD’ın değerli üyelerini direkt ya da dolaylı olarak ilgilendirecek hususları olabildiğince sade bir dille anlatmak istiyorum.

## Eşdeğer parçalar tasarım ihlaline konu edilemeyecek

Birinci önemli değişiklik SMK’nın 59. maddesinde yer alıyor. Eski mevzuatta (554 sayılı KHK) birleşik bir ürünün (örneğin bir araba) görünümüne bağımlı olan parçaların (örneğin kapı), birleşik ürüne **orijinal görünümünü yeniden kazandırmak üzere onarım amacıyla** tasarımın piyasaya ilk sürüldüğü tarihten üç yıl sonra kullanılması tasarım hakkının ihlali sayılmıyordu. Bu hüküm yeni SMK’da 59 (4) maddesi ile korunmuş durumda.

Buna ilave olarak, SMK’nın 59 (5) maddesi ile bu **3 yıllık bekleme süresi de kalkıyor**. Buradaki ana şart bu parçanın Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca yayınlanan eşdeğer parçalar listesinde yer alması ve 59 (4)’te belirtilen görsel bütünlüğü geri kazandırmak üzere onarım amacıyla kullanılması.

## Kamu Destekli Projelerdeki Patent Hakkı Paylaşımı

Yeni SMK’nın 122. Maddesinde yer alan bir diğer önemli değişiklik ise Kamu Destekli projelerde ortaya çıkan buluşların hak paylaşımına ilişkin. Ön bilgi ve iyi haber olarak, bu maddedeki hükümler **Ar-Ge ya da Tasarım merkezleri ya da teknoloji geliştirme bölgelerinde**, kamu desteğiyle bir sözleşme çerçevesinde yürütülmemen çalışmalar veya proje bazlı olmayan



ERDEM KAYA

ERDEM KAYA PATENT  
MARKA & PATENT VEKİLİ

kamu destekleri neticesinde ortaya çıkan buluşlar için geçerli değil.

Bu şartın dışındaki Kamu Destekli projeler neticesinde ortaya çıkan tüm buluşlar için buluşu yapan tarafa şu görevler düşüyor:

- Ortaya çıkan buluş en kısa sürede desteği sağlayan **kamu kurumuna bildirilmelidir**.
- Buluş yapan taraf söz konusu bildirimden itibaren **en geç 1 yıl içerisinde** buluş üzerinde bir hak talebi varsa bunu kamu kurumuna bildirmelidir ve ardından yönetmelikte öngörülecek bir süre içerisinde patent başvurusunu yapmalıdır. Aksi durumda kamu kurumunun buluşa patent ya da faydalı model başvurma hakkı doğmaktadır.
- Proje desteğinden faydalanan taraf buluş üzerinde hak sahipliği talep etmesi hâlinde desteği sağlayan kamu kurumu, **buluşun kendi ihtiyaçları için kullanımına ilişkin** bedelsiz bir lisans hakkına sahip olmaktadır. Bu haktan feragat, sözleşmede belirtilmesi şartıyla mümkün olabilmektedir.

Bunu bir örnekle açıklamak istersek, bir Ar-Ge merkezi iseniz burada örneğin Tübitak Teydeb programı (örneğin 1501) desteğiyle ilişkisi **olmayan** projeler (örneğin

Ar-Ge merkezi projeleri) neticesinde ortaya çıkan buluşlar için yukarıdaki hükümler **geçerli değildir**.

## Tescil bariyeri yükseldi

Bir diğer önemli husus ise yeni adıyla Türk Patent ve Marka Kurumu’nun (TPMK) patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescillerine ilişkin tescil bariyerinin yükselmiş olmasıdır. Zira eski mevzuatta yer alan **incelemesiz patent kavramı kaldırılmış, faydalı model ve tasarım tescil başvuruları için ise yenilik araştırması** zorunluluğu getirilmiştir. Dolayısıyla, artık daha **başvuru öncesinde patent yenilik araştırması** yapılmasını ve ona göre başvuru kararının verilmesini tavsiye etmekteyim.

## İtirazla mahkemeye gitmeden başvuru iptali artık mümkün

Eski mevzuatta haksız bir başvuruya itiraz edilse dahi başvuru sahibine belge verilebilirdi, bu durumda da konu ancak mahkemede (hükümsüzlük davası) çözülebilmekteydi.

Yeni SMK ile başvurulara ve hatta tescille belli bir süre içinde yapılan tüm itirazlar TPMK tarafından değerlendirilecek ve itirazın haklı olduğu tespit edilirse **başvuru ya da tescilin mahkeme gitmeden iptal mümkün olabilecektir**. Dolayısıyla aylık yayınlanan **patent bültenlerinin takibinin** çok daha önemli hale geldiğini belirtmem gerekiyor.

Sonuç olarak, burada ele alınan ya da alınmayan tüm bu değişiklikler neticesinde Türkiye’deki Fikri Mülkiyet ekosistemi çok daha sağlıklı bir noktaya gelecek. Tabii ki bu süreçte firmaların Fikri Mülkiyet alanında daha fazla bilinçlenmesi büyük önem arz ediyor.

Diğer değişikliklerle ilgili bilgi isterseniz bizlere ulaşabilir ya da TAYSAD’ın yakın zamanda bu hususta düzenleyeceği seminerlere katılabilirsiniz. ■



## ÖZGÜN FİKİRLER

KAVRAMSAL  
TASARIM

ÜRÜN TASARIMI  
VE  
ERGONOMİ

MÜHENDİSLİK  
VE  
GELİŞTİRME

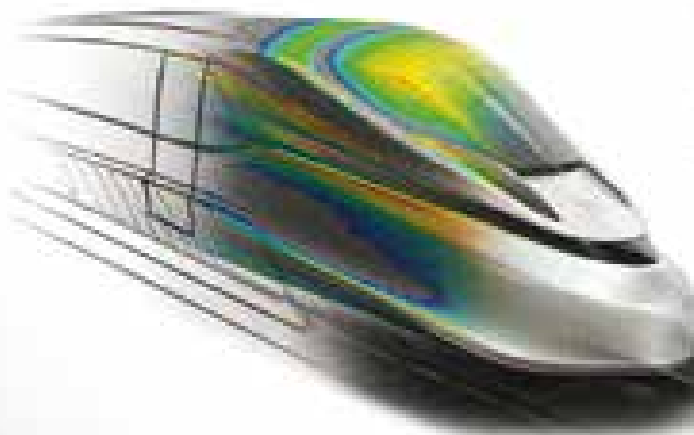
SANAL  
ÜRÜN

MODEL  
VE  
PROTOTİP

TEST  
VE  
DOĞRULAMA

ÜRÜN  
YAYINLAMA

ÜRÜN  
DEVREYE  
ALMA



## EŞSİZ ÜRÜNLER

hexagonstudio.com.tr



linkedin.com/company/hexagon-studio



instagram.com/hexagonstudio



facebook.com/hexagonstudio



twitter.com/hexagonstudio

# Kanada Otomotiv İnovasyon Fonu

**B**u yazımızda Kanada'nın, otomotiv sanayini teşvik amacıyla, kısa bir süre önce yürürlüğe koyduğu Otomotiv İnovasyon Fonu'ndan (AIF) bahsedeceğiz.

Dünyanın 10. büyük otomotiv üreticisi olarak Kanada, ABD pazarına yüksek derecede bağımlı. Ülkede üretilen her on araçtan dokuzu ihraç ediliyor ve bu araçların neredeyse tamamı ABD'de satılıyor. ABD'nin yeni Başkanı Donald Trump'ın hiç de sıcak bakmadığı NAFTA (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması), ABD, Kanada ve Meksika'dan oluşuyor.

Özellikle Ontario eyaleti, Detroit'in neredeyse yanı başındaki bir otomotiv üretim üssü. Kanada ekonomisinin kabaca yüzde 40'ını oluşturan bu eyalette, General Motors, Ford, FCA, Toyota ve Honda'nın üretim/montaj tesisleri ve yüzlerce tedarik sanayi firması yer alıyor.

Kanada'nın, ABD'nin güney eyaletleri ve Meksika'nın sağladığı cömert teşviklerle rekabet edebilmesi için böyle AIF gibi araçlara şiddetle ihtiyacı var. Liberal Trudeau hükümetinin 9 Ocak'ta yürürlüğe koyduğu teşvik sistemi, koşullara bağlı ancak geri ödemesiz fonlardan oluşuyor. Daha önceki Muhafazakar Harper hükümeti ise, sıfır faizli kredilere dayalı bir teşvik sistemini tercih etmişti.

Şu anda AIF havuzunda, 2021 yılına kadar kullanılabilir 500 milyon dolarlık bir kaynak mevcut. Bu rakamın, genel eko-



**VAROL  
KARSLIOĞLU**

nomi ve sektördeki gidişata bağlı olarak artırılması söz konusu. Fondan hem ana üreticiler, hem de tedarik sanayindeki şirketler yararlanabiliyor.

AIF'den yararlanabilmek için firmaların, stratejik öneme sahip, Kanada otomotiv endüstrisinin rekabetçi özelliğine katkıda bulunacak ve istihdamı önce koruyup sonra da geliştirecek nitelikte inovasyonlar yapması gerekiyor. Bu alanlar; yeni malzeme teknolojileri, ağırlık azaltıcı teknolojiler, otonom araç teknolojileri, elektrikli, yakıt hücreli düşük ya da sıfır emisyonlu sahip teknolojiler ve bunlarla ilgili donanımlar ve yazılımlar şeklinde özetlenebilir. Her bir proje ile ilgili teşvikin koşulları, hükümetle o firma arasında kapalı kapılar ardında görüşülüyor ve anlaşmalar kamuoyuna açık-

lanmıyor. Son beş yılda, yeni üretim tesisleriyle ilgili tüm yatırımları Meksika'ya kaptıran Kanada, önce mevcut tesislerinin varlığını uzun vadede garanti altına almak ve bu tesisleri küresel değer zincirine daha iyi entegre etmeyi hedefliyor.

Bu bağlamda, geçen yıl Kanada önemli kazanımlar elde etti. Kanada'nın özel sektördeki en büyük sendikası olan Unifor'un, otomotiv sektöründe çalışan 40 bin üyesi var. Bunlardan 23 bini, Detroit'in üç büyük firmasından (GM, Ford ve FCA) birinin Kanada tesislerinde çalışıyor. Geçen yılın sonlarında imzalanan toplu sözleşme ise sendika, üç Detroit firmasına dört yıllık toplu sözleşme döneminde toplam 1.6 milyar dolarlık yatırım taahhüdünü kabul ettirdi.

Yeni sistemden yararlanan ilk üretici firma ise Honda Kanada oldu. Alliston, Ontario'daki fabrikasında 492 milyon dolarlık yenileme ve modernleşme yatırımı gerçekleştirecek olan Honda, federal hükümetten 41,8 milyon dolarlık katkı sağlayacak. Alliston fabrikası, tüm Kuzey Amerika için Civic ve CR-V modellerini üretiyor.

AIF yönetimine atanan Ray Tanguay, Toyota Kanada'nın daha önceki CEO'su ve sektörü çok yakından tanıyan güvenilir bir isim. Tanguay'ın resmi ünvanı ise "Ontario ve Kanada Hükümetleri Otomotiv Danışmanı". Tanguay, hükümetin nihayet sektörün sesine kulak verdiğini söylüyor ve memnuniyetini ifade ediyor.

Ancak Ocak ayında göreve başlayan yeni ABD başkanı Trump'ın özellikle otomotiv sektörü ile ilgili korumacı söylemi gerçeğe dönüşürse, Meksika ile birlikte Kanada bundan muhtemelen çok zarar görecektir.

Bu yazının kaleme alındığı saatlerde, Kanada Başbakanı Justin Trudeau, Trump ile yapacağı ilk görüşme için Washington'a doğru yola çıkmak üzereydi. ■

**AIF'den yararlanabilmek için firmaların, stratejik öneme sahip, Kanada otomotiv endüstrisinin rekabetçi özelliğine katkıda bulunacak ve istihdamı önce koruyup sonra da geliştirecek nitelikte inovasyonlar yapması gerekiyor. Bu alanlar; yeni malzeme teknolojileri, ağırlık azaltıcı teknolojiler, otonom araç teknolojileri, elektrikli, yakıt hücreli düşük ya da sıfır emisyonlu sahip teknolojiler ve bunlarla ilgili donanımlar ve yazılımlar şeklinde özetlenebilir.**



# YENİ SİS SERİSİ

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

SİS2016

[sismak.com](http://sismak.com)

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

**SİSMAK**  
HAYATA YÖN VER

# Türkiye'nin yeni Ar-Ge Merkezi Alkor Group, dünyada ve Türkiye'de inovasyon kültürü ile büyüyor

**A**lkor Group, Ocak 2017 itibarı ile T. C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onaylı Türkiye'nin 346. Ar-Ge Merkezi olma başarısını göstererek, başarılarına yeni bir başarı daha kattı.

Bu başarı konusunda Alkor Group Yönetim Kurulu Başkanı Berç Darçin ve Başkan Yardımcısı Alen Darçin, yaptıkları ortak açıklama ile "47 yıllık bir marka olarak, çalıştığı alanlarda Türkiye'de ilklerden olmak bize her zaman güç vermiştir. Türkiye'nin 346. Ar-Ge Merkezi olmanın gururu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Ülkemize ve firmamıza hayırlara vesile olmasını dilerken, emeği geçen tüm çalışanlarımıza çok teşekkür ediyoruz" deyip, duygu ve düşüncelerini paylaştılar.

1970 yılında 80 m<sup>2</sup> alanda kalıp imalat üzerine faaliyetine başlayan Alkor Group, bugün 19000 m<sup>2</sup>'lik alanda, Ar-Ge, Kalıphane, Plastik Enjeksiyon, Metalizasyon, Pres Metal İşleme ve Sac İşlevleri, Otomasyon Montaj, Test Bölümleri ve Kalite Yönetim Bölümleri ile müşterilerine İstanbul Beylikdüzü'nde iki, Hadımköy'de bir ve Bursa da bir olmak üzere, 4 üretim tesisi ile ülke ekonomisine hizmet vermektedir.

Alanında tam 47 yıldır başarı ile faaliyet gösteren Alkor Group, özellikle son 20 yılda yaptığı atılımlarla, kalıp üretim tesislerini modernize etmiş ve Türkiye'nin sayılı Kalıphaneleri arasında yerini almıştır. Alkor Group, mühendislik alanında CAE destekli mekanik ve elektronik ürün tasarımı ve disiplinler arası teknolojileri kullanarak müşterilerine sistem tedarikçisi olarak da hizmet vermeye devam etmektedir. Otomasyon ve Robotik sistemler kullanarak

1970 yılında 80 m<sup>2</sup> alanda kalıp imalat üzerine faaliyetine başlayan Alkor Group, bugün 19000 m<sup>2</sup>'lik alanda, Ar-Ge, Kalıphane, Plastik Enjeksiyon, Metalizasyon, Pres Metal İşleme ve Sac İşlevleri, Otomasyon Montaj, Test Bölümleri ve Kalite Yönetim Bölümleri ile müşterilerine İstanbul Beylikdüzü'nde iki, Hadımköy'de bir ve Bursa da bir olmak üzere, 4 üretim tesisi ile ülke ekonomisine hizmet vermektedir.



Seri üretim proseslerini de kendisi tasarlamakta, simüle etmekte ve üretmektedir.

Alkor Group, ISO 9001:2000, TS 16949:2002 ve Ford Q1, ISO 14001 Çevre Yönetim, OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetimi sertifikalarına sahiptir.

Günümüzde müşterilerine ikinci kuşak yöneticileri ile hizmet vermeye devam eden Alkor Group, TAYSAD üyesi olarak, başta Avrupa ülkeleri, Asya, Afrika ve Amerika kıtalarına ihracat yapıyor ve ülke ekonomisine katkıda bulunuyor. Otomotiv başta olmak üzere, telekomünikasyon ve beyaz eşya sektörlerine tasarladığı ve geliştirdiği ürünleri yalın ve otomasyon destekli üretim teknikleri ve sıfır hata hedefi ile müşterilerine sunuyor.

Ar-Ge çalışmalarının temelinde İnovasyon

kültürü olduğu bilinci ile çalışan Alkor Group, bunun bir göstergesi olarak TIM tarafından düzenlenen "Türkiye İnovasyon Haftası"na üst düzey bir katılım göstererek, gelecek ve bugünün teknolojik gelişmeleri hakkında geniş bilgi birikimi elde etmiştir. Bu bilgiler, Alkor'un gelecek stratejilerine yansıtılmıştır. Konuyla ilgili olarak Alkor Ar-Ge Müdürü Cavit Çınar Ar-Ge ve İnovasyon çalışmalarını bir bütün olarak gördüklerini ve şirketin her biriminin bu anlayış ile hareket ettiğini özellikle belirtiyor.

Ar-Ge Merkezi'nden sorumlu olan Alkor Genel Müdür Yardımcısı Erol Divanyan da "Ar-Ge Merkezi olmamızı, içimizde zaten var olan yenilikçi, katma değeri yüksek

ürün tasarımına dönük çalışmalarımızı destekleyici, bir ödül olarak görüyoruz. Ar-Ge Merkezi olmanın verdiği özgüvenle ana faaliyet alanımız olan otomotiv sektörüne yönelik, teknolojisi yüksek ürün tasarımı çalışmalarımıza global ölçekte hız verdik.

Bu kapsamda, TAYSAD içerisinde yaklaşık 3 yıldır var olan Ar-Ge Merkezleri çalışma grubuna dâhil olarak Türk otomotiv tedarik sanayini ileri götürecek olan çalışma ve projelerde de etkin bir şekilde rol olmaya başladık. Ar-Ge Merkezi olma fırsatını en iyi şekilde değerlendireceğimizden ne devletimizin ne de müşterilerimizin hiç şüphesi olmasın" diyerek sözlerini noktaladı. ■

**ALKOR GROUP  
TÜRKİYE'NİN  
346. AR-GE  
MERKEZİ OLDU**



# EGEMET

Story of steel and fire

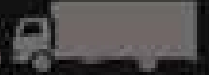
**FLEXIBLE PRODUCTION**

**FAST TOOLING**

**PROFESSIONAL COMPETENCE**

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

## Öğrencilere 'Limit Sizziniz' önerileri

Celal Bayar Üniversitesi'nce, 43'üncü Türkiye Endüstri Mühendisliği Öğrencileri Buluşması (TEMÖB) düzenlendi. Etkinlikte konuşan Maxion Jantaş Maxion İnci Genel Müdürü Hakan Ünlü, Türkiye'nin geleceği için insan kaynaklarını ve istihdamı destekleyici uygulamalara yönelmesi gerektiğini belirterek, teknolojik devrime dikkat çekti.

**M**anisa Celal Bayar Üniversitesi (MCBÜ) ROTEK ve Optimum Kulübü, 43'üncü TEMÖB ev sahipliği yaptı. Süleyman Demirel Kültür Merkezi'nde başlayan buluşmanın açılışına; MCBÜ Rektörü Prof. Dr. Kemal Çelebi, Rektör Yardımcısı Bilali Habeşi Gümüş, Endüstri Mühendisliği Bölüm Başkanı Doç. Dr. Pınar Mızrak katıldı.

### 9.6 milyon jant üretimi

Etkinliğe katılan İnci-Maxion Jant grubu bünyesinde bulunan Maxion Whells Genel Müdürü Hakan Ünlü, öğrencilere mesleklerinde



farklılaşmalarının yollarını anlattı. Hakan Ünlü, 2016 yılında 9.6 milyon jant ürettiklerini belirterek, seneyi 305 milyon Euro ciro ile kapattıklarını açıkladı. Ünlü, "1500 kişi istihdam ediyoruz. İşletmelerimizin toplam ciro içindeki ihracat

oranı da yüzde 70'e yakın. Biz 2004 yılından bu yana şirkette sürekli gelişme modelini hayata geçirdik. Globalde hem ölçek hem büyüme açısından grubun en iyi şirketleriyiz. Bu da buranın insan kaynağından kaynaklı ve insanları doğru şekilde kanalize ettiğinizde ortaya koyduğu değerden kaynaklıdır" dedi.

### Endüstri 4.0'ın ilk adımı atılıyor

Teknolojik devrime dikkat çeken Ünlü, Manisa'daki fabrikalarında Bosch firması ile yapacakları ortak çalışma ile endüstri 4.0'ın

Maxion Whells Genel Müdürü Hakan Ünlü, öğrencilere mesleklerinde farklılaşmalarının yollarını anlattı. Genel Müdür Ünlü, 2016 yılında 9.6 milyon jant ürettiklerini belirterek, seneyi 305 milyon Euro ciro ile kapattıklarını açıkladı.

ilk adımını atacaklarını açıkladı. Ünlü, "Türkiye'nin geleceği ve gençlerin geleceği için sektörel bazda insan kalitemizi destekleyici ve istihdam sağlayıcı uygulamalara yönelmemiz lazım. Bu da sanayileşmeden, teknolojik devrimden geçiyor. İstihdamı sağlamak için şirketlerin bu tür konularda desteklenmesi gerekiyor. 'Neyi farklı yaparsak ülke olarak ihracatı artırırız' bunu düşünmeliyiz. Belirli bir odaklanmış grupta 10 haftalık bir çalışma yürüteceğiz. Endüstri 4.0'ın ilk adımını resmi olarak atıyor olacağız" diye konuştu. ■

## Exact Systems Türkiye'nin 2016 yılındaki başarısı ödüllendirildi

**2**016 yılı itibariyle Türkiye'de yarıtımlarını artıran Exact Systems müşterilerine en kaliteli hizmetin sözünü veriyor. Kalite kontrol ve üretim destek alanındaki hizmetleriyle küresel ölçekte faaliyet gösteren Exact Systems, Türkiye'deki hizmetlerine 2012 yılında başladı. Polonya merkezli şirketin, kuruluşu 2004 yılına dayanmaktadır. Bugün itibariyle 12 ülkede 5.000'in üzerinde personeliyle müşterilerine en iyi hizmeti sunar hale gelmiştir.

Özellikle 2016 yılında Exact Systems Türkiye ekibi olarak Oyak Renault Bursa fabrikası içerisinde çalışmaya

başlanarak, tüm Oyak Renault tedarikçilerine hizmet verebilir bir konuma ulaşıldı. Ardından Ford Otosan fabrikaları içerisinde onaylı kalite kontrol firması olarak seçilen Exact Systems Türkiye, bu alandaki bilgi ve tecrübesini tüm müşterilerine sunabilmeyi hedeflemektedir. Türkiye ekibinin 2016 yılı içerisindeki başarılarını ödüllendirmek üzere, Bursa ofisimizde yapılan törende şirketin CEO'su Pawel Gos ve Yönetim kurulu üyesi Jaroslaw Kochanski, Türkiye Genel müdürümüz Hakan Öcal, Ticari müdürümüz Kerem Aslan ve Operasyon müdürümüz Murat Kara'ya teşekkürlerini sunarak, başarı plaketleri takdim etti.



2017 yılında otomotiv alanında yeni bir rekor üretim seviyesi hedeflenen Türkiye'de, kalite algısı yükseltilmiş bir tedarikçi portföyü sayesinde Dünya ile yarışabilir bir ülke olacaktır. Bu yükseliş trendine Exact Systems olarak en iyi kalite kontrol hizmetini müşterilerine sunarak destek olmayı gaye edinmektedir. ■



# NESAN®



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

 twitter.com/nesanotomotiv

[www.nesan.com.tr](http://www.nesan.com.tr)



## DİTAŞ ile Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi arasında işbirliği protokolü imzalandı

Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi (BTÜ) ve Ditaş Doğan Yedek Parça İmalat ve Teknik A.Ş. (DİTAŞ) ortaklığıyla düzenlenen işbirliği protokol töreni, Üniversite Rektörlük Makamında gerçekleşti.

**T**örene; Adana BTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Tümay, DİTAŞ Genel Müdürü Selim Baybaş, Çukurova Teknokent Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Kadir Aydın, Adana BTÜ Malzeme Müh. Bölüm Başkanı Doç. Dr. Mustafa Güneş, Makine Müh. Yrd. Doç. Dr. Kerimcan Çelebi ve DİTAŞ Arge ve Üretim Grup Müdürü Tezay Kartal ve Arge Müdürü Mustafa Taş katıldı.

Ar-Ge Merkezi olma hedefini hayata geçiren DİTAŞ, bölgesinde bulunan Niğde Üniversitesi ve Kayseri Abdullah Gül Üniversitesi ile uzun dönem mesleki gelişim programı ve danışmanlık konularında aktif olarak çalışmaktadır.



DİTAŞ, bu tecrübelerini ileriye taşıyarak akademik projeler başta olmak üzere tüm ulusal ve uluslararası projelerde Adana BTÜ ile çalışmalar yürütecektir. Kapsamlı İşbirliği Protokolü

çerçevesinde Ar-Ge ve inovasyon kapasitesini artıracak ve Adana BTÜ'deki bilgi birikimi ve teknolojik altyapıyı kullanarak üniversite-sanayi işbirliğine katkıda

bulunacaktır. Taraflar; konferans, sempozyum ve panel etkinliklerinde ortak çalışmalar yapacaktır. Ortak projelerde belirlenecek konular ile üniversite araştırma konularının sanayi ile entegrasyonu sağlanacaktır.

DİTAŞ; entegre tesisinde 40 yılı aşkın üretim geçmiş ve mühendislik yetkinlikleri ile bölgesinde otomotiv yan sanayinin öncü kuruluşu olmaya devam etmektedir. Bu yetkinliklerini daha ileriye götürecek yenilikçi çalışmaları ve sektörün ihtiyacı ürünleri, üniversite özgün bilgi birikimi ile hayata geçirecek adımların devamlılığını sağlayacaktır. ■

## Norm'lu çocuklar hayallerindeki şehri resmettiler

**N**orm Grubu çalışanlarının çocukları için bu yıl ikincisi düzenlenen resim yarışmasında çocuklar kendi pencerelerinden "Hayallerindeki Şehri" resimlediler.

Norm Sanat Galerisi öğretmenleri tarafından oluşan jüri tarafından ilköğretim ve ortaöğretim yaş grubuna göre 2 ayrı kategoride değerlendirildiği organizasyonda çocukların yaratıcılıklarını geliştirmeleri ve sanatla olan bağlarını kuvvetlendirmek

hedefleniyor. Yarışmaya bu yıl 29 çocuk katıldı. İlköğretim grubunda; Nilda Özcan 1., Nida Akçasakız 2., Sıla Selinay Yalman 3. Olurken; Beril Sağdıç, Doğa Yılmaz ve Ayşegül Özyurt mansiyon ödülüne layık görüldüler.

Ortaöğretim grubunda ise Beren Yurtkal 1. Açelya Yalçın 2. İrem Babat 3. Olurken, Arya Kavrulmuş özel jüri ödülü ile başarılarını taçlandılar. Ödül töreni öncesinde çocuklar aileleri ile Banu Kurt ile bez bebek yapımı atölyesine katılarak keyifli



bir etkinliğe katıldılar. Norm Sanat Galerisi'nde düzenlenen törende hediyeleri Norm Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Uysal ve farklı birim yöneticileri tarafından verildi. ■

BIRINCI 7

"Brings life to technology"

# Let there B unity



Beside forging, machining and assembly processes; in 2015, Birinci started to run friction welding and MAG welding lines.

By using highly efficient and dedicated manufacturing technology, we unite our customers' needs, with convenient solutions.

# Maysan Mando'nun '5 Star' Gururu



**T**ürkiye'nin ilk amortisör üreticisi olan, orijinal ürün kanalı OEM'de onlarca dünya markasına hizmet veren Maysan Mando, sektör arenasında gerçekleştirdiği etkin ve sonuç odaklı faaliyetler neticesinde, önemli başarılar elde etmeye devam ediyor.

Maysan Mando; dünyanın en büyük otomotiv üreticilerinden Hyundai'nin 2006 yılından bu yana tedarikçilerine yönelik gerçekleştirdiği ve 5 Star denetim puanı, iade parça oranı (PPM), garanti iade oranı (parçanın saha performansı) ile kalite yönetim puanı gibi 4 ana kategoride değerlendirmelerin yapıldığı sistemde, üstün hizmet kalitesinden ötürü 2010 yılından bu yana 5 Star derecesi ile belgelendirilirken, 2016'da

da aynı başarıya ulaştı. Hyundai'nin 5 Star denetim puanı kapsamında firmalar; yeni ürün geliştirme, kalite hedefleri ve iş değerlendirmeleri, üretim prosesinin kontrolü, ölçümler ve deneyler, düzeltici/önleyici faaliyetler ve satın alınan ürünün kontrolü konularında hem sistem çalışmaları hem de saha çalışmalarında

Türkiye'nin ilk amortisör üreticisi olan Maysan Mando, Hyundai'nin tedarikçilerine yönelik gerçekleştirdiği ve denetim puanı, iade parça oranı (PPM), garanti iade oranı ile kalite yönetim puanı gibi 4 ana kategoride değerlendirmelerin yapıldığı 5 Star değerlendirme sistemi kapsamında, üstün hizmet kalitesinden dolayı Türkiye'de sadece 3 firmanın sahip olduğu '5 Star' derecesine layık görüldü.

denetime tabi tutulurken, Maysan Mando 2006 yılından bu yana denetim puanını sürekli olarak yükseltmeyi başardı.

## Üretimde Sıfır Hata

İlgili değerlendirme kategorilerine ilişkin bilgiler veren Maysan Mando Kalite Departman Müdürü Ahmet Öztürk; "Firmalar, iade parça oranına göre Hyundai'nin montaj hattına verdikleri ürünlerin kalite seviyeleri ile değerlendirilirken, Maysan Mando olarak, 2017 yılında Hyundai hattına verdiğimiz 'ürün kalitesinde 0 PPM'

hedefine ulaşmış olmanın gururunu yaşadık" dedi.

Hyundai'nin tedarikçilerini, ürettikleri ürünün nihai müşteriden dönen oranlarına göre değerlendirdiği bir başka kategori olan garanti iade oranına (parçanın saha performansı) değinen Öztürk, Maysan Mando'nun bu süreçte de üstün başarı elde ettiğini söyledi.

## Hyundai'nin 5 Star

değerlendirme kategorilerini bütünsel olarak ele alan Ahmet Öztürk, bu denetimler kapsamında, firmanın kalite yönetim sistemleri, ileri kalite tekniklerinde yaptığı çalışmalar, yurtiçi-yurtdışı eğitim, fuar katılımı ile birlikte, müşteri ile iletişimi gibi süreçlerin dikkate alındığını belirtti.

Öztürk son olarak, 4 farklı kategoride yapılan bu değerlendirmeler sonucu, 100 üzerinden 85 puanın üzerinde alan firmaların 5 Star derecesi ile ödüllendirildiğini söyledi.■

## Türkiye'de Sadece 3 Firma Bu Dereceye Sahip

Hyundai tarafından 5 Star derecesiyle ödüllendirilmekten dolayı büyük mutluluk duyduklarını kaydeden Maysan Mando Genel Müdürü Anıl Yüçetürk, hedeflerinin bu başarıyı sürdürülebilir kılmak olduğunu altını çizerek, AR-GE odaklı çalışmalar neticesinde tüm üretimsel ve operasyonel süreçlerde verimliliği ve kaliteyi esas aldıklarını belirtti.

Hyundai'nin tedarikçilerine yönelik gerçekleştirdiği zorlu değerlendirme süreci kapsamında, Türkiye'de sadece 3 firmanın 5 Star derecesi ile ödüllendirildiğine dikkat çeken Yüçetürk, Maysan Mando olarak 2010 yılından itibaren bu derece ile ödüllendirilmenin gururunu yaşadıklarını belirterek, bu başarıyı daha da artırmanın azmi ve kararlılığı içinde olduklarını sözlerine ekledi.



# EKU

1962'DEN BERİ



## DÜNYAYI SARAN KALİTE

EKU

EKU FREN ve DÖKÜM SAN. A.Ş.

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



# Kırpert, üç ülkede Ar-Ge mühendislik ofisi açacak

İhracattaki başarısını Turquality ile desteklemek isteyen Kırpert, 2020 yılına kadar Çin, Almanya ve Amerika'da Ar-Ge mühendislik ofisleri açmayı hedefliyor. Şirket ayrıca, Çin'de teknolojik üretim yapan bir fabrika kurmayı da planlıyor.

**K**ırpert Otomotiv, üç ülkede Ar-Ge mühendislik ofisleri açmayı hedefliyor. Çin, Almanya ve Amerika'da açılması planlanan ofislerin 2020 yılına kadar faaliyete geçmesi bekleniyor. Şirketin hedefinde, Çin'de teknolojik üretim yapan bir fabrika kurmak da var.

Otomotiv ana sanayileri için termostat, su ve yağ pompası, yüksek basınçlı döküm parçaları gibi motor kompenantları üreten Kırpert Otomotiv, yeni üretim holü ve teknik birimlerinin açılışını gerçekleştirdi.

Açılış törenine katılan Kıraça Holding Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kıraç, 92 milyon adetlik dünya otomotiv sanayiinden yüzde 8,9'unu Kırpert markasıyla kendilerinin karşıladığını belirtti. Bunu hem mühendislik hem üretim hem de markayla başardıklarını ifade eden Kıraç, 19 yılda otomotiv sektöründe bir yan sanayi şirketinin ulaşabileceği büyük bir konuma geldiklerine vurgu yaptı. "Otomotiv sektöründe dayak yemişlerden biriyim" diyen İnan Kıraç, Ford, Fiat, Peugeot ile çalışırken onların büyüklüğü altında ezildiğini

ve kendi markalarının değerini nasıl ortaya çıkaracaklarına odaklandığını söyledi. Kıraç, "Türk otomotiv sanayii bugün dünyanın her yerine ürettiği vasıtaları satabilmektedir. 500 milyar dolar olan Türkiye ihracat hedefine de ulaşma mecburiyetimiz vardır. Bunun için ihtiyaçlarımızın başında marka gelir" ifadelerini kullandı. Ekonomik durumun zor bir boğazda olduğunu da belirten İnan Kıraç, şu açıklamalarda bulundu: "Ama beraber olup bu süreci geçireceğiz. Yalnız biz değil, tüm dünya zorda.

## %17

Çin'de üretilen binek araçların yüzde 17'sinin termostat payı Kırpert'a aittir.

Dolayısıyla böyle bir devreyi geçiriyoruz."

### Üretimlerinin tümü Türkiye'de

Global bir marka ve uluslararası ana sanayiye tedarikçi olma hedefiyle gelişme gösterdiklerini söyleyen Kırpert Genel Müdürü Şahin Saylık da, "Hedef belirlediğimiz noktanın da üstüne çıkarak uluslararası ana sanayiye tasarımcı tedarikçi olduk. Bu seviye şirketlerin bilinirlik, teknik kabiliyet ve kurumsallık bakımından takdir edildiği en üst noktadır. Amacımız katma değeri ülkede bırakarak ihracat yapmak olduğu için üretimimizin hepsi Türkiye'de. Yatırımlarımızı da Türkiye'de yapmaya gayret gösteriyoruz" dedi. Firmanın, dünya genelinde termostat payının yüzde 7 civarında olduğunu belirten Saylık, "Bir yılda üretilen binek araçların yüzde 9'una yakını bu fabrikada tek başına yapıp teslim ediliyor. Çin'de üretilen binek araçların yüzde 17'sinin termostat payı

Kırpert'a aittir. Türkiye'nin Almanya'ya gönderdiği termostatların yüzde 81'ini, Çin ihracatının yüzde 78, Avusturya ve Brezilya'nın da yüzde 100'ünü Kırpert karşılıyor" dedi. Çin'de ana sanayiye teknolojik ürün gönderen tek Türk firması olduklarını da belirten Saylık, kendi iş kollarında yüzde 20'lik pazar payına sahip olduklarını belirtti.

### Sanayide ilk 500 şirket arasına girmek istiyor

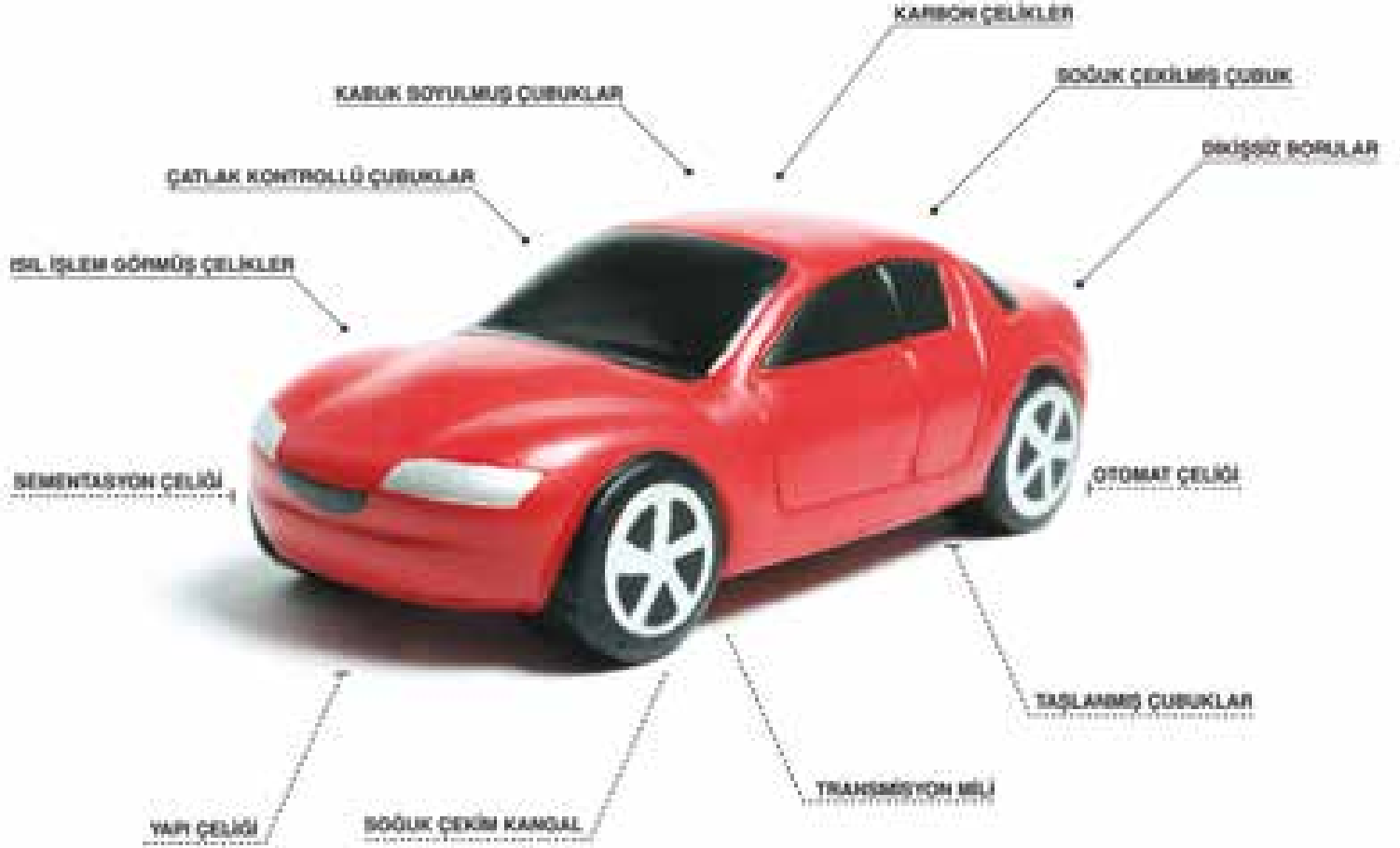
İhracattaki başarısını Turquality ile desteklediklerinden de bahseden Şahin Saylık, 2020 yılına kadar Çin, Amerika ve Almanya'da Ar-Ge mühendislik ofisleri ile Çin'de de üretim planladıklarını açıkladı. Saylık, "Teknolojiye, yenilikçiliğe ve Ar-Ge'ye önem vereceğiz. Çünkü katma değeri, karlılığı yüksek ürünleri üretilip, satmanın tadına vardık. Otomotiv ana sanayinin tasarım yapılan yerlerinde mühendislik ofisleri kuracağız. Sanayide ilk 500 içinde olmayı hedefliyoruz" dedi.

### Başarı için marka oluşumu şart

"Otomotiv sektöründe dayak yemişlerden biriyim" ifadelerini kullanan Kıraça Holding Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kıraç, (sağda) ülkenin 2023 hedefi olan 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmada en büyük ihtiyacının marka oluşumu olduğunu dile getirdi.■



# İHTİYACINIZIN NE OLDUĞUNU BİLİYORUZ.



Otomotiv sektörü için olan **ISO/TS 16949**  
Kalite Yönetim Sistemleri belgesi



## Profil A.Ş'nin 50. yıl gururu

### SEKTÖRDE 50 YILLIK BİRİKİM

Profil Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Sezer, otomotiv sektöründe 50 yıllık birikime sahip olduklarını, bundan sonraki süreçte dış pazar payını artırmak için ihracatın artırılmasına ağırlık vereceklerini açıkladı. Halen firma cirosunun yüzde 10'luk kısmını ihracat gelirleri oluşturuyor.

Otomotiv tedariksanayinin önemli üreticilerinden Profil Sanayi A.Ş., Türkiye ekonomisine yaptığı katkıda yarım asrı geride bıraktı.

**B**ursa'da Hasanağa Organize Sanayi Bölgesinde 20 bin metrekarelik alanda faaliyet gösteren Profil Sanayi A.Ş., 50 yıl önce ilk adımı attığı sanayi üretiminde Türkiye'nin önemli otomotiv tedarik sanayi kuruluşları arasına girmeyi başardı. 50. yaşını kutlayan firma, dünya devi otomotiv markaları Tofaş-Fiat, Ford, Daimler-Mercedes, Toyota, Toyotetsu, Toyota Boschoku Ford Otosan, Peugeot-Citroen ve Land Rover gibi

önemli markalara, OEM (orijinal parça) ve yedek parça üreterek, Türk ekonomisine katkıda bulunuyor.

Toplam 3 tesiste 450 personelle üretim yapan firma, geçtiğimiz günlerde 80 kişilik üst ve orta seviyede yönetici kadrosuna yönelik şirketin geleceğini planlama amacıyla seminer verirken, seminerin sonunda firmanın 50. yaş, pasta kesilerek kutlandı. Yönetim Kurulu üyesi Sedat Sezer ve bütün çalışanları ile birlikte 50.

yıl pastasını kesen Profil Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Sezer, firmanın bugünkü düzeyine gelmesinde çalışanlarının ve firmanın kurucusu olan babası Sedat Semih Sezer'in payının büyük olduğunu söyledi. Başarıya giden yolun, ekip olmaktan ve işini özveri ile yapmaktan geçtiğini vurgulayan Sezai Sezer, bugünkü başarılarını daha da ileriye taşıyacaklarını vurguladı. Sezai Sezer, otomotiv sektöründe 50 yıllık birikime sahip olduklarını,

bundan sonraki süreçte dış pazar payını artırmak için ihracatın artırılmasına ağırlık vereceklerini açıkladı. Halen firma cirosunun yüzde 10'luk kısmını ihracat gelirinin oluşturduğuna işaret ederek bu rakamı yüzde 50'ler seviyesine getirmek istediklerini ifade etti. Sezer, yurtdışında, PRS markasıyla yenileme pazarındaki paylarını artırmayı, Toyota ve Mercedes gibi güçlü markalarla ticari bağları daha güçlü hale getireceklerini kaydetti.■

## Aktaş Holding'den Endüstri 4.0 Atağı

Ulaşım, yapı, endüstri ve yeşil enerji alanlarında yaptığı yenilikçi yatırımlar ile 100'den fazla ülkeye doğrudan ihracat gerçekleştiren Aktaş Holding, sürekli iyileştirme ve dönüşüm faaliyetleri kapsamında önemli adımlar atıyor.



**K**üresel düzeyde markalaşma vizyonu doğrultusunda, şirketin 2017 temasını "Dijital Marka ve Pazarlama ile Liderlik" olarak belirleyen Aktaş Holding, mükemmellik kültürüne dönüşüm anlayışında önemli bir yer tutan Endüstri 4.0 süreciyle ilgili çeşitli çalışmalar yürütmek için kolları sıvadı.

Aktaş Holding buna göre; Endüstri 4.0 konusunda bugüne dek ciddi çalışmalar yürüten Bosch firmasından

yetkin mühendislerin katılımıyla, şirket bünyesinde saha analiz çalışması için gerekli süreci başlattı.

### Dijital Tedarik Zinciri ile Kalite İyileştirmeleri

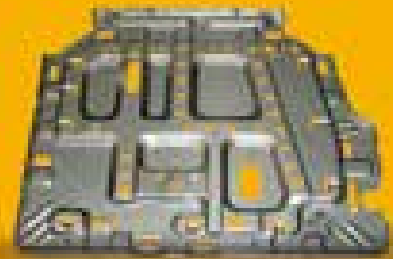
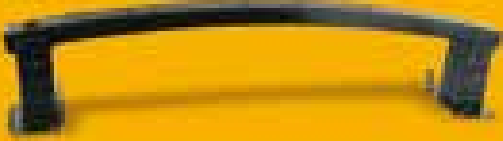
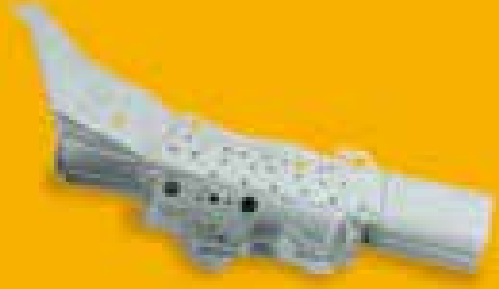
Aktaş Holding'in başlattığı Endüstri 4.0 saha analiz çalışması kapsamında; dijital tedarik zinciri ile verimli makine / insan işbirliği, gerçek zamanlı veri yönetimi, kağıtsız teknoloji, güç & enerji yönetimi, toplam kalite ve ekipman verimliliğini geliştirme, maliyeti azaltma, hata kaynaklarının hızlı şekilde tanımlanması ve ani bozulmaların önüne geçerek, anlık geribildirimlerin sağlanması gibi konularda çalışmalar yapılacak.

### İlk Tanıtım Toplantısı Yapıldı

Geleceğe dönük güçlü vizyonu ve yüksek hedefleri doğrultusunda, 'Dijital Dönüşüm', 'Kurumsal Dönüşüm' ve 'Stratejik Dönüşüm' gibi 3 temel alana yoğunlaşan Aktaş Holding, Endüstri 4.0 çalışmaları kapsamında Bosch firmasından konusunda uzman isimleri, geçtiğimiz günlerde Bursa'daki üretim tesislerinde ağırladı.

### Saha Analizi İçin Hazırlıklar Tamam

Bosch Hindistan ekibinden 3 uzman mühendisin de katılımıyla birlikte, Endüstri 4.0 saha analizi çalışmasının kısa süre içinde başlayacağını kaydeden Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, sürdürülebilir kalkınma ve toplumsal değer yaratma hedefleri doğrultusunda, sektörde Endüstri 4.0'ın en önemli temsilcilerinden biri olmak adına önemli çalışmalar yürüttüklerini belirtti.■



**Preste Soğuk Şekillendirilmiş Çelik  
Alüminyum Isı Kalkanları  
Kaynaklı Montajlı Parçalar**



[tkg.com.tr](http://tkg.com.tr)

# Schaeffler, 65 yeni INA Kiti ile Avrupa'da 150 milyon araca hizmet veriyor

Schaeffler, INA markası altında ürettiği, devir-daim pompasıyla donatılmış Gergi Kitleri ürün grubunu genişleterek bu alanda pazar lideri oldu. Bugün 65 yeni INA Kiti ile 230 parça bazında Avrupa'da 150 milyon araca hizmet veren Schaeffler, ana tahrik sistemi kayışlarını değiştirmeye yönelik komple çözümlere olan talebi rahatlıkla karşılıyor ve rakiplerine kıyasla çok daha fazla sayıda araca hitap edebiliyor.

**A**na tahrik sisteminde kullanılan devir-daim pompalı komple onarım çözümüne yönelik pazar talebi son üç yılda üç kattan fazla arttı. Schaeffler Automotive Aftermarket Ürün ve Pazarlama Kıdemli Başkan Yardımcısı Dr. Robert Felger, "Portföyümüzün sürekli genişlemesiyle pazar talebine hızla adapte oluyoruz ve INA markamızın motor konusundaki kapsamlı uzmanlığını daha da güçlendiriyoruz" dedi.

Araç bakımlarının giderek daha uzun aralıklarla yapılması nedeniyle tek tek parçaların değiştirilmesi tavsiye edilmiyor. Bugün bir ana tahrik sistemine bakım yapıldığında, tüm kayışlı tahrik sistemi bileşenleri ve devir-daim pompası genellikle birlikte değiştirildiği



için sonrasında pahalı onarım işlerine ihtiyaç duyulmuyor.

Tamirhanelerde bulunan devir – daim pompalı INA Gergi Kiti, conta ve vida gibi bağlantı parçaları da dahil olmak üzere onarım için gereken tüm parçaları içeriyor. Ayrıca gerekli olması durumunda doğru termostati de tedarik ediyor.

INA Gergi Kiti, parçaları tek tek birleştirilerek, gereken değişim için tüm işlemleri tek seferde çözümlene imkânı sunuyor. Hızlı bir şekilde

uygulanan işlemler vakit ve maliyet tasarrufu sağlıyor. Çalışır durumdaki motorda bulunan bir ana tahrik sistemi söz konusu olduğunda triger kayışı ana bileşen durumuna geçiyor. Gergi makaraları ve kılavuz kasnakları yardımıyla kam milini en doğru biçimde hareket ettirecek hassas açıda tutan triger kayışı, giriş supaplarının en doğru zamanda açılıp kapanmasını sağlıyor.

Araç bakımlarının giderek daha uzun aralıklarla yapılması nedeniyle tek tek parçaların değiştirilmesi tavsiye edilmiyor. Bugün bir ana tahrik sistemine bakım yapıldığında, tüm kayışlı tahrik sistemi bileşenleri ve devir-daim pompası genellikle birlikte değiştirildiği için sonrasında pahalı onarım işlerine ihtiyaç duyulmuyor.

## Triger kayışı ve devir-daim pompası bakımları düzenli yapılmalı

Ana tahrik sistemi parçalarındaki herhangi bir aşırı yıpranma veya aşınma, motorda büyük hasara yol açabilecek olan triger kayışı arızasına neden olabilir. Devir-daim pompası, motordaki soğutucu sıvı sirkülasyonunu gerçekleştirerek motorun

yeterince soğumasını sağlar.

Devir-daim pompasının bozulması, soğutucu sıvı kaçağına neden olabilir ve bu da aşırı ısınmaya ve hatta ana tahrik sisteminin arızalanmasına yol açabilir. Triger kayışının ve devir-daim pompasının düzenli olarak bakımının yapılması ve biri arızalansa dahi hepsinin birlikte değiştirilmesi gerekiyor, bu durum araç sahibini daha pahalıya mal olacak hasarlardan koruyor ve motorun ömrünü uzatıyor. INA Gergi Kiti, araç sahiplerini daha yüksek maliyetlerden koruyor ve araç motorun ömrünü uzatıyor.

Sistematik şekilde dizayn edilen INA devir-daim

pompalı Gergi Kiti, servislerin triger kayışı değişimlerini tek seferde yapmasını sağlayan optimum çözüm sunuyor.

Mekanik yüzey keçesi gibi özellikle hayati bileşenlerde kullanılan sağlam ve yüksek sürtünmeye dayanıklı malzemeler, Schaeffler INA devir-daim pompasının en büyük yük koşulları altında dahi sızdırmaz biçimde çalışmasını sağlıyor. ■



TOPLANTI  
VAR

TOPLANTI  
VAR

tercih

sizh..

 **Cuci**

HOTEL DI MARE - TRAPANI MARE

★★★★

"doğal ol e be natural"

#cucihotels

☎ 0262 653 30 30

✉ [satis@cucihotel.com](mailto:satis@cucihotel.com)

## Fark Holding Yönetim Kurulu, gücüne güç kattı

Altı farklı lokasyonda ikibine yakın kişiye istihdam sağlayan ve farklı alanlarda hizmet veren on ayrı şirketten oluşan Fark Holding; yönetim kuruluna danışman olarak atanan MATA Otomotiv'in yeni Genel Müdürü Uran Zaman'la, gücüne güç kattı.

**F**ark Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahu Büyükkuşoğlu Serter'in yatırımcısı olduğu MATA Otomotiv, yüksek kalitede gerçek ahşap ve karbon fiber dekoratif iç aksam üreterek, otomotiv endüstrisine inovatif ve dekoratif çözümler sunmaktadır.



Ahu Büyükkuşoğlu, Uran Zaman, Ömer Burhanoğlu

Uran Zaman, Ankara Üniversitesi Yüksek Fizik Mühendisliği mezunu. Otomotiv sektöründe Delphi, Federal Mogul ve Yazaki şirketlerinde çalışan Zaman, Yazaki'den emekli olarak ayrıldı ve 2017 başında MATA Otomotiv'de Genel

Müdür, Fark Holding'te Yönetim Kurulu Danışmanı olarak göreve başladı.

Otomotiv sektöründe çeşitli yönetici pozisyonlarında 35 yılı aşkın tecrübeye sahip olan Uran Zaman, 2002 - 2011 yılları arasında Yazaki Türkiye'de Genel Müdürlük

görevi yaptı. Çalıştığı yıllar içinde Yazaki Türkiye'yi yıllık 50 milyon Euro'dan 300 milyon Euro ciroya çıkardı.

Evli ve 2 çocuk sahibi olan Uran Zaman, aynı zamanda TAYSAD Danışma Destek Kurulu Üyesi'dir. ■

## Jantsa 20 milyon TL'lik yatırım yapacak

**A**yдын'da ürettikleri jantları 80 ülkeye ihraç eden Jantsa Jant Genel Müdürü Ercan Çerçioğlu, İtalyan ortakları CLN Group ile 20 milyon liralık bir yatırımı gündemlerine aldıklarını bildirdi. Çerçioğlu, bunun kendileri ve İtalyan ortaklarının Türkiye'ye duydukları güvenin sonucu olduğunu belirtti.

Çerçioğlu yaptığı açıklamada, Umurlu Organize Sanayi Bölgesinde 830 çalışanla faaliyet gösteren fabrikalarında üretilen otomobil, kamyon, tır, dozer ve traktör jantlarını 80 ülkeye ihraç et-

tiklerini söyledi. Çerçioğlu, ülkenin içinde bulunduğu durumda sanayicilere büyük iş düştüğünü, ekonomik savaşta neferlerin sanayiciler ve ihracatçılar olduğunu düşündüklerini ifade etti. Bu düşünceden hareketle, İtalyan ortakları CLN Group ile jant üretimini artırmaya yönelik 2018'de yapmayı planladıkları yatırımı 2017'ye çektiklerini anlatan Çerçioğlu, üretim tesislerini buldukları alandaki 8 dönümü de ekleyerek büyüteceklerini, yeni yatırımlarının otomasyon ve modernizasyonu da kapsayacağını bildirdi. Çerçioğlu, bu yatırımla 70 kişiye daha iş imkanı sağlayacaklarını belirtti.

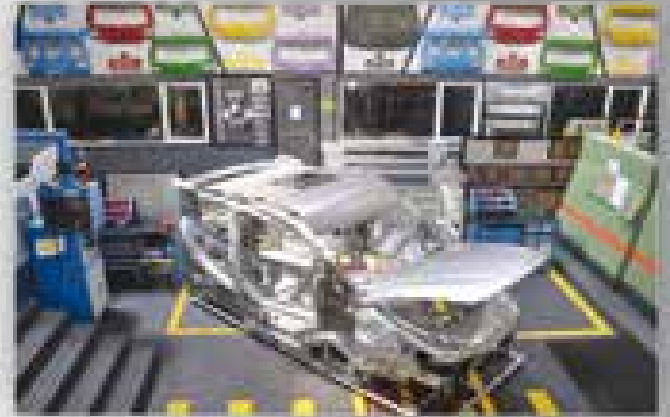
Çerçioğlu şöyle devam etti: "İtalyan ortaklarımız Türkiye'ye inanıyor, Türkiye'ye güveniyor. 20 milyon liralık bir yatırımı gündemimize aldık, startını verdik. Bu yatırımın ana hedefi, ihracatımızı, ihracat kalemlerimizi, çeşidimizi, bölgelerin sayısını artırmak. İhracatımızı iki katına çıkartmak istiyoruz. 2017 yılında karamsar olmamalı. Kaybedecek vaktimiz yok. 2002-2008 yılları arasındaki yüksek büyüme rakamlarını yakalamak için bir an önce harekete geçmemiz gerektiğini düşünüyorum." ■





## Yıldız Kalıp Sanayi ve Ticaret A.Ş.

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



# Standard Profil Grubu ikinci Ar-Ge Merkezi'ni Manisa'da açtı

## TEKNİK UZMANLIK'DA İHRAÇ EDİLECEK

Manisa Ar-Ge Merkezi'nin, yaklaşık bir yıllık yoğun bir çalışmanın ürünü olduğunu belirten Standard Profil Manisa 2 Fabrika Genel Müdürü Ergenç İneler, genç ve dinamik ekiple üretim süreçlerine sağlanacak katkının tüm lokasyonlarda uygulanacağını ve Manisa lokasyonunun artık teknik uzmanlık da ihraç edeceğini paylaştı.

Dünya otomotiv endüstrisi için 1977 yılından bu yana sızdırmazlık profili üreten Standard Profil Grubu, bünyesindeki ikinci Ar-Ge merkezinin açılışını Manisa'da gerçekleştirdi.

**A**çılış töreninde konuşan Standard Profil Grubu CEO'su Turhan Semizer, Manisa Ar-Ge Merkezi ile Grubun küresel rekabette daha da güçlendiğini belirterek, "Manisa'da açtığımız Ar-Ge merkezimizle hedefimiz, otomotiv sektörüne yön verecek yeniliklerle, müşterilerimize özel çözümleri sunmak ve Manisa'dan dünyaya teknik uzmanlığımızı ihraç etmek" dedi.

1977 yılından bugüne otomotiv sektörünün dünya markalarına sızdırmazlık profili üreten Standard Profil Grubu, kuruluşlarının 40'inci yılında Grup bünyesindeki üçüncü, Türkiye'deki ikinci Ar-Ge merkezinin açılışını Manisa'da gerçekleştirdi. Merkezin açılışında Manisa Valisi Yardımcısı Mesut Eser, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İl Müdürü Erbil Kalmış ve bölgenin önde gelen yöneticileri de yer aldı.

Ar-Ge Merkezinin kurdelesinin kesilmesiyle başlayan programda bir açıklama yapan Manisa Vali Yardımcısı Mesut Eser, "Ülkemize, faydalı, yararlı olmasını diliyorum. İlimizin, ülkemizin istihdamına katkı sağlanmasını diliyorum. Standard Profilin Manisa'ya yaptığı bu katkının ilimiz ekonomisine, ülkemiz ekonomisine, istihdamına



yararlı olacağını temenni ediyoruz." dedi.

### Çalışanların yüzde 40'ı kadın

Grubun Manisa fabrikalarındaki çalışanlar arasındaki kadın-erkek çalışan sayısının eşit olduğunu belirten Standard Profil Manisa 1 Fabrika Genel Müdürü Çağan Dikmen, 31 yaş ortalamasına sahip çalışanları arasında yüzde 40'ın üzerinde kadın çalışana sahip olmaktan duydukları memnuniyetin

altını çizdi. Dikmen, "2011 yılında Manisa 1 fabrikamız ilk kez yatırımımız olarak yer alıyor. Bir yıl içinde çok ciddi başarılar elde ettiğimizi görünce şuan içinde bulunduğumuz 2 nolu fabrikanın da yatırımını gerçekleştirdik. Şimdi 2017 yılının başlarındayız yani dolu dolu bir 5 yılı Standard Profil olarak tamamlamış durumdayız. Burada bulunmamızın nedeni de bu iki fabrikanın yanına bir Ar-Ge merkezi açıyor

olmamız. Şimdi geriye dönüp 5 yılda neler yaptık diye bakarsak aslında 2 bin 500 kişiye ulaşan dev bir aile oluşturduk. Bu aileyi oluştururken de yaş ortalaması 31 olan yüzde 40'ı da kadın çalışanlardan oluşan yani çok çeşitliliği de barındıran gerçek bir aile kıvamında, gençlik desenez içinde, kadın faktörü desenez içinde yani bir aile birlikteliğinin içindeki unsurlar neyse onların hepsini barındıran bir ekip oluşturduk. Bu gençliğin getirdiği dinamizmle bugünkü başarılarımıza imza atıyoruz." diye konuştu.

### Dünyada 8 bin çalışan var

Standard Profil Grubu'nun 5 kıtada varlık gösterdiğini, Manisa'daki 2 bin 500 çalışanı, dünyada ise toplamda 8 bin çalışanı bulunduğunu belirten Grubun CEO'su Turhan Semizer, Manisa'daki Ar-Ge merkezinin önemine dikkat çekerek, "Manisa'daki Ar-Ge merkezimizin açılışı ile grubumuz bünyesindeki Ar-Ge merkezi sayımızı üçe çıkardık. Ar-Ge merkezimizle hedefimiz, otomotiv sektörüne yön verecek yeniliklerle, müşterilerimize özel çözümleri sunmak ve Manisa'dan dünyaya teknik uzmanlığımızı ihraç etmek" dedi. ■

### Ar-Ge merkezi ile nitelikli çalışan sayısı artacak

Manisa'nın konumunun getirdiği sanayi ve nitelikli çalışana erişim için sahip olduğu avantajın farkında olduklarını belirten Grup Ar-Ge Direktörü Dr. Ali Erkin Kutlu, bu avantajı Ar-Ge merkezi sürecinde de en iyi şekilde değerlendireceklerini belirtti. Dr. Kutlu, merkezin sadece Grubun üretim süreçlerini değil, çalışanların da kendilerini geliştirmeleri için çok önemli bir katkı sağlayacağını altını çizildi.

# Teknik Kimya

adding value to all  
we touch



- Poliüretan hammaddeler için suya renklendiriciler
- Poliüretan sistemler için su ve solvent bazlı kalıp içi boyalar
- Poliüretan yüzeyler için boyalar ve vernikler
- Poliüretan sistemler için su ve solvent bazlı kalıp ayırıcılar
- Kalıp temizleyiciler ve kalıp elektrolitleri

- Pigment pastası 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

**TECH**

09-11 Kasım / November 2013  
İstanbul Expo Center  
HALL 10 / 421

**354. Ar-Ge Merkezi**

[www.teknikkim.com.tr](http://www.teknikkim.com.tr) | [www.teknikkim.net](http://www.teknikkim.net)  
[info@teknikkim.com.tr](mailto:info@teknikkim.com.tr)

**Teknik Kimya**  
Performance Chemicals

# Supsan'da dijital dönüşüm başladı

10 milyon adetlik kapasitesi ile Türkiye'nin en büyük supap üreticisi konumunda bulunan Supsan A.Ş., dijital dönüşüm başlattı. Online satış uygulaması B2B'yi kurarak, otomotiv yan sanayi sektöründeki öncülüğünü dijital platforma da taşıyan Supsan aynı zamanda İnternet sitesini de yeniledi.

**1** 0 milyon adetlik supap üretim kapasitesi ile motor supabı üreticisi olan, Borusan Holding şirketlerinden Supsan, dijital dönüşüm için düğmeye bastı. Bayilerine daha sistematik ve hızlı hizmet vermek için online satış platformu B2B'yi kuran Supsan, otomotiv yan sanayi sektöründeki öncülüğünü dijital ortama taşıdı. Dijitalleşme kapsamında bu platformu kurduklarını belirten Supsan A.Ş. Genel Müdürü Salih Alson, "B2B'nin en önemli tarafı bayilerimize olan yakınlığımızı artırması. Buna ek olarak stok yönetimini de en iyi şekilde organize edebilmek. Bakiye ve stok yönetimi, müşteriye yakınlık, siparişlerin müşteri tarafından talep ve kontrol edilebilmesini de göz önünde bulundurursak, B2B bir çözüm platformu niteliğinde" dedi.



*Supsan A.Ş.  
Genel Müdürü  
Salih Alson*

### "100 referanstan 3.500 referansa çıktık"

Supsan olarak 100 referanstan 3.500'e geldiklerini ve daha gidilecek çok yol olduğunu ifade eden Salih Alson, "Bu

süreçte referanslara hızlı ulaşım ve referanslarımızın bayilerimizin sistemine katılması kritik bir öneme sahip. Bayilerimiz artık hiçbir zorlanma yaşamadan yeni çıkan referanslarımızı

kendi sistemine adapte edebilecekler" dedi. Platform sayesinde bayimizden gelen talepleri daha hızlı karşılayabileceklerini söyleyen Salih Alson, "Bayilerimiz kendilerine özel kullanıcı adı ve şifre ile platforma girerek, talep ettikleri dönem içerisinde hangi ürünleri sipariş verdiklerini, hangi ürünlerin ellerine ulaştığını ve kalan bakiyede neler olduğunu yakından takip edebilecekler" dedi.

### Dijital yenilenme dönemi başladı

B2B platformunun sadece Supsan bayilerine açık olacağına dikkat çeken Salih Alson, "Kapalı devre olan platformumuzdan sadece bayilerimiz yararlanacak. B2B kapsamında iş ortaklarımızla online satın alma imkanı sunmuş olacağız. 3.500 referansımızın tamamı B2B kanalıyla bütün bayilerimize açık olacak" dedi. Platformun Supsan A.Ş.'nin yenilenen web sitesi [www.supsan.com.tr](http://www.supsan.com.tr) üzerinden uygulanacağını vurgulayan Salih Alson, "web sitemizi de yeniliyoruz. Hasar süreçleri ve referanslar da yine sitemiz üzerinden takip edilebilecek. Satış sonrası hizmet detayları, bilgilendirme ve yönlendirme işlemleri de yenilenen web sitemiz üzerinden yürütülebilecek. Supsan'da dijital yenilenme dönemi başladı. Şirketimizin yüzü de artık dijital pazarlama konusunda gelişiyor" şeklinde konuştu. ■

Borusan Holding kuruluşu olan Supsan, üretimlerini 1970 tarihinden itibaren Eaton SRL lisansı ile yapıyor. Supsan, İstanbul Halkalı'daki fabrikasında her türlü içten yanmalı motor supabı üretimi yapıyor. 2011 yılında itici çubuk; 2014 yılında turbo ve eksantrik mili üretimlerine başlayan firma bayileri kanalıyla ayrıca gayd, бага, tırnak, conta, supap fincanı, motor yatağı, supap lastiği, eksantrik zinciri, silindir kapak, supap ayar şimi, itici çubuk, supap başlığı, supap kapak saplaması, supap yayı, EGR ve AFM satışlarını gerçekleştiriyor. Binek ve hafif ticari araçlar, traktör, ağır vasıta ve deniz taşıtları motorları olmak üzere geniş bir yelpaze için ürün sunuyor. Bugün Türkiye'nin en büyük motor supabı üreticisi konumunda bulunuyor.

OVER 70 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](mailto:info@ilerigroup.com) | Ph: +90.262.548.66.66 | [ilerigroup.com](http://ilerigroup.com)

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

 **ileri**  
group



### PPG INDUSTRIES KİMYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

1883 yılında Pittsburgh Plate Glass Co. olarak kurulan PPG Industries, otomobil, endüstriyel, paketlenme, dekoratif boya, beyaz eşya ve oto tamir boya sektöründe dünyanın önde gelen ürün ve hizmet sağlayıcılarından. 1994 yılında %100 yabancı sermaye ile Türkiye'de faaliyet göstermeye başlayan PPG Industries Kimya, endüstriyel müşterilerine yüzey işlem, kataforez, yağ boya ve toz boya olarak 4 farklı teknolojiye ürün sunar. PPG, boya ve kaplamalar sektöründe dünya lideri konumunda olup, 2016 Fortune 500'de 182.sırada, kendi sektöründe en beğenilen 1. şirket konumundadır.

[www.ppg.com.tr](http://www.ppg.com.tr)

**71 ÜLKEDE  
FAALİYET**

**46 BİN ÇALIŞAN**

**156 ÜRETİM  
MERKEZİ**

**7 AR-GE MERKEZİ**

**KALİTE BELGELERİ**  
ISO 9001-2008  
ISO / TS 16949-2009  
ISO 14001-2015



### REFERANSLAR

TOFAŞ, FORD, RENAULT,  
HYUNDAI, MERCEDES,  
KARSAN, TIRSAN,  
ANADOLU ISUZU,  
MAXION WHEELS,  
ARÇELİK, VAILLANT,  
BSH, VESTEL, BPO,  
JMS, KRONE

## TAYSAD ÜYELİK KOŞULLARI

### Kimler TAYSAD'a üye olabilir?

Yurtiçi ve yurtdışı motorlu taşıt araçları imalat ve yedek parça sektörüne doğrudan veya dolaylı hammadde, yarı mamul, mamul parçalar ile bunlardan meydana gelen modül ve sistemleri imal eden veya yazılım, hizmet veren tüzel kişi kuruluşlar ile bu kuruluşlara mensup gerçek kişiler TAYSAD Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği'ne üye olabilirler.

### Üye olmak için neler yapılmalı?

Dernek merkezinden temin edilecek olan Başvuru Formu doldurulur ve istenilen diğer belgeler (2 adet fotoğraf, Bir önceki yılın Gelir-Gider Tablosu ve Bilançosu, Kalite Belgelerinin Fotokopileri ve Organizasyon Şeması) hazırlanarak, imzalı ve kaşeli dosya olarak TAYSAD'a gönderilir.

### Dijital başvurular için yapılması gerekenler

Üyelik sekmesine girilerek, Dernek Üyelik Başvuru bağlantısı açılıp ilgili bilgiler tamamlanacaktır. Firma tarafından belirlenen mail adresine ulaşacak şifre ile giriş yapılarak elektronik form doldurulur. Elektronik form TAYSAD'a ulaştıktan sonra ön onaydan geçirilerek ve TAYSAD tarafından gönderilecek e-posta da belirtilen işlemler tamamlanacaktır.

### Üyeliği onaylanan firmalar ne yapmalı?

Üyeliğe prensip olarak kabul edildikleri kendilerine yazılı olarak bildirilen firmalar, yazıda belirtilen tarihe kadar, kendilerine bildirecek mali mükellefiyetleri yerine getirmelidirler. Mali mükellefiyetlerini hatırlatmalara rağmen gerçekleştirilmeyen firmaların üyelik kayıtları yapılmaz.

Daha detaylı bilgi almak için derneğimize aşağıda verilen irtibat bilgilerinden ulaşabilirsiniz.

Tel: +90 262 658 98 18 • [www.taysad.org.tr](http://www.taysad.org.tr)



Plastiğe artı değer katmak için 1983 yılında kurulmuş olan PLASCAM A.Ş, teknolojik yatırımları ile yurt içi ve yurt dışı müşterilerine iç/dış plastik trim parçalarının, ürün tasarımından sevkiyata kadar olan tüm süreçlerini 6500m2'lik KOCAELİ/Gebze tesislerinde sürdürmektedir. Ford Q1 ve JLR Q kalite ödüllerinin yanı sıra 2016 yılında TOBB Türkiye'nin en hızlı büyüyen ilk 100 şirketi ödülüne sahiptir.

[www.plascam.com](http://www.plascam.com)

### AR-GE

Plascam A.Ş Tasarım Merkezi bünyesinde devam eden 1 adet 7. Çerçeve Avrupa Birliği Projesi, 1 değerlendirme aşamasında ve 3 adet başvuru aşamasında olan TEYDEB projeleri yürütülmektedir.

**KALİTE BELGELERİ**  
ISO 16949:2009  
ISO 14001:2004

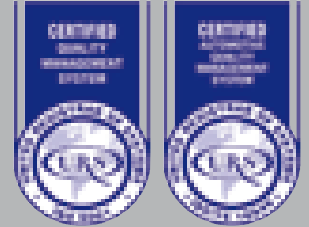


### ÜRÜNLER

- ARAÇ DIŞ TRİM PLASTİKLERİ
- ÇAMURLUK
- YAĞMUR SU TAHLİYE PLASTİK PARÇALARI
- HAVA YÖNLENDİRİCİ PARÇALARI

### REFERANSLAR

FORD MOTOR  
COMPANY  
FORD OTOSAN  
ASTON MARTIN  
LAGONDA  
JAGUAR LAND ROVER  
MATA  
SAMSON  
ISUZU



1996 yılında kurulan Telsama, otomotiv ağırlıklı olarak, yay, klips,agraf ve 2 ve 3 boyutlu tel form parçaları üretmektedir. ISO9001 ve ISO16949 belgelerine sahiptir. Özellikle kalıplı parçalarda kalıp, dizayn ve üretimi kendi bünyemizde yapılmaktadır.

[www.telsama.com](http://www.telsama.com)

### İHRACAT

AMERİKA,  
DANİMARKA  
İNGİLTERE,  
ALMANYA,  
FRANSA, İSPANYA,  
İSRAİL, ÇİN

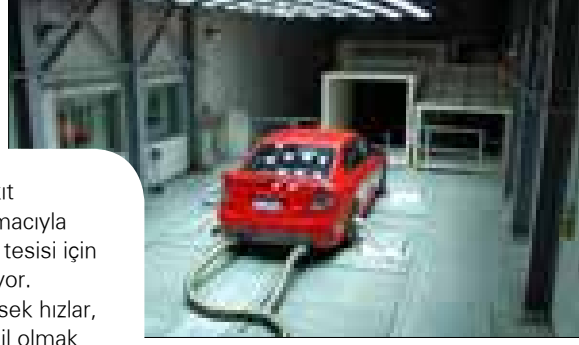


### REFERANSLAR

Üretim ağırlıklı olarak,  
Mercedes, BMW,  
Audi-VW, Nissan ve  
Toyota'ya iç ve dış trim  
parçası üreten 20'nin  
üzerinde Tier2 ve Tier3  
tedarikçilere tedarik  
yapılmaktadır.

## Ford, yeni bir rüzgar tüneli tesisi inşa edecek

Ford, yeni araçlarında daha yüksek yakıt ekonomisi ve performans sağlamak amacıyla yeni bir yüksek teknoloji rüzgar tüneli tesisi için önemli miktarda para harcamayı planlıyor. Bu hedeflere ulaşmak adına tesis, yüksek hızlar, aşırı sıcaklıklar ve büyük araçlar da dahil olmak üzere bir dizi durumu simüle edebilen bölümlere sahip olacak.



## Opel Ampera-e resmi olarak 520 km menzil ile sertifikalandırıldı

Chevrolet Bolt yada Avrupa versiyonuyla Opel Ampera-e duyurulduğu günden bu yana elektrikli araç almak isteyen ancak yüksek fiyat ve düşük menzilleri nedeniyle çekinen insanlar için oldukça merak edilen araçlar konumunda. Opel yetkililerinin son açıklamalarına göre firmanın yeni elektrikli aracı resmi olarak NEDC tarafından 520 km menzil ile sertifikalandırıldı.



## Elektrikli otobüsler 10 yıl içinde pazara hakim olabilir

Amerikalı elektrikli otobüs üreticisi Proterra, üretim seviyesini artırmasının yanı sıra araçlarının dizel ve CNG yakıtlı olanlara göre daha ucuz olduğunu belirtiyor. Firma CEO'su Ryan Popple yaptığı cesurca bir tahmine göre önümüzdeki 10 yıl içinde bataryadan güç alan otobüslerin ulaşım sektörüne hakim olacağını belirtiyor.



## Mercedes ve Nvidia'dan yapay zeka ortaklığı

Mercedes'in, yapay zekaya sahip otomobiller için uzun süredir bir çalışma yürüttüğü ortaya çıktı. Nvidia CEO'su ve kurucularından Jen-Hsun Huang, CES 2017 kapsamında düzenlenen bir konferansta yaptığı konuşmada, yapay zeka teknolojisine sahip olan bir aracın üretilmesi için Mercedes ile ortaklaşa çalıştıklarını açıkladı. İki firma arasında ortaklık çalışmalarının üç yıl öncesine dayandığını ifade eden Huang, Mercedes-Benz ve Nvidia tarafından kurulan bir ekibin araçlarda kullanılacak olan yapay zeka teknolojisine odaklanacağını belirtiyor. Yapay zeka ile birlikte otomobillerin devrimsel yeniliklere kavuşacağını belirten Jen-Hsun, üç yıl boyunca harcanan yoğun mesainin ardından ortaya çıkacak olan ürün için çalışmaların bu yıl başlayacağını açıkladı.



## Dünyanın En Hızlı Elektrikli Otomobili Faraday Future FF91

Faraday Future isimli start-up sürücüsüz elektrikli aracını görücüye çıkardı. Bin 50 beygirlik araç 100 kilometreye 2,39 saniyede çıkarak Tesla'nın rekorunu da elinden aldı. Elektrikli aracını CES 2017'de görücüye çıkartan Faraday Future isimli start-up şirketi büyük yankı uyandırdı. FF91 adı verilen model Tesla'nın rekorunu da egale etmiş durumda. Faraday Future bin 50 beygirlik aracının ne kadar hızlı olduğunu daha önce defalarca dile getirmişti. Yapılan sürüşlerde aracın 0'dan 100'e 2,39 saniyede çıktığı belirtildi.



# automechanika

## ISTANBUL

6-9.4.2017

Türkiye'nin Lider Uluslararası Otomotiv Endüstrisi Fuarı

Turkey's leading international trade fair for the automotive service industry targeting trade visitors from Turkey, Eastern Europe, Asia and North Africa

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi  
TÜYAP Fair Convention and Congress Center  
Istanbul / Turkey

[www.automechanika.com.tr](http://www.automechanika.com.tr)



messe frankfurt



Deutsche Messe

Destekleyen



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DEZENSLER MEKTEĞİDİR.  
THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE ACT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMUNITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW 5174/04

**SİZİ DE  
ARAMIZDA  
GÖRMEK İSTİYORUZ!**

## HABERLERİNİZ

TAYSAD üyelerinin, başın haberlerini dergimiz sayfalarında ücretsiz olarak yayımlıyoruz. Yeni sayılarımızda sizi de aramızda görmek istiyoruz.

## İLANLARINIZ

TAYSAD üyeleri ilan çalışmalarıyla dergimiz sayfalarında yer alarak şirket tanıtımını gerçekleştirebilir.

Okur Kitlemiz  
Otomotiv ana ve tedarik sanayi  
firmalarının üst yöneticileri, Ankara elitleri,  
bürokratlar, sivil toplum kuruluşları, sanayi  
ve ticaret odaları ve sektör temsilcilerine  
iletilen TAYSAD Dergi aynı zamanda  
TAYSAD'ın yurt içi ve yurt dışındaki  
katıldığı tüm etkinliklerde  
dağıtmaktadır.

# TAYSAD DERGİ

TÜRK OTOMOTİV SANAYİSİNİN SESİ



**1 SAYI İLAN BEDELİ**  
(Birim Fiyatı)



**3 SAYI İLAN BEDELİ**  
(Birim Fiyatı)



**6 SAYI İLAN BEDELİ**  
(Birim Fiyatı)

# 6111

## SGK İyverim Prim Payı Tesvikiinden yararlanıyor musunuz?



### Teknolojik

Çalışan maliyetlerinde %20,5 tasarruf etmenizi sağlayan 6111 SGK İyveren Prim Payı Tesvikini patentli yazılım programımız ile sizler için tespit ediyoruz.



### Hızlı

Tesvik potansiyelinizin tespitine ilişkin ücretle pilot çalışmamız bir gün içerisinde teslim ediyoruz.



### Hatasız

%100 müşteri memnuniyeti vizyonumuz doğrultusunda sıfır hatayla tesvik potansiyelinizi hem geçmiş dönemler hem de güncel dönemler için kişi bazlı ve net tasarruf tutarını içerecek şekilde raporluyoruz.

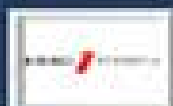
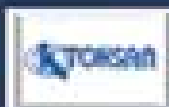
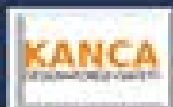


### Verimli

Her ay firmanıza özel hazırlanan istatistik raporlarıyla verimliliğinizi artırıyoruz.

Rasyotek, tesvik takipleri, işe alım, eğitim ve bordrolama hizmetleri veren bir İnsan Kaynakları ve yazılım firmasıdır. Rasyotek, TAYSAD'ın kurumsal iş ortağıdır.

### TAYSAD Üyesi Bazı Referanslarımız



**RASYOTEK**  
**BORDROTEK**  
TEKNOLOJİK İNSAN KAYNAKLARI

## Ücretsiz Bordro Eğitim Hizmeti

Taysad'ın kurumsal iş ortağı olduğu kapsamında düzenlenmiş eğitimine web sayfamızda yer alan formu doldurarak katılabiliyorsunuz.

<http://www.rasyotek.com/egitim>



## Bordro

### Denetim Hizmeti

SGK Primi  
Gelir Vergisi  
Damga Vergisi

Doğru  
Hesaplandı mı?

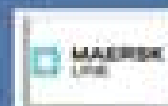
- İyveren maliyetlerini düşürebilir miyim?
- Mevzuatta yer alan tüm indirimlerden yararlanıyor muyum?
  - Çalışanlara yapılan ödemeler doğru mu?

## Bordro Hizmeti

Hızlı, Hatasız, verimli ve teknolojik bordro hizmetimizden yararlanmak ister misiniz?

- Yasal mevzuatın takibi,
- Esnek raporlama,
- Sürecin devamlılığının sağlanması,
- Bilgi güvenliği

### Diğer Bazı Referanslarımız





## 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 pimdiden 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](http://www.bosch.com.tr)



**BOSCH**  
Yaşam için teknoloji