



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

YILYEAR: 18 SAYIISSUE: 87 OCAKJANUARY-ŞUBATFEBRUARY 2016



AR-GE REFORM PAKETİ TAYSAD'DA AÇILDI



OTOMOTİV SEKTÖRÜ VE İNSANLAR

Doğma büyüme Otosan'lı
Cengiz Kabatepe

TEDARİK SANAYİ

**Norm Grup Yönetim Kurulu Başkanı
Fatih Uysal:** "Markalaşmanın yolu
yatırım yapmaktan geçiyor"

YARATICILIK

Prof. Zihni Sinir karakterinin
yaratıcısı **İrfan Sayar:**
"Her insan yaratıcıdır"



İSTANBUL COMVEX

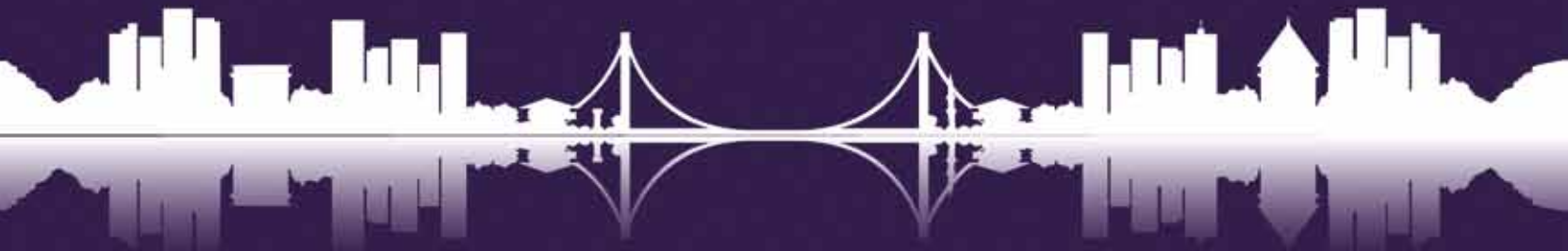
www.comvexistanbul.com

5. TİCARİ ARAÇLAR, OTOBÜS VE TEDARİK SANAYİ FUARI

5th COMMERCIAL VEHICLES,
BUSES AND COMPONENTS EXPO

21-24 MAYIS / MAY 2016

BÜYÜKÇEKMECE, İSTANBUL / TURKEY



Kaliteye atılan imza...



Ötomotiv ve Jant sektörüne yönelik kalitelerimizle hizmetinizdeyiz!

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

**Diğer kaliteler için lütfen arayınız...*

Genel Müdürlük

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

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

www.colakoglu.com.tr



SEVGİ ÖZÇELİK

TAYSAD Kurumsal İletişim Uzmanı

Kritik teknolojilerin geliştirilmesi Ar-Ge yoluyla mümkün

Geçtiğimiz günlerde TAYSAD'ın ev sahipliğini yaptığı toplantıda Ar-Ge Merkezi yöneticisi ve Ar-Ge Merkezi kurmayı hedefleyen üyelerimizin katılımıyla "Ar-Ge Reform Paketi"nde yapılan değişiklikler değerlendirildi. Toplantıya davet ettiğimiz ve Ar-Ge konusunda konulan hedefe dikkat çeken Bilim ve Teknoloji Genel Müdürü Doç. Dr. İliker Murat Ar, 2014 sonu itibarıyla gayri safi milli hâsıla içerisinde yüzde 1'i geçmiş olan Ar-Ge fonunun yüzde 3'e çıkarılacağını söyledi.

TAYSAD Ar-Ge Çalışma Grubu'nun girişimleriyle düzenlenen Ana Sanayi - TAYSAD Ar-Ge Buluşmaları'nın ilki Tofaş'da gerçekleştirildi. TAYSAD, Ar-Ge çalışmaları kapsamında; üyelerinin "Ağırlık Azaltma Teknolojileri" konseptiyle geliştirdiği projeleri TOFAŞ Ar-Ge yöneticileri ve mühendislerinin beğenisine sundu. Araçların daha hafif olabilmesi için TOFAŞ ve TAYSAD birlikte çalışma kararı aldı.

Küresel otomotiv endüstrisinde artık yeni pazar koşulları oluşuyor. Buna paralel olarak daha güçlü daha konforlu, daha güvenli, daha düşük yakıt tüketen, daha hesaplı, kaliteli ve yaratıcı araçların üretilmesi gerekiyor. Bu açıdan gelişen pazar dinamikleri, artan rekabete karşı teknolojilerimizi geliştirmenin yolu Ar-Ge'den geçiyor.

Bu sayımızda 60 yaş dolayısıyla Ford Otosan'dan emekliye ayrılan otomotiv sanayinin duayenlerinden Cengiz Kabatepe'yle bir röportaj gerçekleştirdik. Ömrünü Otosan'a adanmış Kabatepe, "Amacım tedarik sanayicilerimiz ile birlikte bunu ortaya koymak, onlara küresel alanda iş imkanları yaratmaktır. Bunu elbirliğiyle belirli oranda da olsa başarabiliysek, ülkemize ve endüstrimize bu şekilde bir katkımız olduysa ne mutlu bana" diye konuştu.

Bu sayımızın diğer bir konuğu Norm Grup Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Uysal oldu. Fatih Uysal Ar-Ge'nin önemine dikkat çekerek, "Ar-Ge yatırım ve çalışmalarımıza hız vererek; Türkiye'de pazar liderliğimizi koruyarak, Avrupa, Kuzey ve Güney Amerika pazarında tercih edilen bir üretici olmayı hedefliyoruz. Ana faaliyet alanımız dışında, farklı sektörlere yatırım planlıyoruz" dedi.

Keyifli okumalar. ■



Sahibi Publisher

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

Yazı İşleri Müdürü Editor in Chief

Sevgi Özçelik

Yayın Kurulu Editorial Board

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

Editör Editorial

Burçin Yeşiltepe
editor@mavitanitim.com.tr

Yayın Yönetmeni Publishing

Sevgi Özçelik
sevgi@taysad.org.tr

Görsel Yönetmen Art Director

İlter Çıtak
grafik@mavitanitim.com.tr

Fotoğraf Photographer

Emre Topdemir
www.emretopdemir.com

Reklam Advertising

Fırtına Arısöz
firtina@mavitanitim.com.tr

Yönetim Yeri Management Centre

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

Yapım Production

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

Baskı Printed by

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

Yerel - Türkçe - İlimi

İki Ayda Bir Yayımlanır

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

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



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



NESAN®



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

 twitter.com/nesanotomotiv

www.nesan.com.tr



8

TAYSAD'DAN MESAJ

Dr. Mehmet Dudaroğlu:
Başarı çitasını hep yukarıya taşıyan demek olma özelliğimizi sürdürüyoruz

40

ARAŞTIRMA GELİŞTİRME

TAYSAD üyeleri Ar-Ge Reform Paketini Değerlendirdi

Ar-Ge Reform Paketi TAYSAD'da açıldı

Bilim ve Teknoloji Genel Müdürü Doç. Dr. İlker Murat Ar, geçtiğimiz günlerde TAYSAD tarafından organize edilen toplantıda, Ar-Ge Reform Paketi'nin detaylarını paylaştı. Ar-Ge konusunda konulan hedefe dikkat çeken İlker, 2014 sonu itibarıyla gayri safi milli hâsıla içerisinde yüzde 1'i geçmiş olan Ar-Ge fonunun yüzde 3'e çıkarılacağını söyledi.

44

TAYSAD, Ar-Ge Projelerini Görücüye Çıkardı

TAYSAD, Ar-Ge çalışmaları kapsamında; üyelerinin "Ağırılık Azaltma Teknolojileri" konseptiyle geliştirdiği projeleri TOFAŞ Ar-Ge yöneticileri ve mühendislerinin beğenisine sundu. Araçların daha hafif olabilmesi için TOFAŞ ve TAYSAD birlikte çalışacak.

50

YARATICILIK

Prof. Zihni Sınır karakterinin yaratıcısı İrfan Sayar:
Her İnsan yaratıcıdır

Prof. Zihni Sınır, birbirinden ilginç buluşlarına Beyoğlu'ndaki dünyanın en ilginç dükkânında devam ediyor. 1977 yılında Gırgır dergisinde bir çizgi karakter olarak doğan Zihni Sınır'ın kendi deyimleriyle 'proceleri' bu atölyede üretiliyor ve satılıyor. Mizahla teknolojiyi birleştiren Prof. Zihni Sınır'ın yaratıcısı İrfan Sayar ile konuştuk.



CENGİZ KABATEPE

26

Doğma büyüme Otosan'lı Cengiz Kabatepe

Otomotiv dünyasının duayen isimlerinden Cengiz Kabatepe emekli oldu. Kabatepe, "Yaklaşık 40 yıldır bünyesinde yer aldığım, beni yetiştiren, bugünlere gelmemi sağlayan Koç Holding'e ve Otosan'a teşekkürü borç biliyorum. Artık hizmet bayrağını gençlere devrediyorum" dedi.



Norm Grup
Yönetim Kurulu Başkanı

FATİH UYSAL

34

"Markalaşmanın yolu yatırım yapmaktan geçiyor"

Norm Civata, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde, Salihli OSB'de 4 fabrikada üretim, Türkiye ve Avrupa'da 5 farklı pazarlama ve lojistik şirketiyle 35 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Norm Civata'nın Salihli'de 2014 yılında 55 milyon TL. yatırımla kurduğu 4 fabrikasında ve grup genelinde çalışan sayısı 2 bin kişiye ulaştığı durumda.

54

TAYSAD'DAN HABERLER

Schaeffler, Türk Otomotiv Tedarik Sanayi ile Uzun Dönem İşbirliğini Hedefliyor!

TAYSAD, küresel ana sanayi firmalarıyla işbirliğinde gerçekleştirdiği Tedarikçi Günü organizasyonlarına, 2016 yılında yine küresel ölçekte alanında önemli Tier 1 firmalar ile devam ediyor.

68

ARAŞTIRMA

Otomotiv sektörü metal üreticisi mi olacak yoksa bilişim uzmanı mı?

Otomotiv sanayi, yoğun küresel rekabet ve müşteri taleplerinin farklılaşmasıyla büyük bir teknolojik değişimin eşiğinde. Uluslararası danışmanlık şirketi KPMG'nin otomotiv sektörüyle ilgili yaptığı araştırma, otomotiv üreticilerinin yakın gelecekte birer metal üreticisi olmanın yanısıra, bilişim uzmanı olarak nasıl konumlanacağı sorusuna yanıt veriyor.

72

BENİM YOLUM
BENİM KİTABIM

Charles Duhigg:
Alışkanlıkların Gücü

78

ENDÜSTRİ 4.0

Festo'da Endüstri 4.0 artık uygulama düzeyinde

Berlin'de düzenlenen IT zirvesi çerçevesinde güncel endüstriyel uygulamalar tanıtıldı. Siyaset ve ekonomi dünyasının ileri gelenleri ile birlik temsilcilerinin bir araya geldiği bir platformda konuyla ilgili olarak görüşüldü, tartışıldı.

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

Güçlü Sanayi Güçlü Marka hedefiyle çıktığımız yolda, öncelikle TAYSAD'ı daha da güçlendirmemiz gerektiğini biliyorduk. Bunun için yoğun bir çalışma ile derneğimizin Strateji Yol Haritasını hazırladık; üyelerimizin bu alandaki çalışmalarına destek verdik.

Başarı çitasını hep yukarıya taşıyan dernek olma özelliğimizi sürdürüyoruz

Sayın Üyelerimiz, Değerli Paydaşlarımız,

Derğimizin bu sayısında, sizlerle veda mesajımı paylaşıyorum. 12 Mart 2012 tarihinde "**Güçlü Sanayi Güçlü Marka**" sloganıyla başladığım Başkanlık görevimi, o tarihte beyan ettiğimiz hedefleri gerçekleştirmenin mutluluğuyla arkadaşlarıma devrediyorum. Bundan 4 yıl önce gerçekleştirilen 34. Olağan Genel Kurul Toplantımızda, bayrağı devraldığımız değerli arkadaşlarımızın başarılı çalışmalarını daha ileriye taşıma hedefimizi, bütün gücümüz ile başarmaya gayret ettik

TAYSAD, kurulduğu 1978'den beri vizyoner Başkanları ve Yönetim Kurulları ile başarı çitasını hep yukarıya taşıyan referans dernek olma özelliğini sürdürdü.

13 girişimci büyüğümüz tarafından kurulan TAYSAD, 345 üyesiyle 22 milyar dolarlık iş hacmine, 9 Milyar dolarlık doğrudan ihracata ve 140 binden fazla istihdama sahip, Türk ekonomisinin itici gücü otomotiv sektörünün lider derneği olmayı başardı.

2002 yılında yönetimine dahil olduğum TAYSAD'da, 14 yıl boyunca aktif görev alarak, bu büyük ailenin bir parçası olmanın gururunu yaşadım. Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yaptığım son 4 yılda, özellikle tedarik sanayimizin marka algısını güçlendirmeyi amaç edindim; üyelerimizin küresel otomotiv oyuncusu olabilmeleri ve aralarından küresel markalar çıkması için çaba sarf ettim. Tüm bu süreçte, omuz omuza görev yaptığım Yönetim ve Denetim Kurulu'ndaki değerli çalışma arkadaşlarım, varlıklarıyla bana destek oldu. Birlikte yürümekten onur duyduğum çalışma arkadaşlarımin her birine ayrı ayrı şükranlarımı sunuyorum.



Başarılarla dolu 4 yılı geride bıraktık. TAYSAD'ın ve sektörümüzün başarılarının artarak devam edeceğine gönülden inanıyorum. Geçmişte olduğu gibi, gelecekteki tüm başarılarımızda, ancak tüm paydaşlarımızın katkısı, güveni ve desteği ile mümkün olabilecektir.



Dr. Mehmet Dudaroğlu

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

Güçlü Sanayi Güçlü Marka hedefiyle çıktığımız yolda, öncelikle TAYSAD'ı daha da güçlendirmemiz gerektiğini biliyorduk. Bunun için yoğun bir çalışma ile derneğimizin **Strateji Yol Haritası'nı** hazırladık; üyelerimizin bu alandaki çalışmalarına destek verdik. TAYSAD Strateji Yol Haritamız ile Türk otomotiv tedarik sanayinin dünyadaki etkinliğine ve Türk otomotiv sektörü ile ülke ekonomisine olan katkısını artırmayı amaçladık.

Otomotiv Tedarik Sanayinde Yenilikçi Teknolojilerin Türk Sermayesine Kazandırılması amacıyla Ekonomi Bakanlığımızın desteğiyle uzun soluklu bir çalışma başlattık. Bu çalışmada, Türk otomotiv tedarik sanayinin yetkinliğinin oldukça sınırlı düzeyde kaldığı "**Güvenlik, Emisyon, Malzeme Hafifletme ve Telematik-Infotainment**" alanlarının gelecekte, en fazla hangi parçaları, modülleri ve modül sistemlerini etkileyeceğini inceleyerek; Türk otomotiv tedarik sanayi için potansiyeli en yüksek olan parçaları-modülleri ve modül sistemlerini belirledik. Türk otomotiv tedarik sanayinde faaliyet gösteren firmalarımızın büyüme stratejilerini bu 4 teknoloji alanını kapsayacak şekilde kurgulamasının, ülkemizin bu alanlardaki yetkinliğini artıracaklarını dile getirdik.

Görev süremizde, kamu stratejilerine katkıda bulunmaya gayret ettik. Bu kapsamda, düzenli olarak Bakanlık temsilcilerimiz ile bir araya geldik. Dönemin Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Ekonomi Bakanlarımız, Bilim Sanayi Teknoloji Bakanlarımız ve Kalkınma Bakanlarımız ile yapılan temaslarda, kendilerine sektörel sorunları ve çözüm önerilerimizi aktardık.

Derneğimizin temel yapı taşlarından olan Üyelerimiz, Ana Sanayimiz ve Değer Zincirindeki Sektör Paydaşlarımızla işbirliğimizi güçlendirdik. Özellikle

üyelerimiz ile daha sık bir araya gelmeye, Odak Üye Toplantıları ile sıcak iletişim kurmaya çalıştık. Ana Sanayi firmalarımızın üst yönetimlerine düzenli ziyaretler gerçekleştirdik, firma bazlı gündemler ile görüşmeler yaptık.

Medya ilişkilerimizi güçlendirerek, mesajlarımızın hükümetimize ve kamuoyuna daha fazla ulaşmasını sağladık. 4 yıllık çalışmamız boyunca yazılı basın da tam 2 bin 999 haber ile yer aldık.

2012 yılında pilot bir uygulama ile başlattığımız ve üyelerimizin olağanüstü desteğini aldığımız **Atma Değerlendir Meslek Okullarını Güçlendir** Projesi ile ülke genelindeki 134 Meslek Lisesine 1.850 adet ölçü aleti bağışlayarak, 10 bini aşkın öğrencinin eğitimine destek olduk.

Bu dönemde Tedarik Sanayinin Küresel Marka olma yönündeki çalışmalarına destek olmak için binek ve ticari araçta lider konumda olan yurtdışı OEM firmalarında **Tedarikçi Günleri** düzenledik. Avrupa, Amerika ve Uzak Doğu'da tam 16 üretici firmada yaptığımız etkinliklere 267 firmamızdan 480 temsilciyi götürdük. Bununla birlikte, OEM firmalarımızın üst yönetimlerini ve satınalma yetkililerini TAYSAD'da yaptığımız OEM Buluşmaları ile üyelerimizle bir araya getirdik.

Üyelerimizin uluslararası rekabetçiliğinin geliştirilmesi amacıyla, Ekonomi Bakanlığımızın desteğiyle 3 ayrı UR-GE Projesi yürüttük. Projelerimizden bir tanesi, Bakanlık tarafından **"En İyi Uygulama Örneği"** seçildi.

Sektörümüzün ihtiyaç duyduğu işgücünün geliştirilmesi için düzenlediğimiz eğitim faaliyetlerimizle, 4 yıl boyunca tam **805 firmadan 3 bin 500 kişinin** gelişimine destek olduk.

Tedarik Sanayinin yatırımlar, ortaklıklar, şirket satın almaları gibi alanlarda ihtiyaç duyulan finansman kaynaklarına rahat erişimine destek olmak için Eximbank ve Finansal Kurumlar Birliği ile ortak çalışmalar yürüttük. Eximbank temaları sonucunda, yurtdışında firma satınalma amacıyla kullanılan **Marka Kredisi'**nde TAYSAD üyelerine özel değişiklikler yapılmasını sağladık.

Üzerinde önemle durduğumuz bir diğer konu, üyelerimizin Ar-Ge Merkezi sayılarının artmasına ve kurumsal Ar-Ge çalışmalarına destek olmak idi. 58 Ar-Ge Merkezi ile en büyük Ar-Ge kümesini TAYSAD üyelerinin oluşturması, her zaman övünç kaynağımız oldu. Özellikle TAYSAD Ar-Ge Çalışma Grubunun katkılarıyla geliştirilen stratejiler sonucunda, Ar-Ge Merkezi çalışan sayısının 50'den 30'a indirilmesinde büyük rol oynadık. Geçtiğimiz günlerde Bakanlar Kurulu tarafından kabul edilen ve Bilim Sanayi Teknoloji Bakanlığı'nca yürütülen **Ar-Ge Reformu** taslağının oluşturulmasında aktif görev aldık.

Üyelerimizin Ar-Ge Merkezi sayılarının artmasına ve kurumsal Ar-Ge çalışmalarına destek olmak idi. 58 Ar-Ge Merkezi ile en büyük Ar-Ge kümesini TAYSAD üyelerinin oluşturması, her zaman övünç kaynağımız oldu. Özellikle TAYSAD Ar-Ge Çalışma Grubunun katkılarıyla geliştirilen stratejiler sonucunda, Ar-Ge Merkezi çalışan sayısının 50'den 30'a indirilmesinde büyük rol oynadık.

2002 yılında yönetimine dahil olduğum TAYSAD'da, 14 yıl boyunca aktif görev alarak, bu büyük ailenin bir parçası olmanın gururunu yaşadım. Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yaptığım son 4 yılda, özellikle tedarik sanayimizin marka algısını güçlendirmeyi amaç edindim; üyelerimizin küresel otomotiv oyuncusu olabilmeleri ve aralarından küresel markalar çıkması için çaba sarf ettim.

Üyelerimizin Kurumsal Ar-Ge çalışmalarına destek olmak amacıyla 2 danışmanlık firmasıyla çerçeve anlaşma imzaladık.

Her alanda olduğu gibi bizim sektörümüz için de üniversite öğrencilerinin büyük önem taşıdığı bilincinden hareketle, Üniversite – Sanayi işbirliğini yoğunlaştırmak için **20 Bin Kariyer Projemizi** başlattık. Genç mühendis adaylarının, otomotiv sektörünü daha yakından tanınması ve kariyer seçimlerine destek olmak için yürüttüğümüz proje ile 8 farklı üniversiteden 200 öğrenciye ulaştık.

Yurtdışında TAYSAD temsilcilikleri açmak ve bu ülkelerde üyelerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla Çin'de CEDZ, Shenyang AutoCity ve CAPAC ile, ABD'de ise MEDC ve Autocare ile işbirliği anlaşmaları imzaladık.

Büyük bir özveri ve kararlılıkla yaptığımız tüm bu çalışmaların sonunda, Avrupa Birliği Küme Analizi Sekreterliği ESCA tarafından verilen ve kalite mükemmelliği yolunda önemli bir adım olan **"Silver Label"** ödülünü aldık. Türkiye'den ilk kez TAYSAD'ın, uzun çalışmaların sonunda almaya hak kazandığı bu ödül, bundan sonra atılacak her yeni adımda gücümüze güç katacak.

Başarılarla dolu 4 yılı geride bıraktık. TAYSAD'ın ve sektörümüzün başarılarının artarak devam edeceğine gönülden inanıyorum. Geçmişte olduğu gibi, gelecekteki tüm başarılarımız da, ancak tüm paydaşlarımızın katkısı, güveni ve desteği ile mümkün olabilecektir.

Bu vesile ile bugüne dek derneğimizin ve sanayimizin gelişimine katkı sağlayan ebediyete intikal etmiş büyüklerimizi rahmetle anarken; Hükümetimiz yetkililerine, Yönetim ve Denetleme Kurullarında birlikte görev yaptığım değerli çalışma arkadaşlarıma, çok değerli Danışma ve Destek Kurulumuza, üyelerimize, profesyonel kadromuza, sektörel derneklerimizin Başkanları ve yönetimleri ile değerli medya mensuplarımıza en derin sevgi ve saygılarımı sunuyorum. ■



Otomotiv sanayi firmalarının 2016 yılı Ocak üretimleri Production of Vehicle Manufacturers Months of January 2016

Firmalar Companies	Otomobil Pass. Car	%	K. Kamyon L. Truck	%	B. Kamyon M. Truck	%	Kamyonet Pick Up	%	Otobüs Bus	%	Minibüs Mini-Bus	%	Midibüs Mid-Bus	%	Traktör F. Tractor	%	Toplam Totals
A.I.O.S.			5	100			165	0					12	16			182
Ford Otosan	1.772	3			131	34	23.346	63			1.387	100					26.636
Hattat Tarım														250	6		250
Honda Türkiye	947	2															947
Hyundai Assan	19.805	34															19.805
Karsan							108	0			3	0					111
M. Benz Türk					258	66			388	66							646
Man Türkiye									141	24							141
Otokar							36	0					2	3			38
Oyak Renault	20.096	35															20.096
Temsa Global									60	10			60	81			120
Tofaş	8.119	14					13.282	36									21.401
Toyota	7.466	13															7.466
Türk Traktör														3.777	94		3.777
Toplam	58.205	100	5	100	389	100	36.937	100	589	100	1.390	100	74	100	4.027	100	101.616

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

Ocak ayında otomotiv üretimi azaldı

Türkiye otomotiv sanayisinde 2016'nın Ocak ayında toplam üretim yüzde 5 azalarak 98 bin seviyesinde gerçekleşti.

OSD bu yılın Ocak ayına ilişkin "Üretim, İthalat, İhracat, Satış Değerlendirme Raporu"na göre, toplam üretim yüzde 5, Otomobil üretimi yüzde 4 azaldı. Bu dönemde, toplam üretim 98 bin, otomobil üretimi ise 58 bin düzeyinde gerçekleşti. Yılın ilk ayında ticari araçlarda üretim, küçük kamyonlarda yüzde 98, midibüste yüzde 85, büyük kamyonlarda yüzde 84, minibüste yüzde 65 ve otobüste yüzde 7 azalırken, kamyonette yüzde 8 arttı. Bu dönemde, traktör üretimi yüzde 12 artarak 4 bin 27



Bu yılın Ocak ayında geçen yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 13 azaldı.

oldu. Böylece 2006-2016 döneminde Ocak ayı verileri karşılaştırıldığında traktör üretiminde en yüksek seviyeye ulaşıldı.

İhracat yüzde 13 azaldı

Bu yılın Ocak ayında geçen yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 13, otomobil ihracatı da yüzde 20 azaldı. Bu dönemde toplam ihracat 69 bin, otomobil ihracatı ise



Bu dönemde toplam ihracat 69 bin, otomobil ihracatı ise 39 bin düzeyinde gerçekleşti.

39 bin düzeyinde gerçekleşti. Yılın ilk ayında ticari araç ihracatı yüzde 2 azalarak 30 bin 179'a gerilerken traktör ihracatı değişim göstermeyerek 1.340 oldu.

Toplam pazar Ocak 2016'da, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8 daralarak 34 bin seviyesinde gerçekleşti. Bu dönemde otomobil pazarında satışlar yüzde 5 azalarak 23 bine geriledi.

Yılın ilk ayında geçen yılın aynı ayına göre toplam otomobil satışları yüzde 5, ithal otomobil satışları yüzde 7 azalırken, yerli otomobil satışları aynı seviyede gerçekleşti.

Aynı dönemde toplam hafif ticari araç satışı yüzde 8, yerli hafif ticari araç satışı yüzde 17 azalırken ithal hafif ticari araç satışı yüzde 5 arttı. Ağır ticari araç pazarı ise yüzde 48 azalarak 1.027 oldu.

Söz konusu dönemde kamyon pazarı yüzde 58 azalışla 718'e gerilerken satışlar midibüs pazarında yüzde 29 artarak 229'a, otobüs pazarında yüzde 1 yükselerek 80'e çıktı. Son 10 yıllık ortalamalara göre toplam pazar yüzde 6,3 ve otomobil pazarı yüzde 13 büyüdü, hafif ticari araç pazarı yüzde 6,3 ve ağır ticari araç pazarı ise yüzde 42 küçüldü. ■

Kamyonlar Mutlu!

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



Türkiye ihracatının lideri otomotiv endüstrisi, şubat ayında yüzde 17 artışla 1 milyar 985 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Otomotiv, şubat ayında aynı zamanda Türkiye ihracatından son yıllarda aldığı en yüksek pay olan yüzde 18 seviyesine ulaştı.

Otomotiv endüstrisi ihracatı Şubat'ta yüzde 17 artışla 1,98 milyar dolar oldu



Son yılların en iyi Şubat ayı performansını sergilediklerine dikkat çeken OİB Başkanı Orhan Sabuncu, AB ülkelerinin ihracattan aldığı payda da bugüne kadarki en yüksek oran olan yüzde 81'e ulaştığını söyledi.

Türkiye ihracatının lokomotif sektörü otomotiv endüstrisi, liderliğini sürdürdüğü Şubat ayında genel ihracat artışını da katladı. Türkiye ihracatının yüzde 3 artış ile 10 milyar 790 milyon dolar olduğu Şubat ayında, otomotiv endüstrisi yüzde 17 artışla 1 milyar 985 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Otomotiv endüstrisi, böylece hem küresel krizin yaşandığı 2008 yılından bu yana en yüksek Şubat ayı ihracat rakamına

Şubat ayı verilerine göre ürün grubu bazında ihracatta yüzde 36'yı bulan artışlar yaşandı. Endüstri ihracatından yüzde 38 pay alan otomotiv yan sanayi, yüzde 11 artışla 761 milyon dolar ihracata imza attı. Yüzde 29 paya sahip binek otomobiller ise yüzde 3 artışla 583 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi.

1 MİLYAR 985 MİLYON

DOLARLIK DIŞ SATIŞ

Şubat ayında, otomotiv endüstrisi yüzde 17 artışla 1 milyar 985 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi.

hem de Türkiye ihracatından son yıllarda aldığı en yüksek pay olan yüzde 18,4 seviyesine ulaştı.

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Başkanı Orhan Sabuncu, yılsonunda 23 milyar dolar ihracat hedefleyen sektörün Şubat ayında son yılların en iyi performansını sergilediğine dikkat çekti. Sektörün en büyük pazarı olan AB ülkelerinin ihracattan bugüne kadar aldığı en yüksek pay

Ülke grubu bazında endüstrinin en büyük pazarı olan AB ülkelerinde, şubat ayı itibarıyla bugüne kadar alınan en yüksek paya ulaşıldı. Şubat ayında yüzde 81'lik paya ulaşan AB ülkelerine ihracat, yüzde 21 artışla 1 milyar 605 milyon dolar olarak gerçekleşti.

olan yüzde 81'e Şubat ayında ulaşıldığını dile getiren OİB Başkanı Sabuncu, ihracatın en çok yapıldığı Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, İtalya ve İspanya gibi gelişmiş ülkelere de yüzde 48'e varan oranlarda artış kaydedildiğini vurguladı. OİB Başkanı Sabuncu, "Almanya'ya yönelik ihracat artışında, bu ülkeye yönelik yan sanayi ihracatının yüzde 9, binek otomobiller ihracatının yüzde 26 ve otobüs-midibüs-minibüs ihracatının yüzde 41 artması etkili oldu" diye konuştu.

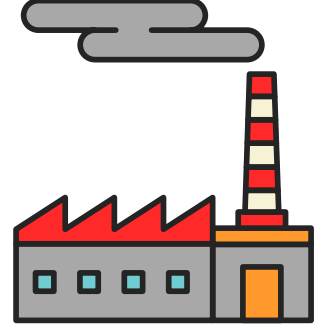
Ticari araçlarda artış oranı yüzde 36'yı buldu

Şubat ayı verilerine göre ürün grubu bazında ihracatta yüzde 36'yı bulan artışlar yaşandı. Endüstri ihracatından yüzde 38 pay alan otomotiv yan sanayi, yüzde 11 artışla 761 milyon dolar ihracata imza

761 MİLYON DOLAR

TEDARİK SANAYİ

Endüstri ihracatından yüzde 38 pay alan otomotiv yan sanayi, yüzde 11 artışla 761 milyon dolar ihracata imza attı.



23 MİLYAR DOLAR

2016 İHRACAT HEDEFİ

Türkiye'nin son 10 yıldır ihracat şampiyonu olan ve bu süreçte 15 milyar dolar dış ticaret fazlası veren otomotiv endüstrisi, 2016 yılı ihracat hedefini de 23 milyar dolar olarak belirledi.

attı. Yüzde 29 paya sahip binek otomobiller ise yüzde 3 artışla 583 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi.

Yüzde 23 paya sahip eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı yüzde 36 gibi yüksek bir artışla 467 milyon dolar, otobüs-minibüs-midibüs ihracatı da yüzde 32 artarak 127 milyon dolar oldu.

En büyük pazarlarda çift haneli artış oldu

En büyük pazar olan Almanya'ya artış, Ocak ayının ardından Şubat'ta da yükselerek sürdü. Almanya'ya ihracat yüzde 32 artışla 339 milyon dolar olurken, diğer en büyük pazarlardan Birleşik Krallık'a yüzde 5 artışla 236 milyon dolar, Fransa'ya yüzde 11 artışla 215 milyon dolar, İtalya'ya yüzde 48 artışla 195 milyon dolar, İspanya'ya yüzde 12 artışla 125 milyon dolar ihracat gerçekleştirildi. Hedef pazarlardan Hollanda'ya ihracat artışı yüzde 172 gibi oldukça yüksek bir oranda olurken, Belçika'ya ihracatta ise yüzde 15, Rusya'ya da yüzde 33'lük düşüş yaşandı. ■

FESTO

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

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

Otomotiv ve yan sanayi endüstrisinde ağır yükler ve makine emniyeti için EGC-HD.
Maksimum tork ve itme gücü değerleri sayesinde, duo eksenlere nazaran daha düşük maliyet avantajı sağlar. EGC serisinin ölçüm cetveli opsiyonu sayesinde ihtiyaç duyduğunuz emniyet uygulamalarında eksen pozisyonları hassas bir şekilde denetlenerek acil durdurma özellikleri ve diğer frenleme olanakları kullanılabilir.




444 1 378
Festo Teknik Destek & Yardım Hattı

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

Mercedes-Benz Türk'ten 113 milyon Euro'luk yatırım

**19.688
ADET**

ÜRETİM ADEDİ

2015 yılında fabrikanın ulaştığı rekor üretim adedi

Mercedes-Benz Türk, Aksaray kamyon fabrikasına 113 milyon Euro ek yatırım yaparak kapasiteyi 34 bine, istihdamı ise 3 bine çıkarıyor. Bakan Işık, "Mercedes'i bir yabancı yatırımcı gibi değil, artık Aksaraylı bir yatırımcı olarak görüyoruz" dedi.

Geçen yıl kendi rekorunu kırarak 19 bin 688 araç kamyon ve çekici üretimi gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon fabrikası, yeni rekorlar getirecek 113 milyon euro'luk yatırım için ilk adımı attı. Temel atılması nedeniyle düzenlenen törene Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın yanı sıra Mercedes-Benz Türk Finansman ve Controlling Direktörü Stefan Baasner, Mercedes-Benz Türk Kamyon Fabrikası Direktörü Prof. Dr. Frank Lehmann da katıldı. Normal üretim kapasitesi 17 bin adet olan tesiste bu



rakam 34 bine yükseltilecek ve 1800 olan işçi sayısı da zaman içinde 3 bin kişiye çıkacak.

'Yabancı değil'

Bakan Işık, "Mercedes-Benz'i yabancı değil, Aksaraylı bir yatırımcı olarak görüyoruz" derken, Türkiye'nin genel olarak otomotivde, özelde

**470
MİLYON EURO**

YAPILAN YATIRIM TUTARI

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'na bugüne kadar 470 milyon Euro yatırım yapıldı.

ise kamyon üretiminde ciddi potansiyele sahip olduğunun altını çizdi. Işık, "Mercedes-Benz'in üretimi artıran yeni yatırımlarından büyük memnuniyet duyuyoruz. Mercedes-Benz, 2009 yılında Türkiye'de en erken Ar-Ge Merkezi kuran firmalarımızdan birisi. Şu anda Ar-Ge merkezinde 274 personel çalışmakta" dedi.

Işık, dünyada önde gelen otomotiv firmalarının son yıllarda yatırımlarını Türkiye'de yapmayı tercih ettiklerini de belirterek "Bu yatırımlar, ülkemize duyulan güvenin bir eseridir" ifadesini kullandı.

Mercedes-Benz Türk Finansman ve Controlling Direktörü Stefan Baasner de, başlattıkları 113 milyon euro'luk yatırımın Aksaray Fabrikası için yeni bir sayfa anlamına geldiğini belirtirken, "Aksaray Kamyon Fabrikası teknik donanımı, bilgi seviyesi, tecrübeli yöneticileri ve çalışanlarıyla

daha fazlasını yapmaya hazır. Bu yatırımla ihracatımıza ciddi bir ivme kazandırmak istiyoruz" diye konuştu. Uzun yıllardır Türkiye'de kamyon üretimi yaptıklarını, 6 ton ve üzeri kamyon pazarında son 14 yıldır pazar lideri olduklarını hatırlatan Baasner, "Mercedes-Benz Türk olarak biz Türkiye'ye ve Türk insanına inanıyoruz. Aksaray fabrikasında bir yatırımımız biter bitmez, diğerine başlıyoruz" ifadesini kullandı.

Üç vardiya olacak

Mercedes-Benz Türk Kamyon Fabrikası Direktörü Frank Lehmann da, "Bu yeni yatırım çerçevesinde yeni tesisler ve üretime dâhil edeceğimiz yeni makinelerle üretim kapasitemizi ikiye katlayacağız. 2018 yılında daha fazla çalışan ve 3 vardiyada daha yüksek üretim adetlerine ulaşmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu. ■

İç Anadolu'nun en büyük yatırımlarından biri olan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon fabrikası, 1986'da 290 çalışanla üretime başladı. bugün toplamda 1.800 kişinin çalıştığı fabrikada, çalışan sayısı 3 yıllık sürede, kademeli olarak artırılarak 3 bine yükselecek. Ekibe dahil olacak çalışanların yüzde 75'inin mavi yakalı, geri kalan kısmının ise beyaz yakalılardan oluşacağını belirtiyor.

DÜNYANIN YOLLARINA DAMGA VURAN KALİTE



İHRACAT ÜLKELERİ

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

EKU FREN VE DÖKÜM SANAYİ A.Ş.

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

EKU

Toyota'nın yeni modeli Türkiye'de üretilecek

Toyota Motor Avrupa Başkanı Dr. Johan van Zyl (solda) ve Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye Genel Müdürü ve Üst Yöneticisi (CEO) Hiroshi Kato (sağda)

Toyota'nın yeni C segment crossover modeli Türkiye'de üretilecek. 2016'nın sonunda banttan incek model için 1000 kişilik ek istihdam ve 450 milyon dolarlık yatırım yapılacak.

Konuya ilişkin basın toplantısında konuşan Toyota Motor Avrupa Başkanı Dr. Johan van Zyl, yeni modelin Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye tarafından üretileceğini söyledi.

Johan van Zyl, bu yılın sonunda banttan incek olan yeni modelin Türkiye'de üretilen ilk crossover ve ilk hibrit araç olacağını belirterek, yeni modelle birlikte fabrikanın üretim kapasitesinin 150 binden 280 bin adede yükseleceğini ifade etti.

Hali hazırda Corolla ve Verso modellerinin üretimini sürdürdüğünü anımsatan Johan van Zyl, "Yeni modelle birlikte yüzde 80 olan ihracatımızı yüzde 90'lara çıkaracağız. Avrupa ülkeleri ağırlıklı olacak. Üretilecek bu üçüncü model için gerçekleştirilen

yatırım tutarı 450 milyon dolar olup, şirketin toplam yatırım tutarı 2.3 milyar dolara yükselecek. Yeni yatırım ile birlikte 1000 kişinin üstünde bir ilave istihdam da gerçekleştirilecek" diye konuştu.

Yeni modelin üretiminin Corolla ve Verso ile aynı hat üzerinde gerçekleştirileceğini anlatan Johan van Zyl, Toyota'nın küresel ürün grubu içinde önem arz eden yeni aracın Türkiye'de üretilecek olmasından dolayı Türkiye çalışanları ve yan sanayileri adına gurur duyduğunu aktardı.

Johan van Zyl, "Bu karar, Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'nin, kalite ve verimlilik açısından dünya çapında Toyota'nın en iyi fabrikalarından biri olduğunu doğrulamaktadır. Yeni proje



ile Sakarya'daki fabrikamızın yıllık üretim kapasitesinin 150 binden 280 bine yükselmesi, Avrupa üretim stratejimizde Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'nin önemini ve yeni aracın beklenen popülerliğini yansıtan bir sonuçtur" diye konuştu

Sadece Türkiye'de üretilecek

Yeni araçla birlikte tüketicilerin düşük yakıt ekonomisine sahip çevre dostu araçlara yönlendirilebileceğini ifade eden Johan van Zyl, tüketicilerin artık daha fazla elektrikli ve çevre dostu araçları tercih ettiğini, bunun bir sebebinin de bu tarz araçların daha fazla sürüş keyfi vermesi olduğunu bildirdi.

Değişimin süreceğini, Avrupa ve dünyada elektrikli araçlara yönelimin artacağını söyleyen Johan van Zyl, "Yeni aracımız sadece Türkiye'de üretilecek. Başka ülkelerde

üretme gibi bir düşüncemiz bulunmuyor. Üretilecek hibrit için şarj istasyonlarına ihtiyaç olmayacak. Üretim sayısı konusunda ise pazarın talebini dikkate alarak artışa gidebileceğiz" dedi

Türkiye'nin gurur kaynağı olacak

Toyota Türkiye Genel Müdürü ve Üst Yöneticisi Hiroshi Kato ise Sakarya'daki üretim tesislerinde üçüncü bir modeli üretecekleri için çok mutlu olduklarını belirterek, "Toyota Yeni Global Platformunda (TNGA), hibrit motorlu bir crossover üretme kararı, fabrikamızın ulaştığı yüksek verimlilik ve yüksek kalite seviyesinin bir kanıtıdır" dedi.

Bu kararın aynı zamanda Toyota'nın tüm çalışanlarına olan güveninin ve üstün kaliteli araçlar üretmek için gösterdikleri çabaların karşılığı olduğunu dile getiren Kato, tüm personelle birlikte tutkuyla çalışmaya devam edeceklerini aktardı. ■





1966
İlk Türk sen
üretim
otomobili
Anadol.

1971
Tofaş **Murat**
124 üretimi
başladı.

1971
Renault 12
yollarda.

1977
Tofaş **Şahin**
banittan ind.

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
tasarılanan
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

TOFAŞ'ın cirosu 2015 yılında 10 milyar liraya ulaştı!



ÜRETİM ARTIŞI

Türkiye otomotiv sektörünün yüzde 16 üretim artışı kaydettiği 2015 yılında üretimini bir yıl öncesine oranla yüzde 25 artırdı.

TOFAŞ, 2015'te de cirosunu geçen yıla oranla yüzde 33 artırdı. Bu başarıda Türkiye'de geliştirilerek üretilen ve yılın son aylarında pazara sunulan Fiat Egea'nın da payı olduğunu dile getiren CEO Cengiz Eroldu, "Yatırımlarımızın katma değerinin Egea ile artmakta olduğunu 2015 finansal sonuçlarımızda daha net görmeye başladık. Bu ivmenin 2016'da yeni modellerin de aileyne eklenmesi ile devam edeceğini öngörüyoruz" dedi.

TOFAŞ 2015 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. Yaklaşık 10 milyar liralık ciro ile 2015'i geride bırakan TOFAŞ'ın net kârı 831 milyon liraya ulaştı.

Üretim ve ihracatta sektörün önünde!

2015 yılında Bursa fabrikasında toplam 278 bin adet araç üretimi

ihracatın yüzde 22 arttığı görüldü. TOFAŞ, 2015'te 415 milyon dolarlık dış ticaret fazlası gerçekleştirdi.

'Ezber Bozan Sedan' pazarda yerini aldı!

İç pazarda, çatısı altında yer alan Fiat, Lancia, Alfa Romeo, Jeep, Maserati ve Ferrari markalarıyla toplam satıştan yaklaşık yüzde 12'lik pay elde

eden TOFAŞ, 2015 yılında 'Ezber Bozan Sedan' Fiat Egea'yı tüketiciyle buluşturdu.

AutoBest tarafından 'Avrupa'nın En İyi Otomobili' seçilen Fiat Egea, o tarihten itibaren yurt içinde 6.570 adet toplam satış rakamına erişti. Fiat Egea, 'Tıpo' adı ile ihrac edildiği Avrupa ülkelerinde de büyük beğeni ile karşılandı.

TOFAŞ'ın fikri sınai haklarına sahip olduğu ve üretimini gerçekleştirdiği Fiat Doblo ve Fiorino'nun Cargo modellerinin İngiltere'de "Yılın Vanı" seçilmesinin yanı sıra Fiat markasının da ikinci kez "Yılın Ticari Araç Filo Üreticisi" ödülünü alması; Fiat Linea'nın Türkiye'de en çok satılan araç olması ve Jeep markasının yine Türkiye pazarında yüzde 79 oranında büyüme kaydetmesi 2015'in dikkat çeken diğer başlıklarından oldu.

Geliştirdiği proje ve yetkinlikleriyle birlikte geçen yıl önemli ödüller kazanmayı da sürdüren TOFAŞ, Avrupa Komisyonu'nun verilerine göre Ar-Ge harcamaları sıralamasında Türkiye birincisi oldu. Tofaş Ar-Ge Merkezi, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan dört ödül aldı. Böylelikle otomotiv sektöründe bir Ar-Ge merkezi ilk defa Türkiye'de ilk 3'e girmiş oldu.

TOFAŞ CEO'su Cengiz Eroldu, 2015 yılında yeni model yatırımları ve Ar-Ge'de önemli aşamamalar kaydettiklerini söyledi. Eroldu, "2016 yılında Egea'nın hatchback ve station wagon modellerini pazara sunacağız. Ayrıca 2016 yılı, çatımız altında yer alan markaların model yeniliklerini sunacakları bir yıl olması sebebiyle de önem taşıyor" diye konuştu. ■



DIŞ TİCARET FAZLASI

TOFAŞ, 2015'te 415 milyon dolarlık dış ticaret fazlası gerçekleştirdi.

gerçekleştiren TOFAŞ, üretiminin yüzde 26'sını otomobil yüzde 74'ünü hafif ticari araç olarak gerçekleştirdi. Türkiye otomotiv sektörünün yüzde 16 üretim artışı kaydettiği 2015 yılında üretimini bir yıl öncesine oranla yüzde 25 artırdı.

Geçen yıl üretiminin 174 bin adedini ihrac eden TOFAŞ'ta, 2014 yılında gerçekleştirmiş olduğu 142 bin adetlik



Tofaş CEO'su Cengiz Eroldu

Kale Mavisı **İşe bereket katıyor...**

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



Ford Otosan 2015'te üretim, satış ve ihracatta rekor kırdı

Ford Otosan Genel Müdürü Yenigün, 2015'in kendileri için başarılarla dolu bir yıl olduğunu belirterek, "2015 yılında üretim, satış ve ihracatta rekor kırdık. Binek, hafif ticari ve ağır ticari araç satışları ile pazarın üzerinde büyüme kaydettik" dedi.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Otosan'ın 2015 yıl performansını değerlendirdi ve 2016 hedeflerini paylaştı. Ford Otosan'ın geçen yıl üretim, satış ve ihracat rakamları ile rekor kırdığını dile getiren Yenigün, 2015'te Türkiye ticari araç satış liderliğinin yanı sıra ihracatın da lokomotifini olan Ford Otosan'ın ürettiği araçlarla 2015 sonu itibarıyla Ford'u Avrupa'nın bir numaralı ticari araç markası konumuna taşıdığını söyledi.

Ford Otosan'ın iç pazardaki başarısını artırırken, ihracat odaklı büyümeye devam edeceğinin altını çizen Yenigün, bugün gelinen noktada bölgesel bir otomotiv şirketi olmaktan çıktıklarını, otomotiv teknolojilerinin küresel oyuncusu haline geldiklerini ve gelecek

dönemde bu konularını daha da pekiştireceklerine inandıklarını dile getirdi.

Yenigün, bunu yaparken sürdürülebilirlik, inovasyon, Ar-Ge faaliyetlerinden ve dijitalleşme çalışmalarından güç alacaklarını ifade etti.

Ford Otosan ürettiği araçların yüzde 76'sını ihraç ediyor

Yenigün, Türkiye ihracatının lokomotifini otomotiv sektöründe 2015 sonuçlarıyla birlikte son 5 yıldır ihracat şampiyonu olduklarını ve kendi ihracat rekorlarını kırdıklarını kaydederek, Türkiye ticari araç ihracatının yüzde 65'ini kendilerinin yaptığını söyledi.

Geçen yıl 2014'e göre yüzde 32 artışla 253 bin 644 adet araç ihraç ederek kendi rekorlarını kırdıklarını vurgulayan Yenigün, ihracat gelirlerini de yüzde 11 artırarak 3,9 milyar dolara ulaştırdıklarını dile getirdi.

Yenigün, "2014 yılında 73 olan ihracat pazarı sayımızı, bu yıl 82'ye çıkartarak ihracat pazarlarımızda da büyüdük. İhracat odaklı büyümemiz devam edecek. Üretimimizin yüzde 76'sını ihraç ediyoruz. Artık bizim derdimiz



Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün

Türkiye'de otomotivde değil tüm sektörlerde ihracat şampiyonluğu. Yakında bunu da resmi olarak duyacaksınız. Adet olarak 2016'da da gerçek ihracat liderliğini devam ettireceğiz" diye konuştu.

İhracattaki büyümelerinin hızla devam edeceğini vurgulayan Yenigün, 2020 hedefleri arasında "ürettikleri her 3 kamyonun birinin ihraç edilmesi"nin olduğunu bildirdi.

Yenigün, Avrupa'nın kendileri için önemli bir pazar olduğunu belirterek, burası için

kendilerinin stratejik ve derin planları olduğunu, buraya da ağır ticari vasıta satacaklarını söyledi.

"Ford'u liderliğe Ford Otosan taşıdı"

Yenigün, Ford'un Avrupa ticari araç satışlarındaki başarısına dikkat çekerek "Biz Türkiye'de 2015 yılında büyük başarılarla imza atarken, Ford da Avrupa'da 1 numaralı ticari araç markası oldu. 2011'de 7'nci sıradayken, 2015'te liderliğe yükseldi. 260 bin 400 adet ticari araç satışı ve yüzde 12,6 pazar payıyla Avrupa lideri oldu. Avrupa'da ticari araç pazarının bir önceki yıla göre yüzde 11,6'lık artış göstermesi de bu sonuçlarda etken oldu. Ford'un Avrupa'daki en büyük ticari araç üretim merkezi Ford Otosan olarak, Courier'den Transit'e uzanan geniş ürün portföyümüzle Ford'u Avrupa'da ticari araç liderliğine taşıdık." diye konuştu. ■



TİCARİ ARAÇ İHRACATI

Türkiye'nin ticari araç ihracatının yüzde 65'ini Ford Otosan gerçekleştiriyor.



TİCARİ ARAÇ ÜRETİMİ

Türkiye'nin ticari araç üretiminin yüzde 59'unu Ford Otosan gerçekleştiriyor.

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

automechanika
ISTANBUL



7-10.4.2016 TÜYAP, Istanbul / Turkey

Turkey's Leading International Trade Fair for the Automotive Service Industry
Türkiye'nin Lider Uluslararası Otomotiv Endüstrisi Fuarı

Salon / Hall: 2 No: 165

Temsa ABD'de üretim üssü kurmaya hazırlanıyor

İlk kez 2010 yılında Amerika pazarına giren Adanalı Temsa, bir yandan ürünleriyle kendisini kanıtlarken, diğer yandan da "Amerika'nın yerlisi" olmak için montaj tesisi planları yapıyor.

2010 yılından bu yana dünyanın uyulması en zor şartlarını talep eden pazarı olan ABD'de otobüs satan ve sattığı ürünleri çeşitlendiren Temsa, şimdi de bu ülkede üretim yapmak üzere fırsat kollamaya başladı.

Distribütörü CH Bus Sales aracılığıyla 5 yılda 700'ü aşkın otobüs satan Temsa, yakın gelecekte yaklaşık 10 milyon dolarlık yatırımla Georgia Eyaleti'nde bir üretim tesisi için çalışmalarına başladı. Üretim de başlamasıyla Temsa, bugün ürün sunabildiği, yaklaşık 2 bin adetlik lüks otobüs pazarı yerine 5 bin adetlik daha büyük bir pazarın oyuncusu haline gelecek, yüzde 10 olan pazar payı da katlanacak.

Temsa'nın ABD pazarı için özel olarak geliştirdiği TS35E'yi sunduğu, Atlanta'da düzenlenen UMA Motorcoach Otomotiv Fuarı'nda konuşan Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun, "ABD pazarına çeyrek asırdır ABD dışından giriş yaparak ana oyuncuların biri olmayı başaran ilk ve tek üretici olduk" dedi. Sabancı Holding'in Amerika'da üretim konusunda tecrübesi olduğunu söyleyen Pekarun, Tennessee'de üretim yapan Kordsa'nın rekabetin zor

olduğu ABD pazarında, kâr ettiğini ifade etti.

ABD yollarında 700'ü aşkın Temsa markalı otobüsün hizmet verdiğini belirten Genel Müdür Dinçer Çelik ise ABD'de operatörlere en geniş ürün gamını sunan

üretici olduklarını ifade etti. Çelik, "700'ü aşkın aracımız 200'den fazla operatörde, 40'tan fazla eyalette yollarda. 2016'da ilk hedefimiz 1000'li rakama ulaşmak" dedi.

"ABD Karayolları yetkilileri ikinci kapı tecrübemize başvurdu"

ABD için geliştirdiği yeni otobüslerle, pazara öncülük yapan Temsa, kısa zamanda adeta otorite oldu. Amerikan Karayolları Güvenliği Dairesi, otobüslerin güvenliğiyle ilgili bir toplantı için Temsa'yı

davet etti. Temsa Ar-Ge ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü İbrahim Eserce, "Amerika'da otobüsler tek kapılı. Bir otobüste çıkan yangında otobüsün arkasında oturan yolcuların bir kısmının dumandan ölmesi, ikinci kapıyı gündeme getirdi. Yetkililer, ikinci kapının güvenliğini ve Avrupa'daki uygulamayı öğrenmek için bizi çağırdı" dedi. ABD pazarında üç farklı modeli bulunan Temsa Silikon Vadisi'nin de tercihi oldu. Google, Facebook, Twitter, Apple gibi önde gelen şirketler çalışanlarını taşıyan araçlarını Temsa ile değiştirmeye başladı.

Fuarda satış rekoru

Temsa, UMA Motorcoach Fuarı'nda ABD pazarına yönelik ilk modelinin yenilenmiş halini tanıttı. Temsa TS35 E, büyük ilgi görürken, şirket de satış rekoru kırdı. Fuarın ilk iki günü 17 araç satışı gerçekleştiren Temsa, 35 otobüslük filo için de ön anlaşma yaptı. Otobüslerin fiyatının yaklaşık 500 bin dolar olduğu düşünüldüğünde, Temsa, fuarda 8.5 milyon dolar ciro yaptı. 35 otobüsün satışı kesinleşirse, toplam ciro 26 milyon dolara çıkacak.

Bu arada ABD pazarına TS35 ve TS 30'la yeni "sınıf"lar kazandıran Temsa, taklit edilmeye de başlamış. İthal otobüste pazar lideri VanHool, 35 feet (10.5 m) uzunlukta yeni bir model geliştirerek, Temsa'ya rakip oldu. ■

ABD pazarında üç farklı modelle rekabet eden Temsa, Miami ve Houston gibi kentlerde hayli popüler olurken, "Google", "Facebook", "Twitter", "Apple" gibi Silikon Vadisi'nin önemli şirketlerinin de tercihi haline geldi. Bir dönem Yahoo'nun personelini taşıyan Temsa'lar, yakın zamanda diğer büyük şirketlerin çalışanlarını da taşıyacak.



5 KITA 89 ÜLKE



automechanika

İSTANBUL
07.04.2016 HALL B - STAND 155

automechanika

MEKSIKA
13.04.2016 STAND 2630

automechanika

DUBAI
08.05.2016

automechanika

FRANKFURT
13.09.2016 HALL H - STAND 02

4449665

1965 DEN BERL GUC

YENMAK
MOTOR PARÇALARI



Türkiye traktör pazarında dünya dördüncüsü



TRAKTÖR PAZARI

2015 yılında yurt içi traktör pazarı bir önceki yıla kıyasla yüzde 12 büyüyerek 66 bin 775 adede yükseldi.

TürkTraktör, geçen yıl yurt içi ve yurt dışında 47 bini aşkın satışla bir önceki yıla göre yüzde 14 büyüyerek 3,1 milyar lira ciroya ulaştı. Şirketin net karı ise 257 milyon liraya yükseldi.

TürkTraktör Genel Müdürü Marco Votta, şirketin 2015 yıl sonu finansal sonuçlarının açıklandığı ve sektördeki son gelişmelerin değerlendirildiği basın toplantısında yaptığı konuşmada, yıllık 50 binden fazla traktör üretme kapasitesiyle bu alanda sektör lideri olduklarını söyledi.

Votta, oldukça geniş ürün gamına ve dış pazarlar için de farklı ürün segmentlerine sahip olduklarını belirtti.

130 ülkeye ihracat

Türkiye'nin en önemli traktör ihracatçısı olduklarını aktaran Votta, TürkTraktör'ün üretim ile satış grafiğindeki yükselişinin tüm yıl boyunca sürdüğünü ifade etti.

Votta, "Üretimimiz 2015'te bir önceki yıla göre yüzde 4 artarak 47 bin 536 adede çıktı. Bu sonuçla bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz en yüksek üretim adedine ulaştık" dedi.

Yurt içi pazarda 33 bin 2, yurt dışı pazarda ise 14 bin 122 adetlik satış yaptıklarını anlatan Votta, Türkiye'nin



TürkTraktör Genel Müdürü Marco Votta

en önemli ve geniş traktör ihracatçısı olduklarını, şu anda 130 ülkeye ihracat yaptıklarını vurguladı

Votta, geçen yıl sonu itibarıyla toplamda 781 binden fazla traktör ürettiklerini, bunun 133 bininin ihraç edildiğini, ihracat alanında çok sayıda ödül aldıklarını söyledi

"Pazarda dünya dördüncüsü"

Traktör imalatı konusunda dünya pazarının genelde daraldığını dile getiren Votta, "Türkiye, dünyanın en önemli traktör imalatı yapan ülkelerinden. Bu pazar oldukça önemli. Türkiye bu alanda hala son derece güçlü ve 2015'te iyi bir yıl geçirdi. Türkiye istikrarlı bir şekilde büyüyerek dünyada

4'üncü sıraya yerleşti traktör pazarında" diye konuştu.

Votta, bu iyi tablonun kendi üretimlerine de yansımalarını, 2015'te üretimlerinin bir önceki yıla göre yüzde 4 arttığını, bunun yeni bir rekor olduğunu aktardı.

Türkiye'deki toplam traktör üretiminin yüzde 71'ini temsil ettiklerini, ülkenin toplam traktör ihracatının yüzde 91'ini tek başına karşıladıklarını kaydeden Votta, son 5 yılda Türkiye'deki traktör pazarının kesintisiz büyüdüğünü dile getirdi.

Votta, 2015 yılında yurt içi traktör pazarının bir önceki yıla kıyasla yüzde 12 büyüyerek 66 bin 775 adede yükseldiğini ifade etti.

Türkiye'deki traktörlerin ortalama beygir gücünün son 5 yılda sabit bir şekilde arttığını belirten Votta, ülkedeki traktörlerin ortalama yaşının ise 25'in üzerinde olduğunu bildirdi.

"2015'i rekorlarla kapattık"

Votta, 2015 yılının kendileri için finansal ve operasyonel açıdan çok verimli geçtiğini, başarılarını kanıtlayan rakamların yüzlerini güldürdüğünü söyledi.

Daima çok daha iyisini yapmaya odaklı yaklaşımlarıyla 2015'i, önceki başarılarının üzerine çıkarak kapattıklarını anlatan Votta, şöyle devam etti: "Toplam üretim, yurt içi satış, toplam satış, toplam ciro, brüt kar, faaliyet karı ve Faiz, Amortisman ve Vergi Öncesi Kar (FAVÖK) rakamlarımızla 2015 yılını, yeni rekor sonuçlar ile kapattık, çok mutluyuz.

Başarılarımızın ardında ürün ile üretim kalitesini ve Ar-Ge ile sürdürülebilirliği artırmaya yönelik kesintisiz yatırımlar yatıyor. Büyük ölçekli bir yatırım olarak hayata geçirdiğimiz ve 2015'te faaliyete geçişinin ilk yılını dolduran Erenler fabrikamızla iç ve dış pazarın taleplerini karşılama yeteneklerimizi daha da güçlendirdik. Aralık ayında Erenler fabrikamızda 50 bininci traktörü banttan indirdik." ■



Ege Fren

Value Your Safety

www.egefren.com.tr

automechanika
ISTANBUL

07-10 / 04 / 2016
Hall 5 - Stand C100

MEXICO CITY

13-15 / 04 / 2016
Booth No:2606



Frenlemede
küresel çözüm ortağınız

GET IT ON
Google play



Available on the
App Store

Ege Fren

Doğma büyüme Otosan'lı Cengiz Kabatepe



Ford Otosan Kocaeli Fabrikası Malzeme Planlama ve Lojistikten sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, otomotiv dünyasının duayen isimlerinden Cengiz Kabatepe emekli oldu. 40 yıldan beri Ford Otosan'da yönetici olarak çeşitli görevler üstlenen Kabatepe, Koç Holding'in "60 yaşta emeklilik" kuralı nedeniyle emekliye ayrıldı. Kabatepe, "Yaklaşık 40 yıldır bünyesinde yer aldığım, beni yetiştiren, bugünlere gelmemi sağlayan Koç Holding'e ve Otosan'a teşekkürü borç biliyorum. Artık hizmet bayrağını gençlere devrediyorum" dedi.

55 yıllık Otosan'lı Cengiz Kabatepe

40 yıl önce Ford Otosan'da işe başladım, fakat Otosan ile tanışmam yaklaşık 55 yıl önce oldu. 1959 yılında Otosan kuruldu, bir yıl sonra yani 1960 yılında rahmetli babam Otosan'da işe başladı. Babamın işe başlamasıyla Otosan, bizim hayatımızda apayrı bir yer edinmiş de oldu.

Babam, işine düşkün ve vazife sorumluluğu yüksek biriydi. Bu açıdan iş ve sosyal hayatı da birbiri ile iç içe girmişti. Babam 1960 yılında işe başladığında ben henüz ilkokula gidiyordum. Evde hep Otosan konuşuluyor, yaşam tarzımız da ona göre şekilleniyordu.

O dönemler iş ve sosyal yaşam dengesi elbette çok farklıydı. Sosyal çevremizde hep Otosan fabrikasında çalışan insanlardan oluşuyordu. Bayramlarda, gezilerde, ev ziyaretlerinde hep Otosan çalışanları ile birlikte oluyorduk. Ben de bu sayede hep Otosan havasını soluyarak büyümeye başladım.

Otomotive ilgin Anadolu ile başladı

Öğrencilik yıllarımda da Otosan sevgisi ve ilgisi devam etti. Buna paralel olarak ben de, mekaniğe karşı olan ilgimi, tamir ve aletlere yatkınlığımı otomobiller üzerinde göstermeye başladım. Babamın Anadolu marka otomobilini birlikte tamir ediyorduk. Otomobillere olan sevgim böylelikle giderek bende yer edinmeye başladı.

Ülkeme duyduğum derin sevgi ve otomobillere olan ilgim, yerli marka Anadolu'un üretilmesi ile birlikte hayatımda apayrı bir yer tutmaya başladı. O zamandan itibaren yerli otomobil sanayinin gelişimi için önce manevi olarak destek vermeye başladım. Anadolu'nun yollara çıkması aynı zamanda benim sektöre olan ilgimi giderek geliştirmiş oldu.

Otosan'a ilk adım Proje Koordinasyon Dairesi'nde başladı

Henüz ortaokulda okurken makine mühendisi olmaya karar vermiştim. Mekaniğe ve motorlara ilgimi geliştirmek için Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde okumaya başladım. Ardından hemen çok genç bir yaşta 1975 yılında babamı kaybettim. Böylece hem okumak ve hem de çalışmak durumunda kaldım. Üniversitedeyken boş zamanlarımda ve tatillerde Otosan'da çalıştım ve okula gittim. Daha sonra İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde üretim yönetimi konusunda yüksek lisans eğitimi aldım. Yüksek lisansımı Türk Eğitim Vakfı'nın bursu ile gerçekleştirdim. MBA programından sonra Otosan'da tam zamanlı olarak Proje Koordinasyon Dairesi'nde çalışmaya başladım. O dönem İnönü'de Motor Fabrikası kuruluyordu. Turgay Durak ile birlikte bu fabrikanın kuruluşunda görev yapacak proje ekibinde yer aldım. Ali İhsan İlkbahar ise Mühendislik Daire Müdürü olarak görev yapıyordu. Erdoğan Gönül ise dönemin genel müdürüydü.



Cengiz Kabatepe, 1958 yılında babasıyla birlikte 1955 model Ford otomobilini tamir ederken...

Otomotiv sektörü bir çok kazanımını yoktan var etti

Geçmişte iş yaşamı bugünkü gibi kolaylıklar içermiyordu. O dönemlerdeki kısıtlı imkanlarla işler yapılmaya gayret ediliyordu. "Türkiye'nin 5 cent'e mahkum olduğu", petrol krizlerinin yaşandığı bir dönemde otomotiv sektörü zorluklarla baş ederek kendini geliştireyordu. Yatırımlar ya da projeler çok kısıtlı bütçelerle gerçekleştirilmeye çalışılıyordu. Bu yüzden sektörümüzde bir çok şey gerçekten yoktan ve kişisel çabaların büyük katkısı ile var edildi. Bizler de, büyüklerimizi bu konuda örnek alarak, onlara ve ülkeye layık olmaya çalıştık.

Otosan'ın kuruluşundan bugüne bütün genel müdürler ile çalıştı

Erdoğan Gönül'den önce Otosan'ın ilk genel müdürlük görevini Ahmet Binbir üstlenmişti. Benim Otosan ile tanışıklığım Ahmet Binbir dönemine denk geliyor. Enteresan bir durum belki, bugüne kadar Otosan'a gelen bütün genel müdürlerin tamamı ile tanışma ve mesai yapma fırsatını yakalamış oldum.

Proje Koordinasyon Dairesi'nde, İnönü Fabrikası'ndaki projeleri ile ilgileniyordum. O dönemde Anadolu otomobillerde kullanılan ERK motor, İnönü Fabrikası'nda üretilmeye başlanmıştı. Bu motor ülkemizde, Türk mühendislerinin tasarladığı ilk yerli motor olma özelliğini de taşıyordu.

ERK Motoru Proje Sorumlusu

Proje Koordinasyon Dairesi'nin altında projelere göre sorumluluklar vardı. Ben de İnönü Motor Fabrikası projesinde görev yapıyordum.

İlerleyen zamanlarda ise ERK Motoru Proje Koordinasyon Sorumlusu oldum. İşin teknik tarafını mühendislik tarafı yürütüyordu ancak her projenin de Proje Koordinasyon Dairesi'nde bir koordinatörlüğü vardı. Böylelikle benim de hayallerimden ilki de orada gerçekleşmiş oldu. Amir, yönetici gibi bir unvanım olmasa da, artık şirketin organizasyon şemasında, içinde benim adım yazan bir kutu vardı...! Bu görev benim için çok önemliydi, her makine mühendisinin hayali bir motor projesi içinde yer almaktır. Ülkemizin ilk yerli motorunun tasarım ve imalatında çalışmak gerçekten büyük bir zevk ve gurur oldu çalışma hayatımda.

İnönü Motor fabrikasının kuruluşu Türkiye'nin 5 sente muhtaç olduğu çok zor koşullarda ve büyük özveriler ile tamamlandı.

Uzun yıllardır D1210 kamyonumuz Acıbadem tesislerinde üretilmekte iken İnönü'ye yeni bir fabrika daha kurularak bu modelin yerine geçecek olan

Cargo kamyonunun bu yeni tesiste üretimine karar verildi. Önce İstanbul'da üretime başlanan Dorset/Dover motorlu Cargo'nun bir yıl içinde İnönü'ye taşınmasına başlanacaktı.

İnönü Kamyon Fabrikası İstihsal Planlama Şefi

İnönü'de Motor Fabrikası'nın yanına yeni Kamyon Fabrikası'nı inşaa ettik. Benim görevim ise İstanbul'da üretimi yapılan kamyon hatlarının İnönü'ye taşınması koordinasyonu idi. İnönü Fabrikası'na tayin oldum ve ilk organizasyonel ünvanımı bu projede aldım. Artık masamda "Kamyon Fabrikası İstihsal Planlama ve Kontrol Şefi" yazıyordu. Daha sonra hem kamyon hem de motor fabrikalarından sorumlu, İnönü Fabrikası Üretim Planlama Müdürü oldum. Aynı yıllarda en büyük desteğim eşim ile evlendik. İlk evimizi bu yoğun çalışma döneminde Eskişehir'de kurduk. Hayatım, sürekli değişiklikler ve bunları başarı ile yürütme çabası ile geçiyordu.

1986 yılında İstanbul Fabrikası'na Üretim Planlama Müdürü olarak geri döndüm. İnönü Fabrikası'nda kurduğumuz başarılı sistemlerin aynı şekilde Acıbadem Fabrikası'na kuruluşunu gerçekleştirme görevi verilmişti. İnönü Fabrikası'nda temelini attığımız malzeme kontrol ve tedarik zinciri yönetimi ile ilgili sistemleri Acıbadem'e adapte etmeye başladık.

Acıbadem Fabrikası'nda hem organizasyonel hem de üretim anlamında köklü yenilikler yaptık. 1990 yıllar ülke ekonomisi için yine zor yıllardı, ardi ardına krizler yaşanıyordu. O dönem hem krizleri hem de ekip arkadaşlarımızı en iyi biçimde yönetip, işlerini korumaya çalışarak Otosan'ı büyütme-ye çaba gösterdik.

Gençlerden öğreneceğimiz çok şey var

Günümüzde genç nesil çok iyi eğitim alarak yetişiyor. Kendilerini geliştirme olanakları bizim neslimize göre çok daha fazla ve ufukları çok daha açık. Ayrıca dünyaya daha farklı bakıyorlar. Ben, gençlere oğlum da dahil olmak üzere onlardan çok öğrenecek şeyler olduğunu söylerim. Hem kendi oğlumdan, hem de birlikte çalıştığım genç arkadaşlarımdan hep öğrenmeye gayret ettim. Bizim farkında olmadığımız ya da gündemimizde olmayan bir çok şeyi onlardan öğrendim. Örneğin, en basitinden çevre konusu. Gençlerin olaylara daha geniş açıdan ve küresel bakabilmek gibi bir çok güzel alışkanlıkları var. Ama elbette gençlerin de, bizim tecrübelerimizden faydalanmaları gerekir.

Gençlerde iyi öğretilerinin ve alışkanlıklarının yanı sıra gelişmesinde fayda gördüğüm bazı noktalarda yok değil. Bu konular bence; sabır, sebat ve sadakat olarak özetlenebilir. Günümüzde ve artık özellikle küreselleşen endüstrimiz için kurumsallık ve profesyonellik iş hayatımızın vazgeçilmez bir özelliğidir. Ancak amatör ruh ve gönülden bağlılığın ortadan kalkmasına bu gerekçeler bir sebep olmamalıdır.



Sistemsel Yapılarda Modernleşme Yılları

Bir süre sonra Merkezi Planlama Müdürlüğü'ne atandım. Bu departman Acıbadem ve İnönü fabrikalarımızın üretim planlarını en üst seviyede ve satış hedeflerine uygun olarak geliştiriyor ve koordine ediyordu. Merkezi açıdan da şirketin bütün üretim, envanter ve tedarik zinciri yönetimini finansal hedeflere paralel olarak takip ve kontrol ediyordu.

Bu dönem Ford Otosan'ın sistemsel olarak modernleşme ve büyüme yıllarıydı, bu konuda çok önemli adımlar atıldı. Talimatlar, Prosedürler yeniden yazıldı, şirket içindeki tüm sistemler yeni baştan şirketin pazarda büyüme ve Ford altyapısı ile uyumlu

hale getirildi. "Bir araç siparişi nasıl alınır?" dan başlayıp "Pazarda payımız ve üretim rakamlarımız nasıl geliştirilir" gibi ana hedefler ile bağlantılı en genel konular, "şirket envanter hedeflerinin takibi"nden 'bir parça kapıdan nasıl çıkar'a kadar özel konular satır satır kurallara, kaidelere ve sistemlere bağlandı.

O dönem malzeme kontrol ve tedarik zinciri yönetiminin uygun bilgi işlem sistemlerine oturtulması ve ERP sistemine geçişi konusundaki çalışmalara etkin biçimde dahil oldum. Planlama, üretim ve IT ekiplerimizde beraber Avrupa'daki Ford fabrikalarını gezerek, dünyadaki belli başlı ERP sistem sağlayıcıları ile çalışarak, kendi fabrikalarımız için en uygun olan sistemlerin seçilmesi ve devreye alınması için uzun yıllar önemli gayretler sarf ettik.

Otosan olarak Q1 Sertifikası'nı önce biz aldık

Bu yoğun çalışmalarını sürdürürken, şimdi imalatçılarımız için olmazsa olmaz olarak kabul ettiğimiz Q1 Sertifikası'nın kendi tesislerimiz için alınması çalışmalarına fiilen katıldım.

Otosan olarak üretici olduğumuz için Q1 Sertifikamızın olması gerekiyordu. Bu sertifikanın alınması için kurulması gereken sistemler bazında konu başlıkları belirlenmiş ve buna göre tüm şirkette bu sorular, başlıklar bazında hazırlık ekipleri, ko-

Ege Endüstri



BEFORE YOUR BUSINESS DECISIONS LET US KNOW YOUR REQUIREMENTS

Kemalpaşa Cad. No:280

35060, Pınarbaşı – İZMİR, TURKEY

P +90 232 491 14 00

www.egeendustri.com.tr

 facebook.com/egeendustri

 twitter.com/egeendustri

 linkedin.com/egeendustri

 info@egeendustri.com.tr

 **Bayraktar**



miteleri kurulmuştu. Malzeme hareketleri ve planlama bana bağlı olduğu için bütün fabrikaların tertip ve düzeniyle ilgili bir grubumuz vardı. Tertip ve Düzen Komitemiz, fabrika içindeki bütün akışın ve birimlerin düzeninden sorumluydu.

Komite, fabrikanın atölyelerinden, bürolarına kadar her süreci ana hedeflere uygun biçimde çalışması ve bu esnada herdaim düzenli, tertipli, iş emniyetine uygun olmasından sorumlu idi. Ben de bu Tertip ve Düzen Komitesi başkanlığı görevini yürütürken, Otosan'ın ilk kez Q1 Sertifikası alması sürecinde görev almış ve başarıya ulaşmada katkı sağlamış oldum.

İlk kez Q1 bayrağını Otosan fabrikalarına çektik, aynı şekilde daha sonra bu sertifikayı imalatçılarımızdan istemeye başladık. Fabrika olarak da bu sürecin içinde çalıştığımız için ne kadar zorlu bir süreç olduğunu açıkcası bende yaşamış oldum. İleri-

cilara açıkcası kök söktürüyordum. O dönem satın almacılar, parçanın imalatçıdan zamanında gelmesine dikkat ediyorlar, fakat işin envanter kısmına çok da fazla itina gösteremeyebiliyorlardı. Yani "ne kadar çok parça gelirse", "stokta ne kadar olursa o kadar iyiydi" diye bakılıyordu. İşin envanterinden sorumlu planlama bölümü olarak, bu durumu sürekli kontrol altına almayı çalışarak programlara uyum konusunda fazla ürün girişine meydan vermediğimiz gibi programa göre geri kalan parça ve imalatçıları keskin takipçisi oluyorduk. Bu konudaki titizliğim sebebiyle satın alma ekibi içinde namım yayılmıştı.

Ben satın alma bölümüne geçince buradaki arkadaşlarım, "Hadi bakalım imalatçılar ile iş ve ilişki yönetimi nasıl oluyormuş, şimdi seni görelim" tarzında bana takılmaya başladılar. O dönem Turgay Durak, Satınalmadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı'ydı. Ben de önce yabancı ima-

Prensipierimden biri; insanların belli bir yaşa kadar ülkelerinin, toplumun, ailelerinin onlara verdiklerini, belirli bir yaş ve pozisyondan sonra geri ödemeleri gerektiğidir. Bu amaçla sadece profesyonel çalışmalarında değil, muhtelif Sivil Toplum Kuruluşları'nda da vazifeler yaptım. İş yaşamımdaki tecrübem ve deneyimimi, enerjimi, imkanlarımı, ülkemize daha fazla katkıda bulunmaya adanmıştım. Bunların en önemlisi 12 yıl boyunca sürdürdüğüm Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu üyeliği, Başkan Yardımcılığı ve Otomotiv Endüstrisi Tanıtım Komitesi Başkanlığı'dır. Bu görevler ile endüstrimiz, ülkemiz ihracatı ve dolayısıyla ekonomisinin gelişimine katkıda bulunmaya gayret ettim.

ki yıllarda da imalatçılarımızdan benzer çalışmalarını istediğimizde, bu konularda fiilen çaba sarf etmiş biri olarak, onlara bu konuda önerilerde bulunma, yönlendirme şansım da oldu bu sayede.

Q1 Sertifikası'na sahip olmak çok kolay değil ama o sayede bir çok eksiklik giderilip, sistemsel gelişmiş oluyor. Yıllar içinde Q1, sadece Ford dünyasında değil diğer otomotiv üreticilerince de tanınan ve prestijli bir ödül haline geldi. Q1 sahibi imalatçılar da dünya üzerindeki herhangi bir Ford Fabrikası'nın, herhangi bir Ford marka aracın potansiyel imalatçısı olmaya aday oldular.

Zorlu bir Planlama Kontrolcü

Yıllar içinde Otosan'da üretim adetleri giderek yükselmeye başladı. 1997 yılında Satınalma Bölümü'ne geçtim. Bu arada Üretim Planlama'da çalışırken satınalma-

latçılardan ürün tedarigi yapan Dış Satınalma Müdürlüğü görevine başladım. Bölümde katıldığım ilk satın alma toplantısını hiç unutmuyorum, bütün satın alma bölümü beni esprili ve güler yüzle karşılayarak, adeta "Cengiz bey buyurun bakalım, şimdi masanın bu tarafına geçtiniz" dediler.

Olaylara tek açıdan değil, değişik açılardan bakabilmek

Biz Otosan'da hep arkadaşlarımızın değişik bölgelerde ve şirketimizin farklı bölümlerinde çalışmalarını istiyoruz. Bölümler arası değişim, yani rotasyon çalışanlarımızın gelişimine çok katkı sağlıyor. Olaylara sadece bir açıdan bakmak yerine, değişik açılardan bakma yeteneğine sahip oluyorlar. Bu açıdan her konuya 360 derece ve farklı şartlara göre bakabilmeyi öğrenmek çok önemli.

Endüstrinin satın alma tarafına geçmek el-

Bilinmeyen Yönleriyle Cengiz Kabatepe

☑ Güne Nasıl Başlar?

Hızlı bir tempoyla ama hep şükrederek...

☑ Hangi Sporları Yapar?

Tenis ve yürüyüş

☑ Düzenli Takip Ettiği Yayınlar?

Magma Doğa Dergisi, Atlas Tarih Dergisi

☑ En Sevdiği Yemek?

Döner

☑ En Sevdiği Şehir?

İstanbul

☑ Sevdiği 3 Özelliği?

İnsan sevgisi, vefa, hakkaniyet

☑ İş Hayatında En Çok Kızdığı Durum?

Elinden gelenin en iyisini yapma çabasını göstermemek

☑ Hangi Tür Müzikleri Dinler?

Türk Sanat Müziği, Smooth Jazz

☑ Son Okuduğu Kitap?

Arıburnu'nun İl Müdafası

☑ Son İzlediği Film?

Spotlight

☑ Ailesiyle/Arkadaşlarıyla Yapmaktan Hoşlandığı Şeyler?

Birlikte gezi ve uzun süren yemek sohbetleri

☑ Tatillerini Nerede Geçirir?

Marmaris, Fethiye, Datça bölgesi

☑ Kullandığı Otomobil?

Ford Courier

☑ En Sevdiği Söz

Ülkem varsa ben de varım..

bette benim için de bu şekilde büyük bir kazanım oldu. İlk kez bu bölümde tedarik sanayicilerimizin problemlerine daha fazla vakıf olup ve onları daha fazla anlar ve birlikte çözüm arara hale geldim. Dış satın alma görevim 2000 yılına kadar sürdü, bu arada Otosan çok hızla geliyor, Kocaeli Fabrikamızın kuruluşu başlıyordu.

Otosan'daki bütün fabrikaların kuruluşunda yer aldım

Kocaeli Fabrikasının yatırım sürecinde bir yandan da satın alma faaliyeti gerçekleştiriyordu. Ben, bu konuda da çalışmaya başlayarak, Kocaeli Fabrika'mızın makina teş-

hizatından, sistem ve hatlarına kadar birçok yatırım kaleminin satın almalarını gerçekleştirdim.

Çalışma hayatım boyunca Otosan'daki bütün fabrikaların kuruluşunda yer aldım. O fabrikaların her birinde, kuruluşundan itibaren gelişmeleri yaşama ve bunları tecrübelerime dahil etme şansına ve imkana kavuşmuş oldum.

Kocaeli Fabrikası kurulunca, Otosan'ın Ford ile olan ortaklığı daha da gelişti. Organizasyonlarımızda da, Ford'daki organizasyon yapısına benzeyen yapılar kurulmaya başladı. Ford'a paralel olarak Malzeme Planlama ve Lojistik Bölümü kuruldu. Satışın taleplerinden ve müşteriye nihai ürünün teslimine kadar geçen süreci takip eden, ağırlıklı olarak tedarik sanayiiyle ilişkileri olan aynı zamanda fabrika içindeki üretimi de takip ve koordine eden bir bölümdü. Bu bölümün kuruluş görevi bana verildi. O zaman Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna terfi ettim.

Malzeme Planlama ve Lojistik Bölümümüzde ayrıca dış ticaret faaliyetleri de yer alıyordu. Dış satın alma bölümünden gelen tecrübemle dış ticaret faaliyetleri de bana bağlanmış oldu. Görevim, imalatçı tabibinden üretim planlarına, satın almadan, dış ticarete kadar bir çok alanı kapsıyordu.

Kocaeli Fabrikası'nda 15 yıl

2001 yılında Kocaeli Fabrikası'na geçtim bu sefer. Hayatta önem verdiğim noktalardan biri aile yaşamıdır. Evimizin düzeni-



ni bozmamak için, ailem oğlumuzun başlamış olduğu eğitim sürecini sekteye vurdurmamak için İstanbul'da kaldı, ben her gün Kocaeli Fabrikamıza gidip gelmeye başladım bu şekilde. Bu yükü, aile düzenine verdiğim önem sebebiyle hiçbir zaman yüksünmeden, büyük bir zevk ile üstlendim. Bu süreç emekli olana kadar da devam etti.

O dönem otomobil endüstrimizin ülkemizin lokomotif sektörü haline gelmeye ve

küreselleşmeye hızla başladığı yıllardı. Yoğun bir ihracat hamlesine girişmiştik. Bu çerçevede Kocaeli Fabrikamız da kendi limanımızı kurduk. O zaman bu imkanın ne kadar önemli olduğunu anladık. Şu anda Otosan, sadece Türkiye'de değil, dünyada da kendi limanı olan çok az sayıda fabrikadan biridir.

Kocaeli Fabrikamız, tedarik zinciri yönetimi esaslı bir üretim sistemiyle oluşturulmuştur. Kocaeli'nde bir çok ilke imza attık, yurt içindeki imalatçılarımızın gelişimine katkı sağladık. İç ve dış ikmalin tam olması gereken zamanda fabrikada bulunabilmesi, doğru yerde doğru zamanda olmasını sağlayacak ikmal ve lojistik sistemlerini kurduk.

"Lojistiği kim daha iyi yönetir O diğerlerinden bir adım öndedir"

Özdeğişim, bu konuda yapılması gereken ve yaptıklarımızın bir açıklamasıdır.

Rekabetçi ve ürünü zamanında teslim edecek sistemleri kurduk

Gerek ithalat, gerek malzeme kontrol sistemlerinin akışı, gerekse ihracat yönetimi konusunda Türkiye'nin o yıllarda hiç tanışmadığı süreçleri ve sistemleri kurmaya gayret ettik. Yurtdışından ilk defa blok tren sistemi ile malzeme ikmalini gerçekleştirdik. Bu sistemler şimdilerde daha yeni yeni yaygınlaşmaya başladı.

Şehit torunu Cengiz Kabatepe

Cengiz Kabatepe'nin iki dedesi 1915 yılında Çanakkale kara muharebelerinde Kabatepe'de şehit düştü. Dedesi Binbaşı Ali Faik Bey onun kardeşi Teğmen Mevlüt Fevzi düşman çıkartmasına karşı Kabatepe mevkiinde görev yapıyorlardı. Teğmen Mevlüt Fevzi, çıkartmanın başladığı ilk gün 25 Nisan 1915 gece yarısı, Binbaşı Ali Faik Bey de 30 Nisan 1915 günü sabah Arıburnu mevkiinde şehit oldular. Cengiz Kabatepe, dedelerinin hikayesini gün yüzüne çıkartmak, Çanakkale muharebelerini gelecek kuşaklara, bir şehit torunu olarak aktarabilmek için uzun yıllar önce tarih araştırmacı-

lığı ve yazıcılığına başladı. Kabatepe, Çanakkale muharebelerinin 100'üncü yılı vesilesiyle araştırmalarını giderek derinleştirdi. Dedelerinin şehadetleri, nasıl şehit oldukları hatta mezarlarının nerede olduklarına dair bir çok konuda araştırma yaptı ve birçok bilgiyi gün yüzüne çıkardı. Bu çalışmalarını 2015 yılında makale olarak bir tarih dergisinde ve bölüm olarak kitapta yayınladı. Cengiz Kabatepe izinlerinin büyük bir bölümünü Çanakkale'de geçirerek, araştırmalarını genişletti. Şimdilerde bu konuya daha fazla zaman ayırarak, 18 Mart Üniversitesi'nin de desteğiyle kısa bir zamanda Çanakkale muharebeleri konusunda derlediği araştırmalarını bir kitap halinde yayınlamayı hedefliyor.

Üniversitelerde ders olarak okutulacak düzeyde faaliyetler yapıldı. Harvard Business School'da bizim tedarik zinciri yönetim sistemlerimiz, vak'a olarak kitaplarda yer aldı. Bu başarıların hayata geçmesi elbette uzun yıllardır birlikte çalıştığımız ve bir aile olduğumuz arkadaşlarımız ile ortak esermizdir. Onların özverili çalışmaları, sevgi, saygı dolu yaklaşımları olmadan, bunların hiçbirisi olmazdı. Ekibim, her şeyimdir.

Rekabet parçanın satın alınması ile başlıyor

2007 yılında bu kez Satınalma Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna getirildim. Şahsım, Otosan ve Türk Otomotiv Endüstrisi açısından çok önemli bir dönemdi. Yeni projeler lanse ediliyordu. V362/3 Transitler, B460 Courier küçük ticari araç ve yeni Cargo serisi kamyonlar tasarlanıyor, devreye alınıyordu. Bu süreçte imalatçılarla yoğun çalışmalar gerçekleşiyor, parçaların daha fazla yerleştirilmesi çabaları sürüyordu. Projelerin en uygun ve en rekabetçi biçimde devreye alınması sürecinde Satınalma birimi en etkin vazifeyi yaptığı için gerçekten çok yoğun günler geçirdik.

Büyümesi ihracat ve küreselleşmeye bağlı olan otomotiv endüstrimizin dünya çapında rekabetçi olması, yeni projeleri bu şekilde devreye alması kaçınılmazdır.

Bu sebeple rekabette başarı, doğru ve etkin satınalma ile başlar prensibine her zaman azami dikkat sarf ettik.

Parça temin sürecinin işin henüz başında doğru olarak gerçekleşmesi gerekiyor

Endüstrinin küresel alandaki ortak başarısı için, doğru kalitedeki parçaların, doğru maliyetlerle sürekli ikmaline imkan verecek adil bir yapının kurulması kaçınılmazdır. Benim en önemli prensibim "**Kimse hakının kimseye geçmemesi**"dir. Bu konuda çalışan ile işveren arasında nasıl



Sporda da tutkusu, otomobil

Cengiz Kabatepe'nin bir başka özelliği ise motor sporlarına olan tutkusu. 1975 yılından bu yana ülkemizde otomobil sporlarının gelişimi için hakemlik, organizatörlük ve yöneticilik yapan Kabatepe, iş yaşamında da Ford Otosan Ralli Takımının gelişimi için yoğun çaba ve mesai harcadı. 2000'li yıllardan itibaren bu tutkusunu fiili ralli pilotu olarak kardeşi ve oğlu ile de sürdürmeye başladı. Ancak 2011 yılında geçirdiği ciddi bir kaza onu sporculuktan alıyordu. Şimdilerde tekrar yöneticilik ile faaliyetlerini sürdüreceğini söylese de, gönlünden geçeni tahmin etmek zor değil!

hakkaniyetli bir paylaşım varsa, aynı şekilde tedarikçiyle ana sanayi arasında da bu paylaşımın ve güvenin olması gereklidir. Kimsenin hakkının, kimseye geçmemesi dengesini korumaya çalışırken, ülkemizin ihracat hamlesindeki pozisyonunu güçlendirmek adına rekabetçiliğe önem verdim.

Her çalıştığım bölümde, her çalıştığım pozisyonda hep kendime bir hedef belirledim. Bu hedefler çerçevesinde işlerimi gerçekleştirmeye gayret ettim. Bu satınalma görevim esnasında hedeflerimden en önemlisi yerleştirmeye ağırlık vermek-

ti. İçtenlikle inandığım, Türkiye'ye daha bir çok projenin gelmesini sağlayabilmek için örnek teşkil etmesi adına, özellikle Transit Courier aracımızın azami yerli parça ile üretilmesi konusunda çok çabalarım oldu.

Türk tedarikçilerimiz bir aracın tamamını yapabileme yetkinliğine sahip

Ülkemizde, Ford Otosan'ın Yeniköy Fabrikası'ndan sonra önemli bir otomotiv yatırımı gerçekleşmedi. 2023 ihracat hedeflerimiz oldukça zorlu. Bu hedeflere ulaşabilmek için mutlaka yeni yatırımların ülkemize gelmesi gerekiyor. Bizim Otosan olarak en son üretimini yaptığımız Courier aracımızda gördük ki, ana sanayimizin yanında, tedarikçilerimiz böyle bir aracın kaliteli bir biçimde yapılabilmesini sağlayacak parçaların üretilmesi yetkinliğine sahip. Aynı zamanda bunun da rekabetçi bir biçimde gerçekleştirilebildiğini görmüş olduk.

Courier aracımızın üretimini sadece o projenin bir başarısı olarak ele almamak gerekiyor. Bu bir örnek teşkil etmiştir, yarın başka markaların farklı projelerinin Türkiye'ye gelmesi için önemli bir adım ve örnek olmuştur. Ana ve tedarik sanayi yan yana, Türk otomotiv endüstrisi olarak global alandaki yetkinliğini ortaya koymuş, bu sayede de birçok uluslararası projede yer almıştır.

Amacım yan sanayicilerimiz ile birlikte bunu ortaya koymak, onlara küresel alanda iş imkanları yaratmaktır. Bunu elbirliğiyle belirli oranda da olsa başatabildiysek, ülkemize ve endüstrimize bu şekilde bir katkı olduysa ne mutlu bana.

Gençler; "Pembe İncili Kaftan"daki ruhu devam ettirmeli

Gençlere hep Ömer Seyfettin'in "Pembe İncili Kaftan" öyküsünü okuyup okumadıklarını sorarım. Eğer okumuşlar ve özümsemişlerse benden iyi puan alırlar. Eğer hem okumamışlar hem de adını bile duymamışlar ve o ruhu değerlendirmemişlerse, hem kendilerine hem de onları yetiştirenlere bu eksikliklerini gidermelerini öğütlerim. Bana göre "Pembe İncili Kaftan" da anlatılan ruhu devam ettirmek gerekiyor.

Gün geçtikçe maddiyat olgusu ağır basan günümüz dünyasında her şey gelir, kariyer ve karşılıklı çıkar beklentileri ile ölçülmemeli diye düşünüyorum. Bazı şeylerin de sadece görev aşkı, vefa, şan ve şeref için gönülden yapılması alışkanlığının korunmasının çok önemli olduğuna inanıyorum.

Dünyanın güvendiği jant!

Küresel otomotiv sanayinin, küresel tedarikçisi.

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



www.maxionwheels.com



Norm Grup Yönetim Kurulu Başkanı

Fatih Uysal:

“Markalaşmanın yolu yatırım yapmaktan geçiyor”

Norm Cıvata, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde, Salipli OSB'de 4 fabrikada üretim, Türkiye ve Avrupa'da 5 farklı pazarlama ve lojistik şirketiyle 35 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Norm Grup Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Uysal, markalaşmak için takım çalışmasını önemseyen bir yönetim kadrosu ve etkin iletişimi benimsemiş çalışanlar gerekiyor diye konuştu.

Fatih Uysal, "Kaliteli ürün üretebilmek, markanın konumlandırılması, güçlü pazarlama ve satış ağı yaratmanın olmazsa olmaz koşullardan biri de Ar-Ge'ye yapılan yatırımdır" dedi.

Norm Cıvata'nın hikayesi

Norm Cıvata; halen Norm Grubun Kurucu Onursal Başkanı olarak görevini sürdüren babam; Nedim Uysal tarafından kuruldu. Salihlili Uysal ailesinin en küçük çocuğu olarak babasının manifaturacı dükkanını işleten, daha sonra kendi bakkal dükkanını açan Nedim Uysal, sonrasında inşaat malzemesi satışına başlamış; 1966 yılında Akhisar'da kiremit tuğla fabrikası kiralamış ve yükte hafif pahada ağır bir ürün üretme isteği ile 1973 yılında Norm Cıvata'nın temellerini atmıştır. İzmir 1. Sanayi Sitesi'nde üretime başlayan Norm Cıvata, 1994 yılından bu yana İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde üretim faaliyetlerine devam ediyor.

Norm Cıvata'da şirket operasyonları icra kurullarıyla yürütülüyor

Norm Cıvata bir aile şirketi olmasına karşın bugünkü başarısını uzman kadro ve

%40
Üretiminin
yüzde 40'ını ihrac
ediyor

Norm Cıvata, Türkiye'nin ilk 500 sanayi şirketi arasında 273. sırada yer almaktadır. Ülkemizin en büyük bağlantı elemanları üreticisi olan Norm Cıvata, üretiminin yüzde 40'ını ihrac etmektedir.

vizyoner insan kaynakları yapısına borçlu. Şirket yönetim kurulunda aile dışında profesyonellerin de bulunması ve şirket operasyonlarının icra kurullarıyla yürütülmesi; şirketimizin sürekli geliyor ve başarılı bir şekilde ilerleyebiliyor olmasının başlıca nedenleri arasında.

Hali hazırda Norm Cıvata İAOSB'de 5, Salipli OSB'de 4 fabrikada üretim, Türkiye ve Avrupa'da 5 farklı pazarlama ve lojistik şir-



ketiyle 35 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Salihli'de 2014 yılında 55 milyon TL yatırımla kurduğumuz 4 fabrikamızda; 2016 yılında istihdam sayımız grup genelinde 2 bin kişiye ulaşmıştır.

Kurumsallaşma şirketlerin yaşam eğrisinde olmazsa olmazlardan. Eğer süreç başarı ile tamamlanamazsa kan kaybına neden olabilecek kadar da önemli bir süreç. Teknoloji, çalışanların beklentileri, iş ortaklarınızın beklentileri, yönetim trendleri gibi faktörler zaten kurumsallaşmanın gerekliliğinin sinyallerini veriyor. Biz de hali hazırda bu süreçteyiz, kurumsallaşma çalışmalarımız sürüyor.

Sektörel fuarlar yeni pazarlara açılmanın önemli adımlarından biri

Türkiye'nin en büyük cıvata üreticisi olan Norm Cıvata, toplam üretiminin %40'ını, Meksika, ABD dahil Almanya, Hollanda, Belçika İsviçre, Macaristan, Polonya, ve Fransa başta olmak üzere sanayileşmiş ülkelere ihraç etmektedir. Yeni gelen altı istasyonlu, teknolojisi yenilenmiş ve gelişmiş soğuk şekillendirme makineleri ile müşterilerimize özel ürün yelpazemizi oldukça genişlettik. Ayrıca zorlu rekabet ko-



Üç kuşak birarada
Norm Grup Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Uysal, Norm Grup Onursal Kurucu Başkanı Nedim Uysal, Norm Grup Yönetim Kurulu Üyesi Nedim Uysal

Cıvata, somun, rotbaşı, mafsalsal cıvataları, burç, vida ve özel parçalardan oluşan 2016 yılı üretim hedefimiz 100 bin ton/yıl olmaktadır. Otomotiv, otomotiv tedarik sanayisi, beyaz eşya gibi ana sanayiler dışında, inşaat, çelik sanayi, ziraat aletleri ve makina sektörleri ile de çalışıyoruz.

Hizmet kalitesi ve üretim hızı rekabette bizi öne taşıyor

Dünyanın önde gelen otomotiv markalarına ürün tedarikini gerçekleştiriyoruz. Volkswagen Audi Grubu'nun Meksika, Brezilya Çin dahil olmak üzere dünya genelinde-

miz orijinal ekipman olarak üretildiği için aranan kalite şartlarını yerine getirmek zorunda.

Otomotiv sanayi özel parçaları, müşteriye özel parçalar, farklı tiplerde mafsalsal aşı, bijon, saplama, burç, perçin, pim, perçin somunları, kaynak cıvata ve somunları, trifon cıvatalar, rondelalı cıvatalar, kesmeli ve yuvarlak tip kaynak somunları, fren rakorları portföyümüzdeki ürünlerden bazılarının.

Yeni firmalara aktif olmalarını öneririm. Özellikle fuarlar sayesinde yeni pazarlara açılmak önemli bir konu. Elbette networkler ve ilişkiler çok önemli. Müşterilere özel çözümler sunabilmek ve çalışanlarınızın bakış açısını bu yönde geliştirmekte diğer önemli konulardan biri.

Ayrıca TAYSAD'ın sektörel bazda ana sanayilere yaptığı heyet ziyaretlerini oldukça önemsiyoruz. Günümüzde kalite ve fiyat piyasanın olmazsa olmazı haline geldi, sizi diğerlerinden ayıran sunduğunuz hizmetin kalitesi ve üretim hızınız oluyor. Çünkü devir hızlı balık devri.

Gelecek hedefimiz, yeni pazarlarda daha da aktif olabilmek

Bugün, 100 bin metrekarenin üzerinde kapalı alana sahip İzmir ve Manisa Salihli'de 9 ayrı üretim tesisi ve 5 farklı pazarlama şirketi 2 bin kişilik çalışanıyla, Norm Grup çatısı altındaki Norm Cıvata, Türkiye'nin ilk 500 sanayi şirketi arasında 273. Sırada yer



Cıvata, somun, rotbaşı, mafsalsal cıvataları, burç, vida ve özel parçalardan oluşan 2016 yılı üretim hedefi 100 bin ton/yıl.

Norm Cıvata; Türkiye İhracatçılar Meclisi sıralamasına göre; 2014 yılında 101 sıra atlayarak, Türkiye'nin en büyük 271. İhracatçı firması olmayı başardı. Norm Cıvata 2014 yılında dış satış performansını % 36 arttırarak 67 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

şullarında daha hızlı, esnek ve kaliteli ürün tedarik etmek için yeni kalıp fabrikamızı kurduk.

Türkiye ve dünyada Ford, Fiat, VW, Seat, Skoda, Audi, Mercedes, MAN, Türk Traktör, Anadolu Isuzu, Jaguar, Land Rover, BMC, Tesla, JLR gibi otomotiv firmalarının birçoğuna doğrudan üretim bantlarında kullanılmak üzere orijinal ekipman olarak depomuzdan malzeme gönderiyoruz.

ki 26 fabrikasına üretim yapıyoruz. Ford, FIAT, Daimler, Jaguar Land Rover ve BMW'nin yanında Ferrari ve Massaratı'ye de ürünlerimiz gidiyor.

Vestel, Arçelik, Bosch Siemens başta olmak üzere hemen hemen bütün beyaz eşya sanayicilerine de ürün tedarikçi yapıyoruz. Üretimin tüm aşamalarını kendi bünyemizdeki firmalarla gerçekleştiriyor olmamız bizler için avantaj. Ürünleri-

almaktadır. Ülkemizin en büyük bağlantı elemanları üreticisi olan Norm Cıvata, üretiminin yüzde 40'ını ihraç etmektedir.

Norm Cıvata; Türkiye İhracatçılar Meclisi sıralamasına göre; 2014 yılında 101 sıra atlayarak, Türkiye'nin en büyük 271. İhracatçı firması olmayı başardı. Norm Cıvata 2014 yılında dış satış performansını yüzde

"Norm Cıvata bir aile şirketi olmasına karşın bugünkü başarısını uzman kadro ve vizyoner insan kaynakları yapısına borçlu. Şirket yönetim kurulunda aile dışında profesyonellerin de bulunması ve şirket operasyonlarının icra kurullarıyla yürütülmesi; şirketimizin sürekli gelişiyor ve başarılı bir şekilde ilerleyebiliyor olmasının başlıca nedenleri arasında."



36 artırarak 67 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Ana faaliyet alanımız dışında, farklı sektörlere yatırım planlıyoruz.

Gelecek hedefimiz elbette yeni pazarlarda daha aktif olarak 43 yıldır var olduğumuz sektörde büyüyerek ilerlemektir. Unutmayın ki rekabet hiç bitmiyor, dünyada ilk beş arasında yer almak kendimize koyduğumuz en büyük hedeftir.

Ar-Ge yatırım ve çalışmalarımıza hız vererek; Türkiye'de pazar liderliğimizi koruyarak, Avrupa, Kuzey ve Güney Amerika pazarında tercih edilen bir üretici olmayı hedefliyoruz. Ana faaliyet alanımız dışında, farklı sektörlere yatırım planlıyoruz.

Markalaşmak için Ar-Ge'ye yatırım yapmak gerekiyor

Marka olabilmek yatırım gerektirir. Sadece makine parkurunu kast etmiyorum. İşletmeler tüm fonksiyonların birbiri ile harmoni içinde işlevsel olarak çalışabilmeleri için büyük resmi görmeliler. Elbette bu da yetmiyor. Bunun için kararlı olmak ve etik değerleri gözeterek her zaman ürünün arkasında durmak gerekiyor.

Marka yaratabilmek için takım çalışmasını önemseyen bir yönetim kadrosu, etkin iletişimi benimsemiş çalışanlar, kaliteli ürün, markanın iyi konumlandırılması, güçlü pazarlama - satış ağı ve tabii olmazsa olmaz koşullardan biri de Ar-Ge'ye yapılan yatırımdır.

İştirme ve prototip üretim projeleri gibi daha geniş bir yelpazede Ar- Ge faaliyetlerimizi artan bir ivme ile devam ettiriyoruz.

Dünya markası olmak, küresel trendleri takip etmeyi gerektiriyor

Ar-Ge merkezimizde 7 farklı üniversitenin uzman bilim insanları işbirliğinde, sanayi- sanayi işbirliğini de içeren, 11 adet Tubitak / Teydep mali destekli ; Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızın San-Tez destek programı çerçevesinde de 2 adet Ar-Ge projesi yürütülmektedir. Bu anlamda üniversite-sanayi işbirliğini oldukça önemsiyoruz ve projeler üzerinde çalışmaya devam ediyoruz.

Dünya markası olmak, küresel trendleri takip etmeyi, yönetsel olarak da he-

Güçlü bir lider ve kurucu oldukça tetikleyicidir. Norm markasını düşündüğümde Kurucu başkanımız Nedim Uysal'ın emekleri, çalışanlarımızın gösterdikleri üstün performans ve ürün geliştirme konusunda yaşadığımız ivme oldukça önemlidir.

90'lı yıllardan sonundan itibaren Ar-Ge yatırımlarına başladık. 2011 tarihi itibari ile Ar-Ge merkezi ünvanı almaya hak kazandıktan sonra başta patent veya faydalı model potansiyeli içeren katma değeri yüksek ürünlerin üretimine yöneldik.

Yeni makina tasarım ve imalatı, süreç geliştirme, faydalı model, bağlantı elemanlarının üretim benzetimleri, bağlantı elemanlarının dinamik davranışları, özel ürün ge-

deflerle yönetimi benimsemeyi gerektirir. Hedefleriniz belli ise, buna uygun bir aksiyon planınız, etkin bir organizasyonunuz, yetkin çalışanlarınız var ve tüm bunlar için ayırdığınız bir bütçeniz varsa marka yaratmak konusunda hiçbir sıkıntı yok. Bu noktada sürdürülebilirlik gündeme geliyor elbette.

Ulaşılabilir hedeflerimiz oldu ve adım adım hedeflerimizi yakaladık.

Norm Cıvata; son 10 yılda 4 katına ulaştığımız üretim artışı ile, "Türkiye'de en hızlı üretim artışını ve büyümeyi sağlayan" ilk on firma arasındadır. 1994 yılında ilk ihracatımızı gerçekleştirmemiz ve üretim için ISO 9002 belgelerini alışımız bizler için



Otomasyon çözümlerinizin direksiyonunda

www.staubli.com/tr/robotik



Global sürekli performans

Staubli'nin yüksek performanslı serisi ve özel ortam robotları, en zorlu uygulamalarda bile, optimum rijitlik, hafiflik ve kompaktlığı harmanlarken makinenin ömrü boyunca sürekli yüksek performans sağlıyor.

Gelecek : İnsan ve Makine



 ROBOTICS

STÄUBLI

Fatih Uysal

Fatih Uysal, orta ve lise öğrenimini Türk Kolejinde, yüksek öğrenimini 9 Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümünde tamamladı. Norm Grubu kurucusu Nedim Uysal'ın oğlu olarak küçük yaşlardan itibaren babasının girişimci ve vizyoner yapısını hayranlıkla izledi ve okurken işlerin içinde yoğruldu. 1980 yılında İzmir'de şu anda Türkiye'nin en büyük bağlantı elemanları pazarlama şirketi olan Standart Cıvata'yı kurdu. 2002 yılında İstanbul bölgesinde Best-Kale Cıvata ve Bursa bölgesinde yoğunlaşan otomotiv ana ve yan sanayisine hızlı ve yerinde hizmet vermek için Norm Bursa'nın kuruluşu ile bayi ağını genişletti. Hali hazırda Standart Cıvata A.Ş. ve Norm Cıvata A.Ş. başta olmak üzere tüm grup firmalarında Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmektedir.

Besiad ve TAYSAD üyesi olan Uysal; EGIAD'da iki dönem Yönetim Kurulu üyeliği ve bir dönem Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı, ESIAD'da ise bir dönem yönetim kurulu üyeliği yaptı. Halen İAOSB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Ataer Enerji Yönetim Kurulu Başkanı'dır.



iyi yan sanayi üreticisi" seçildik. 2011 yılında kendi mühendislik merkezimizi kurduk bu da bizi kendi patentli ürünlerimizi üretmek konusunda ivme kazandırdı. Aynı yıl Ford'un "Gümüş Yıldız" ödülünü aldık. 2012 yılında ilk patentli ürünümüzü; Normest'i ürettik. 2013 yılında 40. yılımızı Salihli yatırımlarımız ile taçlandırdık.

2014 yılında Ford'un "Altın Yıldız" yılın imalatçısı ödülü almaya hak kazandık. Geçmişe baktığımızda hep doğru hamleler yaptığımızı görüyorum elbette zorlandığımız zamanlar oldu ama ders almayı bilmek ve yeni adımlarda bunları göz önünde bulundurmak önemli. En önemlisi yüzde 100 yerli bir üretici olarak çok çalışmayı hep sevdim.

Ara kademe eleman yetiştirmenin önemi ve bilincini yıllar önce kavradık

Eğitim sosyal sorumluluk kapsamında istisnasız kurulduğumuz günden bu yana desteklediğimiz bir alan. Salihli'de bulunan Şazimet Uysal İlköğretim Okulu, öğrencilere sağladığımız burslar önemseydiğimiz desteklerimiz. Bir de kendi sektörümüz ile ilgili ara kademe eleman yetiştirmenin önemi ve bilincini yıllar önce kavradık.

Norm bünyesinde bulunan mesleki eğitim merkezleri ki çok yakın zamanda Salihli'de de açarak sayısını 2'ye çıkardık. Sektörümüz için önemli olan bu konuyu ele alışımızın ne kadar anlamlı olduğunu şu anda çok çok iyi biliyoruz. Bunu da yaşayarak

öğrendik çünkü sadece öğrenci yetiştirmiyorsunuz, insana yatırım yapmış oluyorsunuz. O kişi çalışıyor, ben yapabiliyorum diyor ve özgüven kazanıyor. Evine eklemek götürüyor, ailesi ile problemleri varsa çözüme ulaştırıyor. O nedenle mesleki eğitim birimleri bizler için önemli.

Öğrencilerimiz, Norm Cıvata, Norm So-mun, Ne Du Kalıp fabrikası, NRM Mühendislik, Löher Asansör, ZF Lemförder, Senkromenç Sanayi, Arcan makine ve Üstün İş POMPA'da beceri eğitimlerini sürdürerek çalışmalarına devam ediyorlar. Okul – sanayi işbirliği yanı sıra, nitelikli birey olarak yetiştirmelerini destekliyoruz.

Mesleki eğitim; öğrencilerimizin hayata tutunmalarını sağlayarak çare olmaktadır. Verilen eğitim hedef odaklıdır. Mezun olmaz teknik eleman olarak aynı işyerlerinde çalışmalarına kadrolu olarak devam etmeleri onların başarılı birer çalışan olduklarının göstergesidir.

Norm Mesleki Eğitimin Kurucusu; İleri görüşlü, eğitim gönüllüsü, Norm Grubu Yönetim Kurulu Onursal başkanı sayın Nedim Uysal sayesinde, Norm Grup'da nüve olarak temelden eğitim ile yetiştirilerek çalışmaya dahil olan öğrencilerimiz, sağlam ve emin adımlarla gelişen ve büyüyen Norm Grup'da yollarına yoluna devam edecektir. Eğitim alanında önemseydiğimiz diğer projemizde Özel İAOSB Nedim Uysal Teknik Lisesi'nin eğitim ve öğretim hayatına başlamış olmasıdır.

Ülkemizin sayılı örneklerden biri Özel İAOSB Nedim Uysal Teknik Lisesi

Özel İAOSB Nedim Uysal Anadolu Teknik Lisesi 2014 yılında eğitim ve öğretim hayatına başladı.

İAOSB okul için yer bağışladı, bizde binayı tamamlamak üzere var gücümüzle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Hali hazırda geçici bir binada eğitimini sürdüren öğrenciler 2016 -2017 eğitim ve öğretim yılı başında tamamlanan binada eğitimlerini sürdürecekler. Endüstriyel Otomasyon Teknolojileri, Makine Teknoloji Alanı olmak üzere Mekatronik Dalı, Bilgisayarlı Makine İmalatı Dalı (CNC Dalı), Endüstriyel Kalıp Dalı'nda tüm öğrencilerimiz yüzde 100 burslu okuyacaklar. Norm Grubu Onursal Kurucu Başkanımız Nedim Uysal'ın "can-suyu" olarak nitelendirdiği öğrencilerin, yüksek nitelikli teknik insan gücünü temsil eder şekilde eğitim ve öğretimlerine devam etmeleri için ülkemizde sayılı örneklerden biri olarak tam burslu Teknik ve Anadolu Meslek Lisesi'ni açmış olmanın gururunu yaşıyoruz. ■

önemlidir. 2000 yılında da QS 9000 belgesini aldık. Bu arada hızla diğer grup şirketlerimizi kuruyorduk ama otomotivde ana sanayide tedarikçi olabilmek için kalite belgeleri tamamlamak konusunda hep çok titiz davrandık. Bu bize pek çok yeni kapı açtı ve farklı pazarlarda başarı sağlamamıza neden oldu.

2004 yılında ISO 14000 ve Ford Q1 ile belgelenen grubumuz Ford Q1 Ödülü'nü kazandı. 2006 yılında Türkiye Otomotiv Yan Sanayicileri Birliği'nin Altın Ödülü ile onurlandırıldı. Bu ödüller bizi hem gururlandırdı hem de her zaman için çitayı yükselterek faaliyetlerimizi sürdürmemize vesile oldu.

2008 yılında Tofaş-Fiat tarafından "Yılın en

Automotive Parts

Filter for air conditioner
• MKT, MKC-G

Polarizer, Combiner

Back light for LCD of Navigation system
• MMXE, MMLE (SMT capacitor)

Igniter for HID
• MKC, MKL, FMDD

HDD for Navigation System

IGBT for Hybrid & Electric Cars

DC/DC converter
• MKT, MKC

eRide GPS

Inova Apix Data transmission

Alternator Diodes

3D Cameras

Suppressor Diodes for Safety, Emission, Hybrid Comfort Segments

Engine control, Fuel control for ECU, EFC
• MKT, MKC (film capacitor)

Creative Minds. Innovative Solutions.

Hitachi Europe Ltd. Turkey Branch

Eski Büyükdere Caddesi, No:26,
Windowist Plaza, Kat:18, Maslak, 34467, Sarıyer,
İstanbul, Türkiye
Tel: +90 212 214 72 50 Fax: +90 212 214 75 41

inquiries.turkey@hitachi-eu.com

www.hitachi.com.tr
www.hitachi.com
<http://social-innovation.hitachi.com>
<http://www.hitachi-hightech.com/global/>

TAYSAD üyeleri Ar-Ge Reform Paketini Değerlendirdi

Ar-Ge Reform Paketi TAYSAD'da açıldı

Bilim ve Teknoloji Genel Müdürü Doç. Dr. İlker Murat Ar, geçtiğimiz günlerde TAYSAD tarafından organize edilen toplantıda, Ar-Ge Reform Paketi'nin detaylarını paylaştı. Ar-Ge konusunda konulan hedefe dikkat çeken İlker, 2014 sonu itibariyle gayri safi milli hâsıla içerisinde yüzde 1'i geçmiş olan Ar-Ge fonunun yüzde 3'e çıkarılacağını söyledi.



Ar-Ge konusunda konulan hedefe dikkat çeken Bilim ve Teknoloji Genel Müdürü Doç. Dr. İlker Murat Ar, 2014 sonu itibariyle gayri safi milli hâsıla içerisinde yüzde 1'i geçmiş olan Ar-Ge fonunun yüzde 3'e çıkarılacağını söyledi.

TAYSAD'ın ev sahipliği yaptığı toplantıda "Ar-Ge Reform Paketi"nde yapılan değişiklikler değerlendirildi. Resmi Gazete'de yayınlanan Ar-Ge Reform Paketi'nin masaya yatırıldığı toplantıya, TAYSAD üyesi Ar-Ge Merkezi yöneticisi olan ve Ar-Ge Merkezi kurmayı hedefleyen yaklaşık 150 kişi katıldı. Toplantıda Ar-Ge Reform Paketi'nin tanıtımı ve pakette yapılan değişiklikler konuşuldu. Ayrıca yönetmelige eklenmesi önerilen konularla ilgili TAYSAD üyesi olan sanayicilerle görüş alışverişi yapıldı.

"Ar-Ge Çalışma Grubu ile sonuç odaklı faaliyetler gerçekleştiriyoruz"

Toplantıda konuşan TAYSAD Başkanvekili Alper Kanca, Ar-Ge Reform Paketi hakkında değerlendirmelerde bulundu. Kanca, otomotiv tedarik sanayinin Ar-Ge'ye son derece önem verdiğini, 58 Ar-Ge Merkezi ile en büyük Ar-Ge kümesini Türk Otomotiv Tedarik Sanayisi temsilcisi olarak TAYSAD üyelerinin oluşturduğunu söyledi. Kanca, "Bünyemizde kurulan Ar-Ge Çalışma Grubu ile sonuç odaklı faaliyetler gerçekleştiriyoruz. Özellikle ana sanayi firmalarında yaptığımız, 'Ar-Ge Buluşmaları' programının ilgiyle takip

edildiğini görüyoruz. Buradan hareketle Ar-Ge faaliyetlerimizi durmaksızın artırmaya devam ediyoruz” dedi.

“Tüm önerileri, yönetmelik kapsamında değerlendireceğiz”

Ar-Ge Reform Paketi'nin tanıtımının yapıldığı toplantıda TAYSAD Başkan Vekili Alper Kanca'nın ardından konuşma yapan Bilim ve Teknoloji Genel Müdürü Doç. Dr. İlker Murat Ar, pakette öne çıkan değişiklikleri ve yapılan iyileştirmeleri tüm katılımcılarla paylaştı. İlker, “Ar-Ge Reform Paketi'nde yapılan değişiklikler, ülkemizin ekonomik kalkınma hedefleri doğrultusunda gerçekleşti.

Şu anda, ikinci mevzuat düzenlemelerine başladık. Çok kısa bir süre içerisinde söz konusu düzenlemeyi de tamamlayacağız. TAYSAD üyelerinin görüşleri bizim için değerli. Dolayısıyla burada çıkan tüm fikir ve önerileri mevzuat kapsamında değerlendireceğiz. Kanunu biz hazırlıyoruz fakat bunun uygulayıcısı sizler-

Tasarım merkezlerinde çalışan tasarım personelini kapsamına alan kanunla, çalışan personelin niteliğini artırmak amacıyla doktora, yüksek lisans ve lisans mezunları için farklı oranlarda gelir vergisi istisnası getirilecek. Bunun yanında temel bilimler mezunlarının istihdamı da teşvik edilecek.

Aynı sektör grubunda ve bu sektör grubuna dahil alt sektörlerde faaliyet gösteren girişimcilerin yer aldığı tematik teknoloji geliştirme bölgeleri olarak "İhtisas teknoloji geliştirme bölgeleri" oluşturuluyor. Bu bölgedeki girişimcilerin Katma Değer Vergisi Kanunu kapsamındaki teslim ve hizmetleri, KDV'den istisna olacak.

Ar-Ge projelerinin daha kısa sürede ve daha düşük maliyetle tamamlanarak ticarileşmeye hazır hale gelmesi için proje kapsamında yurt dışından yapılacak alımlar gümrük vergisi, her türlü fon, damga vergisi ve harçtan müstesna tutulacak.

Ar-Ge Reform Paketi ile, bu yıl Ar-Ge harcamalarının GSYH oranının, yüzde 1,25'in üzerine çıkması hedefleniyor.

siniz. Bizim amacımız, sizlerin görüşlerini de dikkate alarak, önleyici ve engelle-yici düzenlemeleri ikinci mevzuata eklemek" dedi.

Ar-Ge konusunda konulan hedefe dikkat çeken Bilim ve Teknoloji Genel Müdürü Doç. Dr. İlker Murat Ar, 2014 sonu itibarıyla gayri safi milli hâsıla içerisinde yüzde 1'i geçmiş olan Ar-Ge fonunun yüzde 3'e çıkarılacağını söyledi. İlker, "Ar-Ge harcamalarının 3'te 2'sinin özel sektör tarafından yapılmasını sağlamak, tam zamanlı araştırmacı sayısını 300 bine çıkarmak ve bunun da 180 bininin harcamasını yine özel sektörün yapmasını sağlamak, bizim 2023 hedeflerimizi oluşturuyor. Bu hedeflerimize ulaşabilmek için Ar-Ge çalışmalarına yüklenmemiz ve ticarileşebilir ürünler ortaya koymamız gerekiyor. Bu paketin getirdiği en büyük yeniliklerden biri, tasarımın artık Ar-Ge kapsamı-

TAYSAD
Yönetim Kurulu
Başkan Vekili
Alper Kanca,
Ar-Ge Çalışma
Grubu Başkanı
Dr. Tarık
Öğüt, Bilim ve
Teknoloji Genel
Müdürü Doç.
Dr. İlker Murat
Ar, TAYSAD
Yönetim Kurulu
Üyesi Albert
Saydam



TAYSAD Başkan Vekili Alper Kanca, otomotiv tedarik sanayinin Ar-Ge'ye son derece önem verdiğini, 58 Ar-Ge Merkezi ile en büyük Ar-Ge kümesini Türk Otomotiv Tedarik Sanayisi temsilcisi olarak TAYSAD üyelerinin oluşturduğunu söyledi.

Tasarım faaliyetlerine ilişkin olarak düzenlenen kağıtlar damga vergisinden müstesna tutulacak. Temel bilimler alanlarında en az lisans derecesine sahip Ar-Ge personeli istihdam eden Ar-Ge merkezlerine, bu personelin her birine ödedikleri aylık ücretin o yıl için uygulanan asgari ücretin aylık brüt tutan kadarlık kısmı, iki yıl süreyle Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanacak. Bu kapsamda her bir Ar-Ge merkezine sağlanacak destek, ilgili ayda Ar-Ge merkezinde istihdam edilen toplam personel sayısının yüzde 10'unu geçmeyecek.

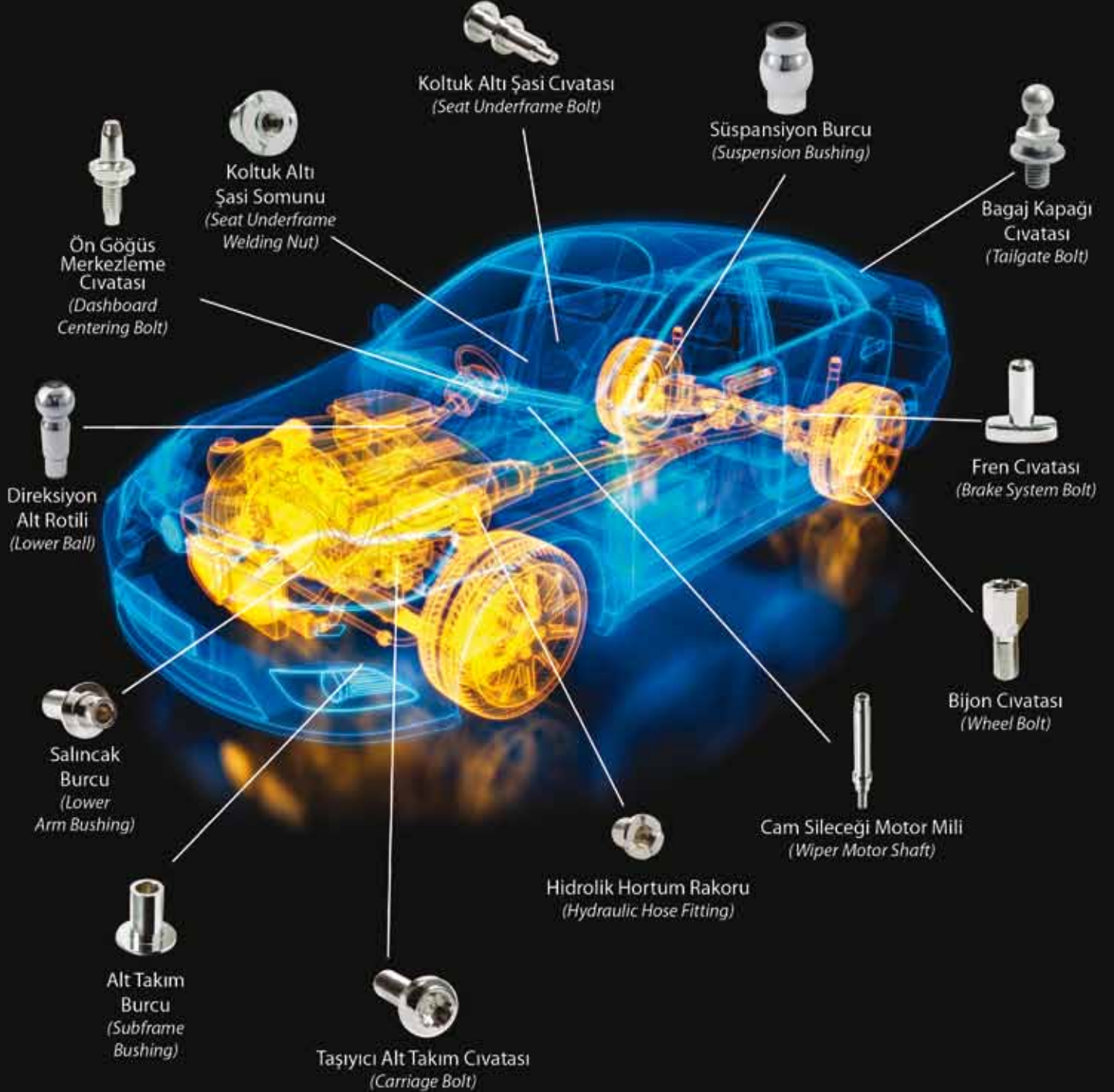


Öğretim elemanlarından Ar-Ge veya tasarım merkezlerinde gerçekleştirilen faaliyetlerde araştırmacı, tasarımcı ya da idari personel olarak hizmetine ihtiyacı duyulanlar, üniversite yönetim kurullarının izniyle tam zamanlı veya yarı zamanlı olarak görevlendirilebilecek.

na girmesi. Bu reform paketinin amaçları; Ar-Ge yapılarını özendirmek, katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesini sağlamak ve nitelikli üretim yapısına geçmek, Ar-Ge personelinin niteliğini ve istihdamını artırmak, üniversite-sanayi işbirliğini geliştirmek ve kurumsallaştırmak, son olarak da Ar-Ge ve yenilik desteklerinin koordinasyonunu birbirleriyle uyumlu hale ge-

tirmek" diye konuştu. TOSB Konferans Salonu'nda gerçekleşen toplantıda, ayrıca Ar-Ge merkezleri insan kaynağı, Ar-Ge ve tasarım yapan firmaların vergisel indirimleri, Ar-Ge merkezlerinde dışarıda geçirilen süreler, gümrük vergisi istisnası, siparişe dayalı Ar-Ge kavramı, ortak Ar-Ge projeleri (rekabet öncesi işbirliği), tasarım merkezleri, bilişim firmalarının derecelendirilmesi, yabancı işçi çalıştırma gibi konu başlıklarını içeren sunumlar da yapıldı. ■

"Çözüm Ortağınız" "Your solution partner"



NORM
GROUP

www.norm-fasteners.com.tr

Tel: (232) 376 76 10 (PBX) Faks: (232) 376 76 13



TAYSAD, Ar-Ge Projelerini Görücüye Çıkardı



TAYSAD, Ar-Ge çalışmaları kapsamında; üyelerinin "Ağırlık Azaltma Teknolojileri" konseptiyle geliştirdiği projeleri TOFAŞ Ar-Ge yöneticileri ve mühendislerinin beğenisine sundu. Araçların daha hafif olabilmesi için TOFAŞ ve TAYSAD birlikte çalışacak.

TAYSAD, Ar-Ge buluşmalarının ilkini, geçtiğimiz günlerde TOFAŞ'ta gerçekleştirdi. TAYSAD üyesi firmaların mevcut Ar-Ge projelerini OEM'ler ile paylaşarak ortak projeler üretmeyi hedefleyen organizasyonun teması ise "Ağırlık Azaltma Teknolojileri" oldu. TAYSAD üyesi 14 firma, hali hazırda devam eden araç hafifletme odaklı Ar-Ge projelerini TOFAŞ'ın üst yönetimi ve mühendisleri ile paylaştı.

Etkinlikte açılış konuşmasını yapan TOFAŞ Ürün Mühendisliği Direktörü Enrico Gobetto, TOFAŞ Türkiye'nin Avrupa ve EMEA bölgesindeki en büyük 2 Ar-Ge Merkezi'nden biri olduğunu söyledi. Fiat-Chrysler organizasyonunun dünya genelinde birçok Ar-Ge Merkezi'ne sahip olduğunu belirten Gobetto, "Türkiye'de 1994'de kurulduk ve 2008 yılında Ar-Ge Merkezi Belgesini aldık. Ofis ve laboratuvarlarla birlikte insan kaynaklarına büyük yatırım yaptık. 2005'de 140 kişiydik, şimdi 600'ün üzerine çıktık" dedi.



TOFAŞ Ürün Mühendisliği Direktörü Enrico Gobetto

700 milyon liralık Ar-Ge bütçesi

Ar-Ge harcamalarının artışına dikkat çeken Enrico Gobetto, geçtiğimiz yıl 700 milyon liralık Ar-Ge harcaması gerçekleştirdiklerini ve dünyada Ar-Ge Merkezleri arasında TOFAŞ olarak 573'üncü sırada olduklarını açıkladı. Gobetto, "Ar-Ge çalışmalarımıza ürün geliştirme ile başladık ve sonrasında her geçen gün daha fazla sorumluluk aldık. Son dönemdeki büyük projelerimizden biri, Doblo US versiyonuydu. Hepinizin iyi bildiği Fiat AEGEA Sedan'ın yüzde 70'inden fazlası, Türk Ar-Ge Mühendisleri tarafından tasarlandı ve gurur kaynağımız oldu. Tofaş olarak artık sadece ürün geliştirme değil aynı zamanda ileri teknoloji ve araştırmalara yatırım yapan bir Ar-Ge Merkeziziz. Fiat Chrysler Ar-Ge Merkezleri galaksisine entegrasyonumuz bu şekilde tamamlanacak" diye konuştu.

4 yüz binden fazla araç üretilecek

TOFAŞ Ar-Ge'nin Fiat Chrysler dünyasında gerçekten önemli rol üstlendiğini belirten TOFAŞ Ürün Mühendisliği Direktörü Enrico Gobetto, güçlü değerlere sahip olduklarını ve artık sadece ticari araç üretmediklerini, yolcu araçları segmentinde de var olduklarını söyledi. Bu yıl için 4 yüz binden fazla araç üretimi planlandığını kaydeden ve iyi bir endüstriyel deneyime

sahip olduklarını vurgulayan Enrico Gobetto, elektrikli araçlar, CNG ve LPG alanlarında da deneyimleri olduğunu, hedeflerine kısa zamanda ulaşacak esneklikte hareket edebildiklerini sözlerine ekledi.

TAYSAD'ın TOFAŞ'ın çalışmalarına ne gibi katkılar sağlayabileceğine değinen Gobetto sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye ve TAYSAD bizim için önemli. Pazar, büyüme potansiyeline sahip, yaklaşık 1 milyon araç söz konusu. Türkiye'ye yakın pazarlar da büyüyor. Sadece araç hafifletmeye değil araç enerji tüketimi azaltma, elektrifikasyon da dâhil 3 ana konuya yatırım yapıyoruz. Elektrifikasyon konusu bizim için bir sonraki toplantı gündemi olabilir."

Hedefimiz Ar-Ge organizasyonlarını sürdürmek

Düzenlenen organizasyonda TAYSAD adına Genel Koordinatör Süheyl Baybalı bir konuşma yaptı. Sözlerine, tüm TOFAŞ yönetimine, Ar-Ge Departmanına, mühendislere ve TAYSAD üyelerine teşekkür ederek başlayan Baybalı, "TAYSAD olarak bu konular üzerinde üyelerimiz ve ana sanayi firmalarımız ile birlikte çalışmak için zamanlamanın çok doğru olduğunu düşünüyoruz.

TOFAŞ Ürün Mühendisliği Direktörü Enrico Gobetto: "Türkiye ve TAYSAD bizim için önemli. Pazar, büyüme potansiyeline sahip, yaklaşık 1 milyon araç söz konusu. Türkiye'ye yakın pazarlar da büyüyor. Sadece araç hafifletmeye değil araç enerji tüketimi azaltma, elektrifikasyon da dâhil 3 ana konuya yatırım yapıyoruz. Elektrifikasyon konusu bizim için bir sonraki toplantı gündemi olabilir."

Bizim hedefimiz, ortak Ar-Ge çalışmalarını artırmak ve sürdürmek. Üyelerimiz teknoloji, ürün ve dizayn aşamalarında birlikte çalışabilir, geliştirebilir ve dizayn yapabilir. TOFAŞ, Türkiye ve otomotiv pazarına ilişkin bu 3 önemli değer konusunda Enrico Gobetto ile tamamen hem fikirim. Bu planların bugün bir parçası olmak bizim için çok önemli. Bu organizasyonları yapmaktaki amacımız da bu zaten" dedi.



TOFAŞ Araç Hafifletme Proje Yöneticisi
Murat Akdağ

2020-2021 sıralarında emisyon yaklaşık yüzde 38 inecek

TAYSAD'ın gerçekleştirdiği yılın ilk Ar-Ge buluşmasında söz alan bir diğer isim de TOFAŞ Araç Hafifletme Proje Yöneticisi Murat Akdağ oldu. Akdağ devam eden çalışmalarını aktarırken, "Araç hafifletme veya ABD normlarına göre aracın daha az yakıt harcaması, tüm araç üreticilerinin motive olduğu bir husus. Bu konuya çözüm geliştirmek için; motor üzerinde çalışmak ve aracı hafifletmek ya da aracın genel enerji ihtiyacını azaltmak gerekiyor.

Baktığınız zaman 2000'lerden bu yana yüzde 16 daha az sıkı bir hedefe ulaşmışken, önümüzdeki 3-4 senede yani 2020-2021 sıralarında, mevcut emisyonlarımızı yüzde 36-38 seviyelerinde düşürebileceğimize inanıyoruz. TOFAŞ'ın içinde bulunduğu genel dünya tablosu içinde, Fiat

ve ailesi olarak bizim planımız tabii ki 96 gr.km/CO2'nin altına inebilmek. Daha önceden de söylediğimiz gibi 3 ana konu üzerinde detaylı çalışmaktayız" dedi.

Akdağ ayrıca 2020 ve sonrasında bu hedeflerin daha sertleşeceği ve düşeceğini düşünerek daha radikal malzemeler üzerine çalışmayı hedeflediklerini de şu sözlerle dile getirdi: "Orta ve düşük etkiye sahip hatlarımız üzerinde alüminyum, sandviç yapılar, fiber bileşikler, çelikler gibi şu anda odaklandığımız araştırma konuları var. Bunları üretimde kolayca değiştirebileceğimiz özellikle yapısal olmayan bir şekilde aracın üzerine montaj sahasında entegre edilen parçalara odaklanıyoruz. Bir yandan da yetkinlik kazanmak için daha yapısal parçalar üzerine çalışıyoruz. 2020 ve sonrası için özellikle alternatif karbon bileşikler, bunlardan araç tasarımı ve alternatif araç tasarımları üzerine çalışmayı planlıyoruz"

Ağırlık Azaltma Teknolojileri konseptiyle ilki gerçekleştirilen Ar-Ge Buluşmaları'nda, TAYSAD üyesi 14 firma da mevcut hafifletme projeleri ve kazanımları hakkında sunum yaparak, görüş alışverişinde bulundular. ■

TOFAŞ Araç Hafifletme Proje Yöneticisi Murat Akdağ: "Yetkinlik kazanmak için daha yapısal parçalar üzerine çalışıyoruz. 2020 ve sonrası için özellikle alternatif karbon bileşikler, bunlardan araç tasarımı ve alternatif araç tasarımları üzerine çalışmayı planlıyoruz"



“TAYSAD Ar-Ge Çalışma Grubu ortak ürün geliştirmenin önünü açabilir”

Dr. Hamdullah Merdane, ülkemizde çalışmalarını devam eden toplam 232 Ar-Ge Merkezi'nden 58 adedinin, yani dörtte birinin TAYSAD üyelerinden oluşmasının, tedarik sanayinin Ar-Ge'ye ilgisinin bir kanıtı olduğunu dile getirdi.

DR. HAMDULLAH MERDAHE

*Ortadoğu Rulman San. ve Tic. A.Ş.
Ar-Ge Müdürü*

Çalışma grubumuzla yerli bir ürünü ortak geliştirmenin önünü açabiliriz

TAYSAD üyelerinin büyük çoğunluğu ticari ve binek araçların hemen hemen bütün bileşenlerinin parçalarını üretmektedir. Ancak şanzıman, motor ve yürüyüş aksamı gibi ana sanayi montaj hatına doğrudan ikmal yapılabilecek komple bileşenleri üretenlerin sayısı çok azdır. Sayının azlığı kanımca üyelerimizin tasarım ve üretebilme kapasitesinin olmamasından değil, bu bileşenlerin parçalarını üretenlerin bir araya gelip ortak bir ürün çıkartmamasından kaynaklanmaktadır.

Ülkemizde bu tip bir milli ürünü ortak geliştirmenin önünü açabileceğini düşünmemiz TAYSAD'ın Ar-Ge Çalışma Grubu'nda yer almamızın esas gerekçesidir. Çeşitli toplantılarda dile getirdiğimiz gibi, şanzımanı örnek aldığımızda, bunu oluşturan dövme, döküm, dişli, rulman, bağlantı elemanları, sızdırmazlık elemanları gibi alt bileşenleri üreten ve yalnız ülkemize değil global pazarlara da satış yapabilecek bilgi, deneyim ve kalite standartlarına sahip TAYSAD çatısı altında birçok üyemiz bulunmakta olduğundan bu çalışma grubu ortak bir ürün geliştirmeyi gerçekleştirebilir.

Bu şekilde bir gruplaşma gerçekleştirilebilirse yurtdışından da ortak bulup HORIZON 2020 gibi yüksek bütçeli AB desteklerinden yararlanmak mümkün olur. Bildiğim kadarı ile bu destek fonlarına Türkiye'nin finansal katkısı olmasına rağmen ülkemiz maalesef proje eksikliği nedeniyle yeterince yararlanamamaktadır.



Çalışma grubunun faaliyetleriyle birlikte, TAYSAD'ın devlet tarafında yapabileceği girişimler sonucu belirlenen konularda “öncelikli alanlar destek programları”nın da açılması mümkün olabilir.

TAYSAD üyelerinin Ar-Ge yeterlerini endüstriye göstermek istiyoruz

Derneğimizin çabaları sonucu ana sanayi firmaları ile yapılmaya başlanmış olan Ana Sanayi – TAYSAD Ar-Ge Merkezleri Tanıtım Günleri, yukarıda belirtmiş olduğum hedefler için çok faydalı ve önemli etkinliklerdir. Çünkü ortak bir ürün geliştirirken bu ürüne gereksinimi olan potansiyel alıcıların beklentilerini öğrenmek ve bunları karşılayacak ve hatta günlük beklentilerin ötesinde geleceğe yönelik oluşabilecek gereksinimleri de dikkate alarak araştırma ve geliştirme çalışmalarını yönlendirmek elzem olmaktadır. Bu tip girişimleri artırarak TAYSAD üyelerinin Ar-Ge yeteneklerini ana sanayi firmalarına göstererek buralarda görev yapan araştırmacıların da ülkemiz tedarik sanayisi ile birlikte ne tip geliştirmelerin yapılabileceğini görmeleri açısından büyük önem taşımaktadır.

Her tedarik sanayi firması kendi bünyesinde geliştirme çalışmaları yapıyor

Ülkemizde çalışmalarını devam eden toplam 232 Ar-Ge Merkezinden 58 adedinin, yani dörtte birinin TAYSAD üyelerinden oluşması, tedarik sanayinin Ar-Ge'ye ilgisinin bir kanıtıdır. Bu, Ar-Ge Merkezi unvanına sahip olmayan tedarik sanayicilerimizin araştırma geliştirme yapmadıkları anlamına gelmemektedir. Firma büyüklüğüne ve olanaklarına göre her tedarik sanayi firması kendi bünyesinde geliştirme çalışmaları yapmaktadır. Aksi takdirde ayakta durmaları olanak dışıdır. Burada önemli olan Ar-Ge merkezi olsun veya olmasın bütün tedarik sanayicilerin geleceğe yönelik beklentileri karşılayacak araştırma ve geliştirme çalışmalarında bulunmaları gereksinimidir.

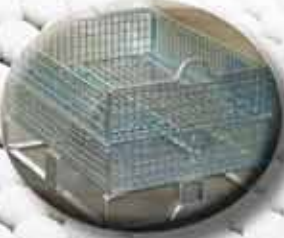
Üniversite-Sanayi işbirliği

Devlet ve TUBITAK destekleri Üniversite-Sanayi İşbirliğinin artmasında büyük yarar sağlamaktadır. Üniversitelerimizde konularında uzmanlaşmış değerli araştırmacılar vardır. Bu işbirliklerini daha da arttırmak için öncelikle bürokrasiyi azaltmak ve Ar-Ge projelerine katkı sağlayan üniversitelerin araştırmacılarına düşen payların artırılması için iyileştirmeler yapmak gerekmektedir. Ar-Ge reform paketi bu unsuru da içermekte olup memnuniyet verici bir gelişmedir. Diğer bir önemli konu ise Üniversiteleri ve bağlı araştırma kurumlarının kendi seçecekleri alanlarda uzmanlaşmaları ve bu alanlarda Ar-Ge çalışmalarını yoğunlaştırmalarıdır. Bu yapılmadığı zaman bazı konularda araştırmacı sayısı çok iken diğer alanlarda uzman araştırmacı sayısı yetersiz kalmaktadır. Tanıtım da önemli bir konu olup; üniversitelerin ve araştırma kurumlarının kendi Ar-Ge olanaklarını ve uzman oldukları alanları sanayi kuruluşlarına tanıtmaları gerekir ki, etkileşim yolu ile yeni fikirler oluşsun ve işbirliği olanakları arttırılabilsin. Diğer taraftan Ar-Ge projelerinde görev alacak olan üniversite araştırmacılarının iş yüklerini hafifletmek amacı ile projede yoğun olarak çalışacakları dönemlerde ders verme zorunluluğunu kaldırmak dolayısıyla zamanlarını projeye ayıracak olanaklar tanımak da Üniversite-Sanayi İşbirliğinin artmasında yarar sağlayacaktır. ■

Stock Systems

a. Standard Steel Pallet

b. Special Steel Pallet



“Geleceğini düşünen herkes Ar-Ge yapmak zorunda”



TANER MAKAS

Kanca A.Ş.
Ar-Ge Müdürü

Birbirimizden öğreneceğimiz çok şey var

Ar-Ge Çalışma Grubunun kurulmasında önemli motivasyonlardan birisi BSTB'nin 5746 sayılı kanun ile uygulamaya aldığı teşvik programı hakkında ortak sorunlarımızı tartışmak, iyileştirme önerilerimizi bakanlık ile paylaşırken bireysel temas yerine dernek çatısı altında toplu olarak yapmak idi.

Bakanlığa sunulacak bir rapor hazırlığı için

yapılan çalıştayda ortak görüşlerin, önerilerin, tecrübelerin paylaşılmasının ne kadar önemli olduğunu fark ettim. Tek ortak yönümüzün Ar-Ge olması yeterliydi. Faaliyet alanınız, kullandığınız teknoloji ne olursa olsun, farklı sektörlerde farklı ürünleriniz olsa dahi her kesin birbirinden öğrenebileceği çok şey olduğunu gördüm.

Ar-Ge kültürünü geliştirmeyi hedefliyoruz

Daha sonraları yaptığımız çalıştaylarda içinde bulunduğumuz tüm ekosistemi, müşterilerimiz, tedarikçilerimiz, işbirliği yaptığımız akademisyenler, hatta okullardaki öğrenciler hakkında bile konuşmaya başladık. Amacımız Ar-Ge kültürümüzü, kabiliyetimizi geliştirmek için neler yapmalıyız? kısa, orta, uzun vadeli nasıl bir eylem planı çıkarmaktı; çıkardık... Ve şimdi adım adım uyguluyoruz. Teknoloji Günleri, ana sanayi firmalarıyla Ar-Ge Buluşmaları, eylem planımızın birer parçasıydı.

Tedarik sanayinin Ar-Ge'ye olan ilgisi

Ar-Ge gelecek demektir. Gelecek kavramını biraz açalım. Otomotiv sektöründe gelecek demek yeni bir araç yeni bir plat-

form demektir ki, bu en az üç yıllık bir zamanı alır. Bu üç yıl, araç için kullanacağınız tüm parçaların, teknolojinin tanımlı olduğu durumlarda geçerli olan bir süredir. Eğer kullanacağınız teknoloji veya ürün yepyeni bir şey ise bunun geliştirmesi için en az bir o kadar daha zamana ihtiyacınız vardır. Yani bugün bir araç için yenilikçi bir ürün geliştireceğim dediğiniz zaman bunun hayata geçmesi için en az altı, yedi yıla ihtiyacınız var. Bu bugün Ar-Ge ile ekeceğiniz bir tohumun meyvesini on yıl sonra yemeye başlayacaksınız demektir. Geleceğini düşünen herkes Ar-Ge yapmak zorundadır, aksi halde küresel rekabet ona yaşama şansı tanımayacaktır.

Maalesef tedarik sanayimizde Ar-Ge kültürü çok gelişmiş değil, bunun yerleşmesi de zaman alacak; aynı kalite sistemleri gibi... Nasıl 90'lı yıllarda kalite sistemleri geliştirdi ve arkasından ana sanayii, birlikte çalışmak için kalite sistemi sertifikalarını şart koştu; bir süre sonra ana sanayi Ar-Ge yapmayan firmalarla çalışmam diyecek, çünkü onun da hayatını sürdürebilmesi için bu şart. Kendisi gibi tedarik sanayiine de bunu yaptırarak, zira yol arkadaşlığı bunu gerektirir.

Üniversite-Sanayi işbirliğinin artırılmasını önce istemek gerekiyor. Birlikte çalışmayı, birlikte öğrenmeyi, birlikte gelişmeyi, geliştirmeyi her zaman öne konulmalıdır. ■



Dr. Ali Erkin Kutlu

Standart Profil Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. Advanced R&D Projects Director

“Ar-Ge ekosisteminin gelişmesini sağlamak istiyoruz”

Ülkemizdeki araştırma ve teknoloji geliştirme kapasitesini güçlendirebileceğimize inandığımız için TAYSAD Ar-Ge Çalışma Grubu'nda Standard Profil olarak yer aldık. Günlük çalışma telaşımızdan ayrı olarak burada bilgi ve tecrübemizi tedarik sanayinin potansiyelini bir araya getirerek daha da verimli kullanabileceğimizi düşündük. Bir yan sanayi firmasının ana sanayi ile yürüttüğü bir proje haricinde AR-GE ortak çalışmasının mümkün olabilece-

ğini ispatlamak için yer aldık. Nitekim, Tofaş ve Ford Otosan ile yapılan buluşmalar, bu platformun ilk meyveleridir. Bunların yanında gruptaki çalışmalarımız, üniversiteler ile, bakanlıklar nezdinde temsil yeteneğimizi artırdığı gibi gelişmeleri de yakından takip etme ve sektör içerisinde temsilcilerle değerlendirme fırsatı sunduğu için bizce çok kıymetlidir. Tüm bu çalışmalar birikerek bir araya geldiğinde eminim Türk tedarik sanayinin elindeki Ar-Ge bilgi birikimi ile inovasyon konusunda global perspektife sahip ana sa-

nayiler ile çalışma fırsatları artacaktır. TAYSAD platformumuz emin olun gün geçtikçe Ar-Ge'ye yeteri desteği vermeyen işletmecilerimizin de ilgisini çekerek tedarik sanayi Ar-Ge ekosisteminin gelişmesini sağlayacaktır. İster istemez platform ile beraber gelen bu devinim üniversiteler ile daha geniş bir seviyede (öğretim üyesi bazlı çalışma yerine departman ya da multi-disipliner çalışma grubu) projeleri beraberinde getirecektir. ■



Kalitenin Belgesi

Certificates of Quality

ISO/TS 16949

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

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

Ürün Grupları

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

Product Groups

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

 **HASÇELİK**

www.hascelik.com

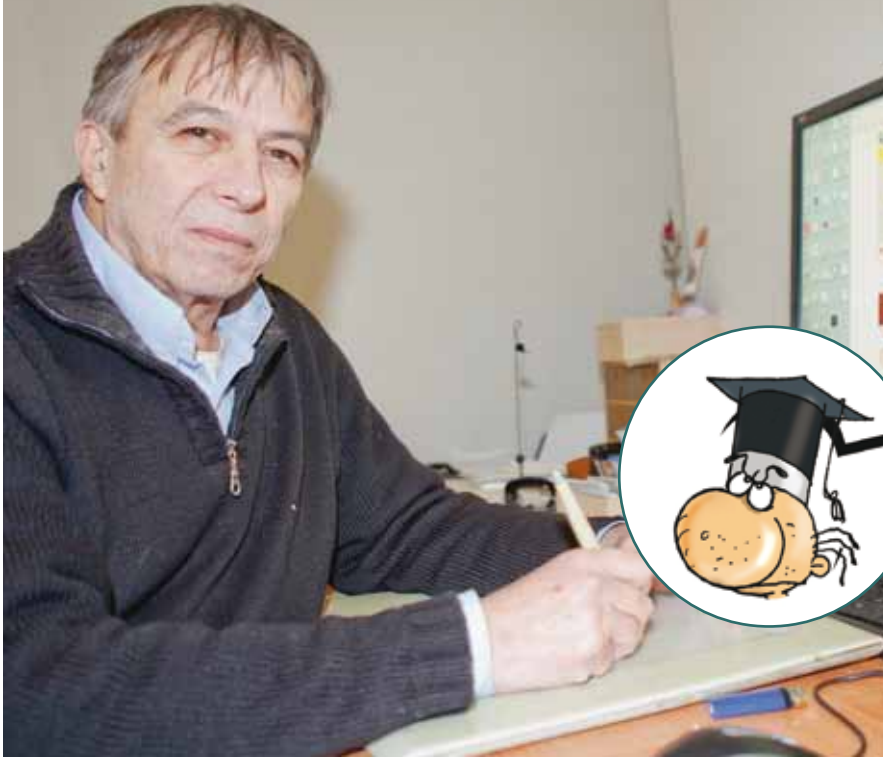
T : +90 444 41 40

 **HASMİL**
Special Steel

 **HASPARLAK**
Bright Steel



İrfan Sayar: “Buluş yapıyorsunuz ancak onu mizahi bir dile sokarak anlatıyorsunuz. Porof. Zihni Sinir konuyu keşfediyor, bir merak uyandırıyor ve sonra bulunduğu çözümlü son derece farklı bir açıdan, mizahi bir yapıda aktarıyor. İnsanlar da Zihni Sinir karikatürlerine bakarken gerçekten yapılabilir olduğunu da görüyor. Yani kendini geriye çekiyor, herkeste var olan yaratıcılığı ön plana çıkartmaya çalışıyor. Böylelikle biraz da eğitimci yapısı oluyor.”



Porof. Zihni Sinir karakterinin yaratıcısı **İrfan Sayar:** **HER İNSAN YARATICIDIR**

Porof. Zihni Sinir, birbirinden ilginç buluşlarına Beyoğlu'ndaki dünyanın en ilginç dükkânında devam ediyor. 1977 yılında Gırgır dergisinde bir çizgi karakter olarak doğan Zihni Sinir'in kendi deyişimiyle 'proceleri' bu atölyede üretiliyor ve satılıyor. Mizahla teknolojiyi birleştiren Porof. Zihni Sinir'in yaratıcısı İrfan Sayar ile konuştuk.

“Bir hayaliniz var onu anlatıyorsunuz. Çevrenizdeki en fazla birkaç kişiye anlatabilirsiniz. Ama kayda geçirirseniz o zaman farklı zamanlarda, farklı coğrafyalardaki farklı insanlara ulaştırabilirsiniz. Mana ne derece önemliyse madde de aynı derece önemli, bunu zihnimize yerleştirmemiz lazım.”

Porof. Zihni Sinir®

Porof. Zihni Sinir nasıl doğdu?

Mimar Sinan Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Dekor ve Sahne Tasarımı bölümünde okuyordum. 1975 yılında ev arkadaşım, o zaman yeni çıkan Gırgır dergisine, derginin yönetmeni Oğuz Aral'a çizimlerimi götürdüm. Kendisi de Güzel Sanatlar Fakültesi'ni yarıda bırakmış olan Oğuz Aral çizimleri beğendi ve Gırgır dergisinde çizmemi istedi. Oğuz abi, farklı çizimlerim nedeniyle bana bir sayfa ayırdı. Oradaki özgürlüğün içinde farklı karikatürler yaparken Zihni Sinir karakteri şekillendi.

Yaygın şekilde karikatürize edilmiş bir bilim adamı, profesör tipi vardır, esin kaynağı oydu. Sahne tasarımı eğitimi görmemin de karakterin oluşmasında etkisi oldu.

Zihni Sinir mizah ile icadın, makinenin birleştiği bir karakter. Sizin de mucit bir geçmişiniz var mı?

Çocukluğum ve gençliğim memleketim Manisa'da geçti. Liseden mezun olduktan sonra İstanbul'a üniversiteyi kazanarak geldim. Çocukluğumda kışın şehirde yaşıyorduk, yazın ise babamın çiftçilik yapması nedeniyle köye gidiyorduk. Köye giderken oyuncaklarımı götürmememe izin yoktu, bende köyde kendi oyuncaklarımı yapıyordum.

Bilime her zaman ilgim vardı. Macit isimli, benim gibi resme, sanata merakı olmasa bilim adamı olacak bir arkadaşım vardı. Dersleri çalışırken onu eğlenceli hale getiriyorduk. Örneğin; sulu boyayla matematik çalışıyorduk. Ders ile oyun ve eğlenceyi birlikte yaşadık.

Zihni Sinir'den bahsedebilir misiniz?

Zihni Sinir hep masasında oturan bir tip. Başka böyle bir mizah karakteri yoktur. Arkadaşı yok, kalkıp gezdiğini görmüyoruz. Kertenkele hayvanı, kaktüsü var.

Yaptığı projelerden -ki biz onlara proce diyoruz- onun yaşadıklarını, düşündüklerini aklımızda canlandırıyoruz. O insan ile eşya ve insan ile teknoloji arasındaki ilişkiyi sorgulayan bir bilim insanı. Buluşları fonksiyonellik, estetik ve mizahi bir arada barındırıyor.

Ama aynı zamanda insanın eşya ile ilişkisini sorguluyor. Bazen çok basitçe yapabileceğiniz bir işi, çok daha zor kotasabileceğiniz aletler geliştiriyor. Ben eşyalarda eğlenceyi ve işe yaramasını bir araya getiriyorum. Böyle bir üretim benim için devam ediyor.

Zihni Sinir'in eğitici bir misyonu var

Buluş yapıyorsunuz ancak onu mizahi bir dile sokarak anlatıyorsunuz. Zihni Sinir'in altında yatan misyonu ise, konuyu keşfe-



diyör, bir merak uyandırıyor sonra bulduğu çözümü son derece farklı bir açıdan mizahi bir yapıda akartıyor. İnsanlar da Zihni Sinir karikatürlerine bakarken gerçekten yapılabildiğini de görüyor. Yani kendini geriye çekiyor, herkeste var olan yaratıcılığı ön plana çıkartmaya çalışıyor.

Böylelikle biraz da eğitici yapısı da olu-

Bol Silecekli Otomobil Projesi

Yağmurda yalnız camlar değil bütün otomobil de temizlenmiş olur.



Kişiselleştirilmiş Yerli Otomobil Projesi



- 1 Silecek yerine cam silen çocuklar kullanılır. (İş imkanı)
- 2 Otomatik taraftar bayrağı.
- 3 Parmak oyuğu. Çocukların parmaklarının sıkıştırmasını önler.
- 4 Otomobil temizleme bezleri için çamaşır askısı.
- 5 Arka ayna, geri vites kullanırken önü gösterir.
- 6 Su borusu veya korniş taşımak için askı.
- 7 Kilitli jant kapakları.
- 8 Tamirci kapısı.
- 9 Motordan gelen tıkırtıları dinlemek için walkman.
- 10 Plaka için klasik resim çerçevesi.
- 11 Tamponu koruyan ikinci tampon.
- 12 Japonların çekik gözlü farları yerine bize uygun badem gözlü farlar.
- 13 İyice uzakları hatta gurbeti gösteren farlar.
- 14 Otomobil amblemi, peribacası şeklinde.
- 15 Otomatik uydu anteni.
- 16 Pul defteri. (Taşıt pullarını ve trafik sigortalarını koymak için)

yor. Direkt bilgi vererek değil de kendini komik duruma düşürerek herkeste var olan yaratıcılığı ortaya çıkartıyor. Kısaca böyle bir misyonu var diyebilirim. Eğitim sürecimde Almanya'daki Bauhaus okulunda yaratıcılık, buluşçuluk konularına çok aşina olmuştum. Hayalden gerçeğe doğru bir süreç oluştu. Resme karşı merakım ve yeni şeyler yaratma istediğim oradan gelen bir özellik olarak devam etti. Bütün bunlar Zihni Sinir'i etkiledi tabii.

Zihni Sinir procelerine TÜBİTAK da ilgi gösterdi

TÜBİTAK'ın çıkarttığı popüler bilim kitaplarından birisi Zihni Sinir Proceler kitabıydı ve büyük ilgi gördü. O serinin en çok satan kitabı oldu. Ayrıca TÜBİTAK'ın Bilim Teknik Dergisi'nde arka sayfa Zihni Sinir'e ayrıldı. Beş yıl oraya çizdim.

Bunların dışında buluş şenlikleri yapıyoruz. Yenilikçilik, yaratıcılık sunularımızı pek

Yerli marka otomobil nasıl olmalı?

Yaratıcılık ve yenilikçilik konularına ben, biraz mizahi açıdan yaklaşıyorum. Geçmişte bizim ülkemiz insanının özelliklerini taşıyan ve bazı alışkanlıklarımızı taşıyan otomobiller çizmiştim. Hatta bir ara otomobillerin dış tasarımları çekik gözlü hale gelmişti, ben de buna karşılık badem gözlü Türk otomobilleri çizdim. Yerli otomobil üretmek ve bir marka oluşturmak farklı bir duruma işaret ediyor. Bana göre biz özgün bir marka yaratacağsak, bugüne kadar düşünülmedik özelliklere sahip bir otomobil tasarlamalıyız. Elektrikli ya da şehirler için küçük motorlu tek kişilik araçlar olabilir. İstanbul markalı küçük ve çevreci bir araç bile olabilir. Dünya pazarına bile girmeden sadece İstanbul için bir otomobil üretilmiş olsa bile mutlaka bir alıcısı olacaktır.

Zihni Sınır'ın 'proceleri'ndeki fonksiyonellik tuzak. Aslında insanın ihtiyaçlarını sorguluyor ve onlarla eğleniyor. Çünkü bir şeyin fonksiyonel olması için insanın ihtiyacına cevap veriyor olması gerekiyor.

çok üniversite, meslek kuruluşlarında yapıyoruz. Büyük şirketlerin work shop etkinliklerini düzenliyoruz.

Bir sinema deneyiminiz de oldu...Yılmaz Erdoğan'ın Vizontele filminde ana karakter mucitti. Senaryoyu vererek projeler geliştirmem ve gerçekleştirmem istendi.

Platoda onları kurduk ve uygulamasını yaptık. Bisikleti, atölyesi, radyo sistemi, kuyudan su çekerek yıkanma sistemlerini kurduk. Filmde yer almayan güvercin yeme makinesi gibi buluşlarda yapmıştık.

Yaratım süreciniz nasıl oluyor?

Aslında alışkanlık haline geliyor ve her an hayatı sorgulayarak geçiyor. Araba kullanırken, yürürken hep "neden böyle?",

Meslek okullarında yatırımlarla uygulama sahalarının geliştirilmesi gerekiyor. Çocukların nesneyle ilişki kurmaları için çok fazla olanak yok. Örneğin; kentlerimizde organize sanayi bölgeleri var. Bu konulara kafa yoran insanların yararlanabileceği atölyeler kurulabilir.



İrfan Sayar ve Kurumsal İletişim Uzmanı Sevgi Özçelik

İRFAN SAYAR'IN YAYINLANMIŞ KİTAPLARI

- **Karikatürü Nasıl Çiziyoruz, İstanbul, 1989**
- **Zihni Sınır, 4M yayınları, HBR Maymun Mizah kitapları Dizisi, Kasım 1995**
- **Porof Zihni Sınır Proceler, TÜBİTAK Yayınları, Haziran 2002**
- **Porof Zihni Sınır Proceler Külliyyatı 8 kitaplık dizi, İletişim yayınları**

"acaba şöyle olsa" diye fikirler geliyor. O yüzden hep sanatçının dalgın hali vardır ya, aslında o tür konsantrasyonlardan dolayı dalgınlıklar oluyor. Çizerken, mizahi bir şey yaparken iyice gerçek hayattan kopmanız gerekiyor, onu düşünebilmek için... O yüzden zaman zaman soruyorlar "neden sabahlama, haftanın diğer günleri neden duruyor da haftanın bir günü sabahlayarak çıkartıyorsunuz." Sonrasında ben de düşündüğümde, çünkü el ayak çekilmesi gerekiyor. O zaman dünya size kalmış gibi bir durum oluyor ve istediğiniz gibi evirip, çevirip; istediğiniz açılardan bakabilir bir yaratım dünyasına giriyorsunuz kolaylıkla. O yüzden gece yarısı çalışmak daha elverişli oluyor.

Endüstri 4.0 ile ilgili neler düşünüyorsunuz?

Endüstri 4.0 önemli bir konu. Öte yandan ülkemiz açısından kaçırılan fırsatlardan bir tanesi olarak karşımızda duruyor. Bana göre hiç vakit kaybetmeden tüm sektörlerimizin bu konuya kafa yorması gerekiyor. Geleceğin dünyasında ayakta kalmanın buna bağlı olduğunu düşünüyorum.



Sadece ülkemizi sınırlarımızda askerler ile korumak yetmiyor. Bu endüstriyi yakalayarak kendimize koruma kalkanları yaratabiliriz. Bu aynı zamanda endüstrilerin gücünü yakalamak anlamına da geliyor.

Otomobillerin geleceği

Günümüz dünyasında artık otomobiller, bizim sadece bir noktadan bir noktaya gitmemizi sağlamıyor. Bir statü sembolü oluyor, insanlar otomobillerinin de kendilerini yansıtmalarını istiyor. Herkes artık kendi otomobilinin diğerlerinden farklı olmasını istiyor. Gelecekte otomobillerin sadece bireylere özgü özellikleri yansıtan araçlar olacağını düşünüyorum. Ayrıca sadece otomobil tek başına düşünülmemi, onun üzerinde gideceği yollar ve şehirler bu tasarımın içine girmeli. Belki gelecekte otomobiller duracak, yollar hareketli olacak. Ne olursa olsun, otomobil gelecekte de insan hayatının merkezinde yer almaya devam edecektir. ■



50 years
of excellence

automechanika
Istanbul 07-10 Nisan 2016
Hall. 2 - Stand. B 290

Manufacturing with high quality standards



**Carbon Brushes
Brush Holders**





TÜRK OTOMOTİV SANAYİ SCHAEFFLER ÜRETİM TESİSLERİNDE! Schaeffler, Türk Otomotiv Tedarik Sanayi ile Uzun Dönem İşbirliğini Hedefliyor!

TAYSAD, küresel ana sanayi firmalarıyla işbirliğinde gerçekleştirdiği Tedarikçi Günü organizasyonlarına, 2016 yılında yine küresel ölçekte alanında önemli Tier 1 firmalar ile devam ediyor.

2 2 TAYSAD üyesi firma, Almanya'nın Buhl kentinde bulunan SCHAEFFLER firması LuK markasının genel merkezini ziyaret ederek ikili görüşmelerde bulundu. 40 kişiden oluşan TAYSAD heyeti 2 gün süren temaslarda yetkinliklerini tanıma fırsatının yanı sıra, SCHAEFFLER satın alma ağına ve yeni projelerine dahil olacak adımları da attılar. TAYSAD'ın üyeleri ile birlikte gerçekleştirdiği 'Tedarikçi Günü', firma ile 2014 yılında Türkiye'de başlatılan çalışmaların geliştirilmesi ve ikinci aşamaya geçilmesine de olanak sağladı.

SCHAEFFLER'den kalabalık bir üst düzey yönetici kadrosunun katıldığı organizasyona T.C. Ekonomi Bakanlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, Makine, Otomotiv, Elektrik-

Elektronik Ürünler Dairesi Dış Ticaret Uzmanları Serdar Afşar ve Nevra Genç ve SCHAEFFLER Türkiye Genel Müdürü Mehmet Onur Karahan da katılım gösterdi.

SCHAEFFLER Satın Alma Sorumlusu Frank Zimmermann'ın yaptığı açılış konuşması ile başlayan program, SCHAEFFLER Otomotiv Satın Alma Direktörü Dr. Florian Schupp'un detaylı firma tanıtım sunumu ile devam etti. SCHAEFFLER firma yönetimi, tarihçesi ve grup firmaları hakkında bilgi aktaran Dr. Florian Schupp'un sunumunda lokali-

12,1
MİLYAR EURO

2014 yılında yaklaşık
12,1 milyar Euro'luk
satış yaptı.





DİREKSİYON VE SÜSPANSİYON SİSTEM PARÇALARINDA DÜNYA MARKASI



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





Her sene yaklaşık 1.250 patent başvurusu yapılmaktadır. Schaeffler Grubu, bünyesindeki markaları ile dünya üzerinde 50 ülkede ve 170 noktada temsil edilmektedir.

gi verdi. TAYSAD'ın yürütmekte olduğu sosyal çalışmalarından örnekler de aktardı.

Program sırasıyla satın alma yetkilileri Dr. Heiko Wöhner'in lojistik hakkında yaptığı ve Matthias Renz'in SCHAEFFLER kalite politikasını anlattığı sunumlar ile devam etti. Beraberce yenilen akşam yemeği Türk katılımcılara SCHAEFFLER üst yönetimi ile birebir tanışma ve görüşme imkânı yarattı.

Ziyaretin ikinci gününde yapılan birebir görüşmelerde Türk firmaları, hedef odaklı gerçekleştirilen söz konusu toplantıla-

zasyon ve global tedarik ağı ile ilgili konulara değinildi.

SCHAEFFLER olarak uzun dönemli ilişkilerini benimsediklerini ve bunun önemine inandıklarını belirten Dr. Schupp, SCHAEFFLER'in global satın alma ağında Türkiye'nin önemli bir sıralamada konumlanmasını arzu ettiklerinin üzerine önemle çizdi.

SCHAEFFLER satın alma grubunun katıldığı ön bilgilendirme sunumlarında, T.C. Ekonomi Bakanlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, Makine, Otomotiv, Elektrik-Elektronik Ürünler Dairesi Dış Ticaret Uzmanı Serdar Afşar ve TAYSAD Genel Koordinatörü Süheyl Baybalı da sırasıyla birer konuşma yaptı. Serdar Afşar, SCHAEFFLER ile 2016 yılı başında gerçekleşen bu etkinliğin küresel TIER 1 firmalar ile yurt dışında TAYSAD'ın başlattığı ilk organizasyon olmasını vurgularken, TAYSAD Genel Koordinatörü Süheyl Baybalı, katılımcılara Türk Tedarik Sanayinin üretim yetenekleri ve kapasitesi hakkında bil-

Schaeffler Hakkında:

Schaeffler Grubu, sunmuş olduğu yüksek kalite, üstün teknoloji ve güçlü yenilikçi yaklaşımı ile otomotiv ve sanayi için küresel çapta lider bir tedarikçi konumdadır. Schaeffler Grubu, birçok endüstriyel uygulamada kullanılan rulmanlı yatak ve lineer sistem ürünlerinin yanı sıra motor, şanzıman, şasi uygulamalarındaki yüksek hassasiyetli bileşenleri ve sistemleri ile birlikte "Gelecek için Mobilite" konseptine çözüm odaklı büyük katkılar sağlamaktadır. 2014 yılında yaklaşık 12,1 milyar Euro'luk satış gerçekleştiren Schaeffler, dünya çapında 84.000'den fazla çalışanı ile Avrupa'nın en büyük aile şirketlerinden biridir. 50 ülkede bulunan yaklaşık 170 konumu ile üretim tesisleri, Ar-Ge merkezleri ve satış şirketlerinden oluşan dünya çapında bir ağa sahiptir.

Schaeffler Grubu, geleceği hedefleyen bir firma olarak Ar&Ge faaliyetlerine önemli yatırımlar yapmaktadır, son olarak Asya ve Kuzey Amerika'daki Ar&Ge merkezlerinde Schaeffler Grubu'nun dünya üzerindeki 84 binin üzerindeki çalışanından 5.250 tanesi yeni ürünler ve teknolojiler geliştirmek için çalışmaktadır.



Schaeffler Türkiye Hakkında:

Schaeffler Grubu, Türkiye'deki faaliyetlerine 1986 yılında kurulan INA Rulmanları Tic. Ltd. Şti ve aynı yıl kurulan FAG Rulmanları Türkiye İrtibat Ofisi ile başlamıştır. 2002 yılında FAG'ın Schaeffler Grubu bünyesine katılımıyla, iki firma faaliyetlerini ortak olarak sürdürmeye başlamış ve şirket unvanı 2007 yılında Schaeffler Rulmanları Tic. Ltd. Şti. olarak değiştirilmiştir. Türkiye'nin otomotiv pazarındaki gücüne ve yakın gelecekte bu gücünü daha da artıracığına inanan firma, geliştirme aşamasından seri üretime kadar tüm safhalarda müşterilerine ihtiyaçlarına yönelik doğru teknolojileri sunarak tasarım, mühendislik hesaplamaları ve test konularında desteklemektedir.

www.schaeffler.com.tr • Twitter @schaefflergroup

rın firmanın ciddiyet ve özenini gösterdiğini ve bundan duydukları memnuniyeti aktardı. Ürün guruplarının ilgili satın alma uzmanlarıyla görüşme yapan Türk firmaları SCHAEFFLER yetkililerinin, ziyaret öncesi gönderilen firma bilgilerinin kendileri için inceleme fırsatı yarattığını ve dolayısıyla görüşmelerin hedef odaklı yapıldığını belirtti. İlgili toplantılarda katılımcı firmalar, kendilerine ayrılmış özel toplantı odalarında ürün yetkililerine hem ürün numunelerini tanıtmaya hem de yaptıkları geliştirme faaliyetlerini detaylı olarak paylaşma imkânı buldu. ■

Türkiye'deki ISIL İŞLEM Ortağınız...

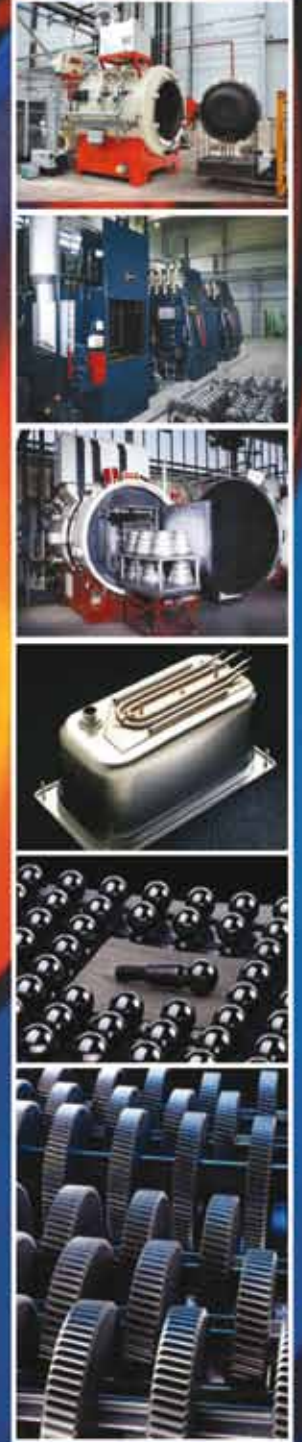


HİZMETLERİMİZ | Our Heat Treatment Service in Turkey

- **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**

VW Türkiye Satınalma Ofisi Bilgilendirme Toplantısı Gerçekleştirildi

TAYSAD, Volkswagen Türkiye Ofis yetkililerinin faaliyetleri hakkında bilgi paylaşımında bulunduğu toplantıda, sektör temsilcilerini bir araya getirdi.

VOLKSWAGEN

AKTIENGESELLSCHAFT

TAYSAD üye kuruluşlarına VW Satınalma, Tedarikçi Geliştirme, Kalite ve Teknik süreçleri hakkında güncel bilgilerin aktarıldığı toplantıya, VW Türkiye Ofisinin tüm bölüm yetkililerinin yanı sıra VW Grup firmalarında MAN Türkiye ve AUDI'den de katılım oldu. Organizasyona TAYSAD üye firmaların, firma sahipleri, genel müdürleri, departman bazında satış, kalite, proje ve teknik müdürleri davet edildi.

İki bölümden oluşan programın ilk bölümü VW Türkiye Ofis Müdürü İsmail Alat'ın açılış konuşması ile başladı. VW Grubu ve Türkiye Ofisi Hakkında Genel Bilgilendirme yapan Alat, sunumunda grup içerisinde yer alan markalar, modeller ve ilgili firmaların satınalma yapıları ile ilgili bilgilendirmede bulundu.

Bir sonraki sunumla VW Satınalma Süreçleri çerçevesinde bilgilendirmede bulunan VW Türkiye Ofisi Satınalma Bölümü Koordinatörü Hakan Tekbaş, sunumunda sırasıyla; scouting, tespit - filtrele-

me, değerlendirme, tedarikçi ziyareti, quick check, gizlilik sözleşmesi, B2B portalına kayıt, RFQ süreci, ESL, teklif değerlendirme, firmanın ilgili markada tanıtımı, kalite, Ar-Ge ve lojistik denetimi organizasyonu ve nominasyon süreçleri ile ilgili açıklamalarda bulundu.

VW Türkiye Ofisi Tedarikçi Geliştirme Bölümü Koordinatörü Veli Canpolat'ın sunumuyla devam eden programın ilgili kısmında VW Tedarikçi Geliştirme süreçleri ile ilgili detaylı bilgi verildi.

VW Kalite Süreçleri ile devam eden programın ilgili bölümünde VW Türkiye Ofisi Kalite Güvence Bölümü Koordinatörü Tamer Nalbat'ın satınalma kalite güvence, VW grubu genel kalite gereklilikleri sunumu yer aldı.

Teknik Süreçler ile ilgili bilgilendirmeyi VW Türkiye Ofisi Teknik Geliştirme Bölü-

mü Koordinatörü Yılmaz Aytekin gerçekleştirdi.

Katılımcı olarak satış müdürlerinin hedef alındığı programın ikinci bölümünde, VW Türkiye Ofisi Satınalma Bölümü Koordinatörü Hakan Tekbaş VW Teklif Sistemi ve Süreci ile ilgili önemli noktalara değindi.

Program tedarikçi firmaların yönettiği ve VW ofisinin ilgili bölümlerince cevaplanan sorular ile interaktif bir şekilde geçti. VW satınalma ofisi tarafından davet edilen 97 TAYSAD üyesi firmadan 201 kişinin katıldığı etkinlikte verimli görüşmelerde bulunuldu. VW Türkiye satınalma ofisi yapılanması hakkında bilgi sahibi olan TAYSAD üyesi firmalar VW grup firmalarının satınalma süreçleri ile ilgili bilgi sahibi oldu.

VW Türkiye Ofisi yetkilileri TAYSAD işbirliğinde gerçekleştirilen bu organizasyonun, Türk otomotiv tedarik sanayi firmaları için VW Grup firmaları ile oluşturulan işbirliklerinin artırılmasında da önemli bir adım olacağına inandıklarını ifade ettiler. Yetkililer, VW grubunun küresel satınalma açısında, Türkiye'nin önemli bir sıralamada konumlanmasını arzu ettiklerini önemle belirtirken, bu konudaki isteklerini her fırsatta adıma dönüştürmeye de gayretli olacaklarını aktardılar. ■

Program tedarikçi firmaların yönettiği ve VW ofisinin ilgili bölümlerince cevaplanan sorular ile interaktif bir şekilde geçti. VW satınalma ofisi tarafından davet edilen 97 TAYSAD üyesi firmadan 201 kişinin katıldığı etkinlikte verimli görüşmelerde bulunuldu. VW Türkiye satınalma ofisi yapılanması hakkında bilgi sahibi olan TAYSAD üyesi firmalar VW grup firmalarının satınalma süreçleri ile ilgili bilgi sahibi oldu.





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

TAYSAD, İran'da ambargo sonrası değişen otomotiv pazarına işbirliği protokolüyle dahil oldu

Bu yıl içinde İran İslam Cumhuriyeti'nde ambargo şartlarında bir değişim yaşanmıştı. Neticesinde farklı sektörlerin komşumuz İran ile ticarete adım attığı ya da İran pazarı için araştırmalarını arttırdığı bir döneme girildi. Ambargo sonrası dönemi, Şubat ayı sonunda yapılan seçimler takip etti. Kesin olmayan sonuçlara göre, İran'ın politik olarak önümüzdeki 8 yıl boyunca bağlayıcı kararları alacak yeni temsilcilerini seçen halkın, oyunu, reformculardan yana kullandığı belirtiliyor. Sürecin bir sonraki adımı, hem İran halkı hem de diğer uluslar için değişen ve dönüşen bir İran'ı bizlere işaret ediyor.

Ocak ayı içerisinde TAYSAD'a, İran'ın paydaş kuruluşu olan ve Tahran'da faaliyetlerini yürüten IAPMA'dan (Iran Automotive Parts & Manufacturers Association) bir görüşme daveti iletilmişti. İran'da yapılan görüşmelerde, Şubat ayı sonunda İran'da yapılacak konferansta Türk otomotiv tedarik sanayinin tanıtılmasının önemli olduğu aktarılmış ve Türkiye'den otomotiv sanayi tedarikçilerinin konferansa katılmalarına liderlik edilmesi istenmişti.

29 Şubat – 1 Mart 2016 tarihleri arasında gerçekleşen konferansa TAYSAD, üyeleriyle birlikte katılım gösterdi. Konferansta TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu da konuşma yaparak, Türk otomotiv sektörünü tanıttı. Konferansa yirminin üzerinde üyesiyle katılan TAYSAD, İran dışındaki ülkeler arasında, Türkiye'nin ilk sırada yer almasını sağladı. İkinci sırayı Peugeot markasını, İran Khodro ortaklığında İran'da üreten, Fransız firmalar takip etti. Konferansın ilk günü olan 29 Şubat 2016 tarihinde, İran Sanayi ve Teknoloji Bakanı'nın nezinde TAYSAD – IAPMA arasında da bir işbirliği protokolü imzalandı.



29 Şubat – 1 Mart 2016 tarihleri arasında gerçekleşen konferansa TAYSAD, üyeleriyle birlikte katılım gösterdi. Konferansta TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu da konuşma yaparak, Türk otomotiv sektörünü tanıttı. Konferansa yirminin üzerinde üyesiyle katılan TAYSAD, İran dışındaki ülkeler arasında, Türkiye'nin ilk sırada yer almasını sağladı. İkinci sırayı Peugeot markasını, İran Khodro ortaklığında İran'da üreten, Fransız firmalar takip etti. Konferansın ilk günü olan 29 Şubat 2016 tarihinde, İran Sanayi ve Teknoloji Bakanı'nın nezinde TAYSAD – IAPMA arasında da bir işbirliği protokolü imzalandı.

Konferansa paralel düzenlenen III. İran Uluslararası Otomotiv Fuarı'na ise 100'ün üzerinde İran ana sanayi ve tedarik sanayi firması katıldı. TAYSAD'ın da bir standının olduğu fuarda Türk sanayiciler, İran'daki otomotiv sektörü hakkında bilgiler alma ve sektörü gözlemlene imkânı buldular.



Fuarda, İran firmalarının yıllardır yerel olarak ürettikleri tedarik sanayi ürünlerinin çok çeşitli ancak, kalite olarak mutlaka geliştirilmesi gereken yanları olduğu görüldü. Türkiye'den ana sanayi firmalarının da ziyaret ettiği fuarda, ürün çeşitliliğinin yanında binek, hafif ticari ve ağır ticari araç-

ların çeşitliliği göze çarptı. İran'da yabancı yatırımcılar için sağlanan haklar ile yerli yatırımcılar için sağlananların tamamıyla aynı olduğu ve yabancı yatırımcıların haklarının korunması için otuzdan fazla ülke ile antlaşma imzalandığı bilgisi katılımcılar ile konferansta paylaşıldı.

İran hükümeti, sanayi için 10 yıllık stratejik planını hazırlanmış durumda, ülkede araç sahipliği oranı yüzde 20'ler seviyesinde. Stratejik plan sonunda yılda 3 milyon araç üretmeyi hedefliyorlar, bunun 3Ete 1'ini ihracat hedefi oluşturuyor. Ülkenin bulunduğu bölgedeki toplam nüfusun 400 milyon civarında olduğu ve bu pazara dahil olmak için; ürün kalitesinin artırılması, ih-

Safe & comfort drive.



Grafis.com.tr



automechanika
ISTANBUL
07.04.2016
HALL 11 - STAND C10

automechanika
FRANKFURT
13.09.2016
HALL 4.1

automechanika
SHANGHAI
30.11.2016
HALL 2

 **BAGEN**
STEERING & SUSPENSION PARTS
www.bagen.eu



racat pazarlarına açılım ve Ar-Ge, Mühendislik, Tasarım yeteneklerinin geliştirilmesinden oluşan üç önemli adımın bu plana yansıtıldığı görüldü.

İran pazarında 2015 verilerine göre 19 milyon araç var, bunların 15 milyonu otomobil ve yine bu araçların 6 milyonu 5 yaşından küçük iken, diğer 6 milyonu 6-10 yaşında ve 2,8 Milyon adedi de 11-15 yaşında. Pazar büyüklüğü ise yaklaşık 23 milyar dolar, bunun 15 milyar doları otomobil, 5 milyar doları ise yedek parçadan oluşuyor. 2025'te iç pazar satışlarının, 1,9 milyonu otomobil ve 400 bini hafif ticari olmak üzere toplam 2,3 milyon adete ulaşması bekleniyor. Bu rakamın 1,3 milyonu yeni talep ve 1 milyonu da hurda teşviki ile oluşacak. Bir diğer detay ise ülkedeki araç yakıtı fiyatları, şu an için benzin 0.29 cent / lt ve mazot 0,20 cent / lt fiyatından satılıyor. Benzin o kadar ucuz ki, ülkede



benzin istasyonu işi yapan çok az firma olduğundan, fazla istasyona da rastlamıyorsunuz. CNG yakıtı İran araç parkındaki araçların yüzde 25'i tarafından kullanılıyor, zira bu yakıt LPG'den de ucuz bir fiyatta satılıyor. 2014'de C sınıfı araçlar yüzde 17,5 iken; 2025'te yüzde 47 olacağı ve yine 2014'de D sınıfı araçlar yüzde 41,7 iken; 2025'te yüzde 17 olacağı tahmin ediliyor.

İran Khodro firması 2014 yılı verilerine göre pazarın yüzde 53,7'sine, 601 bin adetlik araç satışı ile sahip. 2025 hedefi ise 1,8 milyon araç olarak belirlenmiş durumda. 2014 üretimlerinin yüzde 82'si benzinli, yüzde 18'i CNG'li araçlardan oluşurken, 2025'te yüzde 65'inin benzinli yüzde 10'nun dizel yüzde 20'nin CNG, yüzde 5'nin ise hibrid araç olarak üretilmesi hedefleniyor. İran Renault ile TAYSAD arasında yapılan görüşmelerde, 10

İran Khodro firması 2014 yılı verilerine göre pazarın yüzde 53,7'sine, 601 bin adetlik araç satışı ile sahip. 2025 hedefi ise 1,8 milyon araç olarak belirlenmiş durumda. 2014 üretimlerinin yüzde 82'si benzinli, yüzde 18'i CNG'li araçlardan oluşurken, 2025'te yüzde 65'inin benzinli yüzde 10'nun dizel yüzde 20'nin CNG, yüzde 5'nin ise hibrid araç olarak üretilmesi hedefleniyor.

yıldır üretilmekte olan L-90'ın 2016 yılında yeni makyajlı modeli ile piyasaya çıkacağı ve muhtemelen 2020 yılına kadar üretimine devam edileceği belirtildi. Araçta yerleşme oranı yüzde 60 iken, B-90 üretimine 2014'te başladığı, muhtemelen 2022'ye kadar süreceği ve yerleşme oranının yüzde 40 civarında olduğu ifade edildi. İran Renault'un 2016 yılı için toplam üretim adedinin 130 bin olacağı belirtildi. Tedarikçilerden Duster tekliflerinin 2016 sonuna kadar isteneceği, üretimine de 2018'de başlayacağı bildirildi. 2020 toplam üretim hedefinin 400 bin olduğu ve bu rakamın L-90, B-90, Duster, Clio ve Capture gibi modellerle yakalanabileceği ifade edildi. Hedef yerleşme ise, yüzde 80 olarak aktarıldı.

2014 yılında 417 bin araç üreten Saipa'nın, İran dışındaki ülkelerde 80 bin, İran'da ise 1 milyon araç üretme kapasitesi olduğu belirtildi. Saipa'nın otomobil, panelvan, kamyon, otobüs ve minibüs üretimleri mevcut, bunun yanında tedarik sanayinden 80 civarında firma ile ortaklığı bulunmakta. ■

Yazan: Sercan Duygan



OTOBÜS
PROFİLİ



DIREKSİYON
KOLONU BORUSU



EGZOS
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

Cenevre Otomobil Fuarı'nda yerli çıkartması

Cenevre Otomobil Fuarı'nın ilk günü, "yerli" modellerin gövde gösterisiyle dikkat çekti. Türkiye'de üretilen Egea ailesinin iki yeni üyesinin yanı sıra Toyota'nın yeni C-HR modeli dünyaya tanıtıldı.

Dünyanın en önemli Otomobil etkinlikleri arasında yer alan ve bu yıl 86. kez düzenlenen Cenevre Otomobil Fuarı, basın günüyle kapılarını açtı. 120'den fazla modelin ilk kez dünya ve Avrupa'ya tanıtıldığı fuarın ilk gününe, Türkiye'de üretilen "yerli" modeller damgasını vurdu.

3-13 Mart arasında halkın ziyaretine açılan fuarda, Türkiye'nin yeni yerlilerinin dünya tanıtımları yapıldı.

Bursa'da 1 milyar dolar yatırımla geliştirilip üretilmeye başlanan Egea ailesinin Hatchback ve Station Wagon modelleri ilk kez burada gösterildi. Tanıtım toplantısına Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi Koç, Fiat Chrysler Automobiles CEO'su Sergio Marchionne ve FCA Başkanı John Elkann'ın yanı sıra Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen de hazır bulundu.

C'ye dönüş...

Avrupa'da "Zengin hissetmek için zengin olmak gerekmez" sloganıyla ve sedanda olduğu gibi "Tipo" adıyla satışına başlanacak hatchback ve station wagon modeller, Fiat'ın uzun süreden sonra "orta sınıf"a dönüş bileti olarak değerlendiriliyor. Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, "Üçlü Egea ailesini burada birlikte görüyoruz.

Tamamlanan seri, Fiat'ın 3 araç ile birden C sınıfına güçlü bir biçimde dönüşünü ifade ediyor" dedi. Tofaş'ın, Ar-Ge yetkinliğiyle global projeleri Bursa fabrikasına çeken büyük bir güce dönüştüğünü söyleyen Çimen, şöyle devam etti: Egea'nın yüzde 70'i ihraç edilecek. Projenin başlangıcında sadece tek bir aracımız vardı. Hatchback ve Station Wagon olup olmayacağı tam belli değildi. Önemli bir riski alma-

mız gerekiyordu. Merhum Yönetim Kurulu Başkanımız Mustafa Bey her zamanki kararlılığı ve bu projeye olan inancıyla yolunuzu açtı. Bizi cesaretlendirdi."

Tofaş CEO'su Cengiz Eroldu ise Egea projesini 1 milyar dolarlık büyük bir yatırımla hayata geçirdiklerini hatırlatırken, 2023 yılına kadar 1.2 milyon üretim, 10 milyar dolar ihracat hedeflediklerini de sözlerine ekledi. Yeni modeller mayıs ve eylül 2016'da peşi sıra Türkiye pazarında olacak.

C-HR adı aynı kaldı

Cenevre Fuarı'nda dünya tanıtımı yapılan diğer bir yeni yerli de Toyota'nın C-HR modeli oldu. Türkiye'de üretilen ilk SUV/crossover model olacak C-HR'in adı, konseptte olduğu gibi bırakıldı.

Toyota'nın fuardaki en ses getiren yeniliği olan C-HR'la bu sınıfa geç bir giriş yaptıklarını vurgulayan Toyota yetkilileri, "An-

cak sıradan bir modelle giriş yapmak istemedik. Tamamen yeni bir platformda, hibrit versiyonu da olan bu aracı geliştirdik" dedi.

C-HR'in tanıtımı için TMMT Genel Müdürü ve CEO'su Hiroshi Kato ve Toyota Türkiye Pazarlama A.Ş. CEO'su Ali Haydar Bozkurt da Cenevre'ye geldi. Bozkurt, Adapazarlı C-HR'dan yılda 15 bin adet satmayı planladıklarını ve segment liderliğini hedeflediklerini kaydetti.

'Otomotivde Türkiye ile sınırlı kalmayacağız...'

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi Koç, Egea ailesinin tasarımlarından geliştirilmesine kadar her şeyiyle ilgilendiğini, bizzat katkıda bulunduğunu söylerken, otomotiv konusunda sadece "Türkiye'ye hapsolup kalmayacaklarını belirtti.

Koç, "Söz konusu projeler sadece Türkiye projeleri olarak kalmayacak. Türkiye'de hapsedilmeyeceğiz. Ford ve Fiat gibi iki büyük ortağımız var. Onlarla beraber yurt dışına açılacağız. Ama bunun zamanı var. Ne tip bir açılım olacağını zamanla göreceğiz. Türkiye'de üretilen bu araçların, bugün burada satılmasından ötürü çok mutluyuz" dedi...■



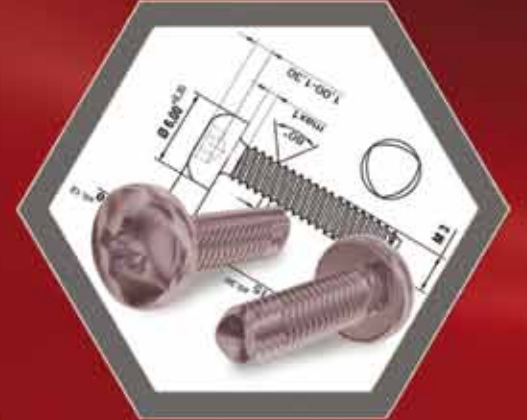


Screws for Thermoplastic



Plastiğe Diş Açan Vidalar

Trilobular Screws



Üçgen Vidalar

Special Screws



Özel Vidalar

Screws for Plastic and Light Metal



Plastik ve Hafif Metale
Diş Açan Vidalar

Thredforming Screws For Metal



Metale Diş Açan Vidalar

Boy/Length : 5mm - 130mm
Çap/Dia : 2mm - 10mm
Kalite/Grade : 4.8 - 6.8 - 8.8 - 10.9 - 12.9
Paslanmaz/Stainless : 410 - 430 - 304 - 316

TRK BAĞLANTI ELEMANLARI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

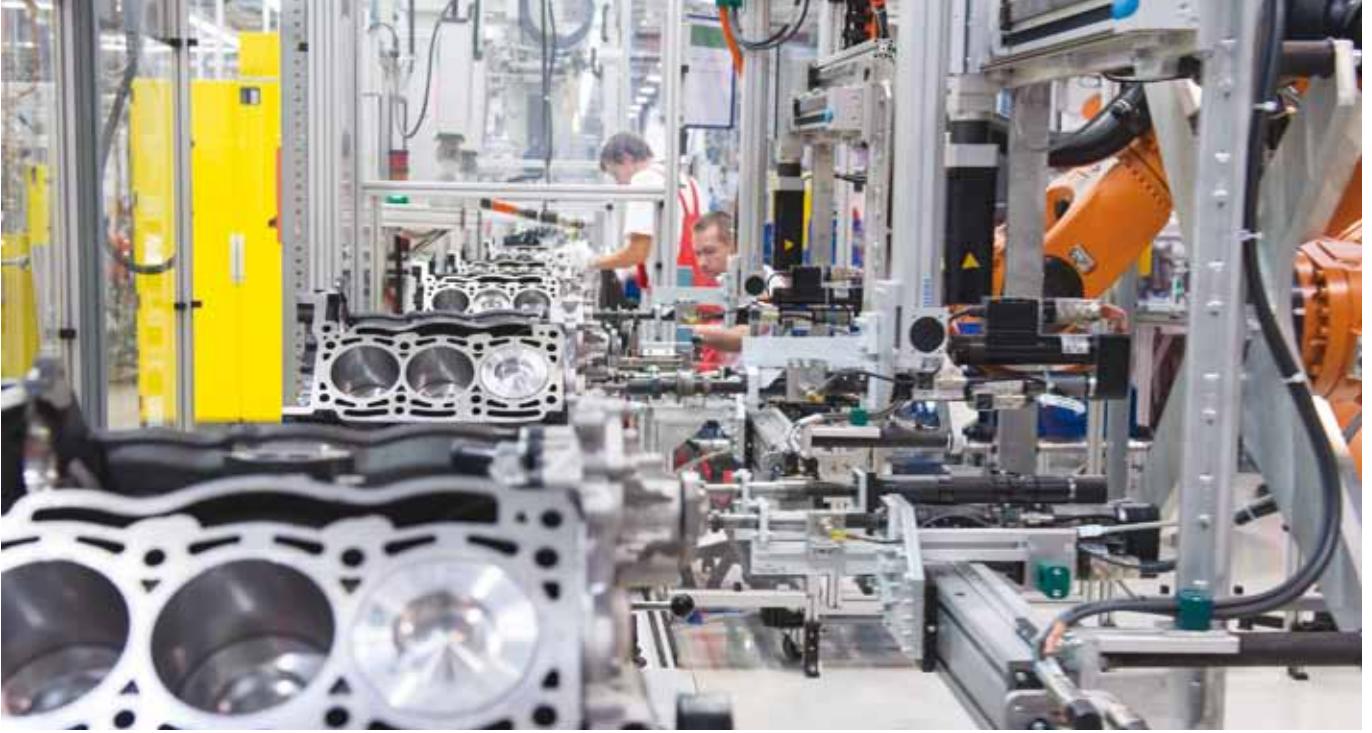
Deri Yan Sanayi İstif Sok. No : 28 Orhanlı - Tuzla / İSTANBUL

Tel : 0216 595 10 99 Faks : 0216 595 10 04

E-mail : info@trkfast.com Web : www.trkfast.com



Otomotivin devleri OTEK'16'da buluşacak



Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) tarafından düzenlenen Otomotiv Teknolojileri Etkinliği 16 (OTEK'16) 23-24 Mart 2016 tarihlerinde YTÜ Beşiktaş Kampüsü Oditoryum'da gerçekleştirilecek.

Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) Makine Teknolojileri Kulübü(Maktek) tarafından, Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörlüğü, Makine Fakültesi Dekanlığı ve Yıldız Teknopark desteğiyle gerçekleştirilecek Otomotiv Teknolojileri Etkinliği 16 (OTEK'16), otomotiv sektörünün devlerini bir araya getirecek. Etkinlik kapsamında, YTÜ Teknopark tarafından yapılacak Türkiye'nin ilk ve tek "Fren Dinamometresi Test ve Ar-Ge Merkezi" de kamuoyuna duyurulacak.

YTÜ Beşiktaş Kampüsü Oditoryum'da 23-24 Mart 2016 tarihlerinde gerçekleştirilecek etkinliğe 40 farklı üniversiteden öğrenci ve akademisyenlerin yanı sıra otomotiv sektörünün önde gelen firmalarından üst düzey yöneticiler katılacak. Otomotiv alanında çalışmak isteyen mühendis adayları, ülkemizdeki otomotiv sanayi ve tek-

nolojileri hakkında bilgi sahibi olacağı etkinlikte, katılımcılar otomotiv sistemlerini görsel olarak yakında görme fırsatı da bulacak. Etkinlikte ayrıca, genç mühendislik öğrencileri ve akademik çalışmalarını otomotiv sanayi alanında sürdüren akademisyenler ile bir araya gelecek.

Ford Otosan, Hexagon Studio, Bosch, Tofaş ve AVL gibi firmaların üst düzey yöneticileri de etkinlikte katılımcılarla buluşacak.

Türkiye'nin ilk FREN DİNAMOMETRESİ TEST VE AR-GE MERKEZİ Yıldız'da kurulacak

Etkinlik çerçevesinde, yerli otomotiv sektöründen 35 firmanın katılımı ile gerçekleştirilen çalıştay sonunda yatırım kararı verilen Türkiye'nin ilk ve tek uluslararası sertifikasyona sahip "Fren Dinamometresi Test ve Ar-Ge Merkezi"nin lansma-

nı da yapılacak. YTÜ Davutpaşa Kampüsü Teknoloji Geliştirme Bölgesi'ne (TEKNO-PARK) kurulacak dev yatırımın temeli kısa süre içinde atılacak. Türkiye ve çevre ülkelerdeki otomotiv sektörünün önemli bir eksikliğini giderecek Merkez'in 2017'nin ikinci yarısında faaliyete geçmesi hedefleniyor. Test merkezinin hayata geçmesiyle birlikte, Türkiye'de üretilen ancak sertifikalamak için yurt dışına gönderilen fren sistemleri için ödenen milyonlarca dolar da Türkiye'de kalacak.

Otek'16 çerçevesinde gerçekleştirilecek lansman programında Yıldız Teknopark Yönetim Kurulu Başkanı Erdem Bektaş, "Fren Dinamometresi Test ve Ar-Ge Merkezi" hakkında detaylı bir sunum yapacak

Dünya şampiyonu Kenan Sofuoğlu "Yerli" Formula aracını inceleyecek

Dünya şampiyonu motosikletçi Kenan Sofuoğlu da etkinlikte katılımcılarla buluşacak. Türkiye'nin ismini dünyanın çeşitli ülkelerinde başarı ile temsil eden Sofuoğlu, konuşmasının ardından Yıldızlı öğrenciler tarafından tamamen yerli imkânlarla üretilen "Yerli" Formula aracı YTR-02'yi inceleyecek. ■

Sevgili Dostlar, Değerli Sanayiciler, Değerli Sektör Uzmanları,

Türkiye’de VDA QMC’nin tek lisans ortağı olarak sizleri VDA QMC ile birlikte düzenleyeceğimiz SEMPOZYUMA davet etmek istiyoruz.

Katılımcılar:
VDA QMC yöneticileri
Çeşitli uluslararası otomotiv sektör uzmanları
MBT Danışmanlık

Sempozyum konuları:
VDA Saha Kalite Mühendisi (FQE)
VDA Tedarikçi Kalite Mühendisi (SQE)
VDA 6.3 Süreç Denetimi
ISO/TS 16949’un geleceği – ISO9001:2015’e bakarak
Ürün Güvenlik Sorumlusu (Volkswagen AG)
Ve başka ilave konular ...

Sempozyum Tarihi: 08.04.2016
Süre: 09.30 – 16.30
Sempozyum Yeri: Kaya Ramada Plaza
Gökevler Mahallesi 2317. Sokak
No:1 Esenyurt – 34522 İstanbul

Almanca Türkçe, Türkçe Almanca simültane çeviri yapılacaktır!

KATILIM ÜCRETSİZDİR. YERLERİMİZ SINIRLIDIR !!!

Not: Bu sempozyuma katılım bir devam eğitimi niteliğindedir. Özellikle süreç denetçilerinin kart sürelerini uzatabilmeleri için, 5 adet denetimin yanında bir de devam eğitimine ihtiyaçları vardır.

İvedi olarak tarafımıza geri dönüş yapabilirseniz, adınıza yer ayırtmak ve davetiyemizi göndermek isteriz.

Bize ulaşmak için: info@mbtdanismanlik.com adresine mail atmanız yeterli olacaktır.

Otomotiv endüstrisi yol ayrımında Otomotiv sektörü metal üreticisi mi olacak yoksa bilişim uzmanı mı?

Otomotiv sanayi, yoğun küresel rekabet ve müşteri taleplerinin farklılaşmasıyla büyük bir teknolojik değişimin eşiğinde .

Uluslararası danışmanlık şirketi KPMG'nin otomotiv sektörüyle ilgili yaptığı araştırma, otomotiv üreticilerinin yakın gelecekte birer metal üreticisi olmanın yanısıra, bilişim uzmanı olarak nasıl konumlanacağı sorusuna yanıt veriyor.

Buna göre, günümüz otomotiv üreticilerinin geleneksel iş modelini bir yana bırakıp müşteri ve hizmet odaklı 'ağ uzmanları' haline gelmeleri bekleniyor. KPMG Türkiye Otomotiv Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Ergün Kış, gelişen teknolojinin sektöre açtığı yolu ve fırsatları şöyle açıkladı: "Bugün küresel şirketlerin en önemli gündemi yüksek katma değer yaratmak. Bunun için de tasarım, Ar-Ge, üretim, pazarlama ve satıştan oluşan değer zinciri oluşturmak gerekiyor.

Teknoloji temelli gelişmeler özellikle otomobil sahiplerinin taleplerini zaman zaman karşılamakta yetersiz kalabiliyor. Özellikle bilişim teknolojilerinin otomotive göre çok daha hızlı gelişmesinin yarattığı yeni talepler üreticiyi zorluyor. Bugün bireyler artık cep telefonu veya küçük mobil aygıtlarla her türlü iletişimi her mekânda kolay ve etkin olarak sağlıyor. Araç içinde ve hareket halindeyken fark etmiyor. Artık her şey mobil ofise dönüşmüş durumda. Tabii otomobil de bunun dışında kalmamalı. Öte yandan artan kentleşme bireylerin çoğu zamanını bireysel veya toplu taşıma araçlarında geçirmesine yol açıyor. Burada geçen zamanın değerlendirilmesi ise ancak bilişim teknolojileri ile sağlanabiliyor. Bu alandaki uygulamalar özel binek araçlara göre henüz sınırlı denebilir. "

'Otomotiv üreticisi adımlarını hızlı ve dikkatli atmalı'

Yeni dünyada teknolojik değişimlerin, iletişim ve bilişim temelli olduğunu belirten Ergün Kış, otomotiv üreticileri için tehdit

oluşturabilecek alanlara da dikkat çekti: "Yıllarca mekanik teknoloji gelişimine yoğunlaşan otomotiv sanayi için bilişim yepyeni bir alan ve bu alanda çok güçlü yeni teknoloji şirketleri var. Eğer otomotiv sanayi bu alanda da yetkinlerini artırmazsa bilişim sektörü, müşteri talepleri doğrultusunda ağırlığını koyacak.

Bu da otomotiv değer zincirinde sanayinin kaybı anlamına geliyor. KPMG olarak bu konuda yayımladığımız raporda ayrıntılı analizlere ve çözüm önerilerine yer veriyoruz. Raporumuzda özetle otomotiv sanayinin vakit geçirmeden bilişim teknolojisi alanına da girerek, değer zincirinde bu teknolojiye doğrudan yer vermesini öneriyoruz"

'Müşteri odaklı 'ağ uzmanları' haline gelmesi gerekecek'

Otomotiv üreticilerinin müşteri ve hizmet odaklı 'Ağ ve bilişim uzmanları' haline gelmesini öngören rapordan dikkat çeken başlıklar şöyle:

Bağlanabilirlik sayesinde yeni iş modelleri ortaya çıkıyor: Şirketler gelecekte her-



Otomotiv üreticileri önemli bir yol ayrımında:

Müşteri arayüzündeki verilerin toplanmasını yenilikçi rakiplere bırakıp "sadece" araç üreticisi olarak kalmayı ve Apple veya Google'ın araç (mobil veri odası) tedarikçisi haline gelmeyi mi tercih edecekler? Yoksa dönüşmeyi başararak Bilişim Uzmanı mı olacaklar? Bu iki seçenekten ikincisini tercih etmeleri halinde araç üretiminin ötesine geçerek, müşteri yaşam döngüsünün tamamına hitap eden özelleştirilmiş, araçtan bağımsız ürün özellikleri ve hizmetler oluşturmaları gerekecek.

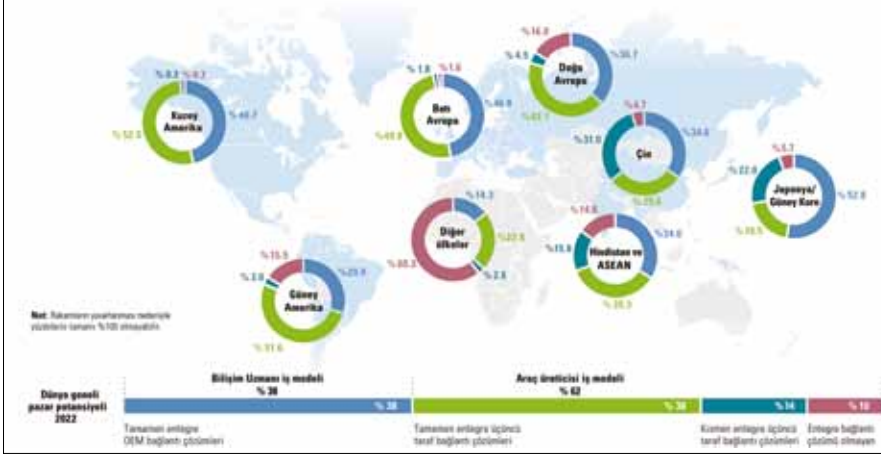


obel[®]
CIVATA



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

2022'de yeni araçların bağlanabilirlik derecesi



kesle ve arabanın içi dahil olmak üzere her yerde doğrudan müşteri ilişkileri faaliyetlerinde bulunabilecek. Günümüz üreticilerinin ürün ve donanım odaklı geçmişi geride bırakıp, müşteri ve hizmet odaklı 'Ağ Uzmanları' haline gelmeleri gerekiyor. Müşteri ara yüzlerinin üçüncü tarafların eline geçmesini engellemenin tek yolu, müşterilere yaşam döngüsünün tamamını kapsayan araca bağlı ve araçtan bağımsız ürün ve hizmetler sunmaktan geçiyor.

Geleneksel satın alma kararının günleri sayılı: Yaygın bağlanabilirlik çağında, satın alma kararlarının geleneksel yöntemlerle verildiği ve müşteri davranışının ürün ve teknolojiye odaklı ve öngörülebilir olduğu günler geride kalmak üzere.

'Otomobiller dev bir veri üretme makinesine dönüşüyor'

Nesnelerin İnterneti sihirli değnek değil: Gelecekte iş modellerinin başarılı olmasında en önemli faktör 'Nesnelerin İnterneti' değil, 'Davranışların İnterneti' olacak. Gelecekte arabalar, birbirine bağlı hareketli ve hareketsiz veri odalarından oluşan bir ekosistemin çok sayıdaki donanım unsurundan sadece biri olacak.

Geleceğin modellerinin yakıtı 'veri' olacak: Araç ve müşteri verileri akıllı bir şekil-

de birleşecek. Arabanın insanlarla ve çevreyle olan etkileşimi, onu dev bir veri üretme makinesine dönüştürüyor. Ancak yarının müşterileri, verilerinin ne kadar kıymetli olduğu konusunda daha bilinçli olacak ve karşılığında herhangi bir ödül veya ödeme almadıkları takdirde verilerini üçüncü taraflarla paylaşmayacak.

Geleceğin iş modellerinde en önemli unsur, araç, çevre ve müşteri verilerinin akıllı bir şekilde birleştirilmesi olacak

Bir otomobilin dev bir veri üretme maki-

nesine dönüşmesi, ancak içindeki sürücü ve yolcuların, onların davranışlarının ve buldukları sosyal ve fiziksel ortamın beraberce dikkate alınmasıyla mümkün olabilir. Bu konuda atılacak ilk adım, üretime dönük verilerle satışa dönük veriler arasında bir ayırım yapmak ve üretilen verilerin kimin mülkiyetinde olacağını belirlemek.

Üretime dönük veriler, araç tarafından, çeşitli sensörler, kamera gibi görüntüleme araçları veya dijital ağ teknolojileri kullanılarak, aracın hareketinden ve diğer araçlarla (arabadan arabaya) veya altyapıyla (arabadan altyapıya) olan etkileşiminden yola çıkılarak üretilen veriler demek.

Satışa dönük veriler ise, aracın sürücü ve yolcuları tarafından seyahat esnasında üretilen verilerle, gündelik hayatlarında üretilen ve bir şekilde araçla bağlantılı olan veriler demek. Araç içinde üretilen verilere örnek olarak sürücü ve yolcuların varış noktaları, ajanda kayıtları ve iletişim faaliyetleri ile ilgili bilgiler, araç dışında üretildiği halde araçla bağlantılı verilere örnek olarak ise müzik tercihleri, en çok beğenilen filmler veya internet alışveriş tercihleri ile ilgili bilgiler verilebilir. ■



Otomotiv üreticileri müşterilerini daha iyi anlamak için veri analizi araçlarından gittikçe daha fazla yararlanmaya başladı. Satış ve pazarlama birimleri, dijital medya dinleme araçlarını ve algoritmalarını kullanarak müşterilerin ürünler, pazarlama ve hizmetler konusundaki görüşlerini öğrenebiliyor. Bu veriler devam etmekte olan reklam kampanyalarının gelen geribildirimlere göre şekillendirilmesinde, olumsuz yorumlara hızlı bir şekilde cevap verilmesinde ve bayilerin müşterilere sunduğu hizmetin iyileştirilmesinde kullanılıyor.



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



TANER MAKAS: “Herkesin farkında olduğu alışkanlıkları vardır. Bazılarını bırakmak istemeyiz; onları kabullendiğimiz haliyle yaşamımıza devam ederiz. Bazıları ile mücadele ederiz; terk etmeye, değiştirmeye çalışırız. Ya farkında olmadıklarımız ?..”

Charles Duhigg: Alışkanlıkların Gücü



TANER MAKAS

Ar-Ge Müdürü
Kanca A.Ş.

Son okuduklarım arasında, keyifle bir solukta okuduğum Charles Duhigg'in Alışkanlıkların Gücü kitabından bahsedeceğim size.

Adından da anlaşıldığı gibi alışkanlıkların hayatımızı nasıl etkilediği çarpıcı örneklerle anlatılıyor bu kitapta.

Herkesin farkında olduğu alışkanlıkları vardır. Bazılarını bırakmak istemeyiz; onları kabullendiğimiz haliyle yaşamımıza devam ederiz. Bazıları ile mücadele ederiz; terk etmeye, değiştirmeye çalışırız. Ya farkında olmadıklarımız ?...

Hayatımızın her anını düşünerek, önümüzdeki alternatifleri bir seçim ve karar süre-

cinden geçirerek yaşamıyoruz. Bir çok davranışımız düşünmeden otomatik olarak yaptığımız tercihlerin sonucu, beynimize kazınmış, adeta bir parçamız olmuş. Bu nedenle hayatımız farkında olduğumuz alışkanlıklarımızdan kat kat daha fazla farkında olmadığımız alışkanlıklarımız tarafından yönlendiriliyor. Aslında bir robot gibi kodlanmış alışkanlıkları tekrar ederek yaşıyoruz. Mesele, yaşadığımız hayatı oluşturan bu kodların, alışkanlıkların ne kadarını biz yazabiliyoruz? Başarılı, sağlıklı, mutlu bir hayatın kodlaması nasıl olmalı?

Alışkanlık sadece bireysel olarak insana mahsus bir olgu değil, toplumun çekirdeği ailemizde, çalıştığımız kurumumuzda, farklı örgütlerde kısacası küçükten büyüğe toplumun her kademesinde alışkanlıklar bizi yönlendiriyor.

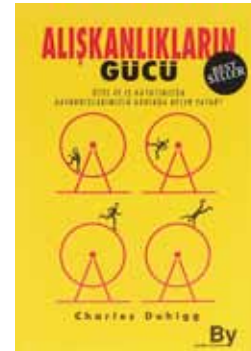
Kitapta her alışkanlığın üç adımlı bir döngüden, işaret, rutin, ödül döngüsünden ibaret olduğu anlatılıyor.

Alışkanlık (rutin) bir işaretle başlar, adeta bir şalter gibi işareti algılayan beynimiz alışkanlığı otomatik olarak yerine getirmeye başlar. İşaret gelince kişi fiziksel bir hareket veya zihinsel bir aktivite şeklinde belli bir rutini takip eder. Rutini gerçekleştirdikten sonra da kişi ödüle ulaşır. Bu ödül kişiye tatmin veren, sergilediği davranışı tekrar tekrar yapmasına sebep olan sonuçtur.

Gerçek hikayeler hep ilgimi çekmiştir ve keyifle okumuşumdur. Bu kitapta da sanırım beni cezbeden içerdiği onlarca gerçek hikaye örneği oldu.

Bir sigara tiryakisinin veya alkol bağımlısının mücadelesi; bir antrenörün takımını veya çalıştırdığı yüzücüyü şampiyon yapmak için izlediği yol; bir işletmede üretim süreçlerinin veriminin artırılması için CEO'nun izlediği strateji; bazı tarihi toplumsal hareketlerin gelişimi; dev şirketlerin müşteri kitlesinde alışkanlıklar oluşturmak için yaptıkları pazarlama kampanyaları gibi geniş yelpazede çeşitli konular, hepsi yukarıdaki üç adımlı döngüde (işaret, rutin, ödül) çok basit şekilde gerçek hikayelerle gözler önüne serilmiş bu kitapta.

Okurken sürekli kendinizi ve çevrenizi sorgulayacaksınız. Yazarın verdiği ipuçları sayesinde kendi alışkanlıklarınız kadar, ailenizin, iş arkadaşlarınızın, çalıştığınız işletmenin rutinlerini de yönlendirebilecek farklı bir bakış açısı kazanacaksınız, herkeşe tavsiye ederim.■



Alışkanlıkların Gücü

Yazar : Charles Duhigg
Çeviren : Handan Balkara Çevikus
ISBN : 9757004677
Sayfa Sayısı : 432
İç sayfalar 1. Hamur
Boyner Holding Yayınları, 2012

OVER 60 OEMs

WORLDWIDE USE OUR

COMPONENTS and SYSTEMS



Complete Driver Control

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



Access Control Solutions

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

Chassis & Welded Fabrication

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

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

    /ilerimechanics



İster elektrikli araç, ister otonom sürürlü aracı sunacak işletmeler, evet kim olursa olsun, bunların bir tedarik sanayiye ihtiyacı sürekli olacak. Örneğin, Google veya Mercedes'in yeni nesil araçlarındaki sensörler, kameralar, araç elektrik donanımları hali hazırda Bosch, ZF, Continental gibi firmalar tarafından sağlanıyor.



Ahmet Yılmaz

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

Otomotivde Endüstri 4.0

Endüstri 4.0 sihirli bir kavram olarak lanse ediliyor, sanki dokunduğunda her şey değişecek! Endüstriyel tarih incelendiğinde, geçmişte büyük icatların bile kabulü ve uygulanması zaman almıştır. Şimdiler çok fazla yeni icatlarla karşılaşmıyoruz ama artan inovasyon hızı ile eski icatlar büyük dönüşümler geçirerek tekrar karşımıza çıkıyor. Diğer taraftan teknolojinin gelişim hızı çok yakın zamanlarda 'yeni icatlar' göreceğimizin de bir habercisi.

Belki de Endüstri 4.0 olgusunu, neyin nasıl anlaşılması gerektiğini, en iyi örnekleyecek sektörlerin başında otomotiv geliyor. Zira, bu sanayinin bir ürünü olarak otomobil hem eski hem de yeni sanayi şekillenmesinin örneği olarak karşımıza çıkıyor. Yeni dönemde de hayatımızda otomobil olacak, ama nasıl bir otomobil?

Dünyada en değerli 10 şirket sıralamasına bakıldığında, dijital işletmeler hemen hemen ilk sıraları alıyor. Birinci sırada Google'ın bağlı bulunduğu Alphabet Holding'in olduğu listede, petrol şirketleri, finans kurumları ve otomotiv sanayi alt sıralarda geliyor. Dolayısıyla, küresel çapta en değerli şirketler dizininde eski ve yeni dönem aktörlerini net bir şekilde izlemek mümkün. Konuyu anlaşılır kılmak için

biz de karşılaştırmayı bu değerli işletmeler arasından konumuz ile ilgili olanları seçerek başlıyalım; otomotiv sanayinde Google ve Mercedes!

Algoritma mı, Sürücü mü?

Bugüne kadar birbirleri ile hiç irtibatı olmayan, birbirlerinin rakibi olmayan bu iki firma şimdilerde gelecek nesil araç konusunda bir nevi rakip oldular. Google Car, sürücüsüz araç, otonom sürüş konusunda oldukça iddialı. Mercedes ise lüks segment ve ağır ticari araçlarda, yeni nesil araçlar konusunda iddialı. Google Car ile Mercedes araçları her ne kadar değişik araç konseptleri de olsa, aslında onlar otomobilin bir nevi yeniden icat edilme örneklemeleridir. Bu iki firmayı birbirinden ayırt eden en önemli özellikse, otomobile yaklaşım zihniyetinde yatmaktadır.

Google Car, tam anlamı ile merkezinde algoritmalar (sürücü yerine algoritma) bulunan bir sistem, araç tasavvurunu savunurken, 130 yıllık otomobil tecrübesine sahip Mercedes ise merkezinde hala sürücünün bulunduğu ama algoritmaların desteklediği sistemlerle daha fazla güvenliği, konforu ve modern iletişimi artıran bir sistemi savunuyor. Hangi sistem daha belirgin olacak ve dolayısı ile otomotiv merkezleri 21. yüzyılda nasıl de-

ğişecek, her birlikte izleyeceğiz. Google ve Apple firmaları geleceğin dijitalleşme dönemi olduğu ve bunu uygulayan, geliştiren aktörlerin bu yarışta kazanacağını sürekli belirtiyor.

Klasik Araç mı, Elektrikli Araç mı?

Bundan 130 yıl önce yine bir teknik ve eğilimler tartışması yaşanmıştı. İlk elektrikli araç patenti alınıp küçük miktarlarda 19. yüzyıl sonu, 20. yüzyıl başında çıktığında akıbetinin ne olacağı bilinmiyordu. Ama kısa bir süre sonra içten yanmalı motorların egemenliği başladı ve hala da devam ediyor. Ama şu an geçiş döneminde bulunuyoruz. Mevcutta küresel olarak faaliyet gösteren tüm otomotiv üreticilerinin portföyünde, bir veya daha fazla elektrikli araç modeli bulunuyor. Bu alanda önemli yetkinliklerin Çin bölgesinde yoğunlaştığını ve klasik otomotiv üreticileri dışında yine bu alanda Tesla'nın başarılı pozisyonunu teyit etmek gerek.

Elektrikli araçlar, içten yanmalı motorların yerini ne zaman alacak? Batarya teknolojileri ve alternatif malzemelerdeki gelişmeler, yakın zamanda bu araç konseptini daha cazip kılacak mı? Sonuçlarını çok yakın zamanda göreceğiz.

Tedarik Sanayi ne olacak?

İster elektrikli araç, ister otonom

sürürlü aracı sunacak işletmeler, evet kim olursa olsun, bunların bir tedarik sanayiye ihtiyacı sürekli olacak. Örneğin, Google veya Mercedes'in yeni nesil araçlarındaki sensörler, kameralar, araç elektrik donanımları hali hazırda Bosch, ZF, Continental gibi firmalar tarafından sağlanıyor. Bu dev tedarikçilerin yeni nesil araçlardaki katma değer payı artacak. Bunun yanı sıra yeni nesil araçlardaki teknoloji oranı ve bu araçları üretecek fabrikaların üretim teknolojilerine göre de yeni tedarikçi piramidi şekillenecek. Otomotivde klasik parçaları üreten tedarik sanayilerinin bir kısmı ortadan kalkacağı gibi, var olmayı devam ettirecek olanların da kar marjlarının daha düşük olacağını belirtmek, kehanette bulunmak demek değildir.

Akıllı araçlar, akıllı fabrikalarda ve yine tedarikçilerin imal ettiği akıllı parçalarla üretilen. Mevcut sistemimizi bu yapıya acilen dönüştürmek zorundayız. Zaten Endüstri 4.0 uygulamalarının nirengi noktası da bunu küçük ve orta ölçek işletmelerin -ki ülkemizde tedarik sanayi ağırlıkla bu grup işletmelerden oluşuyor- nasıl uygulayacakları konusudur. ■

Teknik Kimya

adding value to all
we touch



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



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

TeknikKimya
Performance Chemicals

Hukuk, 4'üncü sanayi devrimine yetişemiyor

Kendiliğinden giden otomobil kaza yaparsa, kefil kim olacak? Yapay zeka devreye girince fikri mülkiyet ortadan kalkacak mı? Yasalar dijitalleşmenin hızına yetişemiyor.

Uluslararası Otomobil Federasyonu (FIA) mühendisleri rastgele seçtikleri BMW marka iki aracın veri tabanında otomobil sahiplerini tedirgin edecek kayıtlara rastladılar. Aracın kaç kilometrede olduğundan motorun azami devrine, sert frende emniyet kemerlerinin otomatik reaksiyonuna ve en son nerede park ettiğine kadar sayısız verinin aracın elektronik beyninde kayıtlı olduğu ortaya çıktı.

Otomobil tedarikçisi Bosch şirketinin bilgisayar uzmanı Philipp Haas buna şaşmamak gerektiğini, modern otomobillerin sayısız algılayıcı ve otomatik kumanda tertibatıyla donatıldığını belirtiyor ve "Ortalama 50 kadar otomatik kumanda aygıtının bulunduğu otomobillerin her anının teknik bakımdan okunup anlaşılır hale getirilmesi son derece kolay", diyor. Aracın internet bağlantısının da bulunması durumunda veri tabanındaki bütün bilgiler imalatçı şirket tarafından da okunabiliyor.

Verilerin korunması ilerlemeye engel

Sürücünün dikkatli mi olduğu yoksa yolda sınırları zorlar bir sürüş tarzını mı benimsediği ile ilgilenenler az değil. Otomotivciler bu veriler sayesinde araçlarını daha da geliştirebildikleri gibi garantiyle ilgili anlaşmazlıklar için de "delil" toplayabiliyorlar. Si-

gorta şirketleri de poliçelerini araç sahibinin sürüş tarzına göre ayarlayabilmek için bu bilgilere ihtiyaç duyuyor.

Bosch ve diğer tedarikçi şirketler için de yeni fırsatlar doğuyor. Philipp Haas, otomobil imalatçılarının tam olarak hangi verileri toplamak istediklerinin henüz bilinmediğini ve bu nedenle bütün ürünlerini iletişim şebekesiyle birbirine bağlayacaklarını söylüyor. Haas, "Dijitalleşme dalgası her yeri sardı. İletişim ağlarıyla toplanan veriler ek pazarlama imkânları yaratabiliyor", diyor.

Hukuk yetişemiyor

Vatandaş ise şaşkın. "Hani kişisel bilgilerin kullanılması yasalarla sınırlanmıştı?", diyor. Prensip olarak o da haklı ama dijitalleşmenin yarattığı ticari imkânlar öylesine fazla ki, özel şirketler teknolojik gelişmeyi engelleyici önlemlere başvurmaması hususunda kanun koyucuyu uyarıyorlar. Avrupa birliğinin Komisyon üyesi Günther Oettinger, "Özel verilerin korunması ile yaratıcı şirketlerin haklı istekleri arasında denge kurmalıyız. Çünkü şahsi bilgiler sanayi şirketlerinin ekmek kapısı sayılır", diyor.

2018 yılında yürürlüğe girecek olan kişisel bilgilerin korunması ile ilgili yönetmeliğin hazırlanması Avrupa Parlamentosu ile AB Komisyonu arasında uzun tartışmalara yol açmıştı. Komisyon, yönetmeliğe rağmen sağlıklı bir dijital iç pazar oluşturulmasında ısrarlı. İnternet ve medya hukukçusu Peter Bräutigam, "Veri ticareti, verilerin serbestçe el değiştirilmesi ve veri trafiğindeki engellerin kaldırılması için uğraşıyorlar ama bunun özel bilgilerin korunmasıyla nasıl bağdaştırılacağını kimse bilmiyor. Hedef, verilerin vergilendirilmesi, verilerin yardımıyla fiyat tespit edilmesi. Kısacası, güncel ekonomik şartlara uygun muazzam bir projenin hayata geçirilmesi", diyor.

Medeni kanun değişir mi?

Sadece şahsa ait özel bilgiler değil, aynı zamanda makineler, üretim süreçleri ve ekonomik faaliyetlerin ortamı hakkındaki veriler de önemli rol oynuyor. 'Nesnelerin internetinde' hayati rol oynayan verilerle ilgili hukuki bir çerçevenin bulunmaması kafa-faları karıştırıyor. Alman Sanayi İşverenleri Birliği Başkanı Ulrich Grillo açısından 'verilen kime ait olduğu, kimin bunlardan yararlanabileceği ve kimin başkasının özel bilgileriyle para kazanabileceği' gibi sorular büyük önem taşıyor.

Grillo daha da ileri giderek, "Günün birinde nesnelere sadece veri üretmekle kaymayıp, kendiliklerinden karar verip ona göre hareket etmeye başlarsa, ne olacak?" diyor. Tam otomatik otomobil ya da kendini yöneten robot kaza yaparsa, kim sorumlu olacak? Otomatik sürüş sırasında arka koltukta oturan mı, otonun sahibi mi yoksa yazılımı hazırlayan şirket mi?

Teknolojik ilerleme, sözleşme, kefalet ve rekabet yasalarının değişmesini, hatta medeni kanunun yeniden yazılmasını gerektirebilir mi? Hukuk uzmanları telaşa gerek olmadığını ve, 'Robot kaza yaparsa, ısrırgan bir köpek gibi o da sigorta ettirilebilir' görüşündeler. Alman sanayiciler Birliği'nin hukuk danışmanı Heiko Willems, "Toplum olarak arzuladığımız sistemlerin kamu hayatına girmesini istiyorsak, ne kadar risk almak istediğimizi de bilmemiz gerekir", diyor. Uzmanlar otomatik sistemlerin sigortalanmasında da branşlara göre toplu poliçeler alınabileceğini belirtiyorlar.

Robot besteler ve okursa

Telif haklarıyla ilgili pürüzlerin de ortadan kaldırılabileceği ifade ediliyor. Sadece insan yaratıcı olup resim, müzik ve metin meydana getirmesiz de, bilgisayar yazılımı da kendini geliştirip değer yaratırsa, ne olur? Uzmanlara göre telif hakkı zincirin ilk halkasını oluşturan bilgisayar mühendisi-ne, programcıya, yazılım uzmanına geçer. İlerde en çetin problem, verilerin kime ait olacağı, kimin bu verilerden yararlanabileceği ve kimin başkasının verileriyle para kazanabileceği sorularına cevap bulmak olacak. ■

© Deutsche Welle Türkçe



İLERLEMENİN YOLU



 **dönmez**

www.donmezdebriyaj.com.tr

Festo'da Endüstri 4.0 artık uygulama düzeyinde

Berlin'de düzenlenen IT zirvesi çerçevesinde güncel endüstriyel uygulamalar tanıtıldı. Siyaset ve ekonomi dünyasının ileri gelenleri ile birlik temsilcilerinin bir araya geldiği bir platformda konuyla ilgili olarak görüşüldü, tartışıldı.

Endüstri 4.0 Platformu'nun kurucu üyeleri arasında yer alan Festo bu platformun otomasyon sektörü açısından barındırdığı fırsat ve zorlukları erken dönemde tespit etti. Festo yeni teknolojiler, gelişmelere ayak uydurabilen mesleki eğitim & ileri eğitim ile merkezi önem arzeden insan faktörü başlıkları ile ifade edilen

"3 Ana Kaide"den oluşan yaklaşım tarzına odaklanmış bulunuyor. Ostfildern-Scharnhausen'de yer alan yeni teknoloji tesisinde halihazırda Endüstri 4.0 potansiyelleri günlük uygulama ortamına aktarıldı. Burada verim artışı, emisyonların ve enerji kayıplarının azaltılması bir "enerji şeffaflığı sistemi" ile gerçekleştiriliyor.

Teknoloji tesisine entegre edilen bir öğretim birimi ile de personelin Endüstri 4.0 talep ve ihtiyaçlarına uygun meslek eğitimi ve ileri eğitim alması sağlanıyor. Modüler montaj hatları maksimum düzeyde uygulama esnekliği ve değişim kabiliyeti sunuyor.

Doğal kaynakların sürdürülebilir kullanımı geleceğimize dair en önemli konular arasında yer alıyor. Bu nedenle geleceğin üretim tesislerinde enerji verimliliği ve emisyonların düşürülmesi de aynı oranda önem kazanacak.

Energi-transparenzsystem - ETS, yani enerji şeffaflığı sistemi, üretim esnasında gerçekleşen tüketim değerleri ile bina içindeki tüketim arasındaki ilişkiyi sistemsel olarak inceleyerek Scharnhausen teknoloji tesisinde gerek enerji akışları gerekse enerji tüketimi konularında şeffaflığı sağlayacak. Yönetim kurulu başkanı Dr. Eberhardt Veit'in konuyla ilgili açıklaması şöyle: "Teknoloji tesisimizde kurmuş olduğumuz örgülenmiş, akıllı ETS tek makineden tüm tesise kadar bütün aktüel tüketim değerlerini görselleştirerek tablet pc ve akıllı telefonda incelemeye sunuyor. Enerji verimli-

liğinde yüksek bir üretimin anahtarı, enerji tüketimini şeffaf kılmakta yatar."

Makine düzeyinde sistemsel ve dağınık esaslı bir enerji verisi kaydını mümkün kılan ETS'de esnek bir sistem mimarisine ve standardize arabirimlere (OPC UA) özen gösterilmiş. Değişik app yaklaşımları verilerin mobil cihazlarda görüntülenmesine izin veriyor. Bu sayede personel tam ihtiyaç duyduğu yerde - üretim alanında -

verilere erişebiliyor. Veri erişiminin bu kadar kolay gerçekleşmesi personelin kendi alanındaki enerji şeffaflığı konusunda hassasiyet geliştirmesine katkı sağlarken yönetim kademesi de kendi sorumluluk alanında gerçekleşen enerji tüketiminin şeffaflığından yararlanabiliyor. ETS Scharnhausen teknoloji tesisinin üretkenliği ve enerji şeffaflığı konusunda gelecekte de değerli katkılar yapmaya devam edecek.

Bir teknoloji platformu ve öğrenim tesisi olarak OIF (Open Integrated Factory)

Festo Didaktik, Elster ve SAP Co-Innovation Lab işbirliğiyle gerçekleştirilen "Open Integrated Factory" Endüstri 4.0 kapsamında diğer bir örnek olarak karşımı-

Teknoloji tesisi Scharnhausen

Festo'nun valf, valf adası ve elektronik ürünler üretim tesisi.



Festo dünya genelinde 200'den fazla sektörde faaliyet gösteren 300.000'den fazla müşterisine fabrika ve proses otomasyonu-na yönelik pnömatrik ve elektriksel tahrik teknolojileri ve akla gelebilecek en modern endüstriyel eğitim-vasıflandırma çözümleri sunar. Festo grubu 2014 faaliyet yılında 2,45 milyar Avro ciro gerçekleştirmiştir, dünya genelinde 250 şubesi ve yaklaşık 17.800 çalışanı vardır.

za çıkıyor. OIF üretim ve IT alanlarını, SAP teknolojisinin desteğiyle kendisini neredeyse tümüyle kendi başına yöneten, verimli bir üretim sistemi şeklinde birleştiriyor. Tesis birim ve alanları birbiriyle iletişim kurmakla kalmayıp tüm adımları otomatik olarak yönetiyor. Festo Didaktik'in siber-fiziksel "CP Factory" araştırma ve öğretim platformu üzerinde temellenen OIF'in esas özelliği şu: 8,60 metre uzunluktaki üretim tesisinde bizzat iş parçaları makineye ne şekilde işleneceklerini bildiri-

yor. Sadece birbirinden tamamen farklı iki ürünün montajı söz konusu değil; bu ürünler isteğe bağlı 16 farklı versiyonda üretilebiliyor. Böylece "Open Integrated Factory" esnek üretime verilecek şaşırtıcı bir örnek olarak karşımıza çıkıyor.

Her şeyin başı insan

Festo için Endüstri 4.0 sadece yeni teknolojilerin geliştirilmesi anlamına gelmiyor; geleceğin üretim dünyasında merkezi bir konumda yer alacak olan insanları eğitim ve vasıflandırma tedbirleriyle donatarak yeni görevlere hazır hale getirmek gerekiyor. Dr. Veit'in bu konudaki görüşü şöyle: "Personelimiz geleceğin talep ve zorluklarını algılayacak hassasiyette olmakla birlikte, gerekli çözümleri arayıp bulma motivasyonuna da sahip ve bu konuda sürekli olarak eğitim görmekte: Çalışanlarımız ge-



Endüstri 4.0 Platformu'nun kurucu üyeleri arasında yer alan Festo bu platformun otomasyon sektörü açısından barındırdığı fırsat ve zorlukları erken dönemde tespit etti. Festo yeni teknolojiler, gelişmelere ayak uydurabilen mesleki eğitim & ileri eğitim ile merkezi önem arzeden insan faktörü başlıkları ile ifade edilen "3 Ana Kaide"den oluşan yaklaşım tarzına odaklanmış bulunuyor.



leceğin üretim dünyasına hazır." Tabii bu hazır olma halinde Scharnhausen teknoloji tesisinde yer alan 220 metrekare büyüklüğündeki öğretim tesisinin de payı var. Festo çalışanları burada gündelik çalışma pratiğine ve üretim ihtiyaçlarına en yakın biçimde eğitim alıp vasıflarını artırabiliyorlar. Pilot eğitimleri, ürün eğitimleri veya proses kalifikasyonunu artırma çalışmalarını günlük olağan çalışma sürecinde de her

daim mümkün ve süre, içerik veya katılımcı sayısı bakımından da çok esnek, çalışma şartlarına uyacak şekilde tasarlanmış

Yüksek derecede uygulama esnekliği, değişim kabiliyeti yüksek, tam otomatik Valfler,

Küçük ebatlı, kompakt manyetik valflerin tam otomatik olarak birleştirildiği en modern valf montajı hattında da öğretim te-

Sayılarla teknoloji tesisi

Scharnhausen teknoloji tesisi Festo'nun valf, valf adaları ve elektronik ürünler ana üretim tesisidir ve aynı zamanda müşteri referans tesisi olarak da hizmet verir. Tesis 66.000 metrekareden büyük bir alanda kurulmuştur, toplam 1.200 çalışanı vardır. Bu yerleşime Festo toplam 70 milyon Avro tutarında yatırım yapmıştır.

sisindeki kontrol konseptinin aynısı uygulanıyor. Buradaki tesislerde 50'yi aşkın farklı ebatların değişik versiyonları üretiliyor. Üretim hücreleri gerek donanım gerekse yazılım açısından modüler yapıda ve birbirleriyle irtibat halinde, yani bir ağ yapılandırması (örgülenme) söz konusu. Burada Festo ürünlerinin üretimi için yine Festo ürünleri kullanılıyor. Valf montaj hattının hücreleri otark, kendine yetebilen yapıda. Hücrelerarası arabirimler standard tipte. Hücre modifikasyonu, değişik tokuşu veya eklentileri büyük zahmetlere girişmeden mümkün. Tutarlı standardizasyon sayesinde başka üreticilerin montaj hücreleri veya modülleri bile ihtiyaca göre entegre edilebilir. Yüksek optimizasyon sayesinde sipariş değişikliğinde, ürün versiyonlarında donanım değişikliği için ek süre harcanmıyor. Scharnhausen teknoloji tesisi Festo'nun bir üretim ve referans tesisi. Burada müşterilerimize, Festo ürünleriyle gerçekleştirilebilecek otomasyon olanakları sunuluyor. ■

2016 Kanada ekonomisine ve otomotive bakış



Varol Karşlıoğlu

Serbest Otomotiv Gazetecisi

Bu ayki yazımızda, Kanada otomotiv piyasasının 2015 yılındaki performansına ve bu yıl ile ilgili beklentilere değineceğiz. Türkiye'nin yaklaşık 13 katı büyüklüğünde yüzölçümüne sahip, ancak sadece 33 milyonluk bir nüfusu olan Kanada ile ülkemiz arasında kuşkusuz önemli farklılıklar var. Buna karşılık her iki ülkenin de, yanbaşılarında buldukları pazarlar için önemli bir otomotiv üretim üssü olması ortak yönleri.

İyi hatırlanacak bir yıl: 2015

Kanada otomobil ve hafif ticari araç satışları 2015'te, bir önceki yıla % 3'lük bir artışla 1 milyon 900 bin adede ulaştı.

İstihdamdaki olumlu gelişmeler ve Kanada dolarının tarihi düzeyde düşük kuru nedeniyle özellikle ABD'ye olan ihracattaki artış, bu artışta önemli bir etken oldu. Özellikle, Ontario ve Quebec (Kebek) gibi, güçlü bir imalat ve otomotiv yan sanayine sahip eyaletler bu konjoktürden yararlandılar. Nüfusun yaşlandığı, yeni göçmen almayan Atlantik eyaletleri içinse aynı şeyi söylemek mümkün değil. 2016 yılında da, düşük faizler ve geniş kredi olanakları sayesinde, bu artı ve ek-silerin sonucu olarak, eko-

nomik büyüme oranı %1'in altına düşmedikçe, otomotiv satışlarının en azından bu düzeyde kalmasını bekleyebiliriz.

Kanada Merkez Bankası'nın verilerine göre, finansman maliyetleri neredeyse tüm zamanların en düşük düzeyinde. Düşük faiz politikasının 2016'da devam edeceği neredeyse kesin ve kaçınılmaz.

Temel unsurlar

Ekonomide ihracata dayalı büyüme genel bir karakter taşıyor. Küresel talep düşük bir düzeyde olsa bile, Ontario'daki 21 imalat sektöründen 17 tanesi, 2015'de çift haneli ihracat büyümesi gerçekleştirdi. Bu sektörlerden yarısında da büyüme oranı % 20'yi buldu. Hane halklarının harcanabilir gelirindeki artış da, yıldan yıla % 3.5'i buldu. Geçtiğimiz Ekim ayındaki seçimlerde tek başına iktidara gelen Liberal Parti hükümetinin, altyapı yatırımları için harca-yacağı paralar da göz önüne alınırsa, 2016'dan umutlu olmak için geçerli sebepler var.

Ihracata dayalı büyümenin, İngiliz Kolumbiyası ve Yukon gibi, imalat sanayi gelişmemiş eyaletlerde de, araç satışlarını bu nedenlerle artırması bekleniyor.

Ontario'dan sonra imalat sektörü açısından ikinci büyük eyalet olan Quebec'de, hükümet, denk bütçe hedefine 2016'da ulaşabilecek. Bu da hane halklarının harcanabilir gelirini olumlu yönde etkileyecek. Buna karşılık, petrole dayalı bir kaynak ekonomisine sahip Alberta eyaletinde, petrol fiyatlarındaki gerileme ve azalan yatırımların sonucunda geçen yıl araç satışları, %12'lik bir düşüşle 236 bine geriledi. Alberta'da bu yıl da, petrol endüstrisindeki yatırımların neredeyse durması ve istihdamdaki gerileme sonucunda, binek ve hafif ticari araç satışlarının 220 bin adet azalması bekleniyor. Enerji sektöründeki daralma ve düşük petrol fiyatları, toplam istihdamın % 70'ini yaratan hizmet sektörüne de yeni darbeler vuracak.

Bu yıl, bu olumsuz faktörleri ancak federal hükümetin altyapı yatırım harcamalarındaki artışı, bir ölçüde dengeleyebilir. Fakat bu planın ayrıntıları henüz oluşmuş değil.

Atlantik bölgesine dönersek: Nova Scotia (Yeni İskoçya) eyaletindeki binek ve hafif ticari araç satışları geçen yıl, bir önceki yıla göre % 2'lik artışla 54 bine ulaştı. Bu artışta en önemli fak-

tör, federal hükümetin, Kanada donanması için verdiği gemi siparişleri. Gemi inşasının yanısıra, araç lastiği üretimi ve uçak yan sanayii, bu eyalette imalat sektöründeki istihdamın neredeyse üçte birini yaratıyor. Bu faktörlerin etkisiyle, satışların bu yıl az da olsa artarak 55 bini bulması bekleniyor.

Sonuç

Kanada gibi coğrafi açıdan çok geniş bir ülkenin, birden fazla ekonomik sisteme sahip olduğunu söyleyebiliriz. Ontario ve Quebec gibi, güçlü ve rekabetçi bir imalat sektörüne sahip eyaletler, ABD gibi dev bir kara komşusuna sahip olmanın avantajlarından, tarihi düzeyde düşük kur sayesinde çok büyük avantaj sağlayabiliyorlar. Alberta gibi, kaynak ekonomisi ve özellikle petrole dayalı eyaletler ise bu dönemde, aslında pek de sıcak bakmadıkları, hükümet desteğine ve Keynezyen politikalara, hiç bir zaman olmadığı kadar muhtaçlar.

Tabii bu dönemin rahatlatıcı koşulları, özellikle Meksika gibi ülkeler karşısında Kanada'nın daha rekabetçi bir otomotiv sanayiine sahip olmasını sağlayacak yapısal değişiklikler için bir gevşekliğe yol açmamalı. ■

GELECEK İÇİN MOBİLİTE KENTSEL MOBİLİTE



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

schaeffler-mobility.com



SCHAEFFLER

Almanya ve ABD'nin ardından Japonya, Bosch'un otonom sürüşe yönelik üçüncü mühendislik lokasyonu oldu. Bosch, otonom araçla 10 bin kilometre yolu sıfır kaza ile tamamladı.



Bosch, Japonya yollarında otonom sürüş testlerine başladı

Bosch, otonom sürüşün geliştirilmesini bir adım ileriye taşıyor. Almanya ve ABD'de olduğu gibi teknoloji ve servis tedarikçisi, artık geleceğin teknolojisini Japonya'da test ediyor. Bosch'un ilk hedefi, otomobillerin 2020 yılından itibaren otobanlarda ve otoban benzeri yollarda kendi kendini sürmelerini sağlayacak otoyol pilotunun geliştirilmesi.

Bosch Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Dirk Hoheisel, "İnsanların araçlarını soldan sürmesi ve karmaşık trafik koşulları nedeniyle Japonya, geliştirme konusunda bize değerli katkılar sağlıyor." diyor. Dünya genelinde yaklaşık 2.500 Bosch mühendisi, sürücü destek sistemlerini ve otonom sürüşü daha fazla geliştirme konusunda çalışıyor.

Almanya ve ABD'deki mühendisler gibi Japonya'daki ekip de halka açık yollarda otonom test araçları ile testler yapmaya

başladı. Test sürüşleri, Tochigi ve Kanagawa eyaletlerinde yer alan Tohoku ve Tomei şehirlerinin etrafındaki ekspres yollarda ve ayrıca Bosch'un Shiobara ve Memanbetsu'daki iki deneme alanında gerçekleştiriliyor.

Almanya, ABD ve Japonya'daki ekipler arasında yakın işbirliği

Geliştirme faaliyetleri devam ederken Japonya'daki yeni ekip, 2011 yılından beri otonom sürüş konusunda çalışmalar yürüten Almanya ve ABD'deki meslektaşlarından aldıkları bulgulardan faydalanıyor. Bosch, 2013 yılının başından beri Almanya'da A81

otobanında ve Amerika Birleşik Devletleri'nde eyaletler arası otoban olan Interstate 280'de test araçlarını kullanıyor. Hoheisel, "Mühendislerimiz, tek bir kaza bile olmadan halka açık yollarda 10.000 kilometrenin üzerinde test sürüşünü tamamladı." diyor. Bosch test araçları, gerekli olduğu durumlarda hızlanarak, fren yaparak ve sollama yaparak trafikte kendilerini yönlendiriyor. Ayrıca, dönüş sinyalinin ne zaman yakacaklarına ve ne zaman şerit değiştireceklerine, trafiğin durumuna bağlı olarak kendileri karar veriyor. Bu, aracın çevresinin ayrıntılı bir resmini sunan sensörlerle sağlanıyor. Buna ek olarak,

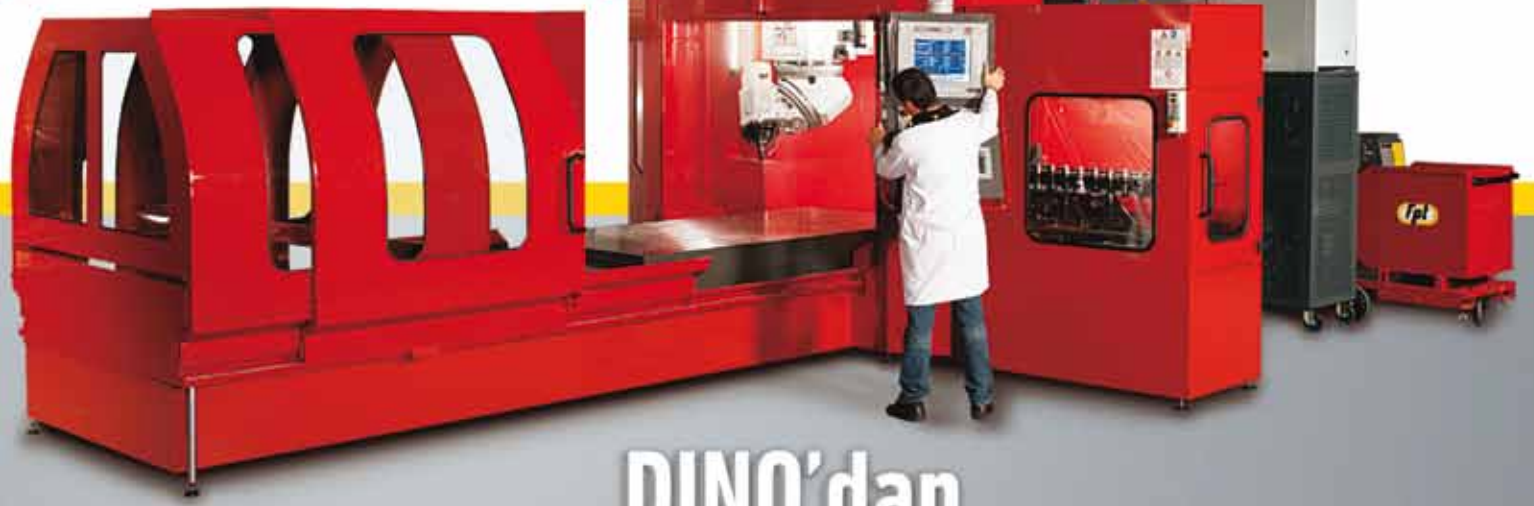
Bosch'un iş ortağı TomTom da oldukça yüksek doğruluğa sahip harita verileri sağlıyor. Bir bilgisayar, yoldaki diğer kullanıcıların davranışını analiz ve tahmin etmek üzere tüm bu bilgileri kullanıyor ve buna dayanarak otonom araçların sürüş stratejisi hakkında kararlar alıyor.

Otonom sürüş için yasal çerçeveye ihtiyaç var

Otonom sürüşün sadece prototiplerde değil, üretim araçlarında da gerçeğe dönüşebilmesi için, buna ilişkin yasal koşulların oluşturulması gerekiyor. Bu konu şu anda ABD, Japonya ve Almanya'da siyasi gündem içerisinde yer alıyor. Viyana Karayolları Sözleşmesi'nde, Almanya'nın da onayladığı değişikliklerin yakın olduğuna dair işaretler var. 23 Nisan 2016 tarihinde, sözleşmedeki tadiller yürürlüğe girecek. Bunun ardından, üye ülkelerin bu tadilleri ulusal kanunlarına aktarması gerekecek. ■

Otonom sürüşten önce bile Bosch, otonom park etme üzerinde çalışıyordu. Bosch'un otomatik park asistanı daha şimdiden üretimde. Akıllı telefon ile uzaktan kontrol edilen sistem, otomobilleri park yerlerinde bağımsız bir şekilde manevra yapmasını sağlıyor.

Dino



DINO'dan Otomotiv Sektörüne yönelik çözümler

Teknik Özellikler:

X / Y / Z Hareketi:	2800-3000 mm / 2200 mm / 1000-1100 mm
X / Y / Z İlerleme Hızı:	35000 mm / dak.
İvme:	4 m / sn ²
Tabla Boyutu:	1200 mm x 3000 mm
Tablo Yüğü:	8000 kg



FPT INDUSTRIE S.P.A.



www.tezmaxsan.com

AYDOĞDUGRUP kuruluşudur.



Takım Tezqâhları Seçenekleriniz

B Plas, Alman Uçak firması AQUILA'yı satın aldı

Gökçen Grubu bünyesindeki B Plas'ın, Alman Uçak firması AQUILA'yı satın aldığı bildirildi. B Plas Üst Yöneticisi Gökçen "Havacılık sektöründe Bursa'dan başarılı bir firma olarak yükseleceğiz. İtalyanca 'kartal' anlamına gelen AQUILA artık Türk kartalı" dedi.

Gökçen Grubu'ndan yapılan açıklamaya göre, Bursa'da sanayi sektörünün katma değeri yüksek ileri teknoloji ve tasarıma dayalı ürünlere yönelmesi noktasında öncülük eden ve bu çalışmalarının meyvesini yerli tramvay üretimi ile alan Büyükşehir Belediyesi, B Plas ile Bursa'yı havacılık üssü haline getirecek önemli bir adım daha attı.

160 yıllık geçmişi, yenilikçi ve teknolojik yüzü ile Bursa sanayisinin öncü kuruluşlarından Gökçen Grubu'na bağlı B Plas'ın havacılık sektöründe aktif rol alması amacıyla bir süredir temaslarda bulunan Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe'nin ısrarı sonucu verdi. B Plas, Alman uçak firması AQUILA'yı (kartal) satın aldı.

Almanya'nın Berlin kentinde bulunan fabrikada düzenlenen imza törenine, Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, B Plas Üst Yöneticisi Celal Gökçen ve AQUILA firmasının yetkilileri katıldı.

İmza törenine katılan ve sonumun ardından tesisi gezen Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Altepe, bu tarihi imza ile Bursa'nın yerli tramvay üretiminin ardından ikinci büyük hedefleri olan

havacılık sektörünün üssü olacağını belirtti.

Altepe, Bursa adına tarihi bir sözleşmeye imza atıldığını, kendilerinin yönlendirmeleri ve eşlik etmeleriyle B Plas ile Bursa'nın artık havacılık sektörüne giriş yaptığını vurgulayarak, "Almanya'nın tecrübeli firması AQUILA artık Gökçen ailesinin. Bizler de bu güzel olaya şahitlik etmiş olduk. Bursa olarak hedefimiz her zaman ileri teknoloji, yüksek katma değerli ürünler üretmek. Yerli araçların üretimini sağlamak.

Bu doğrultuda hedefleri olan Türkiye'nin lokomotif şehri olmak istiyoruz" değerlendirmesinde bulundu. Yerli tramvayın ardından yine yerli uçak üretimi için ilk adımı attıklarını ifade eden Altepe, şunları kaydetti: "Bilim ve Teknoloji Merkezi Uzun Havacılık Birimi, Uludağ Üniversitesi Havacılık Fakültesinin kurulması için tüm yatırımları gerçekleştirmiştik. Şimdi bu sektöre girmek ve imalatını yapmak kalmıştı. 1,5 yıl süren araştırmalarımız sonucunda artık uçak üretimi



450 metre mesafede hem kalkış hem de iniş yapabilen AQUILA, İngiliz Hava Kuvvetleri pilotları başta olmak üzere eğitim için pilotlar tarafından tercih edilen ilk marka. Aynı zamanda diğer marka uçaklara bakım ve servis hizmeti sunan firma, ABD, AB ve Avustralya'da kabul gören sertifikasyon yetkilerine sahip.

başlıyor. İlk yerli uçakları üreten şehir Bursa olacak. B Plas ve Gökçen ailesine çok teşekkür ediyorum. Hayırlı olmasını diliyorum. Biz her zaman en büyük destekçileri olacağız. Bursa'da havacılık yeniden canlanacak. Başta eğitim birimleri olmak üzere hızlı şekilde Bursa'nın havacılık üssü olması için tüm gayreti göstereceğiz."

AQUILA artık bir Türk Kartalı

B Plas Üst Yöneticisi Celal Gökçen de yapılan sözleşme nedeniyle çok mutlu olduğunu ifade ederek, bu önemli fırsatı B Plas tecrübesiyle önemli bir noktaya taşıyacaklarını belirtti. Gökçen, Büyükşehir Belediye Başkanı Altepe'ye, yerli tramvay üretiminde gösterdiği büyük çabayı uçak üretimi için de göstererek kendilerine bu fırsatı sunduğu için teşekkür etti. Gökçen, şu bilgileri verdi: "B Plas Ar-Ge, dizayn ve üretim geliştirme merkezimizle uyum içinde olacağını düşündüğümüz bu işe adım atmış olduk. Özellikle kompozit ve plastik konusunda otomotiv sektöründe yaptığımız önemli işler var. Şimdi bu tecrübemiz ve birikimimizle bu sektörde de kendimizi geliştirebileceğimizi düşünüyorum. Havacılık sektöründe Bursa'dan başarılı bir firma olarak yükseleceğiz. İtalyanca 'kartal' anlamına gelen AQUILA artık Türk kartalı" diye konuştu. Bu arada, Büyükşehir Belediye Başkanı Altepe, 3 uçak siparişi vererek, üretim için önemli ve anlamlı bir destek verdi. ■

Customer Value through Innovation



Otomotiv endüstrisini birleştiren çözümler

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



Read more at www.normagroup.com

Demisaş "TPM Süreklilik Ödülü"nü Alan İlk Türk Dökümhanesi Oldu!

Türk döküm sektörünün dünya çapında faaliyet gösteren köklü ismi Demisaş, günümüzün en önemli yönetim sistemi olan TPM (Toplam Üretken Yönetim) uygulamalarında gerçekleştirdiği başarılı çalışmaları neticesinde Japonya'dan bir ödül daha kazandı.

2013 yılında Japon Fabrika Bakım Enstitüsü (JIPM- Japan Institute of Plant Maintenance) tarafından "TPM Mükemmellik Ödülü"ne layık görülen Demisaş, şimdi de "TPM Süreklilik Ödülü"nü alarak Avrupa'nın ve Türkiye'nin bu



ödüle sahip ilk dökümhanesi unvanına sahip oldu.

Demisaş; üretim ve hizmet süreçlerinde verimliliğin artırılmasını hedefleyen ve günümüzün rekabet ve kriz ortamında, küresel ekonominin önde gelen oyuncularından biri olarak TPM (Toplam Üretken Yönetim) sistemine ilişkin olarak 2010 yılında başlattığı çalışmalarını



tüm hızıyla sürdürüyor. 3 yıl gibi kısa bir zamanda TPM Mükemmellik Ödülü'nü alarak TPM faaliyetleri konusundaki azim ve kararlılığını gösteren Demisaş, Aralık 2015'te JIPM tarafından gerçekleştirilen Final Denetlemesi'nin ardından "Süreklilik Ödülü"nü almaya hak kazandı.

Demisaş, dünyada Mükemmellik Ödülü'nün bir üst seviyesi olarak kabul

edilen Süreklilik Ödülü'nü alarak Türkiye ve Avrupa'nın bu ödülü almaya hak kazanmış ilk dökümhanesi oldu.

23 Mart'ta Japonya'nın Kyoto kentinde gerçekleştirilecek törende ödülünü alacak olan Demisaş'ın bir sonraki hedefi ise, dünyanın "TPM Özel Ödülü"nü alan ilk dökümhanesi olarak Türk döküm sektörünün dünyadaki varlığını güçlendirmek. ■



TİRSAN



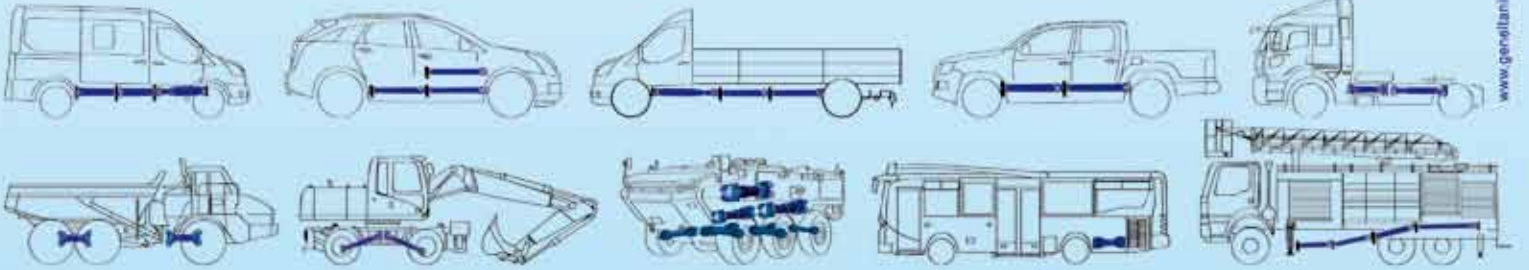
Light - Hafif



Strong - Güçlü



Flexible - Esnek



 TİRYAKİLER AFTERMARKET

 TİRYAKİLER OTO MAKİNA

 TİRSAN KARDAN

 TİRSAN RUSSIA

www.tiryakiler.com.tr

www.geneltanlim.com

Japonlar, İnci ile ortak olup aküye 200 milyon TL yatıracak

İnci Akü, Türkiye'ye 200 milyon liralık yatırımın yolunu açtı. İnci GS Yuasa olarak yoluna devam eden şirket, yatırım, ihracat ve istihdam planlarını açıkladı. Akü sektöründe Türk-Japon ortaklığının yeni hedefi, Türkiye ve Avrupa'da sektöre damgasını vurmaktır...

İnci GS Yuasa'nın Türk ve Japon yöneticileri, İstanbul'da düzenlenen basın toplantısında yeni hedeflerini açıkladı. Önceliği kapasite artırma çalışmalarına vereceklerini belirten İnci GS Yuasa İcra Kurulu Direktörü Cihan Elbirlik, 5 yıllık vadede yapılacak yatırım tutarının toplamda 200 Milyon TL'yi bulacağını söyledi.

Gelirleri 3 katına çıkaracak

5 ay önce İzmir'de atılan imzayla Türkiye'nin küresel anlamda büyük bir yatırımcı kazandığını vurgulayan Cihan Elbirlik, bunun İnci Akü için olduğu kadar Türkiye ekonomisi için de değer taşıdığını kaydetti.

Ortaklıktan kısa bir süre sonra Türkiye ve Avrupa pazarı için güçlü hedeflerle yola çıktıklarını belirten Elbirlik, önümüzdeki 5 yıl için planlarını şöyle anlattı: "Starter ve endüstriyel fabrikalarımızın kapasitelerini güçlendireceğiz ve beş yıllık süreçte toplam kapasitemizi 2 katına çıkaracağız."

İnci GS Yuasa olarak toplam 200 milyon TL yatırım gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Toplam yatırımımızın yüzde 50'sini teknoloji gelişimi alanında kullanacağız. Kapasite artırma çalışmalarıyla istihdam rakamımızı 5 yıl içinde 2

katına çıkaracağız. Böylece, Türkiye'deki işgücünü de katkı sağlayacağız. Geçtiğimiz yılın ikinci 6 aylık periyodunda toplam satış gelirlerimizde yüzde 3 büyümeye gerçekleştirdik; hedefimiz 5 yıl içinde toplam satış gelirimizi 3 katına, ihracat satış gelirimizi ise 4 katına çıkarmak olacak."

Yuasa markası artık Türkiye'de üretilecek

İnci Akü, EAS, Hugel, Blizzaro ve İnci Battery markalarını bünyesinde bulunduran İnci GS Yuasa'nın, yeni marka ve ürün teknolojileri konusunda hedeflerini açıklayan Elbirlik, "Mevcut ürünlerimizin yanı

sıra GS Yuasa'nın öncelikli olarak Yuasa markalı ürünlerinin Türkiye'de üretimini gerçekleştireceğiz.

İnci GS Yuasa olarak önümüzdeki 5 yıl içinde satış gelirlerimizi 3 katına çıkarmayı; Türkiye'de satılan her 4 starter aküden 1'ini, endüstriyel alanda ise her 3 aküden 1'ini üretmeyi amaçlıyoruz. Otomotiv, UPS (Kesintisiz güç kaynağı) ve Telekom alanlarında kullanılan aküleri en yüksek kalite standardı ile geliştirmeyi işimizin merkezinde tutuyoruz" diye konuştu.

Japon Ar-Ge gücü de geliyor

İcra Kurulu Direktör Vekili Yuji Hashimoto ise "Türkiye, bulunduğu coğrafya açısından bizim için çok değerli. Sektörünün öncü şirketi İnci Akü ile yaptığımız ortaklığı çok önemsiyoruz. Her iki şirketi de stratejik olarak güçlendirecek bu ortaklığı geliştirmek ve büyütme için çalışıyoruz.

Türkiye'nin bulunduğu bölgede marka konumumuzu güçlendireceğiz. GS Yuasa, global akü pazarında Ar-Ge gücüyle ilkleri sunan bir şirket. GS Yuasa hibrid otomobiller, elektrikli otomobil ve uzay uygulama aküleri konusunda önemli altyapı ve deneyime sahip. Bu deneyimimizi ve Ar-Ge gücümüzü Türkiye'ye taşıyacağız" dedi. ■

Kaynak: NTV



İnci GS Yuasa İcra Kurulu Direktörü Cihan Elbirlik ve İcra Kurulu Direktör Vekili Yuji Hashimoto

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



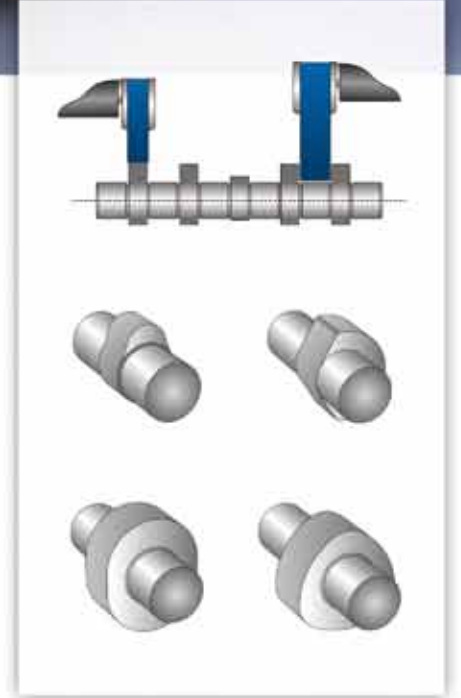
HIGHSPEED

JUNKER Lean Selection cam

Yüksek performanslı eksantrik taşlama.

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

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



Erwin Junker
Makina Sanayi Ticaret LTD. ŞTİ.
Eseritepe Mah.
Mılangaz Cad. No:75
Monumento
Kartal/İstanbul, Turkey
+90 216 504 28 11
info@junker-turkey.com.tr

www.junker-turkey.com.tr

JUNKER PREMIUM SERVİSİ:

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

 **JUNKER**
partner for precision

→ Hyundai Katlanan Otomobil Geliştiriyor!

Hyundai, katlanabilir otomobil patenti ile sıra dışı bir buluşa imza attı. ABD Marka ve Patent Bürosu'na yaptığı başvuru ile katlanabilir bir şehir otomobili üretme fikri olduğunu ortaya koyan Hyundai, Ar-Ge departmanının tam gaz çalıştığını gözler önüne seriyor. Son dönemde geliştirdiği alternatif yakıtlı modellerle öne çıkan Hyundai'nin patent başvurusu yaptığı katlanabilir şehir otomobili de elektrik enerjisi ile çalışıyor. Ölçeklenebilir platformu sayesinde aks aralığı değiştirilebilen araç, ihtiyaç duyulmadığı takdirde 2 kişilik bir araca dönüşüyor. Küçülen boyutları sayesinde şehir içinde çok daha rahat bir şekilde kullanılması hedeflenen aracın tamamen camdan oluşan tavanı da aracın seçilen boyutuna uygun olarak ileri ya da geri hareket ediyor.



→ Mercedes Hidrojene Geçiyor!

Detroit'te gerçekleştirilen Otomobil Fuarı'nda, detaylarının açıklanmasının ardından otomobil tutkunlarını heyecanlandıran Mercedes, bu projesini doğruladı. Firma yöneticisi Thomas Weber tarafından teyit edilen açıklamanın ardından söz konusu projenin, Mercedes Benz GLC modeli ile piyasaya sürülmesi bekleniyor.

→ Google, Otomobillerini Kablosuz Şarj Edebilir



Google, ortaya çıkan prototip testlerine göre; sürücüsüz ve elektrikli arabalarını kablosuz olarak şarj etmek istiyor. Böylece otomobillerin şarjı sırasında dertten kurtulmak hedefleniyor.

Bu sistem, otomobiller için şarj ekipmanı üretiminde uzman olan Hevo Power ve

Momentum Dynamics adlı iki firmadan geliyor.

2015'in ilk yarısında, iki firma da, Google Mountain View'da denemeler için izin almayı başarmış. Gelen raporlara göre Google mühendisleri, Momentum Dynamics şarj sistemine sahip ve şu anda arabalarında test ediyor.

Sistemin amacı, hem tasarım olarak daha küçük ve hafif bataryalar üretmek, hem de ekstra bir ekipmana gerek kalmadan, kullanıcıların kolay şarj işlemi yapabilmelerini sağlamak. Google sürücüsüz arabaları, halka açık yollarda, kablolu sisteme sahip olarak deniyor.

→ Otomobillerin yeni gelişmiş sistemi start-stop!

Aracınızda Start-Stop sistemini devreye soktuğunuzu varsaydığımızda, aracınızı kırmızı ışıkta durdurduğunuzda Start-Stop sistemindeki, alternatör dinamo sistemi araç çalışır konumda iken ışıktaki Start-Stop işlemi gerçekleştirebilecek düzeyde, yani tek seferlik elektrik enerjisini depolayabilecek kapasiteye sahiptir. Siz debriyaja bastığınız zaman



aracınızın tekrar çalışmasını sağlayacak harekette bulunduğunuzda depolanmış olan bu enerji kullanılarak marş dinamosu çalıştırılır.

→ Park Yeri Arama Tarih Oluyor

Alışveriş merkezlerinde veya yoğun restoranların olduğu bölgelerde boş park yeri bulmak genellikle sorun olur. Ancak Samsung, Seat ve SAP'in geliştirdiği yeni konsept bu sorunu kökten çözmeyi vadediyor.

Bu üç teknoloji devinin geliştirdiği konseptte göre sürücüler akıllı telefon



uygulamasıyla gidecekleri yerdeki boş park alanlarını tarayabilecek, park yerini rezerve edebilecek ve park etme ücretini ödeyebilecek.

→ Volvo ile Otomobil Anahtarlarına Elveda

Volvo, tüketicilere araba anahtarı olmadan araç satan ilk üretici olacak. Araba anahtarı yerine kullanıcılar Bluetooth üzerinden akıllı telefon uygulamasını kullanacak.

Bu yıl itibarıyla araba anahtarı olmadan araç satışlarına başlayacağını belirten Volvo, opsiyonel olarak araba anahtarı verebileceğinin altını çiziyor. Ancak bu opsiyonu kullanmayarak araba anahtarı almayan kullanıcıların akıllı telefonlarının pilleri bittiğinde ne yapacağı bilinmiyor.

Akıllı Araç Ulaşımı

Volvo'nun bu yıl başlayacağı bu sistem insanların araçlarına akıllı bir şekilde



ulaşabilmesini de sağlayacak. Otomobilin kilidini herhangi bir yerden açabilmek, uzaktan bağlantı ile aracın çalıştırılması ve birden fazla kişinin araba anahtarı olmadan araç kontrolüne sahip olması mümkün olacak. Bu da özellikle bir arabayı birden fazla kişinin kullandığı durumlarda hayatı kolaylaştıracak.

TÜRK OTOMOTİV SANAYİNİ ULUSLARARASI PLATFORMLARA TAŞIYORUZ

TAYSAD Dergi'nin Mart-Nisan 2016 sayısı
Automechanika İstanbul ve Comvex Fuarı'nda
sektörün hedef kitlesine ulaştırılacak.

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

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

Son Başvuru Tarihi 25 Mart 2016



Mavi Tanıtım ve İletişim
Firtina Ansoy
0 216 345 99 20
firtina@mavitanim.com.tr

Sürdürülebilir verimli mobilite: yenilikçi güç aktarım sistemleriyle ekonomik sürüş.



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

www.bosch-mobility-solutions.com



BOSCH

Yaşam için teknoloji