



TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

taysad

ASSOCIATION OF AUTOMOTIVE PARTS & COMPONENTS MANUFACTURERS

YIL: 18 • SAYI: 91 • EYLÜL-EKİM 2016



Oyak Renault
Genel Müdürü

TUNÇ BAŞEĞMEZ

"Tasarım, mühendislik ve teknoloji sürdürülebilirliğin temel şartları"

Erdemir Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı

ALİ PANDIR

"Türkiye'nin yatırıma, yatırımın da istihdama dönüşmesine ihtiyacı var"

Hasçelik AŞ
Yönetim Kurulu Başkanı

A. NACİ FAYDASIÇOK

"Yaşadığımız topluma FAYDASIÇOK olmaya çalışıyoruz"

TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Lojistik
Çalışma Grubu Başkanı

KEMAL YAZICI

"Rekabet gücünün artırılması için lojistik açılımlar gerekiyor"



Çalışan Memnuniyet Anketi, çalışanların kuruma bağlılıklarını, kurum uygulamalarından ne ölçüde memnun olduklarını ölçümlememize olanak sağlıyor.

Yapılan çalışma firmanızdaki çalışan memnuniyetini bağımsız ve uzman bir firma tarafından incelenmesine imkan sağlıyor.

Katılımcı firmalar firma adı gizliliği temelinde, diğer katılımcı firmalarla karşılaştırma tabloları içeren bir rapor elde ediyorlar.

Müşteri memnuniyeti ve sadakatının temelinde çalışan memnuniyeti ve sadakati yer almaktadır...

Çalışan memnuniyetini ölçmek ve artırmak için bu yıl ve her yıl sizleri aramızda görmek istiyoruz.



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

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

Yapım

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.

Büyük İskender'in lojistik deha olduğunu biliyor muydunuz?

Lojistik, Yunanca "Logistikos" kelimesinden türemiş bir sözcük ve "hesap kitap yapma bilimi", "hesapta becerikli" anlamına geliyor. Bir başka görüşe göre ise, "Logic" ve "Statistics" kelimelerinin birleşmesinden meydana geliyor. Lojistik kelimesi ilk olarak Antik Yunan uygarlığında askeri alanda kullanılmaya başlanmış ve bu alandaki etkin kullanımıyla günümüze kadar gelmiş. Büyük İskender tarihte, lojistik deha olan bilinen bir hükümdar... Pers Seferi sırasında lojistik bilimine yepyeni teknikler katmasıyla da tanınıyor.

Seferleri sırasında, tedarik zincirinde yaptığı düzenlemeler ile binlerce kişilik ordusunu çok daha uzak mesafelere, çok daha etkin bir şekilde götürübilmiş; ordusunun ihtiyaçlarını tam ve zamanında karşılayabilmiş ve sonuçta Pers Ordusu'na karşı önemli bir stratejik üstünlük sağlayarak zafere ulaşmış.

Bu zaferden yaklaşık 2340 yıl sonra, elbette çok şey değişti ancak lojistik süreçler her alanda önemini koruyor. Tedarikçilerimizin, hem pazar açısından hem de yeni müşterilere ürün tedariki açısından yaşadığı sıkıntıların başında lojistik sorunlar geliyor. Türk otomotiv sektörünün ihracat ile ilgili hedeflerine ulaşabilmesi için, lojistik yapısının doğru ve verimli bir şekilde planlanması, yönetilmesi ve sektöre rekabet gücü kazandırabilmesi gerekiyor. Bu ancak güçlü bir lojistik sistem fiziki alt yapısı ve iş akış süreçlerinin kurulması ile mümkün olabilecek. İşte bu anlayıştan yola çıkarak TAYSAD üyelerinin rekabet güçlerine katkı yapabilmek için TAYSAD Lojistik Çalışma Grubu oluşturdu.

Bu sayımızı lojistik konusuna ayırarak, Çalışma Grubu Başkanımız Kemal Yazıcı ile bir röportaj gerçekleştirdik. Sayın Yazıcı, Grubun amacının, "Avrupa OEM'lerine parça ihracatını artırmak hedefiyle; Almanya, Fransa ve İngiltere'ye parça nakliye ve depo hizmeti konusunda çözümler oluşturarak; Türk tedarikçilerinin Avrupa'ya ihracatta yaşadığı mesafe, zaman ve maliyet dezavantajlarını ortadan kaldırmak" olduğunu dile getirdi.

Bu sayımızda Erdemir Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ali Pandir ile çelik sektörü ve otomotiv ilişkisini konuştuk. Ali Pandir bize, otomotiv sektörünün günümüzde hedeflediği daha güvenli, daha hafif ve daha az yakıt tüketen araçlar için çelik sektörünün de daha ince ve yüksek mukavemetli kaliteler üzerinde çalıştığı bilgisini verdi.



Sayfalarımızın bir başka konusu Oyak Renault Genel Müdürü Tunç Başeğmez ise Renault Grubu üretim platformları içinde M1 segmentinde sedan kasa üretiminden sorumlu fabrika olan Oyak Renault Otomobil Fabrikalarının, Yeni Megane Sedan'ı dünyada üreten tek fabrika olacağını ve tüm dünyaya Bursa'dan ihraç edeceğini söyledi.

Gelecek sayımızda buluşmak üzere, keyifli okumalar dileriz.

SEVGİ
ÖZÇELİK

**TAYSAD KURUMSAL
İLETİŞİM UZMANI**

7

TAYSAD'DAN MESAJ

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca:

Tedarikçilere yönelik beklentilerde artış var

40

LOJİSTİK

Ege Fren Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Üzel

"Lojistik maliyet yönetiminin etkin kullanılması gerekiyor"

42

Kanca Dövme Çelik Satış Sorumlusu Fatih Taş

"Taşıma, elleçleme ve depolama maliyetleri biz sanayicilere rekabet zorluğu yaşıyor"

44

Ekol Lojistik Genel Endüstriler Sektör Yöneticisi Mehmet Şahintürk

"Toplama merkezlerimiz ürün hareketlerine hız kazandırıyor"

54

OTOMOTİV SEKTÖRÜ VE İNSANLAR

Hasçelik AŞ Yönetim Kurulu Başkanı A. Naci Faydasıçok

"Yaşadığımız topluma FAYDASIÇOK olmaya çalışıyoruz"

58

TAYSAD'DAN HABERLER

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, Avrupa Dövmeciler Birliği EUROFORGE'nin başkanı oldu

60

Türk tedarikçiler ve RENAULT - NISSAN işbirliğinde yeni adım

62

PSA GROUPE, TAYSAD üyelerine Afrika, Avrupa ve İran Pazarı planlarını aktardı

TUNÇ
BAŞEĞMEZOYAK RENAULT
GENEL MÜDÜRÜ**"Tasarım, mühendislik ve teknoloji sürdürülebilirliğin temel şartları"**KEMAL
YAZICITAYSAD YÖNETİM KURULU
ÜYESİ VE LOJİSTİK ÇALIŞMA
GRUBU BAŞKANI**"Rekabet gücünün artırılması için lojistik açılımlar gerekiyor"**ALİ
PANDIRERDEMİR GRUBU
YÖNETİM KURULU BAŞKANI**"Türkiye'nin yatırıma, bu yatırımın da istihdama dönüşmesine ihtiyacı var"**FATİH
ŞENERİCRA
KURULU BAŞKANI**"Ekonomik büyüme ihracata, ihracatın gelişmesi de lojistiğe bağlı"**

64

TAYSAD'ın Meslek Okullarına Desteği Büyüyor

66

Geleceğin mobilitesi otomotiv mühendislerine emanet

76

BENİM YOLUM,
BENİM KİTAPIM

İş Modeli Üretim

Özge Özen Kural
Sismak Otomotiv
Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

78

KUZEY AMERİKA'DAN
HABERLERKanada Otomotiv Lojistiği
Varol Karslıoğlu

86

KURUMSAL YÖNETİM

İşveren Markası Olmak

Baybars Erdoğan
İnsan Kaynakları Danışmanı
Almira Yönetim Danışmanlık

88

İNSAN KAYNAKLARI

6111 Teşviki ve Teşviklerin İktisadi Yorumu

Haldun Pak
Rasyotek
Yönetim Kurulu Başkanı

90

Bireysel Emeklilik Sistemi

Merih Hamarat
TE Sigorta Brokerliği
Genel Müdürü



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



TAYSAD III. BAKIM KONFERANSI

“Bakım Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar”

9 ARALIK 2016



9 ARALIK
2016

Ajandanıza
Kaydediniz!



Ayrıntılı bilgi:
Sevgi ÖZÇELİK
Kurumsal İletişim Uzmanı
Tel.: 90 262 6589818 (Ext.: 204) • Faks: 90 262 6589839
sevgi@taysad.org.tr • www.taysad.org.tr





Alper Kanca

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

Tedarikçilere yönelik beklentilerde artış var

Değerli Okuyucularımız,

Derneğimizin **3T** ile özetlediğimiz; ülkemiz otomotiv sanayini uzun dönemde **Tasarım, Teknoloji** ve **Tedarik** konularında dünyanın ilk 10 ülkesi arasına sokmak hedefi var.

Türk otomotiv tedarik sanayisi kurulduğundan beri değişik gelişim evreleri yaşadı. Bir dönem sadece üretme becerisine sahip olmak çok ciddi bir avantaj idi. Sonra kalite kavramı hayatımıza girdi ve en fazla hassasiyet gösterdiğimiz süreç oldu.

90'lı yıllarda başlayan ihracat ise, bizi uluslararası rekabet sahnesine çıkardı.

Yabancı müşterilerimizin beklediği ürün kalitesini sağladığımız için sektörümüz inanılmaz başarılar elde etti. Sektörümüz bugün ülkemizin ihracat şampiyonudur.

Fakat üretme becerisi, kalite, ihracat gibi yeteneklerin yeterli olmadığını; sürdürülebilir bir büyüme için mutlaka tasarım ve teknolojiye önem vermemiz gerektiğini de son yıllarda daha iyi anladık. Özellikle son beş yıl içinde gerek kamu otoritesi gerekse müşterilerimiz tasarım ve teknoloji meselelerini hep öne çıkardılar. Bizler de enerjimizi bu konulara daha fazla harcadık.

Üçüncü hedefimiz olan "**Tedarik**" alanı ise kamuoyunda ilk iki başlık kadar dikkate alınmadı, önemsenmedi.

Halbuki gündelik iş hayatının pratiğine baktığımızda sektörümüzü bu kadar başarılı kılan en önemli unsurlardan birinin de tedarik zincirindeki başlarımız olduğunu görüyoruz. Tedarik süreçlerinde

yapılan iyileşmeler sayesinde hammadde alım işlemleri hızlandı, stoklarımız azaldı. Diğer taraftan da müşterilerimize sevkiyatlarımızda on sene öncesinde görmediğimiz bir çeşitlilik ve farklılık var.

Gerek yurt içi gerekse yurt dışı sevkiyatlarımızı daha önce aklımıza getiremeyeceğimiz kısa sürelere sığdırmaya başladık. Daha önce hiç kullanmadığımız özel ambalaj ve sevkiyat biçimlerine aşına olduk. Nakliyecisi, antrepocusu, gümrükçüsü, kamu görevlisi... Herkes iş yapış tarzını değiştirdi ve yeni şartlara uyum sağlamaya gayret etti. Önemli gelişmeler sağlandı ama yeterli değil. Sektörün sürekli gelişen ihtiyaçlarını karşılamak için tedarik-lojistik tarafında hem kamu hem de özel sektör olarak daha çok şey yapmamız lazım.

Özellikle de 15 Temmuz sonrasında bir kere daha anladık ki, "**Tedarik**" kelimesiyle özetlediğimiz faaliyetler konusunda müşterilerimizin Türk tedarikçilere yönelik beklentilerinde artış var. Bu özel durumu da dikkate alarak stratejiler geliştirmemiz gerekiyor.

TAYSAD bünyesinde Yönetim Kurulu Üyemiz Kemal Yazıcı başkanlığında oluşturduğumuz Lojistik Çalışma Grubu üyelerimiz, yaşanan sıkıntılara karşılık çözüm önerilerini geliştirmeye devam ediyor. Yakın gelecekte, TAYSAD önderliğinde yapılan çalışmalar ve devlet desteğiyle birlikte, lojistik seçeneklerinde ve dolayısı ile maliyetlerimizde iyileştirme sağlamayı umuyoruz. Tüm üyelerimizin, bu konulardaki görüş ve önerilerini derneğimizle paylaşması dileğiyle... ■

OTOMOTİV SANAYİ FİRMALARININ 2016 YILI 10 AYLIK ÜRETİMLERİ

FİRMALAR	Otomobil	%	K. Kamyon	%	B. Kamyon	%	Kamyonet	%	Otobüs	%	Minibüs	%	Midibüs	%	Traktör	%	Toplam
A.I.O.S.			1.171	59	49	0	1.948	1	174	3			975	34			4.317
FORD OTOSAN	18.921	3			3.953	31	214.445	56			34.388	97					271.707
HATTAT TARIM															4.124	10	4.124
HONDA TÜRKİYE	9.860	1															9.860
HYUNDAI ASSAN	188.380	25															188.380
KARSAN							3.200	1	62	1	1.022	3	137	5			4.421
M. BENZ TÜRK					8.675	68			3.732	54							12.407
MAN TÜRKİYE									1.532	22							1.532
OTOKAR							503	0	506	7			826	29			1.835
OYAK RENAULT	273.159	37															273.159
TEMSA GLOBAL									904	13			920	32			2.647
TOFAŞ	144.088	19					160.007	42									304.015
TOYOTA	104.861	14															104.861
TÜRK TRAKTÖR															38.823	90	38.823
TOPLAM	739.189	100	1.994	100	12.677	100	380.103	100	6.910	100	35.410	100	2.858	100	42.947	100	1.222.088

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

Otomobil üretimi 10 ayda yüzde 15 arttı

OSD'nin 2016 Ekim ayı üretim, ihracat, satış değerlendirme raporunda, 2016 yılı Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam üretimin yüzde 7, otomobil üretimi ise yüzde 15 arttığı görüldü.

Toplam üretimin 1 milyon 179 bin, otomobil üretiminin ise 739 bin adet düzeyinde gerçekleştiğinin belirtildiği raporda, pazarın 2016 yılı Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3 azalarak 738 bin adet düzeyinde gerçekleştiği vurgulandı. Pazarın

daralmasına rağmen otomobil pazarı yüzde 1 artarak ve 553 bin adet üretim gerçekleşti.

Rapora göre, 2016 yılı Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 12 artarken otomobil ihracatı ise yüzde 18 artış gösterdi. Bu dönemde,

toplam ihracat 905 bin adet, otomobil ihracatı ise 575 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

2016 yılı Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı Dolar ve Euro bazında yüzde 10 arttı. Bu dönemde toplam otomotiv ihracatı 19.6 milyar

dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 12 artarak 6.3 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

2016 yılı Ocak-Ekim döneminde, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7 artış ile toplam 1 milyon 179 bin adet taşıt aracı üretildi, otomobil üretimi ise yüzde 15 artarak 739 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Toplam üretim, otomotiv sanayiinin en yüksek Ocak-Ekim dönemi üretim seviyesine ulaştı. Bu dönemde, traktör üretimi ile birlikte toplam üretim 1 milyon 222 bin adet olarak gerçekleşti.

2015 yılı aynı dönemine göre, yük ve yolcu taşıyan ticari araçlar üretimi, 2016 yılı ilk on ayında toplamda yüzde 5 azalırken, ürün grubu bazında: büyük kamyonunda yüzde

%7
ÜRETİM ARTIŞI

Ocak-Ekim 2016 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam üretim yüzde 7 arttı.

1 MİLYON
179BİN
10 AYLIK ÜRETİM

Traktör hariç toplam üretim, bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 179 bin adede ulaştı.

738
BİN ADET
TOPLAM PAZAR

2016 yılı Ocak-Ekim döneminde toplam pazar, 738 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

Mükemmelleştiren kalite.

Birbirine ait olan her şeyi birleştirir. Yüksek esneklik, istikrarlı ve olağanüstü sonuçlar, taviz vermeyen hassasiyet. KUKA robotları, gazaltı kaynağı mükemmel hale getirerek öncü otomobil üreticilerinin ve tedarik endüstrisinin başarılarına katkı sunmaktadır. Geleceğe dönük teknolojilerle karmaşık otomasyon sorunlarını verimli şekilde çözümler. Başarınızın temelini oluşturma konusunda iddialıyız.

Gaz altı kaynağı alanındaki uzmanlarımıza
dair her şey için: kuka-robotics.com/turkey/tr/

KUKA

Otomotiv ihracatı 10 ayda 20 milyar dolara dayandı

TEDARİK SANAYİ İHRACATI 7,5 MİLYAR USD

Tedarik anayi ihracatı 2016 yılı Ocak-Ekim döneminde geçen yıla göre yüzde 5 artarak 7 milyar 521 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

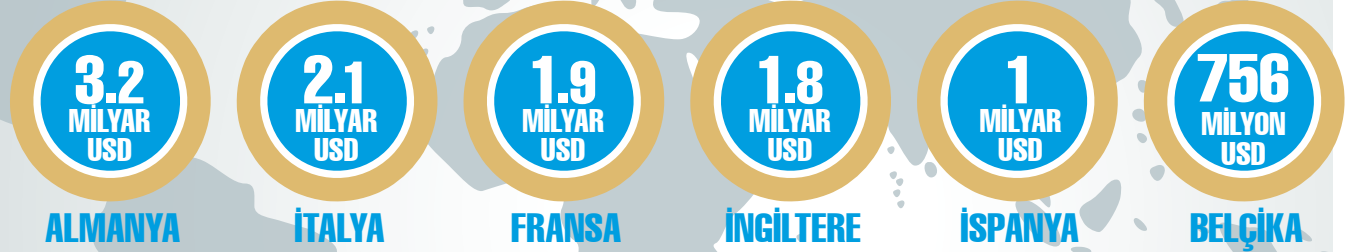
EKİM 2016 İHRACATI 2,2 MİLYAR USD

Otomotiv endüstrisi Ekim ayında 2.2 milyar dolar ile 2008 yılından bu yana aylık bazdaki en yüksek ihracat rakamına ulaşmıştır.

184 ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Otomotiv endüstrisinin 2015'in Ocak-Ekim döneminde 17 milyar 388 milyon 355 bin dolar olan ihracatı, bu yılın aynı döneminde yüzde 10,8'lik artışla 19 milyar 269 milyon 239 bin dolara ulaştı.

OCAK-EKİM 2016 DÖNEMİNDE SEKTÖRÜN EN ÇOK İHRACAT YAPTIĞI ÜLKELER



Türkiye'nin otomotiv ihracatı yaptığı ilk 10 ülke arasında, Avrupa Birliği (AB) üyeleri dışında yine sadece ABD yer buldu

Otomotiv sektöründe en fazla ihracat Almanya'ya yapıldı. Sektörün bu ülkeye Ocak-Ekim dönemindeki ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18,87 artarak, 3 milyar 258 milyon 664 bin dolara çıktı. Sektör ihracatının yüzde 45,27'lik artışla 2 milyar 188 milyon 587 bin dolara ulaştığı İtalya, ikinci sırada yer aldı. İtalya'yı 1 milyar 985 milyon 415 bin dolar ile Fransa, 1 milyar 833 milyon 296 bin dolar ile İngiltere ve 1 milyar 85 milyon 422 bin dolar ile İspanya takip etti.

1,7 MİLYAR USD

AB ÜLKELERİ

Ekim 2016'da AB yüzde 79 pay ve 1 milyar 743 milyon dolar ile ülke grubu bazında ihracatta ilk sırada yer aldı.

%8,2

Ekim 2016'da otomotiv endüstrisi %8,2 ihracat artışı ile Türkiye ihracatında ilk sırada yer aldı.

%18,7

Otomotiv ihracatı Türkiye ihracatından %18,7 pay aldı. Bu alanda son aylardaki yüksek oran olarak devam etmektedir.

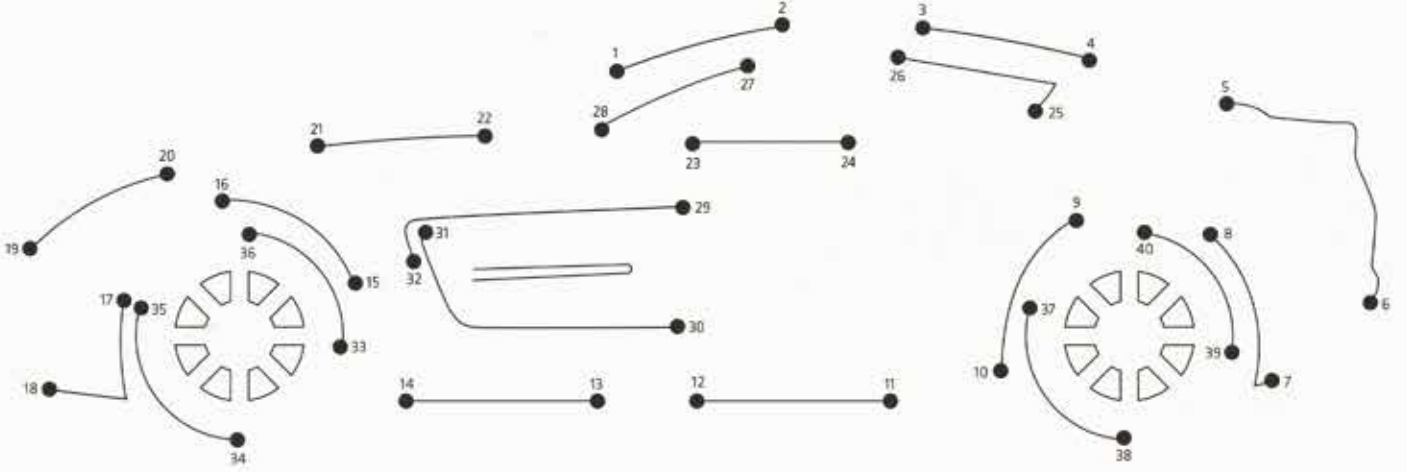
%87

En fazla ihracat yapılan ilk üç ülke Almanya, İtalya ve Fransa'ya çift haneli artışlar yaşanırken, İran'a yönelik ihracat da %87 arttı.

%39

Ocak-Ekim 2016 döneminde otomotiv tedarik sanayinin tüm otomotiv ihracatından aldığı pay %39 olarak gerçekleşti.

Her Noktada Norm Kalitesi Var



Otomotivden beyaz eşya sektörüne kadar pek çok endüstri için bağlantı elemanları üreten Norm Grup olarak, geride bıraktığımız yıl boyunca hiç durmadan çalıştık. Her saniye 123 bağlantı elemanı üretebilecek kapasiteye ulaşmanın gururunu yaşıyoruz.*

*Siz bu görseldeki noktaları birleştirene kadar 20 saniye geçti.
Norm fabrikalarında ise 20 saniyede 2460 bağlantı elemanı üretiliyor.



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü:

"Yüksek teknolojinin ihracattaki payını yüzde 15'e çıkarmayı hedefliyoruz"

5. Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi', Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü'nün katılımıyla 27 Eylül 2016 tarihinde düzenlendi. Bakan Özlü, Zirve'de başarılı Ar-Ge Merkezleri'ne ödülleri, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ile birlikte verdi.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, Zirve'de yaptığı konuşmada; yerli ve yabancı yatırımcıların önünü açacaklarına dikkat çekerek teknoloji ve müşteri taleplerindeki değişimin hem tehdit hem de fırsat olduğunu kaydetti. Özlü, bunun da değişime ayak

uyduramayanlar için tehdit, değişime yön verenler için fırsat anlamına geldiğini ifade etti. Yüksek teknolojlü ürünlerin ihracat içindeki payını yüzde 4'ten yüzde 15'e doğru çıkarmayı hedeflediklerini belirten Özlü, her sektörün 4. Sanayi Devrimi'ne hazırlıklı olması

gerektiğini vurguladı. Özlü, reel sektör ve kamudan paydaşların katılımıyla bir platform oluşturacaklarını, 4. Sanayi Devrimi ile ilgili tüm politikaları ve politika araçlarını, bu platform aracılığıyla belirleyeceklerini açıkladı. Gelecek dönemde, başta TÜBİTAK'ın yeniden

yüzde 25 olan bu rakam, şimdi yüzde 50'lere yaklaştı, ilerleyen dönemde bu oranı yüzde 70 seviyesine doğru çıkarmayı hedefliyoruz. Şu anda 272 Ar-Ge merkezinde 27 bin 500 nitelikli personel çalışıyor. Bu Ar-Ge merkezlerimiz tarafından 4 bine yakın patent başvurusu yapıldı, bin 100'ün üzerinde patentin tescili alındı. Özellikle Ar-Ge'de ticarileşmeye daha fazla odaklanacağız. Ar-Ge merkezlerinin performansını



4BİN
PATENT BAŞVURUSU
GERÇEKLEŞTİRİLDİ

**1.100 PATENT
TESCİLİ**

272 Ar-Ge Merkezi tarafından 4 bine yakın patent başvurusu yapıldı, bin 100'ün üzerinde patentin tescili alındı.

yakından takip ediyoruz" açıklamasını yaptı.

En başarılı Ar-Ge merkezlerinin ödüllendirildiği törende birincilik ödülünü Arçelik adına Genel Müdür Yardımcısı Oğuzhan Öztürk, ikincilik ödülünü Vestel adına Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nazif Zorlu, üçüncülük ödülünü de Kordsa Global Endüstriyel İplik ve Kord Bezi adına şirketin Üst Yöneticisi (CEO) Cenk Alper aldı. ■

**272 AR-GE
MERKEZİ**

**27 BİN 500
NİTELİKLİ PERSONEL**



yapılandırılması ve Sınai Mülkiyet Kanun Tasarısı'nın yasalama olması üzere Türkiye'de teknoloji üretiminin önünü açacak reformlar gerçekleştireceklerini belirten Bakan Özlü, "Ar-Ge harcamalarında özel sektörün payı sürekli artıyor. Geçmişte

TÜM GENİŞLİKLERDE VERİMLİ

**JUNKER
GROUP**

PUNTASIZ SİLİNDİRİK TAŞLAMA

JUPITER serisi, puntasız taşlama makineleri ciddi üretim avantajları sağlar. Destek kazağının, patentli CNC yükseklik ayarı yüklenme süresini azaltır, taşlama aralığı geometrisi otomatik ayarı, taşlama prosesini optimize eder ve eğimli tabla ile şekil ve konum toleranslarında yüksek doğruluk sağlar.



Erwin Junker
Makina Sanayi Ticaret LTD. ŞTİ.
Esen-tepe Mah.
Mıngaz Cad. No:75
Monumento
İstanbul, Türkiye
+90 216 504 28 11
info@junker-turkey.com.tr

www.junker-turkey.com.tr

JUNKER PREMIUM SERVİSİ:

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

 **JUNKER**
partner for precision

Dünyaya Bursa'dan: Yeni Renault Megane Sedan

Yeni Megane Sedan, tüm dünyada sadece Oyak Renault'da üretilecek ve Bursa'dan dünyaya ihraç edilecek Yeni Megane Sedan için 200 Milyon Euro yatırım gerçekleştirildi.

Yeni Megane Sedan'ın seri üretim başlangıç töreni, 7 Eylül Çarşamba günü Oyak Renault Otomobil Fabrikaları'nda gerçekleştirildi. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Ali Çelik, Bursa Valisi İzzettin Küçük, Renault Grubu Avrasya Başkanı Denis Le-Vot, OYAK Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Taş, OYAK Genel Müdürü Savaş Erdem, Oyak Renault Otomobil Fabrikaları Genel Müdürü Tunç Başeğmez, Renault MAIS Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Aybar'ın da aralarında bulunduğu konuklar, Oyak

Renault yöneticileri ve tedarikçileri, Renault MAIS yöneticileri ve yetkili satıcıları ile basın mensuplarının katılımlarıyla yapılan törenle gerçekleştirildi. Oyak Renault Otomobil Fabrikaları'nın montaj hattında gerçekleştirilen törenle Yeni Renault Megane Sedan'ın seri üretimine başlandı. Renault Grubu üretim platformları içinde M1 segmentinde sedan kasa üretiminden sorumlu fabrika olan Oyak Renault Otomobil Fabrikaları, Yeni MEGANE Sedan'ı dünyada üreten tek fabrika olacak ve tüm dünyaya ihraç edecek.

Oyak Renault Otomobil Fabrikaları'nda bizden bir otomobil diye nitelendirildiği Yeni Megane Sedan'ın üretiminden duyduğu mutluluğu dile getiren Bakan Yardımcısı Hasan Ali Çelik: "Biz, sizlerin yaptığınız üretimi 'yerli üretim' olarak kabul ediyoruz. Bugün ülkemizde satılan her dört

**500 BİN
ADET
ÜRETİLMESİ
PLANLANIYOR**

**ÜRETİLEN
ARAÇLARIN
YÜZDE 80'İ İHRAÇ**

Yeni Megane Sedan'ın da motor, vites kutusu ve yürüyen aksamı Oyak Renault hatlarında üretiliyor.

YERLİ MÜHENDİSLİK

Oyak Renault'nun Ar-Ge Merkezi, ilk kez bir aracın proje sürecinde araç mimarlığı sorumluluğunu aldı ve aracın tüm seri hayatı ve yeni projelerinin sorumluluğu Oyak Renault mühendislerine teslim edildi.

otomobilden üçünü ithal ettik. Ülkemizde üretilen binek modellerin sınırlı olması nedeniyle otomobil pazarındaki artış bize büyük bir ithalat yükü getiriyor. Her geçen gün artan bu talebin Türkiye yapılan üretimden karşılanması sektörü ticaret dengesini korumamızı sağlayacaktır. Bu nedenle özellikle binek otomobil alanındaki yatırımlar bizleri çok mutlu ediyor. Bu bakımdan Yeni Megane Sedan'ın Oyak Renault'da üretilmesinden dolayı mutluluğumuzu ifade ediyor, Yeni Megane Sedan'a hayırlı olsun diyoruz" şeklinde konuştu.

200 milyon euro yatırım

Yeni Renault MEGANE Sedan'ın Bursa'daki Oyak Renault Otomobil Fabrikaları'nda üretilmesi için 200 milyon euro yatırım yapıldı. Bu yatırımlar, gerek fabrikamızda, gerekse tedarikçilerimizde yapılan yeni kalıp, ekipman ve makine yatırımları, Ar-Ge ve mühendislik yatırımları ile test giderlerini kapsıyor. Yeni Megane Sedan üretimi, Oyak Renault Otomobil Fabrikaları'nda 700 kişilik ek istihdam yaratıyor. ■

Yeni Megane Sedan'ın karoseri ve yürüyen aksamını oluşturan ve yerli olarak imal edilen parçaların tamamı, Oyak Renault'nun mühendis ve teknisyenleri tarafından, altmışı aşkın yerli tedarikçiyle birlikte geliştirilerek endüstriyel seri üretim sürecine alındı.





KÜÇÜK OTOBÜSÜN İHRACAT BAŞARISI

Başta Avrupa olmak üzere dünyanın 40'tan fazla ülkesinde, Otokar'ın ürettiği otobüsler her gün milyonlarca yolcuyu taşıyor. Geçtiğimiz yıl Sultan, Türkiye'nin en çok ihraç edilen küçük otobüsü oldu.

Otokar'ın 20 bininci Sultan'ı üretim bandından indi

Otokar, dünyanın dört bir yanında ilgi gören Sultan'ın 20 bininci aracını üretim bandından indirdi. Tasarım ve teknik özellikleri ile Türkiye'nin yanı sıra Almanya, İtalya ve İspanya gibi ülkelerde de büyük beğeni toplayan Sultan'ın 20 bininci aracı Fransa yolcusu olacak.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 20 bininci Sultan otobüsünü üretti. Otokar, ilkinin 2002 yılında ürettiği Sultan'ın 20 binincisini, çalışanlarının katıldığı özel bir törenle üretim bandından indirdi.

Modern toplu taşımaya uygun olarak 7 metreden 19 metreye kadar farklı uzunluklarda üretilen, tasarım ve teknik özellikleriyle ülkemizin yanı sıra Fransa, Almanya, İtalya ve İspanya gibi ülkelerde büyük beğeni toplayan Sultan'ın 20 bininci üretim törenine Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, Otokar Genel

Müdür Yardımcıları, Otokar yöneticileri ile çalışanları katıldı.

40'tan fazla ülkeye ihraç ediyoruz

Otokar Sakarya fabrikasında gerçekleştirilen törende Sultan otobüslerinin Navigo ismi ile başta Avrupa olmak üzere 40'tan fazla ülkeye ihraç edildiğine dikkat çeken Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, 20 bininci Sultan'a ilişkin şu değerlendirmeleri yaptı: "Türkiye'nin ve Avrupa'nın ilk küçük otobüs üretimini 1967 yılında gerçekleştirdik. 2002 yılında üretimine döndüğümüz küçük

SON 10 YILDA
AR-GE'YE AYRILAN BÜTÇE

310
MİLYON TL

otobüs pazarında bugüne kadar 20 bin adet Sultan ürettik. Otokar'a gönül ve emek veren, şirketimizi bu noktaya taşıyan herkese teşekkür ediyorum. El emeği, göz nuru ile ürettiğimiz araçlarımız 6 yıldır bizi liderlikte tutuyor. Türkiye'de

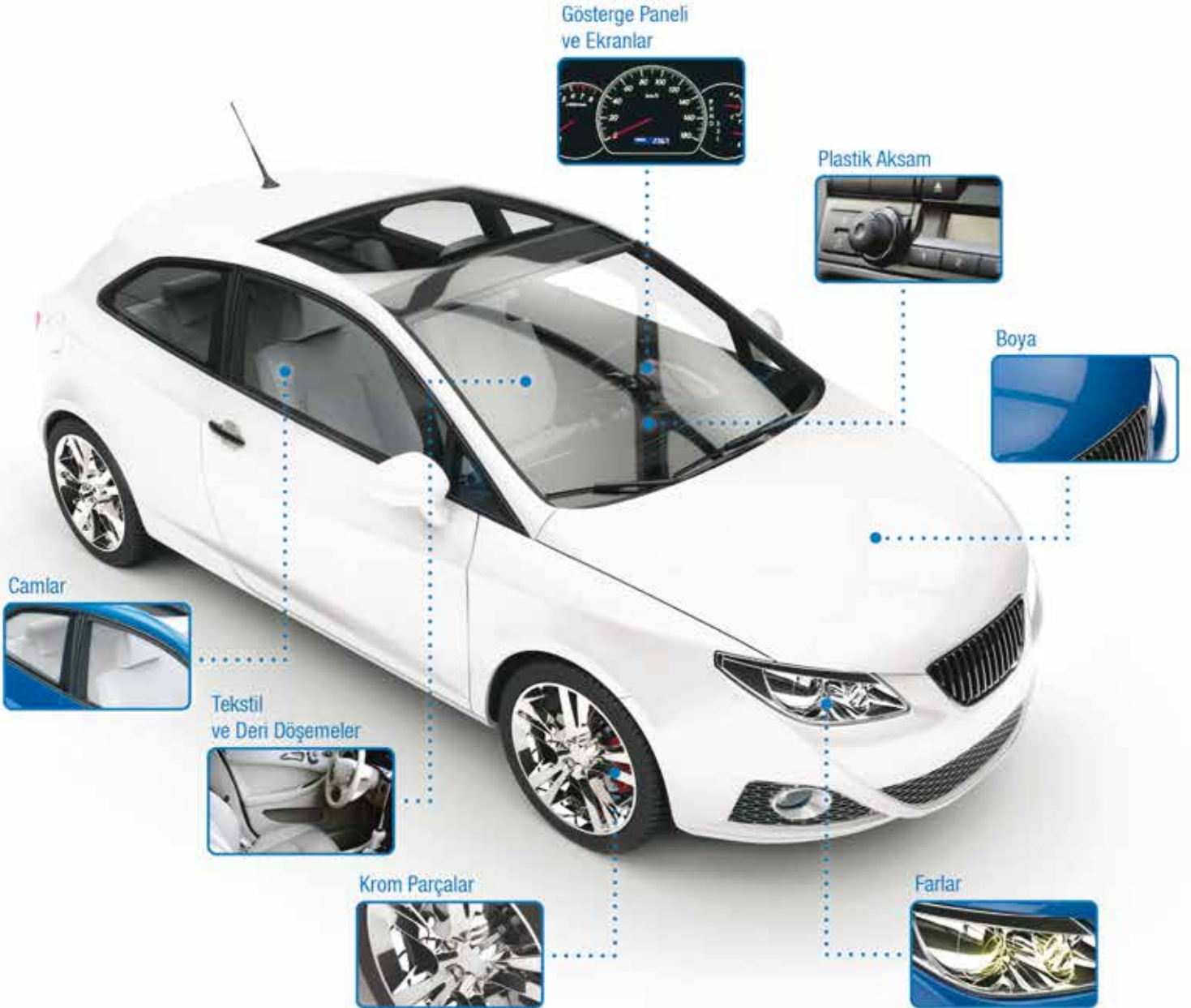
Sultan, dünyanın dört bir köşesinde ise Navigo ismi ile ürettiğimiz araçlarımızla milyonlarca yolcu işine, evine, okuluna sevdiklerine ulaşıyor. Onlara hizmet etmekten mutluluk ve gurur duyuyoruz. Elde ettiğimiz başarıyı sürdürmek, kullanıcı beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamak, yeni nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için Ar-Ge yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz" açıklamasını yaptı.

Serdar Görgüç; "Otomotiv alanında Türkiye'nin en başarılı Ar-Ge merkezlerinden birine sahibiz. Son 10 yılda Ar-Ge'ye 310 milyon TL ayırdık. Bu alanda gerçekleştirdiğimiz yatırımlar, müşterilerimizin istek ve ihtiyaçlarına daha uygun ürünler geliştirmemizi ve daha hızlı adımlar atmamızı sağlıyor. ■



KONICA MINOLTA

Otomotiv Endüstrisi için Etkili Renk ve Işık Yönetimi Çözümleri



Konica Minolta size beklentilerinizi

aşan çözümler sunuyor!

Hyundai Assan'a 20. yıl yatırımı

Hyundai Assan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kibar, 2017'de Hyundai'ın Türkiye'de üretim faaliyetine geçişinin 20. yılının kutlanacağına belirterek, "20. yılda güzel haberleri de paylaşmak mümkün. Mevcut kapasite artışını sağlayabilecek format için teknik anlamda çalışıyoruz. Yeni bir modelle ilgili de konuşmalarımız var" dedi.



Paris Otomobil Fuarı'nda otomotiv gazetecilerinin sorularını cevaplayan Hyundai Assan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kibar, sektöre ilişkin 2016 yılı değerlendirmelerini ve 2017 hedeflerini paylaştı. Hyundai Assan Yönetim Kurulu Başkanı Kibar, mevcut kapasitelerini maksimum noktada kullandıklarını belirtti.

İki segmentte anlaşmaya varıldı

Kibar, "Türkiye'nin üretim kabiliyetine ve ürettiği ürünlere talebi görüyoruz. Önümüzdeki yıl Türkiye'de üretim faaliyetine geçişin 20. yılını kutluyor olacağız. 20. yılda güzel haberleri de paylaşmak mümkün olur. Mevcut kapasite artışını sağlayabilecek format için teknik anlamda çalışıyoruz. Yeni bir modelle ilgili de konuşmalarımız var. 2 segment var konuşulan ama netleşmeden söylemek doğru olmaz. Otomotivin Avrupa pazarındaki artışı yüzde 8 civarındayken, Hyundai'nin Avrupa pazarındaki artış oranı yüzde 12'ler civarında. Bu süreci Türkiye'nin etkinliğiyle daha da artırmayı düşünüyorlar" şeklinde konuştu.

Yeni platform peşinde

Kibar, kapasite artışıyla ilgili çalışacaklarını belirterek, mevcut arazileri üzerinde yeni bir platform kurarak kapasitelerini 300 binin üzerine çıkartmak istediklerini söyledi. Türkiye'de toplam pazarın 950 bin bandına geldiğini, bundan 2-3 yıl sonra Türkiye'de yıllık araç tüketiminin 1,2 milyon bandına ulaşacağını dile getiren Kibar, "Çevremizde

bazı zorluklar ve sıkıntılar var ama başka yerlerde de açılımlar söz konusu. Devletin yeni teşvik kararnamesiyle önemli miktarda yatırımlar başlar. Uzun yıllardır sanayiye yeterince ehemmiyet verilmiyordu. Şimdi verilmeye başlandı" şeklinde konuştu.

Koreli'lerin Türkiye'ye güveni tam

Kibar, Türkiye'de Hyundai ile 26 yıllık iş birliklerinin olduğunu anımsatarak, "Bu süreçte, Türk ekonomisinde değişik şekillerde 7 kriz yaşadık. 15 Temmuz'dan sonra Hyundai'nin 3 başkan yardımcısı tarafından ziyaret aldık. Onlara, Türkiye'nin krizlere alışık olduğunu ve bu krizin 3-6 ay içerisinde normale gideceğiyle ilgili paylaşımlarda bulunduk. Bu iyileşmelere paralel bir takım kararlar alabiliriz. Hyundai Türkiye'de pazar etkinliğine doğru strateji belirleyip devreye alacak. Koreli'lerin Türkiye'ye güveni tam" değerlendirmesini yaptı.

Ali Kibar, Holding'deki çalışmaları hakkında da bilgi vererek, şunları ifade etti: "Kibar Holding olarak Kocaeli'nde ambalaj sektörü yatırımlarımıza başladık. 65-70 milyon avro civarında bir yatırım. 4.0 tesislerine uygun tesis yapıyoruz. Mayıs'ta temel atık ve önümüzdeki yılın ilk çeyreğinde tamamlayacağız Alüminyum sektörüne yatırım yapıyoruz. Dilovası'nda 75 milyon avro civarında bir yatırıma başladık" dedi. ■

**HYUNDAI ASSAN
KAPASİTE ARTIŞINI
300 BİN
ADEDE
ÇIKARMAK İSTİYOR**



Hyundai Assan'ın İzmit Fabrikası'nda ürettiği i10 modeli, tam 3 yıl sonra yenilenen yüzüyle bantlardan inmeye başladı. 2013'te 1.5 milyar TL tutarındaki yatırımla fabrika kapasitesini ikiye katlayan Hyundai Assan'ın sıfırdan üretmeye başladığı ikinci nesil i10'dan bugüne kadar Türkiye'de 300 bin adetten fazla üretildi.

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 geliyor ve biz, yenilik ve hareket için güç sağlıyoruz. Hiç olmadığı kadar çevreci ve verimli çalışan içten yanmalı motorlar için komponentler ve sistemler geliştiriyoruz. Ayrıca, özel, kurumsal ve kamu kullanımı için hibrid araçlara ve alternatif tahrik sistemlerine yeni bir boyut kazandıran teknolojileri daha ileri taşıyoruz. Zorluklar büyük fakat biz çözüm sunuyoruz.

schaeffler-mobility.com



SCHAEFFLER

Tofaş, dokuz ayda 265 bin adetlik üretim gerçekleştirdi

FIAT EGEA'NIN YARATTIĞI POZİTİF ETKİ

Tofaş, Fiat Egea model ailesinin yarattığı pozitif etkiyle 2016 Ocak – Eylül döneminde geçen yıl aynı döneme göre yüzde 55'lik bir artışla 195 bin adetlik ihracat gerçekleştirdi.

Türkiye'de otomotiv üretimi Ocak-Eylül 2016 döneminde geçen seneye oranla yüzde 6 artıp 1 milyon adedi geçerken, Tofaş 2016 yılının ilk 9 ayı sonunda toplam üretimini geçen yıla göre yüzde yüzde 35 arttırarak 265 bin adetlik toplam üretimle Türk otomotiv sektöründe birinciliğe yükseldi.

Türkiye'de otomotiv üretimi Ocak-Eylül 2016 döneminde geçen seneye oranla yüzde 6 artıp 1 milyon adedi geçerken, Tofaş 2016 yılının ilk 9 ayı sonunda toplam üretimini geçen yıla göre yüzde yüzde 35 arttırarak 265 bin adetlik toplam üretimle Türk otomotiv sektöründe birinciliğe yükseldi.

Fiat Egea model ailesinin yarattığı pozitif etkiyle 2016 Ocak – Eylül döneminde geçen yıl aynı döneme göre yüzde 55'lik bir artışla 195 bin adetlik ihracat gerçekleştiren Tofaş, aynı zamanda bugün sektör ihracatında zirveye ulaşan kuruluş olarak ayrıca ön plana çıkıyor. Toplam 1 milyar doları aşan yatırımla hayata geçen Fiat Egea model ailesinin global etki alanını her geçen gün arttıran ve sektörün gücünü katlayan Tofaş, 2016 yılını üretim ve ihracat lideri olarak kapatmayı hedefliyor.

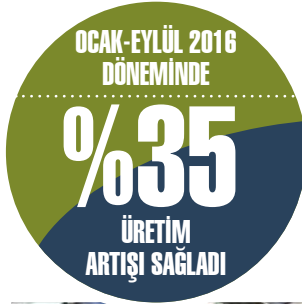
Fiat Doblo ve Minicargo (Fiat Fiorino) modelleri ile global arenada kendine yer açan Tofaş, kısa sürede çok büyük ivme kazanan Fiat Egea model ailesinin üretim ve ihracat performansı ile Türk otomotiv sanayisinde liderliğe ulaştı. Türkiye'de

toplam otomotiv üretimi Ocak Eylül döneminde 2015'e oranla yüzde 6 artarken, Tofaş'ın üretimi bu yılın aynı döneminde yüzde 35 oranında artış gösterdi. Tofaş üretimindeki bu performansı ile üçüncü sıradan ilk sıraya yükselme başarısı gösterdi.

Global pazarlardaki en önemli kozlarından Fiat Egea model ailesinin rüzgârı ile yılın 3'üncü çeyreğini de ihracatta rekorla tamamlayan Tofaş, böylelikle geçen yılın aynı döneminde 4'üncü sırada yer alırken bugün sektör liderliğine yükselmiş oldu. Sektör ihracatı ilk 9 ayda geçen yıla göre yüzde 13 yükselirken Tofaş, yüzde 55'lik bir artışla 195 bin 552 adetlik ihracat gerçekleştirdi.

Tofaş CEO'su Cengiz Erol, Tofaş'ın küresel ürün geliştirme yönünde attığı önemli ve heyecanlı

adımlardan biri olan Egea model ailesinin de başarısı ile sektörün itici gücü haline geldiklerine dikkat çekerek "Tofaş olarak 2016 yılına zaten çok iyi başladık. Yeni yatırımlarımızla birlikte sektör ortalaması üzerinde performans sergiliyoruz.. Bugün itibarıyla hem üretimde hem de ihracatta lider pozisyondayız. Türkiye otomobil sanayinin büyümesinde önemli boyutlarda etki ediyoruz. Türk otomotiv sektörünün Tofaş'ın liderliğinde büyümesinden gurur duyuyoruz" diye konuştu. ■





Kale Mavisı
Yeşile Güç Katıyor...



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



www.kaleoto.com.tr
kale@kaleoto.com.tr

TEMSA ve STM akıllı araçlar için yeni teknolojiler geliştirecek

OPTİMİZASYON VERİ ANALİTİĞİ

STM'nin özgün olarak tasarladığı ve farklı sektörlerde bağımsız çalışabilen Türkiye'nin ilk ve tek büyük veri analitiği platformu Overa, TEMSA tarafından üretilen elektrikli ve akıllı araçlar için teknoloji geliştirilmesinde kullanılacak.

Akıllı araç üretimiyle yeni bir dönemin startını 2015 yılında veren TEMSA, büyüyen hedefler doğrultusunda sahip olduğu yenilikçi kimliğini yeni iş birlikleri ile genişletiyor. TEMSA, "siber güvenlik ve büyük veri" konusunda Türkiye'nin lider şirketi Savunma Teknolojileri ve Mühendislik (STM) ile "Akıllı Araçlarda Teknoloji Geliştirme" konusunda iş birliği gerçekleştirdi.



Davut Yılmaz ise imza töreninde, "TEMSA ile gerçekleştireceğimiz iş birliğimizde, 'TEMSA Smart Mobility programları' kapsamında geliştirilecek ürünlerin, şehirlerin ulaşımını dijital dönüşümün hızıyla senkronize edeceğini" belirtti. Yılmaz, "STM'nin özgün olarak tasarladığı ve ulaştırmanın yanı sıra

farklı sektörlerde bağımsız çalışabilen Türkiye'nin ilk ve tek büyük veri analitiği platformu Overa (Optimizasyon Veri Analitiği), TEMSA tarafından üretilen elektrikli ve akıllı araçlar için teknoloji geliştirilmesinde kullanılacak" diye sözlerini tamamladı.

TEMSA ve STM teknolojiyi birlikte geliştirecek

İş birliği sayesinde TEMSA tarafından yürütülen SmartMobility programlarının, başta üretim, bakım, lojistik, pazarlama, bilgi teknolojileri ve inovasyon faaliyetleri olmak üzere operasyonlarda müşteri memnuniyetini ve güvenliği ön planda tutarak teknolojik olarak geliştirilmesi sağlanacak.

Bu kapsamda ortaya çıkacak ihtiyaçlara, büyük veri algoritmaları kullanılarak ileri seviye veri analitiği, veri bilimi, optimizasyon uygulamaları ve çeşitli yazılımlar aracılığı ile STM ve TEMSA tarafından çözümler geliştirilecek. Bu süreçte, TEMSA akıllı araçlarından elde edilecek verinin siber güvenliği de STM tarafından geliştirilecek çözümlerle sağlanacak. ■

TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik ve STM Genel Müdürü Davut Yılmaz'ın katılımıyla 5 Eylül 2016'da Sabancı Holding'de imzalanan iş birliği protokolü çerçevesinde STM ve TEMSA, akıllı araçlar için yeni teknolojiler geliştirecek. 2 şirket, "Akıllı Araçlar, Büyük Veri Analitiği, Endüstri 4.0, Nesnelerin İnterneti (IoT), ve Siber Güvenlik" konularında iş birliği yapacak.

2 öncü kuruluş TEMSA ve STM'den dev iş birliği

İmza töreninde, 2 yerli, öncü kuruluşun mühendislik tecrübelerini akıllı araç teknolojilerinde kullanmak için iş birliği yaptığını belirten TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, "İş birliği çerçevesinde TEMSA

tarafından geliştirilmekte olunan Smart Mobility programlarının hedeflediği değer ve çözümlerin etkinliğinin artırılması planlanıyor. TEMSA liderliğini sürdürdüğü otobüs pazarında otobüs üretmekle birlikte, akıllı ulaşım çözümleri üreten, yenilikçi ve girişimci, fark ve değer yaratan teknoloji şirketi olma yolundaki vizyonuyla ilerliyor.

Bu vizyon doğrultusunda akıllı araçlar, elektrikli araçlar ve SMART 2020-akıllı fabrikalar başlıklı Smart Mobility Programlarının gelişimine STM ile yapılan bu iş birliğinin önemli katkısı olacak" dedi.

Şehirlerdeki ulaşımın dijital dönüşümüne katkı

STM Genel Müdürü



TEMSA ve STM, "Akıllı Araçlar, Büyük Veri Analitiği, Endüstri 4.0, Nesnelerin İnterneti (IoT) ve Siber Güvenlik" konularında iş birliği yapacak. Bu kapsamda TEMSA fabrikasından tüm dünyaya yayılmış TEMSA araçlarındaki sensörlerden toplanan verinin STM ve TEMSA mühendislerince büyük veri analitiği uygulamaları ve veri bilimi yöntemleri aracılığıyla mantıksal ve tahminlenebilir analizlerinin yapılması hedeflenecek.

Kaliteli çeliklerimizle, hayatınızı "denge"liyoruz...

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



46 YILLIK DENEYİM GÜVENİLİR KALİTE

ÜRÜNLERİMİZ



Yuvarlak
Ø15 - 100 mm (EN 10060)



Kabuk Soyulmuş Yuvarlak
Ø13 - 80 mm (EN 10278)



Yaylık Lama
Profil A (EN 10092-1)



Yaylık Lama
Profil B (EN 10092-1)



Yaylık Lama
Profil C (EN 10092-1)



Denge Çubuğu

OYAK RENAULT GENEL MÜDÜRÜ

TUNÇ BAŞEĞMEZ

Tasarım, mühendislik ve teknoloji sürdürülebilirliğin temel şartları

Oyak Renault Genel Müdürü Tunç Başeğmez, konvansiyonel üretim teknikleri ve ürünlerin otomobil üzerinde giderek daha düşük maliyetli girdilere dönüştüğünü söyledi. Bu durumun ürünün yerlilik oranında ciddi düşmelere neden olduğuna dikkat çekerek, "Bunun yanı sıra teknolojik ürünler, yazılım, otomasyon alanlarında hızla varlığımızı artırmamız gerekiyor" dedi.



MEGANE SEDAN SERİ ÜRETİMİ

Renault Grubu üretim platformları içinde M1 segmentinde sedan kasa üretiminden sorumlu fabrika olan Oyak Renault Otomobil Fabrikaları, Yeni Megane Sedan'ı dünyada üreten tek fabrika olacak ve tüm dünyaya Bursa'dan ihraç edecek.

Tunç Başeğmez Hacettepe Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü'nden 1978 yılında mezun oldu. Petrokimya ve boya sanayinde değişik alanlarda mühendis olarak çalıştıktan sonra 1984 yılında Oyak Renault Otomobil Fabrikaları'nda boya atölyesi şefi olarak çalışmaya başladı. Üretim sürecinin farklı alanlarında, çeşitli ürün ve kapasite projelerinde mühendis ve yönetici olarak görev yaptı. İmalat yönetiminde çeşitli görevlerde bulundu. 1999 yılında, Karoseri Montaj ve Mekanik Fabrikalarının direktörlüğü görevine getirildi. 2007 yılında Oyak Renault bünyesinde gerçekleştirilen iç düzenlemenin ardından bir fabrika olarak yapılandırılan Karoseri Montaj Fabrikası Müdürü oldu. Ekim 2010'da, o sıralar kurulum aşamasında olan Fas'taki Tanca Fabrikası'na ilk genel müdür olarak atandı. Fabrikanın kurulumu, devreye alınması ve ilk 100 bin aracın üretiminden sonra oradaki görevini Ekim 2013'te tamamlayarak Türkiye'ye geri döndü. Tunç Başeğmez, 1 Mayıs 2016 tarihinden bu yada Oyak Renault Genel Müdürü olarak görev yapmaktadır.

Oyak Renault bu yıl tarihinin en yüksek araç üretimini gerçekleştirecek

1969'da Oyak, Yapı Kredi Bankası ve Renault ortaklığı ile kurulan ve iki yıl sonrasında faaliyete geçen Oyak Renault Otomobil Fabrikaları, bugün Renault Grubu'nun önemli üretim, mühendislik ve lojistik platformlarından birini oluşturuyor. İlk kuruluş kapasitesi olan yıllık 20 bin araçtan bu gün yıllık 360 bin otomobil ve 750 bin motor üretim kapasitesine ulaşmış durumda. Bu yıl yüzde 95 kapasite kullanımıyla tarihinin en yüksek araç üretimini yapacak. Renault'nun Clio IV, Clio Sport Tourer ve Yeni Megane Sedan modelleriyle bu otomobillerin motor ve mekanik aksamalarını üretiyor ve 70'den fazla ülkeye ihraç ediyoruz. Bunun yanı sıra, biri dizel olmak üzere 4 değişik motor üretiyor ve Renault'nun çeşitli fabrikalarının motor ihtiyacını karşılıyor.

Oyak Renault Mühendislik Direktörlüğü, ürün ve süreç geliştirme alanlarında kendi ihtiyaçlarımızın yanı sıra Grubun diğer fabrikalarına da destek veriyor, projeler yapıyor.

Lojistik Direktörlüğümüz ise, gerek bizde gerekse tedarikçilerimizde Renault'nun diğer fabrikaları için üretilen karoseri ve mekanik parçaların sev-

kiyatını gerçekleştiriyor. Ayrıca Grubun tüm dünyada deniz yoluyla yapılan lojistik faaliyetlerinin organizasyonunu sağlıyor.

Sektör performans kültürüyle ekonominin lokomotifinde

Türk otomotiv sanayii, ülke ekonomisinin lider sektörü olma özelliğine sahip. Bu özelliği daha uzun yıllar taşıyacağı benziyor. Teknolojik gelişmişliği, ana sanayi ve tüm tedarikçileriyle birlikte yarattığı vasıflı işgücü istihdamı, kalite anlayışı ve rekabetçiliğe dayalı performans kültürü ile ekonominin lokomotifinde bulunuyor. Ancak bu durumu sürdürülebilir kılmak için tasarım ve mühendisliğe, teknolojik gelişmeye çok daha fazla önem vermemiz gerekiyor. Ülkemizdeki kurulu 1 milyon kapasiteyi ayakta tutmanın ve büyütmenin başka bir yolu görünmüyor.

Türk tedarikçiler en önde gelen iş ortaklarımız

Türk tedarikçileri, kalite-süre-maliyet konusunda Renault'nun en önde gelen iş ortakları konumundalar. Biz, tedarikçilerimizin sadece bizim için değil, tüm Gruba üretim yapabilir olmalarını teşvik ediyor ve sağlıyoruz.

Projelere tasarım-geliştirme aşamasından itibaren katılan, yüksek teknolojiyi kullanmasını bilen birçok tedarikçimiz var. Önemli olan bu sayının artma hızı. Bunun yanı sıra teknolojik ürünler, yazılım, otomasyon alanlarında hızla varlığımızı arttırmamız gerekiyor. Konvansiyonel üretim teknikleri ve ürünler otomobil üzerinde giderek daha düşük maliyetli girdilere dönüşüyor. Bu durum da ürünün yerlilik oranında ciddi düşmelere neden oluyor.

Uluslararası projeler Türkiye'ye nasıl gelir?

Her şeyden önce sektörün kalite ve rekabet gücünü elden bırakmaması gerekiyor.

Gerek nitelikli işgücü gerekse sermaye yeterliliği anlamında teknolojik yatırımların ortaya çıkması kendini göstermesi çok acil bir zorunluluk.

Devletin bu amaçla oluşacak yabancı ortaklıkları tüm olanaklarıyla teşvik etmesi gerekir. Bu anlamda, yabancı sermayenin ülkemize gelmekte kararsızlık göstermeyeceği bir ortamın sağlanması, hukukun üstünlüğünün, ekonomik istikrarın ve tahmin edilebilirliğimizin ulusal önceliklerimiz arasında olduğunun anlaşılabilmesi gerekir. ■



İlk Megane Wagon'u tedarikçilerimizle Bursa'da ürettik

Birlikte gerek ürün gerekse süreç geliştirme konusunda birçok proje gerçekleştirdik. İlk ürettiğimiz Megane'ı anımsıyorum. Hepimiz için başlı başına bir heyecan ve gurur kaynağı idi. Zira hatırlarsanız, ilk Megane Wagon sadece bizde üretilip dünyaya pazarlandı. Burada birlikte gerçekleştirdiğimiz başarı daha sonraki yılların önünü açan en önemli faktör olmuştur. Motor ve vites kutusunda gerçekleştirdiğimiz yerleşik projeleri de çok önemli ve anlamlı idi. Yine birçok tedarikçimizle birlikte geliştirdiğimiz eş zamanlı üretim ve saatli sevkiyat organizasyonları, üretimin son aşamalarını Oyak Renault içinde tamamlayıp bantlara sekansa göre birebir yapılan sevkiyatları aklımıza gelen önemli projeleri oluşturuyor.

ERDEMİR GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ALİ PANDIR



“Türkiye’nin yatırıma, bu yatırımın da istihdama dönüşmesine ihtiyacı var”



Türkiye’nin en büyük çelik üreticisi Erdemir Grubu; Erdemir, İsdemir, Ersem, Erdemir Romanya, Erdemir Mühendislik, Erdemir Maden ve Erdemir Asia Pacific şirketleriyle yassı/uzun çelik üretimi, çelik servis merkezi, madencilik, mühendislik ve proje yönetimi alanlarında faaliyet gösteriyor. Otomotiv, beyaz eşya, enerji, inşaat, boru, gemi inşa, genel makine, ısı, ağır sanayi, ambalaj gibi birçok sektöre girdi sağlayan grup, 51 yıldır sürdürülebilir gelişme anlayışıyla Türk sanayisine hizmet veriyor.

OYAK çatısındaki Erdemir Grubu, Türkiye’nin en büyük çelik üreticisi ve 2015 ham çelik üretimiyle AB ülkeleri üreticileri arasında üçüncü. Ülkemizin en çok istihdam sağlayan şirketlerinden olan Erdemir Grubu sektöründeki ilk Ar-Ge Merkezinin sahibi. Ayrıca Grubun ana şirketi Erdemir, Borsa’nın kuruluşundan bu yana kurumsal yatırımcıların en çok tercih ettiği hisselerden biri.



Ali Pandir İstanbul 1956 doğumlu. Avusturya Lisesi ve İTÜ Makine Mühendisliği mezunu. Üniversiteye Türkiye 30’uncusu olarak giren Ali Pandir’in eğitim hayatı da hep başarılı geçmiş. Koç Holding, Otokar, General Motors, Tofaş’tan sonra Erdemir’e geçen Pandir, 3 yıldır Erdemir’de çalışıyor. Pandir’in iş hayatı deneyiminin 17 yılı yurtdışında geçti.

Çelik ve otomotiv hem insanların hem de doğanın ihtiyaçları doğrultusunda sürekli daha iyiyi hedefleyen, birlikte gelişen ve gelecekte de heyecan verici ürünleri ortaya koyacak iki işbirliği ortağı.

1980'li yıllarda Ar-Ge Mühendisi olarak başlayan kariyer yolculuğu

Avusturya Lisesi'ne gittim. ITÜ'de okuyup Makine Mühendisi oldum. Otomotivci olmam tesadüf. Yüksek lisansımı da imalat mühendisliği üzerine yapmıştım. İlk iş deneyimime gazete ile nişle girdim. Koç Holding bünyesinde olan Tekersan Jant Sanayi ile otomotiv tedarik sanayiinde iş hayatıma adım atmış oldum.

Tekersan; soğuk şekillendirme, kaynaklandırma yapan bir tedarik sanayi firmasıydı. Firma İstanbul dışındaydı, daha sonra sekiz yıl birlikte çalışacağım Jan Nahum ile orada tanıştım. 1980'li yıllarda Ar-Ge mühendisliği yaptık Koç Holding'te. O dönemde Türkiye'de Ar-Ge'nin A'sı bilinmezdi. Nahum, İngiltere'den yeni gelmiş Koç Holding'in Ar-Ge'sini kurmuştu. O zaman sıfırdan bir otomobil tasarımı yapmak projesi olan heyecanlı bir oluşum vardı. Jan Nahum beni Koç Ar-Ge'ye transfer etti. İki yıl Koç Ar-Ge'de çalıştıktan sonra Jan Nahum'un Otokar'a geçmesiyle ben de Otokar'a geçtim. Otokar'da önce imalat mühendisliği daha sonra ise imalat müdürlüğü yaptım.

Mühendislikten, lojistik, dağıtım ağı kurmaya yönelik

O dönemde Opel'in İzmir'de fabrikası vardı. General Motors Türkiye iş teklif etti. Satış sonrası müdürü olarak GM'de çalışmaya başladım. Üç yıl İzmir'de görev yaptıktan sonra, GM beni benim de isteğimle yurtdışına gönderdi. Mühendislikten uzaklaşarak; lojistik, dağıtım ağı kurma gibi alanlarda deneyim sahibi oldum. Daha sonra da satış pazarlama gibi alanlarda çalışmam genel yöneticiliğe ilerlememin basamaklarını oluşturdu.

120 MİLYON DOLARLIK YENİ YATIRIM



Otomotiv sektörüne kapasite anlamında daha iyi hizmet verebilmek adına 2. Galvanizleme Hattı yatırımımızı hayata geçiriyoruz.

2018'in ilk yarısında devreye almayı planladığımız bu tesis yaklaşık 120 milyon dolara mal olacak. Yeni galvanizleme hattı yatırımımızın devreye girmesiyle otomotiv sektörünün hali hazırda 150 bin tona yakın dışarıdan ithal ettiği geniş ebatlı galvanizli ürünleri üretebileceğiz ve bu genişlikte Türkiye'de üretim yapan tek firma olacağız.



Opel Asya'nın satış sonrası organizasyonlarını yönetti

Almanya'da Opel'in Avrupa Dışı Ülkeler Satış Sonrası Müdürü olarak, Opel'in ihracat yaptığı ülkelerin satış sonrası servisi ve yedek parça ihracat ve dağıtımından sorumlu bölümün yöneticisi olarak üç yıl çalıştım. GM'in Asya'da yeniden yapılanmaya girmesi, Opel'in Asya'ya yaptığı ihracatı artırması nedeniyle GM'in Asya teşkilatından tekif aldım. Yeni projelerde satış sonrası teşkilatlandırma görevi için Singapur'a gittim. Böylece on bir yıl devam eden Asya serüvenim başladı.

GM'in Asya'da 1990'lı yılların başından beri girdiği her yeni ülkedeki yeniden yapılandırma hareketinde yer aldım. Tayland'da bir yıl, Hindistan'da ve Japonya'da altı ay, Çin'de ise daha uzun süre kaldım. 1997'deki Asya krizinden birçok ülkede projeler durdu, fakat Çin bundan çok etkilenmediği için yatırım devam ediyordu. Bu nedenle 1998 yılında Singapur'dan Şanghay'a taşınıp üç yıl da Çin'de kaldım.

ma yaparak Fiat'ı temsilen Tofaş'ta 2007 yılında göreve başladım.

Tofaş'a 3 yıllık kontratla gelmiştim. Bu kontrat beş yıla uzatıldı. Daha sonra Fiat Hindistan'a göndermek istedi ama bu kez ben istemedim. Ben de hiç bir bölgede üç yıldan fazla kalmamıştım. Beş yıllık Tofaş serüveninden sonra Erdemir'e önce bağımsız yönetim kurulu üyesi oldum. Bir yıl sonra da CEO olarak görevlendirildim.



Ülkemizde otomotiv sektörü bir süredir güçlü bir performans sergiliyor ve bu doğrultuda da talep tarafı güçlü. Biz de hali hazırda otomotiv müşterilerimizin talepleri doğrultusunda mevcut üretim hatlarımızda ürün geliştirme çalışmalarını gerçekleştiriyoruz.

General Motors'da 17 yıl çalıştı

GM'in Çin'deki bütün ticaretini üzerinden yürütüleceği bir serbest bölge ticaret ve lojistik şirketini kurarak, iki yıl onun genel müdürlüğünü yaptım. Daha sonra Singapur'a döndüm, GM'in uzun yıllardan beri bütün Asya ticaretini yürüttüğü şirketin 2000 yılında genel müdürü oldum. Böylece, GM'in bütün bölgesel yedek parça ve araç ticaretini doğrudan yürütmeye süreçlerinde görev aldım.

Daha sonra GM, Endonezya'da yeni büyük bir yapılanmaya girdi. Beni de Endonezyalı ve Asyalı ortaklarla büyük çaplı bir joint venture şirketi kurmak üzere oraya atadı.

Erdemir Grubu, kariyerinin önemli bir dönüm noktası oldu

GM'in Asya-Pasifikte yürüttüğü projeyi yönetirken, İtalya'dan aradılar Fiat'tan. "Türkiye'nin başına, Tofaş'a gider misin?" diye sordular, kabul ettim. Türkiye'ye dönmek için iyi bir fırsattı. İtalya'da bir anlaş-



Kariyerimdeki en önemli dönüm noktasını da 33 yıllık otomotiv deneyiminden sonra tamamen farklı bir alana, demir çelik sektörüne geçerek yaşadım.

33 yıl gibi uzun bir zamandan sonra sektör değiştirmek zor bir karardı. Bana teklif edilen yeni görevle birlikte, aslında ben-den önemli bir atılım da bekliyordum. Erdemir'i bir üst seviyeye çıkarmak, bir

vizyon çizmek ve kurumsallaştırmak. Erdemir elbette çelik sektörünün lideri olarak oturmuş bir kültüre sahipti.

Erdemir Grubu Yönetim Kurulu Başkanlığı

Erdemir'de göreve geldiğimde de üç tane öncelik koydum. Bu önceliklerden ilki; Erdemir Grubu'nu tek şirket mantığıyla yönetmek, tek bir takım gibi yapılandırmaktı. Bütüne odaklanmamızı, grubun tüm kaynaklarını en etkin şekilde kullanmayı sağlayacak bu adım, hızlı ve çevik hareket etmemize de katkı sağlayacaktı. İkinci önceliğimiz bürokrasiyi azaltıp yalın bir yapıya kavuşmaktı. Herkesin kademesine göre sorumluluğunu ve o sorumlulukla birlikte riski alacağı, gerektiğinde hesap vermekten korkmayacağı bir kültürü hedefledik. Üçüncü önceliğimiz de bir inovasyon kültürü oluşturmak oldu.

Çelik pazarının gelişimi ve otomotiv ile olan ilişkisi

Bugün dünyadaki en vazgeçilmez materyallerden biri çelik. Otomotivden altyapıya, beyaz eşyadan enerjiye, ambalajdan makine endüstrisine, mega inşaat projelerinden uzay teknolojilerine, çok farklı ve çeşitli alanda insanlığın gelişiminde büyük bir rol oynadı, oynamaya da devam ediyor. Çelik olmadan bugünkü standartlarımızı yakalamamız mümkün olmazdı.

Dünya Çelik Birliği'nin (Worldsteel) verilerine göre 2015 yılında dünyada 1,62 milyar ton çelik üretildi. Bu rakam 2000 yılında 850 milyon tondur. Kişi başı çelik tüketimi ortalaması 2001 yılında 150 kg iken 2015 yılında 208 kg'a yükseldi. Yine Worldsteel verilerine göre bugün dünya üzerinde farklı kimyasal ve fiziksel özelliklere sahip üç bin beş yüzün üzerinde çelik kalitesi üretiliyor. Modern çeliklerin yaklaşık yüzde 75'i son 20 yılda geliştirildi. Bu rakamların da işaret ettiği gibi tedarikçisi olduğu sektörlerin ihtiyacı doğrultusunda kapasitesini artıran çelik endüstrisi kendini de sürekli yeniliyor. 2050 yılında artan nüfusun ihtiyaçlarını karşılamak için bugünkünden 1,5 kat daha çok çelik kullanılacağı tahmin ediliyor. Çelik sahip olduğu özelliklerle geleceğin ihtiyaçlarına çok daha yenilikçi, çevre dostu ve akılcı çözümler sunmayı sürdürecektir.

Çelik otomotiv sektörünün de kuşaklar boyunca tercih ettiği bir malzeme. 1 otomobilde yaklaşık 650 kg yassı çelik kullanılıyor. Bugün dünyada sadece çelik sektö-

YENİ SİS SERİSİ

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

SİS2016

sismak.com

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

SİSMAK
HAYATA YÖN VER

Lojistik, yeni otomobil markası yatırımlarının önündeki engel

Ülkemize yeni bir markanın yatırım yapmamasının bana göre bir kaç nedeni var. Alternatif ülkelerin verdikleri teşviklerden ziyade, daha çok lojistik imkanların Avrupa'ya yakınlığı konusunda sıkıntılar yaşanıyor. Türkiye her ne kadar Avrupa'ya yakın gözükse de, ülkemizde üretilen bir otomobilin Almanya'daki ya da Fransa'daki bir yetkili satıcıya gönderilmesi hem lojistik hem de operasyonel maliyetleri artırıyor. Bu nedenle Batı Avrupa'nın arka bahçesi gibi olan Slovakya, Çekoslovakya hatta Slovenya gibi ülkelere yeni marka yatırımlarının yöneldiğini görüyoruz.

Bu ülkelerde demiryolu ağı çok daha gelişmiş durumdadır. Hatta bazı fabrikalarda raylar fabrikaların içine kadar ulaşım sağlamaktadır. Adeta, akşam üretilen otomobil ertesi sabah Avrupa'nın gelişmiş bir ülkesine rahatlıkla gönderilebilmektedir.

Tersine lojistiğin getirdiği zorluk

Bunun yanı sıra bizde tersine lojistikte ciddi bir maliyet kalemi oluşturuyor. Ülkemizde üretim yapan markaların biri hariç, hepsi motor ya da aktarma organı yapmadığı için burada üretilen otomobiller için dışarıdan gelecek motor, şanzıman gibi parçaların lojistik maliyeti de bir yatırımın oluşabilmesini güçleştiriyor.

Otomobilin hem ağırlık hem de para olan büyük bir kısmı yurtdışından gelip, montajlanıp yeniden gönderilmesi süreci olumsuz etkiliyor.

Türkiye'de üretilen otomobiller lüks ve premium araçlar değil. Daha çok dar marjla üretilen kompakt araçlardır. Bütün bunları üst üste koyduğumuz zaman, Türkiye'nin uzaklık açısından belli bir dezavantaja sahip olduğunu görüyoruz. Bunun yanı sıra Türkiye'nin doğusuna da çok fazla ihracat yapılamıyor. Bu da ayrı bir dezavantaj durumunu yaratıyor.

Avrupa otomotiv sektörünün yaşadığı zorluklar

Avrupa'da bazı markaların sektörde artan rekabetin getirdiği zorluklarla son yirmi yıldır kâr edemediğini biliyoruz. Avrupa'da ciddi bir kriz var, hatta otomotivdeki kriz daha da önce başladı. Bildiğiniz gibi bir sürü fabrika kapandı, ya da kapanmak üzere. Bazıları da sendikal sorunlardan nedeniyle kapanamıyor. Avrupa'da bir yandan fazla kapasite varken, kaynakları sınırlı olan ve çok da kâr edemeyen şirketlerin ülkemize yönelmesi zor gözüküyor. Bunun yanı sıra iştahı çok açık olan Çin pazarı, otomobil markalarını bu bölgeye yatırıma teşvik ediyor.



rüne yönelik ve neredeyse otomotivin her bir parçasına uygun yüzlerce çelik kalitesi var. Otomotiv sektörünün günümüzde hedeflediği daha güvenli, daha hafif ve daha az yakıt tüketen araçlar için çelik sektörü de daha ince ve yüksek mukavemetli kaliteler üzerinde çalışıyor. Bu çelikler diğer malzemelere kıyasla hem daha az maliyetli hem de çok daha çevre dostu çözümler sunuyor. Estetik ve şekillendirilebilirliği yüksek bir malzeme olan çelik araç tasarımları açısından da pek çok şeyi mümkün kılıyor.

Türk otomotiv tedarikçileri ve OEM'ler ile yapılan çalışmalar

Otomotiv bizim en önemli müşterilerimiz arasında yer alıyor. Uzun dönemli planlama, yüksek kalitede ve katma değerli ürün beklentisi, etkin kalite yönetim sistemleri gibi beklentileri olan bu sektörün ihtiyaçlarını yakından takip ediyor ve karşılamak

için çalışıyoruz. Erdemir Grubu olarak otomobil, kamyon, otobüs, hafif ticari araç ana üreticilerine ve bu üreticilere parça sağlayan firmalara malzeme tedarik ediyoruz. Grup Şirketlerimiz Erdemir, Isdemir ve Ersem ISO TS 16949 Otomotiv Sektörü için Kalite Yönetim Sistemi Belgesi'ne sahip.

Otomotiv sektöründeki müşterilerimizin kullanımına özel çelik kalitelerini geliştirerek tedarikçi olmanın ötesinde bir çözüm ortağı oluyoruz. Araç ağırlıkları ve buna bağlı emisyon değerlerini düşürmek amacıyla tüm OEM'ler ve yan sanayi ile yakın işbirliği içinde çalışıyoruz. Düzenli olarak sinerji toplantıları yapıyor, müşterilerimizin görüş ve önerilerini dinliyor, beklentilerini alıyoruz. Geçtiğimiz yıl bu sinerji toplantıları sonucunda bazı OEM'lerin Grubumuzdan tedarik ettiği ürünlerin yüzde 10'unda iyileştirmeler yaptık. Bir OEM'le başlattığımız hafifletme çalışmasında hedeflenen parçalarda yüzde 5'e varan oranda ağırlık azaltıldı.

Çelik Servis Merkezimiz Ersem aracılığıyla da otomotiv sektörünün kenar kesme, dilme, açılı ve çoklu boy kesmeye yönelik ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde isteğe uygun olarak karşılıyoruz. Müşteri memnuniyetine odaklanan Ersem, otomotiv müşterilerimize de ihtiyaç duydukları malzemeleri zamanında, istenilen miktar ve ölçüde tedarik ederek, sürekli teknik destek sağlayarak ve satış sonrası hizmetler sunarak fark yaratıyor. Ersem'in müşterileri istedikleri Erdemir ürünlerini güvenle ve nihai kullanımlarına uygun şekilde tedarik edebiliyor. Ayrıca esas iş kollarına odaklanarak ana iş kolları dışındaki faaliyetler için tesis, makine ve işgücü yatırımdan tasarruf etme imkanı ediniyor.

Diğer yandan Erdemir Grubu olarak otomotivde sadece Türkiye pazarına sevkiyat yapmıyoruz. Avrupa ve Afrika başta olmak üzere global oyuncuların tedarikçisiyiz. Saha çalışmalarını sürdürdüğümüz yeni galvanizleme hattı yatırımla global bir oyuncu olma yönündeki adımlarımızı sağlamlaştırmış olacağız.

Erdemir'in Ar-Ge yatırımları

Erdemir, otomotiv alanında büyüme hedefi doğrultusunda deneysel ve teorik simülasyon alt yapısının geliştirilmesine yönelik ciddi bir yatırım süreci içerisine girdi. Öncelikle otomotiv müşterilerimize ürünlerimize ait malzeme şekillendirme verilerinin sağlanması kapsamında deney-



TEK İŞİMİZ GÜVENLİ
**SÜRÜŞÜN BİR
PARÇASI OLMAK**



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

sel test ve teorik uygulamalı simülasyon kabiliyetine sahip "Metal Şekillendirme Laboratuvarı" kuruldu ve aktif olarak kullanıma geçirildi. Deneysel testlerle elde edilen şekillendirme verilerinin laboratuvarımız bünyesine kazandırılan otomotiv sektörünün yoğun şekilde kullandığı Autoform yazılımına aktarılmasıyla otomotiv parçalarının tasarım aşamasında Erdemir malzemeleri ile metal şekillendirme analizlerinin yapılmasına olanak sağlıyor. Şu ana kadar ana ve yan sanayiye bireysel müşteri talepleri doğrultusunda hazırlanan bu malzeme veri kartları, özellikle otomotiv sektörünün kullandığı diğer çelik kaliteleri için de yaygınlaştırılarak Aralık 2016'da yayınlanacak Autoform yazılımının son sürümü olan R7'ye yüklenecek.

Böylelikle dünya çapında Autoform kullanıcısı tüm otomotiv ana ve yan sanayi kuruluşları, Erdemir'in otomotive yönelik çelik malzemelerine ait veri kartlarıyla simülasyon yapma olanağına kavuşmuş olacak. Ayrıca sahip olduğumuz son teknoloji optik şekillendirme analizi yapabilen ekipman alt yapısıyla, şekillendirme esnasında problem yaşayan müşteriler sahada ziyaret edilerek şekillendirilmiş parça üzerinden analizler gerçekleştirilerek alternatif malzeme ve proses önerileri geliştirmeye dayalı ortak çalışmalar yapılıyor.

İlaveten laboratuvarında yer alan 3D yüzey ölçüm profilometresiyle üretim hatlarından ve otomotiv sektöründen gelen dış panel parçalar üzerinden ölçümler yapılarak boya sonrası görünümü iyileştirecek yüzey parametrelerinin geliştirilmesi üzerine çalışmalar yürütülüyor.

Otomotiv gövde üretiminin en önemli aşamalarından olan punta kaynak prosesine çelik kalitelerinin uygunluğunun test edilmesi ve geliştirme çalışmalarının yapılması amacıyla "Punta Kaynak Laboratuvarı" kurulum çalışmalarına başlandı.

Yüksek mukavemetli çelik kalitelerinin tasarımı ve geliştirilmesi çalışmaları

Otomotivin araç hafifletme, güvenilirlik ve dayanım hedefleri kapsamında ihtiyaç duyduğu yeni nesil çelik ve kaplama kombinasyonlarını daha küçük ölçekteki deneysel simülatörlerde çalışabileceğimiz "Ürün Geliştirme Ar-Ge Simülasyon Laboratuvarı"nın kurulması çalışmaları devam ediyor. İhale süreci tamamlanarak siparişe bağlanmış olan tavlama – galvaniz kaplama simülatörünün 2017'nin ilk yarısında kurulumu ile otomotiv sektöründe

Ben sorumluluk verdiğimde müthiş bir verim artışı yakaladığımızı gördüm. Kültürü değiştirdim. Ben gerçekten de işi iyi yönettiğimizi düşünüyorum. Ekibimiz çok çevik. Hızlı karar alıyoruz, pazar yassı çelikten uzun çelik ürüne geçtiğinde hemen üretime karar verebiliyoruz.

kullanımı giderek yaygınlaşan ileri yüksek mukavemetli çelik kalitelerinin tasarımı ve geliştirilmesi çalışmalarına hız verilecek. Ayrıca bu yeni nesil çeliklerin yüzey kaplama özelliklerinin geliştirilmesi ve farklı kaplama alternatifleri ile korozyon direncinin artırılmasına yönelik çalışmalar yapılacak.

Müşteri Çözüm Merkezi

Otomotiv müşterilerinin proses ve ürün uygulama problemlerine çözüm üretmek amacıyla otomotiv ile ortak çalışmalar yapabileceğimiz "Müşteri Çözüm Merkezi"nin kurulması da gelecek planlarımız arasında bulunuyor. Bu merkez alt yapısı içerisinde yer alacak sıcak ve soğuk şekillendirme yapma kabiliyetine sahip yeni nesil presler ile yeni nesil ileri yüksek mukavemetli çeliklerin araştırılması ve şekillendirme proseslerinin iyileştirilmesine yönelik çalışmalar, deneysel boya simülasyon laboratuvarı ile boya sonrası yüzey görünüm özelliğinin geliştirilmesi ve otomotiv boya prosesinde çevreci /maliyet avantajı sağlayacak proses şartlarının geliştirilmesi, lazer kaynak laboratuvarı ile de ağırlık azaltma çalışmalarına yön verilmesi hedefleniyor

Otomotivde çelik alımını yerileştirmek

Ülkemizde otomotiv sektörü bir süredir güçlü bir performans sergiliyor ve bu doğrultuda da talep tarafı güçlü. Biz de hali hazırda otomotiv müşterilerimizin talepleri



doğrultusunda mevcut üretim hatlarımızda ürün geliştirme çalışmaları gerçekleştiriyoruz. Bunların birçoğu yurt dışından rakiplerden temin edilen sac malzemelerin yerleştirilmesi kapsamındadır diyebiliriz.

Ancak ihtiyaca cevap verme noktasında bir kapasite kısıtımız söz konusu. Otomotiv sektörüne kapasite anlamında daha iyi hizmet verebilmek adına 2. Galvanizleme Hattı yatırımımızı hayata geçiriyoruz. 2018'in ilk yarısında devreye almayı planladığımız bu tesis yaklaşık 120 milyon dolara mal olacak. Yeni galvanizleme hattı yatırımımızın devreye girmesiyle otomotiv sektörünün hali hazırda 150 bin tona yakın dışarıdan ithal ettiği geniş ebatlı galvanizli ürünleri üretebileceğiz ve bu genişlikte Türkiye'de üretim yapan tek firma olacağız.

Otomotiv sektörünün yurt içinden tedarik ettiği çeliği artırmak için daha önce belirttiğim gibi Ar-Ge alanında da çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Çelik sektöründe bir ilk olan Ar-Ge Merkezimizde yine Türkiye'de ilk Avrupa'da ise sayılı tesislerden biri olacak Simülasyon Merkezi kurma çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Simülasyon merkezimiz devreye girdiğinde ana üretim hatlarımızı meşgul etmeden, üretim kayıplarına sebep olmadan çok daha düşük maliyetlerle ve kısa sürede çok sayıda deneme yapabileceğiz. Her türlü çelik kalitesine yönelik, özellikle de ileri yüksek mukavemetli çeliklerin geliştirilmesi imkanına sahip olacağız.

TAYSAD üyeleri sektöre önemli bir katma değer yaratıyor

Üye yelpazesi düşünüldüğünde TAYSAD Türk otomotiv sektörünün en önemli, en yetkin temsilcilerinden biri. Gerek yurt içinde gerekse yurt dışı platformlarda kurduğu işbirlikleriyle sektöre katkı sağlıyor. Otomotiv sanayisinin küresel ölçekte sürdürülebilir bir büyüme sağlaması, paydaşlarıyla etkin ilişkiler kurması ve sürdürmesi, teknolojik gelişmeleri takip ederek uyarlaması gibi konularda sektör için önemli bir katma değer yarattığını düşünüyorum. ■



Size daha yakın

Türkiye'deki 25. yılımızda büyümeye hız kesmeden devam ediyoruz.

Türkiye'deki 25. kuruluş yılımızda, triboloji ve yağlama mühendisliği partneriniz olarak size daha yakınız.

Kanıtlanmış kalitemiz ve uzman ekibimizle, tüm endüstri ve uygulamalara yönelik üstün performanslı ürünler ve teknik hizmetler sunuyor, gelişen Türkiye'de üreterek büyütüyoruz.

www.klueber.com.tr

a brand of
FREUDENBERG

your global specialist

**Türkiye'de
25. yıl**

KLÜBER
LUBRICATION

TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Lojistik Çalışma Grubu Başkanı

KEMAL YAZICI:

Rekabet gücünün artırılması için

LOJİSTİK

açılımlar gerekiyor

Kemal Yazıcı, Türk otomotiv tedarik sanayicilerinin küresel pazarlarda rekabet edebilecek durumda olduklarını ancak iş, lojistik sürece gelince, tıkanıklıklar ve sıkıntılar yaşandığını söyledi.



RÖPORTAJ
SEVGI ÖZÇELİK

Lojistik Çalışma Grubu

Tedarik sanayinden beklentiler, müşterilerimiz tarafından, Teknoloji, Maliyet, Kalite ve Teslimat olarak yıllardan beri vurgulanmaktadır. Firmalarımızın teknolojik kabiliyetlerinin artırılması ihracatın artırılması için en önemli konulardan birisidir ve bu konuda Ar-Ge teşvikleri ile iyi bir ivme yakalanmıştır. Kalite açısından bakıldığında Türk tedarikçilerinin ürettikleri ürünlerin beklenen kalite seviyesinin üzerinde olduğunu görmekteyiz. Fakat ürünlerimizi küresel pazarlarda rekabete çıkardığımızda genellikle Maliyet ve Teslimat açısından sorunlar yaşıyoruz.

Tedarikçilerimiz, hem yeni pazarlar bulma ve hem de müşterilerine rekabetçi ve zamanında ürün tedarığı açısından büyük zorluklar yaşıyorlar. Bu zorlukların başında lojistik konusu gelmektedir. İhracat

açısından baktığımızda Lojistik süreci bir parçanın Türkiye’de üretildiği Fabrika’dan Avrupa veya diğer bölgelerdeki Araç üreticisinin üretim bandına kadar olan sürecin tamamını içermelidir. Türk otomotiv sektörünün ihracat ile ilgili hedeflerine ulaşabilmesi için, lojistik yapısının doğru ve verimli bir şekilde planlanması, yönetilmesi ve sektöre rekabet gücü kazandırabilmesi gerekmektedir.

Bu anlayış ile TAYSAD üyelerinin rekabet güçlerine katkı yapabilmek için TAYSAD Lojistik Çalışma Grubunu oluşturduk.

Müşteri; istediği kalite ve zamanda en rekabetçi ürünü almak istiyor

Fabrikamızda 1 Euro bedel ile sattığımız bir parça, paketlenme ihtiyacı, bir palet içine konulabilen parça sayısı, parçanın ağırlığı, hacmi vb nedenler ile Avrupa’daki müşterimize 1,1 Euro ile 2,0 Euro arasın-



TAYSAD Lojistik Çalışma Grubunun temel amacı “Avrupa OEM’lerine parça ihracatını arttırmak amacıyla; Almanya, Fransa ve İngiltere’ye parça nakliye ve depo hizmeti konusunda çözümler oluşturarak; Türk tedarikçilerinin Avrupa’ya ihracatta yaşadığı mesafe, zaman ve maliyet dezavantajlarını ortadan kaldırmak” olarak belirlendi ve çalışmalarına bu yönde başladı.



da mal olabiliyor. Bu tablo Türk tedarikçisinin rekabetçiliğinin önündeki en önemli engellerden birine işaret ediyor.

Nakliye ve elleçleme sırasında parça kalitesinin bozulmaması için kullanılacak paket, parçaların konulacağı kutu, kutu içindeki separatör, işletmeden gümrüğe kadar olan nakliye, gümrükte yapılan işlemler, Avrupa'ya nakliye, Avrupa'da bir depoda bekleme ve elleçleme gibi bir çok süreç lojistik kalite ve maliyetini etkilemektedir.

Bu maliyetler tedarikçilerimiz açısından rekabet adına üstlenilebilecek seviyelerin

çok üzerindedir ve ihracatta rekabetçilik açısından en önemli problemi oluşturmaktadır.

Lojistik parça ihracatında büyük bir etki yaratıyor

Avrupa'daki OEM'ler yeni araç parçaları için tedarikçi belirleme sürecinde, Avrupa'daki ve Türkiye'deki üreticilerinin maliyetlerini birebir kıyaslıyor ve bir karar veriyorlar. Maliyetin yanında istenen zamanda parçanın müşteriye verilip verilemeyeceği, stok ihtiyacının nasıl karşılanacağı, kalite problemi olması durumunda hızlı reaksiyon ihtimali vb konularında

OEM'lerin Satınalma süreçlerinde karara önemli oranda etki ediyor. Tedarik Sanayi olarak rekabet gücümüzü artırmak için elbirliği ile tüm bu sorunları çözmemiz gerekiyor.

Otomotiv lojistiğinde yaşanan temel sorunlar ve çözümler

TİM tarafından hazırlanan ve YPK kararı olarak Resmi Gazetede yayınlanarak Devlet Belgesi haline gelen "2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı"na göre 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşabilmek için Otomotiv Ana Sanayi ve Tedarik Sanayisi tarafından yapıl-

ması gereken ihracatın toplam 75 milyar dolar seviyesine ulaşması beklentisi vurgulanmıştır. Tedarik Sanayinin ihracattaki payını yüzde 40 olarak öngördüğümüzde 2023 yılı toplam ihracatının 30 milyar dolar seviyesinde olması gerekmektedir.

Otomotiv tedarik sanayi 2014 yılında 9,4 milyar dolar ve 2015 yılında ise 8,6 milyar dolar ihracat yapmıştır. 2023 yılında 30 milyar dolar ihracat seviyesine ulaşabilmesi için önümüzdeki 7 yıllık süre içerisinde Tedarik Sanayi ihracatının her yıl yüzde 20 oranında artması gerekmektedir. Bu artışın yakalanabilmesi ancak Avrupa'daki müşterilerin beklentilerinin ötesine geçmek ile mümkün olacaktır.

Potansiyel müşteriler tarafından beklenti Teknoloji, Maliyet, Kalite ve Teslimat olarak yıllardan beri vurgulanmaktadır. Firmamızın teknolojik kabiliyetlerinin artırılması ihracatın artırılması için en önemli konulardan birisidir ve bu konuda Ar-Ge teşvikleri ile iyi bir ivme yakalanmıştır. Ar-Ge çalışmaları sonucunda elde edilen kazanımların müşteriler tarafından kabul edilebilir teknik özelliklere sahip ve maliyet beklentilerini karşılayan ürünlere dönüşmesi ihracatın artırılabilmesi için çok önemli bir adım olacaktır. Kalite beklentisi açısından firmamızın geldiği seviye genel olarak yeterli görülmektedir

Tedarik sanayinin 30 milyar dolar ihracat seviyesine ulaşabilmesi için teknoloji seviyesi yanında en önemli engellerden birisi üretilen parça veya sistemlerin paketlenme, nakliye ve depo hizmetleri dahil Avrupa ve diğer pazarlardaki müşterilere rekabetçi fiyatlarla temin edilebilir olmasının sağlanmasıdır.



Algılanan kalitede lojistiğin önemi

Otomotiv Parça Tedariğinde lojistiğin büyük önemi var, konu sadece maliyet veya teslimat açısından değil araç kalitesi açısından da çok önemlidir. Nihai müşteriyi düşünelim, müşteri aracı satın almadan önce değişik kaynaklardan bilgi topluyor, araç satış noktalarına giderek gerçekte araç ile tanışıyor, aracın etrafında geziyor, içine giriyor, dokunuyor ve müşteride bir algı oluşuyor. Araç içerisindeki renk uyumu, hatların kesintisiz oluşu, dokunduğunda edindiği his, Kapı kapama sesinin tokluğu, motor kaputunun veya bagaj kapağının kapanışı gibi bir çok faktör müşterinin algıladığı kaliteyi etkiliyor. Algılanan kalite satın alma sürecini hızlandırıyor. Bizim açımızdan algılanan kalitede lojistiğin büyük bir önemi var. O aracın parçaları nasıl paketleniyor, kutulara nasıl yerleştiriliyor, ülkemizden belki 2 bin kilometre öteye giderken neler oluyor, parçalar depolarda nasıl tutuluyor, nasıl elleçleniyor. Kısaca bunu komple bir süreç olarak ele almamız gerekiyor. Parçanın üzerindeki en küçük bir çizik veya deformasyon olursa bunu nihai müşteri görecektir ve kalite algısı olumsuz olacaktır.

ve bu seviyenin iyileştirilmesine devam edilmelidir.

Türk tedarik firmalarının parça maliyeti açısından Avrupa'daki rakiplerine göre avantajlı olmasına rağmen üretilen parçaların paketlenme maliyeti, geri dönüşümlü kutu veya karton kutu maliyetleri, ülke

içinde gümrüklere kadar nakliye maliyeti, gümrük maliyetleri, Avrupa'ya nakliye maliyetleri, Avrupa'da depo kirası ve gerektiğinde elleçleme maliyetleri nedenleri ile müşteriye maliyet açısından bakıldığında Türk tedarikçileri genellikle rekabetçi olamamakta ve bu nedenle ihracat sınırlı miktarlarda kalmaktadır.

Ihracatı artırmak için mevcut durumu iyileştirmek gerekiyor

Türkiye'de üretilen parça veya sistemlerin Avrupa ve diğer pazarlardaki müşterilere istenen zamanda, istenen miktarda ve istenen maliyet ile temin edilmesi konusu mutlaka detaylı çalışılmalı ve ihracatın artırılması için mevcut durum iyileştirilmelidir. TAYSAD bu konunun önemi nedeni ile bir çalışma grubu oluşturmuştur.

TAYSAD Lojistik Çalışma Grubunun temel amacı "Avrupa OEM'lerine parça ihracatını arttırmak amacıyla; Almanya, Fransa ve İngiltere'ye parça nakliye ve depo hizmeti konusunda çözümler oluşturarak; Türk tedarikçilerinin Avrupa'ya ihracatta yaşadığı mesafe, zaman ve maliyet dezavantajlarını ortadan kaldırmak" olarak belirlendi ve çalışmalarına bu yönde başladı.

Lojistik sürecine etki eden maliyetlerin yönetimi

Tedarik sanayinin 30 milyar dolar ihracat seviyesine ulaşabilmesi için teknoloji seviyesi yanında en önemli engellerden

Obeying man
is the first rule of robotics.



Man and Machine

www.staubli.com/tr/robotik

Ya robotlar ve insanlar (gerçekten) birlikte çalışsalar?

Üstelik performanstan ödün vermeden, robot kendi rolünü oynamak zorunda: İnsan ile partner olmak. Robot burada insana basit ve sezgisel işbirliği ile verimli bir şekilde hizmet etmek için bulunuyor, yerine geçmek için değil. Bu ruhu takip ederek, Staubli robotları hızla, hassasiyetle, güvenle, ama ilk ve en öncelikli olarak insanla çalışırlar.

 ROBOTICS

STÄUBLI

KEMAL YAZICI

1962 yılında Trabzon'da doğan Kemal Yazıcı evli ve 2 çocuk babasıdır. İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi, Uçak Mühendisliği bölümünden 1982 yılında mezun olduktan sonra TUSAŞ - Türk Uçak San AŞ'de proje mühendisi olarak iş hayatına başladı. Türkiye'de Uçak Fabrikası kuruluş çalışmalarında yer alarak 1994 yılına kadar F-16 savaş uçağı ve CN-235 Nakliye uçağı projelerinde değişik yönetim sorumlulukları üstlendi. 1995 - 2006 yılları arasında Toyota - Türkiye ve Avrupa'da üst düzey yönetici olarak değişik görevlerde bulundu ve Türk tedarik sanayinin gelişimi için uğraş verdi. 2006 - 2011 yılları arasında Tofaş Türk Otomobil Fabrikası AŞ'de Ar-Ge Direktörü olarak, Tofaş Ar-Ge'nin dünya standartlarında araç geliştirme yeteneğine ulaşması için çalıştı. Kemal Yazıcı şu anda iş hayatına Ecoplas Otomotiv AŞ'de şirket ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı olarak devam ediyor. Ayrıca otomotiv sektöründe faaliyet gösteren 6 ayrı firmada Yönetim Kurulu Üyesi olarak sektöre destek vermeyi sürdürüyor.

”

Lojistik, bir parça üretildikten sonra bir noktadan son kullanıcının bulunduğu noktaya kadar olan sürecin tamamını içermelidir. Otomotiv lojistiği parça yüklü bir tırın İstanbul'daki bir gümrükten çıkarak Almanya'ya girmesi kadar basit değildir, bu sadece sürecin bir kısmıdır.

birisi üretilen parça veya sistemlerin paketlenme, nakliye ve depo hizmetleri dahil Avrupa ve diğer pazarlardaki müşterilere rekabetçi fiyatlarla temin edilebilir olmasının sağlanmasıdır. Biz bunu tüm lojistik sürecine etki eden maliyetlerin yönetimi olarak görüyoruz. Bu kapsamda üye firmalarımızın ihracat sırasında yaşadığı problemler incelenmiş ve çözüm yolu olarak aşağıdaki konuların ön plana çıktığı görülmüştür.

- Türk tedarikçilerinin kullanımı için mali avantaj yaratacak yurtdışı depo alternatifleri oluşturulması.
- Yurtdışına nakliye konusunda uzman firmalar ile anlaşarak, hacim artışı yolu ile, üyelere mali avantaj sağlanması.
- Avrupa ihracatı için alternatif taşıma yöntemleri geliştirilerek lojistik maliyetlerinin düşürülmesi (taşıma, gümrük

ve depo hizmetlerinin aynı firma tarafından yapılması, tren taşıması, deniz taşıması..)

- Yurtdışına ihracatta geri dönüşümlü kasa yönetimi konusunda destek alınması.

Konu TİM ve OIB temsilcileri ile görüşülerek tedarik sanayinin 2023 ihracat hedefine ulaşabilmesi için Türk Ticaret Merkezi desteği dahil sektöre sağlanabilecek Devlet teşvikleri araştırılarak öneriler oluşturulması aşaması devam etmektedir. Türk tedarikçilerinin Avrupa'ya ihracatta yaşadığı mesafe, zaman ve maliyet dezavantajlarını azaltacak alternatif yollar oluşturmayı ve ihracatın artışına katkı sağlamayı hedefliyoruz.■

Semra Çakıroğulları

PLANLAMA VE LOJİSTİK MÜDÜRÜ
A RAYMOND BAĞLANTI ELEMANLARI

Özellikle yurtdışı müşterilerimize parça ihracatında, nakliye esnasında yaşadığımız ambalaj deformasyonları, müşteri şikayeti yaratıyor. Konusunda uzman nakliye firmalarının azlığı, aynı bölgelere farklı nakliye ücretleri, özellikle bayramlar gibi kritik dönemlerde limanlarda yaşanan gemi sıkıntıları, en çok sorun yaşadığımız alanlar. Yüksek lojistik maliyetleri ve parça birim fiyatına etkisi de yabancı yatırımcı açısından sorun doğuruyor. Nakliye masrafları yabancı müşteri tarafından karşılan anlaşmalarda ise müşteri, firmasına daha yakın lokasyonlardan malı almayı tercih ediyor. Yaşanan genel sıkıntıları gözönüne aldığımızda, özellikle deniz aşırı taşımacılıklarda parsiyel taşıma çözüm olabilir. ■

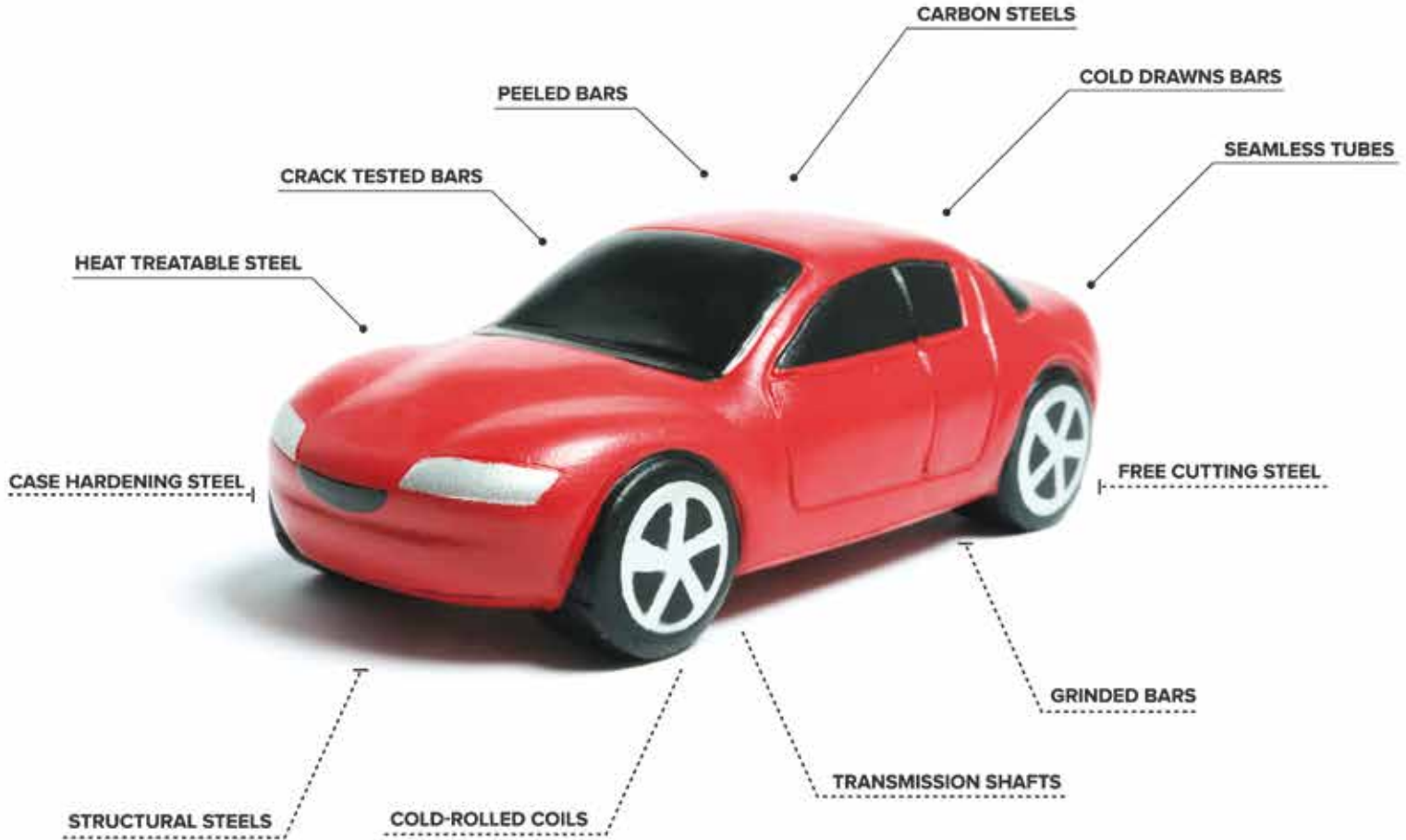
”

Kritik dönemlerde limanlarda yaşanan gemi sıkıntıları, en çok sorun yaşadığımız alanlar.



WE KNOW

WHAT YOUR NEEDS ARE.



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



Ege Fren Genel Müdür Yardımcısı

Tayfun Üzel:

“Lojistik maliyet yönetiminin etkin kullanılması gerekiyor”

Lojistik maliyetler hesaplanırken, tedarik zinciri fonksiyonlarını iyi analiz etmek, süreçleri faaliyetlere bölmek, faaliyetleri gerçekleştirmede tüketilen kaynakları tanımlamak, faaliyet maliyetlerini belirlemek, maliyetleri, maliyet taşıyıcıları bazında takip etmek, toplam maliyet perspektifi ile maliyet sonuçlarını analiz etmek gerekmektedir.

Yurtdışı müşterilerle yaşanan lojistik problemler

Küreselleşme, tedarik sürelerinin sürekli daha da azaltılmaya çalışılması yönündeki baskılar, müşteri odaklılık, JIT (Just-in-Time) ve JIS (Just-in-Sequence) sistemlerinin yaygın olarak kullanılmak istenmesi ve dış kaynak kullanım (3PL) talepleri gibi değişimler; rekabette avantaj sağlamaya çalışan otomotiv firmalarının lojistiğe olan bakışını daha da önemli kılmaktadır. Lojistiğin önemi işletmeye zaman ve yer faydası sağlamasıdır. Zaman faydası, üretilen mal ve hizmetlerin müşterilerin istedikleri zamanda, yer faydası ise üretilen mal ve hizmetlerin müşterilerin istediği yerde hazır olmasını ifade etmektedir.

Tüm tedarik zincirinin entegrasyonu da endüstride rekabet avantajı kazanmak için izlenmesi gereken önemli bir yoldur. Lojistik faaliyetlerin dışarıdan bir firmadan (3PL) sağlanması üretim işletmelerinin ana faaliyet konularına odaklanmasına, maliyetlerin düşürülmesine ve müşteri memnuniyetine olanak sağlaması nedeniyle tercih edilmektedir. Yurtdışı müşterilerimizle yaşadığımız lojistik problemleri şu şekilde özetleyebiliriz;

1. Müşteri beklentisini karşılayacak 3PL firmaların sayısının az olması ve yüksek maliyetleri.
2. Lojistik maliyet artışlarının yüzde 100 satış fiyatlarına yansıtılmaması, eskalasyon formülleri ile takip edilememesi.

3. Gümrük sistemlerinde yaşanan aksaklıklar.
4. Kara taşımacılığında araç takla sayısının yetersiz oluşu (ithalat / ihracat dengesi).
5. Türkiye’den Avrupa’ya tren yolu taşımacılığının yeteri kadar gelişmemesi.
6. İzmir ve Aliağa liman çıkışlı hat sayısının az oluşu

Yüksek lojistik maliyetlerden kaynaklanan sorunların sektöre yansımaları

Küresel rekabet ortamında işletmelerin pazar paylarını, karlarını artırmak ve sürekliliğini sağlamak için düşük maliyetli girdi tedariki ile üretimi gerçekleştirerek; düşük fiyattan ve kısa sürede pazara sunması gerektiğinden bu konuda lojistik maliyet yönetimini etkin kullanması beklenmektedir.

Lojistik süreç içinde yer alan; nakliye, depolama, stok yönetimi, elleçleme (yükleme / boşaltma), sipariş hazırlama, ambalajlama / etiketleme, bilgi yönetimi faaliyetleri maliyeti, lojistik maliyetler olarak ifade edilmekte olup; yakın takip gerekmektedir.

Sonuç olarak; tedarik zincirinin bir parçası olan lojistik faaliyetlerin neden olduğu, işletmelerde tüm taşıma, depolama ve üretim faaliyetlerinin bütünleştirilmesi sonucu işletmenin tüm fonksiyonlarında ortaya çıkan taşıma, depolama ve üretim



TAYFUN ÜZEL

Tayfun Üzel, 1977 İzmir, Karşıyaka doğumludur. 2002 yılından itibaren çalışmakta olduğu Ege Fren A.Ş.’de Lojistik, Planlama ve Satınalma’dan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmektedir. Endüstri Yüksek Mühendisi olan Tayfun Üzel evlidir.



maliyetlerinin düşürülmesini kararlılıkla yürütmek gerekmektedir.

Yaşanan sorunların çözümüne olanak sağlayabilecek ortak taşıma modelleri geliştirilmesi

TAYSAD üyelerinin EU’da ortak 3PL kullanımını ile maliyet avantajı sağlanması; Dağıtım merkezlerinin işlevselliği üzerinde etkisi bulunan tedarik zinciri gereksinimlerini ya da taleplerini etkileyebilecek yeni trendleri takip etmek; İhracatta işlem hacmi yüksek il ve ilçelerde kurulacak lojistik depo yönetim merkezlerinde toplanacak malzemelerin tren yolu ile EU’ya taşınması sayesinde lojistik maliyetlerin düşürülmesi; İthalatta EU’nun merkez şehirlerinde toplanacak malzemelerin yine tren yolu ile TR’ye taşınması ve dağıtım organizasyonu hedeflenebilir. ■



Steel Stampings
Aluminium Heat and Acoustic Shields
Welded Assemblies



tkg.com.tr



GÜMRÜKLERDE YAŞANAN SIKINTILAR

Zaman tasarrufu sağlayabilmek açısından işlemlerin basitleştirilmesi önem taşımaktadır.

LOJİSTİKTE REKABET ZORLUĞU

Taşıma, elleçleme ve depolama maliyetleri biz sanayicilere rekabet zorluğu veriyor. Özellikle taşıma maliyetleri yıl içerisinde ithalat - ihracat dengesine göre sık sık dalgalanmalar göstermektedir.

DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI

Demiryolu yük taşımasının canlandırılması gerekliliği önem arz ediyor. Terminal adetlerinin düşük olması, yurt dışı varış noktalarına uzak olması, Avrupa'da iç taşıma maliyetlerinin yüksek oluşu ciddi maliyetler doğuruyor.

Kanca Dövme Çelik Satış Sorumlusu

Eatih Taş:

“Taşıma, elleçleme ve depolama maliyetleri biz sanayicilere rekabet zorluğu yaşıyor”

Avrupa Birliği 2001 yılından itibaren, kendi taşımacılık sistemini korumak amacıyla üçüncü ülke tırlarına kota uygulayarak, yıllık belirli miktarlarda geçiş hakkı sağlamaktadır. AB ile Gümrük Birliği Anlaşması olmasına rağmen Türkiye'ye kota uygulanması, ihracatı ve nakliye potansiyelini olumsuz yönde etkilemektedir, maliyetleri de bu oranda olumsuz etkileyen durum ortadan kalkmalıdır. Avrupa Birliği'nin, Gümrük Birliği Anlaşması imzaladığı Türkiye'ye uyguladığı kotaları kaldırması yönünde gerekli girişimlerde bulunması gerekmektedir.

Otomotiv lojistiğinde batı sınır kapıları Kapıkule, İpsala ve Hamzabeyli gümrük kapılarından Doğu Avrupa ve Balkanlara yönelik ihracat sevkiyatlarında önemli geçiş yollarından biridir. Gümrüklerde mevcut sisteme göre çok sayıda kamu birimi yer almaktadır. Bu kamu birimlerinin uygulamaları yoğun bürokrasiye sebep olmaktadır. Zaman tasarrufu sağlayabilmek açısından işlemlerin basitleştirilmesi önem taşımaktadır. Son 3 hafta içerisinde Kapıkule ve Hamzabeyli sınır kapılarında 25 km'ye kadar ulaşan kuyruklar sevkiyatlarımızın 2 gün kadar aksamasına sebep



olmuştur. Bulgaristan ile yaşanan bir takım problemler her yıl bir kaç dönem bu tür sıkıntılar ile biz ihracatçıları karşı karşıya getiriyor.

Taşıma, elleçleme ve depolama maliyetleri biz sanayicilere rekabet zorluğu veriyor. Özellikle taşıma maliyetleri yıl içerisinde ithalat - ihracat dengesine göre sık sık dalgalanmalar göstermektedir. Her ne kadar sözleşmeli taşıyıcınız ile yıllık anlaşma dahilinde çalışıyor olsanız bile hizmet kalitesini (transit süre, araç temini, bilgi akışı vs) olumsuz etkiliyor. Demiryolu yük taşımasının canlandırılması ve terminal sayılarının artırılması gerekliliği önem arz

ediyor. Terminal adetlerinin düşük olması, yurt dışı varış noktalarına uzak olması, Avrupa'da iç taşıma maliyetlerinin yüksek oluşu ciddi maliyetler doğuruyor.

Ana sanayiye yakın depo kiralama ya da satın alma gerekliliği son dönemde oldukça talep edilmeye başladı. Ana sanayi böylece kendisine istenen ambalaj içerisinde minimal lot büyüklüğünde ve günlük JIT sevkiyat hedeflemekte. Ayrıca EDI, Kanban ve süpermarket uygulamalarının da fiilen uygulanmasını talep etmektedir.

Geçici ambalaj ithalatı oldukça zorlukları olan bir süreç. Burada ambalajın geçici giriş söz konusu ise bir takım muafiyetler getirilmelidir. Yurttan kalma süresi uzatılmalıdır. Eşyanın izin süresi içerisinde yurt dışı edilememesi durumunda bir takım kolaylıkların getirilmesi gereklidir.

Lojistik maliyetlerin düşürülmesi ve ortak taşıma modeli geliştirmek adına TAYSAD Lojistik Çalışma Grubu olarak belli taşıma firmaları ile bir araya gelip ortak formüller aramaktayız. Bu esnada TİM ile Avrupa'da belli başlı yerlerde Türk Ticaret Merkezi kurmak ve muhtemel devlet teşvikleri üzerine çalışmalar yapıyoruz. ■

MAXION WHEELS MATTER

MAXION JANT ÖNEMLİDİR



DÜNYANIN GÜVENDİĞİ JANT

Küresel otomotiv sanayinin, küresel tedarikçisi.

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

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

The global wheel supplier of automotive sector

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

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



**MAXION
JANTAS**

**MAXION
WHEELS**

Ekol Lojistik Genel Endüstriler Sektör Yöneticisi

Mehmet Şahintürk:

“Toplama merkezlerimiz ürün hareketlerine hız kazandırıyor”

Otomotiv lojistiğinde yaşanan sorunlar ve çözümler

Son yıllarda kaydedilen gelişmelerle birlikte otomotiv sektörü, sağlık sektörü kadar önemli ve kritik bir hale gelmiştir. İşin odağında, gereken parçaları zamanında ve doğru şekilde alıcıya ulaştırmak vardır. Bir diğer kritik sorumluluk da fabrikaların üretim hattını besleme konusudur. Parçanın zamanında teslim edilememesi, çeşitli sebeplerle hasarlanması veya eksik olması gibi durumlar sektörde genel olarak karşılaşılan problemler arasında. Ekol olarak sürdürülebilir kaliteli hizmete çok önem veriyor, yaptığımız işin tüm süreçlerini optimize ederek ana ve yan sanayi otomotiv üreticilerine akılcı çözümler üretiyoruz. İnsan kaynaklı hataları minimize etmek için altyapı yatırımlarımız ile yazılım ve donanım sistemlerini kullanıyoruz. Acil durumlar için proje bazında oluşturduğumuz B planı senaryolarını uyguluyoruz.

TAYSAD ile ortak projeler geliştiriyoruz

Müşterilerimizin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak Uluslararası Taşıma, Gümrükleme, Antrepo, Depolama ve Ulusal Dağıtım sistemleri üzerine modellemeler yapmaktayız. Ekol'ün hizmet anlayışı ile; üretilen malzeme anında yüklenerek “just in time” felsefesiyle müşteriye ulaştırılmakta, müşteri ve tedarikçileri arasında web tabanlı sipariş yönetimi kurulmakta, “milk-run” uygulaması ile yan sanayi tedarik zinciri etkinleştirilmekte; erken bilgilendirme ve azalan nakliye süreleri sayesinde üretim planlaması desteklenmektedir.

SEKTÖRÜNÜN İLK VE TEK AR-GE MERKEZİ'NE SAHİP ŞİRKETİ

Ekol, toplam iş hacminin %30'luk önemli payını oluşturan otomotiv lojistiği alanında; otomotiv ana sanayi ve tedarik sanayi imalatçılarına (BMW, Honda, Mercedes, Renault, Tofaş gibi) sektör odaklı çözümler sunuyor.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından Ocak 2013'te yayınlanan yönetmeliğe ilişkin olarak, Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası'na (AEO) sahip ilk Türk lojistik firmasıyız. Toplam 4 ülkedeki tesislerimizde sertifikamızı bulunuyor ve sertifikalarımızı ihracatçılarımıza avantaj sağlayacak şekilde kullanıyoruz. Otomotiv sektörü de buna dahildir. AEO sertifikası sayesinde malların gümrük işlemlerini AEO belgeli tesislerimizde yapabiliyoruz ve araçlarımız zaman kaybetmeden yola çıkabiliyor. Bu özellikle rekabette zamanın çok değerli olduğu otomotiv sektöründe ihracatçılarımız için ciddi avantaj sağlamaktadır. TAYSAD ile ortak proje çalışmaları yapıp üretici ve ihracatçı konumundaki tedarikçilerimiz için hem Türkiye'de hem de Avrupa'da oluşturmaya başladığımız konsolidasyon dağıtım ve toplama merkezlerimizle ürün hareketlerine hız kazandırıyor, maliyet avantajı yaratıyoruz. ■

Mehmet Şahintürk

1966 yılında İstanbul'da doğan Mehmet Şahintürk, 1989 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi Sistem Analizi yüksek lisans programını tamamladı. Çalışma hayatına 1986 yılında Alarko'da Ar-Ge Mühendisi olarak başladı. Bilişim Teknolojileri sektöründe 17 yıllık Yazılım Geliştirme ve Donanım Sistem mühendisliği tecrübesinin ardından 2003 yılında Ekol Lojistik'e katıldı. Başta otomotiv olmak üzere kimyasal ürünler, teknoloji ürünleri ve endüstriyel ürünler konusunda uzmanlaştı. Halen otomotiv sektörünü de bünyesinde barındıran Genel Endüstriler Sektör Yöneticiliği görevini yürütmektedir. Mehmet Şahintürk ayrıca Nişantaşı Üniversitesi'nde Depo ve Envanter Yönetimi ile Sektörel Proje Lojistiği dersleri vermektedir.

OTOBÜS
PROFİLİ



DİREKSİYON
KOLONU BORUSU



EGZÖZ
BORUSU



KAPI TAKVİYE
BORUSU



AMORTİSÖR
BORUSU



TORPİDO TRAVERS
BORUSU



KOLTUK
BORUSU



KARDAN ŞAFT
BORUSU



GAZLI AMORTİSÖR
BORUSU



YÜKSEK BEKLENTİLERE UZMAN ÇÖZÜMLER

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



**BORUSAN
MANNESMANN**

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



Otomotiv sektörümüzün, uzayan transit/teslim sürelerinin en büyük nedenlerinden biri olan sınır kapılarındaki bekleme sürelerine önüne geçilmesine ve bunlara sebep olan tarif dışı engellerin kaldırılmasına katkıda bulunması büyük önem arz ediyor.

UND İcra Kurulu Başkanı

Fatih Şener:

Ekonomik büyüme ihracata, ihracatın gelişmesi de lojistiğe bağlı

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, güçlü Türkiye'nin güçlü lojistikten geçtiğini, ekonomik büyümenin ihracata, ihracatın da lojistiğe bağlı olduğunu vurgulayarak, "Ülkemiz, coğrafi konumuyla dünya lojistik pazarında Kaşıkçı elması gibi paha biçilmez yere sahip" dedi.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği

1974 yılında kurulan UND, Türkiye uluslararası karayolu nakliye sektörünün her türlü sorununu ulusal ve uluslararası platformda çözmek amacıyla bir araya gelen sektör temsilcileri tarafından bir meslek örgütü kimliğiyle kurulmuştur.

Yıllar içinde, gelişen organizasyon yapısı ve genişleyen proje/faaliyet yelpazesiyle, UND sadece bir meslek örgütü değil, gerçek bir "Sivil Toplum Kuruluşu" niteliği kazanmıştır.

UND'nin halen Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 35'ini taşıyan ve Türk ekonomisine yılda ortalama 6 milyar dolar katma değer sağlayan 1108 üyesi bulunmaktadır. UND'nin vizyonu, "Türkiye'de ve dünyada örnek ve önder sektör kuruluşu olmak"tır.

UND'nin ulusal misyonu, Türkiye Uluslararası Karayolu Eşya Taşımacılığı ve Lojistik Sektörünü her konuda bilgilendirmek,

küresel gelişmelerden, önüne çıkabilecek risklerden ve imkanlardan haberdar etmek; sektörü ulusal ve uluslararası ölçekte ortaklıklara ve stratejik işbirliklerine teşvik etmek, onun çağdaş, etkin yönetilen, topluma ve çevreye saygılı müesseselere sahip olmasını sağlamak; sektörün topluma etkin ve sürdürülebilir hizmet verebilmesi için önündeki engellerin ortadan kalkmasına çalışmak; bu amaçla başta IRU ve KEI (ve BSEC-URTA) olmak üzere ilgili uluslararası kuruluşlarla işbirliği yapmak; başka ülkelerdeki sektör dernekleriyle birlikte çalışmak ve mümkün olan her konuda uluslararası, bölgesel ve dernekler arası güç birlikleri ve stratejik ortaklıklar kurmak yer almaktadır.

Otomotiv sektörüne ilişkin lojistik konusunda sektör oyuncularıyla neler yapılabilir?

Dünya Bankası araştırmalarına göre; taşımacılık alanında bir günlük gecikme; ticarette yüzde 1 oranında azalma yaratıyor. Ürün ticaretinde yüzde 10 oranında maliyet artışı olurken, bu ürünlerin ticaretini ise yüzde 20 oranında azaltıyor.

TEPAV araştırmalarına göre; 1 günlük gecikme bizi ticaret partnerlerimizden 85 kilometre uzağa taşıyor. Zaman hassasiyeti olan ürünlerin 1 gün gecikmesi, bu ürünlerin ticaretinde yüzde 7 azalmaya neden oluyor.

Sabancı Üniversitesi araştırmalarına göre; 2005-2012 dönemi için 18 AB ülkesine ilişkin verilere dayanılarak uygulanan çe-

kim modeline göre; incelenen dönemde Türkiye'den karayoluyla gerçekleştirilen ihracatta (sınır beklemeleri dahil) karayolu kotalarından kaynaklanan toplam ihracat kaybı 10,6 milyar dolar iken, sadece tekstil sektöründe bu kayıp 5,65 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Aynı araştırmada 2005-2014 dönemi için incelenen ülkelere yönelik ihracatta yaşanan toplam kayıp 13,6 milyar dolar olarak zikredilmektedir. Yani toplam ihracatımızın yüzde 5,6'sı kaybedilmiştir. Otomotiv sektörümüzün de bu kayıpta önemli bir paya sahip olduğu tahmin ediliyor.

Avrupa Komisyonu Ulaştırma ve Hareketlilik Genel Müdürlüğü tarafından yaptırılan etki analizine göre; Avrupa Komisyonu Ulaştırma ve Hareketlilik Genel Müdürlüğü DG MOVE uluslararası bir konsorsiyuma yaptırılan Etki Analizi'nde ortaya konan en önemli husus "AB üye ülkeleri üzerinden transit taşıma gerçekleştiren Türk plakalı araçlara uygulanan taşıma kotalarının tamamen kaldırılması halinde Türkiye'nin AB'ye ihracatının 1.9 milyar Euro artacağı, buna karşılık AB'nin Türkiye'ye ihracatında 1.6 milyar Euro artış olacağı" hususudur. Analizde, bu konuda Türkiye ile AB arasında imzalanabilecek ayrı bir transit anlaşmasıyla bu kayıpların önlenebileceği belirtilmektedir.

Geçiş belgesi (taşıma) kotaları

Temel ticaret partnerimiz olan Almanya ile karşılıklı ticaretin karayoluyla taşınmasında, sadece Türkiye'de kayıtlı olan araçla-



İHRACATIN YÜZDE 35'İNİ UND TAŞIYOR

UND'nin halen Türkiye'nin toplam ihracatının % 35'ini taşıyan ve Türk ekonomisine yılda ortalama 6 milyar dolar katma değer sağlayan 1108 üyesi bulunmaktadır. UND'nin vizyonu, "Türkiye'de ve dünyada örnek ve önder sektör kuruluşu olmak"tır.

ra güzergah üzerindeki ülkeler tarafından uygulanan ayrımcı kısıtlamalar nedeniyle ciddi sıkıntılar yaşamaktayız.

Sadece Türkiye'de kayıtlı faaliyet gösterdikleri için 28 AB üye ülkesinden 24'ü tarafından ikili ve transit geçiş belgesi kotası kısıtlamasına tabi tutulmaktadır. Geçiş belgesi (taşıma) kotaları Türkiye-AB Gümrük Birliği kapsamında yasaklanmış olan miktar kısıtlamaları ile eş etkili tedbir ve alınan belge ücretleri de gümrük vergisi ile eş etkili vergi teşkil etmektedir.

Uygulanan tarife dışı kısıtlamalar

Macaristan, Avusturya, Bulgaristan, Slovenya, İtalya, Romanya, Yunanistan başta olmak üzere, başlıca ihracat pazarımız olan Almanya güzergahı üzerinde transit geçilen ülkelerin Türk plakalı araçlara (taşımacılara) uyguladıkları tarife dışı kısıtlamalar (ikili veya transit geçiş belgesi kotaları, geçiş belgesi ücretleri, profesyonel sürücü vizesi işlemlerindeki karmaşıklık ve maliyetler ve kalış süresi kısıtlamaları vb.) nedeniyle özellikle Almanya'ya ihracatımız ve Almanya'dan ithalatımız zarara uğramaktadır.

SINIR BEKLEMELERİYLE UZAYAN TESLİM SÜRELERİ MÜŞTERİ KAYBINA NEDEN OLUYOR

Peugeot Tedarik Zinciri Yöneticisi: "Eğer Türkiye teslimat süresini azaltabilirse, Türkiye'yi tedarik zincirimiz arasına kesin olarak alabiliriz"

Delphi Lojistik Müdürü: "Gecikmeler ve beklemler sebebi ile Volvo yaklaşık 300 bin kişiye istihdam sağlayacak bir yatırımını Türkiye'den Sırbistan'a çekmiştir."

Ürün kalitesi bakımından Avrupa ile rekabetçi olan Türkiye otomotiv yan sanayi sektörü, başta Almanya olmak üzere, Avrupa ülkelerindeki otomotiv imalatçılarına yedek parça tedariklerinde transit süreleri nedeniyle Pazar kaybetmeye başlamıştır.

Otomotiv sektörümüzün bu nedenle, uzayan transit/teslim sürelerinin en büyük nedenlerinden biri olan sınır kapılarındaki beklemlerin önüne geçilmesine ve bunlara sebep olan tarife dışı engellerin kaldırılmasına katkıda bulunması büyük önem arz etmektedir.

Lojistik sektörünün sorunlarının çözüme kavuşması, otomotiv sektörünün yeni pazarlara açılmasındaki en önemli unsur olduğu görülmektedir.

Karayolu geçiş belgelerinin söz konusu ticaretin her iki tarafını da ilgilendirdiği, bir başka deyişle, bazı AB üye ülkeleri tarafından malların karayoluyla taşınmasına uygulanan kısıtlamaların, (AB üye ülkelerinin ihracatı olan) AB mallarının Türkiye'deki alıcılara taşındığı dönüş seferlerini de kapsamı dolayısıyla, belirtilen maliyetlerin her iki taraftaki ticaret erbabı ve müşterilere de yansıdığı analizler sonucu ortaya çıkmıştır.

Türkiye ve AB Gümrük Birliği Değerlendirmesi

8 Nisan 2014 tarihinde Dünya Bankası tarafından açıklanan "Türkiye-AB Gümrük Birliği Değerlendirmesi" başlıklı raporda, Türkiye-AB arasındaki karayolu taşıma kotalarının, Gümrük Birliği'nin 18 yıllık kazanımlarını gölgeleyerek, Türkiye-AB karşılıklı ticaretini engellediğini açıkça ortaya koyulmuştur.

Bu raporun akabinde ve Türk tarafının ısrarlı girişimlerine cevaben Avrupa Komisyonu tarafından 2014 yılında bağımsız bir konsorsiyuma görev verilen "Türkiye ile AB arasında karayolu taşımacılığı alanında imzalanacak bir anlaşmanın olası etkilerinin incelendiği bir Etki Analizi" çalışmasının sonuçları Temmuz 2015'te yayınlanmıştır. Avrupa Komisyonu Ulaştırma ve Hareketlilik Genel Müdürlüğü DG MOVE tarafından talebe istinaden tamamlanan Etki Analizi'nde ortaya konan en önemli husus "karayolu taşıma kotalarının tamamen kaldırılması ve tam serbesti halinde Türkiye'nin AB'ye ihracatının 1.9 milyar Euro artacağı, buna karşılık AB'nin Türkiye'ye ihracatında 1.6 milyar Euro artış olacağı" hususudur.

Almanya'ya mal taşıyan bir Türk nakliyecisinin aşağıdaki ücretleri ödemesi gerekmektedir:

Bulgaristan'da 86 Euro (gidiş-dönüş)

Romanya'da, ücretsiz transit kotalar tükenince 238 Euro (gidiş-dönüş)

Macaristan'da ücretsiz transit kotalar tükenince 460 Euro (gidiş-dönüş)

Avusturya'da zaten çok sınırlı olan transit kotaları tükenince RoLa kullanılması zorunlu hale gelmekte, bu da karayoluna kıyasla 260 km bir mesafede 250 Euro'dan fazla maliyet getirirken, 4 güne varan uzun beklemeleri gerektirmektedir.



Serbestleştirmeye beraber, Türkiye'de yerleşik olan ve AB'ye ihracatın % 50'sini gerçekleştiren AB sermayeli firmalarla beraber, daha rekabetçi fiyatlardan fayda sağlanacak ve AB'li tüketiciler her yıl daha ucuz üyelerle 145 milyon EUR kazanım sağlanacak; kotaların kalkmasıyla AB tarafında 14 bin, Türkiye tarafında ise 25 bin kişiye ek istihdam olanağının yaratılacağı da alınan sonuçlar arasındadır.

Bir Etki Analizi olarak, söz konusu araştırma AB'nin önemli karar araçlarından biridir ve inanıyoruz ki, yukarıda belirtilen analiz sonuçları Avrupa Komisyonu'nun bu önemli sorunun kalıcı şekilde çözülmesi için 28 AB Üye ülkesinden yetki alma arayışında fayda sağlayacaktır.

Bahse konu kota kısıtlamaları Türkiye-AB gümrük birliğinin de sorunsuz işlemediğini göstermektedir. Türkiye'den çıkan (gümrük birliğine tabi ve serbest dolaşım hakkı olan) malların varış noktasına sorunsuz ulaşması, aynı şekilde Avrupa'dan çıkan malların varış noktasına sorunsuz ulaşması sağlanamamaktadır.

Diğer taraftan, Gümrük Birliği'nin güncellenmesine ilişkin olarak 2017'nin başında, Komisyon'un alacağı yetki ile başlatılması beklenen müzakerelerin ne kadar süreceğinin belirsiz olması ve "Kamu Alımları, Tarım" gibi yüksek oranda tartışmalı konuları da kapsıyor olmasının, süreci her an bloke edebilir olma riski dikkate alındığında, Karayolu kotaları meselesinin aciliyeti bakımından, kota sorunu ile ilgili platformlara sürdürülen çalışmaların Türkiye ile Avrupa Komisyonu arasında karşılıklı olarak imzalanacak bir Karayolu Yük Taşımacılığı Anlaşması yoluyla kalıcı ve hızlı olarak çözüme bağlanmasının önemi ortaya çıkmaktadır.

FATİH ŞENER

Fatih Şener, A.Ü. İşletme Fakültesi'nden mezun olduktan sonra profesyonel çalışma hayatına otomotiv tedarik sanayinde başladı. Askerlik görevi sonrasında Türkiye Kalite Derneği'nde (KalDer) görev yaptı. Özel sektör ve kamuda yönetim kalitesinin geliştirilmesi konusunda 1998 yılına dek profesyonel olarak, 1998-2009 yılları arasında ise gönüllü İcra Kurulu Üyesi olarak sürdürdü. Eş zamanlı olarak 1988 yılında kurduğu Pozitif Danışmanlık Ltd. ile özel şirketlere ISO 9000, ISO 14000 konularında danışmanlık yaparak, eğitimler verdi.

Aynı dönemde özel sektör dışında ülkemizin tüm bölgelerinde ve Sağlık Bakanlığı, Millî Eğitim Bakanlığı, Gümrük Müsteşarlığı, Emniyet Teşkilatı gibi birçok kamu biriminde, "verimlilik-kalite", yönetim becerilerinin geliştirilmesi ve vatandaşa sunulan hizmet kalitesinin geliştirilmesine yönelik eğitimler vermeye devam etti.

2001 yılı Şubat ayında UND'de göreve başlarak, UND'nin yeniden yapılanma sürecinde yönetim sistemlerinden sorumlu olduğu görevini yürüttü. Bu çalışmalar sonucunda UND, 2004 yılında Ulusal Kalite Büyük Ödülü'nü kazanan ilk Sivil Toplum Kuruluşu oldu. UND'deki görevine ara vererek yüksek lisans için İngiltere'ye gitti. "Business Ethics" konulu tez çalışması ile yüksek lisansı tamamlayarak Türk İngiliz Ticaret ve Sanayi Odası'nda (TBCCI) Yönetim Kurulu Danışmanlığı görevine (2004-2005) getirildi. Türkiye'ye döndükten sonra, 2005-2006 yılları arasında UND'de İcra Kurulu Başkanlığı görevini yürüttü. Daha sonra başladığı Yönetim Danışmanlığı faaliyetleri yanında ilki 2005 ve 2007 yılında iki kez seçildiği TBCCI yönetim kurulu üyeliğini 2009 yılına dek sürdürdü. 2013 yılında ikinci kez üstlendiği UND İcra Kurulu Başkanlığını hala yürütmektedir.

Safe & comfort drive.



automechanika
SHANGHAI
30.11.2016 - 03.12.2016
Hall 2, Stand: 2C38
automechanika
ISTANBUL
06 - 09.04.2017

ISO/TS16949
BUREAU VERITAS
Certification



BAGEN
STEERING & SUSPENSION PARTS
www.bagen.eu

Ayrıca, Dünya Ticaret Örgütü, 1947 yılından beri GATT ile, "transit geçişlere miktar kısıtlaması ve ayrımcı ücretleri" yasaklamış; Dünya Ticaret Örgütü'nün 2013 yılında yayınladığı yeni Ticareti Kolaylaştırma Anlaşması da transite daha fazla serbestlik getirecek hükümler getirmiştir. Ülkemizin Ocak 2016'da resmen onayladığı DTÖ Anlaşmasını, 28 AB ülkesinin de parlamentosundan geçirerek onaylamış olması, transitin serbestleştirilmesi konusunda AB tarafında bir iradenin mevcut olduğuna işaret etmektedir.

Bu çerçevede, özellikle transit taşımalarda Türkiye-AB ticaretinin gelişimini engelleyen kota gibi tarife dışı kısıtlamaların kaldırılmasını ve karşılıklı ticareti destekleyecek miktarda bir belge kotasının Türkiye ile ayrı ayrı AB üye ülkeleri arasında değil, Türkiye ile Avrupa Komisyonu arasında müzakere edilmesini; söz konusu toptan kotanın Komisyon tarafından ticaretin gerektirdiği oranlarda dağıtılmasını sağlayacak bir "Karayolu Transit Anlaşması"nın müzakere edilmesi için Avrupa Komisyonu üye ülkelerden yetki alma arayışındadır.

UND olarak talebimiz, karayolu transit anlaşmasının müzakereleri meselesinin, devletimiz ile AB arasında süregelen resmi temaslarda ele alınması ve Gümrük Birliği müzakerelerinin başlamasından önce, karayolu kotaları meselesinin çözüme bağlanması yönünde girişimlerde bulunulması şeklindedir.

AB ülkelerinin Türk taşımacılara yönelik transit kısıtlamaları, hem Türkiye'nin hem AB'nin rekabet gücünü ve Türkiye'nin ihracatının yüzde 50'sini gerçekleştiren AB sermayeli 30 bin şirketi olumsuz etkilemektedir. AB ülkelerinin ayrımcı kısıtlamalarına karşı ilgili ülkelerin yerel mahkemelerinde açtığımız davalarımız devam etmektedir.

Avrupa dışındaki ihracat rotaları konusunda otomotiv sektörüyle neler yapılabilir?

Avrupa dışındaki rotalar Türkiye'nin ihracatına alternatif oluşturmak için büyük önem taşımaktadır.

Şu bir gerçektir ki dünya ekonomisi ve siyasi konjonktürü her an değişebilmektedir. Küresel krizler ihracatçılarımızın ve taşımacılarımızın tek bir ülkeye ve Avrupa Birliği gibi tek bir coğrafyaya tamamiyle operasyonlarını bağlamasının ihracatçıları-

mızın ve taşımacılarımızın güncel yaşadığı sorunlar göz önüne alındığında, alternatif pazarların büyük bir önem arz ettiğini gösteriyor.

Son yıllarda özellikle ülkemiz için büyük önem arz eden başta Irak, Rusya, Suriye ve Mısır gibi pazarlar siyasi gelişmeler sebebiyle ticaret, dolayısıyla taşımacılığımızı durma noktasına getirmiş veya ihracat seviyemizde ve taşımalarımızda büyük düşüşler gözlemlenmiştir.

Bu kapsamda, ticaretin ve taşımacılığın gelişen olaylardan zarar görmemesini sağlamak, öngörülen olumsuzluklar çerçevesinde özellikle taşımacılığın ikili ve transit geçtiği güzergahlardan etkilenmemesi için projeler üretilmesi, gerektiğinde alternatif pazarlara ticaretin ve lojistik bağlantıların güçlendirilmesi, lojistik maliyet-



Ülkelerin global ticareti ve lojistiği siyaset sebebiyle ülkeleri üzerinden transit geçişlere kasıtlı olarak engel olmak ise, Türk taşımacılarının hızına ve maliyetine olumsuz etki yapan en büyük engellerden biri.

Özellikle Dünya Ticaret Örgütü Rusya'nın dönemsel olarak, Mısır'ın ise ülkeleri üzerinden transit geçen Türk araçlarının tümüyle geçişine izin vermemesi alternatif pazarlarda yaşanan en büyük sorunlar arasında.



lerin düşürülmesi sektörümüz için önem arz etmektedir.

Önemli iki pazar

Rusya ve Irak pazarı ülkemiz ihracatı için önem arz eden pazarlar olup, ülkelerimiz arasındaki üretim birbirini karşılıklı ikame etmektedir.

Türkiye'de gıda, tekstil, müteahhlik sektörünün kullanımda olan üretim malzemeleri karşı ülkelerde talep bulurken, doğal gaz ve petrol gibi ürünler ise karşı pazarlarda bulunmaktadır. Bu sebeple, birbirini ikame eden pazarlar arasındaki taşımacılığın ve ticaretin sorunsuz devamı ülkemiz ekonomisi için önem taşımaktadır.

Alternatif pazarlarda karşımıza çıkan engeller. Transit geçişlerin iyileştirilmesi büyük önem taşıyor



Çin ise ülkemiz lojistiği için büyük önem arz ediyor. Dünyanın ihracat şampiyonu Çin deniz yoluyla ihracatının ulaşmasında büyük başarıya sahip. Özellikle bir limanından çıkan ihracat sayısı Türkiye'nin toplam ihracat sayısı kadar. Deniz taşımacılığı, limanlar gerek uzmanlıkları, gerek liman ekipmanlarıyla tüm yoğunluğu rahatlıkla kaldırıyor.

Suudi Arabistan gibi ülkelerin ise ağır sürücü vizesi şartlarıyla lojistiğin hızını olumsuz etkilemesi de Ortadoğu'da ticaretin gelişmesini olumsuz etkiliyor.

Transit geçişlerde İran'da büyük bir öneme sahip. İran'ın transit geçiş hızının artırılması, Türk-İran ve İran'ın diğer ülkelerle sınır kapılarında işlem hızının artırılması Türkiye ihracatı ve küresel ekonomi için son derece önemli pazarlar olan Türkmenistan, Pakistan gibi İran ardı ülkelere ulaşımı için önemli bir rotadır.

Alternatif pazarlarda karşımıza çıkan engellerin önlenmesi için ilgili Türk Resmi Kurumlarının özel sektörün yanında olarak ilgili transit geçiş güzergahlarında düzenli olarak girişimleriyle transit geçişlerin hızının takibini yapması ve iyileştirme çalışmalarını ihracatımızın verimi ve artışı için büyük önem taşıyor.

Ayrıca transit geçişlerin önemi, takibi ve iyileştirilmesi için konunun uluslararası arenada kurulacak çatı kuruluşların hakimliğine taşınması küresel ticaretin gelişmesi ve devami için çok önemli.

Gelecek vaat eden 2 pazar

Öte yandan, ülkemiz ve taşımacılığımız için büyük önem arz eden diğer pazarlar ise Çin ve Afrika kıtasıdır.

Henüz düzenli taşımacılığın başlamadığı söz konusu coğrafyalar, gerek ihracatımız, gerekse de ülkemiz üzerinden geçecek transit taşımacılık ve ülkemizin kazanacağı lojistik gelirler artacaktır.

Afrika bölgesi özellikle ihracatımız için büyük potansiyel teşkil etmekte, gelişen Afrika'nın takip edilmesi ve sürdürülebilir, uygun lojistik ortamın hazırlanması büyük önem arz etmektedir.

Çin ise ülkemiz lojistiği için büyük önem arz ediyor. Dünyanın ihracat şampiyonu



Çin deniz yoluyla ihracatının ulaşmasında büyük başarıya sahip. Özellikle bir limanından çıkan ihracat sayısı Türkiye'nin toplam ihracat sayısı kadar. Deniz taşımacılığı, limanlar gerek uzmanlıkları, gerek liman ekipmanlarıyla tüm yoğunluğu rahatlıkla kaldırıyor.

Fakat özellikle batı kesiminde yoğunlaşan üretim sebebiyle oluşan çevre kirliliği, lojistiğin ise tek bir moda bağımlı kalmasına karşın Çin alternatif politikalar üretiyor.

Çin üretim kadar lojistiğe de büyük önem veren bir ülke

Avrupa'ya ihracatını ulaştırarak alternatif ve daha hızlı modlar Çin'in üzerinde çalıştığı projelerden. Türkiye'nin oluşturulacak kara ve deniz yolu lpekyolu güzergahında birçok önemli rakibi var.

Bu sebeple, Çin ve diğer ülkelerin ülkemizin transit konumunu kullanması ve tercih etmesi için Türkiye'nin Lojistik Performans endeksindeki yerinin artırılması, limanların ve lojistik altyapımızın güçlendirilmesi, gümrükler ve sınır kapılarında işlemlerin hızlandırılması söz konusu transit geçişlere hızlı ve düşük maliyetlerle hizmet vermesi ülkemizin lojistik konumunu güçlendirecektir.

Çin karayolu taşımacılığının, Çin ihracatının devasa boyutu göz önüne alındığında ülkemiz üzerinden geçmesi veya taşımacılarımız tarafından söz konusu ihracatın taşınmasının mümkün olması ülkemize büyük bir gelir kazandıracaktır.

Bu önem arz eden pazarlar dışında, siyasal sebeplerle zarar gören lojistik sektörünün korunması ve desteklenmesi, ülkemiz ihracatının geçmişte olduğu gibi güvenle taşınmasını, yıllardır artan ihracatımızın sürekliliğini ve tam zamanında ulaşmasını sağlayan bir gücün, ihracata hizmet etmeye devam etmesi için büyük önem taşımaktadır. ■

Ülkelerin global ticareti ve lojistiği siyaset sebebiyle ülkeleri üzerinden transit geçişlere kasıtlı olarak engel olmak ise, Türk taşımacılarının hızına ve maliyetine olumsuz etki yapan en büyük engellerden biri.

Dünya Bankası Küresel Lojistik Performans Endeksi

Dünya Bankası'nın Küresel Lojistik Performans Endeksi'ne göre Türkiye **160** ülke arasından **34.** sırada. Almanya üçüncü kez en iyi lojistik performansa sahip ülke seçilirken, son sırada iç savaşın devam ettiği Suriye yer aldı.

TÜRKİYE'NİN LOJİSTİK PERFORMANSI

3,42

Türkiye
Genel LPI Skoru

36

Lojistik Kalitesi ve
Yeterlilikte
36. sırada

31

Lojistik Altyapıda
31. sırada

40

Lojistik
Zamanlamasında
40. sırada



REKABETÇİLİK AVANTAJI

Rapora göre ülkelerin gümrük hizmetlerini modernize edip altyapılarını güçlendirdikçe daha iyi bir lojistik performansa sahip olduklarını ve bunun sonucunda da rakiplerine kıyasla rekabetçilik avantajı kazandıkları görülüyor.



GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER SIRALAMASINDA TÜRKİYE **4.**

Türkiye, orta ve üst gelir seviyesine sahip ekonomiler içinde Güney Afrika, Çin ve Malezya'nın ardından **4.** sırayı aldı.

10

LPI Endeksi
2016:3,99
2014:3,92

ABD

8

LPI Endeksi
2016:4,07
2014:4,01

İNGİLTERE

LOJİSTİK VE REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ



Ticari masrafları düşürme potansiyeline sahip gelişmekte olan ülkelerde lojistiğin iyileştirilmesi gerekiyor.



Güçlü lojistik tedarik zinciri güvenilirliği ve hizmet kalitesi rekabetçiliğin temel şartlarından biri.



Etkili lojistik yönetimi gelişmekte olan ülkeleri daha rekabetçi yapar.

Her bölgede 1000 kadar lojistik profesyoneli altyapıyı değerlendirdi. Bilgi İşlem Teknolojileri ve havaalanları genellikle yüksek değerlendirilirken tren, depolama ve transferler düşük puanlar aldı.



Her altyapı tipini yüksek ya da çok yüksek puanlayan kişilerin oranı



Ülkemizde lojistik sadece ulaştırma anlamıyla sınırlansa da Dünya Bankası lojistik performansını geliştirmenin ülkeler için ekonomik büyüme ve rekabetçiliğin artırılması için temel unsurlardan biri olduğunu ifade ediyor.

Endekse ilişkin raporda, lojistik performans alanında 2007'den bu yana ilk kez gerileme yaşandığı ve bundan en fazla az gelişmiş ülkelerin etkilendiği belirtiliyor.

Kaynak: Logistics Performance Index 2016

SANAYİCİLERE GEREKEN ÖNEM VERİLMELİ

Sanayicilik apayrı bir zevk. Ama Türkiye’de sanayicilere gereken önem verilmiyor. Sanayiye yapılan bir yatırım, ülkenin kalkınmasına büyük katkı demektir. İthal ederek bir yere varamayız. Türkiye’nin üretim yapma potansiyeli var. Her alanda üretim yapalım. İşte bu potansiyeli girişimciler olarak, devlet olarak değerlendirelim. Üreticilerin, sanayicilerinin önünün açılması gerekiyor.

FAYDASIÇOK HOLDİNG

Sürdürülebilir değişimin bir parçası olarak 2016 yılında holding yapısına geçiyoruz. Farklı alanlardaki faaliyetlerimizi ayrı tüzel kişiliklerce yürütülmesini sağlayarak yapılandırdığımız Faydasıçok Holding ile üretim ve dağıtım süreçlerini ayırarak Hasçelik’in hizmet kaynaklarını daha etkili ve verimli kullanmasını mümkün kılmayı amaçlıyoruz. Küresel rekabetin gereklerine uygun olarak müşteri beklentilerini ve taleplerini daha kısa sürede karşılamak ve sektörün dinamiklerine daha hızlı cevap verebilmek adına Almanya ofisine ilaveten Amerika’da da ofis açtık.

Hasçelik AŞ Yönetim Kurulu Başkanı**A. NACİ FAYDASIÇOK:****“Yaşadığımız topluma FAYDASIÇOK olmaya çalışıyoruz”**

Adnan Naci Faydasıçok, "Biz Hasçelik olarak 50 yıla yakın bir süredir Türk sanayisinin hizmetindeyiz. Bu yılı yeniden yapılanma yılı ilan ettik. Holding’e dönüşüyoruz. Faydasıçok Holding’i kurduk. Hasçelik’in bünyesinden iki üretim faaliyetimizi Hasçelik markası altında Hasmil Vasıflı Çelik fabrikamız ve Hasparlak üretim merkezi ile bağımsızlaştırıyoruz. Vasıflı Çelik Dağıtım faaliyetlerimizi ise Hascometal adıyla sürdüreceğiz" diye konuştu.

Konya’dan TOSB’a uzanan 50 yılın kısa öyküsü

Hasçelik’in temelleri 1968 yılında babam Onursal Başkanımız Hasan Faydasıçok tarafından Konya’da atılmıştır. İkinci kuşak olarak ben ve kardeşlerim vasıflı çelik sektöründe satış ve dağıtım olarak Konya’da başlayan işimizi kısa sürede hızla geliştirip verdiğimiz güvenilir hizmetle hızla İstanbul’a taşındık. Yaygın satış ve pazarlama İstanbul ve Konya’da büyümeye devam ederken, Ankara, İzmir, Adana, Hatay ve Bursa başta olmak üzere Türkiye genelinde 7 ilde 11 lokasyonda bölge

Adnan Naci Faydasıçok, kişi başına tüketilen vasıflı çelik miktarının ülkelerin gelişmişlik göstergelerinden birisi olduğuna işaret ederek, "Hasçelik grubu olarak ülkemiz sanayisinin ihtiyaç duyduğu vasıflı çelik ürünlerini, başta kendi fabrikalarımızda üreterek ve yurtiçi/yurtdışındaki kaynaklardan tedarik ederek; yaygın dağıtım ağıımız, rekabetçi fiyat ve stok çeşitliliğimiz ile beklentilerin üzerinde hizmet sağlayarak ülkemiz sanayisine ve müşterilerimize değer katma hedefiyle emin adımlarla ilerliyoruz. Mesleki eğitimin desteklenmesi ve sanayiye yönelik kalifiye eleman yetiştirilmesi amacıyla TAYSAD tarafından yürütülen, topluma değer yaratan ve kalifiye eleman yetiştirilmesine vesile olan ADMOG (Atma Değerlendir Meslek Okullarını Güçlendir) projesinde yer almaktan mutluluk ve gurur duyuyoruz" diye konuştu.

müdürlüklerimizi kurduk. Yaygın dağıtım ağıımızın verdiği güçle 2008 yılında şu an bulunduğumuz yerde TOSB-TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi'nde Türkiye'nin en modern ve vasıflı çelik fabrikasını kurduk.

2011 yılında ise yine TOSB'da ikinci fabrikamız olan Türkiye'nin en modern ve yüksek kapasiteli Parlak Çelik Merkezini kurduk. TOSB'da bulunan her iki tesisimizde de ISO TS16949 belgesi ile otomotiv yan sanayisine mamul üretiyoruz.

Faaliyetlerimizi Holding çatısı altında topladık

Biz Hasçelik olarak 50 yıla yakın bir süredir Türk sanayisinin hizmetindeyiz. Bu yılı yeniden yapılanma yılı ilan ettik. Holding'e dönüşüyoruz. Faydasıçok Holding'i kurduk. Hasçelik'in bünyesinden iki üretim faaliyetimizi Hasçelik markası altında Hasmil Vasıflı Çelik fabrikamız ve Hasparlak üretim merkezi ile bağımsızlaştırıyoruz. Vasıflı Çelik Dağıtım faaliyetlerimizi ise Hascometal adıyla sürdüreceğiz. Bu yıl NFC İnşaat firmamızı da kurduk Konya'da Küçük Sanayi Sitesi kuruyoruz.

Ülkemizin en büyük öğütücü bilya tesisini de bünyemize kattık. Ayrıca yenilenebilir enerji alanında iki lisansımızın olduğu Hasen Enerji firmamızla beraber tüm faaliyetlerimizi Holding çatısı altında topladık bu yıl. Yeniden yapılanmayla beraber Stratejik Yol Haritamızı yeniden oluşturuyoruz, bu konuda danışmanlıklar ve yoğun eğitimler alıyoruz. Uluslararası alanda markalar yaratmak vizyonu ile yola çıkan Turquality almak için hazırlanıyoruz. Bu yıl ilk yurt dışı firmamız olan ABD Chicago'da Has Steel Americas'ı kurduk.

Bugün markalarımızı dünyanın 65 ülkesine ihraç ediyoruz ilk 500 büyük ihracatçı arasındayız ama hedefimiz daha da yukarılara erişmektir. ISO 500'de 237. sıradayız.

Otomotiv sektörü ve demir-çelik sektörü ilişkisi

TOSB'da bulunan Vasıflı Çelik uzun mamul fabrikamız Hasmil ve Soğuk İşlem fabrikamız Hasparlak, Tier1 ve Tier2 seviyesindeki birçok otomotiv firmasının onaylı tedarikçileridir ve halen yürüttüğümüz birçok projemiz de mevcuttur. Bizim tesislerimizden çıkan ürünlerle bir çok otomotiv parçası üretilir. Piston pimi, amortisör mili, rot, rot başı, rottil, aks başı, direksiyon mili, çeki mili, kapı menteşesi, kasnak, marş motor mili, flanş, yaprak yay, volan dişlisi ve her türlü dişliler bizim ürünlerden üretilen bazı örneklerdir. Biz grup olarak otomotiv sektörünün gücüne inanıyoruz ve yatırımlarımıza bu doğrultuda şekil veriyoruz. Kısımse otomotive dönük yarı mamul üretimi yapacak TOSB'da üçüncü fabrikamızın temelini de yeni yılda atmayı planlıyoruz.

Aile şirketlerinde kurumsallaşma

Kurumsallaşma ailede başlıyor. Önce aile bireylerinin "Şirket'in Aile'den daha önemli olduğu"nu anlamaları ve kabul etmeleri gerekiyor. İşin püf noktası "Şirket olmazsa ailem de olmaz" diyebilmektir. Biz kurumsallaşma konusunda bugüne kadar çok yoğun çalıştık, uzun vadeli planlar yaptık ve uyguladık. İkinci kuşak olarak benim başkanlığında profesyonel yöneticilerimizle birlikte uyumlu bir ekip oluşturduk.

Bu konuda danışmanlık olarak kendimizi daha nasıl geliştirebileceğimiz ve 3. kuşağa nasıl bir yapı bırakacağımızın ön çalışmalarını tamamladık. Düzenli Aile Meclisi toplantıları yapıyoruz. Çok uzun olmayan sade bir Aile Anayasamız var. Ayrıca Yönetim Kurulumuza ilk defa bağımsız üye aldık. Otomotivin duayen ismi Kamil Başaran bey de tecrübelerini bizimle paylaşıyor yönetim kurulumuzda.

Gençlere risk almalarını ve girişimci olmalarını tavsiye ediyorum

Babam çok zeki, sizi çabucak anlayabilen çabuk karar veren vizyoner ve çok sosyal bir kişidir. Güvenilirlik ve dürüstlük kurumsal kültürümüze sayesinde sonuna kadar nüfuz etmiştir. Konya'nın sanayileşmesinde çok katkıları olmuştur babamın. Birçok sanayi sitelerinin bizzat kurucusudur. Ben ve iki kardeşim bu kadar önemli yatırımlara imza atabildiysek risk almamızı teşvik etmesi ve gerekirse zarar etmemize bile karışmamasına borçluyuz.

Ben ve iki kardeşim bu kadar önemli yatırımlara imza atabildiysek, bunu babamızın risk almamızı teşvik etmesi ve gerekirse zarar etmemize bile karışmamasına borçluyuz.



Gençlere hep risk almalarını ve girişimci olmalarını ama başta çok çalışmalarını tavsiye ediyorum.

Lojistik anlamında bölgemizin avantajları

TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi'nin bulunduğu bölge lojistik anlamında doğru ve etkili bir bölge. Haftada iki ya da üç kez Almanya'ya gönderi yapılıyor. Bulduğumuz yerden tonu 3 dolardan limana ürünümüzü gönderebiliyoruz.

Türkiye'nin en işlek limanları burada bulunuyor. Bu limanların fiyatları yoğunluktan dolayı diğer limanlara kıyasla daha uygun. Ayrıca bölgemiz, Anadolu'ya yayılma anlamında da bir avantaj sağlıyor. Hasçelik olarak yatırımlarımızı bu bölgeye yapmamızın en önemli nedenlerinden biri de bölgenin sağladığı lojistik avantajdır. Lojistik hizmetlerimizi dış kaynak kullanıyoruz fakat organizasyonunu biz yapıyoruz.

Hasan Faydasıçok Eğitim Vakfı - HAFEV

Onursal Başkanımız Hasan Faydasıçok'un ismini yaşatmak, sosyal sorumluluk projelerini kurumsal bir çerçevede planlayıp değerlendirmek ve bu projelere ülke menfaatleri doğrultusunda düzenli bir şekilde katkıda bulunabilmek için bu yıl Hasan Faydasıçok Eğitim Vakfı HAFEV'i kurduk.

Yetim ve öksüz her yaşta çocuk genç ve yetişkinlerin akılcı, bağımsız düşünebilen, çağdaş, araştırmacı bireyler olarak yetiş-

Yaşadığımız topluma borcumuz var

Modern sanat tutkunuyum. Türk ressamların modern tablolarından oluşan mütevazı bir koleksiyonum var. Bu yıl TAYSAD'ın sosyal sorumluluk projesi olan ADMOG'un Proje Liderliği görevini üstlendim. Fabrikalarda kullanılmış veya komple yeni alet, edavat, makina, teçhizatı alıp yurdun her ilinde Endüstri Meslek Liselerine ulaştırıyoruz. Ekip arkadaşlarımla geçen yıla göre katılımcı sayısını üç katına, toplanan ürün sayısını 3,5 katına çıkardık. Bu yıl ilk defa 81 ilin tamamına ulaşıyoruz. İlk defa üyelerimiz haricine de açıldık ve üyelerimizden gelen kadar da üye olmayan firmalardan bağış topladık. Çalışırken çok zevk aldığım bir proje oldu ADMOG. Bir prestij kitap çıkarmayı düşünüyoruz. TAYSAD'ın böyle sosyal sorumluluk projelerini bizzat yapması sektör ve toplum için büyük kazanç. TAYSAD'da daha çok üyemizin katılımı çalışacağı yeni sosyal sorumluluk projeleri yapılmalı, hepimizin yaşadığımız topluma borcu var aslında. Tüm genç arkadaşları TAYSAD'ın önümüzdeki yıllarda yapacağı sosyal sorumluluk projelerinde görev almaya davet ediyorum.

mesine katkıda bulunmak, iyi bir eğitim almalarını ve meslek sahibi olmalarını sağlamak istedik.

Vakfımızın Yönetim Kurulunu eşlerim ve gönüllü yönetici arkadaşlardan eşim Selcen hanım başkanlığında seçtik. Ayrıca çalışanlarımızdan ve eşlerinden o kadar gönüllülük talebi var ki şimdiden doğru yolda olduğumuzu hissediyoruz. Vakfımızı büyütmek, daha çok gencin eğitim almasına katkıda bulunmak Sosyal Sorumluluk anlamında bizim en büyük hedeflerimiz arasında. Kısaca yaşadığımız topluma FAYDASIÇOK olmaya çalışıyoruz.

Dış kaynağı iyi kullanmak gerekiyor

Ülkemizde sermaye azlığı ya da başka bir deyişle tasarruf konusunda eksiklerimiz var. Bu yüzden dış kaynakları ve finansı iyi kullanmak gerekiyor. TOSB'daki fabrika yatırımımızı yüzde 50 kendi öz kaynaklarımızla, yüzde 50'de dış kaynak kullanarak gerçekleştirmiştik. Bu yatırım doğru ve işler bir şekilde gerçekleştiği için bir sonraki yatırımımızın yüzde 100'ünü dış kaynak sağlayarak gerçekleştirdik. Üniversite de İşletme Klübü Başkanlığı yaptım. Rahmetli İshak Alaton bir klup toplantımıza konuşmacı olarak katıldı. Bu konuma da Alaton başarı olmanın yedi kuralından söz etti. Birincisi çok çalışmak, ikincisi çok çalışmak, üçüncüsü yine çok çalışmak diye devam etti. Altı kuralın çok çalışmak olduğunu yedinci kuralın ise bankalarla iyi geçinmek olduğunu söylemişti. Özetle ülkemizde zaten kıt olan finans kaynağını da çok verimli kullanmamızın gerektiğini öğretti bizlere. ■

Modern sanat tutkunu Adnan Naci Faydasıçok, ülkemizin önde gelen ressamlarının eserlerinden oluşan mütevazı bir koleksiyona sahip. Modern Türk resim sanatının usta sanatçısı Ergin İnan, Selcen ve Adnan Naci Faydasıçok.



Aile ile iş dengesinin kurulması

Aile şirketleri kurumsallaşma çalışmalarına başlarken, "aile mi daha önemli" yoksa "şirket mi daha önemli" sorusunun cevabını vermeleri gerekiyor. Burada doğru cevap, "Şirket'tir. Şirket varsa aile zaten var oluyor. Aile, şirketinin gelişmesine engel olacak davranışlardan kaçınmalı, şirket ise ailenin gelişmesine engel olacak yaptırımlardan kaçınmalıdır. İşletme, aile üyesi kişiye uygun bir iş olanağı sunmak zorunda değildir. Ancak kişi, işletmede istenen rolü dolduracak donanıma sahip olursa işe yerleştirilir. Aile ile iş dengesinde ailenin yönlendirici, denetleyici, ufuk açıcı gibi rolleri üstlenmesi, işletmenin ise belirli kurallar zinciri dahilinde işleri yürütmesi, aktif bir çaba içinde olması beklenir.



Global Quality Services Leader

İZMİR OFİS

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

BURSA OFİS

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

KOCAELİ OFİS

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



Exact Systems Türkiye olarak
1 Ekim 2016 itibariyle

Oyak Renault Otomobil Fabrikalarında
KALİTE KONTROL alanında
hizmetlerimize başladık.

GROUPE RENAULT



BAŞARMAK İÇİN DAHA FAZLASI

KALİTE
KONTROL
AYIKLAMA
&
TAMİR



94%
MÜŞTERİ
MEMNUNİYETİ



12 YILLIK
DENEYİM



EXTRANET
ONLINE
E-RAPORLAMA

Rakamlarla Exact Systems Grup

12
ÜLKEDEN SURELETRİMİZ

96
OEM

620+
ÜRETİCİ İLE İŞBİRLİĞİMİZ BUNDAKİ
96 OEM, 314 TIRLAK, 582 TIRK'İ

5000+
NİTELİĞİN SAHİNDAKİ
TEÇRÜBELİ KALİTE
KONTROL PERSONELİ



3 000 000 000

KONTROL EDİLEN PARÇA ADEDİ



SİZİN İÇİN ÇALIŞMAYA HAZIRIZ



www.exactsystems.com.tr

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, Avrupa Dövmeciler Birliği EUROFORGE'nin başkanı oldu

Avrupa Dövmeciler Birliği'nin bu yıl Torino'da yapılan Genel Kurul Toplantısı'nda, TAYSAD Başkanı Alper Kanca, Avrupa Dövmeciler Birliği EUROFORGE'un başkanlık görevine getirildi. TAYSAD Başkanı Kanca, 7 Ekim'de yapılan Genel Kurul'a katılan tüm üyelerin oybirliği ile 'Başkanlık' görevine seçildi. Dövme sektöründe Avrupa'daki tek federasyon olan EUROFORGE'de ilk defa bir Türk sanayicisinin bu derece üst bir göreve getirilmiş olması Türk sanayicilerin Avrupa'da itibar ve kabul gördüğünün bir göstergesi oldu.



ALPER KANCA

Avrupa ülke derneklerinin katılımıyla büyüyen EUROFORGE, 2000 yılında yeni bir yapı ile tüm Avrupa'yı kapsayan, dövme teknolojisinin her türünü içinde barındıran, otomotivden havacılığa, iş makinelerinden madencilığe kadar birçok alanda etkin bir konuma geldi.

Avrupa'ya Türk sanayicileri kabul ettirdik

Esiden Avrupa'daki meslek örgütlerine üye olmak istediğimizde bile sorunlar çıkartıyor, bahaneler üretiyorlardı" diyen TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Avrupa'nın saygın meslek kuruluşlarından EUROFORGE'de böylesi kritik bir görev için bir Türk sanayicinin seçilmiş olmasının ayrı bir önemi var. Özellikle de Türkiye algısının hasar gördüğü, gerek siyaset gerekse iş dünyasında Türkiye'ye yönelik endişelerin ortaya çıktığı bir dönemde, Avrupa'nın değişik ülkelerinden meslektaşlarımızın ısrarla beni başkanlık için önermelerini, ittifakla aday göstermelerini önemsiyorum.

Türk sanayicileri olarak iş kolumuzdaki en iyi firmaların bulunduğu Avrupalı bir mes-

lek örgütünde kendimizi kanıtlamış, kabul ettirmiş olmanın gururunu yaşıyorum" dedi.

Türkiye algısını düzeltmek, sadece siyasetçilerin görevi değil

Elde edilen bu başarının sadece şahsi bir başarı olmadığını, aynı zamanda Avrupalı

iş ortaklarının Türk Sanayisine duydukları güven ve saygının da bir işareti olduğunu ifade eden TAYSAD Başkanı Kanca, Türkiye'nin doğru şekilde tanıtılması, uğradığı haksızlıkların anlatılması için daha fazla iş insanının Avrupa'daki derneklere ve federasyonlarda görev almasını gerektiğini söyledi.

Türkiye algısını düzeltmenin ve hak ettiği yere getirmenin sadece siyasetçilerin görevi olmadığını altını çizen Başkan Kanca, daha fazla sanayicinin ve iş dünyası temsilcisinin de benzer görevler almasını gerektiğini vurguladı.

2000 yılında gözlemci, 2016'da Başkan!

Dünyanın önde gelen otomotiv markaları başta olmak üzere makine, savunma, enerji sektörlerinin üretimlerinde vazgeçilmez ve büyük önem taşıyan dövme parçaları üreticilerini aynı çatı altında toplayan, Avrupa'nın tanınmış ve etkin bir meslek örgütü olan EUROFORGE'nin faaliyetlerine, Türkiye 2000 yılından sonra gözlemci olarak katılmıştı.

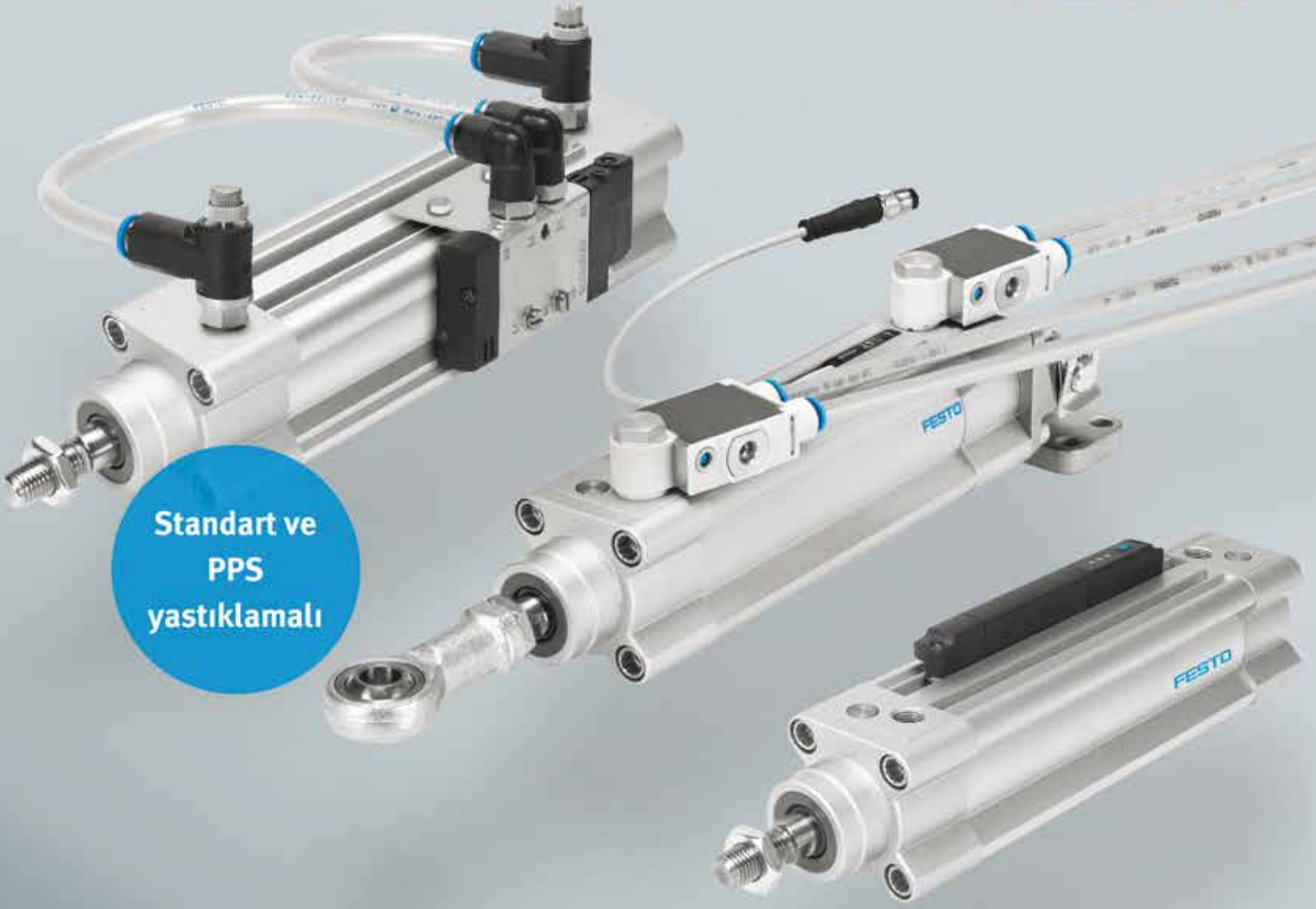
2006 senesindeyse Dövme Sanayicileri Derneği (DÖVSADER), EUROFORGE'ye resmen üye olmuştu. 2010 yılına gelindiğinde Türk dövme sanayisi, iş hacmi, bilgi birikimi, teknolojisi ve Avrupa'ya olan ihracatı sayesinde EUROFORGE derneği içinde saygın bir yer edinmiş, bunun sonucu olarak aynı yıl Brüksel'de yapılan Genel Kurul Toplantısı'nda TAYSAD Başkanı Alper Kanca, EUROFORGE'nin Başkan Yardımcılığı görevine getirilmişti. ■

Avrupa Dövmeciler Birliği (EUROFORGE)

Türkiye'nin de dâhil olduğu Avrupa'nın en gelişmiş on bir ülkesindeki 350'den fazla dövme sanayici üyesi ile yaklaşık 80.000 çalışanı, 6 milyon ton dövme hacmini ve yaklaşık 15 milyar Avro'luk iş hacmini temsil etmektedir.

Dövme sanayisini her alanda geliştirme amacını taşıyan EUROFORGE, uluslararası dövme sektörü ağının genişletilmesi, ana sanayi ile çelikçiler arasında kalan dövme sanayici üyeleri için adil rekabet koşullarının oluşturulması ve devamının sağlanması, çevre çalışmaları, istatistiki bilgilerin sağlanması, sektör sorunlarının dile getirilmesi gibi birçok alanda faaliyet göstermektedir.

FESTO



**Standart ve
PPS
yastıklamalı**

**Mükemmel uyumlu ürünlere ihtiyacınız var.
Daha az karmaşa istiyorsunuz.
Biz, güvenilir çözüm ortağınız olarak yanınızdayız.**

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

Çevre birimleriyle birlikte mükemmel uyumlu standart silindir.
Değişken kütlelerde ve hızlarda bile her zaman kusursuz ayarlı. Kendinden ayarlı pnömatik yastıklayıcı PPS ile kurulum ve duruş sürelerinizi ciddi ölçüde azaltır ve üretim kapasitenizi arttırırsınız.

Türk tedarikçiler ve RENAULT - NISSAN işbirliğinde yeni adım

TAYSAD, geçtiğimiz günlerde Genel Merkezi'nde, Renault Nissan İttifakı Satın Alma Organizasyonu ile birlikte bir toplantı düzenledi ve 111 firmadan 250 kişiyi ağırladı.

TAYSAD Genel Merkezi'ndeki toplantının açılış konuşmasını yapan TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "15 Temmuz sonrasında dünya genelinde Türkiye'ye yönelik algının zedelendiğini gördük ve TAYSAD olarak hızlı bir şekilde bu konuda neler yapabileceğimiz noktasında kolları sıvadık. Şu güne dek TAYSAD üyelerinin de desteğiyle hayli yoğun çalışmalar gerçekleştirdik. Tüm dünyadaki paydaşlarımıza, tedarik sanayii ve OEM temsilcilerimize gerek yazılı gerekse sözlü olarak detaylı bilgilendirmeler yaptık. Zor bir dönemden geçerken son derece aktif ve olumlu bir hareket planı oluşturduk. Bu çabalarımızı hem otomotiv sanayii hem tedarik sanayii hem de Türkiye açısından çok önemsiyoruz. Aslında bugün, Renault ve Nissan yetkilileri ve üyelerimizin yoğun ilgi gösterdiği bu stratejik toplantımız bile doğru yolda olduğumuzun bir kanıtı" dedi.



YERLİLEŞTİRİLMEMİŞ TEKNOLOJİLER

Renault Nissan İttifakı Satın Alma Organizasyonu Avrupa Proje Direktörü Antoine Aoun "Öncelikle, henüz yerleştirilememiş olan teknolojiler var ve bunların yerleştirilebilmesi için Türkiye'deki tedarikçilerden gelecek teklifler için heyecanlıyız" diye konuştu.

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Zor bir dönemden geçerken son derece aktif ve olumlu bir hareket planı oluşturduk. Bu çabalarımızı hem otomotiv sanayii hem tedarik sanayii hem de Türkiye açısından çok önemsiyoruz. Aslında bugün, Renault ve Nissan yetkilileri ve üyelerimizin yoğun ilgi gösterdiği bu stratejik toplantımız bile doğru yolda olduğumuzun bir kanıtı" dedi.

Mevcut büyüklüğümüz 24 milyar dolar

Toplantıda Renault ve Nissan'dan gelen üst düzey konuklarına TAYSAD'ın tarihi, üye yapısı ve geçen kırk yıllık süreçte gerçekleştirdiği projeler hakkında bilgi aktaran TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "354 üyeye sahip TAYSAD, firmaları bünyesinde 150 bin kişiye istihdam sağlıyor. Bugüne dek çok uluslu projeler gerçekleştirdik ve gerçekleştirmeye de devam ediyoruz. Üyelerimizin yıllık ihracatı yaklaşık 7,6 milyar dolarken, iş hacmimiz yaklaşık 24 milyar dolar seviyelerinde. Son yıllarda, başta Rusya, Almanya, Amerika, Çin ve Fransa olmak üzere toplamda 30 ülkede yatırımlar yaptık" dedi.

Tüm tedarikçiler teşvik kapsamına girmeli

TAYSAD Başkanı Kanca, Renault ve Ford Otosan'la ortak işbirliklerinden bahsederken Türkiye'de çok da sık görülmeyen bir çalışma gerçekleştirdiklerini ortak bir hedef için teşvik dairesine gittiklerini söyledi. Başkan Alper Kanca, "Mevcut gündemimizi Bakanlarımıza anlattık. Türkiye'deki son teşvik düzenlemeleri, otomotiv tedarik sanayinin özellikle döküm ve dövme ara mamül üretimine yönelik yatırımlarda teşviklerden faydalanmalarına izin vermiyordu. Bu yüzden de oldukça dezavantajlı bir durumdaydılar. Müşterilerimizin, özellikle Renault ve Ford'un da desteğiyle ve Ekonomi Bakanlığı'nın çalışmaları sonucu bu durum değişti. Artık otomotiv sektöründe motor ve aktarma organlarına yönelik döküm ve dövme parça yatırımları da teşvik kapsamına alınabiliyor. Umuyoruz ki başka hammaddelerden ara mamül üreten yan sanayimiz için de benzer bir uygulama gerçekleştirilecek. Amacımız

bu teşviklerin kapsamına tüm tedarikçilerin girmesini sağlamak" diye konuştu. 2017 yılında benzer çalışmalarını sürdüreceklerini dile getiren Başkan Kanca, "TAYSAD olarak 'Tasarım', 'Tedarik', 'Teknoloji' vizyonumuzdan hareketle elektronik ürün ve gömülü yazılım yetkinliğinin artırılması noktasında da Renault ile ortak çalışmalarımız oldu. Paydaş derneklerimizle çalışmalarımızı tamamladık ve diğer paydaşlarımızla görüşmelerimiz sürdürülüyor" diye belirtti.

Dönüm noktası bir konferans

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği'nin, 3-4 Kasım'da Türkiye'de ve Dünya'da ilk defa düzenlenecek bir Otomotiv Mühendisliği Konferansı söz konusu. Bu sene hem yurtdışından hem de Türkiye'den konuşmacılarımız konferansımıza yoğun ilgi gösteriyorlar. Düzenleyeceğimiz Otomotiv Mühendisliği Konferansı'na bu vesileyle sizi de davet etmek istiyoruz. İlk defa olacağı için mutlaka eksiklerimiz olabilir ancak Türk otomotiv sanayisini, Türk otomotiv tedarik sanayisini geliştirmek istiyorsak böyle bir konferansa ihtiyacımız var. Bu konferansı desteklerseniz önümüzdeki yıllarda mutlaka daha iyi şekilde

RENAULT'UN 5. BÜYÜK PAZARI

Renault Nissan İttifakı Satın Alma Organizasyonu Avrupa Proje Direktörü Antoine Aoun, Türkiye'nin, Renault Grubu'nun 5. büyük pazarı olduğunu, şu an ve gelecekte de en önemli pazarı olmaya devam edeceğini belirtti.

tüm sektör temsilcisi olarak faydasını göreceğiz" dedi.

Yerleşirme ve ihracat: Türkiye'deki tedarikçiler için yeni fırsatlar

Renault Nissan İttifakı Satın Alma Organizasyonu Avrupa Proje Direktörü Antoine Aoun, Türkiye'nin, Renault Grubu'nun 5. büyük pazarı olduğunu, şu an ve gelecekte de en önemli pazarı olmaya devam edeceğini belirtti.

Türkiye'deki tedarikçiler için birçok fırsatın altını çizen Aoun, "Öncelikle, henüz yerleşirilememiş olan teknolojiler var ve bunların yerleşirilebilmesi için Türkiye'deki tedarikçilerden gelecek teklifler için heyecanlıyız. Bununla birlikte Türkiye hâlihazırda Oyak Renault için bir ihracat platformu (üretiminin yüzde 80'ini ihraç ediyor) ve ihracat Türkiye'deki tedarikçiler için büyük bir fırsat. Bu bakımdan sizleri bizi takip etmeye ve mekanik parça ve teknoloji ihraç etmeye davet ediyoruz" dedi. ■



**RENAULT NISSAN İTTİFAKI SATIN
ALMA ORGANİZASYONU AVRUPA
PROJE DİREKTÖRÜ ANTOINE AOUN
VE TAYSAD BAŞKANI ALPER KANCA**





PSA GROUPE, TAYSAD üyelerine Afrika, Avrupa ve İran Pazarı planlarını aktardı

TAYSAD Üyelerinin ana sanayi firmaları ile buluşması 5 Ekim 2016 tarihinde PSA Groupe ile devam etti. Bundan 5 ay önce PSA Groupe ile yapılan ön görüşmede kararlaştırıldığı üzere firmanın Afrika, Avrupa ve İran pazarı yetkililerinden oluşan üç kişilik heyette, Fas yatırım ajansı yetkilileri de hazır bulundu. Heyet TAYSAD'da katılımcılarla bir araya geldi.

TAYSAD üyesi 94 firmadan 189 kişinin katıldığı toplantının ev sahipliğini TAYSAD Başkan Yardımcısı Albert Saydam üstlendi. PSA Groupe firması konukları ise, PSA Groupe Türkiye Satın Alma Ofisi Müdürü Ufuk Bendeş, PSA Groupe Satış sonrası Satın Alma Direktörü Mme. Delphine Lafon Degrange, PSA Groupe Ortadoğu ve Afrika Satın Alma Direktörü M. Georges Bui ve Fas Yatırım Ajansı Danışmanı M. Khalid Qal Am katıldı.

TAYSAD Başkan Yardımcısı Albert Saydam konuşmasında, Türk otomotiv tedarik sanayi firmalarının yerel pazarda geleneksel metotlar yerine, değişik coğrafyalarda yenilikçi yaklaşımlarla var olduğunu hatırlatarak; PSA'nın bu toplantısında değineceği özellikle Fas ve İran'daki yeni projelerinde aktif rol üstlenmeye hazır olduklarını belirtti. Özellikle İran'a yaptırımların kaldırılması ile ortaya çıkacak fırsatların yakından takip edilmesi gerektiğini hatırlatan Saydam; bu kapsamda TAYSAD bünyesinde İran Çalışma Grubu kurulduğu da sözlerine ekledi.

PSA Groupe adına ilk konuşmayı yapan Ufuk Bendeş, firmanın Avrupa'da ikin-

ci büyük üretici konumunda olduğunu, Çin'de ise 1 numarada bulunduğunu, PSA Groupe'un CO2 salınımında ise 104,4 g/km ile de Avrupa'da lider konumda olduğunu aktardı. Tüm pazarlardaki otomotiv verilerine de tablolarında işaret eden Bendeş, Avrupa, Çin-Uzak doğu ve Afrika pazarlarını firmalarının en iyi üç noktası olarak sıraladı. "Push to Pass" stratejileri ile PSA Groupe'da yenilenen üretim ve pazarlama yaklaşımlarına, Türk otomotiv sanayinin de dahil olmasını önemsediklerini belirtti.

Firma adına Afrika ve Ortadoğu pazarları hakkında bilgi veren Georges Bui ise, iki ortaklık ile İran'da faaliyet yürüttüklerini, bir yeni fabrikanın da Fas'ta açılığını yine planların arasında bir yenisinin Cezayir olduğunu katılımcılara aktardı. İran'da Citroen ve Peugeot olarak % 85 yerleştirme stratejisi ile çalışma yaptıklarını söyleyen Bui, 400 bin yıllık üretim kapasitelerinin İran'da bulunduğunu söyledi.

Fas hakkında da bilgi aktaran Bui, % 80 yerleştirme ile önümüzdeki yıl 100.000 ve diğer yıl 200.000 araç ve motor üretimi hedeflediklerini açıkladı. Afrika'da olası bir

yatırımın Avrupa için de bir kaynak olduğunu da üzerinde durdu.

Fas yatırım ajansı adına konuşman Ajans Danışmanı Khalid Qal, Fas'ta devletin verdiği olanaklardan bahsederken, ülkenin diğer komşu ve küresel pazar üretici ülkelerle ilgili karşılaştırmalı tablolara yer verdi. Ülkesinin lojistik konumundan da bahseden QAL, % 4,9 büyüme, yıllık % 1,7 enflasyon ve % 9,4 oranında olan işsizlik oranları aktarırken ülkesindeki düşük kredibilite risklerini de katılımcılar ile paylaştı. Fas'ın deniz yolundan 14 km ile Avrupa kıtasına uzaklığı olduğunu ve ana sanayi üretim tesislerine giden lojistik haritaların da avantajlı yapısını katılımcılara aktardı.

Sunumlar sonrasında TAYSAD'ın konukları ağırladığı kokteylde ise TAYSAD üyeleri, PSA Groupe'un Türkiye planları ve çalışmaları ile ilgili soruları PSA Groupe yetkilileri ile konuşma fırsatı buldu. Türkiye'nin firma ile yürüttüğü ticari çalışmaların artırılmasının yolları hususunda da görüşler firmaya sorulurken, İran'ın yenilenen ticari etkisi ile bu pazardaki davranış modelleri hakkında ortak adımların yolları da tartışıldı.

Yarım gün süren ziyaretin ardından PSA Groupe yetkilileri yüksek katılımın olduğu bir toplantıda üç pazar hakkında detaylı görüşme imkânı yakalamalarının önemine dikkat çekerken, TAYSAD üyelerinin yoğun ilgisini de çok olumlu karşıladıklarını belirttiler. ■

Derleyen: Sercan Duygan

TÜM YÜKÜ SIRTLIYORUZ

Tüm zorlu yollarda
sarsıntıları sıfırlar, güvenli ve
konforlu bir sürüş sağlar.



47 years

[Maysan Mando](#) [maysanmando](#) [maysan_mando](#) [maysanmando](#)

Maysan Mando
Amortisörleri

www.maysanmando.com

Bugüne kadar 81 ilde 215 okula ölçüm cihazı, araç gereç ve model ürün bağışında bulunuldu

ADMOG ülke geneline yayıldı

TAYSAD, 2013 yılında deneme amaçlı olarak 8 firmayla 2 ilde 5 okula yapılan bağışlarla başlattığı "Atma Değerlendir Meslek Okullarını Güçlendir" projesinin kapsamını genişletmeye devam ediyor. Proje 81 ilde okullara ulaşarak, nitelikli insan kaynağının gelişimine katkı vermeye devam ediyor.

TAYSAD, 2013 yılında başlattığı "Atma Değerlendir Meslek Okullarını Güçlendir" sosyal sorumluluk projesi kapsamında ölçüm cihazlarını, kalifiye ara kademe insan kaynağı yetiştirmek için, meslek lisesi öğrencilerinin kullanımına sunmaya devam ediyor. ADMOG ile 2016 yılında, bir önceki yıla göre projeye katkı veren firma sayısı 3 katı büyüyerek 57 firmadan 164 firmaya yükseldi. Bağışların tam 81 ilde 81'e okula ulaştırıldığı projedeki en iyi gelişim ise; toplanan malzeme sayısında oldu. 2016 yılında toplanan malzemeler 3,5 kat artış göstererek 3 bin 540 adede ulaştı.

Projenin başlatıldığı ilk yılından bugüne kadar destek veren toplam 213 firmanın bağışladığı 5 bin 464 adet malzeme, ülke

genelindeki 215 okula ulaşarak büyük yankı uyandırdı.

Meslek okulları, sanayi sektörü için önemli

Ülkemizin önemli eğitim kurumlarından olan meslek liselerini geliştirmek için "Atma Değerlendir Meslek Okullarını Güçlendir" projesinin hayata geçirilmesini sağlayan proje lideri A. Naci Faydasıçok, "Meslek liselerinin, özellikle sanayi için önemli bir yeri var. Fakat maalesef bugün, meslek liseleri eski prestijini kaybetmiş durumda. Biz de TAYSAD olarak hem meslek liselerinin gereken değere yeniden kavuşmasına hem de öğrencilerin daha



iyi bir eğitim almasına katkıda bulunmak için, 2013 yılında projemizi başlattık. Her geçen gün bağışçı sayımızı artırdık; böylece daha çok okula ve öğrenciye ulaştık. Bu yıl ülke genelindeki 164 okula bağışladığımız 3 bin 540 ölçüm cihazı, araç gereç ve model ürün ile hedefimizi gerçekleştirmiş olduk. Biz toplumumuz için, iyi eğitimli yeni nesiller için bir şeyler yapıyoruz ve bu tarz destekleri gördükçe uğraşlarımıza, emeğimize değerini hissediyoruz. Projemize desteklerini esirgemeyen tüm firmalarımıza teşekkür ederiz" dedi.

"Yetkin insan kaynağı rekabetçiliğimizde kritik önemde"

Uluslararası rekabetçiliğimizde kritik önemde olan ara eleman ihtiyacının artarak devam ettiğini dile getiren ADMOG Proje Üyesi Özge Özen Kural, "Mevcut durumda Meslek Liselerinin müfredatı yeterli gibi gözükse de uygulama pek öyle seyretmiyor. Edindiğim izlenime göre teorik bilgi çoğunlukla makulken; pratikte eksiklikler mevcut. Bu eksikliğin kapatılmasına katkı sağlamak amacıyla başlatılan ADMOG projesinin bugünkü başarısından gurur duyuyoruz. Tüm ülkeye yaydığımız projeye, yeterli seviyede uygulama yaparak mezun olan gençlerimizi, firmalarımızda güvenle istihdam etmeye başlayacağız" dedi. ■

**81 İLDE
215 OKULA
BAĞIŞ YAPILDI**



ADMOG PROJESİ

Yetiştirilmiş insan kaynağını sağlayan meslek okullarının yetkinliklerini artırmak hedefiyle başlatılan Atma Değerlendir Meslek Okullarını Güçlendir (ADMOG) Sosyal Sorumluluk Projesi, 2013 yılında hayata geçirildi. Otomotiv tedarik sanayi firmalarının ve araç üreticisi ana sanayi firmalarının yakından destek olduğu proje kapsamında, firmalarda kullanılmayan, kalibrasyon dışı kalmış ölçüm aletleri ve laboratuvar ekipmanları toplanarak, gerekli tamirat işlemleri yapıldıktan sonra ülke genelindeki Meslek Okulları'na bağışlanıyor. 2016 yılı itibariyle üye olmayan kuruluşların da hatta TIAD gibi STK'ların da destek verdiği projeye, kullanılmamış aletler de bağışlanmaya başlanmıştır. Proje hakkında detaylı bilgi www.taysad.org.tr web sayfasında yer alıyor.

Let there B bond



In Birinci Otomotiv, assembly operations are not limited to pressings. Welding, friction welding and riveting are highly used while increasing our value added revenue.

Depending on customer specific requirements, we can design and build, tailor made assembly stations, integrated with real time display and SPC modules.



SAE INTERNATIONAL

SAE International (Society of Automotive Engineers-Otomotiv Mühendisleri Birliği), bünyesinde havacılık, otomotiv ve ticari araç sanayiinden 128 binden fazla mühendis ve ilgili teknik uzmanları bulunduran ABD merkezli global bir Birliktir. SAE International'ın temel yetkinlik alanları yaşam boyu öğrenme ve teknik standartlar geliştirmesine yönelik çalışmaları koordine etmektir. Bu amaçla SAE pek çok yayın çıkarmakta, konferans ve kongreler düzenlemekte ve mesleki denetim görevleri yürütmektedir.

Geleceğin mobilitesi otomotiv mühendislerine emanet

Dünyada otomotiv sanayine yön veren mühendisler, otomotiv sanayinin küresel geleceğini konuşmak üzere İstanbul'da gerçekleştirilen Uluslararası Otomotiv Mühendisliği Konferansı'nda bir araya geldi. Konferansta dünyanın önde gelen otomotiv mühendisleri, 2050 yılına kadar ulaşımdaki değişimi tartıştı.

Ana sanayi başta olmak üzere tedarik sanayiinden dünya otomotiv devlerinin Ar-Ge ve ürün geliştirmeden sorumlu mühendisleri otomotivde hafifleştirmeyi tartışmak üzere İstanbul'da OİB'nin desteği, OSD, OTEP ve TAYSAD ortaklığı ve SAE işbirliği ile düzenlenen Uluslararası Otomotiv Mühendisliği Konferansı'nda bir araya geldi.

Başta otomotivde hafifleştirme olmak üzere 2050 yılına kadar otomotiv ve ulaşımda yaşanacak değişimlerin araç gövde parçalarına yansımalarının görüldüğü konferansın açılış konuşmasını SAE (So-

ciety of Automotive Engineers-Otomotiv Mühendisleri Birliği) Başkanı Cüneyt L. Öge yaptı.

Özlem Gürses'in sunuculuğunu yaptığı 2 günlük konferansta, ilk gün teknik bilgi-

leri içeren 10 sunum, iki oturum ile dinleyicilerle paylaşıldı. Öğleden önce "Bal Arıları Mühendis Oluyor" (BAMO) Sosyal Sorumluluk projesinde yer alan Kocaeli Anadolu Lisesi'nden 4 kız öğrenci, kızların mühendis olmalarını özendirmeyi amaçlayan bu projeyi, kürsüden katılımcılara aktardı.

Projenin kamu spotunu da izleyen dinleyiciler daha sonra, 4 öğrencinin ricasını kırmayarak BAMO öğrencilerine iletilmek üzere önceden hazırlanmış zarflara mek-



MOBİLİTENİN GELECEĞİ

SAE (Society of Automotive Engineers-Otomotiv Mühendisleri Birliği) Başkanı Cüneyt L. Öge, "Otonom sürüş sistemleri gün geçtikçe daha da gelişiyor. Daha 5 yıl önce sektörde fısıldayarak konuştuğumuz konu bugün kamuoyunda tartışılır hale geldi. Birçok otomotiv üreticisi konuyla ilgili çalışmalar yürütse de, Google gibi sektör dışı kuruluşların da ciddi testler gerçekleştirmesi, mobilitenin geleceğini gösteriyor."

tesa® Kendinden Yapışkanlı Bantlarda 125 Yıllık Tecrübesi ile Otomotiv Sanayiinin Hizmetinde!



Araç üretiminin ilk safhasından, son kullanıcıya teslimata kadar, bir çok uygulamada tesa® ürünleri ve sistem çözümleri kullanılmaktadır.



Kablo Sabitleme



Kalıcı Delik Kapama



Lazer Etiket



Ses ve Titreşim Önleme



Yüzey Koruma



Amblem Montajı



Genel Maskeleye



Kablo Demetleme



Dış Trim Montajı



Ayna Montajı



www.tesabant.com.tr
Tel: +90 216 578 90 00
E-mail: istanbul.info@tesa.com

Mükemmel sonuçlar için



Avrupa ve ABD'de önemli bir yer tutan Formula Student organizasyonunun tanıtımının ardından da Türkiye'deki Yıldız Teknik, Uludağ ve Kocaeli Üniversitesi takımları sahneye çıkarak bu çalışmanın otomotiv mühendisliği eğitimine ve sanayiye etkilerini dinleyicilere aktardı.



Besteci yönüyle tanınan ve MFÖ Grubunun üyesi Fuat Güner'de yaptığı konuşmada, mühendisliğin yaratıcı yönünü ve kendisinin aldığı inşaat mühendisliği eğitiminin yaşamına etkilerini samimi şekilde dinleyicilerle paylaşırken, takım çalışmasının sosyal bir öğe olduğuna işaret etti.

tuplarını yazarak fuayede bulunan arı konanına attılar. Bu mektuplar ileriki günlerde BAMO öğrencilerine, projeyi yürüten kurumlarca iletiliyor olacak.

Konferansın ikinci gününde ise, 4 konuşmacı ve 9 panelist Otomotiv Mühendisliği Eğitimi ve Otomotivde Kariyer konularında görüşlerini paylaştılar. İkinci günde Otomotiv Mühendisliği eğitimi üzerine, ilk günden farklı bir sunum ve konuşma yapan Cüneyt Öge yine katılımcıların yoğun ilgisi ile karşılaştı.

TAYSAD'ın 20.000 Kariyer Sosyal Sorumluluk projesi filminin de gösterildiği konferansta, konularında uzman akademisyenler, Eğitim Reformu Girişimi Direktörü Batuhan Aydagül ve İnsan Kaynakları yöneticileri, ülkemizde Otomotiv Mühendisliği hususunda mevcut tabloyu ve bu konudaki küresel verileri aktardılar.

Otomotiv ve mobilite, gelecek 35 yılda 111 yıldakinden fazla yol alacak

Kuruldukları 1905 yılından bu yana dünyanın dört bir yanında otomotiv sanayiinin mühendislerini bünyesinde barındıran SEA'nin Başkanı Cüneyt L. Öge, "Otomotiv dünyasına yön veren derneğimiz bugün artık yeni bir mücadele ile karşı karşıya: Mobilite kavramı değişiyor. Artık araçlarımızı nasıl bir kaynakla çalıştırdığımız, nasıl sürdürdüğümüz, nasıl sahip olduğumuz ve hatta nasıl uçtuğumuz tartışılıyor. Bu ortam içerisinde biz otomotiv mühendisleri, 2050 yılı için tüm bu soruların cevaplarını

bulmaya gayret ediyoruz. Şunu söylemeliyiz ki geleneksel içten yanmalı fosil yakıtlı motorlar kullanılmaya devam edecek, zira hala emisyon ve tüketim düşürülme noktasında potansiyel var. Buna ilave olarak otomotivde hafifletmenin de tüketimi düşürme ve emisyon azaltma noktasında önemli avantajlar sağladığını söylemek gerekiyor. Geleneksel çelik kullanımı son 37 yılda yüzde 75 seviyesinden yüzde 60'lara düşse de 2035 yılında bu oranın yüzde 20'lere düşeceğini tahmin ediyoruz" dedi.

Tüketicilerin mobilite konusundaki tercihlerindeki değişime de değinen Öge sözlerini şöyle sürdürdü: "Otonom sürüş sistemleri gün geçtikçe daha da geliyor. Daha 5 yıl önce sektörde fısıldayarak konuştuğumuz konu bugün kamuoyunda tartışılır hale geldi. Birçok otomotiv üreticisi konuyla ilgili çalışmalar yürütse de,



Google gibi sektör dışı kuruluşların da ciddi testler gerçekleştirmesi, mobilitenin geleceğini gösteriyor aslında. Günümüz tüketicilerinin tercihleri dikkate alındığında otomotiv sanayiinin dikkatle takip ettiği bir başka konu da paylaşımlı kullanım. Günümüzde yavaş yavaş otomobil sahip olma oranı düşüyor ve Uber gibi bir platformun bugün pazar büyüklüğünde ABD'nin en büyük otomotiv şirketi GM'i geride bırakması şaşırtıcı ve izlenmesi gereken bir gelişme."

Konferansın Düzenleme Kurulu Başkanlığı'nı üstlenen OTEP Başkanı Ali Gökten, bu yıl ilki gerçekleştirilen Uluslararası Otomotiv Mühendisliği Konferansı'na yoğun ilgi gösterildiğini ve hem ulusal hem de uluslararası katılımın oldukça yüksek olduğunu ifade etti. "Türkiye otomotiv alanında önemli mesafeler kat etti ve sektördeki kuruluşların Ar-Ge ve inovasyon alanlarındaki başarıları, otomotiv mühendisliği alanında artan iş olanakları, otomotiv mühendisliği alanında Türk üniversitelerinin çalışmaları küresel otomotiv arenasında ülkemizin dikkate alınan bir ülke olmasını sağladı. SAE gibi köklü geçmişe sahip bir birliğin sunduğu işbirliği yadsınamaz ve teşekkürlerimizi sunuyoruz. Hiç kuşkusuz ülkemizin içerisinde geçtiği zor dönemlerde bize ve Türkiye'ye güvenerek gelmeleri ve bilgi birikimlerini Türk mühendis ve mühendislik öğrencileri ile paylaşmalarına da müteşekkirimiz" diyen Gökten, bir sonraki konferansa da yoğun ilgi olacağına emin olduğunu belirtti. ■



obel[®]
CIVATA



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

Kurumsal Yönetim Endeksi'nde Otomotiv Endüstrisinde Yer Alan Şirketlerin “Menfaat Sahiplerine” İlişkin İnsan Kaynakları ve Yetenek Yönetimi Uygulamaları

İnsan Kaynakları ve Yetenek Yönetimi

Bu yazıda halka açık 5 şirketin insan kaynakları uygulamaları incelenmiştir. Otomotiv endüstrisinin 5 önemli şirketinin kurumsal derecelendirme, faaliyet ve sürdürülebilirlik raporlarında yer alan İnsan Kaynakları uygulamaları arasında personel seçimi, eğitim-gelişim, performans, kariyer, ücret ve de günümüzün en önemli konularından bir tanesi olan Yetenek Yönetimi detaylı olarak ele alınmış, benzer ve farklı uygulamaların olduğu gözlenmiştir.

Son 10 yıl içinde İnsan Kaynakları alanında yaşanan en büyük değişimlerden biri, insan kaynakları teknolojisinin hızlı ilerleyişidir. Özellikle dijital platformlarda “kariyer sayfaları” ve “aday takip sistemleri” globalleşen rekabet ortamında hızlı bir değişime yol açmıştır. Bu değişim şirketlerin rekabetçi üstünlük oluşturmak ve sürdürebilmek için insan

kaynakları uygulamalarında da ve ihtiyaç duydukları çalışan profilinde de farklılıklar ortaya çıkarmıştır.

Organizasyonlar arası rekabet üstünlüğü sağlanmasındaki en önemli faktör: “İnsan faktörüdür.” Yüksek potansiyelli çalışanların işletmeye kazandırılması, elde tutulması, eğitim yatırımı yapılması, yüksek performanslı birer çalışan haline getirilmesi



FÜSÜN TOROS

Doktora Öğrencisi

**İNÇİ HOLDİNG
AKADEMİ MÜDÜRÜ**

her zaman rekabet ortamında işletmelere üstünlük sağlayacaktır.

Yetenek ise bir işletmenin şimdiki ya da gelecekteki başarısına belirgin şekilde katkıda bulunabilecek kişi ya da gruplardır. Başka bir ifadeyle; bir işletmenin iş performansını eşit olmayan bir şekilde etkileyen kişilerdir.

Otomotiv sektörü Türkiye'nin istihdam yaratmada lokomotif sektörlerinden bir tanesidir. Bu araştırma Otomotiv sektörünün önemli temsilcilerinden Koç Holding İştiraklerinden Tofaş Türk Otomobil, Anadolu Isuzu (Yazıcılar Holding) ve Doğu Otomotiv'in kurumsal derecelendirme raporlarında ve yine bir Koç Holding iştiraki olan Türk Traktör ve Ford Otosan'ın faaliyet raporlarında yer alan Eşitlik ilkesine hizmet eden Menfaat Sahiplerinin “Şirketlerin İnsan kaynakları politikası” na ilişkindir.

Tofaş Türk Otomobil Fabrikası AŞ

Tofaş'ın insan kaynakları politikası kapsamında; seçme, yerleştirme, kariyer planlama ve rotasyon, kişisel gelişim, ücret politikaları ve performans yönetimi yer almaktadır. İş yaşamına dair düzenlemeler, yasa ve toplu iş sözleşmesi “Personel Yönetmeliğinin” kaynağını oluşturmakta-

Türkiye'deki ISIL İŞLEM Ortağınız...



HİZMETLERİMİZ | Our Heat Treatment Service in Turkey

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

AMS 2759, MIL - H - 6875, TPS 382

STA 100 - 81 - 40 Standartlarında Isıl İşlem Yapıyoruz

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



Bodycote İstaş Isıl İşlem Sanayi ve Ticaret A.Ş.

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

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

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

FABRİKALARIMIZ

■ **GEBZE**
AS/EN9100C

■ **İZMİR**
ISO/TS16949

■ **BURSA**
ISO/TS16949

Bodycote
İSTAŞ

dir. 2006 yılında "insana yatırım" (IIP) projesi olarak adlandırılan ve çalışanların gelişimini sağlayıp, kurumun performansını arttıran bir süreç başlatılmıştır. Bu sürecin sonunda 2007 yılında, "insana yatırım" (investor in people) sertifikası ve ödülünü almaya hak kazanmıştır. Her geçen gün çalışanların hem sosyal haklarına hem de mesleki eğitim ve gelişimlerine yönelik çalışmalar yapmaya devam etmektedir. Tofaş Türk, dünyadaki tüm Fiat fabrikaları içinde "Dünya Klasında Üretim (WCM)" çalışmaları ile "En İyi Performans" ödülü kazanmıştır.

Çalışanlar arasında eşitlikçi bir politika izlenmektedir. Hiç kimseye etnik ve cinsiyet ayrımı yapılmamaktadır. Kötü muamele, şiddet ve benzeri davranışlara maruz kalındığına dair bir örneğe rastlanmamıştır. Tofaş, 2015 yılı Kurumsal Derecelendirme Raporuna göre, Menfaat Sahipleri başlığı altında 95.81 almıştır.

Türk Traktör

Çalışanların sürekli gelişimini ve mutluluğunu sağlamak Türk Traktör İnsan Kaynakları'nın en önemli misyonudur. Vizyonu ise çalışmak için tercih edilecek, sürekli gelişen ve çalışanların beklentilerini en iyi şekilde karşılayan bir şirket olmaktır.

İnsan Kaynakları yönetimi tarafından ölçütler ile seçme ve yerleştirme yapılmaktadır.

Çalışanların rahat ve güvenli bir ortamda çalışmalarını sağlayarak, verimliliği arttırmak, iş güvenliğini sağlamak amacıyla çalışma ortamı prosedürleri oluşturmuş çalışanların görgü, bilgi, beceri ve yeteneklerini geliştirmek için iş başında ya da haricinde çeşitli eğitimleri planlayıp, organize edip gelişimlerini sağlamıştır. İş sağlığı ve güvenliği prosedürleri oluşturulmuş bu prosedürlere paralel olarak yayınlanan doküman ve talimatlar ile süreçlere uyulması desteklenmiştir. İnsan Kaynakları direktörlüğü çalışanlar ile ilişkileri yürütme konusunda iletişim ve çalışanların mevcut sorumluluklarını tanımlamış performans, görev tanımı ve ödüllendirme kriterlerini oluşturmuştur. En önemli değerleri takım ruhu ve paylaşım olarak benimsenmiştir. Sevgi, saygı, adalet, dayanışma ve pozitif yaklaşımın var olduğu huzurlu bir iş ortamı yaratıldığına inanılmaktadır. Türk Traktör, 2015 yılı Kurumsal Derecelendirme Raporuna göre, Menfaat Sahipleri başlığı altında 97,13 almıştır.

Ford Otosan

Ford Otosan'ın en çok tercih edilen şirket olmasının sebebi en yenilikçi İnsan Kaynakları uygulamaları ve çalışan memnuniyetinin yüksek seviyelerde olmasıdır. Bu da Ford Otosan'ın vizyonunu tanımlamaktadır. Merkezinde insan olan, etik değerlere ve kişisel farklılıklara saygılı, yüksek performansı destekleyen, gelişime önem veren İnsan Kaynakları uygulamaları şirketin misyonunu oluşturmaktadır. Ford Otosan sürekli gelişim ilkesiyle çalışanlarının yeteneklerini, performanslarını ve potansiyelini sürekli ölçmekte ve iş gücü kalitesini her geçen gün geliştirmektedir. Bünyesine yeni katılan çalışanların potansiyelini ortaya çıkarmak, gelişime açık yönlerini tespit edebilmek için "Ford Otosan Yetenek Yönetim Sistemi" mevcuttur.

Farklılıklara değer vererek, hiçbir ayrımcılığa müsaade etmeyerek ve fırsat eşitliği sunarak doğru adayı, doğru zamanda, doğru pozisyona yerleştirerek yetenek yönetiminin en kritik halkası anlayışı ile işe alım süreçlerini yürütmektedir. İşe alıştırma sürecinde, her yeni çalışana oryantasyon koçu atanmaktadır. Bu süreçten geçen çalışanların işe alıştırma süreci, bağ kurma anketiyle ölçülmekte ve aksiyon planları hazırlanmaktadır. Her yıl İK toplantıları ile "Yetenek havuzları" belirlenmekte ve çalışanların kariyer planları görüşülmektedir. Tüm çalışanlarına 360 derece yetkinlik değerlendirmesi ile bir üst düzey yöneticileri, eş düzey çalışanları ve varsa astları tarafından değerlendirme yapılmaktadır. Eğitim ve gelişim takvimleri yetkinlik değerlendirme, performans değerlendirme ve gelişim merkezi uygulamaları ile belirlenen ihtiyaçlar ve çalışanların taleplerine göre yıllık olarak oluşturulmaktadır. 2015 yılında şirket genelinde yüzde 99,6 oranında gelişim planlaması yapılmış, ve planlar yüzde 96 oranında tamamlanmıştır. 360 derece yetkinlik değerlendirme beyaz yakalı çalışanların yüzde 95'i tarafından tamamlanmıştır. Güvenli ve sağlıklı bir çalışma ortamı oluşturmak içinde İş Sağlığı ve Güvenliği ile ilgili tüm yasal gerekliliklere uymaktadır. Ford Otosan 2015 Faaliyet

Raporu'nda herhangi bir puanlama yapılmamıştır.

Anadolu Isuzu (Yazıcılar Holding)

İnsan Kaynakları uygulamaları Anadolu Grubu kapsamında yürütülmektedir. Anadolu Grubu İnsan Kaynakları tarafından benimsenen ilkeler şöyledir;

Kültürel farka bakılmaksızın küresel bakış açısına sahip vizyoner insan kaynakları potansiyeli oluşturmak.

- Çalışan motivasyonu ile organizasyonun bütününe değer katmayı sağlamak güven, açık iletişim, takım çalışması ve sürekli gelişen bir kültür benimsenmektedir.
- Etnik farklılıklara saygı duyulan bir ortam yaratılmıştır.
- Huzurlu, sağlıklı ve güvenli bir çalışma ortamı sağlanmıştır.
- Yasa ve yönetmeliklere ve kişisel haklara saygılı bir bilinç oluşturulmuştur.
- Çalışanları geleceğe hazırlamak için eğitime büyük önem verilmektedir.

Görev değişiklikleri sırasında oluşabilecek aksaklıkları önlemek amacıyla halefiyet planlaması mevcuttur. Çalışanlara sağlanan tüm haklarda adil ve eşitlikçi davranılmaktadır.

Anadolu Isuzu (Yazıcılar Holding), 2014 yılı Kurumsal Derecelendirme Raporuna göre, Menfaat Sahipleri başlığı altında 95.12 alırken, 2015 yılının Kurumsal Derecelendirme Raporunda 97,40 almıştır. Bu not artışındaki temel faktörlerden biri; Şirket çalışanlarına yönelik tazminat politikası oluşturmuş ve bunu internet sitesi aracılığıyla kamuya duyurmuş olmasıdır.

Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş

Mevcut Seçme ve yerleştirme, çalışma şartları, çalışanın yetki ve sorumlulukları, ücret, izin, terfi, görev değişiklikleri, disiplin uygulamaları, ölüm, istifa, emeklilik, işten çıkarma ve eğitim prosedürleri yer almaktadır. Kariyer planlama prosedürlerine uygun davranılmaktadır. Performans ve ödüllendirme kriterleri mevcut olup ça-

Bir Finans Direktörü (CFO) ile CEO arasında geçen sohbet

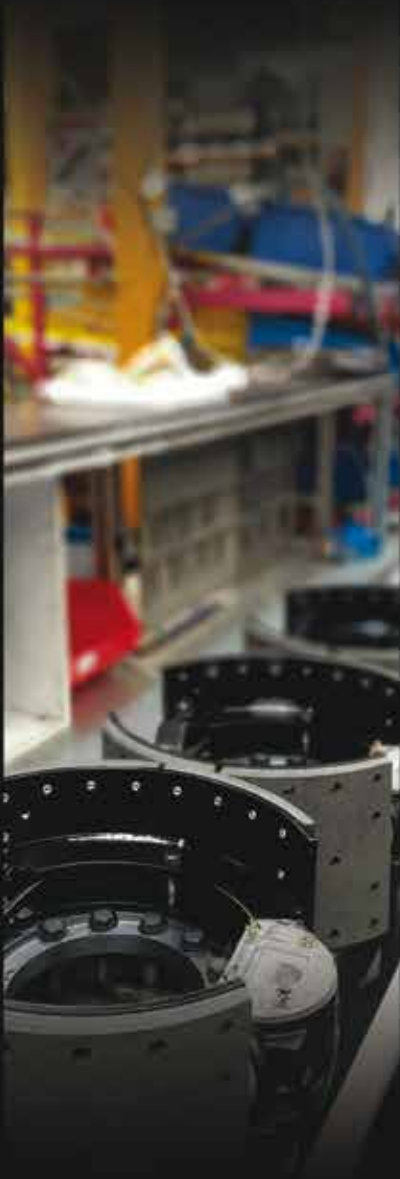
CFO sorar; "Eğer insanlara yatırım yapıp onları geliştirsek ve ayrılırlarsa ne yapacağız?"
CEO cevap verir; "Eğer onları geliştirmesek ve bizde kalmaya devam ederlerse asıl o zaman ne yapacağız..."



Ege Fren

Value Your Safety

www.egefren.com.tr



Frenlemede
küresel çözüm ortağınız

GET IT ON
Google play



Ege Fren

Available on the
App Store



lişanlara duyurulmuştur. Çalışanların bilgi, beceri ve görgülerine arttırmalarına yönelik eğitim politikaları oluşturulmuş ve bu politikalara uygun olarak eğitim programlarının gerçekleştirildiği ifade edilmiştir. İK süreçlerinin detaylı bir şekilde paylaşıldığı iletişim toplantılarına tüm şirket çalışanları katılmakta ve şirketin vizyon ve planlarına dahil uygulama ve değişiklikler çalışanlara aktarılmaktadır. Çalışanlar için güvenli bir iş ortamı ve koşulların sağlandığı, çalışanlar arasında etnik bir ayırım yapılmadığı ifade edilmiştir.

Sonuç olarak; menfaat sahiplerinin hakları adil bir şekilde gözetilmektedir. Yönetim Kurulu yapısı ve çalışma koşulları genel olarak kurumsal yönetim ilkeleri ile uyumludur. Doğu Otomotiv, Kurumsal Derecelendirme Raporuna göre, Menfaat Sahipleri başlığı altında 92,93 almıştır.

Sonuç

Türkiye’de otomotiv sektörünün önemli isimleri arasında yer alan firmaların Menfaat sahiplerine ilişkin raporları 90.00’in üzerindedir. Ancak Türk Traktör’ün ve Ford Otosan’ın Faaliyet Raporları’nda herhangi bir puanlama yapılmamıştır. Türkiye’ye istihdam yaratmada lokomotif kabul edilen Otomotiv Sektörüne ait şirketlerin İnsan Kaynakları’na ilişkin uygulanan politikaları oldukça başarılıdır.

Koç Holding’in iştiraklerinden Tofaş, Türk Traktör ve Ford Otosan’ın Kurumsal faaliyet, sürdürülebilirlik ve kurumsal derecelendirme raporları incelenmiştir.

Bunlara göre Tofaş Türk’ün detaylı bir insan kaynakları politikası bulunmaktadır. Bu kapsamda işe alım, kariyer planlama ve rotasyon, bireysel gelişim, ücretlendirme, performans yönetimi konuları ele alınmakta, çalışma hayatına ilişkin düzenlemeler, çalışanların temel görev ve sorumlulukları gibi hususlar kaynağı-

nı yasa ve toplu iş sözleşmesinden alan “personel yönetmeliği” kapsamında sağlanmaktadır. Türk Traktör’ün kurumsal derecelendirme raporuna göre; çalışanları adil, rahat ve güvenli bir ortamda çalışmalarını sağlamak, işgünü ve işgücü kayıplarını ortadan kaldırarak verimliliği arttırmak, üretim ve işletme güvenliğini sağlamak amacıyla “çalışma ortamı prosedürleri” oluşturulmuştur.

Ford Otosan’ın Faaliyet raporunda yer alan sürdürülebilirlik verilerine göre; Yetenek yönetimi sistemi, eğitim ve gelişim yönetimi, insan kaynakları ilke ve yaklaşımları ile yetkinlik yönetim sistemi ve performans yönetim sistemi yer almaktadır. Her yıl yapılan İnsan Kaynakları ile yetenek havuzları belirlenmekte ve çalışanların kariyer planları görüşülmektedir. Düzenli aralıklarla rotasyon planlama toplantıları ile çalışanların liderlik ve uzmanlık yolunda ilerlemeleri teşvik edilmektedir. Tüm çalışanlara 360 derece yetkinlik değerlendirmesi yapılmaktadır. Gelişim Planları mevcut ve gelecek pozisyonun gerektirdiği bilgi, beceri ve davranışlarda güçlü yönlerini ve gelişime açık alanlarını dikkate alarak oluşturulmakta ve önceliklendirilmektedir. Bu kapsamda gelişim alanları için uygun gelişim faaliyetleri planlanıp yol haritası oluşturulmaktadır. 2015 yılında Ford Otosan genelinde %99,6 oranında gelişim planlaması yapılmış, ve planlar %96 oranında tamamlanmıştır. 360 derece yetkinlik değerlendirme de beyaz yakalı çalışanların %95’i tarafından tamamlanmıştır.

Yazıcılar Holding’in iştiraklerinden biri olan Anadolu Isuzu’nun İnsan Kaynakları uygulamaları Anadolu Grubu İnsan Kaynakları politikası kapsamında yürütülmektedir. Bu politika doğrultusunda çeşitli ilkeler benimsenmiş ve uygulamaya konmuştur.

Doğu Otomotiv’in İnsan kaynakları politikası; işe alma, çalışma koşulları, sicil dosyaları, disiplin uygulamaları, personelin yetki ve sorumlulukları, ücret, sağlık hakları, izin hakları, terfiler, görev değişiklikleri ve işten çıkarma, ölüm, istifa, emeklilik ve eğitim prosedürleri belirlenmiş ve uygulamada bu politikalar sadık kalındığı gözlenmiştir. Gerek politikalar oluşturulurken, gerekse uygulamada eşit koşullardaki kişilere eşit fırsat sağlanması ilkesine uygun davranıldığı izlenimi edinilmiştir.

Her 5 şirket de; işe alma, çalışma koşulları, personelin yetki ve sorumlulukları, ücret, sağlık hakları, izin hakları, terfiler, görev değişiklikleri ve işten çıkarma, ölüm, istifa, emeklilik ve eğitim prosedürlerini belirlemiştir.

Türkiye’de yetenek yönetimi ile ilgili çalışmalar yapan çok az şirket olmasından yola çıkarak, araştırma kapsamında yer alan firmalardan Ford Otosan’ın Yetenek Yönetimine dair uygulamaları göze çarpmaktadır. Ford Otosan’a yeni katılan çalışanın potansiyelini ortaya çıkarmak, gelişmeye açık yönlerini belirlemek ya da hali hazırda çalışanın yetkinliklerini sürekli geliştirerek bir adım ileri götürmek için yetenek yönetimi ile ilgili çalışmalar yaptığı izlenimi edinilmiştir. Tofaş Türk’ün almış olduğu “Investor in People” sertifikası ve ödülü; çalışanların bireysel eğitim ve gelişim hedeflerini kurumsal hedeflerle örtüşmesini sağlayan pratik bir yöntemdir. Bu kapsamda Tofaş Türk’ün de Yetenek Yönetimine ilişkin uygulamalar yaptığı izlenimi edinilmiştir.

Kaynaklar

<http://www.tofas.com.tr/tr/yatirimci/KurumsalYonetim/Kurumsal%20Y%C3%B6netim/TOFASKasim2015.pdf> Erişim Tarihi: 19 Nisan 2016

<http://www.saharating.com/~saharati/wp-content/uploads/2015/11/T%C3%9CRK-TRAKT%C3%96R-14-A%C4%9Fustos-2015.pdf> Erişim Tarihi: 19 Nisan 2016

http://www.fordotosan.com.tr/downloads/yatirimciiliskileri/FR_2015.pdf Erişim Tarihi: 15 Nisan 2016

<http://www.yazicilarholding.com.tr/images/pdf/yazicilarKYdegerlendirme2015.pdf> Erişim Tarihi: 15 Nisan 2016

http://www.dogusotomotiv.com.tr/dogusotomotiv_files/201512161088827_dogus_oto_kyu_drc_rapor_15122015-tr.pdf Erişim Tarihi: 15 Nisan 2016





1966

İlk Türk seri üretim otomobili **Anadol**.

1971

Tofaş, **Murat 124** üretimi başladı.

1971

Renault 12 yollarda.

1977

Tofaş, **Şahin** barıttan indi.

1983

Ford Otosan **Cargo** kamyon. Türkiye yollarında

1994

Toyota **Corolla**'nın Türkiye'de üretimi.

1995

Tofaş, **Tempra** ile otomotivde Avrupa'ya ilk ihracat.

2009

Transit Connect ile otomotivde ABD'ye ilk ihracat.

2015

Yerli otomobil projesi için tasarlanan prototipin testi başladı.

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

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

Ve, 5 kıta 135 ülkede otomobilleri harekete geçiriyoruz.

AMA **50 YILDIR AYNI AŞKLA
HEP DAHA İYİSİNİ
ÜRETİYORUZ.**



KANCA
DESIGN • FORGE • SAFETY

www.kanca.com.tr

ÖZGE ÖZEN KURAL: “İş Modeli Üretimi, iş modellerini anlamak, tasarlamak, revize etmek ve hayata geçirmekte yararlanabileceğiniz güçlü, basit ve test edilmiş araçlar sunuyor. İş Modeli Üretimi, dünyanın önde gelen şirketlerinin kullanmakta olduğu güçlü ve uygulanabilir inovasyon tekniklerini öğretiyor. Bu kitapla yeni bir iş modelinin nasıl tasarlanacağını, nasıl hayata geçirileceğini, eski bir modelin nasıl analiz edileceğini ya da yenileneceğini öğreneceksiniz.”

ESKİ İŞ MODELLERİNE MEYDAN OKUYARAK YARININ ŞİRKETLERİNİ TASARLAMAYA ADAY VİZYONERLER VE KURAL KORUYUCULAR İÇİN HAZIRLANMIŞ BİR EL KİTABI

İŞ MODELİ ÜRETİMİ

ALEXANDER OSTERWALDER, YVES PIGNEUR



**ÖZGE ÖZEN
KURAL**

**SİSMAC OTOMOTİV
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI**

Elimde, eski iş modellerine meydan okuyarak yarının şirketlerini tasarlamak için çabalayan vizyonerler, kural koruyucular ve meydan okuyucular için hazırlanmış bir el kitabı tutuyorum. Bu kitabın konusu, iş modeli üretimidir. Günümüzde

sayısız inovatif iş modeli ortaya çıkıyor. Eski sektörler yok olup giderken, yenileri boy gösteriyor. Yeni oluşumlar, aralarında kendilerini yeniden inşa etmek için hararetle mücadele edenlerin de bulunduğu eski oluşumlara kafa tutuyor.

Bundan iki, beş veya on yıl sonra şirketinizin iş modelinin nasıl değerlendirileceğini düşünüyorsunuz? Egemen oyuncular arasında olabilecek misiniz? Zorlu iş modelleriyle karşınıza çıkacak rakiplerinize yüzleşebilecek misiniz?

Bu kitap, bize iş modellerinin doğası konusunda derinlemesine bir iç görü kazandırdı. Geleneksel ve en yeni iş modellerinin dinamiklerini, inovasyon tekniklerini, yoğun rekabet baskısı altında iş modelinizi nasıl konumlandıracağınızı ve ekibinizin iş modelinin yeniden tasarlanmasına nasıl liderlik edeceğini anlatıyor. İş Modeli oluşturmanın 5 aşaması var: Seferberlik, Anlama, Tasarım, Uygulama ve Yönetim. Bu başlıkları kendi işiniz için detaylandırdığınızda yeni iş modeli tuvaliniz hazırlanmış oluyor.

42 ülkeden 470 İş Modeli Tuvali uygulamacısının katkısıyla yazılan bu kitap, klasik yayıncılık sektöründen bağımsız olarak finanse edilip yaratıldı.

“Müşterinin buna ihtiyacı yok, işe yaramaz, sektöre ters” gibi yorumlara kulak tıkayarak biz Sismac olarak iş modelimizi yeniden tasarlamaya başladık bile...

Bu kitabın alışlageldik bir strateji veya yönetim kitabı olmadığını elbette siz de fark ettiniz. Kitap bilmemiz gereken temel hususları bize basit, hızlı ve görsel olarak aktarmak için tasarlanmış. İçerik, hemen uygulanabilir alıştırma ve çalıştay senaryolarıyla zenginleştirilmiş. İçerisinde Google’dan, Skype’a, Lego’dan Daimler’e kadar birçok farklı sektördeki firmanın yeni iş modelleri tuvalerini nasıl tasarladıkları anlatılıyor.

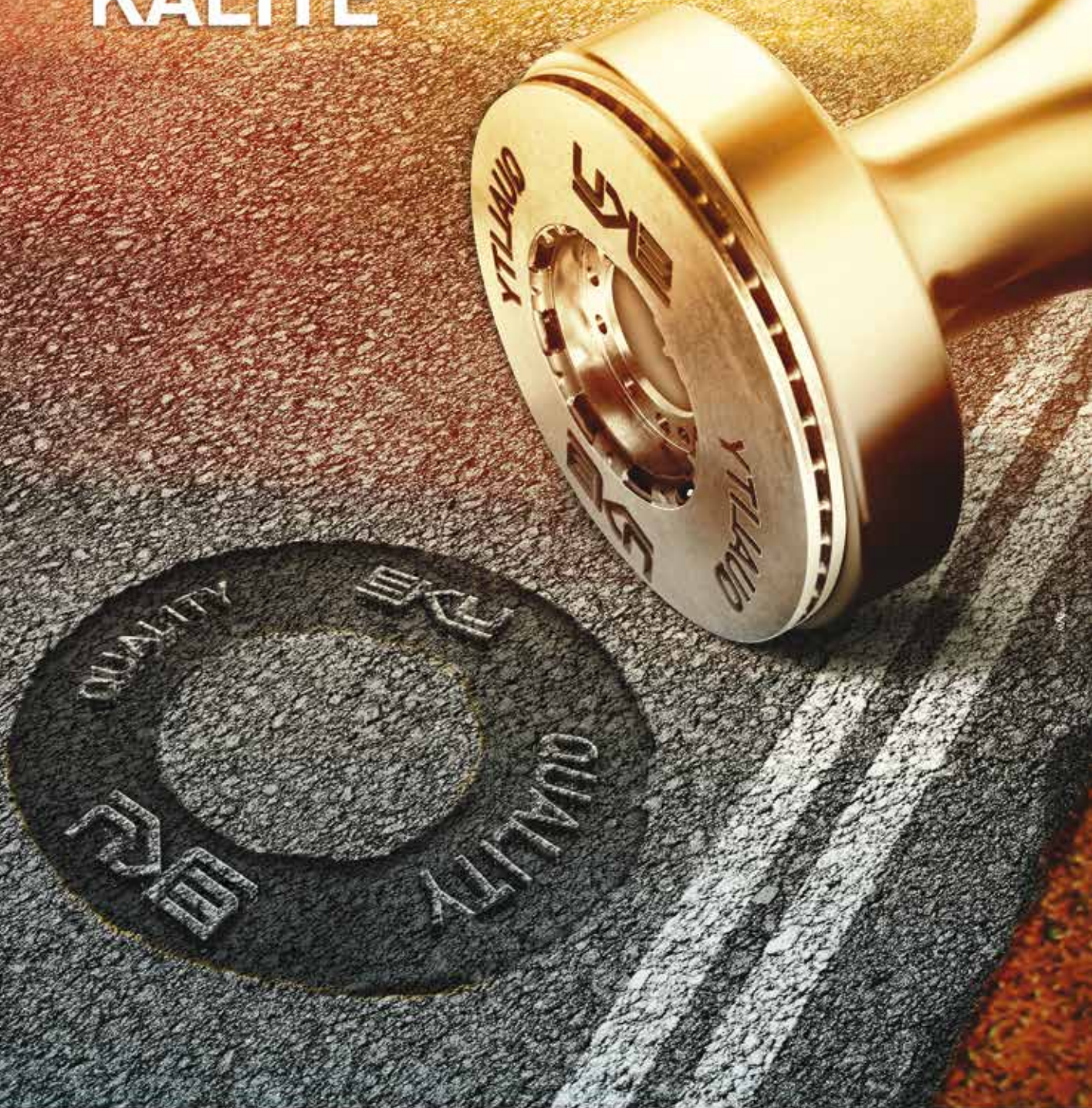
“Çok parlak fikirler bazen çok güçlü direnişle karşılaşabilir” İş Modeli Üretimi kitabını, modası geçmiş düşünceleri terk etmeye ve değer yaratmayı hedefleyen yeni modelleri benimsemeye hazır tüm lider, yönetici, danışman ve girişimcilere tavsiye ediyorum.■

İŞ MODELİ ÜRETİM

Sayfa Sayısı: 288, Baskı Yılı: 2012
Dili: Türkçe, Yayınevi: Optimist
Yazar: Alexander Osterwalder,
Yves Pigneur
Çevirmen: Levent Göktem



DÜNYANIN YOLLARINA DAMGA VURAN KALİTE



İHRACAT ÜLKELERİ

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

EKU

EKU FREN VE DÖKÜM SANAYİ A.Ş.

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

KANADA OTOMOTİV LOJİSTİĞİ

Bu yazımızda, Kanada'nın otomotiv sektörüne lojistik altyapı ve sorunlar açısından bakarak, özellikle NAFTA içindeki konumu ve yakın gelecekteki değişiklikler üzerinde duracağız. Bu analizde ağırlıklı bitmiş araçlara odaklanacağız.

ABD ve Meksika ile birlikte NAFTA'nın üç üyesinden biri olan Kanada, Kuzey Amerika ulaşım ve lojistik ağı içinde, özellikle coğrafyadan kaynaklanan bir dizi dezavantaja sahip.

Yaklaşık 10 milyon kilometrelik yüzölçümü ile (ABD'nden biraz daha büyük) dünyanın ikinci büyük ülkesi olan Kanada, buna karşılık sadece 35 milyonla, dünyanın en düşük nüfus yoğunluklarından birine sahip. Hatta biraz daha ileri giderek "dünyada, Kanada kadar, nüfusuna oranla dev bir coğrafyayı ve kaynakları kontrol eden başka bir ülke yok" diyebiliriz.

Ülke nüfusunun yüzde 80'i, 6bin kilometre uzunluğundaki ABD sınırına en fazla 150 kilometre mesafede yaşamakta. Beş OEM tesisinin (General Motors, Ford, FCA, Toyota ve Honda) tümü de tek bir eyalette, Ontario'da bulunuyor. Yan sanayi ile birlikte endüstrinin büyük bir kısmı, takriben 200 kilometrelik yarıçapa sahip bir bölgede toplanmış durumda. Buna karşılık ülkenin iki büyük limanı ve ithalat-ihracat noktası olan, Doğudaki Halifaks ile Batıdaki Vancouver arasındaki mesafe 6bin kilometrenin üzerinde. OEM'lerin üretim ve montaj tesisleri, ABD'nin orta batısına, özellikle bir zamanlar dünyanın otomotiv merkezi olan Detroit ve civarına yakın olacak şekilde kurulmuş. Ancak son 10 yılda, ABD'nin, sendikaların etkili olmadığı Georgia, Kentucky ve Tennessee gibi güney eyaletlerinde ve Meksika'da kurulan tesisler ve bu tesislerden Kanada'ya olan ithalatın artması, lojistik açıdan Kanada'yı daha dezavantajlı kılıyor.

Uzun mesafelerin yanısıra çetin kış koşulları, treni çok öne çıkarıyor. Örneğin FCA'nın taşımalarında trenin payı yüzde 90'ı buluyor. Avrupa'ya yapılan ihracat ve



**VAROL
KARSLIOĞLU**

ithalatta Halifaks, Asya'dan yapılan ithalatta ise Vancouver limanları çok önemli transfer noktaları. Bu geniş lojistik ihtiyaca cevap veren iki büyük oyuncu, Canadian Pacific (CP) ve Canadian National (CN) demiryolları ise, sadece Kanada'da değil, ABD'nde de güçlü ağırları olan şirketler. Vancouver'dan Halifaks'a uzanan 6bin kilometrelik hattın yanısıra, Detroit, Şikago, Memphis, Tennessee ve Jacksonville gibi ABD içindeki stratejik noktalarda 13 adet terminal ve rampaya sahip Montreal merkezli CN, 2015 yılında neredeyse

tamamı yeni iki buçuk milyon aracın sevkiyatını gerçekleştirdi.

2015 Mart ayında Halifaks limanının donma sonucu kapanması, büyük bir darboğaza yol açtı ve trafiğin ABD'ndeki Davisville ve Baltimore'a kaydırılmasını zorunlu kıldı. Bu nedenle Kanada

nalı demiryolu firmaları, ABD içinde daha da güçlenmek, yerleşmek için savaşıyorlar. CP'nin Norfolk Southern firmasını satın almak için verdiği teklifler, fiyat anlaşmazlığı nedeniyle kabul görmedi.

Uzun mesafe taşımacılığında verimliliği artırmak için aynı firmanın veya tren katarının, birden fazla OEM'in mallarını taşıması çok yaygın bir uygulama. Otomotiv imalatının merkezi olan Ontario Eyaleti içindeki taşımada ise, karayolunun payı daha yüksek.

Bir taraftan da firmalar, taşıma maliyetlerini düşürmek için farklı çözümler deniyorlar. Örneğin KIA, Kore'den ithal ettiği modelleri, Vancouver limanına getirip buradan da trenle Kanada içlerine taşıırken, ABD'nin güneyinde, Georgia'daki fabrikasından Kanada'ya olan taşımalarda, sendikalaşmamış, bağımsız kamyoncularla işbirliği yapıyor.

Satışlarda araç profiline değişmesi ve binek oto azalırken SUV'lerin payının artması da yeni çözümler ve daha fazla esneklik gerektiriyor. Daha fazla sayıda SUV ve pikap taşınması, bu grup araçları alabilecek iki katlı vagonların yetersiz kalmasına yol açıyor. Demiryolları buna karşılık, iki ya da üç katlı olarak konfigüre edilebilen esnek yapıları vagon sayısını arttırmak için yatırım yapıyor.

Öte yandan, Kanada'nın da büyük bir olasılıkla taraf olacağı, henüz imzalanmamış olan TPP'nin (Trans-Pasifik Ticaret Paketi) yürürlüğe girmesi ile Kanada, NAFTA dışından ithal ettiği araçlara uyguladığı yüzde 6.1'lik gümrük vergisini kaldırarak ve Kanada'da üretilen araçlarda da yerli katkı oranı, yüzde 61'den yüzde 45'e düşecek. Sektöre olan topyekun etkileri bir yana, bu durum Kanada'nın Uzakdoğu'dan olan ithalatını arttıracak ve uzun mesafeli demiryolu taşımacılığı daha da önemli olacak.

Yıllık 56 milyar dolarlık bitmiş araç ve 27 milyar dolarlık parça ihrac eden Kanada otomotiv sektörü, bu hacmin yüzde 80'ini tek kara komşusu olan ABD'ne satıyor.

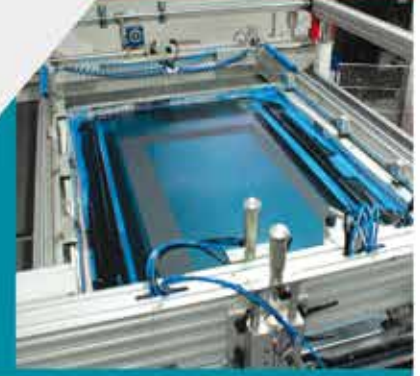
Bu boyutlara sahip bir sektörün sorunları doğal olarak bir yıllık Trudeau hükümetinin de yakından takip ettiği bir konu.

Ancak teşvikleri de içeren stratejik planlama, bir başka yazının konusu olacak kadar geniş. ■

Yıllık 56 milyar dolarlık araç ve 27 milyar dolarlık parça ihrac eden Kanada otomotiv sektörü, bu hacmin yüzde 80'ini tek kara komşusu olan ABD'ne satıyor.

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.



Karsan, Amerikan Posta Servisi'nin dağıtım aracı prototipi üretecek

Karsan, ABD Posta Servisi'nin (USPS) "Yeni Nesil Dağıtım Aracı"na ilişkin olarak prototip geliştirme teklifi çağrısına davet edilen ve ön yeterlilik alan 15 firmadan biri olmasının ardından posta idaresinin ileriye dönük filo yenileme ihtiyaçlarını karşılamak üzere prototip geliştirme için sipariş alan 6 firmadan biri oldu. Karsan, yaklaşık bir yıl içinde yeni prototipini üreterek USPS'in deneme ve değerlendirmesine sunacak.



Bursa'da yer alan 2 ayrı fabrikasında hem iç pazar hem de ihracata yönelik, çağın mobilite ihtiyaçlarına uygun modern toplu taşıma ve ticari araç üretimi gerçekleştiren Karsan, "Yeni Nesil Dağıtım Aracı (NGDV)" prototipi üretecek altı firmadan biri olarak finale kalmayı başardı. ABD Posta Servisi, filo yenileme ihtiyaçları için yapacağı ileriye dönük planlamada bu deneme ve değerlendirmeleri hesaba katarak seçim yapacak.

USPS, hazırladığı "Proje Bilgi İlanı"na verilen yanıtların değerlendirilmesinin ardından, 15 tedarikçinin, NGDV (yeni nesil dağıtım araçları) prototipleri geliştirmek üzere teklif vermek için ön yeterliliğe sahip olduğuna karar vermişti. Süreç kapsamında Karsan dâhil tüm firmalardan USPS'in ihtiyaçlarını en iyi karşılayacak teslimat araçlarıyla ilgili tasarım sonuçla-

rını yansıtan teklifleri sunmaları istendi.

Titiz bir ön değerlendirme sürecinin ardından ABD Posta Servisi, Yeni Nesil Posta Dağıtım Aracı (NGDV) satın alma sürecinin bir sonraki aşaması kapsamında, 50 prototip aracı üretecek olan altı önemli tedarikçiye ihaleyi verdi.

Seçilen altı tedarikçi arasındaki tek Türk firması olan Karsan'la beraber AM General, Mahindra, Oshkosh, Utilimaster ve VT Hackney firmaları da yer alıyor. İhale bedeli 37.4 milyon dolar olarak açıklanırken, firmalara başka tedarikçilerle ekip kurma veya taşeronla çalışmama kâni da sağlanıyor. Karsan, prototiplerinin bir Alman

otomotiv üreticisi ile birlikte geliştirecek. Karsan dâhil tüm tedarikçilere, prototiplerini geliştirmek ve üretmek için tanınan sürenin ise ihalenin verilme tarihinden itibaren yaklaşık bir yıl olarak açıklandı. ABD Posta Servisi bu sürenin sonunda yaklaşık altı ay süreyle farklı iklimlerde, coğrafi yapılar, yerleşim merkezlerinde ve teslimat ortamlarında araçları test etmeyi planlıyor. Yeni araç prototipleriyle yapılacak olan testler, posta kutularının ABD çapında teslimi dâhil olmak üzere, operasyonel ihtiyaçları karşılama becerisinin de net biçimde ortaya konulmasına yardımcı olacak.

5.4 milyar dolarlık ihale

USPS'in uzun süredir kullandığı ve özel üretim araçları, artık sembol haline gelmişti. 1987'de satın alınmaya başlanan araçlar, 163 bin adetlik filoya ulaştı. 180 bin adet aracı kapsayacak ihale ile bu araçların tamamının tek bir üreticiden alınması planlanıyor. Araçların tanesinin 25 ila 30 bin dolar civarında olacağı, ihale bedelinin de 5.4 milyar doları bulacağı belirtilmişti.

180 BİN ARAÇLIK FİLO YENİLENECEK

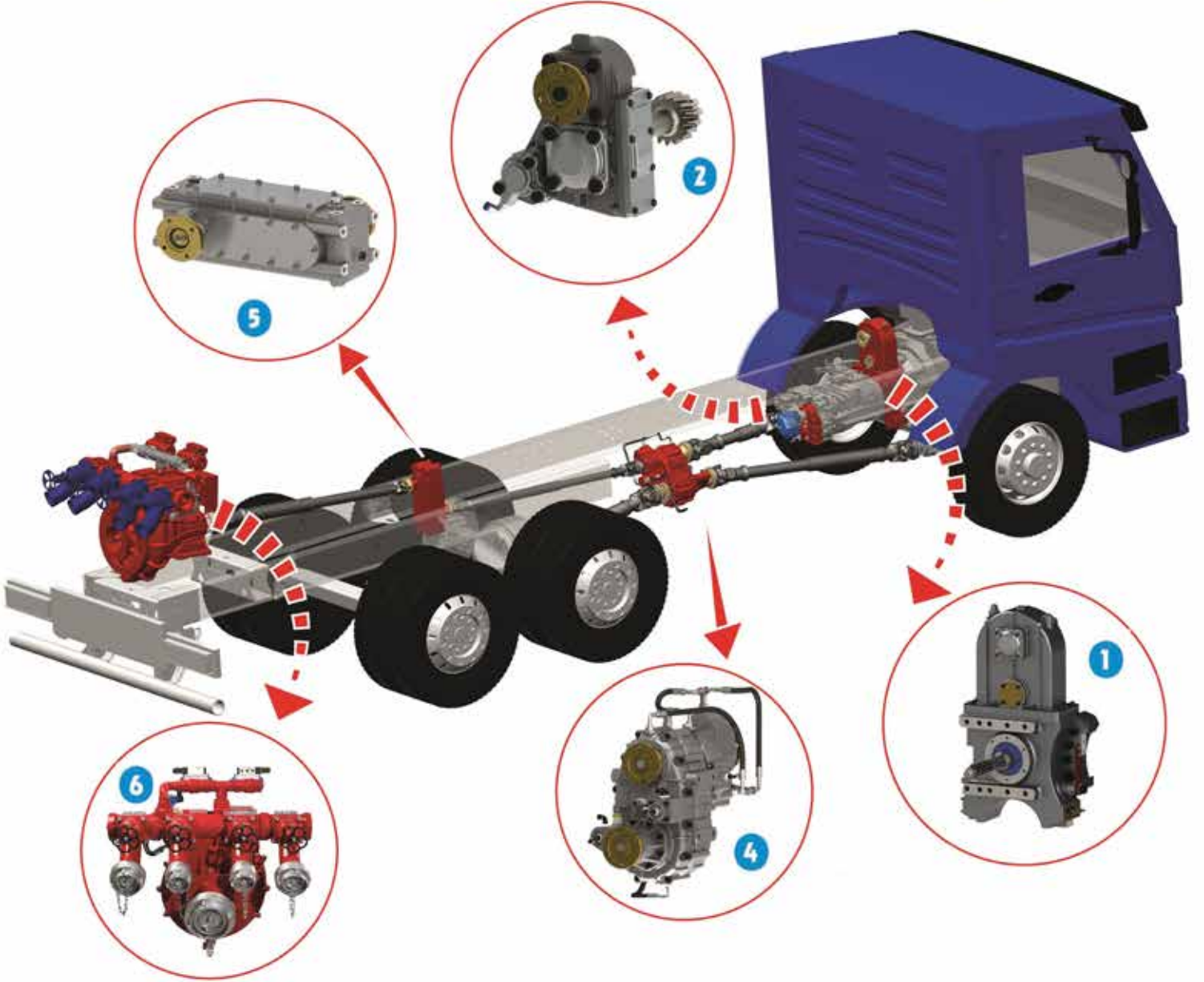
Toplamda 6.3 milyar doları bulması beklenen Amerikan Posta İdaresi'nin ihalesinde kararın, gelecek yılın başında verilmesi öngörülmüyor. İhaleyle şirketin eskimiş 180 bin araçlık filosunun tamamen yenilenmesi hedefleniyor.

Yeni modelin, halen kullanılan sembolleşmiş araçlara benzemesi, daha çevreci ve fonksiyonel olması, istenilen şartlar arasında. İlk prototiplerin denemeleri 2016 mart ayında başlayacak. İlk 3 bin aracın, 2018 Ocak ayında teslim alınması isteniyor.

Karsan, Miami'nin Miami-Dade County ilçesindeki doğalgazlı otobüs ihalesinden de haber bekliyor. Miami Belediyesi'nin açtığı otobüs ihalesi için teklif veren Coral Gables merkezli doğalgaz tedarikçisi "Nopetro" ve "Obrascon Huarte Lain", alt yüklenici olarak Karsan'ı seçmişti. Karsan, ihalenin kazanılması durumunda otobüs üretimi için 5 milyon dolara ABD'de tesis kurabileceğini de açıklamıştı. ■

"YOUR SOLUTION PARTNER ON MOBILE HYDRAULIC APPLICATIONS"

Mobil Hidrolik Uygulamalarda Çözüm Ortağınız.



1 Sandwich Type
Split Shaft Units

2 Power Take Offs (PTO)

3 Hydraulic Pumps

4 4x4 Transfer Cases & Split Shaft Units

5 Step-Up Reducers

6 Water Pumps

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası Yeni Atık Yönetimi Merkezi açıldı

Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 370 bin euro yatırımla tamamen yenilenen Yeni Atık Yönetim Merkezi'ni açtı. Su ve toprakta oluşabilecek kirliliği önleyen, kimyasal reaksiyonların neden olduğu olumsuz etkileri ortadan kaldıran proseslerin uygulandığı Yeni Atık Yönetim Merkezi önemli çevresel ve ekonomik sonuçlar getirdi.



Daimler AG yönetimi tarafından tanımlanan çevre ilkeleri kapsamında faaliyetlerini sürdüren Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'ndaki atık sistemini tamamen yenileyerek Yeni Atık Yönetim Merkezi'ni açtı. Aksaray Valisi Aykut Pekmez, Aksaray Belediye Başkan Yardımcısı Mustafa Karahancı, Aksaray Çevre ve Şehircilik İl Müdürü Hüsnü Yıldız ve Mercedes-Benz Türk Kamyon Direktörü Prof. Dr. Frank Lehmann'ın katılımıyla açılan yeni merkez 370 bin euro'luk bir yatırım ile oluşturuldu. Sürdürülebilir çevre, sürdürülebilir üretim felsefesi ile üretimin her adımında çevre korumaya büyük önem veren, buna göre proses adımlarını şekillendiren ve teknolojiyi seçen Mercedes-Benz Türk'ün atık yönetim sistemlerine yapılan yatırımların toplam maliyeti, Aksaray Kamyon Fabrikası Yeni

Atık Yönetim Merkezi projesi ile birlikte 700 bin euronun üzerine çıktı.

Üretim faaliyetlerinden kaynaklanabilecek olumsuz çevresel etkileri ve atık oluşumunu kaynağında kontrol altına alarak azaltan kapsamlı önlemlerle alanında bir örnek olan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, çevresel risk yönetimini en gelişmiş seviyede sağlayan faaliyetlerine devam ediyor. Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretim aşamasında oluşan tüm atıklar, oluştukları noktalarda "tehlikeli" ve "tehlikesiz" olmak üzere iki ana gruba ayrılarak, yasal mevzuata uygun taşıma araçlarıyla Yeni Atık Yönetim Merkezi'nde toplanıyor.

ÇEVRESEL RİSK YÖNETİMİ UYGULANIYOR

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretim aşamasında oluşan tüm atıklar, oluştukları noktalarda "tehlikeli" ve "tehlikesiz" olmak üzere iki ana gruba ayrılarak, yasal mevzuata uygun taşıma araçlarıyla Yeni Atık Yönetim Merkezi'nde toplanıyor.

Yeni Atık Yönetim Merkezi'nde toplanıyor. Bu yöntemle atıkların fabrika içinde taşınması kolaylaştırılırken merkezi atık mahallinde de daha fazla yer kazanmak mümkün oluyor. Atıkların ayrı toplanması için geliştirilen yeni pres konteynerler, iş adımlarını azaltarak hem ergonomi hem de iş yükü açısından çalışanlar lehine kolaylıklar sağladı. Yeni pres konteynerler sayesinde bertaraf nakliye sayısı % 70 oranında düşürülerek önemli oranda CO2 tasarrufu sağlandı. Atık sahasında uygulamaya alınan yeni yöntemlerden biri de boya çamuru biriktirmede kullanılan tank konteynerleri oldu. Bu uygulama sayesinde boya çamurlarının daha kolay depolanması ve bertaraf işlemini yapan firmaya daha güvenli nakli sağlandı.

Atık yönetimi ve enerji yönetiminden oluşan Çevre Yönetimi Sistemi kapsamında ise Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 2015 ile 2016 yılları içinde tüm aydınlatma sistemi yenilendi, ısı yalıtımı güçlendirildi, imalat ve fabrika tesislerinde ekipmanlar optimize edilip yenilenerek verimlilik artırıldı. Yenileme ve güçlendirme çalışmaları sonucunda CO2 salınımı 2014 yılında 1620 ton, 2015 yılında ise 563 ton azaldı. 2016 yılında ise 800 tonun üzerinde bir düşüş bekleniyor.

Yeni Atık Yönetim Merkezi yanında ayrıca 2014-2016 yılları arasında 1,5 milyon euro'luk yatırım yapılarak Yeni Kimyasal Ambarı kuruldu. Tüm kimyasalların (boyalar, yağlar, tiner gibi malzemelerin) kapalı alanda korunduğu, 536 metrekare alan üzerine kurulu Yeni Kimyasal Ambarı ile yasal mevzuata uygun havalandırma, ısıtma, soğutma sistemleri, patlamaya karşı koruma ve zemin sızdırmazlığı donanımlarına sahip depolar oluşturuldu.■

ÖZ KAHVALTISI

#cucihotels

GÜNÜN
EN
ÖNEMLİ
ÖĞÜNÜ
EN
DOĞAL
HALIYLA

**Cuci**
HOTEL DI MARE - BAYRAMOĞLU
★★★★
"doğal ol e be natural"

KAGİDER'den Fırsat Eşitliği Modeli Sertifikası alan ilk otomotiv şirketi, Ford Otosan oldu

Ford Otosan; Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) tarafından verilen Fırsat Eşitliği Modeli (FEM) Sertifikasını almaya hak kazanan ilk otomotiv şirketi oldu. FEM Sertifikası, Dünya Bankası'nın desteği ile KAGİDER tarafından geliştirilerek; işe alım, eğitim, kariyer planlama gibi süreçlerde cinsiyet eşitliği yaklaşımını uygulayan şirketlere veriliyor.

Ford Otosan, çalışanları, bayileri ve tedarikçileriyle birlikte, iş dünyasında kadının yerini kuvvetlendirmek amacıyla toplumsal cinsiyet eşitsizliği konusunda bir çok proje yürütüyor. 2013 yılında imzalanan "İş'te Eşitlik" bildirgesi kapsamında gerçekleştirilen faaliyetler, HeForShe hareketi kapsamında sunulan fırsat eşitliği, istihdamda pozitif ayrımcılık politikaları, Koç Holding'in Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum teması kapsamında verilen eğitimler ve gerçekleştirilen projeler ve geçtiğimiz sene başlatılan, kız öğrencilerin meslek seçiminde toplumsal cinsiyet önyargılarından sıyrılarak becerilerine uygun meslekleri seçmeleri konusunda farkındalık yaratmanın amaçlandığı "Bal Arıları Mühendis Oluyor" Projesi, Ford Otosan'ın kadın istihdamının güçlendirilmesine yönelik projeleri arasında yer alıyor.

Ford Otosan, en son, kurumsal hayatta cinsiyet eşitliği konusunda yaptığı çalışmalarla, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Bank for Reconstruction and Development- EBRD) tarafından "Cinsiyet Eşitliği" ödülüne de layık görülmüştü.

Haydar Yenigün: "Kadın dostu iş yeri olma niteliğimizle Türk otomotiv sanayisinde öncü bir rol üstleniyoruz"

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün törende yaptığı konuşmada; "KAGİDER tarafından; kadınlara eşit çalışma fırsatı tanımamız ve kurum içinde bu görüşün iletişiminin doğru şekilde yapılıyor olması yönündeki sürdürülebilir politikalarımızla FEM Sertifikası ödüllendirilmesine layık görülmüş olmaktan onur duyuyorum.

Ford Otosan olarak, istihdamda kadın erkek eşitliğinin sağlanması, kadının ekonomik olarak güçlendirilmesine yönelik projelerin artırılması, bunun yanı sıra sivil toplum, özel sektör ve kamu iş birliklerinin çoğalması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kadın dostu iş yeri olma niteliğimizle

Türk otomotiv sanayisinde öncü bir rol üstlendiğimizi gururla belirtmek isterim. Toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik tüm gayretlerimizin sektörümüze ilham vermesini umut ediyorum."

Nursel Ölmez Ateş: "Otomotiv sektöründe kadın istihdamında lider şirketi olmaktan mutluluk duyuyoruz"

Ford Otosan İnsan Kaynakları Direktörü Nursel Ölmez Ateş: "Kadın erkek eşitliği üzerine çalışmalarımız her geçen gün çetilenip çoğalıyor. Kadınların istihdam dışında kalmaması için fırsat eşitliği sunup, kadınların işe alımında devreye aldığımız kota uygulaması ile sadece 2 yılda çok olumlu bir gelişme kaydedtik. Ofis çalışanlarında yüzde 50 erkek yüzde 50 kadın, üretim çalışanlarımız için ise yüzde 25 kadın istihdamı zorunluluğu getirdik. 2013 yılı ofis çalışanları işe alım oranımız yüzde 25 iken 2016 yılında 62 kadın ofis çalışanı istihdamı ile bu oranı yüzde 30'a yükselttik. Üretim çalışanlarımızda ise 2013 yılında kadın işe alım oranımız yüzde 7 iken; 2016 yılında 89 kadın işe alımı yaparak yüzde 16 oranını şimdiden yakaladık. Otomotiv sektöründe kadın istihdamında lider şirketi olmaktan mutluluk duyuyoruz." ■



KAGİDER Başkanı Sanem Oktar: "Ford Otosan hem mevcut hem de geliştirdiği uygulamalar ile Fırsat Eşitliği Modeli kriterlerini hayata geçiren bir şirket olduğunu kanıtladı. Üstelik otomotiv sektörü gibi erkek ağırlıklı bir iş kolunda bunu başardı. Ford Otosan'ın FEM sertifikası almasının sektörde diğer kurumlara da örnek olmasını diliyoruz."

İLERLEMENİN YOLU



 **dönmez**

www.donmezdebriyaj.com.tr

İşveren Markası Olmak

”

“İnsanlar para için olduğundan daha fazla hayatın anlamı için çalışırlar. Aslında, keyif almak için çalışırlar. Bu gerçeği gözardı eden şirketler esasında çalışanlara rüşvet veriyor sayılırlar; bu yüzden de sadakat ve bağlılık eksikliğinin bedelini ödemeye hazır olmalılar.”

Prof. Jeffrey Pfeffer, Stanford Business School



BAYBARS ERDOĞAN

**ALMIRA YÖNETİM DANIŞMANLIK
İNSAN KAYNAKLARI DANIŞMANI**

Toplam Ücret Yönetimi ve Ödüllendirme”, “Çalışanların Gelişimine Yatırım Yapma”, “Yüksek Ücret”, “Çağdaş, Seçkin ve Huzurlu Çalışma Şartları” yaratarak, şirketinizi bir işveren olarak farklılaştırabilirsiniz.

Burada önemli nokta “Çalışan Değer Önermesi”dir. Çalışan Değer Önermesi’nin unsurlarını şu şekilde özetleyebiliriz:

Fonksiyonel Faydalar: Bu şirket bana neler sunuyor? Ücret ve yan haklar, çalışma koşulları, kariyer fırsatları, eğitim ve kişisel gelişim imkanları gibi.

Duygusal Faydalar: Bu şirkette çalışmak bana ne hissettirir? Çalışma ortamı, kurumsal sosyal sorumluluklar, iletişim yapısı, kurum kültürü, çalışanların görünüşü ve benzerleri gibi.

Algısal Faydalar: Bu şirkette çalıştığımı öğrenenler ne düşünür? İnsanların düşünceleri, firmanın bilinirliği, yapısal büyüklüğü gibi.

Çalışan Değer Önermesi, kurum ve çalışan arasında bir tür sessiz kontrattır. ÇDÖ, hem kurumun hem de çalışanın birbirlerinden beklentilerini yansıtır. Doğru ve etkin bir ÇDÖ, kurum içinde bağlılık; kurum dışında ise çekicilik yaratan önemli bir anahtardır.

Kısaca, insanların hayallerini süsleyen pek çok şirket biraz yakından incelendiğinde büyük hayal kırıklığı yaratabiliyor. Tabi bu gibi tutarsızlıklar ister istemez insanların kafalarını karıştırıyor ve net bir işveren imajı oluşmasını önüyor.

Burada yapılması gereken İşveren Markası oluşturmaktır. İşveren Markası oluşturmak için ilk aşama; mevcut ve arzulanan durumun, yani işveren olarak nasıl algılandığının ve nasıl algılanmak istediğinin netleştirilmesidir.

İkinci aşama, mevcut ve ideal imaj arasındaki farklılıkların nedenlerinin sorgulanması, bu farkların hangilerinin yapısal nedenlerden kaynaklandığının, hangilerinin ise iletişim eksikliğinin (tanıtım, reklam vb.) bir sonucu olduğunun belirlenmesidir.

Üçüncü aşama ise, ikinci adımda tanımlanan problemlere uygun çözümler geliştirilmesini içerir.

Küresel marka olmak isteyen, yatırımlarını bu doğrultuda gerçekleştiren firmalar, işveren markasını güçlendirmeliler. Çünkü, firmanızı rakiplerinin önüne taşıyacak çalışanlara sahip olmanın en etkili yolu, işveren markanızın güçlü ve etkili olmasına bağlı. ■



Tezmaxsan'dan Uzaktan Makine Takibi Performans Ölçümlenmesi Projesi KAPASİTEMATİK

Makina Performans Paneli



Wed Oct 05 10:28:01 EEST 2016

Prg. No:

Prog. Line:

Stop Reason: 0:Power OFF

Pos. X: 0.0

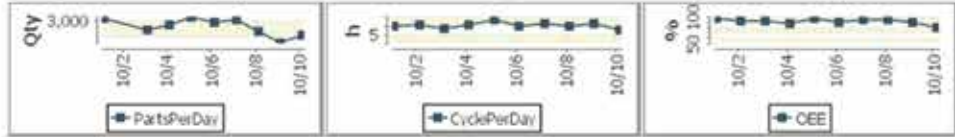
Pos. Z: 0.0



Power



Cycle



İş Mili Hızı



İş Mili Yüklemesi



Sıcaklık (C)



Nem Oranı (%)



Verimli Çalışma Oranı



Performans Oranı



Kalite Performansı



Tüm Ekipman Performansı

Uzaktan izleme ve verimlilik raporlama sistemi olan Kapasitematik sayesinde CNC kullanıcıları ve işletmeler, mevcut makinalarını ölçebilir ve tarihsel trend analizlerini görebilir hale gelecek, ve bu bilgilerin ışığında da verimliliklerini arttırmak için ne gibi geliştirmeler yapabileceklerini görecektir. Ayrıca Paneller Kişiselleştirilebilmektedir.

Bilgi için;



Başvuru için;
www.tezmaxsan.com.tr/kapasitematik-talep-formu/



TEZMAKSAN

6111 Teşviki ve Teşviklerin İktisadi Yorumu

Globalleşen dünya ekonomisi içerisinde, devletlerin yasalarıyla sunduğu, ekonomik faaliyetlere dayalı destekleyici **teşvikler**, şirketinizin hem iç hem de dış piyasalardaki verimliliğini doğrudan etkilemektedir.

Yasalarla belirlenmiş ve kamu kurumlarınınca uygulama imkanı verilmiş olan **teşviklerin**, yasa da sunulan mevzuata dayalı ifadelerinde yer alan önemli hususları iktisadi bir dille yorumlayıp anlamak çok önemlidir. Temel refleksi iktisadi hareket etmek olan şirketler, **teşvik** kazanımlarını ve dolayısıyla karlarını artıracakları işlemlere ancak konunun iktisadi boyutunu kavradıklarında yönelebilirler.

Maliyetlerde elde edilen tasarrufların, karlılığa etkisi doğrudandır. Günümüz iş dünyasında rekabetin karlılık karşısındaki sert duruşu, işletmeleri tasarruf etmeye daha çok yöneltmiştir. Karlılığın pozitif sonuç vermesi için maliyetlere bakmak gerekir. Maliyetleri ise kendi içinde oluşan kalemlere dayalı tek tek ele almak gerekir. İşte tam bu nokta; ihmalin başlangıcı noktasıdır.

Çünkü maliyetleri uzmanlık kapsamında değil de daha çok; 'artan vakitlerde, kriz olduğunda, sadece bazı kalemlerde, detayına girmeden..' gibi durumlarla ele alırız. Bu durumun sebebi sadece işletmelerin atladığı noktalara bağlı olarak değil, Aslında; bu konuda yetişmiş nitelikli personel eksikliği ve görev tanımını 'tasarruf' olan, personel ihtiyacının tam şekillenmemesi sebebiyledir. Bu sebeple, **teşvikler** konusunda firmalar profesyonel destek olarak verimliliklerini artırmayı tercih etmelidirler.

Profesyonel destek sayesinde işletmeler; nitelikli personel bulma ve tutma problemini, tam verimlilikle eksik kazanım maliyetini, işletmenin asli konusu dışındaki alanlara efor harcamayı, risk almayı bertaraf edebilirler.

Rasyotek olarak işletmelere, **SGK Teşvikleri** konusunda, her sektör için en önemli maliyet kalemlerinin değişmez başlığı olan Personel Maliyetlerinde sunduğumuz tasarruf hizmetimizi, yukarıda anlatılan iktisadi açıdan paylaşmak istiyoruz.

6111 Sayılı SGK İşveren Prim Payı Teşviki, **6111 Teşvik uygulamaları**, 5510 sayılı 'düzenli SGK ödemelerine' bağlı kazandığınız %5'lik indirimine ilave olarak, uygun kriterleri taşıyan personellerinizde taban ücret sınırı ve bölge sınırı olmaksızın brüt ücretin %15,5'i yani toplamda %2,5'i kadar tasarruf imkanı sağlar. Bu tasarrufu;



HALDUN PAK
RASYOTEK YÖNETİM
KURULU BAŞKANI

3 bin TL brüt ücretli olan bir çalışmanızda elde etmek; aylık 615TL ve yılda 7 bin 380 TL tasarrufu işletmenize sağlar. Yararlanacak personel sayısında bir sınır olmadığından bu tutarı uygun kişi sayısına bağlı olarak kat ve kat arttırabilirsiniz. Yani yılda 2,5 maaşını devletin ödemediği personellerle çalışmış olursunuz. Burada belki de en önemli nokta, herhangi bir ilave yatırım yapmadan, maliyete katlanmadan, mevcut ödemeler dengesinde elde edilen bir tasarrufun söz konusu olmasıdır. **SGK Teşvikleri** kapsamında sunulan bu imkandan faydalandığınızda 'net kar' olarak kabul edebileceğiniz ama herhangi bir operasyonel faaliyette ve maliyette bulunmadığınız bir kazanım sizin adınıza doğacaktır. Bununla karlılığa etkisi doğrudan olacaktır.

Peki 6111 Teşvik Danışmanlığı neden gereklidir?

6111 Sayılı Kanun ile gelen **SGK İşveren Prim Payı Teşviki**, kadın ve gençlerin istihdamını teşvik amacıyla sunulduğundan, kendi içinde birçok kriter barındırmaktadır. Bu kriter ve hesaplamalarda, dikkat ve zaman gerektiren detaylar işletmelerin en çok zorlandığı teşvik uygulaması olarak karşımıza çıkmaktadır. Değerli olduğu kadar zor olan **6111 teşviki** uygulamalarında, ya gerektiği kadar yararlanılmadığı ya da yanlış uygulamalara bağlı olarak cezalar döndüğünü gözlemlemekteyiz.

SGK Teşvikleri ve Teşvik Danışmanlığı konusunda hizmet verdiğimiz birçok kurum, teşvikler konusunda bizlerden iş yükü

olmaksızın; hatasız, tam, hızlı ve risksiz hizmet olarak en fazla faydayı sağlamaktadırlar. Tecrübemizle şunu net olarak söyleyebiliriz ki; **6111 Teşvik** çalışmasını kendi içinde verimli halde yürütebilen firmalarla nadir olarak karşılaştık. Oluşan iş yükü maliyeti, nitelikli personeli bulma ve tutma maliyeti, gözden kaçan detaylarla kaçırılan teşviklerin yıllık tutar maliyeti, yanlış yararlanmalara bağlı olarak gelen cezaların maliyeti üst üste bindiğinde **6111 Teşvik Danışmanlığı** matematiksel bir netlikle işletmeler için destek alınması gereken temel bir ihtiyaca dönüşmektedir.

Peki SGK Danışmanlık Hizmeti alırken danışmanınıza nasıl güveneceksiniz?

İşletmeler için danışmanlık hizmetlerinde güven çok önemlidir; sunulan hizmetin kontrolü tam anlamıyla yapılabilecek olsa, firma zaten kendi içinde bu ihtiyacını karşılar durumda olurdu. Yani %100 güven gereken **6111 Teşvik Danışmanlığı** hizmetinde, Rasyotek; geliştirdiği yazılım sayesinde sıfır hata ve sıfır iş yükü ile yüzbinlerce personeli, on binlerce SGK işyeri dosyasında tarayarak en doğru, güvenilir raporları, müşterilerine hızla sunmaktadır. **6111 danışmanlık hizmetini** alacağınız firmaları seçerken, maksimum faydayı temin edebileceğinizden emin olmalısınız. Danışmanlık hizmeti sırasında, hak etmişken elde edilmeyen teşvik kazanımlarının işletmelere maliyeti ağır olabilir.

Rasyotek tarafından, 6111 Teşvik Danışmanlığı kapsamında, ilave birçok rapor ile finansal ve insan kaynakları açısından verimliliği arttıracak çalışmalar ücretsiz olarak sunulmaktadır. Bu sayede işletmeler; teşvik kazanımlarında ve tasarruflarında doğal akışa bağlı olarak değil, baştan kurgulanmış, bütçe kalemlerinde yer alan kazanımlar elde ederek profesyonel bir iş yönetimine sahip olurlar.

Sonuç olarak; hiçbir işletme, yıllarca fazladan ödeme yaparak tedarik ettiği bir girdiyi kabullenemez. En önemli gider kalemlerinizde yıllar içinde oluşacak ciddi bir gideri gözden kaçırmamak, işletmenizin karlılığını ve hedeflerine sağlıklı bir şekilde ulaşmasını doğrudan ve olumlu yönde etkileyecektir.

Tüm işletmelere, tasarruf politikalarını ve bu konudaki çalışmalarını sürekli takip edip, gözden geçirmelerinin iktisadi faydasını hatırlatmak isteriz. ■



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>



Bireysel Emeklilik Sistemi

Dünyanın birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkesinde özel emeklilik fonları, kurumsal yatırımcı özellikleri ve piyasalara uzun vadeli fon sağlayan kurumlar olmaları nedeniyle büyük önem taşır. Bu özellikleri ile özel emeklilik fonları, sosyal güvenlik sistemlerinde ortaya çıkan ve çıkması muhtemel olumsuzlukları ortadan kaldıran bir araçtır. Sanayileşmiş ülkelerde nüfusun yaşlanması ile sosyal güvenlik sistemlerinin aktif / pasif dengelerinin bozulmaya başlaması, sosyal güvenlik reformunun en önemli gerekçesini oluşturmuştur. Gelişmekte olan ülkelerde ise, reform ile bireylere daha nitelikli ve daha yüksek düzeyde sosyal güvenlik hizmetinin verilmesi amaçlanır.

Bireysel Emeklilik Sistemi, kişilerin aktif çalışma yaşamları süresince yaptıkları tasarrufları uzun vadeli yatırıma yönlendirerek emeklilik dönemlerinde, yaşam standartlarını koruyabilecekleri bir gelir elde etmelerini sağlayan özel bir emeklilik sistemidir.

Bireysel emeklilik sisteminin amaçları özetle şu şekilde sıralanabilir:

- Bireylerin emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesi ile emeklilik döneminde ek bir gelir sağlanarak refah düzeylerinin yükseltmek,
- Ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratmak,
- İstihdamı artırmak,
- Ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmak.

Şirketlerin emeklilik faaliyetleri Hazine Müsteşarlığı'nın, şirketin fonlarına, portföy yöneticilerine ve saklayıcılara ilişkin hesap ve işlemleri Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) denetimine tabidir.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin güvenli ve etkin biçimde işletilmesini sağlamak, katılımcıların hak ve menfaatlerini korumak amacıyla emeklilik şirketlerinin faaliyetleri Hazine Müsteşarlığı'nın günlük gözetim ve denetimine tabidir. Hazine Müsteşarlığı bu görevin yürütülmesini teminen Emeklilik Gözetim Merkezini görevlendirmiştir.



MERİH HAMARAT
TE SİĞORTA BROKERLİĞİ
GENEL MÜDÜRÜ

ABD, İngiltere, Yeni Zelanda gibi birçok ülke tasarrufu teşvik etmek amacıyla otomatik katılım uygulamasını hayata geçirmiştir.

45 yaşının altında hem özel sektörde hem de kamu sektöründe tüm çalışanları kapsayacaktır.

İşverenler, çalışanları adına herhangi bir katkı payı ödemesi gerçekleştirmeyecektir.

Çalışanın işyerinin değişmesi halinde, yeni iş yerinde otomatik katılım mevcut ise çalışanın birikimi ve sistemde kazandı-

ğı emekliliğe esas süresi yeni iş yerindeki bireysel emeklilik sözleşmesine aktarılabilmektedir.

Otomatik Katılım Taslak İçeriği

Otomatik Katılım, 1 Ocak 2017 tarihi itibarı ile yürürlüğe girecek. İşveren, çalışan katkı paylarını en geç, çalışanın ücretinin ödeme gününü takip eden işgünü ilgili emeklilik şirketine aktarmakla yükümlü olacaktır. İşveren, konulan düzenlemelere uymaması halinde, her bir ihlal için Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na 100 TL idari para cezası ödeyecektir. Ayrıca işveren, çalışan katkı paylarını aktarmaz veya geç aktarırsa, hesaplama yöntemi uyarınca varsa çalışanın birikimlerinde oluşan parasal kaybindan sorumlu olacaktır.

Çalışanın katkı payı, prime esas kazancının %3'üne karşılık gelen tutar olacaktır. Prime esas kazancın üst sınırı 2016 yılı için 10.750,50 TL. Ödenecek katkı payı, prime esas kazancın %3'ü olduğundan, 50 ile 321 TL arasında değişebilecek, fakat Bakanlar Kurulu bu oranı değiştirme veya katkı payına maktu limit getirme yetkisine sahip olacaktır. Çalışan daha yüksek bir tutarda kesinti yapılmasını işverenden talep edebilecektir.

Sisteme giren çalışanlar için 2 ay içinde cayma hakkı getirilecektir. Cayma halinde ödenen katkı payları, varsa hesapta bulunan yatırım gelirleriyle birlikte 10 iş günü içerisinde çalışana iade edilecektir. Şirket cayma süresince ödenen katkı paylarının değer kaybetmemesini sağlayacak şekilde fon yönetiminden sorumlu olacaktır. Cayma hakkını kullanmayan çalışan, Hazine Müsteşarlığı'nca belirlenen hallerde katkı payı ödemesine ara verilmesini talep edebilecektir.

Cayma hakkını kullanmayan çalışanlara, sisteme girişte bir defaya mahsus olmak üzere, 1.000 TL ilave devlet katkısı sağlanacaktır. Ayrıca dönemi geldiğinde, emeklilik hakkını kullanmayı ve hesapta bulunan birikimi en az 10 yıl boyunca, yıllık gelir sigortası kapsamında düzenli gelir almayı tercih eden çalışana birikimin %5'i karşılığında ek devlet katkısı ödemesi yapılacaktır. ■

23.09.2016 itibarıyla
Türkiye Bireysel Emeklilik Pazarı

6.4 MİLYON
Katılımcı Sayısı

6.8 MİLYAR
Devlet Katkısı Fon Tutarı

51 MİLYAR TL
Fon Büyüklüğü



EGEMET

Story of steel and fire

FLEXIBLE PRODUCTION

FAST TOOLING

PROFESSIONAL COMPETENCE

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

Commercial vehicles



Agricultural machinery

Industrial vehicles



Railway industry



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

Şirket Gelirlerinin Yüzde 5'ini 'Fareler Kemiriyor'!



**BÜLENT
HASANEFENDİOĞU**

DİNAMO CONSULTING
KIDEMLİ DANIŞMANI

ACFE (Uluslararası Suistimal İnceleme Uzmanları Derneği)'nce dünya genelinde yapılan araştırma ve analizlere dayanarak iki yılda bir uluslararası rapor⁽¹⁾ yayınlanmaktadır. 30 Mart 2016 tarihinde yayınlanan ve 114 ülkeden gelen verilere dayanan son rapordaki tespitler, kurumun daha önceki dört raporunda yer alan verilerle büyük benzerlikler taşımaktadır.

Zengin bir içeriğe sahip raporun ilgili bölümlerinde belirtildiğine göre, iş suistimaline uğramış bir şirket ortalama olarak gelirlerinin yüzde 5'ini kaybetmektedir. 2015 yılında tespit edilen iş suistimalleri, rapor kapsamındaki ülkelerdeki şirketlere toplam 6,3 milyar dolar tutarında zarar vermiştir. Vaka başına gerçekleşen medyan zarar 150 bin dolar; buna karşın hesaplanan ortalama zarar ise 2,7 milyon USD'dir. Her sektörde ve şirketlerin herbir departmanında iş suistimali vakaları tespit edilmiştir. Suistimal riskinin yönetimi bakımından daha hazırlıksız olan KOBİ'ler iş

suistimallerinden büyük işletmelere göre daha fazla zarar görmekte-dirler. Rapor özet verilerini değerlendirdiğimizde bile, bir şirkette iş suistimali sonucunda sadece öngörülen ortalama zarar oranı (% 5) gerçekleşse bile, günümüzde küresel ve sert rekabet koşulları altında yaşam savaşı veren şirketler için yüksek risk düzeyi içeren ciddi bir 'rekabet avantajı' kaybı olacaktır.

Özellikle 1990'lı yıllardan itibaren Amerika Birleşik Devletleri'nde ortaya çıkan ve birçok şirketin iflasına neden olan iş suistimalleri olayları, işletmelerde proaktif suistimal riski yönetimini önemli bir stratejik enstrüman haline getirmiştir. Ayrıca, skandalların birbiri ardına patlak vermesiyle, dünya genelinde hemen hemen tüm ülkelerde kanun koyucular, üst düzenleme ve gözetim kurumları (ülkemizde SPK, BDDK gibi) konuya süratle reaksiyon göstererek riskin yönetim ve denetimine yönelik yeni yaptırım ve uygulama paketleri yürürlüğe koymuşlardır.

Risk, işletme faaliyetleri bakımından istenmeyen; buna karşın, faaliyetler yürütülürken işletmenin karşı karşıya kalabileceği, alınan tüm önlemlere rağmen iş yaşamının doğası gereği gerçekleşmesini yüzde 100 kontrol altına alamayacağı, gerçekleştiğinde ise şirketi darbesi paralelinde olumsuz düzeyde etkileyecek olaylardır. Riskin etki şiddeti ise, içerdiği belirsizlikte saklıdır. Yani, karanlıkta 'neyin, ne zaman, niçin, nasıl, nereden' ve hangi öznenin etkisiyle ortaya çıkacağı daha da belirsizdir. Riskler, içerdikleri tehdit unsurlarıyla işletme hedeflerinin

ETKİN KONTROL ORTAMI YARATMAK

Bir işletmede etkin kontrol ortamı şu unsurlardan oluşur:
Dürüstlük ve etik değerler, yönetimin felsefesi ve çalışma tarzı, organizasyon yapısı, yetki ve sorumluluk dağıtımı, insan kaynakları politikası ve uygulaması ile çalışanların yetkinliği.

gerçekleştirilmesini tehlikeli hale sokmaktadır.

Son dönemde büyük önem kazanan etkin kurumsal risk yönetimi çalışmalarında, ayrıntılı bir plan (blueprint) hazırlığı ile işe başlanır.

İşletmenin önündeki süreçte yaşayabileceği muhtemel risklere ilişkin olarak hazırlanan bu plan kapsamında oluşturulacak proaktif politikalar ise: risklerin belirlenmesi, değerlendirilmesi, tasnif edilmesi, minimize edilmesine ve her şeye rağmen gerçekleşen riske karşı alınacak aksiyonlara yönelik uygulamalar geliştirilmesini esas alır.

Kurumsal Risk Yönetiminde ana unsurlardan birisi de suistimal riskinin yönetimidir. Uluslararası Suistimal İnceleme Uzmanları Derneği (ACFE)'nin dar anlamda yaptığı

farkında olmakla, belirsizlik yönetilemiyor. Farkındalık, ancak riskle mücadelenin her anında üst yönetimce bilinçli bir tutumla taçlandırılırsa risk yönetimine etkinlik sağlayacaktır.

KPMG'nin GFK Türkiye'ye yaptırıp sonuçlarını Yöneticilerin Bakış Açısı ile Türkiye'de Suistimal adıyla yayınladığı ve üst düzey yöneticilerin suistimal farkındalığı ve önlemleri konularında yaşadıkları çelişkileri net biçimde ortaya koyan önemli bir araştırma sonucuna göre: Türkiye'de farklı sektörlerde görev yapan üst düzey yöneticilerin yüzde 93'ü suistimalin Türkiye için önemli bir sorun olduğunu, yüzde 57'si önümüzdeki iki yıl içinde suistimal riskinin artacağını, yüzde 81'i çalışma yaşamlarında en az bir suistimal vakası ile karşılaştıklarını, yüzde 23'ü 10'dan fazla suistimal vakası yaşadıklarını belirtmelerine karşın; yüzde 92'si suistimalin kendi şirketleri için büyük bir sorun olmadığını, yüzde 30'u şirketlerinde herhangi bir suistimal riski olmadığını ve önümüzdeki üç yıl içinde de olmayacağını düşünmektedirler.

Gerçekleştirilen araştırma, farkındalık kavramının sadece düşünsel boyutta farkında olma değil, uygulamada da aktif farkındalığın gerektiğinin bir ispatıdır. Acaba üç yıl sonra yapılacak araştırmada, aynı yöneticilere aynı sorular sorulduğunda, sorumluluklarını üstlendikleri kaç şirket suistimallerden dolayı hangi ölçüde zarar görmüş olduğu öğrenilecektir! Bu arada, aynı araştırmada yöneticilerin suistimali önlemeye yönelik en önemli araç varsayıtları 'iç kontrol sistemi' işletmede eğer hakkıyla organize edilip gözetim altında tutulmuyorsa içi boş bir kavram olarak algılanmalıdır.

Riskin proaktif yönetilmesinde atılacak ikinci adıma gelirse, şirket içerisinde etkin bir kontrol ortamının oluşturulmasıdır. Kontrol ortamı kavramını 'yönetim, yönetim kurulu ve denetim kurulunun, kurum içi kontrolün önemine ilişkin tutum ve davranışları' olarak tanımlayan IIA (İç Denetçiler Enstitüsü)'ne göre bir işletmede etkin kontrol ortamı şu unsurlardan oluşur: dürüstlük ve etik değerler, yönetimin felsefesi ve çalışma tarzı, organizasyon yapısı, yetki ve sorumluluk dağıtımı, insan

kaynakları politikası ve uygulaması ile çalışanların yetkinliği.

Üçüncü adım ise, işletme içerisinde etkin iç kontrol sisteminin oluşturulmasıdır. İç kontrol sistemi konusunda ya işletmeye özgü bir model tasarlanabilir ya da popüler modellerden yararlanılabilir (örneğin COSO İKS). Tasarım esnasında kontrol süreçleri hayati önemdedir. Yine IIA'nın tanımıyla, 'kontrol süreçleri, riskin bir kurumun kabul etmek isteyeceği seviyede kalması gayesiyle tasarlanan ve işletilen kontrol çerçevesinin bir parçası olan faaliyet, politika ve prosedürler. Son teknolojiye dayanan bilgi işlem sistemi temelinde iş süreçlerinin hem tasarımı hem uygulamaya konulması hem de yürütülmesi çok önem arz etmektedir. Tabii ki, düzenlemelerin de kağıtta kalmaması gerekir.

Planlama yapıldı, organizasyon altyapısı hazırlandı, politikaların uygulaması koordineli bir şekilde başladı ve her şey bitti mi? Tabii ki, bitmedi... Çünkü bu bir sinema filmi değil! Şirket faaliyetleri devam etmekte, şu bitmeyen pembe diziler gibi...

Proaktif risk yönetiminin son adımında ise, gözetim fonksiyonu kapsamında; sağlıklı bir bilgi işlem sistemi raporlaması, yetkili kontrolleri ve veri analizleri ile 'işlem sıhhati' sağlanmalıdır. Ayrıca, bütün işletme faaliyetlerin etkili, etkin ve ekonomik olup olmadıkları periyodik olarak yapılacak şirket içi denetimlerle makul güvence altına alınmalıdır. Bu son adımla birlikte işletmede tüm boyutlarıyla oluşturulan proaktif risk yönetim yapısı, üst yönetimin kararlı takibiyle (periyodik gözden geçirmeler, geri besleme mekanizmaları, revizyonlar, reaksiyonlar) entegre ve senkronize bir sistem halinde 7/24 mesai vermeye devam etmelidir.

Yapılan araştırmalar sonucunda bir işletmeye sadece iş suistimal riskinin realize olmasının verebileceği ortalama potansiyel zarar % 5 olarak öngörüldüğüne göre; şirketlerin karşı karşıya kaldığı ve iç-dış suistimallerin, iş süreçlerindeki hataların ve ihmallerin neden olduğu tüm riskleri gerçekten çok iyi yönetmeliyiz! ■

Kaynaklar

(1) ACFE 2016 Report to the Nations on Occupational Fraud and Abuse, Marc 30, 2016.

(2) Hasanefendioğlu, Bülent İş Suistimal Rehberi – Proaktif Yönetim Modeli, 2015

KOBİ'LERİN RİSKİ DAHA FAZLA

Her sektörde ve şirketlerin herbir departmanında iş suistimali vakaları tespit edilmiştir. Suistimal riskinin yönetimi bakımından daha hazırlıksız olan KOBİ'ler iş suistimallerinden büyük işletmelere göre daha fazla zarar görmektedirler.

tarifte iş suistimali (Fraud), 'Çalışanın işveren kuruluşa ait varlıkları kasti olarak kötüye kullanması veya zimmetine geçirmesi yoluyla kişisel zenginliğini artırma amacıyla mesleğini (görevini, yetkisini) kullanması' olarak tanımlanmaktadır.

Peki, işletmede suistimal riskini de içeren kurumsal risk yönetimi politikaları oluşturulduktan sonra, işletmenin muhtemel risklerden azami ölçüde korunmasını sağlayacak 'çelik zırh' hangi koşullar altında sağlanır?

Riskin proaktif yönetiminde⁽²⁾, öncelik işletme üst yönetiminin kendilerinden başlayarak riskler konusunda şirket genelinde tüm çalışanlar ve paydaşlarda farkındalık yaratması olmalıdır. Ama sadece riskin

YTÜ Racing Ekibi Bosch Türkiye tarafından destekleniyor



2014 yılından beri Bosch Türkiye tarafından desteklenen Yıldız Teknik Üniversitesi öğrencilerinden oluşan YTÜ Racing Ekibi, Almanya'da düzenlenen Formula Student'a ilk kez katılarak ülkemizi temsil etti.

Formula Student, 1981 yılında ilk olarak ABD'de gerçekleştirilmiş olup o yıllardan bu yana Almanya ve İngiltere başta olmak üzere birçok ülkede dünya genelindeki birçok üniversite öğrencisinin katılımıyla kendi tasarımları olan araçların sadece hız açısından değerlendirilmeyip aynı zamanda performans, konstrüksiyon, maliyet ve yapmış oldukları fizibilite çalışmaları açısından da değerlendirilerek üniversitelerin araçlarını yarıştırmaya imkanı bulunduğu bir platformdur.

Bosch Türkiye'nin 2014 yılından bu yana desteklediği YTÜ Racing ekibi, yarışmaya kendilerine Bosch tarafından hibe edilen aksamaları da kullanarak tasarladıkları bir araçla katıldı.

Yarışa hazırlık aşamasında Formula 1, WRC ve Le Mans gibi motor sporlarının en üst seviyelerinde motor kalibrasyonu üzerine çalışan, Bosch Motorsport'tan Eberhard Haberkern Türkiye'ye geldi ve öğrencilerle birlikte kalibrasyon çalışmalarını yürüttü.

Hockenheim'da gerçekleştirilen yarışın ilk gününde statik mücadeleler yapıldı. Mühendislik Tasarımı, Maliyet ve İmalat, İş Sunumu gibi disiplinler altında yapılan statik mücadelelere paralel olarak dinamik mücadeleler de gerçekleştirildi.

Dinamik disiplinlerde, öğrencilerden imal etmiş oldukları arabaların yarış pistinde yol özelliklerini kanıtlamaları istendi. Hızlanma, skidpad, otokros, dayanıklılık, yakıt verimliliği gibi başlıklarda araçlarının üstünlüğünü kanıtlamaya çalışan YTÜ Racing ekibi, kısa bir süredir bu yarışlarda yer almasına karşın güzel bir takım çalışması örneği ve başarılı bir performans sergiledi.

Bosch Türkiye önümüzdeki yıllarda da YTÜ Racing'i desteklemeye devam edeceğini açıkladı. Formula Student Almanya, 2005 yılından beri gerçekleştiriliyor ve Bosch, 2007'den beri Formula Student'ın resmi ortağı olarak organizasyona destek veriyor.

Yarışlara hazırlık sırasında öğrencilerle gerekli bağlantıları sağlayarak aracın nakliyesi konusunda gerekli desteği sunan Ekol Lojistik ve kablo ihtiyacı konusunda destek veren ECS Elektrik'in Bosch Türkiye ile birlikte ortak bir çalışmaya imza atarak YTÜ Racing ekibine destek vermeleri ekip tarafından memnuniyetle karşılandı. ■



50+ yıllık uzmanlık

Yarım 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.



KARDEŞ

Elektrik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

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

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

ASAŞ

Kurulduğu 1990 yılından bu yana istikrarlı büyüme trendi ile Türkiye'deki en büyük sanayi kuruluşları arasında 91. sırada ve Avrupa'daki lider üreticilerden biri olan ASAŞ; yenilikçi ürünleri, teknolojisi ve Ar-Ge Merkeziyle bulunduğu her sektöre çözüm üretmekte ve değer katmaktadır. ASAŞ; Sakarya bölgesindeki 300.000 m²'si kapalı, toplam 640.000 m²'lik alana kurulu Alüminyum Profil, Kompozit Panel, Alüminyum Yassı Mamul, PVC Profil ve Panjur üretim tesislerinde müşterilerine hizmet vermektedir.

www.asasalu.com

AR-GE

ASAŞ bünyesindeki iyileştirme ve geliştirme projelerinin yönetim ve yürütmesi ile birlikte, 1 adedi devam eden, 6 adedi ise değerlendirme aşamasında olan TEYDEB Projeleri ile AB Araştırma ve İnovasyon Çerçeve Programı HORIZON 2020 projesi yürütülmektedir.

58

AR-GE ÇALIŞANI



KALİTE BELGELERİ

ISO 9001 Kalite Yönetimi, ISO 14001 Çevre Yönetimi, OHSAS 18001 İş Güvenliği ve Sağlık Yönetimi ile ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi, QUALICOAT ve QUALANOD Sertifikalarına, GSI SLV-TR Kaynak Sertifikası, CE ve Otomotiv Endüstrisinde TSE ISO 16949 ve Raylı Sistemler IRIS Belgeleri

80

80'İ AŞKIN ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİYOR

SÜTRAK A.Ş.

SÜTRAK Klima ve Soğutucu Cihazlar İmalat Sanayii A.Ş.

Şirketimiz, 1985 yılında Almanya Sütrak Klima'nın Türkiye distribütörü olarak faaliyete başlamıştır. 1990 yılında, CKD olarak klima üretimine başlamış olup, 2000 yılında kendine özgün yerli ürünlerini tasarlamaya ve üretmeye başlamıştır. Ürün gamımızda ticari araç klima sistemleri, araç buzdolabı ve araç tuvalet sistemleri bulunmaktadır. 30'u aşkın ülkede, 5 kıtada, araç konforu ürünlerimiz kullanılmaktadır.

www.sutrak.com.tr

KALİTE BELGELERİ

ISO TS 16949

ISO 9001:2008

ISO 14001:2004

ISO 18001:2007

2

TÜBİTAK-TEYDEB PROJESİ



REFERANSLAR

OTOKAR

TEMSA

BMC

KARSAN

ANADOLU ISUZU

MERCEDES-BENZ TÜRK

ASELSAN

32

ÜRÜNLERİMİZİN KULLANILDIĞI ÜLKE SAYISI

Ege Endüstri



Kemalpaşa Cad. No:280

35060, Pınarbaşı – İZMİR, TURKEY

P: +90 232 491 14 00

www.egeendustri.com.tr



 facebook.com/egeendustri

 twitter.com/egeendustri

 linkedin.com/egeendustri

 info@egeendustri.com.tr



Assan Hanil, ticari araçlar sürücü koltuğu ile küresel bir oyuncu olmayı hedefliyor

Uzun yıllardır otomotiv tedarik sanayinde ileri seviye teknoloji kullanımı, Ar-Ge çalışmaları ve yetkin kadrosu ile müşterileri için tam anlamıyla bir çözüm ve gelişim ortağı kimliğine ulaşan Assan Hanil, bu sene Hannover'de 66. kez düzenlenen IAA Ticari Araçlar Fuarı'na Hava Süspansiyonlu Ticari Araç Sürücü Koltuğu ile katıldı.

Assan Hanil 66. IAA Ticari Araçlar Fuarı'nda yeni ürünü hava süspansiyonlu sürücü koltuğunu tanıttı. Ticari araçlar için geliştirilen bu yeni ürün ile Assan Hanil yurtiçinde ve yurtdışında başarılı olmayı hedefliyor. Assan Hanil Genel Müdürü Okan Gedik ile IAA'da görüştük ve Assan Hanil'in Türkiye ve uluslararası pazarlar için hedeflerini öğrendik.

Yeni hava süspansiyonlu sürücü koltuğu

Okan Gedik, ticari araçlar için geliştirdikleri hava süspansiyonlu sürücü koltuğunun Assan Hanil için fuarın yıldız ürünü olduğunu dile getirerek, "Bizim bir aracın içinde 35'ten fazla ürünümüz var. Denizaltıdan uçağa kadar pek çok farklı araç için de ürün geliştirme kabiliyetimiz ve ürünlerimiz bulunuyor. Çok olumlu tepkiler aldık. Daha önceden tanıdığımız ve bu fuarda tanıştığımız pek çok OEM firmasının satın alma müdürleri ve üst düzey yöneticileri ile bir araya geldik. Onlara bu ürünümüzü fiziksel olarak denetme imkanı bulduk. Onların da olumlu tepkilerini almaktan ötürü mutluyuz. Bu ürünle globalde yüzde 10 pazar payı hedefliyoruz" diye konuştu.

Okan Gedik, 220 milyon euronun üzerinde satış hacmine sahip olduklarının bilgisini vererek, "Önümüzdeki 5 yıl içinde ciromuzu 400 milyon euroya çıkartmak istiyoruz. Mevcut ürün gamımızla daha çok yerli OEM'lere hizmet veriyoruz.



Okan Gedik

Türkiye'de hizmet verdiğimiz OEM'lerin hepsi yüzde 90'ın üzerinde ihracat yapan şirketler. Bu nedenle dolaylı ihracatımızın olduğunu söyleyebilirim. Doğrudan ihracatımızı artırmak için bu yeni ürünler odağımızda olacak. Assan Hanil kendi yaptığı ürünlerle, hava süspansiyonlu ticari araç koltuğuyla hem yurtdışı operasyonları başlatılacak, hem de gerektiğinde daha küçük ölçekli ticari ilişkiler için Türkiye'den ihracat yapma şansı olacak" dedi.

Türkiye'deki en önemli oyuncuların biriyiz

Binek araçlar için ürün gamlarındaki pek çok üründe yüzde 20'nin üzerinde bir pazar payına sahip olduklarını dile getiren Okan Gedik, "Hatta bu ürünlerin bazılarında bu yüzde 30'lara kadar çıkıyor. Dolayısıyla biz Türkiye'deki

en önemli oyuncuların biriyiz. Ticari araçlar bizim yeni giriş yaptığımız bir alan. Aktif olarak çalışmadığımız pek çok OEM üreticisinden gerekli sertifikasyonları ve akreditasyonları aldık; tedarikçi statüsüne ulaştık. Dolayısıyla yeni birkaç projemizde de işbirliği gerçekleştireceğiz. Bizim için gerçekten önemli bir kırılma noktasının arifesinde olduğumuzu düşünüyoruz" diye konuştu.

Assan Hanil çevik bir oyuncu olmayı hedefliyor

Assan Hanil Genel Müdürü Okan Gedik, yeni geliştirdikleri ürünün benzerlerinden farkının servis hizmeti olduğunu dile getirerek, "Ürünümüz sektörün gereksinimlerini karşılayan en üst seviyedeki kalite beklentilerine sahip. Pazarda, hava süspansiyonlu sürücü koltuğu üreten çok fazla oyuncu yok. Assan Hanil'in dünya çapında bu işi yapabilecek birkaç oyuncudan biri olmasını hedefliyoruz. Kalite ve ürün

beklentisi anlamında tatminkar, alternatif çözümler sunabilen ve çevik bir oyuncu olmayı planlıyoruz. Servisler açısından da sunabileceğimiz pek çok avantajlar bulunuyor. Çünkü binek araçtan gelen çok büyük bir deneyime sahibiz. Çok farklı varyasyonları üretip; yönetebilme, tam zamanında üretim ve sıralı besleme servis verebilme yeteneğimizi, çok sayıda tedarikçimiz ile lojistik yönetimi konusundaki becerilerimizi, ticari araç üreticilerinin pek de alışık olmadığı servisleri sunma noktasında ortaya koyabileceğimizi düşünüyoruz.

Assan Hanil'in gelişim yolculuğunda önemli kilometre taşlarından biri olan Doruk projemiz ile mevcut süreçlerimizi yeniden yapılandırıyoruz. 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 altyapıları hazırlıyoruz. Projenin safhaları hayata geçtikçe; Assan Hanil dijital dönüşüm yolculuğu da adım adım gerçekleşmiş olacak. Tüm bu yönlerimizle fark yaratacağımızı düşünüyoruz" dedi.■



Stock Systems

a. Standard Steel Pallet

b. Special Steel Pallet



064
ISO 9001:2000
DIN 18800-7
ISO 3834-2

ERTANLAR MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

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

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

Ceva'ya Ford'dan "En İyi Tedarikçi" Ödülü

CEVA Lojistik, Ford Motor Company tarafından Güney Amerika'daki "En İyi Tedarik Firması" olarak seçildi.

Ford tarafından Sao Paulo'da düzenlenen toplantıda CEVA, lojistik ve taşımacılık dalında 2016'nın "En İyi Tedarikçisi Ödülü"ne layık görüldü. Değerlendirmede, servis performansı, maliyet azaltması, kurumsal ilişkiler gibi kriterler etkili oldu. Etkinlikte, CEVA'yı Güney Amerika Bölgesi Genel Müdür Yardımcısı Nádia Ribeiro ve Muhasebe Direktörü Osmar Felix temsil etti.

Güney Amerika'da CEVA'nın Ford ile olan işbirliği yedi yıl önce Brezilya ve Arjantin'de hava ve deniz yolu ile ulaşım hizmeti vermesiyle başladı. Bu hizmetler



çerçevesinde Avrupa, Asya, Amerika ve Meksika'dan Ford'un Brezilya'daki tüm lokasyonlarına ve Arjantin'deki ana fabrikasına ulaşımın sağlayıcısı CEVA oldu. CEVA, yılda yaklaşık olarak 4,000 tonluk kargonun sorumluluğunu üstlendi.

CEVA Güney Amerika Bölgesi Genel Müdür

Yardımcısı Nádia Ribeiro, "Yıllarca Ford'un Güney Amerika'daki işlerini yürüttükten sonra en iyi tedarikçi ödülünü almak bizim için çok büyük bir başarı. Bu başarı Brezilya ve Arjantin'deki ekiplerimizin, müşterilerimize üst düzey servis sunma çabaları ve sıkı çalışma anlayışları olmadan mümkün olamazdı.

Buna ek olarak Ford ile gerçekleştirdiğimiz yakın işbirliğinin altını çizmek zorundayım, çünkü üst düzey servis sadece bir takım olarak çalışıldığında başarılabilir. Bu ödül sağladığımız hizmetin kalitesinin güçlü bir göstergesi ve otomotiv sektöründe sahip olduğumuz tecrübenin bir kanıtıdır." dedi.■

Ali Nuri Çolakoğlu Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Yeni Eğitim Yılına Başladı

Yenilenebilir Enerji Teknolojileri, Endüstriyel Otomasyon Teknolojisi, Makine Teknolojisi, Elektrik ve Elektronik Teknolojisi dallarında eğitim verecek olan 952 öğrenci kapasiteli Ali Nuri Çolakoğlu Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, 2016-2017 eğitim yılında ilk öğrencilerini kabul etti.

Çolakoğlu Metalurji'nin Çelik İhracatçıları Birliği'nin de katkılarıyla Gebze'de yaptırdığı, 2016-2017 eğitim öğretim yılında eğitime başladı. 20.000 metrekarelik yerleşkeye sahip, 28 derslikli ve 952 öğrenci kapasiteli Ali Nuri Çolakoğlu Anadolu Tek-

nik ve Endüstri Meslek Lisesi, bu öğretim yılında TEOG tercihlerine göre geleceğini kurmak isteyen ilk 272 öğrencisini kabul etti.

Bölgenin en modern ve donanımlı eğitim yatırımı olan Ali Nuri Çolakoğlu Anadolu

Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi, Yenilenebilir Enerji Teknolojileri, Endüstriyel Otomasyon Teknolojisi, Makine Teknolojisi, Elektrik ve Elektronik Teknolojisi bölümlerinde eğitim verecek. Her geçen gün daha da önem kazanan bu iş kollarında donanımlı mezunlar verecek olan okul, öğrencilerinin gelecek vaat eden meslekler edinmelerini ve bu sayede iş hayatına bir adım önde başlamalarını sağlayacak.■

KARIŞIMIN TEKNO-LOJİK ADRESİ

**2017 yılı ilk yarısında Kaynaşlı karışım tesisimiz ile hizmetinizde olacağız. Son teknoloji makine parkı ve otomatize edilmiş barkod kontrollü süreçleri ile en yüksek kalitede teknik karışım tedarigi için lütfen bizim ile irtibata geçiniz.*



Dövme teknolojisi, sanayi devrimi ile birlikte “dünyayı değiştiren makine” olarak anılan otomobilin alt bileşenleri motor, aktarma organları ve şasi parçaları üretiminde vazgeçilemez bir teknolojidir.

Kanca AŞ'den, 50.Yıl Anısına Dövmecilik Hakkında Kitap

Dövme parça üretim süreçlerini tanımak isteyenler, dövme sektöründe iş hayatına yeni başlayan mühendisler, bu alanda ders programları olan orta ve yüksek öğretim kurumları, hatta dövme sektörüne makine, takım, sarf malzemesi üreten tedarikçiler için başvuru niteliğindeki “Sıcak Dövmeye Genel Bakış” kitabı yayımlandı.

Kanca A.Ş. Ar-Ge Müdürü Taner Makas, dövme parça üretim süreçlerini anlatan bir kitap kaleme aldı. Dövme parça ile ilgili herkesin faydalanabileceği bir kaynak kitap niteliğinde olan “Sıcak Dövmeye Genel Bakış”, ilk olarak dövmeciliğin tarihi gelişimi hakkında kısa bir bilgilendirme yapıyor. Kitap, dövme parçanın kullanım alanları ve metal şekillendirmenin teorik temellerine de değinirken, çeliğin üretim süreçleri

ve kullanılan başlıca çelik alaşımları da anlatılıyor. ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümü mezunu olan ve 1996 yılında Kanca A.Ş.'de Ar-Ge Mühendisi olarak çalışmaya başlayan Taner Makas, aynı yıl ODTÜ Makine Mühendisliği'nde başladığı yüksek lisans eğitimimi, Türkiye'de ilk defa uyguladıkları soğuk dövme teknolojisi üzerine bir tez ile bitirdi. Makas, 2002 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde Yönetici Geliştirme

Programı'nı tamamladı. Kanca'daki görevine, 2005 yılından beri Ar-Ge Müdürü olarak devam eden Taner Makas, 1998 yılından beri Uluslararası Soğuk Dövme Grubu üyesi.

Taner Makas, ilk baştaki amaçlarının dövme teknolojisini tanıtmayı için yazılan Almanya Dövmeciler Birliği'nin 'Massivumformung kurz und bündig' isimli kitabını tercüme ederek yayımlamak olduğunu dile getirerek, "Gönüllü arkadaşlardan oluşan bir ekip içinde bu kitabın değişik bölümlerini paylaşarak tercüme ettik. Bu arada bu kitap içinde bazı bölümlerin geliştirilmesi gerektiğini düşündük. Farklı kaynaklardan alıntılar yaptık, bazı bölümleri ise tamamen yeniden yazdık, sayfa sayısı olarak baktığınız zaman kabaca yüzde 70 derleme yüzde 30 bizim özgün katkımızla oluştuğunu söyleyebilirim" diye konuştu.■



Taner Makas: "Kitabımızın, dövme parça üretim süreçlerini tanımak isteyen müşterilerimiz, dövme sektöründe iş hayatına yeni başlayan genç meslektaşlarımız, bu alanda ders programları olan orta ve yüksek öğretim kurumları, hatta dövme sektörüne makine, takım, sarf malzemesi vs. üreten tedarikçilerin ilgisini çekebileceğini düşünüyorum. Kısacası dövme parça ile ilgili herkesin faydalanabileceği bir kaynak kitap hazırladık diyebiliriz."



Dövmecilik... kitabını yazdık!

Avusturya'dan itibaren yavaş yavaş başlayan dövme ve dövme teknolojisi, günümüzde modern teknolojilerle birlikte hızla gelişmektedir. Bu kitap, dövme sektöründe çalışan herkesin faydalanabileceği bir kaynak kitabıdır.



TİRSAN



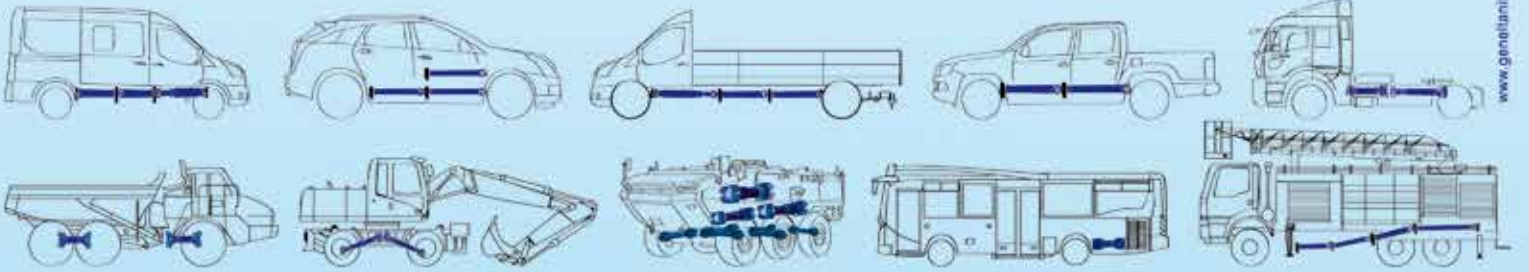
Light - Hafif



Strong - Güçlü



Flexible - Esnek



TİRYAKİLER AFTERMARKET

TİRYAKİLER OTO MAKİNA

TİRSAN KARDAN

TİRSAN RUSSIA

www.tiryakiler.com.tr

Borusan Mannesmann Müşterisinin Ayağına Gidiyor

Borusan Mannesmann, müşterilerine daha hızlı ve etkin hizmet verebilmek amacı ile Bursa'da kurduğu 10 bin m² kapalı alanı bulunan yeni tesisini hizmete açtı. Borusan Mannesmann'ın ürettiği özel borular motorlu araçların amortisör, koltuk, direksiyon, şaft, aks, egzoz, torpido traversi, tampon ve çeşitli motor parçalarında kullanılıyor.

SATIŞLARI % 13 ARTTI

Otomotiv üretimi 2009'dan bu yana yılda ortalama % 7 oranında büyürken Borusan Mannesmann'ın toplam satışları ortalama % 13 arttı. Şirket, sahip olduğu deneyim, bilgi ve teknoloji ile sektördeki birçok projenin Ar-Ge ve tasarım aşamasında da yer alıyor.

Borusan Mannesmann hizmetlerini sektörün kalbinin attığı Bursa'ya taşıdı. Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde 10.000 m² kapalı alana kurulan tesiste, Halkalı fabrikasında üretilen özel borular işlenerek müşterilere tam zamanında sevkiyat yapılacak.

Borusan Mannesmann otomotiv sektörünün tam bir çözüm ortağı

Bursa'da açılan bu yeni tesis dolayısıyla bir değerlendirmede bulunan Borusan Mannesmann Genel Müdürü Semih Özmen şunları söyledi:

"Geçtiğimiz yıl, 10'uncu kez 21 milyar dolar satış ile ihracat şampiyonu olan otomotiv sektörüne hizmet vermekten gurur duyuyoruz.

Yüksek kalite standartları ile çalışan bu sektörün yan sanayii kuruluşlarına yıllardır özel boru tedarik ediyoruz. Müşterilerimizin ve dolayısıyla ana sanayinin üretim hatlarının durmaması için 7/24 sevkiyat yapmamız, değişen üretim programına uygun üretim yapmak için esnek olmamız ve kritik ürünlerde hem mamul hem de hammadde stoku tutmamız gerekiyor.

Bursa'da hizmete açtığımız yeni tesisimizle otomotiv sektörüne daha yakın olacağız ve hizmet kalitemizi daha da yükselteceğiz. Borusan Mannesmann olarak otomotiv sektörünün tam bir çözüm ortağı olarak ürün ve hizmet sunmaya devam edeceğiz."

Borusan Mannesmann özel boruları Türkiye'de üretilen motorlu araçların her yerinde

Borusan Mannesmann otomotiv yan sanayii üzerinden Türkiye'de üretilen neredeyse tüm motorlu araçlara özel boru ürünleri tedarik ediyor. Türkiye'de üretim yapan Ford Otosan, Tofaş, Oyak Renault, Hyundai, Toyota gibi önde gelen otomobil üreticileri

Mannesmann ayrıca yurt dışında BMW, Mercedes, Audi ve Volkswagen gibi büyük markaların yan sanayilerine de hizmet veriyor

Borusan Mannesmann uzun yıllardır koruduğu yüksek kalite seviyesi ve yan sanayii müşterilerine sunduğu 7/24 sevkiyat hizmeti ile Türk otomotiv sektörünün vazgeçilmez tedarikçisi konumunda



ile Mercedes, MAN, Karsan, Otokar gibi büyük araç üreticileri, araçlarının birçok aksamında Borusan Mannesmann'ın ürettiği üstün kaliteli özel boruları kullanıyorlar. Bu borular araçların amortisör, koltuk, direksiyon, şaft, aks, egzoz, torpido traversi, tampon ve çeşitli motor parçalarında yer alırlar. Borusan

bulunuyor. Türkiye Otomotiv üretimi 2009'dan bu yana yılda ortalama yüzde 7 oranında büyürken Borusan Mannesmann'ın toplam satışları ortalama yüzde 13 arttı.

Şirket, sahip olduğu deneyim, bilgi ve teknoloji ile sektördeki birçok projenin Ar-Ge ve tasarım aşamasında da yer alıyor. ■



TEKNOFORM

Bağlantı Elemanları San. ve Tic.A.Ş.



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

Tel : +90 212 482 6 482

Fax : +90 212 483 0 713

www.teknoform.com





Aktif Dönme Kontrol Sistemi

Yeni teknolojiler, veri üretimi ve dağıtımı yoluyla otomotiv bileşenlerinin fonksiyonelliklerini ve hizmet ömürlerini arttıracaktır.

Schaeffler ve IBM'den Dijital Platform

“Gelecek İçin Mobilite“ stratejisinin bir parçası olarak tüm organizasyonunu dijitalleştiren Schaeffler, stratejik iş ortağı IBM ile birlikte büyük çapta veri işleyecek bir dijital platform oluşturdu. Schaeffler Cloud adlı platform, Ekim ayında kullanıcılarının hizmetine sunuldu.

Otomotiv ve sanayi sektörünün küresel tedarikçisi Schaeffler, dijital dönüşümünde stratejik iş ortağı olarak IBM'i seçti. IBM, Schaeffler'in mekatronik bileşenlerini, sistemlerini ve makinelerini, hızla büyüyen “Nesnelerin İnterneti” (IoT) dünyasına entegre edecek dijital ekosistemi yarattı. IBM, ayrıca dijital hizmetler alanında pazara hazır durumda yeni iş modellerini uygulamaya koymak için Schaeffler'in teknoloji tedarikçisi, danışmanı ve geliştirme ortağı da oldu. İki şirket, ilk aşamada Schaeffler'in tüm katma değerli dijital hizmetleri için oluşturdukları dijital platformu hizmete açtı.

Schaeffler, hem kendisinin hem de müşterilerinin dönüşümü için tasarımı odaklı düşünme ve hızlı yazılım geliştirme metodolojilerini kullanarak inovatif çözümler geliştirmek üzere IBM'le çalışıyor. Schaeffler'in müşterileriyle ve iş ortaklarıyla sorunsuz

biçimde çalışabileceği bir ortam yaratmak için teknik temelli dijital platform olan açık, dijital bir ekosistem oluşturuldu.

Schaeffler CEO Vekili ve Teknolojiden Sorumlu Başkanı Prof. Dr. Peter Gutzmer, işbirliği ile ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: “Müşterilerimize ciddi boyutta katma değer sağlamak için ara vermeksizin çalışıyoruz. Hedefimiz, ürünler ve süreçler arasında veri bağlantıları kurmak. Analizler yardımıyla bu birincil verileri, operasyonlarımızın verimliliğini arttırmak ve müşterilerimiz için inovatif hizmetler geliştirmek üzere

kullanılan değerli içgörülere dönüştürüyoruz. İş ortağı olarak IBM'le çalışmaktan dolayı mutluyuz.”

Schaeffler'in dijital gündemi

Schaeffler'in Dijital Faaliyetlerden Sorumlu Başkanı Gerhard Baum ise şirketin dijital dönüşüme yönelik yaklaşımını şu sözlerle açıklıyor: “Sensörlerin mevcut ürünlerimize entegrasyonunun genişletilmesinin yanı sıra entegre bilişsel yazılımla donatılmış yeni ürünler geliştirme konusuna odaklanıyoruz. Schaeffler'in üretim ortamındaki makinelerin ve nakliye altyapısının birbirine bağlanmasının yanında, her bir üretim tesisimiz de tüm tedarik zincirine dijital olarak bağlanacak. Böylece bir yandan süreçlerimizi ve prosedürlerimizi dijital olarak optimize ederken, bir yandan da hizmete yönelik yeni ürünler yaratmak ve böylece insanlarla BT sistemleri arasındaki dijital etkileşimi harekete geçirmek istiyoruz.■



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 | Ph: +90.262.648 66 66 | ilerigroup.com

f t i in /ilerimechanics



Şişecam'dan Tataristan'da Dev Yatırım

Şişecam Topluluğu'nun dünyanın en büyük üç üreticisinden biri olma vizyonu çerçevesinde gerçekleştirdiği yurt dışı yatırımlarının son adresi Rusya Federasyonu'na bağlı Tataristan Cumhuriyeti oldu.



Sahip olduğu teknolojiler açısından dünyanın önde gelen düzcam ve otomotiv camları tesislerinde toplam 653 çalışan bulunuyor.

Şişecam Topluluğu'nun toplam 310 milyon dolar yatırımla kurduğu düzcam ve otomotiv camları üretim tesislerinin resmi açılış törenine, başta Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ve Tataristan Cumhurbaşkanı Rustam Minnihanov olmak üzere Türkiye Cumhuriyeti, Rusya Federasyonu ve Tataristan Cumhuriyeti'nin idari ve diplomatik temsilcileri katıldı.

Türkiye'nin en büyük, dünyanın ise sayılı cam üreticilerinden biri olan Şişecam Topluluğu tarafından Rusya Federasyonu'na bağlı Tataristan Cumhuriyeti'nde kurulan düzcam ve otomotiv camları üretim tesisleri Şişecam Topluluğu Düzcam Grup Başkanı Dr. Reha Akçakaya ev sahipliğinde

düzenlenen törenle resmen açıldı.

Toplam 310 milyon dolarlık yatırımla kurulan modern üretim tesislerinde düzenlenen törene, başta Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ve Tataristan Cumhurbaşkanı Rustam Minnihanov olmak üzere Türkiye Cumhuriyeti, Rusya Federasyonu ve Tataristan Cumhuriyeti'nin idari ve diplomatik temsilcileri katıldı.

Tataristan'ın Alabuga Özel Ekonomi Bölgesi'nde (SEZ) Şişecam Topluluğu'nun yüzde 70, Fransız Saint-Gobain şirketinin ise yüzde 30 paya sahip olduğu 230.000 ton/yıl üretim kapasitesine sahip düzcam fabrikası, 210 milyon

dolarlık yatırımla hayata geçti. Yine Alabuga Özel Ekonomi Bölgesi'nde yer alan ve yüzde 100 Şişecam Topluluğu'nun yatırımı olan 800.000 araç-set/yıl üretim kapasiteli otomotiv camları tesisi ise yaklaşık 100 milyon dolara mal oldu. Sahip olduğu teknolojiler açısından dünyanın önde gelen düzcam ve otomotiv camları tesislerinde toplam 653 çalışan bulunuyor.

Şişecam Topluluğu'nun Rusya'daki yatırımları 1,1 milyar doları aştı

Dünya cam sektörünün ana faaliyet alanları olan düzcam, cam ev eşyası ve cam ambalajın üçünde

birden faaliyet gösteren tek küresel üretici konumundaki Şişecam Topluluğu, güçlü konumu, ekonomisinin mevcut büyüklüğü ve ileriye yönelik taşıdığı potansiyel doğrultusunda Rusya Federasyonu'ndaki ilk yatırımını 2002 yılında gerçekleştirdi. Rusya Federasyonu'nda cam ambalaj, cam ev eşyası ve düzcam alanlarında yatırımları olan Topluluk, bu ülkede toplamda 8 üretim tesisiyle faaliyet göstermektedir.

Rusya Federasyonu'nda düzcam, cam ambalaj ve cam ev eşyası olmak üzere toplam 1,5 milyon tonun üzerinde üretim kapasitesine sahip olan Şişecam Topluluğu'nun bu ülkedeki toplam yatırım tutarı ise 1,1 milyar dolar seviyesini aştı. Topluluğun Rusya Federasyonu'ndaki toplam çalışan sayısı da resmi açılış gerçekleştirilen Tataristan Cumhuriyeti'ndeki düzcam ve otomotiv camları üretim tesisleriyle birlikte 3 bin 400'e ulaştı.

Şişecam Topluluğu Rusya'daki pazar liderliğini sürdürüyor

Bugün 3 milyar doları aşan satış gelirlerinin yarısından fazlasını uluslararası satışlarından elde eden Şişecam Topluluğu açısından 8 üretim tesisiyle faaliyet gösterdiği Rusya Federasyonu stratejik öneme sahip. Üretim kapasitesi açısından dünyanın cam ev eşyasında üçüncü, cam ambalajda dördüncü ve düzcamda ise beşinci büyük üreticisi konumunda bulunuyor. ■



follow us



www.temelconta.com.tr

www.temelgaskets.com

Gaskets

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



AUTOMECHANIKA
SHANGHAI
HALL 2 / BOOTH D41

AAPEX
STAND NO: 3279

TEMEL CONTA SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Kemalpaşa Caddesi No: 254 Işıkkent/İZMİR/TÜRKİYE

TEMEL GASKETS USA

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

export@temelconta.com.tr

pazarlama@temelconta.com.tr

Tırsan, Trailer Innovation 2017 Ödülü'nü Kazandı

Tırsan, sektörün ilk ve tek Ar-Ge merkezinde geliştirdiği Kässbohrer Yüksek Güvenlikli Bitüm Tankeri ile Avrupa treyler sektörünün en prestijli yarışmasında Trailer Innovation 2017 ödülünü kazandı.

AR-GE'YE YATIRIM KAZANDIRIYOR

Kurduğu güçlü Ar-Ge altyapısı ve yeni teknoloji üretme yetkinliği sayesinde ise bugün Tırsan, Avrupa treyler sektöründe ADR mevzuatını aşan güvenlik standartlarını belirleme seviyesine ulaştı.



Her iki yılda bir Almanya'nın Hannover şehrinde düzenlenen, dünyanın en büyük ticari araç fuarı olan IAA Ticari Araç Fuarı kapsamında, Alman Ticari Araç Üreticileri Birliği

(VDA) işbirliği ile Avrupa'nın önde gelen 14 ticari araç dergisi tarafından düzenlenen Trailer Innovation 2017 ödülleri, treyler ve üstyapı sektörlerinde benzersiz fikirleri ve yenilikçi ürünleri

teşvik etmek üzere veriliyor. 2016 IAA Ticari Araç Fuarı'nda 23 Eylül tarihinde fuarın Kongre Merkezi'nde düzenlenen merasimde Tırsan inovasyon ödülünü Türkiye adına aldı.

Dünyanın likit madde taşımacılığında lider isimlerinden Hoyer'in, Almanya'da bitüm taşımacılığında uzmanlaşmış kuruluşu Hoyer Bitumen-Logistik GmbH ile birlikte geliştirilen Kässbohrer Yüksek Güvenlikli Bitüm Tankeri ile Tırsan, Avrupa'da tehlikeli madde taşımacılığında ADR mevzuatı ve işçi güvenliği uygulamalarını ileri taşıyacak

yeni bir güvenlik anlayışı sunuyor.

Tırsan, tehlikeli madde taşımacılığında ADR mevzuatı yürürlüğe girmeden 12 sene önce ADR anlaşmasının gereksinimlerini karşılayan üretim süreçleri ve ürünleri ile Türkiye taşımacılık sektörüne bu konuda öncülük etmişti.

Kurduğu güçlü Ar-Ge altyapısı ve yeni teknoloji üretme yetkinliği sayesinde ise bugün Tırsan, Avrupa treyler sektöründe ADR mevzuatını aşan güvenlik standartlarını belirleme seviyesine ulaştı. ■

Tekno Kauçuk, Karışım Tesisi'ni 2017'de devreye alıyor

Tekno Kauçuk, Düzce-Kaynaşlı'da kapasitesi 26 bin t/yıl olan yeni tesisinde hem siyah hem de renkli karışımlar imal etmeyi hedefliyor. Karışım tesisi ayrıca ilave 2 hattı alabilecek genişlemeye uygun olarak inşa ediliyor.

Tekno Kauçuk, pazar ihtiyaçlarını gözönüne alarak son teknoloji makine parkı ile donattığı Kaynaşlı karışım tesisinden karışım satışlarına 2017 yılının ilk çeyreğinde başlayacak. Bu tesis yatırımıyla teknik karışım ihtiyacı olan tüm sektöre en üst düzey kalite seviyesi ile hizmet vermek hedefleniyor. Sektörün ihti-

yaç duyduğu ürünleri karşılamak için tüm makine, teçhizat ve otomasyon firmaları konusunda uzman Avrupa'lı tedarikçilerden seçildi. Kapasitesi 26 bin t/yıl olan tesiste hem siyah hem de renkli karışımlar imal edilebilecek. Karışım tesisi ayrıca 2 hattı alabilecek genişlemeye uygun olarak tasarlandı. Hammaddede onayları için kapsamlı giriş kalite kontrol laboratuvarı



ve seri imalatı kontrol için gerekli tüm test cihazları bulunuyor. Bunun yanında 60 yıllık tecrübesi ve Avrupa'nın sayılı karışım geliştirme test cihazları Gebze tesisinde bulunacak ve tüm karışım geliştirme faaliyetleri burada eğitimli ve tecrübeli mühendisler tarafından yapılacak. ■

Teknik Kimya

adding value to all
we touch



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



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

TeknikKimya
Performance Chemicals

Temel Conta, Interface Performans Malzemeleri'nin Türkiye'deki Ortağı Oldu

Temel Conta'nın uzun senelerdir işbirliği içerisinde olduğu; dünya çapında pek çok müşteriye farklı uygulamalarda kullanması için ileri teknoloji içeren sızdırmazlık malzemeleri ve ısı dağılımı yönetim sistemleri gibi özel ürünler üreten; Interface Yüksek Performans Sızdırmazlık Malzemeleri; "Automechanika Frankfurt Fuarı" haftası düzenlenen özel bir toplantıda; Temel Conta'yı "Türkiye'deki Tek Resmi Yetkili Ortağı" olarak anons etti.

Her iki yılda bir, uluslararası otomotiv sektörünün en önemli aktörlerinin bir araya geldiği ve Temel Conta'nın da senelerdir hazır bulunduğu ve hatta tarihçesinde de önemli izler bırakan "Automechanika Frankfurt Fuarı"; bu sene, 170 farklı ülkeden, 140 bine yakın ziyaretçisi ile 13 Eylül 2016'da "Messe Frankfurt Fuar" alanında gerçekleşti.

Uzun senelere dayanan zengin geçmişi ve 100 seneyi aşkın sektör bilgisi, global üretim mükemmelliği, inovasyon felsefesi, özel doğrulama imkanları ve ileri teknoloji mühendislik uzmanlığı sayesinde; ağır vasıta, dizel, otomotiv, kauçuk motorların yanı sıra; endüstriyel motorlar ve benzeri sektörler, hızlı üretim anlayışıyla yanıt verebilme olanağına sahip olan "Interface Yüksek Performans Sızdırmazlık Malzemeleri" firması; tüm bu tip uygulamalardaki ihtiyaçlar için doğru stratejik ortak olarak Temel Conta'yı "Türkiye'deki Onaylı Tek Tedarikçisi ve Tek Resmi Yetkili Ortağı" olarak lanse

etmesi, Temel Conta A.Ş.'nin başarılarına bir yenisini daha eklemesine vesile oldu.

Temel Conta A.Ş., tedarik sanayi üretiminde "doğru uygulama için doğru malzemeyi kullanacağı" taahhüdü ile beraber; kullandığı yumuşak fiber malzeme ihtiyacının tamamını "Interface Performance Materials" dan temin edeceği sözünü, Interface firmasının özenle seçtiği sayılı üreticiye verilen bu unvan çerçevesinde onurla kabul etti.



1950 yılında kurulan Temel Conta, 1974 yılında Temel marka altında üretim yapmaya başlamıştır. Bugün Temel Conta, sektörün en iyi profesyonelleri tarafından işletilen iki ayrı fabrikada geniş bir ürün yelpazesinde üretim yapmaktadır.



Temel Conta İş Geliştirme Direktörü ve Auto Care Association'ın Uluslararası Ticaret Komitesi üyesi Tunç Kip

"Interface Yüksek Performans Sızdırmazlık Malzemeleri" ile senelerdir yakın stratejik ortaklık içerisinde çalışan Temel Conta A.Ş., Eylül 2016'da, bu ortaklığını, Türkiye'deki tek Interface Performans Malzemeleri Onaylı Tedarikçisi olarak bir adım daha ileriye taşıyarak, diğer saygıdeğer sızdırmazlık elemanları üreticileri ve Interface Performance Materials yetkili ortakları ile beraber "Interface Performance Materials" ın yönetimindeki Victor Swint ve Paul Falet'e'nin "Temel Conta'nın yeni resmi statüsünü" duyurmak için düzenlediği özel bir kabul töreni ile resmileştirdi.

Aradaki işbirliğini tarif eden bu resmi anlaşma

ile "Interface" firmasının ürünlerinin Temel Conta aracılığı ile de satın alınabileceği ve ilerleyen günlerde Interface Performance Materials ile aradaki ticaretin büyümesine ve yeni projeler için de bir platform oluşması çerçevesinde söz konusu unvanın önemine ve kıymetine dikkat çeken; Temel Conta İş Geliştirme Direktörü ve Auto Care Association'ın Uluslararası Ticaret Komitesi üyesi; Tunç Kip, Temel Conta'nın Interface Performance Materials'ın Türkiye'deki Tek Resmi Yetkili Ortağı olmasında; Temel Conta ailesi adına, firmanın beraber yürüdüğü tüm paydaşlarına bu onurlu unvana katkılarından dolayı teşekkür etti. ■

Vestel Elektrikli Araç Şarj Cihazı 4 Farklı Kullanım Opsiyonu Sunuyor

Vestel Envo Elektrikli Araç Şarj Cihazı, duvara monte, kendinden ayaklı totem ve ikili-üçlü şarj istasyonu olmak üzere 4 farklı kullanım alternatifi sunma potansiyeline sahip, görsel albenisi yüksek bir şarj modülü olarak tasarlandı. Vestel'in geliştirdiği şarj ünitesi 3 uluslararası, bir adette ulusal olmak üzere toplamda 4 tasarım ödülü aldı.

Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte gündeme gelen "şarj" problemi, ve özellikle kısa menzilli araçların gidecekleri yere varıp varamayacağına bile tartışılır hale gelmesi şarj istasyonlarının varlığını oldukça önemli hale getirmiştir. Maliyet faktörünün yanı sıra, elektrikli şarj cihazlarının tasarımı da bir başka önemli noktadır. İstasyonların iç ve dış mekanlarda, belirli aralıklarla kurulumunun gerekmesi her türlü ortama gerek tasarımsal, gerekse teknik özellikler açısından uyum sağlayan, görsel albenisi yüksek ürünlerin tasarlanmasını gerektirmektedir.

Vestel Envo Elektrikli Araç Şarj Cihazı bu ihtiyaçların tümüne birden cevap vererek öne çıkar. İhtiyaçlar doğrultusunda özenle tasarlanan cihaz dikkat çeken bir tasarım ve dört farklı kullanım opsiyonu sunmaktadır. Duvara monte, totem, ikili ve üçlü versiyonlarıyla kullanıldığı mekanın ihtiyaçlarına tam uyum sağlar. Modüler kullanım versiyonlama



Vestel Envo Elektrikli Araç Şarj Cihazı'nda pek çok marka-modelden elektrikli araçla yan yana geldiğinde görsel açıdan uyumluluk sağlayacak bir tasarım dili benimsenmiştir.

esnekliğinin yanı sıra üretim maliyetlerinin düşürülmesini ve mühendislik çözümlerinin tek modüle odaklanmasını sağlamaktadır.

Envo, iç ve dış mekanda, kişisel ya da halka açık kullanıma olanak sağlayan, aynı işlevsel bölümün modüler kullanımıyla farklı versiyonlara dönüşebilen bir elektrikli araç şarj cihazıdır.

Göz alıcı formu, estetik tasarımı ve versiyon çeşitliliği sunması Envo'yu

ön plana çıkaran en önemli faktörlerdir. Dikkat çekici tasarım çizgisi; ürünü saran renkli dış kabuk, dairesel hatlar ve yüzeyler arası yumuşak geçişlerden oluşmaktadır. Ürün hatları çevre dostu duruşunu vurgularken, seçilen renk ve bitişler ise ürünün

UZAKTAN KONTROL İMKANI

Ürünün akıllı telefon ve tablet üzerinden, uzaktan kontrol edilebilmesi ve zamanlayıcı fonksiyonu sayesinde istenen saat aralığında şarj işlemini başlayıp bitirmesi kullanım pratikliği ve tasarruf sağlıyor.



teknolojik ve enerjik yönünü yansıtmaktadır. Envo'nun tasarımındaki dinamizm ve elektrikli araç sektör trendleri göz önüne alınarak seçilen renk paleti; ürünün farklı marka ve modellerden elektrikli araçlarla görsel uyum yakalamasını kolaylaştırır.

Kabuk tipi, tamamı metal gövde tasarımı ve IP 54 seviyesindeki su ve toz geçirmezlik özelliği ürünün iç ve dış ortam koşullarında problemsiz kullanımını garanti etmektedir. Ek olarak Envo, Avrupa standartlarına uygundur ve elektrikli araç sahiplerine 3.5 – 22 kW aralığında şarj etme imkanı sunmaktadır. ■

**SİZİ DE
ARAMIZDA
GÖRMEK İSTİYORUZ!**

TAYSAD DERGİ

TÜRK OTOMOTİV SANAYİSİNİN SESİ



HABERLERİNİZ

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

İLANLARINIZ

TAYSAD üyeleri ilan çalışmalarıyla dergimiz sayfalarında yer alarak şirket tanıtımlarını 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 dağıtılmaktadır.

TAYSAD ÜYELERİNE ÖZEL İLAN FİYATLARI



**1 SAYI
İLAN BEDELİ**
(Birim Fiyatı)



**3 SAYI
İLAN BEDELİ**
(Birim Fiyatı)



**6 SAYI
İLAN BEDELİ**
(Birim Fiyatı)

6111

SGK İşveren Prim Payı Teşvikinden yararlanıyor musunuz?

RASYOTEK
TEKNOLOJİK İNSAN KAYNAKLARI

TAYSAD Üyesi Referanslarımız

KANCA
DESIGN•FORGE•SAFETY

AK-PRES
METAL YERİNE KANCA MİR, KAN VE FİC. A.Ş.

100
TOHSAN

autoneum

erkurt

Rollmech
BİS automotive

MAHLE
Driven by performance

ecoplas
OTOMOTİV SAK VE TİC. A.Ş.

KARDEŞ
Elektrik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

elringklinger

TEKNODİT
TEKNOLOJİK İNSAN KAYNAKLARI A.Ş.

BİRİNCİ 7 OTOMOTİV

TKG
AUTOMOTIVE

Autoliv

taysan

Diğer Bazı Referanslarımız

SHELL

vodafone

YK
yurticikargo

KAMILKOÇ
1926

TURKKIZILAYI
1808

MİGROS

MEDICAL PARK
HASTANELER GRUBU

d.ream
PİYASIS 17000000000

sodexo

MAERSK
LINE

TEKNO SA

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



Teknolojik

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



Hızlı

Teşvik potansiyelinizin tespitine ilişkin ücretsiz pilot çalışmamızı bir gün içerisinde teslim ediyoruz.



Hatasız

%100 müşteri memnuniyeti vizyonumuz doğrultusunda sıfır hatayla teşvik 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 arttırıyoruz.





Endüstri 4.0 Bosch'ta Hayata Geçirildi.

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

www.bosch.com.tr



BOSCH
Yaşam için teknoloji