



TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

tausad

ASSOCIATION OF AUTOMOTIVE PARTS & COMPONENTS MANUFACTURERS

YILYEAR: 10 SAYIISSUE: 42 TEMMUZJULY - AĞUSTOSAUGUST 2008

SUNAY AKIN:

- Önce aydınlanmayı başarmalıyız
- Firstly we must succeed in enlightenment



- Bir Bozcaada tutkunu

LÜTFİ H. ENSARİ:

- A Bozcaada lover...

Oyak Renault Genel Müdürü

TARIK TUNALIOĞLU:

- Hep birlikte mükemmelliyet merkezi olmayı başaracağız
- We will cope to be an excellence center all together

GOSB Yönetim Kurulu Başkanı

YÜCEL GÜNGÖR:

- Teknolojiye yatırım yaparak gelişim gösterdik
- We developed by through in technology

**Rahmi Küçük'ü
Saygıyla anıyoruz**

automechanika

Leading International Trade Fair for the Automotive Industry

Frankfurt am Main
16 – 21 September 2008

**COMMERCIAL VEHICLES:
ON THE MOVE FOR EVERYONE**

>> IAA

62nd IAA Commercial Vehicles
25.9. to 2.10.2008 in Hanover - www.iaa.de

üyelerimize üye katıyoruz!

252

growth is going on



Başarının normları...

Kalıp tasarımı simülasyon tekniği ile yapılan cıvatalar, en son teknolojiye sahip 5 istasyonlu makinelerde yüksek karbonlu ve orta alaşımlı çelik kullanılarak, soğuk dövme metodu ile şekillendiriliyor. Atmosfer kontrollü fırınlarda ısıtılma tabi tutulan cıvatalar, Norm hizmet anlayışı ile size ulaşıyor.

İŞİN UCUNDA GÜÇ VAR!

“IT.TE.Dİ.” markasının Türkiye’deki tek temsilcisi olan TaeguTec,
PCD ile işlemede, artık en güçlü çözüm ortağınız!



IT.TE.Dİ.

TaeguTec

Genel Merkez:

Keyap Çarşı Sit. F2 Blok No: 101/A
Y.Dudullu-Ümraniye/İstanbul
Tel: (0216) 313 40 10
Faks: (0216) 313 40 50

Bursa Şube:

Otomasyon Plaza Nilüfer Ticaret Merkezi
Alaaddin Bey Mah. 636. Sok. No: 22/3
Beşevler-Nilüfer/Bursa
Tel: (0224) 443 60 33 Faks: (0224) 443 60 37

Konya Şube:

Büsan Organize San. Böl.
2. Sok. No: 85 Karatay/Konya
Tel: (0332) 345 35 59
Faks: (0332) 345 35 57

E-Posta: info@taegutec.com.tr
Web: www.taegutec.com.tr

Yıl Year: 10 Sayı Issue: 42
Temmuz July - Ağustos August 2008

Sahibi Publisher:
TAYSAD adına Yönetim Kurulu Başkanı
For TAYSAD, Chairman of the
Board of Directors:
Ömer Burhanoğlu

Yazı İşleri Müdürü Editor in Chief:
Özlem Gülşen

Yayın Kurulu Editorial Board:
Ömer Burhanoğlu
Mehmet Dudaroğlu
Özlem Gülşen
Sevgi Özçelik

İçerik Content:
Mavi İçerik Grubu

Editör Editor:
Demet Sunar
editor@mavitanitim.biz

Reklam Koordinatörü
Advertisement Coordinator:
Firtina Arısoy
firtina@mavitanitim.biz

Yönetim Yeri Management Centre:
TOSB - TAYSAD
Organize Sanayi Bölgesi 1. Cad. No: 10/1
Şekerpınar-Gebze- 41480 Kocaeli
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
Bahariye Cad. Taner Apt. No: 78/1
34710 Kadıköy-İstanbul
Tel: +90 216 418 59 31
Faks: +90 216 348 95 22
mavitanitim@mavitanitim.biz

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

Çeviri Translation:
Burçin Yeşiltepe

Kapak Cover:
Mavi Tanıtım

Ulusal - Türkçe/İngilizce - İlmî -
İki Ayda Bir Yayınlanır
Tüm yayın hakkı TAYSAD'a ait olup
kaynak gösterilmek suretiyle alıntı yapılabilir. Tüm
reklamların sorumluluğu reklam veren firmalara,
yazılardaki görüşler yazarlarına aittir.
TAYSAD Dergi parayla satılmaz.
All publishing rights reserved by TAYSAD, may be quoted
by indicating source. Advertisements are a liability of
the advertising firms. Opinions are a liability of writer.
TAYSAD Magazine distributed free of charge.



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


38

44

6 TAYSAD DERGİ'DEN FROM TAYSAD MAGAZINE

İş ve yaşam dengeyi sağlıklı kurabiliyor musunuz?
Succeeded to create this balance in different ways.

Sevgi Özçelik
TAYSAD Kurumsal İletişim Uzmanı
TAYSAD Corporate Communication Specialist

8 AJANDA AGENDA

10 SEKTÖRDEN HABERLER FROM AUTOMOTIVE SECTOR

Otomotiv sanayi firmalarının
2008 yılı 6 aylık üretimleri
*Production of automotive manufacturers
in 6 months of 2008*

Yan sanayi ihracatı ilk 6 ayda 4 milyar dolar
*Export of the supply industry for the
first 6 months is 4 billion dollars*

12 Tofaş'ın başarı hikayesi TOFAŞ's success story

Oyak Renault üretim şampiyonu olmaya aday
Oyak Renault is championship in manufacturing

13 Daimler'de üst düzey Türk Yöneticiler Turkish Executives at Daimler

Temsa Global'de iki genel müdürlüğe atama
Two new assignments for headquarters in Temsa Global

14 Türkiye'nin en büyük treyler fabrikasının temeli atıldı Foundations of Turkey's biggest trailer factory laid

Karsan üretimini dörde katlayacak
Karsan will quadruple its manufacturing

15 Eldor'dan İzmir'e 30 milyon euro'luk yeni üretim hattı New production line amounting 30 million euros

TecTalis: Metal kaplama sektöründe yeni buluş
TecTalis: New invention in metal coating sector

16 TAYSAD'DAN MESAJ MESSAGE FROM TAYSAD

"Tüm bir yaşam"
"A Whole Life"

Ömer Burhanoğlu
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
Chairman of the Board, TAYSAD

22 TAYSAD'DAN HABERLER NEWS FROM TAYSAD

TAYSAD, üyelerine İş Bankasıyla
finans desteği sağlayacak
*TAYSAD will provide financial
support to its member with İsbank*

24 TAYSAD üyeleri mükemmelle ulaşmak için kıyaslıyor TAYSAD members benchmark in order to reach excellence

26 Kıyaslama çalışmasına katılan üyeler ne diyor? Opinions of our participant on benchmark study

30 Ölçemezsek iyileştiremeyiz Can not improve if we can not measure!

34 Mercedes-Benz-Türk ve TAYSAD işbirliğiyle Daimler AG Türk Tedarikçi Günü Daimler AG Turkish Supplier Day

36 Basında TAYSAD yansımaları TAYSAD in press

38 OTOMOTİV SEKTÖRÜ VE İNSANLAR AUTOMOTIVE SECTOR & PEOPLE

"Hep birlikte mükemmellik merkezi
olmayı başaracağız"
"We will cope to be an excellence center all together"

Tarık Tunalıoğlu
Oyak Renault Genel Müdürü
General Manager of Oyak Renault



54



60



64

44 YAN SANAYİ ÖYKÜLERİ SUPPLIER STORY

"Teknolojiye yatırım yaparak gelişim gösterdik"
"We developed trough investing in technology"

Yücel Güngör
Güngör Otomobil Yan San. A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı ve
GOSB Yönetim Kurulu Başkanı
Chairman of the board of
Güngör Otomobil Yan San. A.Ş. and
Chairman of the board of Gebze Organised
Industrial Zone

50 TASARIM DESIGN



Telden araba tasarımcıları gelecekte
otomobil yapacak
Wire car designers will make automotive in the future

Fahrettin Gülen
Ermetal Şirketler Grubu Kurucu Başkanı
Ermetal Group Founder President

54 İŞ VE YAŞAM DENGESİ WORK AND LIFE BALANCE

Bir Bozcaada tutkunu
A Bozcaada lover...

Lütfi H. Ensari
Bozcaada Derneği Yönetim Kurulu Başkanı
Bozcaada Association, Chairman of the Board

60 İş ve yaşam üzerine sıradışı bir yaklaşım An extraordinary approach to work and life..

Dr. Yavuz Doğan
Doğan Lastikçilik Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
Doğan Lastikçilik Sanayi ve Ticaret A.Ş.,
Chairman of the Board

64 "Önce aydınlanmayı başarmalıyız" "Firstly we must succeed in enlightenment"

Sunay Akın
Şair - Yazar
Poet - Writer



70 Bir yarış arabası öyküsü Story of race car

72 AVRUPA BİRLİĞİ EUROPEAN UNION

REACH nedir?
What is REACH?

76 FUAR FAIR

automechanika
Leading International Trade Fair for the Automotive Industry

Frankfurt am Main
16–21 September 2008

Bu yıl Automechanika Frankfurt'un 20. doğumgünü
This year is the 20th birthday of
Automechanika Frankfurt...

78 Automechanika Frankfurt Fuarı'na katılan TAYSAD üyeleri TAYSAD Members to participate in Automechanika Frankfurt

80 Automania'da ilk kez yüzbinden fazla model araç sergilenecek... Automania to feature over 100,000 model vehicles for the first time

COMMERCIAL VEHICLES: ON THE MOVE FOR EVERYONE

IAA
62nd IAA Commercial Vehicles
25.9. to 2.10.2008 in Hanover - www.iaa.de

81 2008, IAA Hannover Ticari Araçlar Fuarı'na katılan TAYSAD üyeleri TAYSAD Members to participate in 2008 IAA Hannover Commercial Vehicles Fair

82 ÜYELERDEN HABERLER NEWS FROM MEMBERS

Değerli büyüğümüz, ağabeyimiz, sanayici ve iş adamı
Rahmi Küçük'ü saygıyla anıyoruz
We commemorate Rahmi Küçük

Autoliv Türkiye Organizasyonuna Çevre Ödülü
Environment Award for Autoliv Turkey

Bowling'te kupa heyecanı
şampiyon Kanca
Cup Excitement in Bowling: Champion Kanca

92 TANITIM PRESENTATION

102 TAYSAD'IN YENİ ÜYELERİ TAYSAD'S NEW MEMBERS

103 TAYSAD ÜYELERİ TAYSAD MEMBERS

İş ve yaşam dengenizi sağlıklı kurabiliyor musunuz?

Küreselleşme, çalışma hayatında giderek artan rekabet ortamı derken iş dışındaki özel hayatımıza zaman ayırmak adına harcanılan çaba ve yaşanan stres, psikolojik yapımızı derinden zedeliyor. Yapılan araştırmalara göre ise iş ve yaşam dengesini sağlıklı kurmak,

performansı artıran en önemli etkenlerden birisi. Peki, ama bu denge nasıl kurulur? İşte bu sorunun cevabını aramak için bu ayki dosya konumuzu iş ve yaşam dengesine ayırdık. Yoğun iş hayatları ile özel hayatlarını farklı şekillerde dengeleyen üç farklı isim dosyamıza konuk oldu: TAYSAD Yönetim Kurulu üyesi Lütfi H. Ensari, Doğan Lastikçilik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Yavuz Doğan ve Sunay Akın. Bu röportajları okurken, kendi iş ve yaşam dengenizi nasıl kurduğunuzu ve bu dengeyi nasıl iyileştirebileceğinizi sorgulamayı da unutmayın.

Küreselleşmenin gereklerinden biri de rakiplerinizden daha üstün ya da farklı olmanızdır. Ölçemediğiniz bir şeyin üstünlüğünü ya da farkını göremezsiniz. Ölçülebilir olmalısınız, aksi takdirde yolunuzu kaybedersiniz. TAYSAD tara-

findan gerçekleştirilen Kıyaslama Çalışması'nın, üyelerin gelişiminde önemli bir temel taşı teşkil ettiğine inanıyoruz.

Bu yılki TAYSAD Kıyaslama Çalışması'na 54 firma katıldı. Rekabet gücümüzü arttırmada önemli bir araç oluşturacak ve katma değer yaratacak olan bu çalışmaya katılımın giderek artması en büyük temennimiz. TAYSAD Kıyaslama Çalışması'nın oluşturulmasında ve geliştirilmesinde gönüllü olarak görev alan Çalışma Grubu Başkanımız Lütfi H. Ensari'ye, çalışmamıza ilk yıllarından bu yana sürekli olarak iştirak eden firmalarımıza ve yeni katılımcılarımıza teşekkürlerimizi sunuyorum.

Her sayıda olduğu gibi bu sayımızda da hem ana sanayi hem de yan sanayiden önemli isimleri sayfalarımıza konuk ettik. 5 kıtada 100'den fazla ülkeye ihracat yapan ve 6600 kişiye istihdam sağlayan Oyak Renault Genel Müdürü Tarık Tunalıoğlu, Güngör Otomobil Yan Sanayi A.Ş.'nin kurucusu ve aynı zamanda GOSB Yönetim Kurulu Başkanı Yücel Güngör'le keyifli röportajlar gerçekleştirdik. Ermetal Şirketler Grubu Kurucu Başkanı Fahrettin Güleler ise bize en büyük hayalini anlattı. Otomotiv kenti Bursa'da geleceğin tasarımcılarını şimdiden yetiştirmek için kolları sıvayan Güleler, bugün telden araba yapan çocukların 20 sene sonra otomobil tasarlayacağını söylüyor. "Temelinden başlamadıktan sonra hiçbir fikir yeşermez" diyen Fahrettin Güleler'i bu güzel çalışmasından dolayı tebrik ediyoruz. ●

Yeni konularla, yeni sayımızda görüşmek dileğiyle.

Succeeded to create this balance in different ways

Allocating more time to our personal lives requires more effort and results with more stress because of issues like globalisation, and increasing high competitiveness of business environment. In the end this efforts and stress also bruises our psychology deeply. According to researches on the subject, creating a healthy balance between work and life is one of the most important factors in performance. But how can it be possible? In this edition we pursue the answers of this question. We have three different names who have succeeded to balance their work and personal lives in different ways: TAYSAD's Board Member Lütfi H. Ensari, Chairman of Doğan Lastikçilik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Dr. Yavuz Doğan, and Sunay Akın. While reading these interviews, please remember to look for your own answers.

Globalisation needs you to be different or more superior to your rivals. You can not see the supremacy or the difference in something you cannot measure. You should be measureable to not to lose your way. We believe in that, this benchmark study of TAYSAD constitutes an important corner stone in our members' development. 54 companies participated in this year's study and we expect it to be more in the following years, as because this study will generate added value and be an important tool for increasing our competition power. I would like to tender our thanks to our new participants, older attendees who were there right from the beginning, and finally to our working group president Lütfi H. Ensari, who has worked voluntarily for the establishment and improvement of the study.

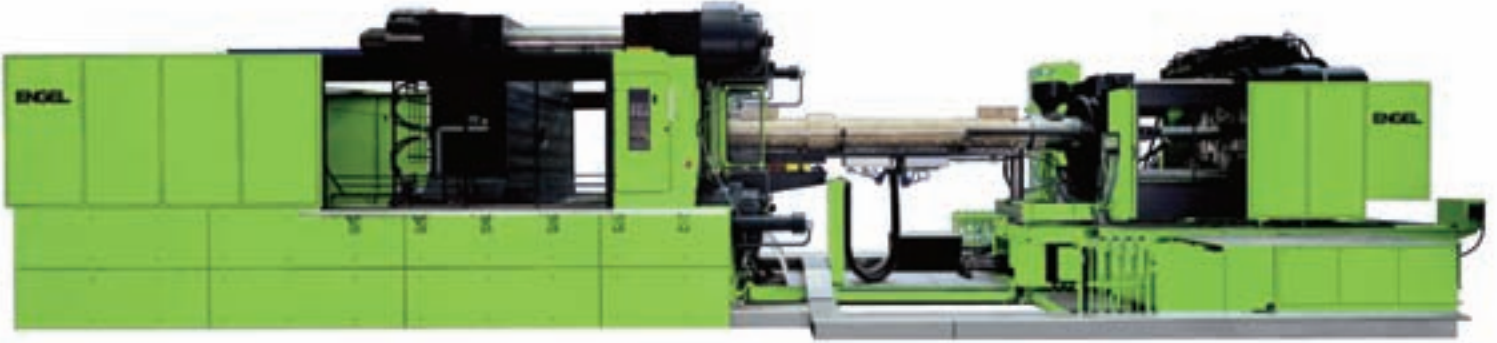
As usual, in this edition, we have prominent names from both main industry and supply industry. Our cheerful interviews with Yücel Güngör, Güngör Otomobil's and GOSB's chairman, and Tank Tunalıoğlu, who is the general manager of Oyak Renault, which exports more than a hundred countries over 5 continents and employs 6600 people. Ermetal Group's President Fahrettin Güleler told us about his greatest dream. Güleler, who has already started to work to train future designers in Bursa, says that these children are going to design -automotives 20 years later from now. Fahrettin Güleler say that "if you did not start from the essentials, no idea can be developed". For this brightest project of him, we congratulate Fahrettin Güleler. ■

Hope to meet you in our next issue with new subjects.



Sevgi Özçelik
TAYSAD Kurumsal
İletişim Uzmanı
Corporate
Communication
Specialist

Büyük makineler rekabet avantajımızdır.
Başarınız hedefimizdir.
Lider olun!



ENGEL DUO.

İşiniz büyük parçalar üretmek. Tüm farklı modül sistemlerinin arasından sınırsız seçim yapmak istiyorsunuz. Tek düşünceniz optimal verimlilik ve kalite ise, Engel doğru seçimdir çünkü Engel bu konuda kapsamlı programa sahiptir.

ENGEL DUO büyük makine hattı büyük parçalar üretmek için standarttır. Makine hattı, 85 tipte makine, 10 farklı kapama ünitesi ve 11 farklı enjeksiyon ünitesi kapsamına sahiptir. Kompakt boyutlar, servise elverişli sistem, müşteriye özel çözümler için potansiyel



Her zaman hizmetinizdeyiz: www.engelglobal.com

TÜRKİYE ŞUBESİ:
ENGEL ENJEKSİYON MAKİNELERİ TİCARET LTD.ŞTİ.
Bakır Pirinc San.Sit.Menekşe Cad.
No:8 Beylikduzu İstanbul TR
Tel:0212 875 59 15, Fax:0212 875 59 23

yüksek kapasiteli makineler

ENGEL



Seminer Seminar

3 Temmuz July 2008

REACH Kimyasallar Tüzüğü Semineri REACH Chemicals Regulation Seminar

Avrupa Birliği'nin (AB) kimyasallar alanındaki mevcut 40 direktif ve yönetmeliğini kapsayan ve kimyasal maddelerin Kayıt, Değerlendirme ve İzin/Kısıtlanma işlemlerini tanımlayan yeni Kimyasallar Tüzüğü (REACH) ile ilgili bilgilendirme semineri TÜV SÜD'den Dr. Nuri Mol tarafından verilmiştir. 17 Temmuz tarihinde Bursa'lı üyelerimiz için UİB'de tekrarlanan seminer, önümüzdeki aylarda da İzmir'de yapılacaktır.

Dissemination Seminar on REACH Regulation of the EU was moderated by Dr. Nuri Mol TÜV SÜD. On the 17th of July seminar was repeated in UIB for our members in Bursa and it is going to be held once again in İzmir in the following months.



Toplantı Meeting

23 Temmuz July 2008

VCA - Kalite Tanıtım Toplantısı VCA - Kalite Presentation Meeting

OSD Kalite Komitesi ve Teknik Komitesinin katılımları ile İngiliz Hükümeti Ulaştırma Bakanlığına bağlı Belgelendirme ve Tip Onay Kuruluşu VCA-Vehicle Certification Agency ve Türkiye temsilcisi Kalitest'in tanıtım sunumu üyelerimizin katılımı ile derneğimizde gerçekleştirilmiştir.

Certification and Approval Body VCA-Vehicle Certification Agency, which is under the authority of UK ministry of transportation, and Kalitest's presentation was made in our association with the participation of our members, OSD Quality Committee and Technical Committee.



Toplantı Meeting

21-24 Temmuz July 2008

TAYSAD Kıyaslama Çalışması Paylaşım Toplantısı TAYSAD Benchmarking Study Sharing Seminar

Her yıl tekrarlanan ve bu yıl 7.si yapılan Kıyaslama Çalışması'nın değerlendirme sonuçlarının paylaşıldığı toplantı, çalışmada yer alan üyelerimizin katılımı ile derneğimizde gerçekleştirilmiştir. Ayrıntılı haberimizi ilerleyen sayfalarımızda okuyabilirsiniz.

Our annual benchmarking study's results for this year have been shared with our members in the seminar. Detailed information on the study can be found in the following pages.



Toplantı Meeting

29 Temmuz July 2008

TAYSAD- Basın Buluşması TAYSAD- Press Meeting



Otomotiv sanayinin 6 aylık değerlendirmesinin yapıldığı ve gelecek döneme ilişkin projelerimizin basın mensupları ile paylaşıldığı toplantı Swissotel'de gerçekleştirilmiştir.

6 months of automotive industry is evaluated and future projects are shared with the press members in Swissotel.



Toplantı Meeting

21-24 Temmuz July 2008

DAIMLER AG Türk Tedarikçi Günü DAIMLER AG Turkish Suppliers Day

Mercedes-Benz Türk ve TAYSAD işbirliği ile DAIMLER AG'nin Stuttgart'daki Sindelfingen fabrikası içinde bulunan etkinlik merkezinde düzenlediğimiz "Türk Tedarikçi Günü"ne 26 firma katılarak Daimler'in üst düzey yetkilileri ile birebir görüşme imkanı buldular. Ayrıntılı haberimizi ilerleyen sayfalarımızda okuyabilirsiniz.

"Turkish Supplier Day", which had been organised in Daimler AG's Sindelfingen plant in Stuttgart with cooperation of Mercedes-Benz Türk and TAYSAD, enabled 26 participant companies to meet with Daimler executives. Detailed information can be found in the following pages.



Eğitim Training

25-26 Ağustos August 2008

Bütçe Hazırlama ve Kontrol Teknikleri Eğitimi Budget Preparing and Control Techniques Seminar

Prof. Rüstem Hacırüstemoğlu tarafından verilecek olan eğitimde nasıl bütçe hazırlanacağı ve dikkat edilmesi gereken hususlara değinilecektir.

Prof. Rüstem Hacırüstemoğlu will lead this training, in which preparation of budgets and important points will be elaborated.



Trust has a brand new definition.

Sign for quality
invest in your comfort and safety.



Maysan Mando

MANDO



Maysan Mando Otomotiv Parçaları San. ve Tic. A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi No.26 16371 Bursa Tel: (0 224) 243 13 50 pbx Fax: (0 224) 243 13 54
www.maysanmando.com.tr

Otomotiv sanayi firmalarının 2008 yılı 6 aylık üretimleri

Production of automotive manufacturers in the first 6 months of 2008

Firmalar	Otomobil	%	K. Kamyon	%	B. Kamyon	%	Kamyonet	%	Otobüs	%	Minibüs	%	Midibüs	%	Traktör	%	TOPLAM
Companies	Pass. Car		L. Truck		Mid. Truck		Pick Up		Bus		Mini-Bus		Mid-Bus		F. Tractor		Total
A.I.O.S.			1.872	53			2.131	1					1.628	27			5.631
ASKAM					0	0	0	0									0
B.M.C.					2.712	18	890	0	732	19	421	4	51	1			4.806
FORD OTOSAN					3.876	26	162.750	56			10.066	84					176.692
HATTAT															474	3	474
HONDA TÜRKİYE	26.743	7															26.743
HYUNDAI ASSAN	40.736	11															40.736
KARSAN			360	10			2.240	1			1.179	10	2.590	43			6.369
M. BENZ TÜRK					8.357	56			1.817	46							10.174
MAN TÜRKİYE									826	21							826
OTOKAR							268	0	121	3	288	2	757	13			1.434
OTOYOL							0	0									0
OYAK RENAULT	177.363	47															177.363
TEMSA			1.331	37			1.866	1	445	11			1.017	17			4.659
TOFAŞ	47.045	13					122.528	42									169.573
TOYOTA	83.956	22															83.956
TÜRK TRAKTÖR															12.979	85	12.979
UZEL															1.786	12	1.786
TOPLAM	316.889	100	2.909	100	14.945	100	292.673	100	3.941	100	11.954	100	6.043	100	15.239	100	724.201

Yan sanayi ihracatı ilk 6 ayda 4 milyar dolar

Export of the supply industry for the first 6 months is 4 billion dollars

2008'in ilk yarısında yüzde 43 oranında artarak 13.6 milyar dolara yükselen otomotiv ihracatında 4 milyar dolarlık payı ise yan sanayi aldı.

Ana ve yan sanayi üretimi ve ihracatıyla büyüyen otomotiv sektörü böylelikle toplam ihracattaki payını yüzde 21.8'e çıkardı. İkinci sırayı alan demir çelik ürünlerinin toplam ihracattaki payı ise 9 milyar dolarla yüzde 14.2'de kaldı. Otomotiv ana sanayinde ihracat ise adetsel bazda yılın ilk yarısında yüzde 35

arttı. 2007'nin ilk 6 ayında 414 bin 920 adet taşıt aracı ihraç eden Türkiye bu rakamı 2008'in Ocak-Haziran döneminde 563 bin 434 adede taşıdı. Burada en büyük sürprizi Honda Türkiye yaparak ihracatını yüzde 386 artırdı. Minicargo projesini devreye sokan Tofaş ise yüzde 92'lik artışla ihracatta büyüyen bir diğer şirket oldu. ●



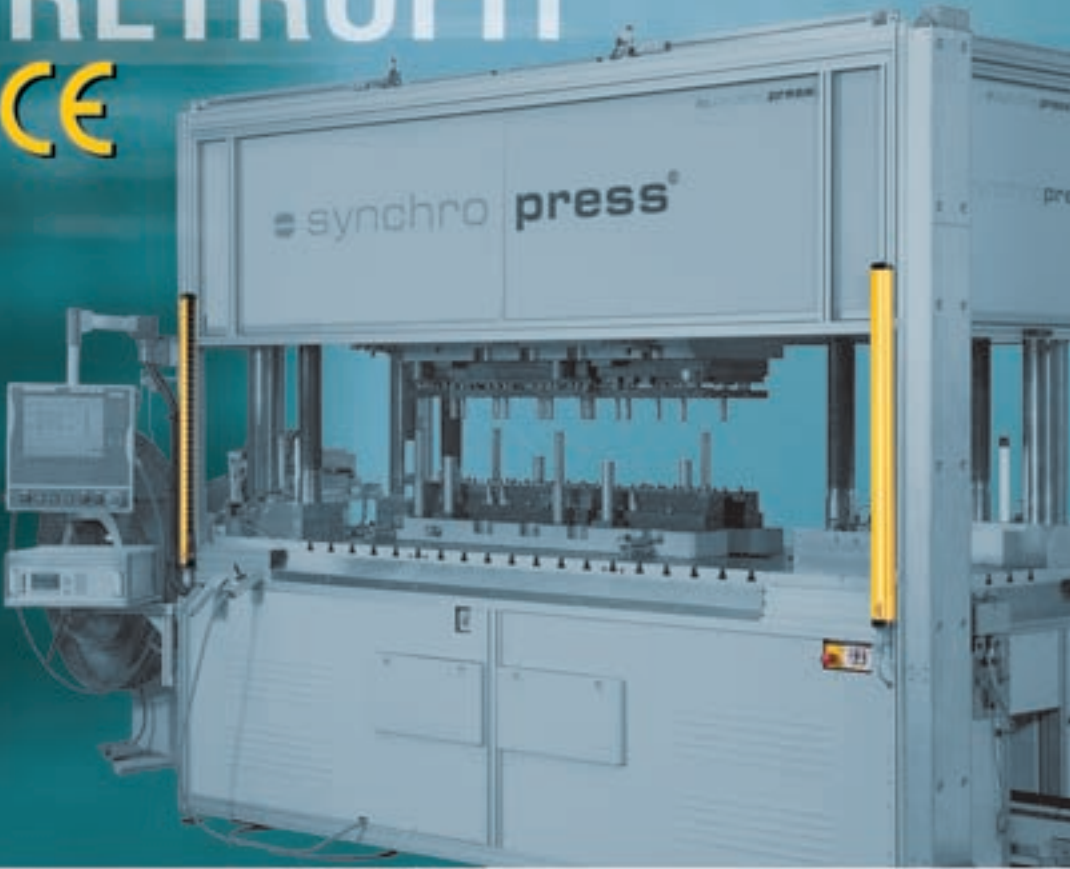
Automotive export increased by 43 percent and increased to 13.6 billion dollars in the first half of 2008. 4 million dollars of this estimate belongs to supply industry. Consequently proportion of the automotive industry in total export estimate increased to 21.8 percent. Second industry on the list is iron and steel, with a rate of 14.2 percent and 9 billion dollars. In the main industry export rates in terms of unit

also increased by 35 percent. Turkey export 563. 434 units, where it was 414. 920 units when compared to the same period of 2007. Biggest surprise of the results came from Honda Türkiye, of which export percentage increased by 386 percent. Tofaş, which realized Minicargo project, became another growing company with an increase by 92 percent of export rate. ●

EMNİYET REVİZYONU

EN 954-1 | EN 692 | EN 693 | EN 12622

RETROFIT



OTOMASYONDA EMNİYET ÇÖZÜMLERİ

Sensör Teknolojisi
Kumanda ve Haberleşme
Hareket Kontrolü
İzleme ve Kontrol
Yazılım
Mühendislik
Danışmanlık ve Eğitim

Presiniz gerçekten emniyetli mi ?

Emniyetsiz preslerinizin standartlara uygun hale getirilmesinin yolu sadece doğru ürünleri kullanmaktan geçmiyor, aynı zamanda doğru bilgi ve mühendislik uygulaması da gerekiyor.

Emniyet otomasyonunuda 40 yıllık tecrübemiz ile biz bu bilinmezi verimli ve emniyetli üretim döngüsüne çeviren çözümler sunuyoruz.

Eğer çözümlerimizle henüz tanışmadıysanız çok geç olmadan mutlaka bizi arayın.

Çalışanlarınızın ve şirketinizin geleceğini aydınlatın!..



Pilz Emniyet Otomasyon Ürünleri ve Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.
İsmail Paşa Sok. No:8 34718 Koşuyolu - Kadıköy / İSTANBUL
Tel: (216) 545 29 10 Fax: (216) 545 29 13 pilz.tr@pilz.de
www.pilz.com

pilz
more than automation
safe automation

Tofaş'ın başarı hikayesi Üretim 400 bine yaklaştı, hedef Fiat'ın Ar-Ge üssü olmak

TOFAŞ's success story

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç, kuruluşunun 40'ıncı yılını kutlayan Tofaş'ın 20 binli rakamlardan yıllık 400 bin adetlik üretime uzanan bir başarı hikayesi olduğunu söyledi.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç, kuruluşunun 40'ıncı yılını kutlayan Tofaş için "Büyümeye ve yatırımlara devam ederek, 2010 yılında Fiat'ın en önemli üç Ar-Ge merkezinden biri olacağız" dedi. Koç, İtalyan Fiat ile 1968 yılında çıktıkları yolculuğun büyük bir uyum içinde ilerlediğine işaret ederek, "Bugün Tofaş, Türkiye'nin en yüksek kapasiteli otomotiv

üretim tesisine sahip" diye konuştu.

Koç, 2.5 milyonuncu aracı üretme başarısını gösteren ilk yerli üretici olan Tofaş'ın aynı zamanda Türkiye'nin en yüksek kapasiteli otomotiv üretim tesisine de sahip olduğunu dikkat çekerek, "2008'de 3 milyar dolar ihracat hedefiyle üretim kapasitesini daha da artıracğız. Tofaş, inovatif ve rekabetçi yaklaşımları hayata geçirerek büyümesini



sürdürecektir. Yaptığımız önemli yatırımlarımız sonucunda, 2010 yılında Fiat'ın en önemli Ar-Ge merkezlerinden biri olmayı hedefliyoruz" dedi.

TOFAŞ CEO'su Ali Pandır, Türkiye ile büyümeye devam edeceklerini belirterek, "400 bin adetlik kapasite ile Fiat'ın dünyadaki en büyük 3 üretim tesisinden birisi olduk. 2007'de 215 bin adetlik üretime ulaşarak, 1993 üretim rekorunu 14 yıl sonra kırdık. 2008'de 360 bin adede yürüyoruz. Geçen yılki üretimin 150 bin adedi ihracat olarak gerçekleşti. 2008'de önümüze koyduğumuz ihracat hedefimiz; 280 bin adet" dedi. Geçen yıl Minicargo projesiy-

le 3 markalı üretime geçerek, Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdiklerini söyleyen Pandır, "Minicargo, yılda 165 bin adet, üretim hayatı boyunca da 1 milyon adetten fazla üretilip, bunun yüzde 95'i ihraç edilecek. 2009'un ikinci yarısında yollara çıkacak olan '263' kod adlı yeni nesil Doblo da 410 milyon Euro'luk yatırım hacmi ile aynı zamanda bir model için yapılan yatırım miktarında, yeni bir rekor kırdı" diye konuştu. ●

Chairman of Koç Group, Mustafa Koç said that Tofaş, which celebrates 40th year, is a success story, which came up to 400.000 units from 20.000 unit. He also added "We are going to be one of three most important research and development centers of Fiat in 2010, through continuous investment and growth." ●

Oyak Renault üretim şampiyonu olmaya aday

Oyak Renault is nominee for manufacture championship

Dünyanın en kaliteli Renault fabrikası seçilen Bursa'daki Oyak Renault, şimdi de Renault markasının dünyada en çok üretildiği tesis olma yolunda ilerliyor.

Oyak Renault, Clio III ve Grand Tour modellerine Avrupa'dan gelen yoğun talep nedeniyle 2008'de tüm dünyadaki 38 fabrikayı geçerek Fransız markanın üretimde lokomotifine haline gelecek. Oyak Renault böylece Fransa'daki 550 bin adetlik kapasiteye sahip ana fabrika Douai'yi sollamış olacak. Renault dünyası içinde Bursa'nın üretim

kalitesiyle kendini ispatladığını ifade eden Oyak Renault Genel Müdürü Tarık Tunalıoğlu, 2008'in son çeyreğinde pazara sunulacak Symbol'ün yanı sıra yeni projeler üzerinde çalıştıklarını kaydetti. Renault'nun "2009 Kontratı" planları doğrultusunda 26 yeni modeli pazara sunacağını ve Avrupa'da 800 bin adetlik ek üretim kapasitesi yaratacağını hatırlatan Tunalıoğlu, "Bu kapasite artışının büyük



bir bölümü Türkiye'den karşılandı. Her yeni model projesinde Türkiye ön plana çıkıyor. Yeni model projelerini yürüten mühendisler, üretim Türkiye'de gerçekleşsin diye adeta birbirleriyle yarışıyorlar. Her türlü ihtiyaca cevap verebilen önemli oyuncu olduk" dedi. ●

Oyak Renault's Bursa plant, which has been chosen as the top quality Renault factory in the world, is now moving forward in order to be the

facility, where Renault branded cars are manufactured most in the world. Due to the high demand from Europe on Clio III and Grand Tour models, in 2008 Oyak Renault will be the production locomotive of the French brand's, by leaving behind 38 factories in the world. In this way, Oyak Renault will leave behind the main factory in Douai, in France, which has a capacity of 550 thousand units." ●

Daimler'de üst düzey Türk Yöneticiler

Turkish Executives at Daimler

Daimler bünyesinde olan ve tüm dünyadaki Mercedes-Benz kamyon faaliyetlerinden sorumlu Mercedes-Benz Trucks'un (kamyon) tüm finansal işlerinin başında bir Türk yönetici bulunuyor. MB Trucks'un CFO'luğunu bir yılı aşkın süredir Yarış Pürsün sürdürüyor. Finans ve Controlling'den sorumlu olan Pürsün, MB Trucks Yönetim Kurulu üyesi olarak da atandı. 1968 Hamburg doğumlu, fizik mühendisliği eğitimi gören Pürsün, 5 yıl Boston Consulting Group'da danışman olarak çalıştı. Yaklaşık 9 yıl Daimler'deki çeşitli finans departmanlarında görev yapan Pürsün'ün yönetim alanına, MB Trucks'ın Almanya dışında ana üretim merkezleri olan Brezilya ve Türkiye de giriyor. Geçtiğimiz yıl Türkiye'den Almanya'ya giden Meltem

Aytaç ise Daimler bünyesindeki kurulan Business Innovation (İş Geliştirme) bölümüne atandı. Daimler bünyesinde firmanın "kârlı büyüme" sağlayabileceği alanları değerlendiren özel bir ekibe atanan Aytaç, öncelikle "hafif ticari araçlar"la ilgili projelerle ilgileniyor. Bu ekip, markanın stratejik projeleri üzerinde çalışıyor. Aytaç, MB Türk AŞ'de 1998-Eylül 2003 arası Otomobil Satış ve Pazarlama Müdürü, 2003-2007 arasında ise MB Türk Hafif Ticari Araçlar Global Pazarlama İletişim sorumlusuydu. ●

Turkish executives at Daimler are increasing in numbers day by day. Yarış Pürsün has been CFO of Mercedes-Benz Trucks for more than a year. Meltem Aytaç, on the other hand, is assigned to Business Innovation department which has been established within Daimler. ●

Temsa Global'de iki genel müdürlüğe atama

Two new assignments for headquarters in Temsa Global

Temsa Global AŞ, büyüme ve uluslararası arenadaki gelişme hedefleri doğrultusunda yeni iş birimleri oluşturarak şirketin deneyimli yöneticilerini bu birimlerin başına atadı. Yakın zamanda açılacak olan Adapazarı fabrikası, kamyon ve özel araç projesi ile otomotiv pazarlama satış ve ilgili iş destek süreçlerinin bağlı olduğu "Kamyon ve Otomotiv İş Birimi'nin başına Genel Müdür olarak Yusuf Soner getirildi. Lassa, Toyotasa, Anadolu Honda şirketinde üst düzey

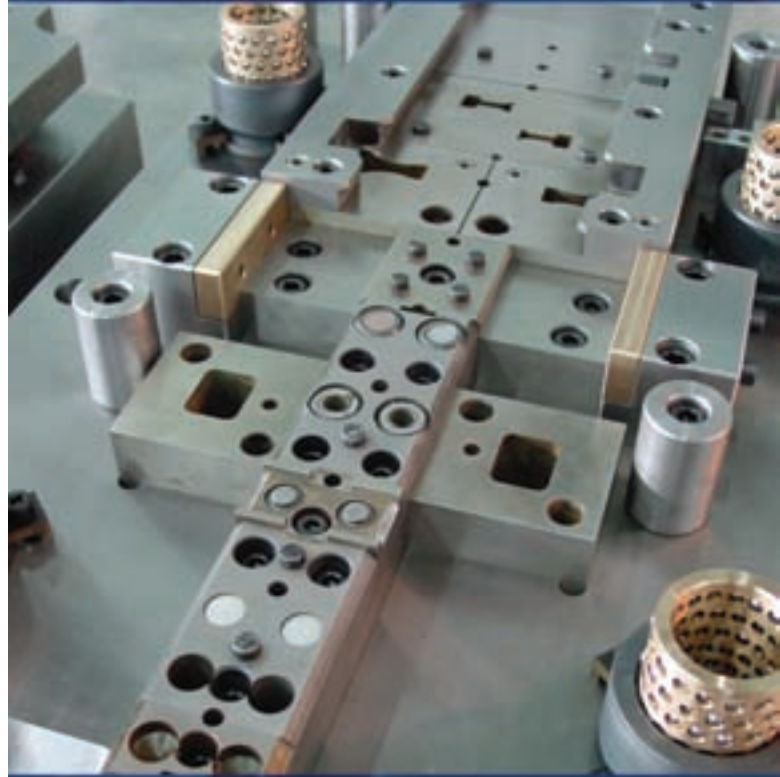
yöneticilik yapan ve 2001 yılında Temsa Global bünyesine katılan Soner, Temsa Global Otomotiv-Kamyon Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdürmekteydi. Adana ve Mısır fabrikalarının yanı sıra yurt içi pazarlama ve satış birimlerinin bağlı olduğu birim ise "Otobüs İş Birimi" oldu. Bu birimin Genel Müdürlüğü'ne ise Ahmet Özşahin atandı. Daha önce Temsa Global ve sektördeki farklı şirketlerde görev alan Özşahin, son olarak Temsa Egypt Genel Müdürlüğü görevini sürdürmekteydi. ●

Sac Şekillendirme Kalıpları

Tools for Sheet Metal Stamping & Forming

"Bir parça ancak, yapılmasında kullanılan takım kadar kaliteli olabilir"

TEKİŞ, ileri teknoloji ürünü makine parkının ve kalıp tasarım programlarının desteği ile Progresif Sac Şekillendirme Kalıpları üretmektedir.



The other TEKİŞ manufacturing line is for manufacturing progressive Tools for Sheet Metal Stamping and Forming. We intensively support the automotive industry, white goods, brown goods and house wares industry with our tools workshop.

TEKİŞ

TEKNİK EROZYON KALIP SAN. VE TİC. A.Ş.

T.O.S.B. No:57 Gebze - Kocaeli / Türkiye

Tel:+90.262. 658 04 04 (9 lines)

Fax:+90.262. 658 04 13

info@tekiskalip.com.tr • www.tekiskalip.com.tr

Türkiye'nin en büyük treyler fabrikasının temeli atıldı

Foundations of Turkey's biggest trailer factory laid

Alman Krone ve Doğu Grubu ortaklığıyla Tire Organize Sanayi Bölgesi'nde (TOSBİ) yapılacak olan Türkiye'nin en büyük treyler fabrikasının temeli atıldı.

Doğu Otomotiv Yönetim kurulu Başkanı Aclan Acar, törende yaptığı konuşma-
da, "doğrudan" ve "sıfırdan" yabancı yatırımı Türkiye'ye çektiklerini, fabrika üretime geçtiğinde ilk yıl 150 kişi, iki vardiya sistemine geçildiğinde 400 kişinin istihdam edileceğini dile getirdi. Krone Doğu Treyler Fabrikası'nın 35 milyon euro yatırımla kurulacağını, başlangıçta 3 binden fazla, tam kapasiteye

ulaşıldığındaysa 10 bin adet treyler üretiminin gerçekleştirileceğini ifade eden Acar, üretimin yüzde 80'inin ihraç edileceğini söyledi. Acar, fabrikanın üretiminden iç pazara sağlanacak ürünlerle bu alandaki ithalat payının da azaltılacağına dikkati çekerek, şunları söyledi: "Bu sayede ülkemizin ödemeler dengesine dört yıl süresince toplam 400 milyon euro kadar hem ihraçat yaparak, hem de ithalat payını azaltarak ülkemize çift yönlü katkı sağlayacağız. Yerli

tedarikçilerle yaptığımız işbirliği bizi bir adım ileriye götürürken, Krone'nin Almanya'da bulunan tesisleri için Tire'deki yan sanayi kuruluşlarıyla çalışması, bu yoldaki kararlılığımızın bir göstergesidir. Bu fabrika aynı zamanda Tire'nin kalkınmasında da büyük bir pay sahibi olacaktır." ●

Doğu Automotive will have 49 percent share of the trailer factory, of which's foundation is laid after the production agreement in 2007, where as Krone will have 51 percent. 200.000 sqm wide facility

will be operating in 2009 and will have 10.000 production capacity per year. Factory's product gum will be composed of mega liner and profi liner trailers. This is the first trailer factory in Turkey with a foreign partner and it will have the biggest cataphoresis unit of Turkish Automotive Sector. It is indicated that this feature will enable the factory to become the only production center of the Europe, in which coloured trailers can be manufactured based on customers requests. ●



Karsan üretimini dörde katlayacak

Karsan will quadruple its manufacturing

Karsan Murahhas Azası Nahum, şirketin bu yıl 12 bin adet olan üretimini gelecek yıl 50 bin adete çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.

Karsan önümüzdeki yıl 30 bin -35 bin adet Peugeot Partner; 3 bin -5 bin adet Renault kamyon; 5 bin adet J9 ve 1.000-1.500 adet de Hyundai HD35/HD75 üretmeyi hedefliyor. Karsan, Peugeot lisansı ile Peugeot Partner, Hyundai lisansı ile Hyundai HD35/HD75 ve kendi markası J9 Premier modellerinin üretimini gerçekleştiriyor. Temmuz 2007'de Renault Trucks ile imzaladığı anlaşma çerçevesinde Renault

Trucks için Premium Long Route, Premium Lander ve Kerax modellerini bu yılın son çeyreğinden itibaren kademeli olarak üretmeye hazırlandı-

ğını belirten Nahum, "Şubat 2008'de Peugeot Citroen Grubu ile de el sıkışarak, yine yılın son çeyreğinden itibaren 2013 sonuna kadar, toplam 150 bin adet Peugeot Partner ve Citroen Berlingo modellerinin üretim ve ihracatını kesinleştirdik" dedi. Bu yıl 300 milyon dolar ciro hedeflediklerini belirten Karsan'ın yeni CEO'su Murat Selek ise, "Karsan büyük bir oyuncu olma yolunda ilerliyor. Yönetimin yenilenerek güçlenmesiyle başlayan bu değişim

süreci, önümüzdeki dönemde hem Karsan hem de Türk otomotiv sanayi için önemli bazı gelişmeleri beraberinde getirecektir. Karsan'ı en az yarısı ihracata dayalı bir üretim merkezi konumuna getirmek istiyoruz. Hedefimiz 5 yıl içinde 3 kat büyüyerek milyar dolarlık bir şirket konumuna gelmek" diye konuştu. ●

Karsan corporate executive Nahum said that they are aiming to increase their 12.000 units of production to 50.000 units next year. They are aiming to manufacture 30.000-35.000 units of Peugeot Partner, 3.000-5.000 units of Renault truck, 5.000 units of J9 and 1.000-1.5000 units of Hyundai HD35/HD75. Karsan manufactures Peugeot Partner with Peugeot license and Hyundai HD35/HD75 with Hyundai license, in addition to its own brand J9 Premier. ●



Eldor'dan İzmir'e 30 milyon euro'luk yeni üretim hattı

From Eldor to Izmir: New production line amounting 30 million euros

Otomotiv sektörü için ateşleme ve motor kontrol sistemleri üreten İtalyan Eldor

Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Ege Serbest Bölgesi'nde 30 milyon euroluk yatırımla yeni bir üretim hattı kurdu. Bu yatırımla üretim kapasitesini 3 kat artıracaklarını belirten Eldor Corporation Başkanı Pasquale Forte, zaman içinde yatırım tutarını 50 milyon euroya çıkarmayı hedeflediklerini açıkladı. Forte, tesiste yılda 40 milyon adet araç bobini üretmeyi planladıklarını, bunun 10 milyon araca bobin sağlamak anlamına geldiğini söyledi. İzmir'in yabancı yatırımcılar için cazibe merkezi olduğuna dikkat çeken Forte, bölgede

faaliyet göstermekten çok memnun olduklarını belirtti. Bobin üretiminde Avrupa'da lider, dünyada ise ilk 5 üretici arasında yer aldıklarına dikkat çeken Forte, 1990'lı yıllarda İstanbul'da kurulan fabrikayla Orta ve Doğu Avrupa ile Kuzey Amerika pazarlarına girdiklerini, pazardaki güçlerini Türkiye, Finlandiya, Slovakya, Birleşik Krallık, Hong Kong ve ABD gibi ülkelerde açılan ticari merkezlerle artırdıklarını ifade etti. ●

One of the biggest automotive bobbin manufacturer, Italian originated, Eldor established a new facility in Aegean Free Zone, which worths 30 million euros. 40 million units automotive bobbin will be manufactured in the facility annually. ●

TecTalis: Metal kaplama sektöründe yeni buluş

TecTalis: New invention in metal coating sector

Henkel yeni metal kaplama teknolojisi TecTalis ile sektörde yeni bir dönem başlatıyor.

Çinko Fosfat uygulamasının yerine geliştirilen teknoloji değişik metal yüzeylere uygulanabildiği gibi, süreç maliyetlerinde ve çevresel etkide önemli ölçüde azalma sağlaması nedeniyle otomotiv ve dayanıklı tüketim ürünleri endüstrisinde çığır açacak bir nitelik taşıyor. Henkel Yayıncılık Teknolojileri Endüstri Grubu Genel Müdürü İsmail Akkoçoğlu "Henkel Endüstri Grubu, gerek otomotiv ana ve yan sanayide, gerekse satış sonrası sektöründeki faaliyetlerimizde en büyük amacımız kaliteyi arttırırken toplam

süreç maliyetlerinin iyileştirilmesi ve daha az enerji, yüksek verim, yüksek çevre bilinci ile üretilen ürünler sunmak ve müşterilerimizin beklentilerini tam olarak karşılamaktır. Bonderite markamızın performans standartları doğrultusunda tasarlanan TecTalis'in de, bu anlamda önemli bir adım olacağını düşünüyoruz" dedi. ●

TecTalis, new metal coating technology of Henkel, has been starting a new era in the sector. This technology is developed instead of zinc phosphate implementation. It is going to open a new road in the automotive industry as it can be implemented to different surfaces and provides significant decreases in process costs and environmental impact. ●

Sac Parça Üretimi Sheet Metal Parts Manufacturing

TEKİŞ, rulo açma ve doğrultma ekipmanları ve servo sürücü sistemleri ile donatılmış, 5 ile 250 ton arası tonajlarda H ve C tipli preslerden kurulu modern preshanesi ve kaynak hattı ile Sac Parça Üretimi konusunda da hizmet vermektedir.

Çelik, paslanmaz çelik, pirinç, bakır ve alüminyum malzemelerin pres baskıları ve baskı sonrası kaynak, kaplama ve montaj işlemleri de yapılmaktadır.



We serve our clients with our press tools workshop with up to 250 tons pressing force in small and large series. It is possible to process steel, stainless steel, brass and aluminium sheet materials up to 400 mm width and up to 8 mm thickness.

TEKİŞ

TEKNİK EROZYON KALIP SAN. VE TİC. A.Ş.

T.O.S.B. No:57 Gebze - Kocaeli / Türkiye

Tel:+90.262. 658 04 04 (9 lines)

Fax:+90.262. 658 04 13

info@tekiskalip.com.tr • www.tekiskalip.com.tr

“Tüm bir yaşam,,

Ömer Burhanoğlu

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
Chairman of the Board

TAYSAD Başkanı Ömer Burhanoğlu yoğun çalışma hayatı içinde insanın farklı alanlarda kendine nasıl zaman ayırıp hayatını zenginleştirebileceğini kendi yaşam deneyimleri ile aktarıyor...

Bu sayımızda iş ve yaşam dengesi işleniyor. Benim de hayatımda yapmaya çalıştığım hatta adına da, çok etkilendiğim Fransız rejisör Claude Lolosh'un "toute une vie" filminden esinlenip, "Tüm bir yaşam" dediğim hayat felsefemi sizlerle bu sayfalarda paylaşmaya çalışacağım.

"Filmdeki kahraman hayatta aklınıza ne gelirse yaşıyordu, yaşamadığı bir yaşam kesiti kalmıyor, yaşamın tümünü soluyordu..." Bu sadece filmlerde olur diyebilirsiniz ancak sizlerde kendi yaşamınız içinde zenginlik yaratabilecek, keyif kavanozunu doldurabilecek taşlar bulabilirsiniz.

Yaşam dengesini sağlayabilmek, çok yönlü olup bunu planlayabilmek herhalde. Çocuk yaşlarda anne ve babanızın size yatırımı, daha sonra da sizin arzula-

rınızla kendinizi farklı hobilere, kanallara yönlendirmeniz ile başlar. Başta belirttiğim gibi, kendi yaşamımdan anekdotları sizlerle paylaşmak ve böylelikle canlı bir örnek olarak, istenildiği takdirde herkesin iş yaşam dengesini kurabileceği tezini kuvvetlendirmek istiyorum.

İlkokulda herkes gibi folklor oynadım ama yanında bale de yaptım. Bu bana geleneksel ve modern bir arada tanıma şansı verdi. Etkisi olmuş ki, şimdi de kızım üniversitede okuyor ve aynı zamanda bale öğretmenliği yapıyor. Tabii ki bir Trabzonlu olarak futbol oynamayı da ihmal etmedim ve hala da devam ediyorum. Aralıksız 20 yıldır her pazar sabahı, hem sportif hem de sosyal anlamda, önemli bir aktivitedir benim için.

Ortaokulda babamın desteği ile fotoğraf çekmeye başladım, kendi karanlık odamda hem film banyolarını hazır-

layıp, hem de kart baskılarını yapıp işi mutfağından öğrendim ki ilerleyen yıllarda bu merakım, gerçek anlamda bir hobiye dönüşüp, yaşamımın bir parçası oldu. Sanat ve spor benim ortaokul yıllarımda bir araya gelmeye başladı. Bu yıllarda ilk lisanslı ciddi sporum olarak Galatasaray'da kürek çekmeye başladım. Bundan sonra da okul, spor, sanat, iş hayatıma kadar hep birlikte gitti. Üniversitede bir de bunlara Kulüpçülük eklendi. Motor-otomobil kulübü kuruculuğu yaptım (o zamandan otomotivci olmaya karar vermişim!). Fotoğraf kulübünü işletti ve spor kulübü yönetiminde de okuduğum müddetçe oldum. Üniversitenin son yılında da dernekçilik başladı. BUMED Boğaziçi Mezunlar Derneği kurucularındayım. Üniversite-ken spor dergisi ve yıllık çıkarma gibi diğer faaliyetleri ayrıca yürüttüm. Tabii ki bütün bunları yaparken derslerimi

de ihmal etmedim, iyi bir öğrenciydim. Sadece Makine Mühendisliği dersleri ile yetinmeyip; sinema, tarih, pazarlama, reklam, endüstri mühendisliği, bilgisayar gibi ekstra derslerle çok yönlü bilgi sahibi olmaya çalıştım. Zaten lisan sonrasında da sistem analizliğinde yüksek lisans ve endüstri mühendisliği işletme bölümünde de doktora çalışmalarında bulunarak öğrenim hayatımda yurt içi hem yurt dışı farklı deneyimler ve eğitimler alarak bir nevi "Tüm Bir Yaşam Mantiğini" o zaman da uygulamış oldum.

Sıra gelmişti iş seçmeye: Çok yönlülüğümü, yaratıcılığımı kullanabileceğim; yaptığının sonucunu hızlı bir şekilde görebileceğim; işin beni değil de benim işi yönetebileceğim bir işle, iş hayatına atılmak istedim. Bunun için, diğer birçok arkadaşım büyük holdingleri, uluslararası şirketleri tercih ederken ben kendi çapında, mütevazı bir imalat atölyesinde işe başladım. Hedefim işi büyütmek, işle beraber kendimi de geliştirmekti. Yani içi süt dolu bir kazana atlayıp, onu içmekten, yarım dolunun üstünde çırpınıp, onu kaymak haline getirip üstünde kalmaktı amacım...

Böyle bir iddiam olmasına karşın; işin yanında, doktora yapıyor, Bogaziçi mezunlar derneği, BUMED yönetim kurulunda hummalı çalışmalar da bulunuyor, aynı zamanda sporu ve fotoğrafı da ihmal etmiyordum. İş+eğitim+spor+sanat+sosyal sorumluluk kol kola gidiyordu. Tabii bu arada



Ömer Burhanoğlu, 2007 yılında yayımladığı kendi çektiği fotoğraflardan oluşturduğu "Aynı Ayrı" adlı kitabında şöyle diyor: **"Bu kitap projesi ile kitaba bakanlara aktarmak istediğim, benim için fotoğraf uğraşı ile özdeş tuttuğum, "anların" bir şekilde sevilip yaşanabilmesi. O hep söylenilen, hayatın film şeridi gibi insanın gözünün önünden geçmesi kaç karedir? Sayılabilir mi? Kaç andır zihninde kalan? Anların kalıcılığını sağlamak ve onlara tekrar uzanıp mutlu olabilmek benim için o anı karelemek ile eş."**

evlenmiş, bir aile kurmuş; çekirdek aileyi de yaşam buketimin içine eklemiştim.

İş geliyor, aile büyüyor, çevre genişliyor, iş seyahatleri çoğalıyor, sorumluluklar artıyor ve dolayısıyla zaman çemberi daralıyor. Zannedersem, herkesin bu yazıda merak ettiği, her şeyin en yoğunlaştığı dönemde bu kadar çok şeye nasıl zaman bulduğum. Birçok arkadaşım özellikle de Sevgili Başkan Ömer Bilgin'in bana sıkça sorduğu gibi...

Spordan başlayalım: İş çıkışı biliyorum zor, ama imkansız değil, burada uygulanacak en önemli taktik, kendinizi bağlayacak bir randevu sistemi geliştirmek böylece başlama saati belli olan ve sizi bekleyen birilerinin olduğu bir program, sizi disipline edecektir. Hafta sonları ise erken saatte, örneğin sabah 8-10 arası evde herkes uyurken, zaman sizin! Güzel bir tenis maçı, ya da arkadaşlarla bir futbol maçı neden olmasın! ya da veteran takımı kurup Haliç'te kürek çekmek... Evdekiler de şikayet etmez, henüz uyuyorlardır çünkü. Günün erken başlaması harikadır, siz dinçsiniz, enerjiniz eve yansır. Kış tatilinde kayak çok klasik bir spordur, bende uzun senelerdir kış tatillerimi bu sporla değerlendirir aynı zamanda da güzel kar manzaralarını fotoğraflarım. Herkesin bir de klasik yaz tatili vardır ki: denize girilir, güneşlenilir, zaman öldürülür en fazla kitap okunur vs. Bunlar bana göre değil çok durağan, nasıl bu zamanı daha iyi değerlendiririm diye düşündüm, denizde spor ve fotoğrafçılığı kullanabileceğim ne var? Dalmak! , artık yaz tatillerinin de bir anlamı var benim için. Dalıp fotoğraf çekiyorum, dalma imkânı olmayan yerlerde de yelken yapıyorum.

Sanat: Üniversitede mühendislik okurken sinema ve sanat tarihi de okudum. Sinemaya olan aşırı tutkum halen devam eder. Sinemada seyredemediğimi evde çocuklar yattıktan sonra seyrederim. Eşim ve kızımın da sanata olan merakı nedeniyle konserleri, sergileri, gösterileri kaçırmamaya çalışıyorum. Sanat galerisine dönüşen fabrikamızda, resim ve heykel merakı da gitgide artmakta, ayrıca bu merakımız, grup bünyesinde yeni bir iş alanı olarak profesyonelce ele alınmaktadır. Fotoğraf makinelerim ve ben hep birlikte yaşıyoruz. Çantamda muhakkak bir makine vardır. İş seyahatlerimde de mutlaka



2007 yılında açtığı "Aynı Ayrı" adlı fotoğraf sergisinde

şekilde fotoğraf makinemi yanımda taşıyorum. Geçen yıl, çektiğim fotoğraflardan yayımladığım kitaba bakanlar, sen ne zaman çalışmışsın, bütün dünyayı, gezip fotoğraf çekmişsin dediler, hâlbuki çoğunda iş gezisindeydim. Ya sabah uykumdan fedakârlık etmiş ya akşam yemeğini yememiş ya da iş gezilerimi hafta sonuyla bağlayarak, zaman yaratmışım fotoğraf çekmeye. Tabii ki, tatil programımı yaparken en az yılda bir kere fotoğraf çekebilmek için dünyanın enteresan bir bölgesine gitmeyi tercih ederim. Ailemde buna uyum sağlar.

İşi hızlı yapma zaman kazanma deneyimleri; Sistem kurma, raporlama, iç denetim, delegasyon, insana güven, açık olma, amaca yönelik çalışma size zaman kazandırır aynen Japonların imalatla yaptığı muda (lüzumsuz şeyleri) yok etme prensibini, sizde iş anlayışınızda uygulayıp zaman kazanabilirsiniz. Birde şimdi blackberry var ki, benim için telefonun bulunması kadar önemli bir hizmet. Her yerden işinize ulaşabiliyor, herkes ile toplu bir şekilde iletişim sağlayabiliyorsunuz. Garip gelebilir ama zaman kazanmak istiyorsanız, iş dışında da işinizle olacaksınız. Benim iş-yaşam dengesinde klasik anlayışın dışında olduğum en önemli nokta budur. Her an işimle yaşıyorum, diğer şeyleri yapmamı engellemez, bilakis kafamdaki işleri bitirsem çok daha huzurlu diğer aktivitelere zaman ayırabilirim.

Eğer benim gibi çok lokasyonda çalışıyorsanız, haftanın hangi günü neyi yapacağınızın ve nerede olacağınızın belirli olması çok önemli. Günlerinizi programlayın: Toplantı günü, ziyaret günü, iç çalışma gibi. Ayrıca, hangi randevunuzun kaçta başladığı kadar kaçta biteceği

Yaşam tekerleğinin tüm dilimle-ri dengeli olması halinde, tekerlek düzgün dönecektir.

de önemli eğer yaşamınıza çok şeyi sığdırmak istiyorsanız. Yapacağınız işleri birbirine zincir gibi eklemeniz, arada da boşluk olmaması gerekir. Bizim gibi iş adamlarının boş zaman lüksü olamaz. En çok sıkıldığım ve kendimi iyi hissetmediğim zamanlar, iki programın arasındaki boşluktur. Zaman kaybına tahammülüm yoktur. Havalimanına bile zamanından önce asla gitmem. Çoğunlukla odama insanları çağırmam, odalarına giderim zamanı kendim yöneteyim diye. Eğer " zamanım kalmıyor, iş-yaşam dengesini kuramıyorum, hayatım iş oldu" diyorsanız, işte mutlaka bir yanlışlık yapıyorsunuz, doğru bir iş sisteminiz ya da kurumsallaşmış bir yapınız yok. Bunu becerebiliyor yinede vaktim yok diyorsanız, kendinizi farklı şeyler yapmaya zorlamıyor, boş zamanınızda tembellik yapmak istiyorsunuzdur. Tembellik tembelliği, tempo da tempoyu çağırır.

Yaptığınız işi doğal yapıyorsanız; çalıştığınız insanları seviyorsanız; çalışma ortamından ve iş seyahatlerinden keyif alıyorsanız; iş yaptığınız insanlarla sosyal ve insani değerleri de paylaşıyorsunuz; yorulmazsınız.

Şirketler gün geçtikçe büyüyor, daha çok çalışıyorum. Bu nedenle, daha kısa ama sık tatiller yaratıyorum. Hafta sonları muhakkak spor yapıyorum. Fotoğraf çekmeye devam ediyorum hatta aklımda yeni bir kitap projesi var. Taysad'a başkanlık yapıyorum ve bundan sonrası için de; üretime olan aşkım nedeniyle, sanayinin gelişmesi için her türlü kamu-sal katkıya hazırım.

Sosyal sorumluluk projesi olarak; memleketimde bir hastane projesi yürütüyorum. Ailemle, akrabalarım, arkadaşlarımla zaman geçiriyor, onlarla ilgilenabiliyorum. Gerçekten de bu kadar karpuzu aynı anda taşımak zor, ciddi stresi de var, yorgunluğu da. Ancak ben hayatı tümüyle yaşamak istiyorum, her zaman üretici olmak istiyorum..

Gözetmeye çalıştığım hayat felsefesi içerisinde iş, aile, dost ve akrabalar, sanat, spor ve sosyal sorumluluktan oluşan bir orkestra ile çok sesli bir yaşamı hedefleyip bir anda uçacak olanı yakalama tutkusuyla, yaşam heyecanını sürdüreceğim.

Yaşamınızı götüren tekerleğin tam bir daire olması dileğiyle...

Saygılarımla Sunarım.●

"Sektörden dostlarla işin yanına keyfi eklediğimiz bir an"



“A Whole Life”

Along with his own life experiences, Ömer Burhanoğlu, TAYSAD Chairman, is citing that how a person, by allocating time for her/himself, could enrich his/her own life in different fields under an intensive work-life.

Malezya Sipadan adasında dalıp Baraküda'nın fotoğrafını çekerken
While taking the photo of a Barracuda by diving off Sipadan Island, Malaysia



Work-life balance is the theme of this edition, in these pages, **I will share my life philosophy that I name it "a whole**

life" by inspiring French director Claude Loloş's film "toute une vie" which much affected me.

"The man in the film was experiencing whatever comes to minds, there was no any life-piece that he went through and he was taking the breathe of the whole life..." You may say that this just can be seen in the films but you may also find the stones which are able to create richness in your own life and fill the jar of enjoyment of you.

Being able to ensure work-life balance is to become versatile and to be able to plan it accordingly, I daresay... As I stated at first, I would like to share my life-philosophy

along with some anecdotes of my own life and thus, **as a living example, consolidate my thesis that everyone, if really intended, could establish work-life balance.**

At primary school, I used to play folklore as everyone did but at the same time I did ballet. This gave me the chance to know the modern and the traditional concomitantly. Of course, as an inhabitant of Trabzon, I didn't use to neglect to play football and I'm still playing football that is really an important activity both in sportive and social sense for incessantly 20 years. At secondary school, along with the support of my father, I started to take photos. In my dark-room, thereby both developing photos and doing photographic printing by myself, I learnt this work in the kitchen, thus in the passing years, my fancy turned out to be a hobby in actual sense, becoming a part of my life. Sport and art began to be altogether in those years. The first licensed sportive activity began with oaranship in Galatasaray. At university, Student Clubism was attached to them as well. I founded Motor- Automobile Club, we conducted Photography Club and the management of Sport Club, and then at the senior year Fellowshiping initiated. I'm one of the founders of BUMED Bogazici Alumni Association. I conducted some activities as to issuing sport magazine and

student annual as well. Surely, I didn't pass over my classes while doing all these activities, Without confining myself just to the courses of Machine Engineering, I tried to attain wide-ranging knowledge by taking extra courses such as cinema, history, marketing, advertisement, industrial engineering and computer. Clearly, after the Bachelor degree, I completed Master's degree in System Analysis and then sustaining doctoral studies in the department of Business Administration in Industrial Engineering, **thereby obtaining different experiences both at abroad and in the country, I could, in a sense, put into practice the logic of "a whole life" even in those years.**

It was time to select a job; I wanted to select a job in which I could use versatility and creativity of mine and rapidly see the outcome of what I do and I wished to begin with a job I could manage, not be managed by that. For this, I began my career in a small workshop whereas many of my friends preferred to work for big holdings and international companies. My target was to develop the business and to improve myself along with the business. Namely, instead of jumping into a boiler full of milk and drinking it, I preferred to flounder on a half empty one, converting it into cream and then staying on it **Work+education+art+social responsibility were all going on hand in hand.** Of course, in that time, I got married, established a family, and added an immediate family into the bunch of my life.

Surely, the burden of my business and family life grew in the passing days, resulting in diminishing the time circle. I suppose, in this essay, what everyone wonders is how I could find time enough for such all things at a period in which everything has intensi-

Bogazici Üniversitesi Veteran Ekibiyle Haliç'te kürek çekerken
While oaring in the GoldenHorn together with Bogazici Veteran Team





Baba dağından paraşütle atlayıp fotoğraf çekerken
While taking photos by paragliding off Babadag Mountain

fied. **Let's start with sport:** After work, I know that's difficult but not impossible. The most significant tactic to be applied here is to create a binding appointment system, thus, a program in that presence of someone waiting for you and defined starting hours would discipline you. Weekends, however, at an early hour, as everyone at home is sleeping, time belongs to you! A nice tennis match or a football match with friends, why it might not be! Or oaring in the Goldenhorn by setting up a veteran team. It is wonderful that you start the day early, you are hearty, your energy reflects over home. In winter holidays, I used to spend my holidays by Skiing and take photographs of charming snow-scenes. In summers, swimming, sunbath and reading and etc. are all now time killer and stationary one for me. I thought how I could spend this time much better, thereby combining sport and art. Diving was the best answer!

Now, I take photos in the depth of the sea, I set sail in areas where there is no a



Hindistan'da bir iş seyahatinde yol kenarındaki insanlarla sohbet edip fotoğraflarını çekerken
While taking photos during a business trip in India and having a talk with some native people on the roadside

chance for diving.

Art: When I was at university, I studied cinema and history of art as well. My extreme passion on cinema still goes on. At home, I watch the films that I can't watch in the cinema after my children go to bed. As an art-lover family, we try not to miss concerts, exhibitions and shows. Our factory has even converted into an art gallery full of pictures and sculptures and art has now been professionally handled as a business field among our group of companies.

My photograph machines and I live together; there is absolutely a machine in my bag. I also take my machine with me at my business trips. People looking at my photo-book, issued last year, who told me "when you did work! You did travel the entire world and took photos. However, I was at business trips at most of them. I



Fabrika içinde arkadaşlarla bir konuyu incelerken / While assessing a subject with friends inside the factory

either sacrificed from my sleep time or did not eat supper and or thereby linking the business trios to weekends I did create time enough to take photographs. Of course, I prefer to visit an interesting place of the world so as to take photos. My family also conforms to this

Experiences on gaining time and doing the work rapidly: Constituting a system, reporting, internal audit, delegation, trusting the person, frankness, working goal-oriented are the things that gain you time. Similarly, you could gain time by applying the Muda Principle (eliminating inane things) into your business life as do Japanese in manufacturing. Now there is Blackberry which is, in my opinion, as important service as the invention of telephone. You are able to reach your work from everywhere and collectively communicate with everyone. It may seem strange to you that if you want to gain time and



Kayak, kışın vazgeçilmez aktivitelerinden
Skiing, one of the most indispensable activities in winters

you must be with your work also when you leave the office. This is the most important point that I break away from the classical understanding. Every moment I live with my work, that doesn't preclude me to do other things, rather, in case I complete the works in my mind, I could allocate time in peace for other activities.

If you work from different locations as I do, it is very important that on what day of the week, at where and what you will do be certain. Schedule your days as to meeting day, visit day, internal workday. Moreover, the end time of your appointment as well as the starting time of that is important if you fit many things into your time. If you say "I can't keep work-life balance in line, my life is full of work" you definitely do something wrong at work, you do not have the true work system or do not have an institutionalized structure.

I decidedly do sports at weekends. I continue to take photographs and I even have a new book project in my mind. I have been presiding for TAYSAD. I am also ready for every kind of public contribution from now onward. As a project for social responsibility; I have been conducting an hospital project in my hometown. I spend time with my family, relatives and friends. Yes, it is really difficult to carry such numbers of watermelons at the same time. It creates heavy stress and also weariness. However, I would like to live this life as a whole and to be productive every time. With the life philosophy that I try to pay attention, I will last my excitement along with the quest to capture what will fly away in a moment, targeting a polyphonic life by means of an orchestra consisting of business, family, friends and relatives, art, sport and social responsibility.

Wishing that the circle leading your life would be a full circle... ●

Kindly extend my regards,

Yeni bir tezgah mı alıyorsunuz?

Tam size göre
müthiş bir
fikrimiz var!



Ne kadar tasarruf edebilirsiniz?

Tezgah yatırımınızın geri dönüş zamanını
bilmek ister misiniz?
www.payback-calculator.com

Sandvik Coromant'ın metal kesmede dünya lideri olmasının nedeni çok basit: müşterilerimizin verimliliğini artırıyoruz.

İleriyi planlayın.

Başlangıçta ne kadar çok zaman ve emek harcarsanız, uzun vadede o kadar iyi sonuçlar alırsınız. En başından itibaren doğru takımları kullanmanıza yardımcı olarak verimliliğinizi artıracak, yatırımlarınızı kârlı kılacak ve tezgahınızın amortismanını hızlandıracaktır. Tezgah yatırım programımızın sizin için neler yapabileceğini, Sandvik Coromant temsilcilerinizden öğrenebilirsiniz.

Bu sene boyunca soracağınız en akıllıca soru bu olabilir.

Think smart | Work smart | Earn smart.



Your success in focus

TAYSAD, üyelerine İş Bankasıyla finans desteği sağlayacak

Uluslararası alanda rakipleriyle daha iyi rekabet edebilmek için İş Bankası ile işbirliğine giden TAYSAD, üyelerine hem uzun vadeli, hem de uygun faizli finans desteği sağlayacak.



TAYSAD Başkanı Ömer Burhanoglu ve İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı F. Kayhan Soylar

TAYSAD, İş Bankası ile işbirliğine giderek tüm üyelerine üretimde ve yatırımda hem uzun vadeli, hem de uygun faizli finans desteği sağlanmasına katkıda bulunacak. Özellikle küresel ihtiyaçların doğurduğu yeni yatırım zorunluluğunu İş Bankası'nın finansal desteği ile aşmak istediklerinin altını çizen TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Burhanoglu, otomotiv sektörünün geleceğinin ve getirisinin belli olduğunu, dolayısıyla bankaların bu alanı daha iyi inceleyip değerlendirmeleri gerektiği üzerinde durdu.

Orta vadede dünyanın en büyük 10 otomotiv üreticisi arasına girmeye hazırlanan Türkiye, önündeki finansal engelleri aşabilmek için bankacılık sektörüyle de el ele veriyor. Bu alanda üyelerine finansal alanlarda destek olmak isteyen TAYSAD,

İş Bankası ile "Orta ve Uzun Vadeli Krediler Protokolü"ne imza atarak, bankanın "Otomotiv Yan Sanayi Destek Paketi"nin uygulamaya girmesini sağladı. İmza töreninde konuşan TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Burhanoglu, üyelerinin faaliyetleri açısından finans maliyetlerinin çok kritik hale geldiğini ve buna çözüm aramaya giderek yeni imkanlar yaratmak istediklerini vurguladı.

Otomotiv sektörünün geleceği ve getirisi belli

Otomotiv sektörünün bu yıl 1.3 milyon, gelecek yıl 1.5 milyon ve daha sonraki yıllarda da 2 milyon adet üretimi planladığının altını çizen Burhanoglu, hızlı şekilde gelişme yaşandığını, bunun da arsa, makine, daha fazla mal demek olduğunu söyledi. Tüm bunların ülke ekonomisi adına hoş olduğunu, ancak beraberinde finansman ihtiyacı getirildiğinin altını çizen Burhanoglu, "Yüksek

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Burhanoglu, otomotiv sektörüyle ilgili bilgi verirken, "Türkiye'de bundan daha bilinçli, uzun vadede garantiye oynayan başka sektör bulamazsınız. Otomotiv sektörünün geleceği belli, getirisi belli" diyerek bankaların bu alanı daha iyi inceleyip değerlendirmelerini istedi.

oranlı kredi faizleriyle rakiplerimizle mücadele etmek kolay değil. Türkiye'deki otomotiv ve yan sanayiye bankaların daha iyi incelemesi ve değerlendirmesi gerek. Türkiye'de bundan daha bilinçli, uzun vadede garantiye oynayan başka sektör bulamazsınız. Otomotiv sektörünün geleceği belli, getirisi belli" diye konuştu.

Yeni çıkan Ar-Ge yasası teşvikleriyle tasarıma dahil olan alanlarda küresel oynayabilecek imkanların doğduğunu da hatırlatan Burhanoglu, bu alanla ilgili finans destek paketleri olması gerektiğinin altını çizdi. Ayrıca Hindistan, Çin ve Brezilya gibi yurtdışı açılımlarının da olabileceğini vurgulayan Burhanoglu, bu yönde de destek paketlerinin oluşturulmasını istedi. Burhanoglu, İş Bankası ile işbirliğinin firmaların önünü açacağını ve sektörün güvenilirliğini ortaya koyarak yurt dışı arayışına girmeden finansal ihtiyaçlarını çeceklerini söyledi.

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı F. Kayhan Söyler, TAYSAD ile imza attığı işbirliği protokolüyle firmaların nakit ihtiyacına çözüm getireceklerine inandığını belirterek, "Uluslararası alanda faaliyet gösteren otomotiv sektörüne farklı bakmak lazım. En iyi kaynağı, en iyi vadelerle sağlamaya çalışacağız. Dünya otomotiv liginde ön sıralarda yer alacağımız kesin. Bizim de burada katkımızın olmasını istiyoruz" dedi.

Özel anlaşmalar yapılabilecek

TAYSAD ile İş Bankası'nın işbirliği protokolü çerçevesinde, kredi piyasasında ilan edilen faiz oranlarının altında bir faiz oranı uygulanacağı vurgulanırken, kredi paketlerine göre de vadeler ilk yılı ödemesiz 12 aydan 60 aya kadar uzayabilecek. 3 ayda bir faiz ödemeli seçeneklerin de bulunduğu işbirliği protokolünde çok özel anlaşmalar da yapılabilecek.

'Otomotiv Yan Sanayi Destek Paketi' adı

altındaki işbirliği protokolünde otomotiv yan sanayi işletme kredisi, otomotiv yan sanayi yatırım kredisi, otomotiv yan sanayi ihracat kredisi, teminat mektubu, doğrudan borçlandırma sistemi ve sigorta alanlarında finansal destekler sağlanıyor. Özellikle Ürün ve Geri Çağırma Sigortası kapsamının da değerlendirilmesi talebi üzerine İş Bankası yetkilileri bu konuda sanayiye yönelik bir çalışma hazırlayacak. ●

Otomotiv Yan Sanayi Destek Paketi kapsamındaki bazı ürünler

Otomotiv Yan Sanayi İşletme Kredisi

Firmalar; işletme ihtiyaçlarının finansmanına yönelik 12 aya varan vade seçenekleri ile spot kredi ya da 36 aya varan vadelerle taksit ödemeli ticari kredi kullanabilirler.

Otomotiv Yan Sanayi Yatırım Kredisi

Firmalar; makine, ekipman alımı vb.

yatırımların finansmanı için uygun faiz oranları ile ilk yılı anapara ödemesiz dönem olmak üzere azami toplam 5 yıl vadeli olarak yatırım kredisi kullanabilirler.

Otomotiv Yan Sanayi İhracat Kredisi

Sektörde faaliyet gösteren firmalar; ihracat faaliyetleri için ihtiyaç duydukları işletme sermayesini temin edebilmek için 12 aya varan vade seçenekleriyle 3 ayda bir faiz ödemeli veya aylık eşit taksit ödemeli ihracat kredisi kullanabilirler.

Doğrudan Borçlandırma Sistemi

İş Bankası'nın anlaşmalı olduğu otomotiv yan sanayi firmalarının bayileri; fatura tarihinde cari hesaplarında bakiye bulunmasa bile İş Bankası tarafından tahsis edilen kredili ticari mevduat hesabı limiti sayesinde bu firmalara olan ödemelerini gerçekleştirebilir, Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin sunduğu kolaylık ve avantajlardan yararlanabilirler.

İşyeri Kredisi

Tüzel kişi üyelerin arsa hariç her türlü gayrimenkul alımları ile gerçek kişi üyelerin dükkan, fabrika vb. işyeri olarak kullanılacak taşınmaz alımlarının finansmanı amacıyla kullanılabilir.

Ticari Taşıt Kredisi

Ticari taşıt kredisi için geçerli vadelerde ilanı faiz oranlarından veya kampanya kapsamında anlaşmalı firmalardan yapılan alımlarda, indirimli faiz oranlarından ticari taşıt ve filo kredisi kullanılabilir.

Teminat Mektubu

Dernek üyelerinin mal tedariki gibi ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla uygun koşullarda teminat mektubu kullanılabilir.

Sigorta

- Olası iş kazalarından dolayı çalışanlarına karşı sorumlulukları için işveren sorumluluk sigortası,
- Faaliyetleriyle ilgili üçüncü kişilere karşı sorumlulukları için üçüncü kişilere karşı sorumluluk sigortası,
- İşyerlerinin bina, emtia, makine - tesisat ve demirbaşları için işyeri paket sigortası gibi sigorta ürünlerine, Anadolu Sigorta güvencesiyle İş Bankası şubelerinden ulaşabilirler. ●

Common purchasing

TAYSAD will provide financial support to its member with İsbank

TAYSAD is going to cooperate with İsbank for a better competition with its international rivals. In this context financial support, which will be long termed and have proper interest rates, will be provided for TAYSAD members.

By this cooperation TAYSAD will contribute to provide financial support for its members in terms of manufacturing and investment.

TAYSAD president Ömer Burhanoğlu emphasized that through this financial support of İsbank, they want to get over the necessity of new investments that arise from global requirements. He also underlined that, since the future and the yields of the automotive sector is certain, this sector should be better examined and considered by the banks. Within the framework of the cooperation protocol, it is emphasized that interest rates will be lower than the ones announced in the credit markets and payment terms can be extended from twelve months to

sixty months - with no payment in the first year- based on the credit packages. Private agreements also can be made within the framework of protocol which also presents different options like quarterly paid interests. In this cooperation protocol, which is called "Automotive Suppliers Support Package", financial supports will be provided in areas like automotive supply industry business loan, investment loan, export loan, letter of guarantee, direct debit and insurance. Upon the requests for considering product and recall insurance scopes, İsbank experts will conduct a study related to the industry about this subject. ●

TAYSAD üyeleri mükemmele ulaşmak için kıyaslıyor

TAYSAD Kıyaslama çalışmalarının 7'ncisi 18 Temmuz 2008 tarihinde yapıldı. TAYSAD tarafından düzenlenen Kıyaslama Çalışması, üyelerin gelişiminde önemli bir temel taşı teşkil ediyor.



5 4 firmanın katıldığı 7. Kıyaslama çalışmasında, Lütfi Ensari'nin yanı sıra TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Burhanoglu ve katılımcı firmalar söz aldı. Çalışmaya katılan 54 firmanın, toplam yan sanayi ihracatının yüzde 34'ünü gerçekleştirirken toplam istihdamın da dörtte birini sağladığını belirten Burhanoglu, "Eğer kafanızı kuma gömüp "En iyisi benim" demeyecekseniz, kendinizi geliştirmek istiyorsanız, kıyaslama çalışması çok önemli. Bilgiyi paylaşmakta hiçbir sakınca yok. Önemli olan herkesin bundan ne anladığı ve nasıl değerlendirdiği. Sizin kabiliyetiniz, işe yaklaşımınız ve tabii bunu yaygınlaştırmanız çok önemli. Fark orada yaratılıyor. Yoksa bilgiye artık herkes ulaşabiliyor" dedi.



Şesan Genel Müdürü Yener Eren, Lütfi H. Ensari, Özlem Gülşen ve Şesan Finans ve İç Denetim Sorumlusu Selin Karakaş

TAYSAD'ın da Fransa'da FIEV derneği ile kıyaslama çalışması yaptığını söyleyen Burhanoglu, şirketlerin her yıl pek çok göstergenin yanı sıra benchmark göstergelerini de ortaya koymasının çok faydalı olduğunu vurguladı. Burhanoglu, "Birincisi kendimizi aşabiliyor muyuz, ikincisi diğerlerinin yanında biz ne yapıyoruz? Bunlar gelişmenin doğal noktaları. Her sabah kalktığınızda 'Bu işi benden daha iyi yapan var mı?' diye sormanız gerekiyor. Daha iyi yapan varsa, bunu örnek almanız ve ona göre de kendinizi geliştirmeniz lazım. Biz bunu kendi içimizde yapıyoruz. Best Practice kimdeyse, oraya gidip bir değerlendirmeye toplantısı yapıyoruz. Geçen sene Autolive'deydi, bu sene de Bosch'da. Aynı toplantıyı orada yapacağız. Ayrıca bu sene CLEPA'dan da kıyaslama çalışmaları soruları alıyoruz. Kendimizi onlara göre geliştireceğiz. Biz istiyoruz ki, Türk şirketleri kendilerini sadece Türkiye'de değil yurt dışında da mukayese etsinler. Küreselleşmek için başka çare yok. Yurt dışındaki rakiplerinizi de kendinize benchmark almanız ve onlarla da yarışmanız gerekiyor" dedi.

Kıyaslamanın temelinde rekabet var

Katılım sayısının TAYSAD üyelerinin kıyaslamaya ne kadar önem verdiğini gösterdiğini söyleyen Lütfi H. Ensari, kıyaslamanın temelinde rekabetin

yattığını vurguladı. Ensari, "Kıyaslamada olaya sadece sonuçların karşılaştırılması açısından bakmak önemli, ama bu tek başına fazla bir şey ifade etmiyor. Bizim oradan daha derine gitmemiz gerekiyor. Birincisi kendi hedeflerimizle karşılaştırıp "Neden oldu, neden olmadı?" diye sorgulamalıyız. Bir sonraki adımda "Nasıl daha iyi olur ya da ben bunu nasıl başarırım?" sorgulaması yapmamız lazım. İkincisi de bunun dışına çıkıp başka firma nasıl bunu daha iyi başarmış, onu anlamak lazım. Burada başka bir gerçek daha var: Kopyalamak mümkün değil. Bu yüzden sizin, nasıl yapacağınızı keşfetmeniz lazım. Orada kendi fikrinize, kendi kültürünüze ve kendinize uygun çözüm adımlarına ihtiyacınız var. Bir boyut daha eklemek mümkün. Biz sadece sektörel bakıyoruz, ama aslında kıyaslama sektörel bir konu değil. Mesela, çalışanın katılımını başka sektörlerle hatta ülkelerle kıyaslamak da mümkün" dedi.

TAYSAD'ın, 1978'de kurulduğu günden bugüne ihtisas dernekleri içinde çok farklı ve başarılı çalışmalar yaptığını söyleyen Lütfi H. Ensari, yayılım ve katılım sıkıntısı yaşandığının da altını çizdi. Ensari'ye göre TAYSAD'ın sürekli ve yukarıya çıkan bir yaklaşımı olsa da başarı katılımı mümkün. "250'yi aşkın üyemiz var ama TAYSAD'ın yarattığı olanaklardan ve fırsatlardan sadece belli

bir kesim yararlanıyor. Katılım olarak bakıldığında bir yere gelip tıkanmış gibi bir hava var. Bunu aşmak gerekiyor" diyen Ensari, benchmark çalışması konusunda genel bir değerlendirme yaptı. 54 firma ve 61 tesisin katıldığı çalışmanın konuları plastik ve kauçuk kalıp, döküm ve dövme, işleme, torna, freze, montaj, pres ve şekillendirme ve diğer farklı konulardan oluşuyor.

KOBİ'ler tüm dünyada ekonominin temeli

Katılanların yüzde yüzde 23'ü holding firması, yüzde 52'si ise KOBİ. Bunun önemli bir gösterge olduğunu söyleyen Ensari sözlerine şöyle devam etti: "Ülkemizin rekabet gücünün yukarıya gitmesinin odağı bence KOBİ'ler. Holdingler tabii ki önemli ama yayılım gözüyle bakarsanız, sadece birkaç lider var. İstatistiklere tüm dünyada bakarsak, ekonominin temelini KOBİ'ler oluşturuyor. Oradaki kaliteyi artırdıkça, genel kalite düzeyimiz yukarı çıkacaktır."

2005'ten beri TAYSAD ve OSD'nin sürekli Ar-Ge üzerinde konuştuğunu söyleyen Ensari, bu konunun 2007-2013 kalkınma planı içinde yer aldığına dikkat çekti. Ensari, "Hatta öylesine yer aldı ki, Özel İhtisas Komisyonu'nda otomotivle ilgili genel konu, Türkiye için genel konu olarak nitelendirildi. Bu çok çarpıcıdır. Türkiye'de de otomotiv sektörünün geleceği Ar-Ge'de. Eğer bu konu hızla gelişmezse Türkiye'nin gidebileceği hiçbir yer yok. Bu çalışmada Ar-Ge'si olan 44 firma var, bunların 8 tanesinde 10'dan fazla çalışan var, 17'sinde 4 ile 10 çalışan var, 19'unda da 1-3 çalışan var. Bu da gelişmeye açık, iyileştirilmesi gereken alanlardan birisidir" dedi.

Kıyaslama çalışmasından çıkan diğer sonuçlardan bazıları da şöyle: Firmaların yüzde 52'sinde tasarım sorumluluğu varken, yüzde 48'inde bu sorumluluk yok. Çalışana önem veriliyor. Sıçramalı iyileşmenin sağlanması için yeni fikirlere ihtiyaç olduğu, yaratıcılığa ihtiyaç olduğu ve buna herkesin katılması gerektiği ortaya çıkıyor. Firmaların yüzde 61'inde ISO 14000 bulunuyor. Sonuçlara göre iş güvenliği ve sağlığı konusu gelişmeye açık bir alan gibi gözüküyor. Firmaların yüzde 79'unda Cadcam bulunuyor. Bu konuda ana sanayilerin de yönlendirmesinin önemli bir payı var. ●

Benchmarking

TAYSAD members benchmark in order to reach excellence

7th of TAYSAD Benchmarking Study done on the 18th of July 2008. Benchmark study, which has been organised by our board member Lütfi Ensari in TAYSAD, constitutes an important corner stone in our members' improvement.



TAYSAD Başkanı Ömer Burhanoğlu ve kıyaslama çalışmasına gönüllü desteğini veren Lütfi H. Ensari

5 4 companies participated to the study and Ömer Burhanoğlu, in addition to Lütfi Ensari and company representatives talked in the seminar. Ömer Burhanoğlu indicated that those 54 companies provides one fourth of total employment while realizing 34 percent of export of supply industry. He followed his speech like:

"If you will not burry your head in the sand and say "I am the best", if you want to improve yourself, benchmarking is really important. There is no problem with sharing the information. The important thing is what everybody understand and how they evaluate. Your ability, business approach and generalizing that is very important. This is where the difference is being created. Otherwise everyone can access to information"

Burhanoğlu said FIEV association in France also has a benchmarking study and emphasized that it will be very useful to add benchmark indicators among many others annually. Burhanoğlu

continued: "First of all, can we go beyond ourselves, secondly what are we doing among others? These are natural points of improvement. You have to ask yourself every morning "Is there anyone better than me?" If there is, you need to take it as a role model and you need to improve yourself according to that. We do this within. Who ever has best practice, we go there and make an evaluation meeting. We are getting benchmarking questions from CLEPA. We will improve ourselves according to that. We want Turkish companies to benchmark not only with Turkish ones but also with international ones. There is no cure for globalisation. So you need to take your international rivals as benchmark and compete with them"

Lütfi Ensari said that among other associations, TAYSAD has been conducting very different and succesful studies and underlined the problems related to deployment and participation. According to Ensari, although TAYSAD has a continous and uprising approach, participation is required for success. He said:

"We have more than 250 members but only a part of those uses TAYSAD's opportunities and facilities. In terms of participation, it is like there is a bottle-neck. We need to get over that"

Ensari also made a general evaluation of the benchmarking study. Subjects of the study are included plastic and rubber moulding, foundry and pounding, embroidery, turn, milling cutter, installation, press and shaping and etc... ●

Kıyaslama çalışmasına katılan üyeler ne diyor?



Muzaffer Demirhan

Sadık Otomotiv, Kalite Müdürü

TAYSAD'ın yaptığı çalışmaları sürekli takip ediyoruz. Bu çalışmaları içimizde uyguluyoruz. Kendimizi daha da geliştirmek ve iyileştirmek amacıyla benchmarking çalışmalarımız devam edecek.

Erdal Deniz, Hema Endüstri

Prosedür - Metod Geliştirme Sorumlusu

Daha çok Yalın 6 sigma prosesi geliştirmeleriyle ilgileniyorum. Bu verileri de kullanıyoruz. Hatta geçen sene kendi göstergelerimiz ve TAYSAD'ın 2006 göstergeleri ile beraber Yönetim Kurulumuza bir sunum yaptık. Neredeyiz ve nereye gidiyoruz sorularını değerlendirdik. Ne gibi aksiyonlar almamız gerektiği konusunu da konuştuk.

Nurten Çoşkun

HP Pelzer Pimsa Kalite Güvence ve Çevre Sorumlusu

Bu uygulamaları kendi fabrikamızda devam ettiriyoruz. Kendi göstergelerimizin yanına bu verileri de koyup değerlendirmeye alıyoruz.

Gamze Ertan

Doğan Lastikçilik Kalite Planlama Sorumlusu

Verileri kendi göstergelerimizle birlikte üst yönetime sunarken kullanıyoruz.

Emre Günata

Ersan Kauçuk Genel Müdür Yardımcısı

Çalışmalara 4 senedir katılıyoruz ve etkili olarak da firmamızda kullanmaya çalışıyoruz. Bu çalışmada bir arada değerlendirilen plastik ve kauçuk konularının, birbirlerine benzese de farklılıkları olduğunu düşünüyorum.

Aydın Gönül

Kanca El Aletleri Satış Bölümü

Başından beri bu çalışmalara katılıyoruz. Yönetimimize raporluyoruz ve kendi gelişimimizde büyük faydasını görüyoruz. Ancak bazı sorular var kafamızda. Birincisi müşteri anketleri yapılıyor ama etkinliği ve verimliliği biraz tartışılır, çünkü çoğu zaman gönderiyoruz ve cevap almıyoruz. Bunu değiştirmek için öneriler bekliyoruz. İkincisi çalışanları üretime katma konusunda sorunlar yaşıyoruz. Belli bir süreden sonra iş durağanlaşıyor. İnsanları nasıl teşvik edebiliriz, güdüleyebiliriz? Bunun için hangi yöntemleri kullanmalıyız? Bu konuda herkesin neler yaptığını paylaşmak istiyoruz.



Kenan Karacaoğlu

Ermetal Şirketler Grubu Kalite Güvence Müdür Yardımcısı

Her yıl olduğu gibi bu yıl da bu sunumu üst yönetimle paylaşacağız. İyileştirmeye dönük birçok faaliyeti de planlarımıza alacağız. Sonuçları izleyeceğiz.

Zeki Malkoç

Dostel Makina Sanayi Fabrika Müdürü

Üst yönetimle mutlaka bu verileri paylaşıyoruz.

Erhan Önal

Lucas Elektrik Kalite Müdürü

Başından beri bu faaliyetlere katılıyoruz. 2007 yılından itibaren kalite hedef takip planlarımıza, kendi hedefimizin yanı sıra TAYSAD'ın bir önceki yıl ortalamasını koyup değerlendirme yapmaya başladık. Bu sayede kişi başına düşen öneri sayısında bir iyileşme elde ettik.



Güneş Türk

Beyçelik Kalite Güvenlik Şefi

Uygulama başlatıldığından bu yana TAYSAD'la beraber benchmark çalışmalarına katılıyoruz. Firma içine yayımlarını, sunumlarını ve yönetimle paylaşımını yapıyoruz.

Selin Karakaş

Şeşan A.Ş. Finans ve İç Denetim Sorumlusu

Bu toplantıya ilk kez katılıyorum. Toplantıda gördüğüm birçok göstergeyi değerlendiriyoruz. Kendi içimizde miyop olmaksızın dışarıya dönük bir analiz gerçekleştirmek bizim açımızdan da çok faydalı olacaktır. Umarım bu yönde daha pek çok çalışma gerçekleştirebiliriz.

Yener Eran

Şeşan A.Ş. Genel Müdür

Firmaların kendi kıyaslamalarını yapması sonucu elde edilen bilgiler çok önemli, özellikle kendi hedeflerini koyarken. Biz firma olarak yeni bir yapılandırma içinde



olduğumuz için, bizim öncelikli hedeflerimizi buralardan çıkacak sonuçlar belirleyecek. Onun için bu sonuçların çıkmasını sabırsızlıkla bekliyoruz. Emegi geçenlere de teşekkür ediyoruz.

Nihat Işık

Orsan

Ticari Araç Sistemleri

Enerji kullanım yüzdeleriyle ilgili bir grup yapmayı öneriyorum. Bunu ürün bazında ya da ciro bazında yapabiliriz. Bu veriye de ihtiyacımız oluyor. Hedef belirlerken çok faydalı bir çalışma olduğunu düşünüyorum. Ayrıca kaynak üretimi konusunda da bir grup oluşturabiliriz.

Hakan Gültan

Beltan Vibracoustic

Satış Pazarlama Kısım Müdürü

İlk defa bu toplantıya katılıyorum ama bu ortalama değerlerin şirketin üst yönetim hedefleri belirlenirken kullanıldığını biliyorum. Alt kadro olarak da hedef belirlemelerde yayılımı yapıyor.

Alper Can

Beltan Vibracoustic

Satış Pazarlama Sorumlusu

Satışla ilgili daha detaylı bir çalışma grubu ya da komite tarzı bir grup oluşturmayı öneriyorum. Bu çalışmaların da paylaşımı ve yayılımı yapılabilirse, çok faydalı olacağını düşünüyorum.



Erdem Aslan

Rözmaş Chuo Otomotiv Sanayi

Satış Sorumlusu

Bu sonuçları birimlerle paylaşıp en verimli sonucun alınması için elimizden geleni yapıyoruz.

Ömer Şahin

Akım Metal Sanayi

Kıyaslama yaparken 2001'den beri CLEPA'nın verilerini kullanıyorduk. Bu yıldan sonra TAYSAD'ın verilerini kullanmayı düşünüyoruz.

Selin Topçuoğlu

Mahle Farplas

Kalite Mühendisi

Şirket olarak performans göstergelerinin hepsini uyguluyoruz. Ancak diğer firmalarla kıyaslama çalışmasını önümüzdeki dönemlerde yapacağız.

Emre Yılmazbaşar

Şahin Motor

Kalite Güvence Uzmanı

Bu çalışmaya 4 yıldır katılıyoruz. Buradaki verileri tabii ki yönetimimizle ve diğer bölümlerimizle de paylaşacağız. Özellikle kişi başı çalışan verimliliği göstergeleri, buradan aldığımız veriler sayesinde oluştu.



Ayşe Mut

Sa-ba Endüstri Ürünleri A.Ş.

Kalite Güvence Sorumlusu

Kıyaslamada, TS 16949 ve Q1 gereği her ay takip ettiğimiz performans göstergelerimizi kullanıyoruz. Dolayısıyla bunları yönetimimizle her ay paylaşıyoruz. Sürekli iyileştirme kapsamında her ay değerlendirmeler de yapılıyor.



"Prim sistemini bu kriterlere bağladık"

Mete Özer

Hema Endüstri

Yönetim Kurulu Üyesi

2001 yılından beri bu kriterleri kullanıyoruz, son iki yıldır da TAYSAD'ın çalışmalarına katılıyoruz. Bu çalışmalardan çok yararlanıyoruz. Şirketin performansını da bu kriterlere bağladık, hatta prim sistemini de bu performansa göre belirledik. Mesela başarımız ve performansımız yüzde 60 ise primin yüzde 60'ını dağıtıyoruz. Bütün şirketler yıl sonunda dağıtılacak primini bu kriterlere bağlarsa, bir bölümün başarılı olmasından ziyade şirketin tümünün başarılı olmasını desteklerler. Herkesin katılımcı olması sağlanır. Böylece bölümler birbiriyle çatışma, çekişme yerine birbiriyle bilgiyi paylaşma ve birbirine yardımcı olma yoluna gider. Bir bölümün geri kalması, diğer bölümlerin de primini etkiliyor. Biz çok faydasını gördük, daha da göreceğimize inanıyoruz..

“Kendi takip ettiğimiz verileri TAYSAD’la paylaşmak istiyoruz”



Haluk Özcan
Ege Fren, OEM Satış Müdürü

Biz Ege Fren olarak bize verilen sunumların ve karşılaştırma raporlarının çok ciddi bir şekilde dağıtımını yaparız. Sektördeki ve sektörün bizim faaliyet alanımızda yer alan grubundaki yerimiz

konusundaki karşılaştırmaları değerlendirmek üzere toplantılar yaparız. Dört yıldan beri katıldığımız için elimizde bir veri bankası da oluşmaya başladı.

Ege Fren olarak birçok konuda otomotiv sektöründe öncü firma konumunda yer aldık. Mesela OEE birçok firma tarafından henüz bilinmezken, Ege Fren, OEE’yi nasıl uygulayım diye düşünen firmalardan birisiydi. Yabancı ortaklığının getirdiği bir metrik takip uygulaması yani iş sonuçlarının metriklerle ölçülmesi ve raporlanması, Ege Fren’in çok aşına olduğu bir raporlama yöntemi. Biz TAYSAD’ın benchmark çalışmalarında, bunu diğer sektördeki rakiplerimizle ya da aynı sektörde iştigal eden diğer firmalarla karşılaştırabilme imkanı bulduk. Uygulamaya koymak adına çok fazla etkilendiğimiz söylenemez, ama nerede olduğumuzu görmek adına ciddi katkı sağladığını söyleyebiliriz. OEE gibi belge alımı konularında gerçekten bizim için de ileriye dönük motive edici oldu diyebiliriz.

riz. Baktık ki sektör de o belgeyi almak adına ciddi çaba sarf ediyor, her sene bir artış gösteriyor, biz de kendimizi bir ileriye taşıyalım dedik. Onlar mesela 14001 standardına gelmeye başladıkça, biz bu sefer 18001’in peşine düştük. Çıtamızı her zaman olduğu gibi yükseltmeye çalışalım diye düşünmemizi sağladı.

Bir dünya devinin Joint Venture firmasıyız. Tabii onların da yıllardır süregelen kurum kültüründe gelişmiş bir metrik takibi var. Benchmark çalışmasında verdiğimiz metriklerden farklı metrikler de orada mevcut. Belki biz de o metriklerin TAYSAD üyeleri tarafından takip edilmesini sağlayabilirdik. Bugüne kadar o girişkenliği gösteremedik. Belki bundan sonra, burada olmayan ama bizim takip ettiğimiz metrikler konusunda beraber çalışma ve bu konuda TAYSAD’ı bilgilendirme şansımız da olur.

TAYSAD’ın çalışmasından, öncelikle yerimizi görmek ve daha ileriye gitmek için çaba sarf etmek zorunda hissetmek adına çok fayda gördük. Ayrıca artık sektörde kendi yerimiz adına belli bir veri bankası oluştuğu için bunu yıllar boyunca değerlendirme ve sorgulama şansını da edindik. Emegi geçenlere teşekkür ediyoruz.●

Sema Ünal **Repka Kauçuk** **Kalite Sistem ve Proses Kontrol Sorumlusu**

Müşteri memnuniyetleriyle ilgili geri dönüşler konusunda denetimde bir sıkıntı yaşadık. Çoğu firmadan geri dönüş alamıyoruz. Biz de müşteri odaklı kendi sonuçlarımızı değerlendirerek memnuniyetleri ölçülebilir hale geldik. Saha iadeleri, bant iadeleri, sevkiyatla ilgili performans değerlendirmeleri gibi konularda müşteriden gelen dönüşleri kendi içimizde değerlendirerek yayınlar hale geldik. Bu değerlendirmeleri de kendi içimizde paylaşıyoruz.

İlhan Develioğlu **Argen Otomotiv** **Genel Müdür Danışmanı**

Bu sene ilk defa katıldık. Geçmiş yıllarda kendi içimizde yapıyorduk. Bugünden itibaren bu verileri, dış piyasaya göre daha düzgün değerlendirip kıyaslayacağız.



Bora Şafak
Ege Fren, Pazarlama Uzmanı

“Veriler, bir sonraki senenin hedeflerini etkiliyor”

Genel olarak Ege Fren’in değerlendirme-görebilmenin yanı sıra çeşitli fonksiyonların da hedeflerine ne kadar yaklaştığını gösterebilen bir çalışma. Üretimi ayrı, pazarlamayı ayrı gösterebiliyor. Bunun da sağladığı en büyük fayda, bölümlerin kendi içlerinde bir sonraki sene için koydukları hedefleri etkileme ihtimali. Ege Fren herhangi bir alanda bir sene önce 3’üncü iken 4’üncülüğe düştüyse, o faaliyetten ana hatlarıyla sorumlu olan yönetici ya da ekiplerin bir sonraki sene için hedef koyma konusunda kafalarında yeni şeyler şekilleniyor. Eğer performansı bir sene önceye göre arttıysa, bu kez neler yaparak buraya geldik, nasıl devam etmeliyiz konularında değerlendirmeler yapıyor. Bence bu çok önemli bir katkı.●

İşinizdeki Gücünüz = Yalın Altı Sigma

Sistem

Yalın Altı Sigma
DFSS
Yalın Üretim
TPM
Güvenilirlik
İnovasyon
5S



Uzmanlık

Deney Tasarımı
FMEA
SPC
İleri Temel İstatistik
MSA
QFD
TRIZ

Kalifikasyon

Uzman Kara Kuşak Kara Kuşak * Yeşil Kuşak * Sarı Kuşak
* Kalite Mühendisi * AR-GE Mühendisi * Kaizen Mühendisi

MINITAB
Making Data Analysis Easier

INSTANTIS



JURAN



Referanslar ✓ Aksu Dokuma ✓ Bahariye Mensucat ✓ Bakaç Reklam ✓ Bosch
✓ Bossa ✓ Cross Jeans (Şık Makas) ✓ Çayeli Bakır İşletmesi (Inmet Mining)
✓ Ekoten Tekstil ✓ Hattat Tarım ✓ Hema Endüstri ✓ Hema TRW ✓ İmteks
Giyim ✓ Karsu ✓ Kent Cadbury ✓ Mercedes-Benz Türk (Kamyon Fabrikası)
✓ Merck-Sharp-Dohme İlaçları ✓ Otokar Otobüs Karoseri ✓ Pfizer İlaçları
✓ Sa-Ba Endüstriyel Ürünler ✓ Saray Halı ✓ Tetrapak ✓ Tofaş Türk Otomobil
Fabrikası ✓ Türk Philips ✓ Zorlu Enerji



MATRİS
DANIŞMANLIK

www.matrisas.com
info@matrisas.com
0216 456 55 00

Ölçemezsek iyileştiremeyiz

TAYSAD Kıyaslama Çalışması, üyemiz olsun ya da olmasın, otomotiv yan sanayinde imalat yapan ve söz konusu imalatlarını birinci, ikinci veya üçüncü seviye tedarikçi olarak ana sanayi firmalarına sevk eden tüm firmaların katılımına açık bir çalışmadır.

Kıyaslama ya da uluslararası alandaki ifadesi ile benchmarking "Bir işletmenin rekabet gücünü yükseltmek için; üstün performansı olan işletmelerin iş yapma tekniklerinin incelemesi, bu tekniklerin kendi tekniklerimiz ile mukayese edilmesi ve bu mukayeseden elde edilen kazanımların kendi işletmelerimizde uygulanması" şeklinde tarif ediliyor.

Peki biz TAYSAD olarak neden ve nasıl başladık bu çalışmaya? Derneğimizin de üyesi olduğu Avrupa Otomotiv Tedarikçileri Derneği CLEPA'nın, bizlerden birkaç yıl önce başlattığı Kıyaslama Çalışmaları, bizlerin de ilgisini çeken ve üzerinde önemle durduğumuz örnek bir çalışma idi. CLEPA'nın Kıyaslama Çalışma Grubu'nda yer alan ve o dönemde



Sevgi Özçelik
TAYSAD Kurumsal İletişim Uzmanı
Kıyaslama Çalışma Grubu Üyesi
Corporate Communication Specialist

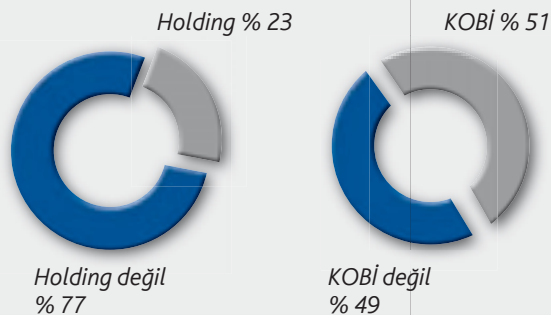
Yönetim Kurulu Üyemiz olan Lütfi H. Ensari'nin girişimleri ve önderliğinde bu çalışmayı TAYSAD'da başlatma kararı aldık. Çünkü; küreselleşmenin gereklerinden biri de rakiplerinizden daha üstün ya da farklı olmanızdır. Ölçemediğiniz bir şeyin üstünlüğünü ya da farkını görebilmek mümkün değil. Bizlere "Ar-Ge Faaliyetlerine Cironuzdan Ne Kadar Pay Ayırıyorsunuz?" diye sorulduğunda, bu soruyu "%1" ya da "%2" olarak cevaplamak yeterli değildir. Aynı zamanda bu değerın piyasaya göre nerede olduğu bilmek, bizlere fark yaratmada bir fırsat sunacaktır.

TAYSAD Kıyaslama Çalışması, üyemiz olsun ya da olmasın, otomotiv yan sanayinde imalat yapan ve söz konusu imalatlarını birinci, ikinci veya üçüncü seviye tedarikçi olarak ana sanayi firmalarına sevk eden tüm firmaların katılımına açık bir çalışmadır. İlk olarak 2001 yılında gerçekleştirdiğimiz TAYSAD Kıyaslama Çalışması'nın yedincisini, 18 Temmuz 2008 tarihinde derneğimizde yaptığımız Paylaşım Toplantısı ile başlarıyla sonuçlandırdık.

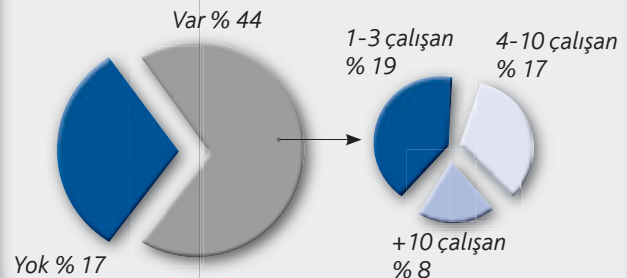
"Firmamız Hangi Noktada, Ne Yapıyor; Rakiplerimiz Nerede ve Ne Yapıyor?" noktasından hareketle başlattığımız TAYSAD Kıyaslama Çalışması'na 2001 yılında 35 firma 48 tesis ile katılırken bu yıl 54 firma 61 tesis ile iştirak etti. TAYSAD Kıyaslama Çalışması, derneğimizin, sürekliliği sağlanmış ve katılımının her geçen yıl arttığı önemli bir faaliyetidir.

Çalışmamıza katılımı tetikleyen unsurlardan birisi otomotiv sanayindeki standartların kıyaslama yapılmasını istemeleri. Katılımcıların büyük bir kısmı bunun için bu çalışmalara katılıyor. İnsanlar paylaşmanın, en azından bir standart gereği de olsa, önemini anlamış durumdadır. Doğru bilgi veriyorlar. Elbette burada katılımcılarımız açısından oluşturduğumuz güven ortamını da vurgulamakta fayda var. Biz başından beri etik ilkeler üzerinde hassasiyetle durduk ve durmaya devam ediyoruz. Çalışmamızın "Gizlilik İlkesi" gereği, katılımcılarımızdan aldığımız ve analizini yaptığımız performans ölçümlerine ilişkin veriler, sadece katılımcı kuruluşlar ile firma isimleri belli olmadan paylaşmakta ve 3. şahısların bu sonuçlardan

Kıyaslama çalışmasına katılan TAYSAD üyeleri



Kıyaslama çalışmasına katılan TAYSAD üyelerinin Ar-Ge Departmanı



**Kıyaslama çalışmasına katılan
TAYSAD üyelerinin
Tedarik Zinciri Bilgisi**

Otomobil- 1. seviye	% 22,44
Otomobil- 2. seviye	% 12,92
Otomobil- 3. seviye	% 0,20
Ticari Araç. Kamyon	
Otomotiv-1. Seviye	% 34,48
Ticari Araç. Kamyon	
Otomotiv-2. Seviye	% 6,98
Ticari Araç. Kamyon	
Otomotiv-3. Seviye	% 0,84
Satış Sonrası	% 12,64
Otomotiv Dışı	% 9,50

yararlanmaları mümkün olmamaktadır.

Katılımın bir diğer tetikleyicisi ise "En İyi Uygulamaların Paylaşımı Semineri"dir. Çalışmamızın başında tüm katılımcılara diyoruz ki: "Siz bütün bu uygulamaların sonucunda en iyi sonuçları elde ediyorsanız ve bu iyi sonuçların sürekliliğini sağladiysanız, bize bu sonuçları elde eden süreçlerinizi gösterir misiniz?" İlk yıllarda verilerin güvenilirliğinin daha iyi sağlanabilmesi amacıyla, bu seminerleri gerçekleştirmedik. Bugüne kadar sadece performans göstergelerinin kurumsal gizliliğe uygun bir şekilde karşılaştırılması şeklinde yürütülmekte olan çalışmamız, geçen yıl itibarıyla başarılı

**Kıyaslama çalışmasına katılan
TAYSAD üyelerinin
İç Müşteri Memnuniyeti Anketi**



**Kıyaslama çalışmasına katılan
TAYSAD üyelerinin
Dış Müşteri Memnuniyeti Anketi**



Benchmarking

Can not improve it if we can not measure!

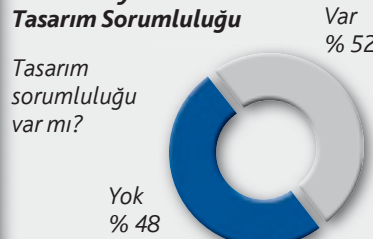
Regardless of whether or not they are members, TAYSAD Benchmarking Study is an open workgroup for all companies, which are manufacturers in automotive supply industry and consign mentioned manufactures as a first, second or third level supplier to the main industry companies.

Benchmarking is described as "a process of examining business processes of an organization, which has a superior performance, compare these techniques with our own ones and finally adapting these acquisitions to our organisations in order to increase competitive power of the organisations". Why we have started this study? Being as a member of European Association of Automotive Suppliers (CLEPA), we have been interested in benchmarking studies of CLEPA that they have been conducting for a couple of years. By the initiatives of our board member Lütfi H. Ensari, who was a part

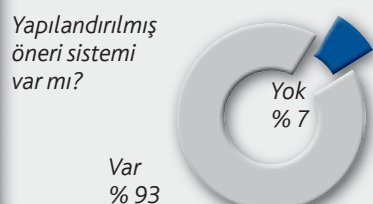
of CLEPA's Benchmarking Study Group, we agreed to start the same study in Turkey, because globalisation requires superiority over your rivals or differentiation of yourselves. It is not possible to see superiority or difference in something that you do not measure. If you have been asked the question "how much do you share for R&D", it will not be enough to say 1 or 2 per cent. Being aware of the place of this value in the market will give us an opportunity for creating a difference. In this context, regardless of whether or not they are members, TAYSAD Benchmarking Study is an open workgroup for all companies, which manufacturer in automotive supply industry and consign mentioned manufactures as a first, second or third level supplier to the main industry companies. We have finalized our seventh benchmarking study and held a sharing meeting as regards to this study, in 18 July 2008.

"What is our company doing, in which level: Where are our rivals and doing what" this motto was the starting point of our study in 2001. In the beginning 48 facilities of 35 companies were with us, today we have 54 participants with 61 facilities. TAYSAD Benchmarking study is an important activity of our association, of which sustainability is ensured and participants are increasing every year. Most of the participants are attending due to this reason. People has comprehended the importance of sharing, even its because of a standart. They share the correct information. Of course, here, we have to emphasize the importance of the trust environment

**Kıyaslama çalışmasına katılan
TAYSAD üyelerinin
Tasarım Sorumluluğu**



**Kıyaslama çalışmasına katılan
TAYSAD üyelerinin
Yapılandırılmış Öneri Sistemi**



Kıyaslama çalışmasına katılan TAYSAD üyelerinin kalite sistem onayı

Sertifikasyon	Toplam Cevap Sayısı	Belgeli Firma Sayısı	Belgeli Firma Oranı
ISO 9001/2000	61	38	% 62
ISO/TS 16949:2002	61	55	% 90
OHSAS 18001	61	8	% 13
ISO 14001:2004	61	43	% 70
Diğer (OSD Tedarikçi Ödülü, Ford Q1, Toyota Tedarikçi Ödülü, Ulusal Kalite ve/veya Avrupa Kalite Ödülü, vb.)	61	37	% 61

sonuçların sürekliliğini sağlayan en iyi kuruluşların söz konusu süreçleri nasıl yürüttüklerinin kıyaslama çalışmaları-na katılan kuruluşlarla paylaşımını da içerecek şekilde dönüştürülerek gerçek bir kıyaslama sağlandı. Bir önceki yıl

sonuçları esas alınarak gerçekleştirilen ilk paylaşım toplantısı, 2007'nin ilk yarısında Autoliv Cankor'da yapıldı.

Çalışma Gurubu Başkanımız Ensari'nin ifadesi ile "Aslında gerçek kıyaslama bununla başlıyor. Diğerinde bir ortak veritabanı oluşturuyoruz, ama bizim bu ortak veritabanındaki sonuçları nasıl iyileştirdiğimizi veya nasıl başarılı bir seviyede tuttuğumuzu sağlayan adımları, süreçleri bilmek ve onu paylaşmak lazım ki bunu öğreneyim. Bu, "Oradan gördüm, aynısını kopyaladım, ben de bunu yaparım" anlamını taşıyor. Çünkü o kurumun kültürü, o kurumun altyapısı, kişilerin yetkinlikleri, teknik altyapısı, bilgi altyapısı bizimkine

uygun olmayabilir. Ama o kurumdan bazı şeyleri öğrenmek mümkün. Biz bu çalışmayı en üst seviyeye ulaştırabilirsek, yüksek bir katılım elde edebilirsek ve üst düzeydeki insanların katılımını sağlayabilirsek kültürün ana kısmını değiştirebiliriz şansımız da olabilir diye düşünüyorum. TAYSAD bu çalışmaya ne kadar önem verirse, kurumlar da o kadar önem verir." Ensari'nin görüşlerinden yola çıkarak, bu yıldan itibaren "En İyi Uygulamaların Paylaşımı Seminerleri"ni başarılı performanslar sergileyen diğer üyelerimizde de gerçekleştireceğimizi ve bu kültürün yaygınlaşması için TAYSAD olarak üzerimize düşeni yapacağımızı belirtmek istiyorum.

Son olarak, derneğimizin farklı konulardaki çalışmalarına uzun yıllar boyunca destek veren ve hem TAYSAD Kıyaslama Çalışması'nın oluşturulmasında hem de geliştirilmesinde gönüllü olarak görev alan Çalışma Grubu Başkanımız Lütfi H. Ensari'ye, çalışmamıza ilk yıllardan bu yana sürekli olarak iştirak eden firmalarımıza ve yeni katılımcılarımıza teşekkürlerimi sunarım.

Rekabet gücümüzü arttırmada önemli bir araç oluşturacak ve katma değer yaratacak olan TAYSAD Kıyaslama Çalışması'na katılımın giderek artması dileğiyle... ●

Kıyaslama çalışmasına katılan TAYSAD üyelerinin Çevre Sistem Belgesi

Sertifikasyon	Belgeli Tedarikçi Oranı
ISO 14001:2004	% 20,27
Diğer	% 3,47

Kıyaslama çalışmasına katılan TAYSAD üyelerinin elektronik veri kullanımı

Sertifikasyon	Toplam Cevap Sayısı	Belgeli Firma Sayısı	Belgeli Firma Oranı
ODETTE	61	21	% 34
CAD/CAM	61	48	% 79
Covinist	61	42	% 69
ENX	61	2	% 3

that we build. We have been very careful about ethical principles from the beginning and we keep continue to do that. Due to our privacy principle, datas we have received from participants are only shared - anonymously - among other participant companies and third persons are not allowed to be benefit from of these datas.

Another motive for the study is "Best Practise Seminar". Right in the beginning, we ask our participants to show their processes which brought them best results in a sustainable way. During the first years these seminars were not held in order to receive more reliable datas but since last year a proper benchmarking environment is provided through sharing best practices with participated companies. Our first seminar was held in the first half of 2007 at Autoliv Cankor. Our study group president Ensari says that;

"Real benchmarking starts with this. Before that we were creating a common database but it is required to know the processes that ensures sustainability of the success. This does not mean something like to see from somewhere else and copied it to your organisation in order to implement the same thing. Because that organisation's culture, human

resource qualifications, knowledge or technical utilities may not be similar to ours. However it is possible to learn something from there. If we can take this study to its highest level, provide higher participation and ensure the participation of the senior executives, we might have a chance to change the main part of the culture. Organisations interest in the study will be formed on TAYSAD's attention for the study.

Based on Ensari's views, I would like to indicate that we are going to convene our best practice seminars also with our other successful members and being as TAYSAD we are ready to do our part in extending this culture. Hope to see more participation in TAYSAD Benchmark study, which will generate added value and be an important tool for increasing our competition power. ●

**From Turkey to all over the World.
Since many years...**



With its high product quality

Well-known export values

One of the major manufacturers of the world

Mutlu is continuing to lead the battery sector

MUTLU
BATTERY

www.mutlu.com.tr

Mercedes Benz-Türk ve TAYSAD işbirliğiyle Daimler AG Türk Tedarikçi Günü

Mercedes Benz-Türk ve TAYSAD işbirliği ile 21 - 24 Temmuz tarihleri arasında, Daimler AG'nin Stuttgart'daki Sindelfingen fabrikası içinde bulunan fuar alanında "Türk Tedarikçi Günü" gerçekleştirildi.



2 6 firmadan toplam 65 temsilcinin katıldığı etkinlik, 22 Temmuz tarihinde otobüs ve kamyon bölüm Başkanı Stefan Buchner'in, binek araç bölüm Başkanı Frank Deiss'in ve TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Burhanoglu'nun yaptıkları açılış konuşmaları ile başladı.

Daimler yetkilileri önümüzdeki yıllarda gerçekleşmesi öngörülen büyümeye dikkat çekerek Türk otomotiv yan sanayi ile işbirliklerini geliştirme isteklerini dile getirdiler. Şu anda Daimler firmasının toplam satın almasının küçük bir bölümü Türk tedarikçilerinden sağlanıyor. TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Burhanoglu, yaptığı açılış

konuşmasında; otomotiv sanayinde çevre, yaşam standartlarını iyileştirme, güvenlik, elektronikte inovasyon gibi alanlarda müşteri beklentisinin her geçen gün arttığını ancak araç maliyetlerinin de aşağıya çekilmesi gerektiğini belirtti. Öte yandan hammadde fiyatlarındaki artışın ve rekabetin her geçen gün firmaları daha da zorladığına değindi. Amerika ve Batı Avrupa'daki düşüşlerden özellikle firmaların nakit akışları açısından son derece olumsuz yönde etkilendiğini belirten Burhanoglu, bu nedenle Daimler ile oluşturulabilecek yeni iş fırsatlarının son derece önemli olduğunu vurguladı. Burhanoglu konuşmasına şöyle devam etti: "Daimler ve Türk tedarikçileri, otomotiv sanayimiz kadar bir geçmişe sahip. Bu nedenle

her iki tarafı da memnun edecek bir sinerji yaratılabileceğine inanıyorum. Mercedes'in Türk tedarikçileri üzerinde özellikle ürün geliştirme, kazan - kazan ilkesi, güvenilirlik, kalite anlayışı, küreselleşme, yönetim gibi konularda çok olumlu etkisi vardır. Bu, yöneticilerinin olumlu ve güvenilir yaklaşımları ile de yakından ilgilidir. Tüm Türk tedarikçileri, en ufak bir şüphe duymaksızın Daimler firmasının yeni projeleri için yatırım yapacaklardır. Daimler firması ile işe başlamak zor, ancak bir kez başlandı mı uzun vadeli bir işbirliği olacaktır. Türk tedarikçileri özellikle hükümet politikası ile de desteklenen Ar-Ge konusunda kabiliyetlerini de artırmaktadırlar. Önümüzdeki dönemde Daimler'den beklentimiz bu yöndeki işbirliklerini geliştirmesidir." 22-23 Temmuz tarihlerinde devam eden etkinlik boyunca firmalar, kendi ürün grupları ile ilgili satın alma, ürün geliştirme ve kalite sorumluları ile yüz yüze görüşme fırsatı buldular. 24 Temmuz tarihinde ise katılımcılar, Mercedes Benz Sindelfingen fabrikasını ve Mercedes-Benz müzesini ziyaret ettiler. ●



Mercedes Benz-Turk & TAYSAD organised with collaboration

Daimler AG Turkish Supplier Day

Mercedes Benz-Turk & TAYSAD organised with collaboration "Turkish Supplier Day" between the dates of 21-24 July at Stuttgart in Sindelfingen factory event center where is pertaining to Daimler AG. During the event, companies were get around to meet purchasing, product development and quality managers about their product groups. The date of 24 July participants visited Mercedes Benz's Sindelfingen factory and museum of Mercedes Benz. ●

Daimler AG Türk Tedarikçi Günü'ne ürün gruplarıyla katılan firmalar

Firma	Ürün Grubu
AKIM METAL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Motor Parçaları ve Elektronik Parçalar
AYTAÇ MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Talaşlı İmalat
AKTAŞ HAVA SÜSPANSİYON SİSTEMLERİ A.Ş.	Süspansiyon Parçaları
AVİTAŞ KOMPOZİT PLASTİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	Plastik Parçalar
BOSAL MİMAYSAN METAL İŞL. SAN. VE TİC. A.Ş.	Eksoz Sistemleri ve Parçaları
COŞKUNÖZ METAL FORM MAK. END. VE TİC. A.Ş.	Sac İşleme
ÇORLU OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	İşlenmiş Sfero ve Pik Döküm Parçalar
DİTAŞ DOĞAN YEDEK PARÇA VE İMALAT A.Ş.	Rot, Rotil Üretimi
DOSTEL MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.	Sac Şase Parçası, Kalıp İmalatı ve Montajlı Parçalar
EGE ENDÜSTRİ VE TİC. A.Ş.	Aks ve Süspansiyon Parçaları
EKU FREN KAMPANA VE DÖKÜM SAN. A.Ş.	Fren Sistemleri Parçaları ve Kampanalar
FARBA OTOMOTİV AY. VE PLASTİK FABR. A.Ş.	Aydınlatma ve Plastik Parçalar
FARPLAS OTO YEDEK PAR. İML. İTH. İHR. A.Ş.	Aydınlatma ve Plastik Parçalar
GALSAN PLASTİK VE KALIP SAN. A.Ş.	Plastik Parçalar ve Plastik Kalıp
İNCİ AKÜ SAN. VE TİC. A.Ş.	Akü Üretimi
KALE OTO RADYATÖR SAN. VE TİC. A.Ş.	Radyatör Üretimi
KANCA EL ALET. DÖVME ÇELİK VE MAK. SAN. A.Ş.	Dövme Parçalar
M-TEC	Sac ve Aydınlatma Parçaları
NURSAN ELEKTRİK DONANIM SAN. VE TİC. A.Ş.	Otomotiv Kabloları
OLGUN ÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş.	Yay Üretimi
PİMSA POLİÜRETAN İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş.	Poliüretan Parçalar
SARIGÖZOĞLU HİD. MAK. VE KALIP SAN. TİC. A.Ş.	Sac Şase Parçası, Kalıp İmalatı ve Montajlı Parçalar
SESAN YEDEK PARÇA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Döküm İşleme ve Fren Parçaları
TRAKYA CAM SAN. A.Ş.	Otomotiv Camları
YEMENİCİ OTO. VE PARÇALARI SAN. VE TİC. A.Ş.	Kauçuk Süspansiyon Parçaları
YILDIZ KALIP SAN. VE TİC. A.Ş.	Kalıp Üretimi

Basında TAYSAD yansımaları

TAYSAD in press...

TAYSAD Basın Buluşması

Otomotiv sanayinin 6 aylık değerlendirmesinin yapıldığı ve gelecek döneme ilişkin TAYSAD projelerinin basın mensupları ile paylaşıldığı toplantı 29 Temmuz 2008 günü Swissotel'de gerçekleştirildi.



TAYSAD Başkanı Ömer Burhanoglu, Peugeot'nun Türkiye'ye planladığı yatırımı için detay maliyetleri görüştiklerini ve bu yatırım projesinin kaçırılan Hyundai yatırım fırsatı gibi olmayacağına inandığını söyledi. TAYSAD Yönetim Kurulu üyelerinin katılımıyla İstanbul'da bir basın toplantısı düzenleyen TAYSAD Başkanı Ömer Burhanoglu, "Projeler Türkiye'ye" sloganıyla bir süredir otomotiv yan sanayi için aktif şekilde çalıştıklarını kaydederek Peugeot ve Mercedes Benz ile ilgili temaslarında olumlu gelişmeler sağlandığını, ancak sektörün hedeflerini yakalayabilmesi için de iç pazarın güçlenmesi gerektiğini hatırlattı.

TAYSAD İş Bankası protokolü

27 Haziran 2008, Dünya Gazetesi

"TAYSAD'tan yapılan yazılı açıklamada, İş Bankası ile yapılan "Otomotiv yan sanayi destek paketi" protokolü ile TAYSAD'ın, uluslararası alanda rakipleriyle daha iyi rekabet edebilmek için üyelerine hem uzun vadeli hem de uygun faizli finans desteği sağlayacağı belirtildi."

Elektrik zammı rekabetten uzaklaştırıyor

Osman Arolat, 4 Temmuz 2008
Dünya Gazetesi

"İş dünyamızın çeşitli sektörlerdeki temsilcileri elektrik zammının uluslararası alanda kendilerini fiyat tutturaktan ve rekabetten uzaklaştıracak bir gelişme yaratacağını belirtiyorlar. İç piyasada da zorunlu olarak yeni zamları gündeme getireceğini açıklıyorlar. Otomotiv yan Sanayi'in TAYSAD üyeleri için elektrik zammının getireceği yükün yıllık 115 ile 180 milyon Euro seviyesinde olacağını ortaya koyarak bunun plastik ve metal ürünlerde farklı olmasına karşın ürün başına yüzde 3 ile 12 arasında fiyat artışı getireceğini hesap ediyorlar."

Otomotiv sektörü tasarım ve model üretimine ağırlık vermeli

TAYSAD Yönetim Kurulu üyesi Doğan Gülaydın, otomotiv sektörünün göçmen kuş gibi olduğunu, her an Türkiye'den gidebileceğini söyleyerek, otomotivde kalıcı olabilmek için tasarıma ve model üretimine ağırlık verilmesi gerektiğini belirtti.

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) ile TAYSAD'ın işbirliğinde düzenlenen bilgilendirme toplantısında, otomotiv yan sanayi temsilcilerine Ar-Ge teşvikleri ve yatırımları anlatıldı. TAYSAD Yönetim Kurulu üyesi Doğan Gülaydın, otomotivin ana ve yan sanayisiyle birlikte ihracat şampiyonu olduğunu ifade ederek, yan sanayinin Ar-Ge yatırımları yapamadığını kaydetti. Otomotivde kalıcı olunabilmesi için mutlaka Ar-Ge yatırımları yapılması gerektiğini dile getirdi. Doğan Gülaydın, "Türkiye'deki otomotiv sektörü, fason üretim yapmaktan çıkmalı, model üretebilen kabiliyetini ortaya koymalıdır." dedi.

Jaguar ve Mercedes'e parça Türkiye'den gidiyor

Türk malı otomobiller dünyada 150'den fazla ülkede satılırken, otomotiv yan sanayinin ürettiği yedek parçalara sahip otomobiller de dünya yollarında seyrediyor. Bu yılın ilk 7 ayında, otomotiv ürünü taşıt araçları ile aksam ve parçaların toplam ihracatı yüzde 41 artarak 15 milyar 359 milyon dolara yükseldi. 10 milyar 705 milyon dolar ana sanayi tarafından gerçekleştirildi. Yan sanayi ihracatı ise 4 milyar 653 milyon dolar oldu. TAYSAD yaptığı bir araştırma, dünya otomotiv devlerinin Türk malı ürünleri tercih ettiğini ortaya koydu. Otomotiv ihracatı içinde yüzde 30 gibi önemli bir payı bulunan otomotiv yan sanayinin ürünleri de dünya otomotivinin dev markaları tarafından tercih ediliyor. Bunlar arasında Audi'den Mercedes'e, Alfa Romeo'dan BMW'ye, Bentley'den Aston Martin'e kadar lüks otomotivin tüm önemli markaları da yer alıyor.

'Otomotiv sektörü göçmen kuş gibi'



"TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Doğan Gülaydın, Biz otomotivi göçmen kuş olarak görüyoruz" dedi

OTOMOTİV 'göçmen kuşlara' benzeten Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Yönetim Kurulu Üyesi Doğan Gülaydın, yeni yatırımların, maliyet avantajı olan ülkelere gitmekte hiç tereddüt etmeyeceğinin altını çizdi.



Gülaydın

GÜLAYDIN, "Biz otomotivi göçmen kuş olarak görüyoruz. Bir ülkede avantajı yoksa hemen başka bir yere gidebilir. Avantaj olması lazım. Bunu Ar-Ge ve model geliştirmelerle sağlamalıyız" dedi.

B. SAYFADA

Otomotiv yan sanayi nereye koşuyor?

Özlem Yüzak, Bilgi Toplumuna Doğru Cumhuriyet Gazetesi

"Otomotiv sektörünün önemli sorunlarından biri de insan kaynağı. TAYSAD Yönetim Kurulu üyesi Alper Kanca "Ara eleman sorunumuz gerçekten çok büyük. Türkiye'de bu denli işsizlik varken biz istihdam edecek kalifiye eleman bulmakta zorlanıyoruz. Bu nedenle farklı arayışlar içindeyiz" dedi. Elginkan Vakfı ile ortak işbirliği, TOSYÖV ile AB fonlarına başvuru, mevcut meslek liseleri ve meslek yüksek okullarının mevzuatının geliştirilmesi sürdürülen çalışmalardan bazıları. Üniversite öğrencilerine otomotiv sanayini tanıtmak ve sevdirmek için de TAYSAD ekibi üniversite üniversite dolaşıyor, staj imkanları, ortak çalışma programları sunuyor."



Oyak Renault Genel Müdürü Tarık Tunalıoğlu, Oyak Renault'da 3 model ve 5 kasa üretimi gerçekleştirildiğini, 5 kıtada 100'den fazla ülkeye ihracat yapıldığını, 6 bin 600 kişiye istihdam sağlandığını açıkladı. Ayrıca, motor üretiminde 450 bin adet üretim kapasitesine sahip olacaklarını, bunun üçte birinin benzinli, üçte ikisinin dizel motor olmasını öngördüklerini bizlerle paylaştı.

Oyak Renault Genel Müdürü Tarık Tunalıoğlu:

“Hep birlikte mükemmellik merkezi olmayı başaracağız,,

1 **1982 yılında göreve başladığınız günden bugüne Oyak Renault'daki çalışma hayatınız konusunda bilgi alabilir miyiz? Hangi kademelerde, hangi süreçlerin içerisinde yer aldınız?**

1982 senesinde İstanbul Teknik Üniversitesi'nden Makine Yüksek Mühendisi olarak mezun oldum ve aynı yıl 1 Nisan tarihinde Oyak Renault'da Etüd Bürosu Mühendisi olarak işe başladım. Günün şartlarında yadırganan fakat daha sonra çok faydasını gördüğüm 6 aylık fabrika stajı sırasında üretim bantlarında ve mekanik atölyelerinde işçi olarak çalıştım. Sonrasında ürün

mühendisliği ile ilgili görevimin değişik kademelerinde, 1983'te yenilenen Renault 12 ve piyasaya çıkış tarihleri sırasıyla 1985'te Renault 9, 1987'de Renault 11, 1990'da Renault 21 modellerinin Türkiye şartlarına uyarlama ve yan sanayide parça yerleştirme konularında yoğun çalışmalar gerçekleştirdim. 1992'de Oyak Renault Ürün Mühendisliği Direktörlüğü'ne terfi ederek, bu görevi ilk defa bir Fransız meslektaşımın devraldım. O yıllarda Renault'nun üzerinde çalıştığı bir otomobil projesinin Fransa'da sürdürülen mühendislik çalışmalarına Oyak Renault adına katıldım. Fransa'da çalışarak katıldığım bu oto-

mobil projesi maalesef son anda iptal edildi. Ama tüm o emekler daha sonraki projelerde çok işime yaradı. Önceki projelerden edindiğim tecrübeyi 1995'te piyasaya çıkan Renault 19 modelinin ürün geliştirme çalışmalarında kullandım. 1996'da Proje Direktörü olarak, daha sonra sadece Türkiye'de üretilecek olan Megane Wagon projesini yönetmek için Paris'e atandım. Megane Wagon, sadece Türkiye'de üretilen ve yüksek adetlerle dünya pazarlarına ihraç edilen ilk Renault modeli oldu. Bu projeyle Renault ilk defa Fransa dışında bir ülkede yeni bir model üretti. 1998'de Türkiye'ye döndüğümde ürün, üretim, bakım ve

yeni tesis konularındaki mühendislik çalışmalarının tümünü aynı çatı altında toplayan Teknik Direktörlüğü kurmakla görevlendirildim ve bu görevde 6 yıl boyunca Bursa fabrikasının kapasite artırımını ve yeni modellere hazırlık yatırımlarını yönettim. 2004 yılından 2008 Nisan ayına dek ise Renault'nun İran Projesi Endüstriyel Direktörü olarak İran'da görev aldım. Bildiğiniz üzere 1 Nisan'dan beri de Oyak Renault'nun ilk Türk Genel Müdürü olarak Renault'daki kariyerimin 26. yılını doldurmuş olmaktadır.

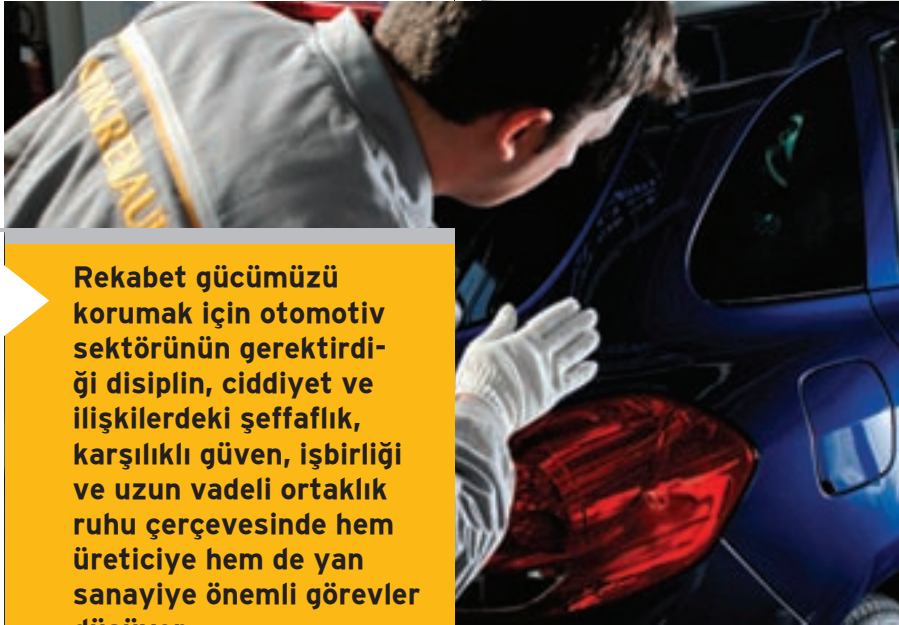
İran'da Renault projesinin devreye alınması ve geliştirilmesinde görev yaptınız. İlk gittiğiniz dönemde İran'da otomotiv sanayi ve Renault ne durumdaydı? Şu andaki gelişmeleri nasıl görüyorsunuz?

2004 yılından geçtiğimiz Nisan ayına dek Renault adına 2 yeni fabrika ve 50

Tarık Tunalıoğlu:

“We will cope to be an excellence center all together”

Tarık Tunalıoğlu, General Manager of Oyak Renault, indicated that they manufacture 3 models and 5 bodies, in addition to exporting more than a hundred countries over 5 continents and employing 6.600 people. He also shared with us that they are going to have 450.000 of production capacity units and one third of those will be fuelled where as two third will be diesel.



Rekabet gücümüzü korumak için otomotiv sektörünün gerektirdiği disiplin, ciddiyet ve ilişkilerdeki şeffaflık, karşılıklı güven, işbirliği ve uzun vadeli ortaklık ruhu çerçevesinde hem üreticiye hem de yan sanayiye önemli görevler düşüyor.

yeni imalatçıyı devreye alma göreviyle İran'da 4 yıl geçirdim. Tamamen kapalı ve zorlu bir ortamda, Tondar-90 adıyla Logan'ın üretimi ve pazara sunulmasını ve Megane Sedan'ın üretimi hazırlıklarını yaptık. Farklı bir kültür ancak çalışkan ve başarı odaklı. Ana ve yan sanayilerini Avrupa ve Türkiye ile karşılaştırdığınızda teknoloji olarak gerideler, fakat bu güncel modelleri üretmelerine engel değil, çünkü mühendislik olarak oldukça iyiler.

duction bands. Then, in my product engineering related task's different levels I have intensively worked on subjects like adapting Renault 12, Renault 9, Renault 11 and Renault 21 to the condition of Turkey and spare part localizing in supply industry. In 1992 I had been promoted to Product Engineering Director position and I took over this position for the first time from a French colleague. At that time I also participated to the engineering study of an automotive by Renault, which is conducted in France, on behalf of Oyak Renault. Unfortunately this project I have attended in France was cancelled later but all these efforts I have been through in that project benefitted me more later. I used my previous experiences on Renault 9's, which was launched in 1995, product development studies. I had been

Can you inform us about your life in Oyak Renault since 1982? In which levels and processes you have worked?

I graduated from Istanbul Technical University in 1982 and I started to work as etude bureau engineer in Oyak Renault in same year. During my factory training, which was regarded as strange then but I benefitted from later, I have worked as a worker in mechanics ateliers and pro-



70 milyon nüfuslu İran pazarı büyük bir potansiyele sahip kapalı bir pazar. Bugün, İran'da otomobil sahipliği oranı 1000 kişi için 100 araç düzeyinde bulunuyor. Renault, İran otomotiv sanayinin en büyük iki markası İran Khodro ve SAIPA ile çalışıyor.

Türkiye'de gerçekleştirmek istedikleriniz ve Oyak-Renault'nun yeni projeleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

Renault, Türkiye'ye inanıyor. Endüstriyel ve ticari varlığıyla neredeyse 40 yıldır faaliyette olduğu Türkiye'nin kalkınmasına ve sürdürülebilir büyümesine, sürekli olarak geliştirdiği üretim ve ihracat performansı ile katkıda bulunuyor. Renault, birlikte yaşayarak başarıyla atlatılan kriz yılları da dahil olmak üzere örneğin son 10 yılda; her yıl içerisinde-

ki düzenli olarak sürdürdüğü yaklaşık 50 ile 200 milyon Euro tutarındaki yatırımları ile Türk ekonomisine katkıda bulunmaya devam etti. Bundan sonra da devam edecek.

Bildiğiniz üzere Oyak Renault, 2008 yılının ilk yarısında 177 bin 363 adet otomobil üretimi yaparak Türk otomotiv sanayinde de lider konumuna yerleşti. Zaten 10 yıldır otomobil üretiminde ve ihracatında liderdik. 2008'i sanayinin lideri olarak kapatmayı hedefliyoruz.

Boyut değişimimiz 2008'de yapılacak 200 milyon dolar yatırımla sürecek. Son 10 yılda yaptığımız yatırım tutarı 1,3 milyar dolara ulaştı. Renault Grubu fabrikaları içerisinde ürettiğimiz modellerin, çalışanlarımızın, imalatçılarımızın ve yönetim sisteminin kalitesi ile en üst sıralarda yer alıyoruz. Bu nedenle

önümüzdeki yıllarda da gerek otomobil gerekse motor projelerinde her zaman aday fabrikalar arasında olacağız. Bildiğiniz üzere dizel bir motor projemizde üretim onaylarını aldık. Böylelikle Türkiye'de sektörün ilk dizel otomobil motorları Oyak Renault üretim bantlarından çıkmaya başladı. Bizzat benim yönettiğim Megane Wagon projesi ile 1998 yılında otomotiv sektörünün ihracat atağına başlamasında büyük pay sahibi olan Oyak-Renault, bu kez dizel otomobil motoru üretimi ile sektörde ve ihracatta yeni bir alanda öncülük yapacak.

Türk otomotiv sanayini nasıl değerlendiriyorsunuz? Yeni proje ve yatırımların Türkiye'ye gelmesinin koşulları size göre nelerdir?

1980'lere kadar kapalı bir pazarda gelişen Türk otomotiv sanayi, bugün global pazarlarda söz sahibi olmaya başladı. Sektör, geçtiğimiz yıl 1 milyon 100 bin adet üretim ve 20,5 milyar dolarlık ihracat geliri yakalayarak 'üretim üssü' olduğunu bir kez daha kanıtladı. Ancak bu rakamlara bakarak, rehavete kapılmamak gerekiyor. Çünkü, 2 bin değişik versiyonu aynı imalat bandında üretebi-



Ömer Burhanoglu

Tarık Tunalioğlu

assigned to Paris as project director of Megane Wagon, which was manufactured just for Turkey. Megane Wagon then became the first Renault model to be manufactured in Turkey and exported with high numbers of units. With this project Renault manufactured one of its models out of France for the first time. In 1998 when I came back to Turkey I had been assigned with establishing Technical Directorship which will gather all engineering tasks under one roof from product to new facilities and I have managed new investments and capacity

increasing of Bursa plant in this position for 6 years. In between 2004 – 2008 I have worked in Iran as the Industrial Director of Iran Project of Renault and by April 1st I have become the first Turkish General Manager of Renault and completed 26 years of my career in Renault.

You have worked in Iran. What were the conditions there in terms of automotive industry and Renault? How do you evaluate present developments?

I have lived in Iran for 4 years in order

to establish 2 new plants and 50 new manufacturers until April 2008. We made product preparation of Megane Sedane and manufacturing and marketing of Logan under the name of Tondar 90 within a close and challenging environment. That is a different but hardworking and success oriented culture. When we compare their main and supply industry with the ones in Turkey, it is obvious that they are behind us but this is not something to obstruct them because they are quite well in engineering. Iran is a closed market with a huge potential with its 70 million population. Today in Iran 100 out of 1000 have a car and Renault Iran works with Iran Khodro and SAIPA which are the biggest of automotive industry in Iran.

Can you give some information about your new projects and to do's in Turkey?

Renault believes in Turkey, in which it has

Ana sanayi olarak, rekabet öncesi işbirliği yapılmalı, yerli parça oranını artırma konusunda çalışmalı, yeni projelerde tasarım "Ar-Ge" prototip-kalıplar gibi üretim öncesi tüm safhalarda da yerleşme yapmayı öngörmeli, imalatçılarımızla hedeflerimizi açıkça paylaşarak topyekün bir işbirliği ile çalışmalıyız.

len tesisler, işgücünün verimli çalışması gibi avantajlarının yanı sıra, sektörü bekleyen ciddi tehlikeler de var.

Global yatırım rüzgarının, rakip ülkelerden yana esmemesi ve Türkiye'nin bu yatırımlardan payını alabilmesi, tasarıma yönelmesine ve Ar-Ge'nin gelişmesine bağlı. Ar-Ge Türkiye'de yeni yeni gündeme gelen bir konu. Ana sanayi firmalarının yanı sıra yan sanayi firmalarımızda Ar-Ge'nin bu sektörde kalıcı olmanın olmazsa olmaz koşulu olduğu-

nu anladılar ve bu konuda gelişmeye istektiler. Eğer Türkiye gereken önlemleri kısa süre içinde alabilirse, 'üretim üssü' olmasının yanı sıra bir de 'mükemmeliyet merkezi' olmayı başaracak.

Türkiye bugün gerek ana gerekse yan sanayide yalnız Batı Avrupa ile değil, Doğu Avrupa, Asya, kuzey Afrika ve hatta Latin Amerika ülkeleriyle rekabet ediyor. Gelişen bilgi ve iletişim sistemleri ve global organizasyonlar, tüm dünya ile fiyat ve kalite mukayesesi yapma



been existed industrially and commercially for 45 years, and contributes its development and sustainable growth through its continuously improved export and manufacturing performance. In Turkey, Renault has continued to its investments, which is around 50 to 200 million Euros annually, even in the economical crisis times for the last ten years. This is going to continue. As you know Oyak Renault became the leader of the market with its 177. 363 units of manufacturing in the first half of 2008. We have been the leader for the last 10 years in terms of manufacturing and export, and we are aiming to finish this year again as the leader. Our facet change will be realized in 2008 by a total of 200 million dollars of investment. During the last decade our investment reached to 1,3 billion dollars. We are among the top of the Renault Group Factories with our models, employees, suppliers and management quality. That is why we will be among the nominees

both for automotive and motor projects. As also you might know we have received the approval for a diesel motor project. In this way, first diesel automotive motors of Turkey started to come out at Oyak Renault's production lines. We have a great contribution in 1998's export attack because of our Megane Wagon project, which I have personally managed, and this time Oyak Renault is going to lead in another area with its diesel motor production, once again.

How do you see Turkish automotive industry? What are the conditions for new projects and investments to come to Turkey?

Turkish automotive industry developed in a closed market until the 1980's and now started to have a word in global markets. 1.100.000 units of production and 20.5 billion dollars of export in last year proved that Turkey is a manufacturing base but

these numbers should not lazed us. Because there are quite serious challenges before the sector, in addition to the advantages like facilities in which 2000 different models can be manufactured on the same production line or efficient working of the labourforce... Global investment can come Turkey instead of rival countries through tendency in design and improvement of R&D. Actually R&D is a new subject for Turkey. Not only our main industry but also our supply industry comprehended that R&D is a must to survive in this industry and now they are both very keen on the subject.

If required preventions can be realized in a short time, Turkey can achieve to be not only the manufacturing base but also to be the excellence center.

Turkey competes with Eastern Europe, North Africa, Asia and even with Latin America countries both in terms of

imkanı veriyor. Rekabet gücümüzü korumak için otomotiv sektörünün gerektirdiği disiplin, ciddiyet ve ilişkilerdeki şeffaflık, karşılıklı güven, işbirliği ve uzun vadeli ortaklık ruhu çerçevesinde hem üreticiye hem de yan sanayiye önemli görevler düşüyor.

TAYSAD konumu gereği ana ve yan sanayinin ilişkilerinin koordinasyonunda, rekabette olduğumuz ülkelerdeki gelişmelerin takibinde ve bunlara karşı strateji ve eylem planları geliştirilmesinde önemli bir rol oynuyor.

Ana sanayi olarak biz Türkiye’de teknolojik olarak mevcut ve fiyat açısından rekabetçi tüm parçaları zaten Türkiye’den satın alıyoruz. Türkiye’de bulunmayan ileri teknoloji gerektiren elektronik parçalar ve bazı motorları ise ithal ediyoruz. Halen ürettiğimiz binek otomobillerin yerlilik oranları, teknik özellikleri ve ekipmanlarına göre yüzde 50 ile 60 arasında değişiyor. Başkanımız Carlos Ghosn’un Renault Kontrat 2009 Planı ile belirlediği hedefler doğrultusunda yerlilik oranımızı 2009 yılında yüzde 80’e çıkarmayı hedefliyoruz. Diğer üreticilerin benzeri çalışmaları var.

Tüm bu mevcut potansiyel ve gelecekteki projeler ana ve yan sanayinin gelecek için çalışmalarını motive ediyor.



Türk otomotiv sanayinin gelişimi için TAYSAD ile önümüzdeki dönem işbirliğiniz nasıl arttırılabilir?

Ana sanayi olarak, rekabet öncesi işbirliği yapmalı, yerli parça oranını artırma konusunda çalışmalı, yeni projelerde tasarım, Ar-Ge, prototip-kalıplar gibi üretim öncesi tüm safhalarda da yerleşme yapmayı öngörmeli, imalatçılarımızla hedeflerimizi açıkça paylaşarak topyekün bir işbirliği ile çalışmalıyız.

Yan sanayi ise insan kaynağına yatırımı artırarak sürdürmeli, özellikle teknoloji ve Ar-Ge’ye yatırım yapmalı, tedarik zinciri yönetimini geliştirmeli, verimlilik ve yalın üretim konularında çok çalışmalı, uluslararası işbirliklerine yönelmeli ve rakiplerini sıkı



takip ederek analiz etmeli eylem planları oluşturarak uygulamalı. Burada da TAYSAD’ın üzerine düşen rolü gerçekleştirdiğini ve giderek daha da aktifleştirdiğini düşünmekteyiz. ●

main and supply industry. Improving management and information systems and global organisations enables the companies to compare their prices and quality with the world. There are really important tasks for manufacturer and supply industry within the framework of discipline, seriousness, transparency in relations, mutual confidence, cooperation and long termed partnership soul, which are all requirements of automotive sector in order to protect our competition power. TAYSAD, at that point, is playing an important role in coordinating relations between main and supply industry, following the developments in our rival countries and developing counter strategies and action plans towards those. Being as the main industry, we buy all components from Turkey, which are available in terms of technology and competitive in terms of price. We



only import some electronic components which requires higher technology and some motors. Our passenger cars that still we have been manufacturing are 50 to 60 percent indigeneous based on their technical features and equipments. Through our president Carlos Ghosn’s Renault Kontrat 2009 plan, we are aiming to reach 80 percent for our indigeneous rates in 2009. Other manufacturers are also have similar plans. This existent potential and future projects motivates the future studies of main and supply industry.

How can your cooperation with TAYSAD be increased for the development of Turkish automotive sector?

Being as the main industry, we must perform pre-competition cooperation’s, study on increasing indigenous component rates, envisage indigenouness in all levels of pre production like design, R&D, prototype, moulding and work in a totally cooperative way by sharing our aims with our suppliers.

On the other hand main industry should invest on human resources increasingly, invest specifically on technology and R&D, improve its supply chain, work on efficiency and lean production, search for international cooperations, examine its rivals and implement action plans. In this context, we believe that TAYSAD gets more and more active and does its part. ●

Hayati önem taşıyoruz...

Motorlu araçların hareket ve sürüş emniyetini, güç üreten ve aktaran **DÖVME ÇELİK** parçalar sağlar. Bu hassasiyetle sürekli daha iyisi için yola çıkan dev otomotiv markaları tedarikçilerini titizlikle seçer. İşte bu noktada teknolojisini sürekli yenileyen, kalitesini sayısız sertifikayla kanıtlayan **KANCA** dünya markalarının ilk tercihi olarak üretiliyor, geliştiriyor. Dövme parçada "Kanca Kalite" hayati önem taşıyor.



DELTA, Renault, Ford, Opel, VW, Audi, Iveco, Fiat

TOSB (TAYISAD ORGANİZE SAN. BÖLGE) 41490 ŞEKERPINAR - GEBZE / KOCAELİ
TEL: 0262. 678 88 00 FAX: 0262. 678 88 01 e-mail: info@kanca.com.tr

KANCA
EL ALETLERİ VE DÖVME ÇELİK A.Ş.

www.kanca.com.tr

Güngör Otomobil Yan San. A.Ş.'nin kurucusu ve sahibi Yücel Güngör, aynı zamanda GOSB Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapıyor. Yücel Güngör'e, hem otomotiv sektörünün hem de Güngör Otomobil'in tarihini ve gelecek vizyonunu sorduk.



Yücel Güngör:

“Teknolojiye yatırım yaparak gelişim gösterdik,,

Güngör Otomobil'in kuruluşunu ve gelişimini anlatır mısınız?

Otomotive ilgim dolaşısıyla, askerden sonra Skoda fabrikasında çalışmaya başladım. 1974'te de kendi firmamı kurdum. İlk olarak Maltepe'de kurduğum firmayı, daha sonra orası küçük gelince 1976'da Yakacık'a taşındım. Önce Skoda fabrikasına sac parçaları ürettik, sonra da Ford fabrikasıyla çalışmaya başladık. 6 seneye yakın Anadol otomobillere ve Ford kamyonlara parça ürettik. Daha sonra Tofaş'la çalışmaya başladık ve onlara menteşe üretimi yaptık. Tofaş'taki

alternatif firmayı satın alarak menteşe bölümünü Bursa'ya taşıdık. Bu üretim Bursa'da hala devam ediyor.

Şu anda firmamızda yaklaşık 379 kişi çalışıyor. Türkiye'deki her firma gibi biz de kendi kendimize gelişim gösterdik. O yıllarda Türkiye otomotivde pek fazla know how sahibi değildi. Bugün zaman zaman düşünüyorum, biz o parçaları nasıl ürettiyorduk, nasıl veriyorduk, onlar nasıl alıyordu ve takıyordu diye. O günleri düşününce bugün ne kadar büyük bir aşama kaydettiğimizi görüyorum. Yan sanayi sayısı azdı, ama pek kıstası da yoktu. Ana sanayiler kendi ölçülerinde "uygundur" dedikleri her firmaya

iş veriyorlardı, parça yaptırıyorlardı, tedarikçi olarak işe alıyorlardı. Ama zaman içerisinde Türkiye'de otomotiv çok büyük bir gelişme gösterdi. Bence bu tüm dünyada da böyledir. Gelişim ilk önce tekstille başlar, o alanda büyük bir gelişme gösterilir, çağ atlanır otomotive geçilir, otomotivden sonra silah ve tabii ki bilişime geçilir. Biz şu anda otomotivdeyiz. Umarım çok yakın zamanda daha da büyürüz, daha fazla know how sahibi oluruz, teknolojiye daha fazla ayak uydururuz.

Bizim Yakacık'taki fabrikamız 700 metrekareydi. Şimdi 700 metrekareye artık fabrika bile demiyoruz, ama o

zaman diyorduk. Ampulleri elimizle, altımıza sandalye bile koymadan değış-tirebiliyorduk. GOSB'un kurulduğunu duyunca arsa talep ettik ve 1991 yılında 4500 metrekarelik bir fabrika yaptık. Otosan'ın eski Genel Müdürü ve Koç Holding'in Otomotiv Grubu Başkanı Turgay Durak, fabrikaya ilk geldiğinde bana, "Ne yaptın, niye bu kadar büyük yer yaptın?" demişti. Daha sonra her karşılaşmamızda aynı fikrini tekrarladı bana. Biz de büyük fabrikaya ilk taşındığımızda şaşkırdık ne yapacağımızı. Makinalarımız küçük bir alanı doldurdu, bir köşede sıkışıp kaldı, içeride kamyonlar geziyordu. Ne kadar küçük olduğumuzu da o gün gördüm. Gerçekten de çok moral bozukluğu oldu, "Burayı nasıl dolduracağız?" diye kara kara düşündük. 1991 ile 2008 senesi arasında o ilk makinalarımızı 5 kez değiştirmiştir. Eski fabrikadan getirilen makinaların şu anda hiçbirisi yok. Ondan sonra alınanlar da yok. Teknolojiye ayak uydurmak için gelişim göstermişiz. Şu anda, menteşe

Ford Otosan'la çalıştığımız 5. yılda, fabrikada 50 bininci kamyonu üretmeyi kutladık. 50 bin tane kamyon ya da herhangi bir başka araç üretmek büyük bir olaydı. Bugüne bakarsak, özellikle ticari araç konusunda Avrupa'nın üssü olduk. Ford bugün araç üretiminde 380 bin, Tofaş 390 bin adetlere ulaştı.

grubunu içimizden çıkarmış olmamıza rağmen, fabrikamız bugün 6 bin metrekareyi buluyor. İçeride adım atacak yer yok. GOSB'da ikinci arsayı aldık. İnşallah yakın bir gelecekte ikinci fabrikamızı da yapacağız.

Tarihimize bakarsak kurumsallaşma yolunda da büyük adımlar attık. Artık tamamen kurumsal çalıştığımızı söyleyebilirim. Çok daha teknolojik, dış pazarlarla rekabet edebilecek bir düzeye geldik. Yeterli mi? Hayır, değil. Ama şu andaki mevcut fabrikamızda büyüme,

Yücel Güngör:

“We developed through investing in technology”

Yücel Güngör is the founder of Güngör Otomobil Yan San. A.Ş. In addition to that he also works as the chairman of the board of Gebze Organised Industrial Zone. We asked him about history and future vision of automotive sector and Güngör Otomobil.

Can you please tell us about the establishment and evolution of Güngör Otomobil?

As I was interested in automotive, I started to work in Skoda Factory after my military duty. In 1974 I founded my own company in Maltepe then I moved it to Yakacık. We manufactured Skoda tin plate parts first, then we started to work with Ford. We have manufactured parts for Anadol cars and Ford truck for almost 6 years. After those we started to work with Tofaş and manufactured hinges for them. We moved our hinge department to Bursa by buying alternative company. This manufacturing is continuing in Bursa. We have 379 workers now. As like every company else in Turkey, we also moved forward and improved. Turkey did not have much know how at that time. Sometimes I think about how we were manufacturing those parts, how they were buying and use them... I see we have skipped levels when I think about those times. There were not many suppliers as well as standards. Main industry was procuring every company that they believe proper. But in time, automotive industry in Turkey improved a lot. In my opinion this works same way in the world too. Development starts with textile, then it occurs in automotive, weapon and finally in information technology. We are now in automotive stage. I hope we grow more in a short time, have much more know-how and go with technology.

Our factory in Yakacık was 700 sqm, which we can not describe a facility with these sizes as factory today. We were changing bulbs without chairs. When we heard of GOSB, we applied for a land and we build a 4500 sqm wide factory there in 1991. Koç Group's Automotive president Turgay Durak was Otosan's former general manager and he asked me why I build such a big factory when he first visited our factory. He repeated his idea everytime when we met with him later. We also were surprised and did not know what to do with such a huge plant. Our machines were filling a little place and trucks were moving around in the factory. I saw how little we are in that day. We thought sadly how to fill that facility. We changed our machines 5 times between 1991 and 2008. We do not have any of those old machines right now. We showed improvement in order to go with technology. Today our factory is approximately 6000 sqm, although we do not have our hinge department here. We bought a second land in GOSB. We hope to build second factory sooner.

When we look at our history, we have taken great steps to ensure institutionalization and now I can easily say that we work in an institutionalized way. We are now in a level where we are more technological and can compete with foreign markets. Is this enough? No! But since it is not possible to grow or extent in our present factory and we have been overloaded, we can not bring any new

genişleme imkanı olmadığı için ve işler çok yoğun olduğu için yeni makinaları getiremiyoruz. Çok kısa zamanda yeni yerimizde çok daha çağdaş bir fabrika kurmayı amaçlıyoruz. Yurt dışı ile şu anda rekabet edebiliyoruz, ama çok daha sıkı rekabet edebilir hale gelmemiz lazım. 2009 yılında yeni fabrika inşaatına başlayacağız. Bir İspanyol firmasıyla ortaklık anlaşması görüşmeleri yapıyoruz. Onlardan alabileceğimiz, başta know how olmak üzere çok şey olduğunu düşünüyorum.

Otomotiv sektörünün ve ona paralel olarak Güngör Otomobil'in geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Hiç unutmam, Otosan'la çalıştığımız 5. yılda, fabrikada 50 bininci kamyonu üretmeyi kutladık. 50 bin tane kamyon ya da herhangi bir başka araç üretmek, büyük bir olaydı. Bugüne bakarsak, özellikle ticari araç konusunda Avrupa'nın üssü olduk. Ford bugün araç üretiminde 380 bin, Tofaş 390 bin adetleri gördü. Bu çok büyük bir gelişim. Bu firmalar yerlilik oranları çok fazla olan firmalar. Biz de ana sanayi ile birlikte bir gelişim göstermek mecburiyetindeyiz. Eğer biz geride kalırsak, yarımızı kaybederiz,

“Sektörde ayakta kalmak için ana sanayi ile birlikte aynı oranda mutlaka değişim ve gelişim göstermemiz lazım. Teknolojik yatırımlar, yeni fabrikalar yapmamız lazım. Eğer bunu yapamazsak zaten bizi tedarikçi olmaktan çıkarırlar.”



machines. In a short time we are aiming to build a new factory in our new land, which is to be more contemporary. We can now compete with international rivals but we need to be more competitive. We will start the construction of the factory in 2009. We are interviewing with a Spanish company for partnership. I believe we can gain much from them firstly in terms of knowhow.

How do you see automotive sector's and paralelly to that Güngör Otomobil's future?

We celebrated our 50.000 product in the factory while we were working with Otosan. It was a big deal, to manufacture 50.000 truck or another vehicle. Today we are the manufacturing base of Europe, in terms of vehicles. Ford saw 380.000 units, Tofaş saw 390.000 units. This is an important improvement. Rate of indigenoussness in these companies

are really high. We have to improve with main industry. If we leave behind, we lose our place, that is why we are a part of this competition. A company without Q1 can not work with Ford. Ford tries to set its supplier numbers in minimum level not only in Turkey but all over the world. For example they are working with 11 suppliers for tin plate, so we have to be one of those. In order to achieve that we need to show similar improvement with Ford, like technological investments, new factories etc... If we fail to do that, we cannot be supplier anyway. So this made our work conditions harsh. There are no emotional approaches. Some kind of emotional approaches were used to be

dolayısıyla yan sanayi de bu yarışın içinde. Q1 almamış bir firma bundan sonra Ford ile çalışamayacak. Ford sadece Türkiye'de değil, bütün dünyada tedarikçi sayısını asgaride tutmaya çalışıyor. Mesela sac parçada 11 tedarikçi ile çalışıyorlar, dolayısıyla bizim bu 11 içinde yer almamız lazım. Orada yer almamız için de Ford'la birlikte aynı oranda mutlaka değişim ve gelişim göstermemiz lazım. Teknolojik yatırımlar, yeni fabrikalar yapmamız lazım. Eğer bunu yapamazsak zaten bizi tedarikçi olmaktan çıkarırlar.

Dolayısıyla çalışma şartlarımız çok acımasızlaştı. Artık duygusallık yok. Eskiden, "Bu benim ilk tedarikçimdir, bana çok emeği vardır, kaç sene beraber çalıştık" gibi birtakım duygusallıklar ilişkinin içine girerdi. Şimdi artık bu yok. Olmamalı da zaten. Eskiden günde 10 araba çıkardı, şimdi bir buçuk dakika bir araba çıkıyor. Dolayısıyla eğer siz onlara ayak uyduramazsanız, oradaki üretimi büyük bir şekilde aksatırsınız. Bu nedenle artık duygusallık diye bir şey düşünülmez, işinizi iyi yapmazsanız sizi bıçak gibi keser atarlar. Bu yüzden gelişime ayak uydurmamız lazım.

Eskiden krizler geldiği zaman ilk önce

there like this is my first supplier; he has worked with us for several years... Today that is not possible, and it should not be because there used to be 10 cars per day and today it is one car in 1,5 minutes. So if you cannot go with them, you fail in the production. That is the reason of avoiding emotionality, if you are not successful at what you do, and then they cut off all relations. That is why we have to go with improvement. Automotive used to be the first sector that was affected from the economic crisis because manufacturing was for domestic market. In the crisis times, car owners and the ones who want to buy car were the first one to be effected. Thousands of workers were let to take off, cars used to wait in the backyards of the factories. Today manufacturing is serving to the export with an almost 87 percent rate. These orders are coming a year before. We have getover of crisis fear. We are now afraid of global crisis because unless there is one, Turkey will not be

otomotiv felç olurdu. Çünkü üretim içeriye dönüktü ve kriz ilk olarak araba alanları ve almak isteyenleri vururdu. Hemen binlerce işçi ücretsiz izne çıkarıldı. Fabrikaların bahçelerinde arabalar beklerdi. Artık üretimin yüzde 87'si ihracata dönük çalışmaya başladı. İhracat siparişleri bir yıl öne alınmaya başlandı. Bizde de kriz korkusu kalktı. Artık tek korkumuz krizin global olması. Global bir kriz gelmediği sürece, Türkiye'de olan bir kriz otomotiv sektörünü kolay kolay etkileyemez, en fazla yüzde 15 civarında etkiler. Türk otomotiv sanayi artık global bir pazarın oyuncusu. Karşımızda yabancı oyuncular var. Onlar da "Sen olmazsan, bir başkası olur" diyorlar bize. İlk zamanlarda, bize devamlı gösterdikleri büyük bir Avrupa sopası vardı karşımızda, ama artık bunu yapmıyorlar, çünkü biz lojistik olarak yakınlarında olduğumuz için bizimle çalıştıklarında pek çok maliyetten kurtuluyorlar.

Türkiye nasıl bir global oyuncu sizce? Avantajları ve dezavantajları neler?

Otomotiv fabrikaları genelde büyük limanların kenarında kuruluyor. Böylece pazara yakın oluyorlar, bu yüzden dağıtım ağını çok daha iyi yönetebili-

Otomotiv fabrikaları genelde büyük limanların kenarında kuruluyor. Böylece pazara yakın oluyorlar, bu yüzden dağıtım ağını çok daha iyi yönetebiliyorlar. Lojistik avantajımız çok büyük. Bizim handikapımız hammaddede.

yorlar. Lojistik avantajımız çok büyük. Bizim handikapımız hammaddede. Ereğli Demir Çelik geriledi, yeterli kapasiteye sahip değil. Dolayısıyla hammaddede yarı yarıya dışarıya bağımlıyız. Bu hem dışarıya fazla döviz çıkmasına sebep oluyor, hem de ithalatımızı çok yükseltiyor. İthalatın yüksek oluşu hem ülkenin ekonomisine zarar veriyor, hem de bizim maliyetlerimize yansıyor. Türkiye'nin bu sorunu çözmesi lazım. Bir enerji darboğazı var. Biz Avrupa'nın hemen hemen en pahalı elektriğini kullanıyoruz. Bu da büyük dezavantaj.

Bizdeki işçi ücretleri düşük deniyor, ama yurt dışındaki iş verimliliği çok yüksek,

biz o kaliteye henüz ulaşamadık. Mesela Japonya'da bir fabrika gezmiştik, orada verimlilik yüzde 90'ın üzerinde, biz yüzde 70'lere ulaştınca çok seviniyoruz. İşçi sirkülasyonumuz da tedirgin edici boyutta. Üretimde aksama sorunu yaşayabiliyoruz. Türkiye'de işsizlik var ama bir taraftan da müthiş bir sirkülasyon var. Bu da anlaması güç bir konu.

Siz Türkiye'nin Otomotiv Bakanı olsaydınız çalışma planınızın en üst sıralarında neler olurdu?

Ben asla bu kadar markanın ülkeye girmesine izin vermezdim. İlk önce ithalatın önünü keserdim. Dünyanın hiçbir ülkesine bu kadar çeşit marka girmemiştir. Artık Türkiye'de parası olan insan, dünyanın bir ucundaki ülkelerde, köşede bucakta üretilen markaları arıyor ve onları Türkiye'ye sokuyor. Türkiye'yi bugün bir otomotiv mezarlığı haline getirdiler. İlk yapacağım iş bunu engellemek olur.

Mesela, Avustralya ülkeye girmek isteyen ünlü ya da ünsüz her türlü markaya şöyle diyor: "Senin markanın bu ülkeye girmesine tek bir şartla izin veririm: Bana sattığın aracın yüzde 15'i kadar benden parça alacaksın." O zaman bir marka o ülkede üretim yapıyorsa

affected from the domestic crisis, maybe she will be affected 15 percent at most. Turkish automotive industry is a global player. We have foreign rivals. They say "if it is not you then we find someone else". In the beginning Europe was an important image before us but now they cannot use this as a trump because we are advantageous in terms of logistics and this save them from many costs.

What kind of a global player Turkey is? What are the advantages and disadvantages?

Automotive factories are usually located near the big harbours. By this way they become near to the market and can manage better their distribution network. Logistics is a great advantage for us where as the raw material is a great disadvantage. Ereğli Iron-Steele is deteriorated and does not have enough capacity. This make us dependent to abroad in terms of raw ma-

terials and lets the currency goes out, in addition to increasing import. High import damages country economy while rebounding in our costs. Turkey needs to solve this problem. There is an energy shortage. We use the most expensive electricity in Europe, which is also a huge disadvantage. It is said that our workforce prices are cheap but it is more efficient in abroad, we have not achieved that quality yet. For example in Japan we visited a factory with a 90percent efficiency, we become quite happy if we achieve 70 percent. Turnover among the workers are is really alarming. We can face with breakdowns in production. Turkey's unemployment rates are high but on the other hand there is a quite circulation which is hard to understand.

If you were to be the automotive minister of Turkey, what will be in the top of your agenda?

I would never allow any brands to get in

Turkey. I would cut import first. There is not a country like Turkey, who has a great variety of brands. People with money in Turkey searches brands from the other side of the world and let them in. Turkey became an automotive cemetery because of that. I would prevent this first.

For example in Australia, every brand that wants to enter in domestic market needs to agree with one condition: buying 15 percent of the car from Australia. This enables to support supply industry of the country even if that brand does not manufactures there. This means to sale VAT, labour. Tofas used to sell more than 50 percent of the cars sold in Turkey. Import rates were 13-14 percent at that time. Today imported cars rates are more than 50 percent. If I were the minister I would conditioned entrance to domestic market like Australia. France realized a similar approach for its texti-

da, o ülkenin yan sanayisine destek veriyor. Bu ne demektir? Bu KDV satışı, işçilik satışı ve emek satışı demektir. Eskiden Türkiye’de satılan arabaların yüzde 50’den fazlasını Tofaş tek başına satardı. O zamanlar ithalat yüzde 13-14’lerdeydi. Bugün ithal arabanın sayısı yüzde 50’nin üzerine çıktı. Ben olsam aynı Avustralya gibi şart koşardım, markaların girişine ancak öyle izin veririm. Fransa benzerini tekstilde Türkiye’ye yaptı. Giriş şartlarını o kadar zorlaştırdı ki Türk tekstilcisinin kışlığı ülkeye girene kadar yaz geldi.

İkinci olarak, bütün fabrikalardan yerleştirme payının her sene artırılmasını isterim. Yeni kurulacak fabrikalara 3

yıl içerisinde yüzde 50, 5 yıl içerisinde yüzde 80 yerlilik oranı sağlama şartı koşarım. Eski bakanlardan Işın Çelebi, TAYSAD’ın bir toplantısına katılmıştı. O toplantıda önüne bir parça koydum ve dedim ki : “Bakın bu parçayı bu ülkede merdiven altında en küçük atölye bile üretir. Ama ünlü bir marka bunu bizden almak yerine ithal ediyor. Bu yurt dışında bir kar transferidir.” İşte bunu engellemek mutlaka.

TAYSAD’ın çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

TAYSAD’a 1985’te üye oldum, dolayısıyla çok eski bir üyeyim. TAYSAD’ın şu anki ekibinin çalışmalarını çok başarılı buluyorum. Başkan Ömer Burhanoglu’nun daha uzun yıllar TAYSAD’ın başında kalmasını dilerim. Bizlerle olan ilişkilerini çok iyi buluyorum. Sektör adına yapılması gereken ana sanayi temaslarını da çok yoğun olarak yaptıklarına inanıyorum. Eskiden bu kadar değildi, ama şu anki yönetim bu konuda oldukça başarılı. En büyük önerim yan sanayi ve ana sanayi ilişkilerinde, yan sanayiye rahatsız eden konularda biraz daha etkili olmaları. Global kriz bahane edilerek yapılan Avrupa’daki ve Türkiye’deki hammadde artışlarına bakarsanız, arada çok büyük bir uçurum olduğunu görürsünüz. Bu TAYSAD

Başkanı Ömer Burhanoglu’nun şahsi tespitidir. Bu konuda da TAYSAD’ın daha etkili olması gerekiyor. Çünkü bizi en çok vuran konu, hammaddedir. Enerji krizine doğru gidiyoruz. TAYSAD’ın bu konuda daha yol gösterici, daha birleştirici olması lazım.

GOSB Yönetim Kurulu Başkanı olarak üzerinde çalıştığınız en güncel konular hakkında bilgi verir misiniz?

GOSB olarak su problemini çözdük, ama enerji büyük bir problem. Enerji konusunda büyük bir hamle yapmamız lazım. Yalnız bizim değil, Türkiye’deki bütün organize sanayi bölgelerinin bir hamle yapması lazım. Dolayısıyla TAYSAD’la işbirliği içerisinde, bu enerji sorununa el atmamız gerek diye düşünüyorum. Biz şu an çalışmalarımızı, bu bölgedeki 4 organize sanayi bölgesiyle birlikte yapıyoruz. TOSB, bu çalışmaların içinde değil, ama zaman içerisinde girecektir diye düşünüyorum. Enerji konusunda, kömüre dayalı kojenerasyon ile ilgili önümüze imkanlar çıktı. Bu imkanlardan yakın gelecekte, TAYSAD dahil civardaki bütün organize sanayi bölgelerinin faydalanabileceği bir ortaklık ortaya çıkaracağız. Su probleminde olduğu gibi, enerji problemini de hep beraber çözmeye çalışacağız. ●



le. They made entrance very difficult so Turkey’s winter collections entered into France in summer.

Secondly, I would ask for increase in indigenouness rates for all factories. I would set up a condition to provide 50 percent of indigenouness rate in the first three years, and 80 percent in the five years time. One of our former ministers, Işın Çelebi, was attended a meeting of TAYSAD. I put a part before her and said: This part can be produced even under the stairs in this country but a famous brand prefers to import it instead of buying from us. This is profit transfer to abroad. I would definitely stop that.

What do you think about TAYSAD’s studies ?

I have been a member of TAYSAD since 1985. I appreciate and find successful present team. I wish Ömer Burhanoglu’s presidency to last for years because I believe their relations with us is very good. I also believe they are quite well in their relations with main industry on behalf of supplier industry. Present management is very successful at that. My most important suggestion is to be more active in issues that disturb supply industry. You can see a great difference between Europe and Turkey in terms of raw material rise, which is basically justified by global crisis. This is identified by Ömer Burhanoglu, himself. TAYSAD should be more active in this issue because the raw material is our weak point. We are fastly going to an

energy crisis. TAYSAD also should be a leader in that subject. Being as GOSB we solved water problem but energy is still a problem. We have to take a huge step in energy, actually not just us but also other industrial zones in Turkey should do this. So I believe with cooperation of TAYSAD we need to emphasize this problem. Our studies are conducted with 4 industrial zones in Turkey. TOSB usually do not be a part of such initiatives but I believe they will be in time. We have an opportunity for energy. These opportunities will become a partnership of which all industrial zones can benefit. We will try to solve energy problem like as water all together. ●

200.000 Ton Kapasiteli Vasıflı Çelik Haddehanesi
4 Bölge Müdürlüğü
50.000 m²'si kapalı, toplam 90.000 m² hizmet alanı
286 çalışanı
48 kişilik satış kadrosu
52.000 ton stok
12.000 kalem stok çeşidi
23 Ülkeye ihracat
Yıllık 108.585 adet sipariş
6.572 Müşteri & 6.572 Müşteri Memnuniyeti...

40 yıldır sizlerle birlikte büyüdük



Hasçelik A.Ş.

444 41 40

www.hascelik.com

25 yaşında işinde elde ettiği büyük başarıdan dolayı Vehbi Koç'la özel olarak tanıştırılan Ermetal Şirketler Grubu Kurucu Başkanı Fahrettin Gülenler, büyük hayaller kurarak büyük işler başarmış, çalışkan, vizyon sahibi ve çok renkli bir sanayici.



Telden araba tasarımcıları gelecekte otomobil yapacak

Fahrettin Gülenler'in son günlerdeki en büyük hayali ise 20 yıl sonrasının tasarımcılarını bugünden yetiştirmek. İşte otomotiv kenti Bursa'nın telden araba tasarımcıları...

Cocuklara telden araba yap-tırma fikri nasıl doğdu? Tasarımcılığın endüstride asıl yapılması gereken iş olduğu geç keşfedildi. Ben bunu yıllardır bildiğim için içimdeki toplumsal sosyal sorumluluk duyusuyla hareket ettim ve dedim ki, 9 ve 13 yaş grubu çocuklarımızı telden araba yapmaya sevk edelim. İhtiyaçları olan her şeyi ben yaparım ve onlara hedi-

ye ederim diye yola çıktım. BEGEV'in bünyesinde bir atölyenin bir köşesini bu işe ayırdık. Tezgahlarını, menginelelerini, bütün materyallerini ben kendi atölyemde yaptım. Kızlı erkekli sınıflarım oldu. 5 haftayı geride bıraktık. Emekli olmuş, bu işte sevdalı öğretmenleri görevlendirdim. Kendim de bizzat ders veriyorum. Haftanın 5 günü, günde 8 saatte toplam 40 saatte, çocukları telle, penseyle, tasarımla, çizime uyumlu tel bükmeyle tanıştırdım. Onlara, "Hadi bir araba yap, sonra da bunu yürüt" dedim. 40 saatlik birebir eğitimle, tasarımı kağıda aktardıkları modellerin yürür hale gelmesi için çocuklarımızı eğitiyoruz.

Bu okula ilgi nasıl oldu peki?

Bu projeyi yerel televizyonlarda anlattım. Çok talep geldi. Kız çocuğunu ilk gün zorla okula getiren, bir daha gitmek istemez diye düşünen aileler, kızının ertesi sabah "Telden araba yapmaya gitmek istiyorum" diye uyandıklarını anlattı heyecanla. Çocuklar bir haftayı

bitirdi, kendi yaptıkları arabalardan büyük haz duydular. Kurs bitiminde takdir sertifikası ile birlikte evinde araba yapımına devam edebilmesi için kullanacağı takım çantasını, 10 bağ telini, iş elbisesini her çocuğa hediye ettim. Tatile giderken yanlarında götürdüler. 5 hafta sonra telefonlar gelmeye başladı, "Tel bitti, bize tel gönderin" diye. Pahalı oyuncakları olmasına rağmen kendi yaptıkları telden arabalardan haz duyan çocuklara dönüştüler. Bir hafta boyunca sınıfımızda, valiliğimizin sokak çocukları dediği gruba da eğitim verdik.

Telden araba projesi ile neyi amaçlıyorsunuz?

Bir gün bir arkadaşım, "Bu çocuklarla niye bu kadar uğraşıyorsun? Bu çocuklar telden araba yapınca ne olacak ki?" diye sordu. "Onlar 20 yıl sonra tasarımcı olacak" dedim. Temelinden başlamadık-tan sonra hiçbir fikir yeşermez. Buradaki amaç şudur: Rusya matruşka yaparak çeyrek milyar dolarlık bir üretimi başlar-

miş. Bursa'nın keşanesi, şeftalisi, döner kebabı ülke çapında meşhurdur. Bizim bir zamanlar Bursa bıçaklarımız vardı ama öldü gitti. Çünkü bu işin politikası yoktu. Keşke yaşatabilseydik. Şimdi Bursa'nın acaba telden arabası olabilir mi diye bir fikri yaymaya çalışıyorum. Bu sefer otomotiv kendi Bursa'yı, çocuklarımız, telden araba yapmaya özenerek tanıyacak ve bu yolla Bursa'nın telden arabaları her tarafta açılacak olan işyerleri yoluyla endüstriyel varlığını yakalayacak. Biz bu ateşi BEGEV'de yakıyoruz. Umarız ki şehrimize onlarca milyon dolarlık gelir bereketi olsun.

Bu proje bütün okullara yayılsın, çocuklar narin elleriyle telden araba yapsınlar, elleriyle şekillendirsınlar. Telden arabada ısrarcıyım, hatta kız çocuğu da yapsın bunu. Bizim okulumuzda birçok kız çocuğu var. Ayrıca her haftanın

grubu içerisinde en başarılı olan üçer kişiyi bir üst sınıfta toplayıp onları daha da yüreklendirmek, kendi tasarımlarını yapabilir hale getirmek için başka bir telden araba sınıfı oluşturmak istiyorum. Sonunda 2008 yılının en iyi telden arabalarını üretilen sergi aracılığıyla teşhir edeceğiz. Bu çocuklar yarın öbür gün hekim de olsa, hakim de olsa, tiyatrocu da olsa kazandıkları beceriyi daima bir yerde kullanacak. Hele mühendis olursa zaten kullanacak. Hedefim bu.

Çocuklara nasıl bir eğitim veriliyor?

Sloganımız şu: Akıl düşünür, kalp sever, el becerir, bunları toplarsak ortaya tasarım çıkar. IQ beceri zekası ile yalnızca bilgisayar başında yetişen çocuklarımız, maddeci düşüncenin esiri olma tehlikesinde. Halbuki EQ duygusal zekayı



bir hedef doğrultusunda çocuklarımıza bu sınıflarda aşılayalım ki sorgulamayı ve hesap vermeyi öğrensinler. Neyi, niçin, ne kadar, hangi hizmet anlayışıyla yapacağını ancak duygusal zeka dediğimiz EQ zekası başarabilir. Bu temel bilgiler bir kişinin hayatını mutlaka daha verimli kılar.

Okulda öğle yemeği veriyoruz, çocuklara yemek atmamayı öğretiyoruz. Yemeğe duayla başlatıyoruz, "Artsın eksilmesin, taşsın dökülmesin, hepimize yarasın" diyoruz. Atatürkçü üreticiliği öğretiyoruz. İş bilgisi, iş güvenliği, iş becerisine giden yolda söylem, deyim ve marş öğretiyoruz. Derslerde ülke bilinci, üretim ve tasarımcı olma hedefleri işleniyor. Eğitimimiz, İl Milli Eğitim Müdürlüğü'nün bilgisi dahilinde M.E.B devlet ve özel okullarından genç emekli, deneyimli öğretmenlerimiz nezaretinde veriliyor.

"Telden araba" projesiyle ilgili gelecek hedefleriniz neler?

Hedefimiz her hafta ortalama 17 çocuğumuzu tasarım konusunda geleceğe yönelik yüreklendirmek adına kursumuzda yetiştirerek, yaz boyunca yaklaşık 150-180 civarında bir sayıya ulaşmak. Okulumuz hayli ilgi uyandırdı. Artık sponsorlarımız devreye girmeye başladı. Okulumuzu yavaş yavaş ulusal bir hale getirmek istiyoruz. Geçenlerde Tofaş'ın 40'inci yılında Mustafa Koç'a telden araba yapan çocukların fotoğraflarını gösterdim ve dedim ki "Sizin fabrikanızın yanına yeni bir otomobil fabrikası açtım." Şaşırdı, hiç duymadığını söyledi. Ben de "Duymamışsınızdır, çünkü bu arabaları telden yapıyoruz" dedim, güldük. Kendisi projeye çok ilgilendi, "Buna ait doyurucu bilgi istiyorum" dedi.●

Ermetal Şirketler Grubu Kurucu Başkanı Fahrettin Güleler





Wire car designers will make automotive in the future

Ermetal Group Founder President Fahrettin Güleler, who had been introduced to Vehbi Koç as a result of his great success at his 25, is a hardworking, visionary, and well rounded industrialist, who has achieved great successes by dreaming big. Lately, his biggest dream is to train tomorrow's designers today. Here is the story of wire car designers from automotive city Bursa.

To let children make wire cars... What is the sphere where this project is firstly developed?

It is sure a late discovery that design-work is the main thing to do in the industry. Since I have known that for many years, I moved forward with a social responsibility conscious and brought the idea of letting children, who are aged nine and thirteen, make cars by wire. In the

beginning I thought that I can meet all their needs and give them those as gifts. After that, for this project, we allocated a space of an atelier within BEGEV. Their workbenches, clamps and all other materials are made by me in my atelier. I have both boys and girls in my courses and we have already left five weeks behind. I have charged passionate teachers, who have been retired. I also have my own courses. In forty hours time, five days a week and eight hours a day, I have introduced these children with wire, pliers, design-work, draw oriented wire-twist. I told them "go make a car and then run it". With a face-to-face training of forty hours, we train our children in order to run their models, of which they have transferred the design to the paper.

What do you aim with this project?

One of my friends asked me: "Why do you deal with these children? What is going to happen if they can build a wire car?" I answered: "They are going to be designers 20 years later". No idea can be developed if you did not start from the essentials. Here is the thing: Russia achieved 25 billion USD by producing Matryoshka dolls. Bursa is famous for its chestnuts,

peaches, and döner kebab in Turkey. We used to have Bursa knives but then they have disappeared because there were not any policies regarding to those. If only they could sustain... Now I am trying to disseminate the idea that if there can be wire car of Bursa. This time, our children will know Bursa, the automotive city, by emulating wire cars. This will let wire cars of Bursa to have an industrial existence. We have flamed this in BEGEV.

We hope it to bring million dollars of income to our city, deploy to all schools so children can build wire cars with their own hands. I insist on wire cars, even more girls should do this. We have lots of girls in our school. Besides I want to open another wire car class in order to gather three of the most successful children of the week - which will encourage them - and render them to make their own cars. In the end we will produce the best wire cars of 2008 and exhibit them. Whether these children become a doctor or a lawyer or an artist, at a point they will always use this skill they have gained. If they become engineers they will use it anyway. That is my aim.

This training you have mentioned, what is it like?

Our motto is that: Mind thinks, heart loves, hand manages; design is the gathering of those... There is a danger of being a slave to materialist thought for those children who have been growing before the computers and only with their IQ skills. But let's inoculate EQ to these children through an aim, so they can learn to examine and account. Only emotional intelligence, the EQ, can achieve to do what, for what reason, in what kind of a service approach. These basics definitely make someone life more efficient.

What are your future prospects and objectives for Wire Car project?

We are aiming to train approximately seventeen children weekly in order to encourage towards future and reach to 150 - 180 children during the summer. Our school has drawn a great attention. Now we have sponsors. We want to extend our school to nationwide. ●



ESTAS®

KAM MİLİ - CHILL DÖKÜM
CAMSHAFT & CHILLED CAST



kaliteyi herkes taşıyor...

Bir Bozcaada tutkunu Lütfi H. Ensari

10 yıl sonra nasıl bir Bozcaada görmek istiyoruz? İşte bu sorunun cevabını aramak üzere bir araya gelen Bozcaada tutkunları, 2003 yılında Bozcaada Derneği'ni kurdu. Kuruculardan bir tanesi de 16 yıldır Bozcaada da yaşayan Lütfi H. Ensari. Bozcaada Derneği Yönetim Kurulu Başkanı olan Lütfi Ensari'ye derneğin kuruluşunu, faaliyetlerini ve yeni projelerini sorduk.

Bozcaada Derneği'nin kuruluşundan bahsedermisiniz?

Bozcaada Derneği 2003 yılında kuruldu. Ondan önce 2001 ve 2002 yıllarında adanın farklı kesimlerinden insanların geniş katılımıyla üç, dört çalıştay yaptık. Hatta bu çalıştaylar, yaz akşamlarında gerçekleşti. Çalıştayların amacı, "10 yıl sonra nasıl bir Bozcaada görmek istiyoruz?" temasını tartışmaktı. Bozcaada'nın gidişatı pek olumlu sinyaller vermiyor. Tüm adanın koruma altında olmasına, tarih kurumunun onayı olmadan hiçbir duvarın, hiçbir bağın değiştirilme izni olmamasına rağmen çeşitli olumsuzluklarla karşılaşılıyor. Buna devletin yaptırdığı binalar da dahil. Dolayısıyla çıkış noktamız, adayı nasıl koruyacağımız oldu. Böylece bir kısmı adanın yerlisi, bir kısmı benim gibi sonradan adalı olan Bozcaada aşıkları bir araya geldik. Şu anda 70 üyemiz var. Kuruluşumuzda 34 üyemiz vardı. Tüzüğümüzde "Adanın sosyo-kültürel gelişimine katkıda bulunmak" yazar.

tos ayında yapılırken bu sene etkinliği Temmuz'un ilk haftasına aldık. Bu adanın turizm potansiyelini etkilemesi açısından da önemli. Çünkü Ağustos ayında zaten ada kalabalık oluyor. O hafta sonu adadaki bütün oteller doluydu. Sırf bu etkinlik için gelmiş insanlar vardı. Etkinliğin birinci günü "yılın şairi" seçiliyor. Bu sene yılın şairi Erdal Alovera seçildi. Şairi Cevat Çapan usta seçiyor. Değerlendirme komisyonumuzda da değerlendirilip konuşuluyor.

Birinci günde kalenin arkasında "salhane" adını verdiğimiz yerde açılış konuşması yapılıyor. Yılın şairi tanıtılıyor ve şair gelip şiirlerini okuyor. Bu yıl farklı olarak, lise öğrencileri arasında yılın şairinin şiirlerini okuma yarışması düzenledik. O yarışmada dereceye giren çocuklar da etkinlikte şiir okudular. Böylece bu öğrencilerin ebeveynleri, akrabaları, arkadaşları da geldi. Etkinlikte ilk defa yerli adalı katılımı da sağlanmış oldu. İkinci gün ise sabah güneş doğarken Truva'ya karşı ilk şiiri Erdal Alovera okuyor ve daha sonra şiirler okunmaya devam

ediyor. Hiç unutmuyorum beşinci yılda, burada İlyada'nın tamamı okunmuştu ve tamamlanmıştı. Geçen sene yine okunmaya başlandı. Bu sene ise serbest bıraktık. İsteyen istediği yerden okuyabilir dedik. Bildiğiniz gibi Homeros kördür. Bu sene 18 Mart Üniversitesi'nden iki görmeyen öğrenci bu etkinliğe hazırlanmışlar. İlyada'nın ilk 100 satırını, 50'sini birisi diğer 50'sini birisi olmak üzere okudular. Burada yapılan bu okumaların dil sınırı da yok. Bugüne kadar İlyada farklı olarak 9 dilden okundu. Ardından vefat eden Prof.Dr. Korfmann'ın yerini alan ve onun öğrencilikten beri asistanı olan Dr. Rüstem Aslan, "Truva: Mitoloji ile Arkeolojinin Bileştiği Yer" konulu bir konuşma yaptı. Onun arkasından şu anda Yeditepe Üniversitesi'nde öğretim üyeliği yapan ressam Rüçhan Akil kendi yaptığı Truva resimlerinden bir sunum yaptı. Akşam adanın arkasındaki Habba Koyu'nun ortasında ateş yaktık. Sucuk ekmek ve şarap eşliğinde gece 12'ye kadar şiirler okundu. Bu seneki etkinliğimiz özet olarak böyleydi.



Ne tür faaliyetleriniz oluyor?

Farklı boyutları ortaya çıkarmak için bazı düzenli etkinlikler yapıyoruz. Bunun yanı sıra bazı projelere de aracılık ediyoruz. Örneğin, "Homeros Okuması ve Ozanın Günü" adı verilen etkinliği Cevat Çapan ve Haluk Şahin başlattı, biz de hep dışarıdan destek verdik. Haluk Şahin bu oluşumun kurumsallaşmasını istedi. Kendisi danışmanlık hizmeti verirken, derneğin bu işi sahiplenmesini istedi. Biz de dernek olarak geçen seneden itibaren bu etkinliği üstlendik. "Homeros Okuması ve Ozanın Günü"nın birincisine, Truva kazılarının başında olan rahmetli Prof. Manfred Korfmann katılmıştı. İkinci yılda ise İstanbul'daki Amerikan Büyükelçisi gelmişti. Yurtdışından da sırf bu etkinlik için gelenler var. Bu sene yaptığımız etkinlik, öncekilerden biraz daha zengindi. Daha önce Ağus-



Bozcaada'da yaşanan başlıca problemler neler? Siz bu konuda neler yapıyorsunuz?

Aslında çok komik ama adamızda trafik problemi oluyor. Trafik problemi ile ilgili kışın bir çalıştay yaptık ve Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü Mimarlık Fakültesi Dekanı'yla temasa geçtik. Kendisi bize destek sözü verdi ve bir heyet gelip incelemelerde bulundu. Ardından Projeler oluştu. Bu çerçevede, yaz aylarında özellikle adadan dönüşlerde oluşan trafiği gidermek için rezervasyon sistemi geliştirildi. 24 saat öncesine kadar rezervasyon yaptırıyorsunuz ve 1 saat öncesinden biletinizi alıyorsunuz.

Tüm Türkiye tarımcılığında olduğu gibi Bozcaada'da da bağcılık tehlike de maalesef. Bağcılık projemiz henüz başlamadı ama hazırlıkları yapıldı. Bu



projede AB normlarını uygulayacak bir sistem oluşturmak istedik. Namık Kemal Üniversitesi'nden şarapçılık konusunda oldukça deneyimli bir doçent ile görüştük. Ayrıca 18 Mart Üniversitesi'nde toprak analizi konusunda uzman bir hocayla bir araya geldik. Kış aylarındaki acil ihtiyaçları ve yapılması gerekenleri belirlemek adına bir çalıştay ve üç ayrı toplantı gerçekleştirdik. Bir proje for-

matı oluşturuldu. 18 Mart Üniversitesi ve Namık Kemal Üniversitesi işbirliği ile TÜBİTAK ve DPT projeleri yapıldı. Mayıs dönemine yetişemedik. Ağustos döneminde projeyi vereceğiz. Üç adımdan oluşan projemiz, hem bağcılıkla hem de şarap üretimiyle ilgili olarak tüm Türkiye'ye örnek olacak nitelikte. AB normlarının uygulanmasını içeren iddialı bir yaklaşım olacak.

Bu girişimin sizin iş yaşamınıza katkısı nasıl oluyor?

Bir bütün olarak ele alırsanız, insan aslında bir denge. Bütün canlılar, bütün doğa bir denge üzerine kurulu, ama insan ruhsal yapısıyla da başlı başına bir denge. İş yaşamında çok başarılı olabilirsiniz, sadece iş odaklı olabilirsiniz. KalDer'in ve EFQM'in Mükemmellik Modeli gözüyle bakacak olursak paydaşlarımız var. Biz, mükemmel bir kuruluşu, "Tüm paydaşlarını memnun edecek sonuçlar alan bir kuruluş" diye tanımlıyoruz. Bireye indiginizde ise Stephen Covey der ki, önce paydaşlarınızı yani eşinizi, çocuklarınızı, işinizi, kendi gelişiminizi, sosyal ihtiyaçlarınızı, kültürel gelişim ihtiyaçlarınızı ve dostlarınızı belirleyin. Bunların hepsinin beklentilerini dengeli bir biçimde karşılamak zorundasınız. Eğer siz zaman yönetiminizde sadece işinize zaman ayırıyorsanız, o zaman başka şeyleri ihmal ediyorsunuz demektir. Sadece kültüre ayırıyorsanız, o zaman da başka şeyleri ihmal ediyorsunuz demektir. Stephen Covey'in "What matters most?" isimli bir eğitiminde çok güzel bir uygulama vardır. Bir gönüllü ister topluluktan. Masanın üzerinde bir kap vardır. Yarısına kadar kum doludur. Ortada da çeşitli

A Bozcaada lover...

How do we want to see Bozcaada ten years later? Starting with this question, lovers of Bozcaada founded Bozcaada Association in 2003, in order to find an answer. Lütfi Ensari is one of the founders and chairman of the board. We talked about the establishment of the association, their activities and new projects.

C **an you please tell us about the establishment of the association?**

Bozcaada Association is established on 2003. Before that we made several workshops with contributions of various people in 2001 and 2002. These workshops were to discuss the theme "How do we want to see Bozcaada ten years later?" The course of events in Bozcaada does not look like very posi-

tive. Although permissions from history foundation are required for any possible change in the buildings we still met with some kind of complications. And public funded buildings are included to that. So our starting point was how to protect the island. In that way being as the lovers of the island we came together. Now we have 70 members. There were 34 in the beginning. In our public act, it is written like that "to contribute socio-cultural development of the island."

What kind of activities do you have?

We have some regular events to reveal different aspects. In addition to that, we are acting as go between some projects. "Homeros reading and Day of the poet" is one of them... this event was actually initiated by Cevat Çapan and Haluk Şahin, and we supported it. Haluk Şahin wanted to institutionalize this formation and asked the association to undertake the event while he was acting as a consultant. Upon this we have undertaken the event since last year. Head of Troy excavations, Prof. Manfred Korfmann was participated in the first event, Istanbul consulate of USA was attended to the second one. We have international participants. This year's event was a little bit richer than the older ones. We also changed the dates and event organised in July where it was in August in the last years. This is important because of its effect on tourism potential of the island. In the first day, "Poet of the Year" is announced. This is also being

boylarda taşlar vardır. Gönüllüden taşları kaba yerleştirmesini ister. Taşların hepsinin üzerinde iş, eş, tatil, çocuk, kültür, keyif gibi etiketler vardır. Gönüllü koymaya başlar ama hepsini almaz kap, birisi açıkta kalır. Stephen Covey adama başka bir boş kova verir ve taşları içine koyar gönüllü. Üstüne kumlar da gelir, hatta içine su bile koyacak yer kalmıştır. İşte zaman yönetimi budur. Paydaşlar nedir, öncelikleri nedir? Bunların planlamasını yapmanız gerekir. Bu plan, uzun vadeli bir plan da değildir. Bunu yapmak için bireysel hedefler koymanız gerekir. Vizyonunuzu belirlemeniz gerekir. Bu aslında bireysel liderliktir. Bu şekilde bakmak lazım.

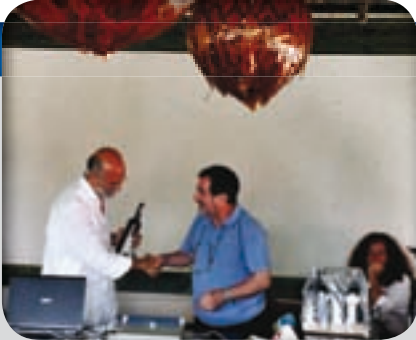


Sumru Yavrucuk ve Haluk Şahin Homeros okumasında...

Ben ergenlik çağımdan beri inanılmaz meraklı birisiyim. Aslında benim faal olmamın altında bu yatar. Çok meraklı olduğum için hiçbir şeyi doğru düzgün bilmem. Ama bakarsanız her şeye bulaşırım, her şeyin içerisindeyimdir. Hep özlediğim bir şey vardır. Örneğin bir keman virtüözü sadece keman çalar. Tek bir iş yapar. Böyle insanlara çok imrenirim. Ama ben de böyleyim işte. Bunun da beni oldukça enerjik yaptığını düşünüyorum. Sevdığım, keyif aldığım işlerle ilgileniyorum ve bunu paylaşıyorum. Bu bana, kendi yaşadığım heyecanı paylaşabilme olanağı sunuyor. Bu da bana müthiş bir keyif veriyor.●



Lütfi H. Ensari ve Haluk Şahin



evaluated in our evaluation committee. An opening speech is organised in the "salhane" where is located behind the castle. Poet of the year is being introduced and then he or she comes and reads their writings. This year we also organise a poem reading competition among the high school students. Those children who had placed in that competition also read poems in the event. In this way, friends, families, and relatives of those students are also attended the event. This is important as because this is the first local participation in the event. In the second day, Erdal Alovera reads the first poem in



line with the sun rise towards Troy. In the fifth year, I remember that Iliad was read completely. Last year it is again started. This year we emancipated it and let everyone to choose the part they want to read. As you know Homer was blind. Two blind students of 18 Mart University prepared for this event. They have read the first hundred lines of the Iliad. We do not have a language restriction for those readings. 9 different languages have been used in these readings until this year. Following that Dr. Rüstem Aslan, who is the successor of late Prof. Korfmann, had a speech about "Troy: Place where Mytho-

Bozcaada Derneği hakkında

Bozcaada Derneği, 2003 yılında, Bozcaada'da, Bozcaada'nın sosyo-kültürel ve kentsel kalkınmasını katkıda bulunma üzere kuruldu ve çalışmalarına 2004 yılı Ocak ayında başladı. Bir sivil toplum kuruluşu olan Bozcaada Derneği, Birleşmiş Milletler, Eğitim, Bilim ve Kültür Kurumu'na (UNESCO) bağlı olarak çalışan Küresel Adalar Ağı (GIN) katılımcısı ve Uluslararası Değirmencilik Derneği (TIMS) üyesidir. Bozcaada Derneği'nin faaliyetleri şöyledir:

- Bozcaada'nın tarihi, kültürü, dili, ekonomisi, çevresi ve sosyal yaşamı ile ilgili bilimsel araştırma ve yayın yapma ve destekleme,
- Bozcaada ve sorunları ile ilgili panel, sempozyum, konferans, şenlik, konferans, festival, kermes, sergi gibi etkinlikler düzenleme,
- Bozcaada'nın başlıca ekonomik ve sosyal özellikleri olan bağcılık, şarapçılık, balıkçılık, turizm ve çevre ile ilgili araştırma, eğitim, seminer, konferans, panel gibi etkinlikler yanında bu konularla ilgili çeşitli projeler geliştirme ve uygulama,
- Bozcaadalı çocuk, genç ve yetişkinlerinin yaşam kalitesini artırmaya, kısa ve uzun süreli bilgi ve beceri kazandırmaya yönelik bilgilendirme ve eğitim etkinlikleri düzenleme,
- Bozcaada halkına yönelik öğrenim kredileri ve yardımları, kitap toplama, sağlık taraması, ilaç kampanyaları gibi sosyal dayanışma amaçlı faaliyetler düzenleme,
- Bozcaada'nın tarihini ortaya çıkartmak amacıyla, arkeolojik kazılar yapmak, yaptırmak, yapılacak kazılara katılmak veya finansman temin etmek,
- Bu amaçları gerçekleştirmek üzere, gezici kütüphane, okuma merkezleri, bilgisayar merkezleri, lokal, sportif ve kültürel faaliyetler için merkez ve tesisler kurma ve işletme.



16 yıldır Bozcaada'da yaşayan Lutfi H. Ensari'nin evi. Ensari, iş yaşamından fırsat buldukça bağcılık ve şarap üretimi ile ilgileniyor.

Otomotiv sektöründe çalışmanız nasıl başladı?

Ben endüstri mühendisiyim. 1967'de yüksek lisansımı aldım. O yıl bir hocam bana önayak oldu ve ben DEVA Grubu'na girdim. DEVA'nın yeni yatırımlar servisinde, yeni yatırım projelerinin fizibilite uygulamaları üzerine beş kişilik bir grupta çalışıyordum. Biz doğrudan doğruya yönetim kuruluna bağlıydık. DEVA, halka açılma girişiminin ilk gerçekleştiği şirkettir. Orada 9 ay kadar çalıştım. Bu 9 ayın neredeyse 6 ayında, günde 18 saat çalıştım. Müthiş bir

deneyimdi benim için. Askerlik şubesine gidip askerlik kararımı çıkardım kaçabilmek için. O derece yoğunluk. Kimselere görünmeden askere gittim. Askerdeyken Unilever'e başvurmuştum. Daha sonra yönetici olarak oraya girdim. Askerdeyken Koç Grubu'na da başvuruda bulunmuştum. O zaman insan kaynaklarında Filiz Ofloğlu vardı. Bizim üniversiteden hocamızdır kendisi. Onun koordinatör yardımcısı da yine benim üniversiteden sınıf arkadaşım Avni Şahinbaş'tı. O benim başvurumu görmüş. Beni aradı, gelmemi söyledi. Gittim, konuştum, "Seni bir yere göndereceğim" dedi. Beni

Şişli'de bir yere gönderdi. Bir İtalyan genel müdür, bir de genel müdür yardımcısıyla karşı karşıya geldim. Hangi şirkete girdiğimin bile farkında olmadan Unilever'den kendi isteğimle istifa ettim ve Mako Elektrik Sanayi'ye girdim. 2000 yılına kadar orada görev yaptım. Orta düzeyden girdim ve üst düzeye kadar yükseldim. Türkiye'de otomotiv ana sanayinin ilk kuruluşundan itibaren tüm zamanlarını yaşadım. Daha sonra, holdingdeki yan sanayi grubuyla ilgili başkana yardımcılık yaparken, aynı zamanda İdea Eğitim ve Danışmanlık Şirketi'nde de genel müdür yardımcılığı yaptım. 2003'te yaş haddinden emekli oldum. 2006 yılına kadar TAYSAD Yönetim Kurulu'ndaydım. O görev başkan yardımcılığı danışmanlığa dönüştü. Yaklaşık 36 yıldır otomotivin içindeyim.

1978 yılından beri de "paylaşım" ortamlarındayım. Koç Geliştirme Merkezi adında bir merkez kurulmuştu. O merkezdeki yönetici geliştirme programlarında ders veriyordum. Daha sonra KalDer adına eğitimler vermeye başladım. MPM adına eğitimler verdim. 2006 yılından sonra da Yönetişim Yönetim Danışmanlığı adında kendi şirketimi kurdum. Bildiklerimi orada da paylaşmaya devam ediyorum. ●

logy meets Archaeology". And then artist and faculty member of Yeditepe University, Rüçhan Akil, made a presentation from his own Troy paintings.

What is the contribution of this initiation to your worklife?

If you take it as a whole, human is actually a balance. All living creatures, all nature is based on a balance but with their spiritual structure, humans are also a balance on their own. You may be quite successful in your work life, you may be only work oriented. When we look from KalDer and EFQM's excellence model's framework, we have stakeholders. We describe the excellent organisation as the organisation which satisfies all stakeholders. But in the individual level, Stephen Covey says that you need to define your stakeholders first like your wife, children, work, personal improvement, social needs, cultural needs and



your friends. You have to meet the expectations of those in a balanced way. If you only focus on work in your time management, then this means that you neglect some other. If you focus on culture only, then again you neglect others. There is a very beautiful implementation Stephen Covey's "What matters most" training. A volunteer is asked to replace stones in a jar of which's half is full with sand. There are some labels over the stones like, work, wife, children, culture, leisure... Whenever volunteer started to put them in the

jar, one of the stones is stayed out. Stephen Covey gives the volunteer an empty jar and asked him to put the stones. After that, sand added where even water can be added. This is the time management. Who are our stakeholders, what are our priorities? You need to plan these. Such plan is not long termed one. You need to put personal objectives and define your vision. This is actually personal leadership. I am a curious one since when I was a child. This is the reason behind my active life style. I do not know anything properly because I am very curious. But I involve in everything. There is always something that I miss. For example a violin virtuoso plays violin only. He just do one thing. I really admire such people but this is how I am. I believe that this make me really energetic. I interest in works that I love and like and I share this. This gives me the opportunity to share my own excitements. And this really enjoys me. ●

FARPLAS GROUP

Travel Companion

FARPLAS - TOSB



ÖNCÜ - GOSB



MAHLE - FARPLAS
FILTER SYSTEMS - TAYSAD II



FARPLAS - AVCILAR



FARINVEST - TUZLA



■ "the countries receiving our products"



FAREL - ÇERKEZKÖY



FARDIZAYN
GOSB TEKNOPARK



FARHYM - ANKARA



FARHYM - ADANA



FARPLAS - PINNACLE, INDIA



FORD Q1

Bu belgeler Farplas A.Ş. için geçerlidir

T.O.S.B. 3.Cd. 31.Yol 41480 Şekerpınar Gebze Kocaeli TÜRKİYE

Tel: + 90 262.6796500 Faks: + 90 262.6796555 e-posta: farplas@farplas.com www.farplas.com

İş ve yaşam üzerine sıradışı bir yaklaşım

Dergimizin bu sayısının dosya konusu "İş ve Yaşam Dengesi". Bu konuda, Doğan Lastikçilik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Yavuz Doğan'la, GOSB'daki fabrikasının ofisinde, üzerine motosikletle geçtiği yolları ve zirvelerine tırmandığı dağları işaretlediği büyük Türkiye haritası önünde, sıradışı bir söyleşi gerçekleştirdik.

Dr. Yavuz Doğan ve Sevgi Özçelik



Dergimizin bu sayısı için dosya konumuz "İş ve Yaşam Dengesi". Bu bağlamda sizinle de "Dağcılık sporu ve bu sporun iş hayatınız üzerindeki etkileri" ile ilgili bir röportaj yapmak istedik. Zaman ayırdığınız için teşekkür ederiz.

Rica ederim. ruluşundan beri mükemmel yönetilen bir dernek TAYSAD, hatta Türkiye'nin gerçek anlamda kurumsallaşmış, ender kurumlarından biri. Benim de derneğimizin yayın organına, dolayısıyla üyelerine, daha doğrusu derginin okuyucularına katkıda bulunmak herşeyden önce görevim. Onun için bu teşekkürünüzü nezaket ve zerafetinizin bir tezahürü olarak algılıyorum. Galiba sözünüzü kestim ama, müsaadenizle ben dosya konusu başlığına itiraz etmek istiyorum. "İş – Yaşam Dengesi" deyince, sanki işi yaşamdan soyutlamış gibi oluyorsunuz. Öyle düşünmediğinizi biliyorum tabii. Ama bunun altını çizmek gerekir. Doğası gereği iş, hayatımızın en önemli parçası veya hayatımızın uykudan kalan zamanından en fazla pay alan kısmı. Bi' de işi yaşam

tarzı haline getirenler var. İşlerini zevk ve hobi haline getirenler de var. Onları da takdirle karşılamalıyız. Nitekim, Cumhuriyet'i kuran ve ondan sonra gelen neslin işdışı yaşam gibi bir kaygısı olmadı, olamadı. Onlar sadece çalıştılar. Onların arasından işlerini zevk ve hobileri haline getirenler de kaliteli bir yaşamı yakalamayı becerdiler. Bugün de var öyle insanlar. İşdışı yaşam, sonradan refah seviyesi arttıkça çıktı ortaya. Ben üçüncü neslim, aşağı yukarı benim orta yaşlara yaklaştığım dönemde, yani bundan 20 – 25 sene önce çıktı ortaya.

Bu başlığı düşünürken sizin kadar kategorik yaklaşmamıştık konuya. Meseleye bu kadar kategorik yaklaşınca bir de aile hayatını dikkate almak lazım değilmi? Onu nereye koyuyorsunuz? Fakat önce başka bir şey söylemek istiyorum. Üyelerimizin büyük bir çoğunluğu sizi tanıyor mutlaka ama, tanımayanlar için, kendinizi bize kısaca tanıtır mısınız?

Böyle bir soruyla karşılaşacağımı bildiğim için özgeçmişimin bir nüshasını size takdim etmek üzere hazırlamıştım.

Buyurunuz. Sayfa düzenlemesine göre bunu bir yere yerleştirirsiniz artık. Ama daha küçük puntolarla lütfen. Kişi olarak konunun önüne geçmek istemiyorum çünkü. Aile hayatına ilişkin sözlerinizde çok haklısınız. Ben ortaya "işdışı" kavramını atıp da, az evel söylediklerimde aileden bahsetmeyince olmadı tabii. Aile hayatı olmadan, normal yaşam olamayacağından ayrı irdeleme ihtiyacı hissetmediğimden belki de. Bahsettiğiniz dengeyi, üçü arasında kurmak olmalı mesele tabii ki.

Dağcılık Sporunu ile uğraşmaya ne zaman ve nasıl başladınız? Bu sporun incelikleri nelerdir ve dağcılık ile ilgilenmek isteyenlere neler önerirsiniz?

Ben konuyu bu şekilde sınırlamak istemiyorum. İşdışı yaşama ilişkin konuşmak istiyorum. Spor anlamında da dağcılık yapmıyorum zaten. Amatör dağcılık bile sayılmaz benimki, daha ziyade hobi dağcılığı. O da hobilerimden biri sadece. Zaten spor yapmaya, daha doğrusu kendim için, sağlığım için sporla ilgilenmeye 30 yaşından sonra başladım. Ortaokul lise öğrenciliğim sırasında spor

küçümsenirdi, kimse bizi teşvik etmedi. "Oğlum top oyna, dersine çalış!" falan derdi herkes. Top oynamanın dışında spor çeşitleri olduğunu da pek az kişi bilirdi. Gerçi beden eğitimi dersi vardı ama, bırakın diğer hocaları, nerdeyse beden eğitimi hocaları bile küçümserlerdi derslerini. Ben şu sıralardaki işdışı yaşam uğraşlarıma, bundan yaklaşık 10 yıl önce başladım. Bir sabah koşudan geldim, saat 7 falan, annem babamla altlı üstlü oturuyoruz, baktım babam işe gidiyor. 85 yaşında o zaman rahmetli. Şirketin yönetimini bize devrettikten sonra işsiz yapamadı bir türlü, bir benzin istasyonu kurmuştu; kendi arabasını kendisi kullanıyor ve işine gidiyor sabah erkenden. Takıldı bana, "Günaydın efendim. Herhalde spordan geliyorsunuz. İşbaşı yapmanıza daha epeyi var. Ben daha siz kahvaltıdan kalkmadan işbaşı yapmış olacağım." diye. O gün de saat 10'da, doktora hocamla randevum var. Prof. Bahattin Baysal, TÜBİTAK'ta Bölüm Başkanı. Hoca da 77 yaşında, büyük bir odası vardı, kapı açık, ben dışarda oturmuş bekliyorum. 20 – 25 dakika kadar bekledim orada. Odaya giren çıkan çok, hoca bazılarının yazılarını düzeltiyor, yayınları için tavsiyelerde bulunuyor, bazılarına yapacakları deneyler için yol gösteriyor, sıkı çalışıyor yani. İşte orada beklerken kendi kendime, "Babam 85 yaşında, çalışıyor; Hoca 77 yaşında, çalışıyor. Demek ki, o yaşa gelince ben de çalışacağım. Onun için ben şimdi gideyim, o yaşlarda yapamayacağım şeylerle uğraşayım biraz." dedim. İşte dağcılık, motosikletle seyahat, tur kayağı falan, böyle başladı hep. Yani 50 yaşından sonra başladım bugünkü uğraşlarımın çoğuna.

Şimdi gelelim dağcılığa. Dağcılık herkese tavsiye edebileceğim bir spor. Yaş hiç önemli değil. Kalbiyle sorunu olmayan, normal sağlıklı insanın uğraşabileceği bir spor. Kondisyon, mukavemet ve yükseğe uyum gerektirir sadece. O da yaptıkça oluşur. Zaten muntazaman koşu, yürüyüş, yüzme, jimnastik falan gibi bir sabah sporu yapmalısınız. Tabii sigaradan, düzensiz bir yaşamdan, gece hayatından falan yani, uzak durmak lazım iyi bir kondisyon için. Düzenli ve doğru beslenmek gerekir. Doğru uyumak, uykunun hakkını vermek gerekir. Dağcılık en yavaş yapılan spordur. O bakımdan da ileri yaştaki insanlar için uygundur. Normal klasik dağcılık, yani dağların

Dr. Yavuz Doğan Volkarlar Dağı'nın 3.524 m. yüksekliğindeki Medetsiz Zirvesi'nde

“ Yaşamaya değip de, riski olmayan bir şey var mı? Kurallara ve doğanın şartlarına uyacaksınız, limitlerinizi bileceksiniz. İş hayatında olduğu gibi, işdışı yaşamda da, yeteneklerinizi ve hırslarınızı dengelemeyi bileceksiniz. Bu denge bozuldu mu, hele hele hırsınız yeteneklerinizi bastırıyorsa, son tabii ki felakettir. Riski yönetmeyi bilmek lazım.”



zirvelerine klasik rotalarından çıkmak fazla bir teknik gerektirmez. Everest'e bile, iyi bir kondisyon, dayanıklılık ve mükemmel bir yüksekliğe uyum yeteneğiyle, çok fazla teknik tırmanış kabiliyeti olmadan çıkılabilir. Biraz lazım tabii ama, klasik dağcılıkta önemli olanın teknik olmadığını vurgulamak için verdim bu uç örneği. Yoksa 5 – 6 bin metrenin üstündeki dağlara çıkmak, herkesin harcı değil tabii.

"Yükseğe uyum" dediniz. Ne kastediyorsunuz bununla?

Eveet, şimdi dağcılığın inceliklerine geliyoruz işte. Deniz seviyesinden yukarılara doğru çıktıkça, hava basıncı ve havanın içindeki oksijen miktarı azalır. Organlarınıza daha az oksijen gider ve bu da organların çalışmasını yavaşlatır, hatta aksatır. Eğer birden bire 5 – 6 bin

metrelere çıkarsanız, sonucu ölümle neticelenecek "akut dağ hastalığı"na yakalanmanız büyük olasılıktır. Vücut tedbirler alıyor buna karşı tabii, mesela alyuvarların sayısı artıyor, havadaki daha az oksijen miktarına rağmen, organlara aynı oksijenin gitmesini temin ediyor. Onun için de yavaş yavaş çıkılır yüksek dağlara. Ama bu konuya daha fazla girmeyelim bence, söyleşimizin esas amacının dışına çıkacağız. Arkadaşlarıma, akranlarıma faydalı olmak amacıyla, "İleri Yaşlarda Trekking ve Dağcılık" başlıklı bir konferans vermeyi hep düşünmüşümdür. Eğer Taysad bir sosyal aktivite olarak böyle bir organizasyon yaparsa, o zaman bu detaylara seve seve girerim.

Siz en çok kaç metreye kadar çıktınız?

6 bin metre diyebiliriz. Kilimanjaro.

5.895 m. 6 binlik sayılıyor tabii. Ama benim için daha uç bir deneyim Everest Anakamp çıkışıydı. Everest Anakampı ve o arada çıktığımız Khalapattar zirvesi 5.450 m. Kilimanjaro'ya göre nerdeyse 500 m daha alçak, ama şartlar daha aşırı. Oralara çıkarken, en son 5.200 m yükseklikte bir yerde uyumanız, daha doğrusu geceyi geçirmeniz gerekiyor. Gerçekten çok zor uyumak. İkide bir daha fazla hava almak için uyanıp nefes almanız gerekiyor. Kilimanjaro ekvatora daha yakın olduğu için, oksijen miktarı bizim enlemimizdeki yüksekliklerle kıyaslandığında aynı oranda azalmıyor-muş.

Türkiye'de hangi dağlara çıktınız?

Tek dağların hemen hemen tümüne çıktım. Uludağ, Erciyes, Tahtalı, Hasan-dağ, Süphan, Ağrı falan. Bazılarına iki veya daha fazla çıkmışım. Ağrı'ya iki kere çıktım mesela. Aladağlar, Bolkarlar, Kaçkarlar falan gibi çok zirveli, grup dağlarına da çıktım. Öyle dağ silsilelerinde çıkılacak çok zirve var tabii. Ama ben bunlardan ziyade, dağcılığın sağlığa etkisi üzerine bir iki laf söylemek istiyorum. Bilhassa 50 – 55 yaşından sonra, herkese mutlaka, yılın hiç olmazsa iki haftasını yükseklerde, yani 2 – 3 bin m arasında bir yaylada falan, günde en az 4 – 5 saat yürüyerek geçirmelerini öneririm. Orada zaten daha doğal ve basit yemekler bulacaklar. Gece hayatı yok. İçki aramayacaklar. Aşağı indikleri zaman kendilerini bambaşka hissedeceklerine dair teminat veririm. Ama bizde bir adet var, herkes deniz kenarında. Çoluk, çocuk veya arkadaş grupları. Kalabalık, gürültü. Yemek, içki, düzensiz uyku, birbirine laf yetiştirme yarışı ve saire. Böyle bir tatilde dinlenmenize imkan yok. İşinize geri geldiğinizde, gittiğinizden daha yorgun dönmüş olacağınıza ben eminim.

İş ve işdışı yaşamınızdaki dengeyi sağlamak için dağcılık dışında da uğraşlarınız var mı? Motosiklet tutkunuz olduğunu duyduk.

Bakın bu doğru değil! Benim motosiklet tutkum yok. Benim Anadolu tutkum var. Benim esas hobim Anadolu'yu gezmek, Anadolu'yu öğrenmek, Anadolu'yu anlamak. İyi bir gezgin olmaya çalışıyorum. Mümkün mertebe anayollar ve büyük şehirlere uğramadan, herkesin

Aladağlar Niğde kamp yerine gidiş



geçmediği yollardan, herkesin bilmediği yerlere gitmek; kenar-köşe Anadolu'yu gezmek. Motosikleti bu amaçla kullanıyorum. Neden motosiklet dersiniz, söyleyim. Motosikletle etrafı, doğayı çok daha iyi algılayabiliyorsunuz. Daha fazla şey görüyorsunuz. Arabaya göre, bir evin penceresinden bakmakla, balkonundan, hatta terasından bakmak gibi bir şey bu. Kokuları algıyorsunuz, tepenizde uçan kuşları görüyorsunuz, insanlarla çok kolay ve rahat iletişim kurabiliyorsunuz. Bir köy kahvesinin önünde durduğunuzda, üstü başı toz içinde, kır saçlı, yorgun bir adamla

karşılaştıklarında benimsiyorlar sizi hemen. Arada mesafe olmuyor. Bazıları da merak saikiyle yaklaşıyorlar, konuşmaya başlıyorsunuz hemen. Anayoldan sadece 1 km uzaklaşın, bambaşka bir Türkiye ile karşılaşacaksınız. Bakınız, İstanbul'dan Bodrum'a arabayla gitmeyi herkes bilir; hep aynı yoldan giderler, gelirler; gelirler, giderler; aynı yerlerde dururlar, aynı şeyleri yerler. Ben size, her seferinde dörtte üçünden fazlası yeni olmak üzere en az 5 rota çizebilirim. Vakit ayıracaksınız ama, iki günde gideceksiniz Bodrum'a. Uşak'a uğrayacaksınız, müzeyi ziyaret edeceksiniz; Geyre'ye

Aladağlar, Mangırcı Tepesi 2.890 m.



uğrayacaksınız, Afrodisyas'a veya Birgi'ye, Çakırağa Konağı'na bakacaksınız; Kale'den Muğla'ya Türkiye'mizin en güzel yollarından birinden geçeceksiniz. Ben yolculuktan bunu anlıyorum. Kendini haldır haldır bir yerden bir yere taşımayı değil.

Peki, motosikletle seyahat riskli oluyor mu?

Yaşamaya değip de, riski olmayan bir şey var mı? Tabii ki riskli. Dikkatli olacaksınız, motosikletin dışında, tüm doğa sporlarında da böyledir bu. Kurallara ve doğanın şartlarına uyacaksınız, limitlerinizi bileceksiniz. İş hayatında olduğu gibi, işdışı yaşamda da, yeteneklerinizi ve hırslarınızı dengelemeyi bileceksiniz. Bu denge bozuldu mu, hele hele hırsınız yeteneklerinizi bastırıyorsa, son tabii ki felakettir. Riski yönetmeyi bilmek lazım. Ona rağmen birşeyler olabilir tabii. Gördüğünüz gibi, sol bacağım aksıyor. İki hafta evel ufak bir kaza geçirdim, bazı adalelerim ezildi. Gececek ama, olacak böyle şeyler.

Şimdi gelelim öbür sorunuza, başka



uğraşlarım var mı? Evet. Dalış yapıyorum, kayak yapıyorum. Son yıllarda tur kayağına ağırlık vermeye çalışıyorum. Doğa sporlarının dışında da başka uğraşlarım var. Kitap okumak, müzik dinlemek falan gibi aslında günlük hayatın bir parçası olan şeyleri saymıyorum. Geçen yıldan beri İspanyolca öğreniyorum. Güney Amerika'ya büyük bir, veya bir kaç gezi yapmak istiyorum. Bi' de orda bir dağ var, Aconcagua, 7 bin metre. Batı yarıkürenin en yüksek dağı. Ona çıkmak istiyorum. Öyle zannediyorum ki, benim çıkabileceğim tek 7 binlik. Denemek istiyorum. Ama biz gene genele dönelim. Bir arkadaşımın öğrendiğine göre zihni zinde tutmak için, her beş yılda bir yeni bir şeyle meşgul etmek lazımmış onu. Yeni bir dil veya bir müzik enstrümanı çalmayı veya dans etmeyi öğrenmek gibi. Bir de söyleşimizin buraya kadar olan kısmından, sanki işdışı yaşam doğa sporlarından ibaretmiş gibi falan bir kanaat çıkıyor ortaya. Öyle bir şey yok tabii. Bahçeyle, bostanla uğraşın. Köpek eğitin, ahşap doğramacılığı yapın, fotoğrafla uğraşın, resim yapın, beste yapın, hatta yemek yapın. Mutlaka kendinizi verebileceğiniz ve o uğraşın dışında herşeyi unutacağınız bir şey yapın. Ama ne yaparsanız yapın, bunun yanında mutlaka açık havada, orta-yüksek derecede efor sarfettirmeyi gerektirecek, fakat kalbi fazla yormayacak bir bedensel faaliyet yapın. Bir de bu işleri işinizin bulunduğu yerden uzakta yapın lütfen. Sanırım söyleyebileceğim herşeyi söyledim. Gerisi fazla teferruat olacak.

Son bir soru: Bu kadar uğraşa nasıl vakit bulabiliyorsunuz?

Bulamıyorum. Daha doğrusu yeteri kadar vakit bulamıyorum. İş sahibi olarak bulamazsınız da Türkiye'de. Türkiye ekonomisi her zaman inişli, çıkışlıdır, belirsizlikler çoktur. Hükümetlerin tek bildiği, kümesteki kaz sanayiciyi yoldur. Pek fazla uzaklaşamazsınız işinizden. Tek çaresi gözünüzü kapayıp emekli olmaktır. Pek kısa zamanda becereceğim onu da inşallah. Amacım, önümüzdeki yıl, işe ayda ortalama bir haftamı ayırmak; ondan sonra ki yıldan itibaren de ayda iki gün sadece. O zaman inşallah torunlarımla da daha fazla vakit geçirebileceğim. ●



Dr. Yavuz Doğan

1946 yılında Eskişehir'de doğdu. İlk (Emirgân İlkokulu), orta ve lise (Şişli Terakki Lisesi) öğrenimini İstanbul'da tamamladı. 1971 yılında Almanya'da Darmstadt Teknik Üniversitesi (Technische Hochschule Darmstadt), Kimya Bölümünden Yüksek Mühendis olarak mezun oldu. Aynı yıl Bakterioloji Mühendisi Dr. Ülkü Özgür'le evlendi.

Askerlik görevini kısa dönem olarak 1976 yılında Balıkesir'de yaptı. 1971 yılından beri Doğan Lastik Fabrikası'nda çalışmaktadır. 1968 yılından beri Alman Kauçuk Derneği'nin (Deutsche Kautschuk Gesellschaft) üyesi olup, Türkiye'de 1988 yılında kurulan Kauçuk Derneği'nin kurucu üyesidir. 1978 – 2003 yılları arasında İstanbul Sanayi Odası, 28. Grup Kauçuk Meslek Komitesi; 1982 – 2003 yılları arasında da Oda Meclisi üyeliklerinde bulunan Yavuz Doğan, 1989 – 1993 yılları arasında İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu üyesi ve Çevre İhtisas Kurulu Başkanı olarak görev yaptı.

1997 yılında, "Polibutadien ve polizopren elastomerlerinin statik ve dinamik özellikleri" konulu doktora tezi çalışmasını başarıyla bitirerek, İstanbul Teknik Üniversitesi'nden Doktor ünvanı aldı.

Evli, iki çocuk babası ve iki torun sahibidir. Almanca, İngilizce ve İspanyolca bilir.

Sunay Akın:

“Önce aydınlanmayı başarmalıyız,,

İş ve yaşam dengesi size ne ifade ediyor?

İş ve yaşam dengesi deyince insanın mutlu olduğu ve sevdiği işi yapmasını anlıyorum. Öncelikle aslanan mutluluktur. Bir insan işyerinde, “Benim burada ne işim var?” diye tereddüt etmemeli. Ama bazen başka bir sorun daha çıkabiliyor: Sevdiği işe insanın kendini çok fazla kaptırması. O yüzden iş ve yaşam dengesi, çalışırken kendini geliştirecek ve besleyecek pek çok damardan da mahrum kalmamaktır. Yani işgüzar olmamak gerekiyor. Benim dengeden anladığım bu.

Bizde işyeri ve işyeri oluşturma koşulları, orada çalışan insanların kendi dünyasını belli etmesine uygun değil. Kişi sevdiği, kendisi için önemli olan pek çok objeyi çalışma dünyasına taşırsa yadırganıyor. Ama benim gördüğüm gelişmiş ülkelerde pek çok insan, çalıştığı yerde oyun sahaları bile kuruyor kendine. Oradaki işyerlerinde kitaplar görüyorum. Ama bizde kitaba hiç iyi gözle bakılmaz. “İş yapmıyor, kitap okuyor” diye yadırganır. İnsanların yaşamlarını çalışma alanlarına taşımalarına izin vermiyorlar. “Taşırsam dışlanırım” korkusu yaşıyor. Dolayısıyla o ortamda özgür olamıyor. Ancak

“Kitap okumayan toplumlarda iş ile hayat arasında denge kurulamaz” diyen Sunay Akın ile İstanbul Oyuncak Müzesi’nde buluştuk. 1970’lerde yapılan Batman’ın arabasından 1930’lu yıllarda yapılan Hitler’in arabasına, Kennedy’nin öldürüldüğü arabadan 1960’larda yapılan Barbie’nin ilk arabasına hatta Noel Baba’nın arabasına kadar tarihe ya da masal dünyasına ait yüzlerce oyuncağın arasında iş ve yaşam dengesini ve arabaları konuştuk.



özgür insan başarılı olur. Elbette ki etik kurallar içinde, işini hak ettiği gibi yaptığına inanan, ama dünyasını da o işyerine taşıyan insanlar başarılı olur. Öyle üst düzey yöneticiler gördüm ki odasının her yerinde Batman var, çünkü Batman hayranı. Odasının bir bölümünde oyuncak tren masası olan yönetici bile gördüm. Dağlarıyla, tepeleriyle, göelleriyle oraya bir panorama kurmuş, oyuncak treni hareket ettiriyor. "Bu benim yaratıcılığımı besliyor" diyor. Benim dengeden anladığım bu. Ne yazık ki bizde bunları göremiyoruz.

İş ve yaşam dengesi başka nasıl kurulur?

Artık, tatil deyken bile deniz kenarında elinde laptop'uyla çalışan insanların sayısı arttı. İnsanlar büyük bir kuşatma altında. Cep telefonu, laptop gibi teknolojilerle insan resmen işgal altında. Bir gün 24 saat. İnsan, bu 24 saatin 8 saatini çalışmaya, 8 saatini kendisine, geri kalan 8 saatini de uykuya ayırır. İnsanlık bu hakkı kolay elde etmedi. Bu dengeyi büyük bedeller ödeyerek kazandı. Köleşmeye, köleliğe başkaldırmıştır insanoğlu. Örneğin çoğu insan 1 Mayıs'ı ideolojik bir gün olarak algılar. Amerika'da bir kereste firmasındaki işçiler günde 14 saat değil, 8 saat çalışmak istedikleri için işi bıraktılar. 1 Mayıs onun kutlamasıdır. Bugün dünyanın neresinde olursa olsun çalışan her insanın en temel hakkı olarak bunu savunduğunu görüyoruz. Demek ki bu ideolojinin üstünde bir insan hakkı meselesidir. Bizde insan hakları ile ideolojiler hep karıştırılır. Bizde düşünce özgürlüğü, "herkes benim gibi düşünsün" olarak algılanır. Bunun da nedeni insanların kitap okumamasıdır. Kitap okumayan toplumlarda, iş ile hayat arasında denge kurulamaz. Bir yıl içinde Japonya'da bir kişiye 24 kitap, Fransa'da 14 kitap düşüyor. Türkiye'de ise bir yıl içinde 1 kitaba 6 kişi düşüyor. Bu bilginin ışığından bakarsak, iş ve yaşam dengesinin Türkiye'de sağlıklı kurulabileceği bir hayaldir. Çünkü bu, kitap okuyan, aydınlık beyinlerin oluşturacağı bir dengedir. İş besleyecek olan da bu dengeyi kurabilmektir. İnsanlara Amerika Birleşik Devletleri neden güçlü diye sorsanız, size kapital-

Öyle üst düzey yöneticiler gördüm ki odasının her yerinde Batman var, çünkü Batman hayranı. Odasının bir bölümünde oyuncak tren masası olan yönetici bile gördüm. Dağlarıyla, tepeleriyle, göelleriyle oraya bir panorama kurmuş, oyuncak treni hareket ettiriyor. "Bu benim yaratıcılığımı besliyor" diyor. Benim dengeden anladığım bu. Ne yazık ki bizde bunları göremiyoruz.

den, holdinglerden, dolardan, ordudan bahseder. Ama şunu kimse bilmez: Amerika Birleşik Devletleri güçlü, çünkü o ülkede 18 bin müze var. Bu onların bilgi toplumu olduğunu gösterir. AB'ye üye olmak istiyoruz. İş adamlarımız bunun için çalışıyor. Bu çok güzel. Ama şunu soran var mı: Birliklerine üye olmak istediğimiz Avrupa ülkeleri önce zengin olup sonra mı müzelerini kurdular, yoksa yüzyıllar önce müzelerini kurup toplumlarını o müzelerin koridorlarından akıtarak mı bugünlere geldiler? Bu sorunun yanıtı çok açıktır. Ancak bu toplumlar iş ve yaşam dengesini kurarlar. Biz biraz tersten başlıyoruz. İş hayatı daha fazla öne çıkıyor bizde. Neden? Çünkü



yarınımızı görmüyoruz. Çünkü biz yarınımızı bilgi toplumu olarak bilgiyle kurmuyoruz. Çünkü kitap okumuyoruz, çünkü müzelerimiz yok, bu da sis ortamında yürüyen bir insanlar topluluğu oluşturuyor. Yarınımızdan emin olamadığımız için iş hayatının o zor şartlarının altında eziliyoruz. Yarından emin olmak, yarını görebilmek aydınlanma meselesidir, okuma meselesidir. Bizim iş hayatımız dama oyununa benziyor. Oysa büyük bir satranç oyunu içindeyiz. Ne zaman insanlara bir satranç oyuncusu olduğunu hissettiririz, o zaman bu denge kurulabilir. İş hayatındaki başarı, aslında aydınlanmadaki başarıdan sonra gelen bir unsurdur. Önce aydınlanmayı başarmalıyız, onun üstüne kurmalıyız her şeyi. Çünkü bir toplumun en önemli zenginliği, hammaddesi insandır. Dama oyuncusunun amacı taş yiyip taş yedirmeden günü kurtarmaktır. Ama satranç oyuncusunun amacı, hamle yapmaktır. Biz bir türlü o hamleyi gerçekleştiremeyen bir topluluk olarak duruyoruz. Çünkü biz, bu politikalarla ve bu politikaların ortaya çıkardığı insanlarımızla dama oyuncusuna dönüşüyoruz.

Çok yoğun çalışan ve farklı işler yapan birisiniz. Siz kendi hayatınızda iş ve yaşam dengenizi nasıl kuruyorsunuz?

Ben bir Don Kişot olduğum için benim hayatım çok farklı. Başarı Don Kişot'ların düşlerindedir. İş dünyası olsun, sanat dünyası olsun, her alanda Don Kişot'lara ihtiyacımız var. Don Kişot gibi hayallerinin peşinden giden toplumlar başarılı oluyorlar. İş dünyasındaki insanlar, çocukken oynadıkları oyuncakların onlara niye alındığını bir düşününler. Gerçekçi olalım; o oyuncaklar oyalansınlar, ayak altında dolaşmasınlar, odalarına kapansınlar diye alındı. Bu anlayışın çocukları büyüdü ve bugün iş adamı, iş kadını oldu. Ama ekonomisi ileri gitmiş, aydın ülkelerde, müzeleri çok olan ülkelerde oyuncaklar, çocuklara daha çok oynasınlar, daha çok hayal kursunlar diye alındı. Bu yüzden biz onların kapısında oyalanıyoruz. Denge bir kültür politikası meselesidir. Bu şirketlerin kurum kültürüne de yansır, her şeye yansır. Aslanan insandır. O şirketleri var eden, o şirkette çalışan insanların kültürüdür, insana bakışıdır, ülkeye bakışıdır, demokrasiden ne anladıklarıdır, temel hak ve özgürlüklerden ne anladıklarıdır.

Çalışmak dışında nasıl rahatlıyorsunuz, nelerden besleniyorsunuz?

Ben ancak okuyarak mutlu oluyorum. Okuyarak, daha çok müze gezerek, arşivlere girerek, sahafları arşınlayarak rahatlıyorum. Ben ailemle birlikte olmak için tatile gittiğimde bile okuyorum. Benim için tatil demek kimsenin bana karışmadığı, bol bol kitap okuduğum zaman demektir. Okuyarak besleniyorum, beynimi daha çok geliştirerek, beynime daha çok sözcük katarak, daha çok hamle yaparak, daha çok hamle yapacak, oyunu görecektir düşüncüyü alarak besleniyorum. Ama insan budur zaten, bu bir erdem değildir, herkes bunu yapmalı.

Otomobilin sizin hayatınızdaki yeri nedir?

Bir zamanlar mahallelerde boş arsalar vardı. Biz bu boş arsalarda Kızılderililik, kovboyculuk oynardık, koşardık, futbol oynardık, ağaçlara tırmanırdık. Bir gün o boş arsaya bir araba terk edildi. Terk edilmiş o arabanın içine girmek ve oynamak, apayrı bir mutluluktur. Benim için en güzel otomobil hala odur. Hayatta hiçbir araba beni o arabadan daha mutlu etmedi.

Araba ne yazık ki bir gösterge, bir sınıf atlama aracı olarak görülür. Bu geri kalmış, sis içinde ilerleyen toplumlar da böyledir. Oysa araba özgürlüktür, gezme, yeni yerler görme, yeni şeyler keşfetme duygusudur. Araba seni alır götürür, yeni yerler görürsün, yeni insanlar tanırırsın. Seyahat özgürlüğü verir, sana aittir, istediğin yerde durabilirsin. Ben araba sayesinde çok keşifler yaptım.

Ancak anlayamadığım bir şey var. Bugün emniyet kemeri takmak zorunluluğu var. Araban ne olursa olsun, emniyet kemeri

takmadan yola çıkamazsın. Çünkü ortak akıl bunu



İstanbul Oyuncak Müzesi

Oyuncak Müzesi'nde otomotiv sanayinin ortaya çıkması ile beraber yapılan ilk oyuncak arabaların, yüz yıllık arabaların antika oyuncakları var. Ben bu oyuncak müzesini kurarken ve ayakta tutup yaştırmak için çabalarken, bana otomotiv sektöründen Isuzu ve Honda destek oldu, hala da oluyor. Onlar beni hiç yalnız bırakmıyorlar. Müzemizin sponsorları onlar, dolayısıyla otomotiv sektörünün bu müzeye kattığı çok şey var.

Araba en çok üretilen oyuncakların başında gelir. Müzedeki oyuncakların yüzde 20'si araba diyebilirim. Lehmann marka Almanya'da kurulan ilk oyuncak

gerektirir. Yani önce can güvenliği gelir. Peki, bu arabalar üretilirken neden her arabaya hava yastığı, ABS fren koyulmuyor? Canımız koruyan hava yastığı değil mi? Ama her arabada yok. Ben bunu anlayamıyorum. Amaç insanların can güvenliğini sağlamaksa, neden üretilirken arabalara hava yastığı koyma zorunluluğu getirilmiyor? Oysa otomotiv insan aklının, bilimin geldiği en üst düzeydir. Çok güzeldir. Bundan herkes yararlanmalı. Bizim gibi trafik kazalarının aşırı olduğu ülkelerde can güvenliği her şeyden önce gelmeli. Çünkü biz en çok arabaların içinde ölüyoruz.

Benim de arabam var. Hem şehir içinde hem şehir dışında kullanıyorum. Çok da severim araba kullanmayı. Ben evden çıkıp arabama bindiğimde, yol verme anlayışıyla yola çıkıyorum. Oysa İstanbul'da trafik yol vermemek üzerine kurulu. Bu yüzden

fabrikasının üretmiş olduğu oyuncak otomobiller var. Güntermann marka oyuncak arabalar var, bunlar çok değerlidir. Klaksonun olmadığı zamanlarda yerine şoför tarafından kullanılan borazanlı araba bile var. Bütün otomotiv tarihini müzede görebilirsiniz.

1970'lerde yapılan Batman'in arabasından 1930'lu yıllarda yapılan Hitler'in arabasına, Kennedy'nin öldürüldüğü arabadan 1960'larda yapılan Barbie'nin arabasına hatta Noel Baba'nın arabasına kadar pek çok tarihe yada masal dünyasına ait arabaların oyuncakları var burada. Ayrıca polis arabaları, ambulans arabaları, askeri arabalar ve benim en çok sevdiğim itfaiye arabaları da var. İnsanoğlu aya gitme düşüncesi ile önce oyuncaklar yapmış. Yani aya gitmeden önce bunun hayalini kurmuş. Müzede 1950'li yıllara ait bu ilk oyuncaklardan örnekler var. Uzay gemilerinin araba hem de üstü açık araba şeklinde olduğunu görüyoruz. Astronotlar başına kask takmış kafasına göktaşı düşmesin diye.

Ben bu oyuncakları açık arttırmalardan elde ediyorum. Her biri neredeyse bir otomobil fiyatındadır. Bu arabaların bazılarına verilen fiyatla rahatlıkla gidip bir galeriden araba satın alınabilir. O kadar değerlidir.

trafik o kadar tıkanıyor. İnsanlara yol vermemek düşüncesiyle yola çıkan bir şehirde trafik tıkanır. Bunu yapan da yine insandır. Bu insanı da geliştirecek şeyler yine aynıdır. Biz bilgi toplumu olamıyoruz. Bütün mesele bu.

Çocukken arabalarla oynar mıydınız?

Çok oyuncak arabam vardı. Arabalara bayıldım. Plastik arabalara tel direksiyon takıp yollarda sürerdik, sokaklarda oynardık, bütün Üsküdar'ı o tel arabalarla gezerdik. Benim çocukluğumda pedallı arabalar vardı. Dört tekerli pedallı arabalar. Onları çok seviyordum. Öyle bir arabam olsun istiyordum ama hiç olmadı. Benim kendi çocuğumun döneminde ise akülü arabalar çıktı. Akülü araba aldım oğluma. Pedallı arabalar ise şimdi İstanbul Oyuncak Müzesi'nde var. Ama artık içlerine sığamıyorum. Çocukluğumda almak istediğim bütün pedallı arabaları aldım, ama içine otura-





mıyorum artık. Bu ne büyük bir fakirlik-tir. Bir de yayla arabalarımız vardı. Ben Trabzonluyum. Bu arabaları ağaçtan yapardık, hatta tekerlekleri bile tahtaydı. Kendimiz yapardık ve onlarla yokuş yukarı yarışırdık. Bu yüzden Formula 1 yarışları ve pilotları beni güldürüyor. Bugün Doğu Karadeniz'in yaylalarına gidin, çok daha iyi şoförler var orada. Formula 1 pilotu, düz yerde, her türlü bakımın, süspansiyonun olduğu bir arabada sadece gaza basıyor. Bizim yayla yarışları bile daha zordu. Yayla yokuştur, tahta araba üzerindeyiz, fren de yok, 7-8 araba yan yana dizilirdik. 3'e kadar sayıp iterlerdi bizi. Hızlandıkça hızlanırdık. Durmanın iki yolu vardı: Birincisi bir kavis çizip arabanın burnunu yokuş yukarı getirip durmak ki bunu yapan yoktu, ikincisi çalının içine girmek ki onu yapabilmek de şanslı. Çünkü zemin düz değildi ve bir tümsek geldiğinde araba rodeo atı gibi bizi üstünden atardı, paldır küldür yuvarlanırdık, 9-10 takla sonra ancak durabilirdik. Düşünce de ayağa kalkmamak gerekiyordu, yoksa arkadan gelen boş araba çarpardı. Asıl Formula 1 yarışçısı bizdik.

Arabalarla ilgili bildiğiniz ilginç bilgiler var mı?

Türkiye'de gümrüğe ilk araba geldiğinde önce ona bir ad koymıyorlar. Sonra Türkiye'ye gelen ilk arabaya "Zatul hareket" adını veriyorlar. Bu, kendi kendine hareket eden demek. "Klakson çalınmaz" tabelası da ilk kez İstanbul'a konulmuştur, yani klakson çalınmaz yasağını biz bulduk. 1952 yılında İstanbul'da ilk kez uygulanan

"Klakson çalınmaz" yasağıyla toplanan paralarla Haseki Hastanesi'nin Ruh ve Sinir Hastalıkları Bölümü yapılmıştır. Bir de İstanbul'un ünlü şoförleri vardır. Mesela Karınca ezmez Şevki. Taksi şoförüdür, koyu Galatasaraylı'dır. Ne zaman Galatasaray'dan geçse arabasını yolun ortasında durdurur, üzerine çıkar, elini yumruk yapıp havaya kaldırarak öyle dururdu. Herkes korna çalardı. O öyle hiç kıpırdamadan bir iki dakika durur, sonra iner arabasına biner ve yoluna devam ederdi. Her Galatasaray'dan geçişinde bu selamı verirdi.

Otomobille ilgili en dramatik hikaye ise Eskişehir'de yapılan Devrim adlı otomobillerin hikayesidir. Biz en büyük haksızlığı Devrim'e yaptık, onunla alay ettik. Çok utanç verici bir olaydır. 3 tane otomobil yapıldı. Benzin koymayı



unuttular ama sadece 1 tanesine, diğer ikisine yazık edildi. Üretime devam edilmedi. Bu büyük bir ayıptır.

Otomobille ilgili unutmadığınız komik bir anınızı anlatır mısınız?

Sıcak bir yaz günü arabamla Boğaz Köprüsü'nden geçiyorum. Yolun kenarında, emniyet şeridinde bir araba durmuş, polis de yanında ona ceza kesiyor. Araba arıza yapmış, şoför arabanın arkasına yola reflektör koyacak, ama arabasında reflektör yok. O da evine alıp götürdüğü karpuzu ortadan kesmiş, reflektör yerine yola karpuzu koymuş. Ben yanından geçerken de polise "İdare et memur bey, o da kırmızı, bu da kırmızı" diyordu. O kadar güldüm ki.●





Sunay Akin:

“Firsty we must succeed in enlightenment,,

We met with Sunay Akin, who argues that creating a balance between work and life is not possible in the societies that do not read book, at İstanbul Toy Museum. We talked about work and life balance, in addition to cars, among many toys, which belong to history or tales like Batman's car in the 1970's, Hitler's car in the 1930's or the car in which Kennedy was shot car, Barbie's first car in the 1960's and even about Santa Clause' car...

who even have Batman figures every corner of their offices, because they are a fan of Batman. I saw an executive who has a toy train table in his office. He built a panorama there with its mountains, hills, and lakes. He runs that train and says "it nurtures my creativity". That is what I understand of the balance. Unfortunately we do not see much of that around us.



inner lives. If someone moves something that they love or valuable for themselves to their workplace they can be regarded as strange or odd. But in the developed countries many people even build playgrounds to their workplaces. I see books there but in here this is not something we welcome. You can hear complaints like "he is not working, he is reading". People are not allowed to move their lives to their work places and they feel concerned about being marginalized. This restricts the freedom in that place. Only the free ones can achieve success. People, who move their lives to their workplaces, of course in the framework of ethics, can be successful. I saw many senior executives

How can be this balance built?

There are many people out there, working with their notebooks by the seashore. People are under a huge siege of technological equipment like mobile phones, and laptops. There are only 24 hours in a day. One can reserve 8 hours for working, and 8 hours for sleeping and 8 hours for himself. Humanity did not gain this right easily. We have achieved this balance with huge compensations. People rebelled against slavery.

It is not possible to create a balance between work and life in the societies that do not read books. Statistics shows that in every year an individual in Japan reads 24 books per year, in France it is 14 books and it is only 6 books in Turkey. With the light of this fact creating the balance is a big dream. It is because that this balance can be created through enlightened minds. This balance will nurture the work.

If you ask people the source of United States' power, they will talk about capital, holdings, dollar, army et cetera... But no one knows that United States is powerful because they have eighteen thousand museums there. This is a mark of their knowledge society. We want to become a member of the European Uni-

What is the meaning of work and life balance for you?

It is to do what you like and what you are happy of... that's what I understand. First is first, and it is the happiness. Someone should not hesitate about his or her being in the work place. But sometimes there might be another problem, which is to let yourself get deeply involved with the work you like. That is why, balance of work and life is not to be devoid of many things that might help to improve and foster yourself. So you do not need to be a busybody. That is the balance for me. Our conditions for work places and establishing them are not proper for the people to show off their



on. Our businessmen work hard for that objective, which is fine but the question is: Those member states of the Union, are they first became rich and then built their museums or did they first build their museums and then became rich? The answer is crystal clear. Those societies can create a balance between work and life. We go backwards. Work life is more important for us, why? It is because, we do not see our tomorrow and we do not build our

You are an intense worker and you do different type of things. How do you balance your work and your personal life?

As I am the Don Quixote, my life is so different. Success is in the dreams of Don Quixote. We need Don Quixote's either for our business world or our art world. Those societies who followed their dreams can achieve success. People in the business world take a moment and think why



human here. Culture of the people that work in those companies, humanitarian perspective, what do they understand from democracy, what do they understand from human rights and freedoms... Those are sources of those companies' existence.

Let us talk about toy cars...

We have antique toys of hundred years old cars, which appeared parallel to the emergence of automotive industry. Isuzu and Honda became a great support during my efforts to establish and sustain this museum. They are still sponsors of the museum, so automotive industry has a great contribution for our museum.

Cars are the most preferred ones as a toy. Twenty percent of our cars are toys. There are Lehmann cars from the first toy factory of Germany. We have Günter-mann cars, which are really valuable. Even more there is a car with trumpet which used to be used instead of horn. You can see the history of automotive in the museum. Batman's car from 1970's, Hitler's car from 1930's, the car in which Kennedy was shot, Barbie's first car from 1960's and even Santa Clause' car... We have many toy cars here which belong to history or the tales. There are also police cars, military cars and fireman cars... People made toys before they landed on the moon; I mean first they had dreamed about it. We have samples of those from the 1950's. We see star ships modelled as cars, in which astronauts put a helmet on in order to prevent meteor crashes. I get these cars from the auctions. They are almost as expensive as a real one, you can even go and buy a new car. They are such valuable...●

tomorrow with information as a knowledge society. It is because we do not read, we do not have museums. This creates a group of people who walk through the mist. As we cannot be sure of our tomorrow, we sink under the harsh conditions of the work life. To see tomorrow, to be sure of tomorrow, these are the issues of enlightenment, these are the issues of reading. Our work life looks like a checkers but in fact we are part of a chess game. Whenever we can make these people feel like a chess player, then that balance can be created. Actually success in the work place comes after success in the enlightenment. We should build everything upon enlightenment because the most important resource of a society is the human. Checkers players aim to save the day through removing the opponent's piece without losing a piece. But chess players aim to move. We are still standing as a community that could not achieve that move. It is because; with these policies we turn our people, who arise from those policies, into checkers players.

did they get toys when they were little children. Let's face the reality, it is because toys were going to make them busy, make them hide in their room. Children of such understanding grew up and became today's business men and women. But in developed countries, in countries with many museums, toys are given to the children so they can play more and they can dream more. That is the reason why we linger ourselves before their doors. Balance is a cultural policy issue. It also rebounds to the corporate culture and everything else. The main factor is the





Bir yarış arabası öyküsü

Belçikalı oto yarışçısı Camille Jenatsky, 29 Mart 1899 tarihinde akülü arabası ile Paris yakınındaki bir pistte yaptığı test sürüşünde, saatte 100 km hızın üzerine çıkan ilk insan olur. Bu rekortmen araba, iyi bir gazete okuru olan ünlü oyuncak yapımcısı Ernst Paul Lehmann'ın dikkatini çeker. O dönemlerde yeni bir oyuncak tasarımı peşinde olan Lehmann, Camille Jenatsky'nin arabasını gazete sayfalarında görünce çok beğenir. Teknolojik yeniliklere çok ilgi duyan Lehmann, özellikle arabanın sessizliğinden etkilenir ve aküyle çalışan bir tekne yaptırır. Avrupa'daki ilk akülü teknenin sahibinin dinlenme mekanı artık Branderburg'daki Havel nehrinin sularıdır. Sıra Camille Jenatsky'nin arabasının oyuncağını yapmaya gelmiştir. Ernst Paul Lehmann, oyun-

caklarına AHA, OHO, EHE, LULU gibi komik isimler vermektedir. Hem karada, hem suda hareket edebilen yeni amfibik oyuncağa da, "UHU" adını koyar ve onunla sanal bir dünya turuna çıkar. Uğradığı yerlerin isimlerini UHU'nun kaputunun üzerine yazar: BERLİN - PARIS - LONDON - LIVERPOOL - NEW YORK - TORONTO - SAN FRANCISCO - SYDNEY - YOKOHAMA - HONGKONG - BOMBAY - MOSKAU - İSTANBUL - MILANO - WIEN - BERLİN.

1906 yılında üretilen arabanın sanal gezisi, Lehmann'ın memleketi Berlin'de başlar ve Berlin'de biter. Önce düş, sonra gerçek... Lehmann'ın düşlerinde son durak Berlin'dir. Gerçekte UHU'nun son durağı İstanbul Oyuncak Müzesi olur.

Industry

İzolasyon ve Yapıştırma Teknolojisinde Güçlü ve Güvenilir Destek

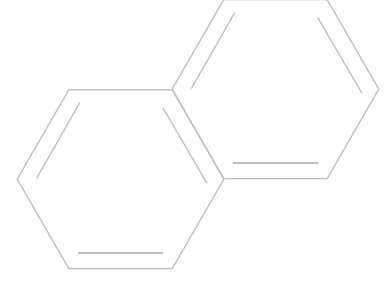


Sika®, dünya çapında otomotiv sektörü ile yakın işbirliği içinde olup, mevcut teknolojisini sürekli geliştirerek, ortak projeler üretmektedir.



Sika Yapı Kimyasalları A.Ş.

İstanbul Deri Organize Sanayi Bölgesi 2. Yol J-7 Parsel Aydınlı Orhanlı Mevkii Tuzla-İstanbul
Tel: +90 216 581 06 00 Fax: +90 216 581 06 99 www.sika.com.tr



Registration Evaluation and Authorisation Restriction of Chemicals

Kimyasalların Kaydı,
Değerlendirilmesi,
İzni ve Kısıtlanması

REACH

Kimya, demir-çelik, maden, metal, alaşımlar, otomotiv ve kırtasiye gibi pek çok alanda ihracat yapan firmaları ilgilendiren, Avrupa Birliği'nin (AB) uygulamaya koyduğu Reach Tüzüğü için ilk aşama olan ön kayıt süreci 1 Haziran'da başladı. REACH tüzüğünde temel görev, çevre ve insan sağlığına zararlı kimyasalların kullanılmasının önüne geçmek. 1 Aralık 2008'den itibaren geçerli olacak REACH tüzüğü, AB ülkelerini etkilediği kadar AB'ye ihraç eden ülkeleri de etkileyecek. Bu konuda bilmemiz gereken temel başlıkları değerlendiriyoruz.

REACH, Avrupa Birliği'nde kimyasal maddelere ilişkin mevcut bir çok mevzuatı tek bir çatı altında toplayan bir AB Tüzüğü'dür. REACH, (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals) Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi, İzni ve Kısıtlanması anlamına geliyor. 18 Aralık 2006 tarihinde Avrupa Parlamentosu tarafından kabul edilen ve 1 Haziran 2007'de yürürlüğe girmiş olan REACH Tüzüğü, AB Resmi Gazetesi'nin 30 Aralık 2006 tarih ve L396 sayılı nüshasında, son haliyle ise 29 Mayıs 2007 tarih ve L136 sayılı nüshasında yayımlandı. Söz konusu tüzüğe göre, AB üye ülkelerinde faaliyet gösteren ve **yılda bir tondan fazla kimyasal madde üreten veya ithal eden firmaların**, söz konusu kimyasal maddeleri, AB örgütlenmesi içinde yer alan **Avrupa Kimyasallar Ajansı** yönetimindeki merkezi bir veri tabanına kaydettirmeleri zorunlu bulunuyor.

REACH'in amacı nedir?

İnsan sağlığının ve çevrenin daha üst düzeyde korunması amaçlanmaktadır. Kimyasal maddeler hakkında daha fazla bilgiye sahip olunacak ve bu bilgiler toplumla paylaşılacaktır.

REACH hakkında bilmemiz gereken önemli noktalar

REACH sisteminde kayıt, değerlendirme, izin ve kısıtlama olmak üzere 4 temel basamak var:

Kayıt (Registration): Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkelere, yılda bir ton veya daha fazla kimyasal madde ihraç ediyorsanız, ihraç ettiğiniz her bir madde başına ithalatçınız veya AB'deki tek temsilciniz kanalıyla bir kayıt dosyasının (dossier) Avrupa Kimyasallar Ajansı'na (AKA) sunulması gerekmektedir. Kayıt işleminin yerine getirilmemesi

ürünlerinizin AB'ye ihraç edilmesine engel olabilir. REACH yürürlüğe girdikten sonra, firmanız halihazırda AB pazarında satışı olmayan yeni bir kimyasal maddeyi ihraç ederse, öncelikle kayıt işleminin yapılması ve maddeye ilişkin kayıt dosyasının AKA'ya sunulması gerekmektedir. Yeni bir kimyasal madde, ancak kayıt işleminin yapılması koşuluyla AB pazarına verilebilecektir. Eğer AB'ye ihraç edeceğiniz madde halihazırda AB pazarında yer alan bir madde ise, önkayıt yapmış olmak şartı ile, 2018 yılına kadar devam edecek geçiş periyotlarından faydalanabilirsiniz.

bağlı olarak 2010, 2013 ve 2018 yılları olarak belirlenmiştir. Ön kayıt yapılması yoluyla, REACH Sistemine kayıt edilmesi gereken maddelerin, 2018 yılına kadar AB pazarına satışına ara verilmeden devam edilmesi mümkün olacaktır. Önkayıt yapılmış olan maddelere ilişkin detaylı kayıt dosyaları, 2018'e kadar AKA'ya sunulabilecek ve bu geçiş periyodunda AB'ye ihracatta herhangi bir duraksama yaşanmayacaktır. Bu bildirim esnasında aşağıda yer alan bilgiler talep edilecektir:

Ayrıca bazı kimyasallar, insan sağlığı ve çevre üzerinde risk taşıması şüphesiyle Ajans tarafından değerlendirmeye tabi tutulabilir.

İzin (Authorisation): Tıpkı değerlendirme aşamasında olduğu gibi, izin aşaması da sadece bazı maddeleri kapsamaktadır. İzin işlevi, çok tehlikeli kimyasal maddelerin (kanserojen maddeler, veya doğada biriken maddeler gibi) kullanım veya pazara sürülmesi durumunda gündeme gelmektedir. Bir kimyasal madde "İzne Tabi Maddeler" listesinde yer alırsa, söz konusu maddenin piyasaya

CH NEDİR?

Önkayıt Nedir?

REACH düzenlemesi, 1 Haziran 2007 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiştir. Ancak 1 Haziran 2007'den 1 Haziran 2008'e kadarki süreçte, fiili olarak gerçekleştirilmesi gereken bir yükümlülük bulunmamaktadır. Fiili ilk uygulama 1 Haziran 2008 - 1 Aralık 2008 tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan "ön kayıt"tır. Firmalar EINECS'de (Avrupa Mevcut Ticari Kimyasal Maddeler Envanteri) listesinde yer alan kimyasal maddeleri (faz-ıçi maddeleri) önkayıt ettirerek geçiş sürelerinden faydalanabilirler. Önkayıt sürecinde, firmalarımızın önümüzdeki yıllarda AB'ye ihraç etmeyi planladıkları tüm kimyasalları AKA'ya bildirmeleri gerekmektedir. REACH kapsamında kimyasalların kayıt edilmesi süreci en son tarih olan 2018 yılına kadar devam edecektir. Son tarihler, maddenin tehlikeli bir kimyasal olup olmaması ve pazara sürülen maddenin yıllık tonajına

Ön kayıtta istenen bilgiler :

- Başvuranın (kişi/firma) veya temsilcinin ismi ile ilgili adres ve iletişim bilgileri.
- Kimyasal maddeye ilişkin temel bilgiler: İsim, CAS and EINECS numaraları.
- Gelecek üç yılda satışa sunulması öngörülen ortalama miktar.
- Kayıt tarihi.
- Maddenin, hangi maddeler aracılığıyla, Read-across yaklaşımı veya (Q)SAR yöntemiyle değerlendirileceği durumu.

Ön-kayıt işlemi bilgisayar ortamında gerçekleştirilecektir.

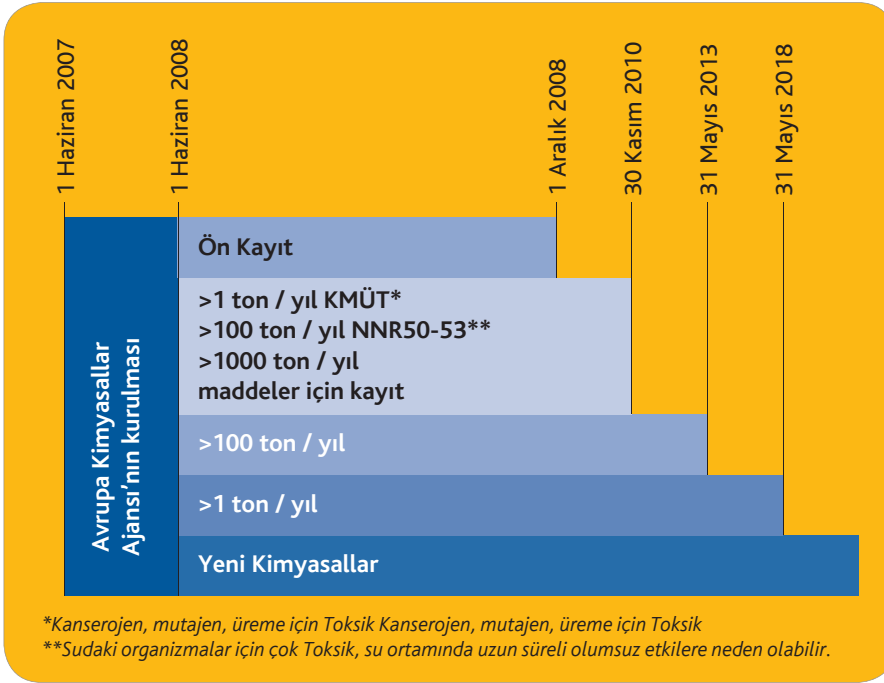
Değerlendirme (Evaluation): Kaydı yapılmış tüm madde dosyaları, kayıt yükümlülüklerine uygunluk yönüyle, Avrupa Kimyasallar Ajansı (AKA) tarafından değerlendirmeye tabi tutulabilecektir.

sürülme aşamasında Ajans'tan izin alınması zorunludur. "İzne Tabi Maddeler" listesi, REACH Tüzük metninde Ek 14'te (ANNEX 14) yer almaktadır. Söz konusu liste şu anda boştur ve önkayıt sürecinin tamamlanmasından sonra AKA tarafından kamuoyuna duyurulacaktır.

Kısıtlama (Restriction): Bazı kimyasal maddelerin AB pazarında kullanılması ve/veya pazara sürülmesi, ECHA tarafından yapılacak değerlendirme sonucu kısıtlanabilir veya tamamıyla yasaklanabilir.

REACH sistemine nasıl başvurulur?

REACH sistemi, AB'de üretilen ve AB'ye AB üyesi olmayan ülkelerden ithal edilen kimyasalları düzenlemektedir. AB, bu süreçte sadece AB'de yerleşik gerçek / tüzel kişileri muhatap kabul etmekte, AB dışı üreticileri (non-EU manufacturer) ise doğrudan muhatap kabul etme-



mektedir. Türkiye'deki üretici/ihracatçı firmalar, REACH sistemine göre "AB dışı üretici" (non-EU manufacturer) kategorisindedir. Bu kategori çerçevesinde bulunan firmalarımızın AB'ye doğrudan ihracatları mümkün olmamaktadır. Firmalarımızın REACH sistemine kaydo-

labilmeleri ve AB'ye ihracat yapabilmeleri için iki alternatif mevcuttur:

Birincisi, AB'de yerleşik bir ithalatçı, Türkiye'den ithalatını yaptığı kimyasal maddeleri bizzat kendisi REACH sistemine kaydedecektir. Bu durumda ithalatçının sorumluluğu herhangi bir AB'li

üretici ile aynıdır. İthalatçı firmanın Türk üretici/ihracatçı adına kayıt dosyasını hazırlayıp AKA'ya sunması için gerekli tüm veriler (gizlilik derecesi ne olursa olsun) Türk firma tarafından ithalatçı firmaya verilecektir. Bu alternatifin önemli bir olumsuz yanı, ithalatçının kimyasal maddeye/formülasyona ilişkin tüm bilgileri elde edecek olmasıdır. Diğer taraftan, ithalatçıların kayıt işlemini kendi üzerlerine almak konusunda isteksiz davranmaları da (kayıt ve bürokrasi sürecinin uzunluğuna bağlı olarak) söz konusu olabilir.

İkinci alternatif ise Türk üretici/ihracatçıların tek temsilci (only representative) atamalarıdır. Tek temsilci AB'de yerleşik bir gerçek veya tüzel kişi olabilir. Tek temsilci AKA'nın ve sistem içerisinde yer alan diğer AB kurumlarının tek muhatap konumundadır. REACH sürecinde AB kurumları, Türk firmaları doğrudan muhatap kabul etmeyeceklerdir. Tek temsilci ihracat edilmek istenen maddeleri AKA'ya kaydettirecek ve REACH kapsamında tek sorumlu olacaktır. Bu durumda ithalatçı firma alt kullanıcı (downstream user) konumunda olup, Kimyasal Güvenlik Değerlendirmesi (KGD), Kimyasal Güvenlik Raporu (KGR), Maruziyet Senaryosu (MS), Güvenlik Bil-

What is REACH?

First level of REACH regulation of the European Union (EU), pre-registration period has started on the 1st of June 2007. This regulation is relevant to many companies who are export traders in areas like chemicals, iron-steel, mining, metal, alloy, automotive and stationery... Basic task of the REACH is to prevent usage of chemicals which are hazardous for people and environmental health. This regulation will enter into force by 1 December 2008 and it will not only affect the EU member states but also non member states who are exporting to the EU. Here is what you need to know about the REACH.

REACH is an EU regulation which replaced a number of European Directives and Regulations related to chemicals with a single system. This regulation means the Registration, Evaluation, Authorisation and restriction of Chemicals. It was adopted at the Environment Council on 18 December 2006, by the European Parliament and came into force on 1st June 2007. The text of the law was first

published on 30 December 2006 in the official journal of the Union, L 396, and then re-published with the revised version on 29 May 2007 in official journal of the Union, L136. According to mentioned regulation, companies, of which scope of activities are in the EU, have to register chemicals substances that they produced or imported in quantities of 1 tonne or more per year, to a central database which will be managed by ECHA.

What is the aim of the REACH?

REACH is firstly aiming to provide a high level of protection of human health and the environment from the use of chemicals, in addition to ensure the free circulation of substances on the internal market of the EU. REACH also aims to enhance the competitiveness of the EU chemicals industry, a key sector for the economy of the EU.

Things that should be known about the REACH

Processes of the REACH are; Pre-registration, Registration, Evaluation, Authorisation, Restriction, Classification and labelling inventory and Communication in the supply chain. However since it is going to be the first and the most important step, we will have more detailed information about the Registration period here.

If you are exporting chemical substances

gi Formu (GBF) rapor, belge ve verileri, kendisi hazırlamak yerine, tek temsilci-den talep edebilecektir.

REACH düzenlenmesinden kimler etkileniyor?

REACH, sadece ana kimya sanayinde faaliyet gösteren ihracatçılarımızı etkilememektedir.

Kimyasal madde içeren her bir ürünün ihracatında, kimyasal madde miktarının yılda bir tonu aşması kaydıyla, söz konusu kimyasal maddenin kaydedilmesi gerekmektedir.

REACH için yapılması gerekenler

- REACH mevzuatı hakkında, özellikle internet aracılığıyla yeterli bilgi sahibi olun, yeni yönerge ve talimatları takip edin.
- Bir eşya ya da müstahzar içinde olsun veya olmasın, firmanızca üretimi ve/veya ihracatı yapılan tüm kimyasal maddelerin envanter listesini hazırlayın.
- Her bir kimyasal maddenin hali-hazırdaki ve gelecek yıllardaki ihracat tonajını tespit edin.

■ Kimyasal maddelere ilişkin CAS, EINECS ve ELINICS numaralarını tespit edin.

■ Her bir kimyasal madde için tehlike sınıflandırmasını yapın ve mevcut tehlike verilerini derleyin.

■ Envanterinizdeki her bir kimyasal madde için hangi konumda olduğunuzu (ihracatçı, üretici-ihracatçı) belirleyin.

● Her bir madde için tedarikçilerinizi ve AB içindeki ithalatçılarınızı listeleyin.

● Ön kayıt yaptırmamız gereken maddeleri tespit edin. Olası maddeleri de listeye ekleyin.

● Kurumunuzda REACH'den sorumlu, İngilizcesi yeterli, en az bir çalışan ata-

yın ve RIP'lere (REACH Implementation Projects) yönlendirin.

● ÖNEMLİ: Sektörel işbirliği yapın. Sektörel kuruluşlar çatısı altında ortak kimyasal madde envanteri oluşturun. ●

REACH Bilgi ve Yardım Kaynakları

- Avrupa Kimyasallar Ajansı resmi web sitesi
http://ec.europa.eu/echa/home_en.html
- Avrupa Komisyonu REACH Ana Sayfası
http://ec.europa.eu/enterprise/reach/index_en.htm
- REACH Uygulama Rehberleri – REACH Implementation Projects (RIPs)
<http://ec.europa.eu/environment/chemicals/preparing/implementation.htm>



to the EU member states, in quantities of 1 tonne or more per year, then your importer or one of your representatives in the EU must submit a registration dossier for each of the substances to the European Chemicals Agency. If you skip this process, you may face with restrictions in exporting your products to the EU. After REACH enter into force, if your company will export a new chemical substance that is not in the EU market, first of all it should be registered to the ECHA through a dossier. Only registered new chemical substances will be allowed in the EU market. If the substance is already available in the EU market, with pre-registration condition, you may benefit from the transition period which will be ended in 2018.

What is pre-registration?

Although the REACH regulation entered into force in 1st June 2007, first de facto implementation is the pre-registration. This process will be ended by the 1st

of December 2008. Companies can pre-register the substances which are available in the European Inventory of Existing Commercial Chemical Substances Information System (EINECS) and benefit from the transition period. In this pre-registration period all chemicals that are planned to be exported in the future to the EU should be stated to the ECHA. Since it is estimated that there are around 30,000 substances on the European Market in quantities of 1 tonne or more per year and registering all of these at once would be a huge task for both industry and regulators, the registration of those substances already being manufactured or supplied is to take place in eleven years. Deadlines are determined as 2010, 2013, and 2018 according to the quantity of the chemicals, regardless of the hazardous nature they may have. With this pre-registration period, the continuity of the sales of the substances, which requires registration, will be ensured. Dossiers of the substances that are pre-registered can

be submitted to the ECHA until 2018 and in this transition period, there will be no discontinuance regarding to the exportation of these substances.

How to pre-register?

You need to submit following information to the European Chemicals Agency:

Name and address of the contact person or representative

The name of the substance as CAS, EINECS or other identification codes included

Envisaged deadline for the registration and the tonnage band

Identifier information of any structurally similar chemical which you may wish to rely on to provide useful evidence on hazards as part of your registration package. ●

Bu yıl Automechanika Frankfurt'un 20. doğumgünü

automechanika

Leading International Trade Fair for the Automotive Industry

Frankfurt am Main
16 – 21 September 2008

Messe Frankfurt, 1971 yılından beri otomotiv sektörü için uluslararası fuar ağını geliştirmeye devam ediyor. İki yılda bir Frankfurt'ta düzenlenen ve otomobil yedek parça sektörünün nabzının tutan Automechanika Frankfurt, bu yıl 16-21 Eylül 2008 tarihinde Frankfurt'ta 20. kez gerçekleştirilecek. Uluslararası platformda Otomotiv Yedek Parçaları, Sistemler, Elektronik Parçaları, Onarım ve Bakım Ürünleri, Aksesuarlar, Araba Yıkama ve Yakıt İstasyon dolum ekipmanları ve otomobiller için diğer her türlü detay fuarda görülebilecek.

Messe Frankfurt yetkilileri bu yıl fuara yaklaşık 4.600'ü aşkın katılımcı ve 160 bini aşkın ziyaretçinin gelmesini bekliyor.

Geçtiğimiz yıl ziyaretçilerinin % 40'ı, katılımcıların da % 80'i Almanya dışından gelen Automechanika Frankfurt, büyüklüğü ve uluslararası boyutu bakımından sektör için benzersiz bir organizasyon.

300 bin metre kare fuar alanı üzerinde kurulan ve Frankfurt fuar ve sergi merkezinin tamamını kaplayan Automechanika Frankfurt, bu yıl ilk kez olarak yeni Güneybatı Açık Alanı'nı da araba yıkama üniteleri ve teknolojilerinin sunumları için kullanacak. Fuarda ürün grupları 5 ana kategori altında sergilenecek: "Tamir ve Bakım", "Servis İstasyonları ve Araba Yıkama", "Parçalar ve Sistemler", "Aksesuarlar ve Tuning" ve bu yıl fuara yeni eklenen "Bilgi Sistemleri ve Yönetim".



Fuarının sektördeki en önemli ve beklenen fuar olduğunu belirten Stephan Kurzawski (Automechanika Fuarları Başkanı), sektördeki birçok firmanın yatırımlarını yapmak için bu fuarı beklediğini söyledi. Kurzawski, Automechanika Frankfurt fuarının çok uluslararası bir fuar olması özellikle ithalat fırsatlarından faydalanmak isteyen sektörün lider Alman firmalarının fuara olan katılımını arttırdığını sözlerine ekledi.

Bu yılki fuarın ana teması küresel ısınma ve onun otomotiv bakım ve yedek parça sektörüne olan etkisi olacak. Emisyonlardan korunma ve karbondioksit azaltma alanlarındaki en son yeniliklerin önemi nedir? Sektörün dolum istasyonları ve sundukları servislerle ilgili ne gibi önerileri var? Tüm bu sorular Automechanika Frankfurt'ta cevap bulacak. Fuarda ziyaretçiler ayrıca enerji ve materyal verimliliği yönünden öne çıkan ürünlerin veya emisyonlardan korunmada gelişmelerin yer aldığı çevre dostu "Green Directory" (Yeşil Rehber)'i bulabilecekler. Automechanika Akademi'de uzmanlar sektörün karbondioksit oranını düşür-

meye yönelik taleplere olan tepkisini tartışacaklar.

Fuarda öne çıkacak bir başka konu da kopyalama ile mücadele. Amerikan Federal Ticaret Komisyonu'na göre korsan ürünler otomobil endüstrisine her yıl 9 milyar Euro'ya mal oluyor. Avrupa'da, yenilenen parçaların %10'unun sahte olduğu tahmin ediliyor. Taklitçilik, şirketlere verdiği zararların yanı sıra sürüş sırasında son derece tehlikeli durumlara sebep oluyor. Çoğu sürücü düşük kaliteli ürünler kullanmanın kendilerini ve arabadaki diğer yolcuları tehlikeye attığının bilincinde değil. Bu çerçevede, 2006 Ocak ayında başlatılan "Messe Frankfurt against copying" (Messe Frankfurt Taklitle Karşı) girişimi bu yılki fuarın da en önemli konularından biri olacak. Bu misyon kapsamında markaları ve ürünleri kopyalamaya karşı koruma amaçlı bilgiler verilecek.

Her fuarda düzenlenen ve önemli uluslararası konuşmacıları ile otomotiv sektörünün önemli konferanslarından biri olan Automechanika Akademi, bu yıl



da sektöre ışık tutacak. Automechanika Akademi'nin yanı sıra öne çıkacak bir başka etkinlik de Automechanika Innovation Award (Automechanika Yenilik Ödülü) olacak. Ödül 8 farklı kategoride dikkat çeken teknik yenilik ve gelişmelere verilecek.

Türkiye ve Automechanika

Automechanika Frankfurt'a Türkiye'den olan ilgi hem katılımcı firma hem de ziyaretçi bakımından oldukça yüksek. Fuar, dünyadaki en çok Türk katılımcı firma sayısı olan fuar olma özelliğini bu sene de koruyor. Automechanika Frankfurt'a bu sene 79 ülkeden katılacak 220 firma arasında Türkiye 2. sırada yer alıyor. 2006 yılında gerçekleştirilen fuara Türkiye'den 2.000'den fazla ziyaretçi katıldı ve bu sayının bu sene çok daha fazla olması bekleniyor. Türk otomo-

tiv yedek parça sektörünün en yüksek ihracat rakamlarına ulaşan sektör olması Automechanika Frankfurt fuarını firmaların yanı sıra Türkiye'nin ihracatı için de önemli kılıyor. Automechanika Frankfurt basın toplantısı için Türkiye'ye gelen Automechanika Frankfurt Fuar Direktörü Thomas Aukamm Türk firmalarının Automechanika Frankfurt fuarında çok önemli bir yere sahip olduğunu söyleyerek, Türkiye'den fuara hem katılımcı hem de ziyaretçi bakımından her sene giderek artan bir talep olmasından mutluluk duyduklarını belirtti. Aukamm, fuarda çok talep gören firmaların Türk firmaları olduğunu sözlerine ekledi.

Dünyada Automechanika

Bugün Messe Frankfurt tarafından organize edilen Automechanika fuarları 4 kıtada 13 noktada Messe Frankfurt kalitesiyle hizmet veriyor. Bu fuarlar otomotiv sektöründe hizmet veren orta büyüklükteki firmalara geleceğin pazarlarında güvenli bir yer sağlıyor; yerel fir-



malara da dünya pazarına açılma imkanı sunuyor. Automechanika Frankfurt, en çok ziyaretçi ve katılımcıya ev sahipliği yapan fuar olma özelliğini de sürekli elinde tutuyor.

İmalatçı-Yatırımcı-Satın Alıcılarla yüzyüze görüşmek, yeni ve gelecek vaat eden distribütörlük anlaşmalarına zemin hazırlamak, sektördeki en son teknolojik gelişmeleri takip etmek ve kendi teknolojik gelişmelerinizi sektöre paylaşmak, ithalat ihracat bağlantılarınızı artırmak, mevcut müşterilerinizle biraraya gelmek ve portföyünüzü genişletmek için Automechanika Frankfurt 2008 mutlaka bulunmanız gereken bir fuar.

Yedek Parça ve Orijinal Ekipmanları, atölye / yakıt dolum istasyon ekipmanları ve aksesuarlarının yanı sıra otomobil ve kamyonu kadar geniş ürün yelpazesinin yer aldığı Automechanika fuarı, katılımcılarına yerel, bölgesel ve uluslararası pazarlara açılma imkanı sunuyor. ●

20th birthday of Automechanika Frankfurt...

Messe Frankfurt has been continuing to expand its international fair network for automotive sector since 1971. Automechanika Frankfurt, which will be held in between 16-21 September 2008 in Frankfurt this year, has been organised biyearly and share the latest developments of automotive supply industry. Every kind of detail

related to automotives, automotive spare parts, systems, electronic parts, repair and care products, appliances, car wash and fuel filling stations are going to be presented in the fair.

Messe Frankfurt expects to receive more than 4.600 participants and 160.000 visitors this year. Last year 40 percent of the visitors and 80 percent of participants

were from out of Germany. Automechanika Frankfurt, in this context, is one of a kind organisation in terms of its size and international participation.

Automechanika Frankfurt covers whole of Frankfurt exhibition and fair center and it is established over 300.000 sqm. This year, southwest open area will be used for the first time for car wash units and technologies. Product groups will be presented under five categories in the fair: "Repair and Care", "Service Stations and Car Wash", "Parts and Systems", "Appliances and Tuning" and "Information Systems and Management" which is added to the fair this year. ●

Automechanika Frankfurt Fuarı'na katılan TAYSAD üyeleri

KATILIMCILAR / EXHIBITORS	STAND NO	PRODUCTS
ASV SAN. VE TİC. KOLL. ŞTİ.	Hall: 6.2 Walkway: D Stand: 78	Exhaust manifolds
AKKARDAN SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 1.2 Walkway: D Stand: 07	Propeller Shafts, Steering Columns, Double Joints
AKTAŞ GROUP	Hall: 6.1 Walkway: C Stand: 70	Chasis (axles, steering, brakes, wheels, dampers)
ASAŞ FİLTRE SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 6.1 Walkway: B Stand: 26	Filters and Standard Parts
AYDINLAR YEDEK PARÇA SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 1.1 Walkway: H Stand: 12	Ball pins, Control arms, Forged suspension parts, Stabilizer bars, Tie Rods
BEŞER BALATACILIK SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: B Stand: 64	Brake parts, Disc Brakes, Clutch linings
ÇETİNPRES OTO YAN SAN. A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: E Stand: 95	Exhaust system parts, Exhaust tubes, Exhaust mufflers
COMPONENTA DÖKÜMCÜLÜK TİC. VE SAN. A.Ş.	Hall: 4.0 Walkway: G Stand: 75	Clutch casings, Cylinder heads, Die cast parts, Engine parts, Oil pumps
DÖNMEZ DEBRİYAJ SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 1.2 Walkway: C Stand: 11	Clutch parts, Clutch release bearings, Clutch disks, Flywheels
EKU FREN KAMPANA VE DÖKÜM SAN. A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: B Stand: 66	Brake Drums for Commercial Vehicles, Brake Discs for Commercial Vehicles
ERSAN KAÇUK SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: D Stand: 86	Sheetmetal parts, Molded plastic parts, Rubber hoses, Rubber-bonded plastic parts
ESTAŞ EKSANTRİK SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: A Stand: 36	Powertrain (Engine, Gearbox, Exhaust)
FKK GÜNEY OTO LAS. TAKOZ SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 6.3 Walkway: E Stand: 99	Chasis (axles, steering, brakes, wheels, dampers)
İNCİ AKÜ SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 3.1 Walkway: K Stand: 70	Batteries
KALE OTO RADYATÖR SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 3.0 Walkway: H Stand: 17	Engine cooling radiator, Intercooler (CAC), heater cores, Condenser, Engine cooling module, Oil cooler
KANCA EL ALET. DÖV. ÇELİK VE MAK. SAN. A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: E Stand: 79	Hot and Cold steel Forgings, Forged and Machined parts, Hand Tools
KARDEŞ ELEKTRİK SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 3.1 Walkway: A Stand: 51	Alternator parts, Starter parts, Carbon brushes
KORMAS D.C. ELEK MOT. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Hall: 3.1 Walkway: E Stand: 11	Wipers, Electric motors, Cooling systems for commercial vehicles, Ventilation systems
KORMETAL SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 4.1 Walkway: G Stand: 45	Alloy wheels
LUCAS ELEKTRİK SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 3.0 Walkway: G Stand: 17	Alternator parts, Starter parts, Starter
MAPA MAKİNA PARÇALARI ENDÜSTRİSİ A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: C Stand: 90	Clutch parts, Clutch disks, Couplings (complete for the engine)
MAYSAN MANDO OTO. PAR. SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 1.2 Walkway: A Stand: 02	Shock absorbers, Suspension struts
MUTLU AKÜ VE MALZ. SAN. A.Ş.	Hall: 3.0 Walkway: H Stand: 64	Batteries
NSK SİNAİ MAMÜLLER İMALAT VE TİC. A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: D Stand: 92	Tie rod end, ball joint, drag link
OLGUNÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 1.1 Walkway: I Stand: 29	Chasis (axles, steering, brakes, wheels, dampers)
OLİMPİA OTO CAMLARI SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: D Stand: 88	Laminated glass, Window glass, Windows for caravans, Windows with integrated antenna
OM RUBBER YOĞURTÇUOĞLU	Hall: 1.1 Walkway: J Stand: 22	Rubber-bonded metal parts, Shock absorbers, Springs, Rubber-bonded metal parts
ŞAHİN MOTOR YATAKLARI SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: D Stand: 98	Crankshaft plain bearings, Piston rod bushes, Piston rod plain bearings
SİSMAC OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 1.1 Walkway: B Stand: 07	Chasis (axles, steering, brakes, wheels, dampers)
STANDART YAY SAN. KOLL. ŞTİ.	Hall: 1.1 Walkway: E Stand: 01	Chasis (axles, steering, brakes, wheels, dampers)
SUPAR SUPAP VE PARÇA SAN. TİC. A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: B Stand: 47	Valve seats, Valves and valve guides
SUPSAN MOTOR SUPAPLARI SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: E Stand: 20	Valves and valve guides
ŞESAN YEDEK PARÇA SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 6.2 Walkway: E Stand: 73	Bodyworks(Sheet metal parts, mounted parts)
TELFORM KELEPÇE VE YAY SAN. TİC. A.Ş.	Hall: 6.3 Walkway: B Stand: 98	Springs, Hose clamps, Clamps, Clutch parts, Differential parts, Piston rings, Transmission parts
TEMEL CONTA SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 1.2 Walkway: E Stand: 07	Engine gaskets, Seal and gasket sets, Seals and gaskets
TİRSAN KARDAN SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 1.1 Walkway: D Stand: 31	Driveshafts, Steering Shafts, Driveshaft and Steering Shaft Components
YEMENİCİ OTOMOTİV VE PARÇ. SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 6.3 Walkway: B Stand: 42	Rubber-bonded metal parts
YENMAK MOTOR GÖMLEK SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 1.1 Walkway: H Stand: 02	Cylinder liners, Engine gaskets, Engine parts, Pistons, Valves and valve guides, Water Pumps
YİĞİT AKÜ MALZ. NAKLİYAT SAN. VE TİC. A.Ş.	Hall: 3.0 Walkway: H Stand: 71	Batteries

automechanika

Uluslararası Otomotiv Yan Sanayi Ticaret Fuarı

**Automechanika otomotiv sektörü
için yeni standartlar belirliyor**

Frankfurt, Almanya, 16. – 21. 9. 2008

Profesyonel ziyaretçi ve katılımcılar için
yedek parça ve orijinal ekipman konularında
dünyanın en önemli platformunu ziyaret edin.
Uluslararası, yenilikçi ve sürdürülebilir.
Yarının neler getireceğini bugünden öğrenin.
Daha fazla bilgi ve bilet için:
Tel 0212 296 26 26
info@turkey.messefrankfurt.com
www.automechanika.com

 messe frankfurt

Automania'da ilk kez yüzbinden fazla model araç sergilenecek...

Almanya Hanover şehrinde 62. si düzenlenecek olan Uluslararası IAA Ticari Araç -Yedek ve Servis Ekipmanları fuarı için gerim sayım başladı. Toplam dünyanın birçok ülkesinden 1400 civarında firmanın katıldığı dünyanın en büyük Ticari Araç ve Yedek Parça fuarlarından biri olan IAA 25 Eylül - 2 Ekim tarihleri arasında Hanover Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. Ayrıca 27-28 Eylül tarihleri arasında IAA Ticari Araçlar şovunun bir parçası olarak Automania sergisi düzenleniyor.



Automania 27-28 Eylül tarihlerinde, Hanover'deki 62. IAA Ticari Araçlar şovunun 11. Salon fuayesinde, 09:00 - 18:00 saatleri arasında açık olacak. Pazar, özel ve profesyonel satıcıları olduğu kadar Almanya ve diğer ülkelerden model araç üreticilerini de buluşturacak. IAA'nın bu yıl "Ticari Araçlar: Herkes için hareket halinde" sloganı ile birlikte Automania'da minyatür "yol kralları" tüm haftasonu boyunca kamuoyu ilgisine sunulacak.

IAA'nın bünyesinde yaklaşık yirmi yıldır devam eden popüler bir bölüm olan Automania, klasik koleksiyoner parça-



larından, tamamen yeni ürünlere kadar herşeyi içeren geniş sergi seçenekleri nedeniyle Avrupa'lı koleksiyonerler tarafından kendi türünün en iyisi olarak adlandırılıyor. Model araç meraklıları ve koleksiyonerleri Automania'ya minyatür araçların muhteşem dünyasını yaşamak, iş konuşmak ve en iyi fiyat için pazarlık etmek üzere geliyorlar.

Eski ve yeni kamyon modelleri, yük taşımacılığının yirminci yüzyılın başındaki altın çağından kalan klasik parçalar ile Almanya'nın ekonomik mucize yarattığı

Automania to feature over 100,000 model vehicles for the first time

Excitement among model vehicle collectors about the multifaceted world of commercial vehicles will result in a new record for the Automania collectors fair at this year's IAA, where for the first time more than 100,000 models will be presented this number is twice as many as at IAA 2006. More than 45 exhibitors from Germany and other European countries

will offer their models for sale or swap at about 100 tables on an area of approximately 1,500 square meters.

Automania will be open from 9:00 a.m. to 6:00 p.m. on September 27 and 28 in the foyer of Hall 11 at the 62nd IAA Commercial Vehicles show in Hanover. The market will feature private and professional dealers as well as model vehicle manufacturers from Germany and abroad. The motto of this year's IAA is "Commercial

Vehicles: On the Move for Everyone," with Automania one putting the miniature "kings of the road" in the spotlight for the entire weekend.

Automania has been an established and popular feature of IAA for nearly two decades. European collectors consider it the number one fair of its kind, for its broad range of exhibits including everything from classic collectors' items to completely new products. Model vehicle enthusiasts and collectors come to Automania to experience the fascinating world of miniature vehicles, to "talk shop," and to bargain for the best price. ●



döneme ait kamyon modelleri bir araya gelecek. Bunların yanı sıra fuarda bütün model ölçülerinde inşaat araçları, model otobüsler ve bira kamyonları ile yolcu araçları ve Formula 1 yarış arabalarının meraklıları da aradıklarını bulacaklar. Tarihi otomotiv literatürünün de paylaşılacağı sergi herkesin aradığını bulabilmesi amacıyla tüm otomotiv yelpazesini kapsayacak. Ayrıca ziyaretçiler nadir bulunan özel modellerini de expertiz amacıyla sergiye getirebilecekler.

Gerçek ticari araçları görmek isteyen ziyaretçiler için IAA 2008 dünyanın en geniş ürün ve hizmet yelpazesini sunmak üzere 25 Eylül – 2 Ekim tarihleri arasında Hanover Fuar Merkezi'nde

Uluslararası Ticari Araç ve Yan Sanayi Fuarı'nın (IAA) Automania Koleksiyonerler Sergisi'nde, bu yıl, model araç koleksiyonerlerinin ticari araçların çok yönlü dünyasına ilişkin heyecanı sayesinde yeni bir rekora imza atacak. Almanya ve diğer Avrupa ülkelerinden 45'ten fazla katılımcı firma, modellerini 1,500 metrekare alana yayılı yaklaşık 100 platformda sergilenecek.

kapılarını açacak. 47 ülkeden yaklaşık 2000 fuar katılımcısı firma yük kamyonları, tur ve yolcu otobüsleri, treyler ve özel eklemelerini, ambulans ve itfaiye araçları, tezgah ekipmanları ile yan sanayinin yeni gelişmelerini, lojistik ve finansa ilişkin en son çözümleri katılımcılara sunacak. ●

2008, IAA Hannover Ticari Araçlar Fuarı'na katılan TAYSAD üyeleri

KATILIMCILAR / EXHIBITORS	HALL NO	STAND NO	PRODUCTS
AKKARDAN SAN. VE TİC. A.Ş.	18	C26	Propeller Shafts, Steering Columns, Double Joints
ARFESAN ARKAN FREN ELEMAN. SAN. VE TİC. A.Ş.	26	A04	Air brake chamber for disc brake, Air brake actuator for disc brake, Air brake chamber for drum brake, Air brake actuator for drum brake
ARKPRES EMNİYET KEMERİ SAN. VE TİC. A.Ş.	22	A23	Seatbelts, Springs, Wire cushion frames, Hook punch wires, Press Products
ÇİFTTEL ELEKTROMEKANİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	23	B35	Auto fuses, Fuse Holders, Cable terminals, Insulators and Connectors, Battery plugs, Cable kits
COMPONENTA DÖKÜMCÜLÜK TİC. VE SAN. A.Ş.	26	A19	Clutch casings, Cylinder heads, Die cast parts, Engine parts, Oil pumps
DÖNMEZ DEBRİYAJ SAN. VE TİC. A.Ş.	18	C06	Clutch cover assemblies, Discs, Bearings, Sets
FARBA OTOMOTİV AYDIN. VE PLASTİK FAB. A.Ş.	25	B02	Clutch parts, Clutch release bearings, Clutch disks, Flywheels
FARHYM OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	11	A30	Bus interior systems by plastic injection and aluminium shaping
FARPLAS OTO YEDEK PARÇ. İML. İTH. İHR. A.Ş.	11	A30	Interior & Exterior Lighting products, Service Sets, Air Duct & Luggage Rack Systems, Plastic Trim Parts
KALE OTO RADYATÖR SAN. VE TİC. A.Ş.	11	A08	Engine cooling radiator, Intercooler (CAC), heater cores, Condenser, Engine cooling module, Oil cooler
KORMAS ELEK. MOTOR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	11	H48	Wipers, Electric motors, Cooling systems for commercial vehicles, Ventilation systems
MAKERSAN MAK. OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	26	E04	Door Locks, Spare Tire Hanger, Landing Gear
MAYSAN MANDO OTOM. PARÇ. SAN. VE TİC. A.Ş.	18	B34	Shock absorbers, Suspension struts
NSK SİNAİ MAMÜLLER İMALAT VE TİC. A.Ş.	18	D16	Tie rod end, ball joint, drag link
ORSAN TİCARİ ARAÇ SİSTEMLERİ LTD. ŞTİ.	26	D24	Brake Cylinders, Pressure Vessels For Air-Pressure Brake Systems, Braking Systems For Trailers
PARSAN MAKİNA PARÇALARI SAN. A.Ş.	26	C10	Polyurethane arm rests and head rests, Seat foams, Trim panels, Vacuum formed interior trim parts, Rim polyurethane parts, Polyurethane floor mat, Integral skin interior trim parts
SA-BA ENDÜSTRİYEL ÜRÜNLER İML. VE TİC. A.Ş.	24	C06	Trailight trailer lighting kit, Illuminators with LED, Illuminators
SAFKAR / Ege Soğutmacılık Klima Ltd. Şti.	11	E11	Commercial Vehicle Air Conditioning Units, Transport Refrigerating Units
SÜPERPAR OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	23	B35	Fuel Systems, Aluminium High Pressure Die Castings
TİRSAN KARDAN A.Ş.	26	B30	Driveshafts, Steering Shafts, Driveshaft and Steering Shaft Components
UZEL OTOMOTİV SİSTEMLERİ A.Ş.	23	B12	Air Suspension Systems, Leaf Springs, Stabilizer Bars, Component Suspension Systems

Değerli büyüğümüz, ağabeyimiz, sanayici ve iş adamı Rahmi Küçük'ü saygıyla anıyoruz

Hopa Esen kıyı köyü doğumlu olan Rahmi Küçük, küçük yaşlarda İstanbul'a yerleşip iş hayatına atılmıştı. Üyemiz Eku Fren Kampana ve Döküm Sanayi'yi kuran Rahmi Küçük iş hayatı boyunca sadece yurt içinde değil yurt dışına da ihracat yaparak Türk ekonomisine büyük katkılar sağladı.

Rahatsızlığından dolayı yurt içinde ve yurt dışında tedavi gören 74 yaşındaki Küçük, aniden rahatsızlanarak kaldırıldığı Anadolu Sağlık Merkezi'nde kansere yenik düştü.

Türk sanayisinin tanındık simaları arasında yer alan Rahmi Küçük emeklilik yıllarını Gebze'ye bağlı Tavşanlı Köyü'ndeki çiftçiliğinde geçiriyordu. Tarımsal arazilerinde çiftçilik yapan ve 500 dekarlık alanda meyvecilik yapan Rahmi Küçük, Marmara Bölgesi'nin en büyük meyve üreticilerinden biri olmuştu. Tavşanlı Köyü'ndeki çiftliğinde hurmadan, şaraplık üzüme kadar birçok ürünü de yetiştiren Küçük, üyesi olduğu Gebze Ziraat Odası tarafından 2003 yılında yılın çiftçisi seçilmişti. Rahmi Küçük, Gebze tarım sektöründe sevilen bir isimdi.

Hopa'nın yetiştirmiş olduğu iş adamı Rahmi Küçük aynı zamanda yardım sever bir kişiliği ve Türkiye genelinde hastanelere ve eğitime yaptığı yardımlar tanınıyordu. Memleketi olan Hopa ilçesindeki Devlet hastanesine yaptığı ve kendi isminin de verildiği özel oda servisine ayrıca 2 adet de diyaliz ünitesini bağışlamıştı.

Türkiye genelindeki birçok yere yaptığı bağışlar neticesinde dönemin Cumhurbaşkanı Sayın Süleyman Demirel tarafından üstün hizmet ödülüne layık görülmüştü. Evli ve 4 çocuk babası olan Rahmi Küçük'ün cenazesi Gebze Tavşanlı Köyü çiftliğindeki aile mezarlığında toprağa verildi.

Kanca genç öğrencileri bilgilendirdi

Trabzon'un Sürmene Kaymakamlığının yöre öğrencilerini Çanakkale Savaşı'nı kazandığımız toplara, götürerek milli ve manevi duygularını geliştirmeye yönelik çalışmaları birkaç yıldır sürüyor.

Bu seneki etkinlikler çerçevesinde 70'e yakın ilköğretim öğrencisi 1000 kilometrelik bir yol katettikten sonra Şehitlikleri ziyaret ettiler ve şehirde konakladılar. Daha sonra ise TOSB daki Kanca tesislerine geldiler ve yarım gün içinde hem fabrikayı gezidiler hem de otomotiv sektörü hakkında akıllarına gelen tüm soruların cevabını aldılar.

Eğitimde çocuklara tarihi yerleri ve sanayi tesisleri bir arada gösterme tarzını uygulayan ülke Japonya'dır. Japonlar çocuklarını daha eğitime başlamadan önce, uçak kadar hızlı giden trenlere bindirirler. Çok katlı yollardan geçirirler. En üstün teknolojiyle ve robotlarla çalışan dev fabrikalarımızı gezdirirler. Bu baş döndürücü teknoloji karşısında sarsılan ve şok olan çocuklara derler ki;

"Gördüğünüz bu hızlı trenleri ve üstün teknolojiyi sizin atalarınız yaptı. Eğer siz daha çok çalışırsanız, daha hızlı giden ulaşım araçları yapar, daha üstün teknoloji meydana getirir, daha gelişmiş ve modern fabrikalar kurarsınız."

Daha sonra bu çocukları Hiroşima ve Nagazaki'ye götürüp gezdirirler. II. Dünya Savaşı'nda atom bombasıyla yerle bir edilen bu bölgeleri, gelecek nesillere ibret olsun diye aynen koruyorlar. Atom bombasıyla hiçbir canlının ve bitkinin yaşayamaz hale geldiği bu yerleri çocuklar büyük bir dikkatle ve hayretle seyrederler. Gördükleri onların taze hafızalarında hiçbir zaman silinmeyecek derin izler bırakır. Ve yine derler ki: "Eğer siz çalışmazsanız, vatanınızı korumaz, milletinizi sevmeyerseniz, birlik ve dirlik içinde olmazsanız; işte böyle düşmanlar sizin ülkenizi yine bombalar, yakar, yıkar ve yaşanmaz hale getirir. Ama çalışırsanız, güçlü olursanız düşmanlar size saldırmaya cesaret edemezler. Vatanınız yücelir, milletiniz yükselir. Dünyadaki bütün insanlar size saygı duyarlar. Artık çalışmak ve çalışmamak

konusunda kararınızı siz verin." Sonuç olarak daha bilinçli yarınları oluşturmak için çocukluk yaşlarında bazı gerçekleri görmeli ve kendilerine ders çıkarmaları gerekmektedir.

Çalışmadan, öğrenmeden, yorulmadan rahat yaşamanın yolları aranmamalı. ●

Kanca informed young students

Subprovincial administration of Trabzon Sürmene has been taking students from neighbourhood to the land we won Çanakkale War in order to improve their national and moral feelings. In this year's activities, approximately 70 elementary school students visited the martyrdom and spend the day in the city. After that they came to Kanca facilities in TOSB and in a half day tour they both visited the factory and get the answers of their questions related to automotive sector. ●

Mebant Gebze fabrikası açıldı

Mebant İzolasyon ve Bant Sanayi'nin Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikası açıldı. Mebant'ın sektöründeki öncü konumunu pekiştirecek 12 bin m² açık alana kurulu fabrika, Kocaeli, Adapazarı, Bursa, Çerkezköy bölgesinde üretim yapan otomotiv ve beyaz eşya ana ve yan sanayilerine kusursuz hizmet anlayışı ile parça üretimi yapıyor. Mebant'ın fabrika açılışına otomotiv ve beyaz eşya yöneticileri başta olmak üzere ana ve yan sanayi temsilcileri ile Mebant yöneticileri ve çalışanları katıldı.

Açılıшта, Mebant Genel Müdürü İnan Kardeş, "Mebant'ın 1985 yılından bugüne aldığı mesafeyi pek çoğunuz tanık oldu. Şu anda İzmir'de renovasyonu yeni biten Armutlu fabrikamız ile Eskişehir ve stratejik öneme sahip Gebze fabrika-

mızda çalışan personel sayısı 390'a ulaştı. Değerli müşterilerimizin yönlendirmesiyle Gebze tesisimiz lojistik bir merkezden, bugün 70 kişiye istihdam sağlayan bir fabrikaya dönüşmüştür." açıklamasında bulundu.

1985 yılından beri endüstriyel sünger yalıtım ürünleri konusunda faaliyet gösteren Mebant, sektöründe teknoloji, ekipman, proses ve ürün çeşitliliği açısından kendini her gün geliştiriyor. ●

Mebant Gebze Factory has opened

Mebant Isolation and Plaster Industry opened a new factory in Gebze Organized Industrial Zone for Plastic Producers. 12.000 sqm wide factory of Mebant manufactures spare parts with an excellent service approach. o automotive, white



goods main and supply industry that are located in Kocaeli, Adapazarı, Bursa and Çerkezköy area. Executives from automotive and white goods, main and supply industries' representatives and Mebant employees attended to opening, in addition to Mebant executives. ●

Autoliv Türkiye Organizasyonuna Çevre Ödülü

Kocaeli Sanayi Odasının onördüncüsünü düzenlediği Şehabettin Bilgisu Ödülü'ne başvuran Autoliv, bu yıl Büyük Ödüle layık görüldü...



Autoliv Cankor, KSO tarafından bu yıl da düzenlenen "Şehabettin Bilgisu Çevre Ödülü"ne layık görüldü. Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan tesiste emniyet kemeri ve havayastığı üretimi yapan Autoliv, inşaat aşamasından itibaren çevreye duyarlılığını üst düzeyde göstermiş ve faaliyette bulunulan Kocaeli'nin, bir sanayi bölgesi olduğu da göz önüne alınarak tüm çalışmalar bu açıdan yönlendirilmiştir.

Autoliv İşletme Müdürü Caner Kuzgunkaya çevre ile barışık ürünlerin ancak çevreci bir yaklaşımla üretilebileceğini, işveçli Autoliv'in grup yaklaşımının da çevreci olduğunu, dolayısı ile bu bilincin tüm grupta bir standart haline geldiğini vurguladı. Bu yönde Autoliv Türkiye'nin en güçlü yanının; iyileştirmelere her alanda olduğu gibi çevre konusunda da en yüksek seviyede önem vermesi olduğunu belirtti. Dünya üzerindeki 40 bin çalışanından yaklaşık 1.300'ünü istihdam eden Autoliv Grubu'nun Türkiye organizasyonu, GOSB ve TOSB de bulunan iki üretim tesisinde gerçekleştirdiği emniyet kemeri, hava yastığı ve direksiyon üretimiyle ülkemizde de lider pozisyonunu sürdürmektedir.

Şirketin Murahhas Azası Mustafa M. Alaca; "Bir banka kadar yeşil" sloganı ile ürün ve üretim proseslerinin ne kadar

çevreci olduğunun, dünyadaki sanayi kuruluşları arasında Autoliv'in çevreci yaklaşımının çok dikkat çekici olduğunun ve doğayla dost ürün ve fabrikalar da, Autoliv çalışanlarının da bu şirket kültürüne katkılarının yadsınamaz bir seviyede olduğunun altını çizdi.

Karbondioksit emisyonunun, Autoliv üretiminin, mühendislik sektöründeki diğer firmalardan ortalama 4-5 kat daha az olduğunu, emisyonunun yaklaşık bir bankanın veya bir servis sektörü kuruluşunkine eşit olduğunu hatırlatan Alaca, çevreye yapılabilecek en önemli katkının daha hafif, çevreyle dost, emniyet ürünleri tasarlamak ve üretmek olduğunu ekledi.

Aracın hayatının sonlanması sürecinde de aynı yaklaşımını sürdürdüğünü hatırlatan Mustafa M. Alaca, Autoliv Grubu'nun kurşun kullanımı konusundaki yeni şartnameler doğrultusunda havayastıklarında kullandıkları ateşleyi-



cilerden kurşunun, kullanım dışı bırakılması işleminin de bir proje kapsamında tamamlandığını bildirdi. Şu anda tüm Autoliv ürünlerinin tamamının kurşundan arındırılmış olduğunu da belirterek ürünlerinin içeriklerinin kontrolü ve seçimi için Autoliv'in tüm malzeme ve maddelerin grup içi kullanılan global bir veri tabanına kaydettikleri de ayrıca ekledi.

Kazanılan Şehabettin Bilgisu Ödülü'nün hem Autoliv Türkiye hem Grup için çok büyük önem taşıdığı, ayrıca 2006 yılında çıkmış oldukları EFQM Mükemmellik Yolculuğu için de önemli bir dönüm noktası teşkil ettiği ifade edildi.●

Environment Award for Autoliv Turkey

Şehabettin Bilgisu Environment Award, which is organised by Kocaeli Chamber of Commerce, has went to Autoliv Cankor this year. Autoliv manufactures safety belts and airbags in its facility which is located in Gebze Organised Industrial Zone. With a great sensibility from the beginning of the construction, Autoliv conducted all relevant studies, by understanding Kocaeli is also an industrial zone.

Plant manager of Autoliv, Caner Kuzgunkaya pointed out that only an environmentalist approach may ensure production of environment friendly products and such conscious is a basic for all group as because Sweden originated Autolive has an environmentalist approach. He also emphasized that attaching a great importance to improvement of environmental issues, in addition to all other areas, is the strongest side of Autolive Turkey.

Autoliv has 40.000 employees around the world and 1300 of them are working in Turkey organization. Company has a leading position in manufacturing safety belts, airbags and steering wheels, of which are manufactured in two facilities, Gebze Organised Industrial Zone and Automotive Suppliers Industrial Zone. ●

Farkı Farkedin...!



www.hegsagone.com

Borçelik, kurumsal içerik yönetimini tek noktada topladı

Borçelik'ten yeni portal: Borçeliknet

Borçelik, hızlı büyümesine paralel olarak artan veri trafiğini kontrol altına almak ve güvenliğini sağlamak amacıyla "Borçeliknet" adlı yeni bir portal kurdu. Bir Yalın 6 Sigma Siyah Kuşak projesi olarak gerçekleştirilen yatırımla, Borçelik'te kullanılan tüm sistemler entegre hale getirilerek, tek noktadan bir şifre ile ulaşılabilirliği sağlandı. Borçelik "Artık her şey tek noktadan" sloganı ile gerçekleştirdiği proje ile yüksek verim ve güvenlik hedefledi.

Borçelik'in çalışmalarını 2008 yılı başından bu yana yürüttüğü, bir kurumsal içerik yönetimi projesi olan Borçeliknet portalı tamamlandı. "Artık her şey tek noktadan" sloganı ile kurulan portal, SAP altyapısı ve en gelişmiş doküman yönetim sistemlerinden biri olan Live-link kullanılarak yapılandırıldı.



Sektöründe ilk ISO27001 Bilgi Güvenliği sertifikasının sahibi olan Borçelik, bu kapsamda geliştirdiği Borçeliknet projesine, sahip olduğu ISO27001 Bilgi Güvenliği süreçlerini adapte etmiştir.

Borçeliknet, "şirket içi portal erişimi", "iş akışı", "doküman yönetimi", ve "şirket içi iletişim" olmak üzere dört farklı fonksiyonu tek noktada topluyor. Portaldaki yetkilendirme sistemi ile etkin veri güvenliği sağlanıyor. Ayrıca gelişmiş arama imkanları ile herhangi bir dosyaya, internet üzerindeki arama motorlarına benzer bir sistemle ulaşılıyor.

Borçeliknet'te kurumsal dokümanlara ve sistemlere erişim imkanının yanı sıra sektörel haberlere, sosyal etkinlik duyurularına, gazete haberlerine, çalışanların doğum günleri gibi bilgilere de yer veriliyor.●

Borceliknet: New portal from Borcelik

Borcelik established a new portal, named as "Borceliknet", in order to control its data traffic which is increasing parallelly to its rapid growth and ensure its security. This investment is realized as a Lean Six Sigma project. Borcelik's all systems are integrated and became accessible with a password from an access point. Borcelik is aiming high efficiency and safety through this project with the motto of "Everything is now from one point".●

Borçelik Çevre Günü'nü etkinliklerle kutladı

5 Haziran Dünya Çevre Günü, Borçelik'in düzenlediği etkinliklerle Gemlik'te de kutlandı. Borçelik, Dünya Çevre Günü nedeniyle iki farklı etkinlik düzenledi.

Borçelik, Dünya Çevre Günü nedeniyle iki ayrı etkinlik düzenledi. Üretim tesislerinin bulunduğu Gemlik'te, sponsorluğunu üstlendiği tiyatro oyunundan çıkan çocuklara okaliptüs fidanları dağıtan Borçelik, Gemlik'in Gemesaz Mevkiinde bir sahil temizliği düzenledi. Bugüne kadar çevrenin korunması amacıyla gerçekleştirdiği başarılı çalışmalarla dikkat çeken Bor-

çelik, bu konudaki duyarlılığını Dünya Çevre Günü'nde bir kez daha gösterdi.

Gemlik Halk Eğitim Merkezi tiyatro öğrencilerinin Dünya Çevre Günü nedeniyle hazırladığı Bale Patikleri isimli danslı çocuk oyunu Borçelik sponsorluğunda sahnelendi. Bursa Devlet Tiyatrosu'nun desteği ile sahnelenen oyunu İlçe Milli Eğitim Müdürü Mehmet Ercümen ile birlikte seyreden Borçelik yetkilileri, daha sonra oyunu izleyen çocuklara okaliptüs fidanı dağıttılar. Oyunun galasında Gemlik Kaymakamı Mehmet Baygöl, Borçelik'e çevrenin korunmasına katkılarını nedeniyle bir plaket takdim etti.

Borçelik Dünya Çevre Günü nedeniyle ayrıca Gemlik'in Gemesaz sahilinde bir sahil temizliği etkinliği düzenledi.

Yürüttükleri tüm faaliyetlerde çevrenin korunmasına önem verdiklerini ve bunun için başarılı çalışmalar gerçekleştirdiklerini belirten Borçelik Genel Müdürü Erkan Kafadar şunları söyledi:

"Üretim tesislerimizin bulunduğu

Gemlik'te çevrenin korunması ve bu konuya dikkat çekilmesi için pek çok çalışma gerçekleştirdik. Çevre konusunda üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirmeye gayret ederken, düzenlediğimiz projelerle küçük yaşlardan itibaren çevre bilincinin güçlenmesine katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Bu yıl da, Dünya Çevre Günü'nde bu açıdan çok anlamlı etkinlikler düzenledik."●

Borcelik celebrated World Environment Day

Borcelik organised two different events for the sake of World Environment Day. In Gemlik, where production facilities are located, Borcelik sponsored a theatrical performance and hand eucalyptus plants to the audience children. Besides that, Borcelik also organised a coastal cleaning in Gemesaz location. Borcelik, which has drawn attention many times with its success stories related to environmental protection, showed its sensitivity about the issue once again on World Environment Day.●

herşeyden önce

güven!

Metale gücünü, sağlamlığını ISIL İŞLEM verir.

Isıl işlem, bir malzemenin en az üretim aşamasındaki işçiliği kadar önemlidir. Parçanın tüm mekanik özelliklerini etkiler, ömrünü uzatır, GÜVENLİ KILAR...



PH: Arman / 1.2.2011/1.1



Bodycote

Bodycote İstaş Isıl İşlem Sanayi ve Ticaret A.Ş. / İstanbul

Merkez: Mermerciler San. Sitesi 1. Bulvar 2. Cad. No: 15 Beylikdüzü Mevkii İstanbul / TÜRKİYE

Tel: +90 212 875 09 81 Faks: +90 212 875 09 85

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



■ BEYLİKDÜZÜ ■ BAYRAMPAŞA ■ İZMİR ■ BURSA ■ ANKARA ■ ADANA

Bosch'a bir ödül daha



Otomotiv teknolojileri imalatçısı Bosch'un Bursa üretim tesisleri, YA/EM Derneği'nin 1 Temmuz 2008 tarihinde Galatasaray Üniversitesi'nde düzenlediği Ulusal Kongrede, "Sparepart Management and Modelling (Makine Yedek Malzeme Planlama ve Modelleme)" projesiyle ödül almaya hak kazandı. Bundan önce yönetim ve araştırma konularında aldığı çeşitli ödüllerle Ar-Ge alanında rüştünü ispat eden Bosch, sanayi projeleri dalında yarışmaya başvuran firmaların endüstri mühendisliği projeleri arasından seçilen projesi ile öncü firma olma özelliğini pekiştirdi.

Bakım ve onarım faaliyetlerinde kullanılan makine yedek parçalarının stok yönetimi için yeni bir sistem tasarlanmasını sağlayan Makine Yedek Malzeme Planlama ve Modelleme projesinin sisteminde, endüstri mühendisliği

Türkiye'de ve dünyada Ar-Ge'ye yaptığı yatırımlarla öncü şirketlerden birisi olan Bosch, bu alanda kazandığı ödüllere bir yenisini daha ekledi. Yöneylem Araştırması ve Endüstri Mühendisliği Derneği (YA/EM) tarafından düzenlenen yarışmada Bosch Bursa tesisleri, "Sparepart Management and Modelling (Makine Yedek Malzeme Planlama ve Modelleme)" projesi ile ödüle layık görüldü.

yaklaşımlarından biri olan çok kriterli karar verme yöntemi kullanıldı. Projenin ilgi çekmesinin ve ödüle değer görülmesinin temel sebebi, tüketimi kesin olarak öngörülemeyen yedek malzemelerin stoklanmasına bir sistematik getirmesi ve belli bir risk yönetimini bünyesinde barındırması oldu. Bosch'un gerçekleştirdiği projeyi önemli kılan bir diğer özellik ise, yedek malzeme stok yönetim konusu ile ilgili gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında daha önceden yapılmış, pratikte uygulanabilecek kaydedeğer bir çalışmanın bulunmaması. Proje gerçek bir sanayi problemine getirmiş olduğu çözüm yaklaşımı ve uygulamadaki sonuçları ile çeşitli üniversitelerin öğretim görevlilerinden oluşan jüri tarafından ödüle layık bulundu.

2007 yılında hayata geçirilen projenin ilk aşamasında yedek parça stoklarında yaklaşık 3 milyon YTL'lik bir düşüş sağlandı. Sözkonusu projenin ikinci aşı-

masında ise oluşturulan standart karar verme mekanizması çerçevesinde kısa dönemde 3,5 milyon YTL'lik bir işleme daha hedefleniyor. Yeni sistemin tam olarak devreye alınma tarihi 2008 yılı sonu olarak düşünülüyor.

Bosch'un ödüllendirildiği ve bu yıl 28.'si düzenlenen YA/EM Ulusal Kongresi, sanayi kuruluşlarının problemlerinin çözümüne yönelik, YA/EM'in yaklaşımlarını yaygınlaştırmak ve işlerlik kazanmış örneklerin sayısını artırmak amacıyla Sanayi Proje Yarışmaları düzenliyor. ●

Another award for Bosch

Being as one of the leading companies of the world in R&D investments, Bosch received a new award in this area. Bosch Bursa won this award in Operational Research and Industrial Engineering Society's competition through its "Sparepart Management and Modelling" project. ●

Bursa'da teknoloji merkezi

Türkiye'nin en büyük teknoloji projelerinden biri olan Uludağ Teknoloji Geliştirme Bölgesi açıldı. 17 bin metrekare kapalı alanda, 100 firmanın Ar-Ge yapmasına olanak sağlayan ULUTEK Ar-Ge Binası'nda 140 kişilik konferans salonu, 400 kişilik yemek salonu, kafeterya, seminer ve sergi salonları, ofisler ve laboratuvar alanları da yer alıyor. Halen hizmet veren bin 300 metrekare kapalı alana sahip ilk bi-

nada ise ikisi akademisyenlerce kurulan toplam 11 firma, iki yıldır çalışmalarına devam ediyor. Ocak 2007'de inşaatına başlanan araştırma binasında, Ar-Ge çalışması yapmak amacıyla bugüne kadar 50 civarında firma başvuruda bulundu. Tofaş'ın Ar-Ge şirketi Platform Araştırma Geliştirme Tasarım ve Ticaret AŞ, TAYSAD üyesi FİGES Fizik ve Geometride Bilgisayar Simülasyonu Hizmet Tic. AŞ., BPLAS Bursa Plastik, Metal, İnşaat

ve Turizm AŞ, COŞKUNÖZ ARGE Sanayi ve Ticaret AŞ. Bursa ULUTEK Ar-Ge binasında faaliyette bulunuyor.

Technology Center in Bursa

One of the biggest technology projects of Turkey, Uludağ Technology Development Zone has opened. R&D company of Tofaş – Platform Research and Development Design and Trade A.Ş., TAYSAD member FİGES Computer Simulation in Physics and Geometry Service A.Ş., BPLAS Bursa Plastic, Metal, Construction and Tourism Trade A.Ş., Coşkunöz R&D Industry and Trade A.Ş., Bursa Ulutek R&D are continuing their activities in the building. ●



stop
your vehicle
not your
life...



Filkar Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.
KOS Kocadere Sokak No:7
42002 Konya / Turkey
Tel :+90.332.239 0761
Fax :+90.332.239 0464
www.filkar.com.tr
filkar@filkar.com.tr

 **Filkar®**
Brake Equipments

Bowling'te kupa heyecanı şampiyon Kanca

1. TOSB Bowling Turnuvası'na, Kanca, TOSB, Alba Kalıp, Autoliv 2, Hasçelik, Arpek, Autoliv 1, TAYSAD, HP Pelzer

Pimsa ve Mecaplast takımları katıldılar.

Oldukça çekişmeli ve heyecanlı geçen oyunlar sonrasında 1. TOSB Bowling Turnuvası'nda Kanca firması final karşılaşmasında 1397 sayıyla şampiyon, Alba Kalıp firması final karşılaşmasında 1358 sayıyla 2. ve Hasçelik firması yarı final karşılaşmasında aldığı 1383 sayıyla 3. oldu. Bowling Turnuvasına Sarıgazi gibi uzak bir mesafeden ve yoğun bir seyirci desteğiyle katılan Alba Kalıp firmasına ayrıca teşekkür ederiz.

1. TOSB Bowling Turnuvasımızda şampiyon olan Kanca firmasına ödülünü TOSB Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Kanbak verdi. Kanbak yaptığı konuşmada TOSB'un bir çok konuda ilkleri başardığını ve buna benzer aktivitelerin bundan sonraki yıllarda TOSB Spor Festivaline dönüşmesi gerektiğini vurgulamıştır.

1. TOSB Bowling Turnuvasımızda 2. olan Alba Kalıp firmasına ödülünü TOSB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Bayraktar verdi. Bayraktar yaptığı konuşmada bu tür turnuvaların üyeler ile TOSB arasında kaynaşma ve iletişim noktasında önemini belirtmiş, en kısa zamanda TOSB içerisinde bir halı saha ile ilgili ön hazırlıkların başlayacağı müjdesini de verdi.

26 Mayıs - 19 Haziran tarihleri arasında GEBZE Life Port Bowling Tesislerinde organize edilen 1. TOSB Bowling Turnuvası'nın kupa ödül töreni 16.07.2008 tarihinde TOSB Yönetim Binası Konferans Salonunda TOSB Yönetim Kurulunun katılımıyla yapıldı.



1. TOSB Bowling Turnuvası'nda 3. olan Hasçelik firmasına ödülünü TOSB Yönetim Kurulu Üyesi Yunus Çiftçi verdi.

Bowling Turnuvası sayı şampiyonları

1. TOSB Bowling Turnuvası'nda Bayanlarda Autoliv 2 takımından Elif Erkek-kol 161 sayıyla, erkeklerde Hasçelik takımından İlkay Halıcıoğlu 210 sayıyla, sayı şampiyonu oldular. Sayı şampiyonlarına ödülleri TOSB Yönetim Kurulu Üyesi Ömer İltan Bilgin verdi.

1. TOSB Bowling Turnuvası'na katılan bütün oyunculara TOSB Bölge Müdürü A. Hakan Dora Katılım Madalyası verdi.

Ödül töreninde bizleri yalnız bırakmayan TOSB Yönetim Kurulu üyelerine, turnuvasımıza katılan firmalarımıza, firmalarımızın yöneticilerine, oyuncu arkadaşlarımıza, desteklemeye gelen seyircilerimize ve turnuvaya ev sahipliği yapan Lifeport yetkililerine teşekkür ederiz.

2009 yılında daha çok katılımcıyla daha çekişmeli ve güzel geçeceğine inandığımız TOSB Spor Şenlikleri'nde buluşmak dileklerimizle.●

Cup Excitement in Bowling: Champion Kanca

1st TOSB Bowling Tournament held in Gebze Life Port Bowling Facilities in dates between 26 May - 19 June 2008. Award ceremony of the tournament held on the 16th of July 2008 in the TOSB Management Building Conference Hall with the participation of TOSB Management Board.●



42^{nd.} years
in the
automotive
world



YENMAK

"The power in your engine"



40 years

Yenmak Center
KOS Büyük Kayalık Mh.
İhsan Dede Cd. 9 Nolu Sk. No:5
42050 Selçuklu - Konya / TURKEY
Tel : +90.332.239 2424
Fax : +90.332.239 2050

www.yenmak.com.tr
yenmak@yenmak.com.tr

Sales & Marketing
Büyükdere Caddesi
Şarlı İş Merkezi 103/7
Mecidiyeköy - İstanbul / TURKEY
Tel : +90.212.267 0613
Fax : +90.212.267 0574

İNDEKS INDEX

automechanika

Leading International Trade Fair for the Automotive Industry

Frankfurt am Main
16–21 September 2008COMMERCIAL VEHICLES:
ON THE MOVE FOR EVERYONE

Automechanika ve IAA Hanover
Ticari Araçlar Fuarı'nda
dağıtacağımız bu sayımızda
ilan veren kuruluşların
Türkçe, İngilizce ve Almanca
tanıtımlarına yer veriyoruz.

BOSCH SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	92
ESTAŞ EKSANTİRİK SAN. VE TİC. A.Ş.	93
FARPLAS OTO YEDEK PAR. İML. İT. İHR. A.Ş.	93
HASÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş.	94
KALE OTO RADYATÖR SAN. VE TİC. A.Ş.	94
KANCA EL ALETLERİ D. ÇELİK VE MAK. SAN. A.Ş.	95
MAYSAN MANDO OTO. PAR. SAN. VE TİC. A.Ş.	95
NORM CİVATA SAN. VE TİC. A.Ş.	96
TEKİŞ TEKNİK EROZYON KALIP SAN. VE TİC. A.Ş.	96
MUTLU AKÜ VE MALZ. A.Ş.	98
YENMAK MOTOR GÖMLEK SAN. VE TİC. A.Ş.	98
MATRİS DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.	100
PETROFER ENDÜS. YAĞLAR SAN. VE TİC. A.Ş.	100
PİLZ EMNİYET OTOM. ÜRÜN. VE HİZ. TİC. LTD. ŞTİ.	101
TAEGUTEC KESİCİ TAKIMLAR A.Ş.	101



BOSCH

Yaşam için teknoloji



BOSCH SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

1910 yılından beri Türkiye'de faaliyet gösteren Bosch, bugün ülkemizde 7 ayrı kuruluşu kapsamaktadır.

Otomotiv odaklı faaliyet gösteren Bosch Sanayi ve Ticaret AŞ, 1971 yılından itibaren üretim gerçekleştirmekte ve Bursa'da üç fabrikasında dizel enjeksiyon sistemleri için komponentler imal etmektedir.

Ayrıca İstanbul'daki satış merkezinde otomotiv yedek parça, Blaupunkt, güvenlik sistemleri ve elektrikli el aletlerinin satış ve pazarlamasını gerçekleştirmektedir.

2003 yılında Avrupa'nın kurumsal mükemmellik konusundaki en saygın ödülünü; Avrupa Kalite Büyük Ödülü'nü kazanan Bosch Bursa fabrikası, 2007 yılında KalDer'in "Mükemmellikte Süreklilik" ödülünü ve 2008 yılında ise Ortadoğu Kalite Birliği Mükemmellik Ödülü'nü alarak mükemmellik ve kaliteye yönelik bağlılığını ve örnek bir şirket olduğunu kanıtlamıştır.



BOSCH SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Bosch which has been present in Turkey since 1910, comprises 7 different companies.

Among these companies; Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş. mainly operates in automotive technologies; manufactures diesel components in its Bursa plants. The company is also responsible for distribution & sales of car multimedia systems and Power Tools in Turkey.

In 2003, Bosch Bursa Diesel Plant was awarded with its business excellence: the European Quality Award (EFQM). This was followed by Sustainable Excellence Award of Association of Quality (KalDer) in 2007 and Middle East Excellence Inaugural Award (MEQA) in 2008. These are the proofs of the company's commitment to quality and excellence.



BOSCH SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Bosch unterhält seit 1910 wirtschaftliche Beziehungen zur Türkei. Heute ist das Unternehmen mit sieben verschiedenen Firmen in unserem Land vertreten.

Die schwerpunktmäßig im Automobilbereich tätige Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş. betreibt seit 1971 Fertigung in der Türkei und stellt heute in ihren drei Werken in Bursa Komponenten für Dieseleinspritzsysteme her.

Über seine Verkaufszentrale in Istanbul vermarktet und vertreibt das Unternehmen Autoersatzteile, Produkte der Marke Blaupunkt, Sicherheitssysteme und elektrische Werkzeuge.

Im Jahre 2003 wurde das Werk Bursa mit dem Europäischen Qualitätspreis ausgezeichnet, dem angesehensten europäischen Preis auf dem Gebiet der Business Excellence. 2007 folgte dem der Kalder-Preis für „Nachhaltigkeit in der Business Excellence“ und 2008 der Preis für Excellence des Qualitätsverbandes des Mittleren Ostens. Damit wurde die Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş. zu einem Vorbild in Sachen Business Excellence und Qualitätsverbundenheit.

ESTAŞ



ESTAŞ EKSANTİRİK SAN. VE TİC. A.Ş.

Firmamız 1977 yılın da ülkemizin yurt dışına bağlı olan eksantrik ihtiyacını yurt içinde karşılamak amacı ile kurulmuştur. ESTAŞ, kurulduğu günden bugüne kadar kendisini geliştirerek bugün itibari 70 bin m² arazide, 30 bin m² kapalı alanda 400 personeli ile yurt içi ve yurt dışı otomotiv ana sanayi firmalarına, yedek parça ve performans motor piyasalarına eksantrik mili üretimi yapmaktadır. Fabrikamızda yaklaşık 1500 çeşit eksantrik mili üretilmektedir. Firmamız bünyesinde döküm ve işleme farikası vardır. Estaş döküm fabrikasında 1 metre boya kadar chill döküm, sfero döküm, gri döküm ve sfero chill döküm yöntemleri kullanılarak eksantrik mili dökümü yapılmaktadır. İmalat fabrikamızda ise; 3 metre boya kadar her türlü döküm, çelik, ve dövme eksantrik milleri işlenmektedir. Fabrikamız da motosiklet, lokomotif, deniz araçları, kompresör ve uçak motorlarına kadar her türlü araç için eksantrik mili üretilmektedir. Firmamız kalite belgelerine sahiptir.



ESTAŞ EKSANTİRİK SAN. VE TİC. A.Ş.

Estas was founded in 1977, in Sivas, Turkey and was the first company to produce camshafts in the country. After supplying camshafts for the aftermarket in the early years, Estas moved on to the production of camshafts as original equipment and today supply camshafts to 16 different vehicle manufacturers for their engines. Besides the original equipment market, Estas also exports camshafts to the aftermarket in 40 countries across the world. The current production range of Estas consists of more than 1000 different camshafts varieties, which are suitable for the majority of vehicle engines worldwide. Estas is based in Sivas on a 30.000 m² plot of land with a 70.000m² building where the camshafts are produced in a foundry for chilled castings and a specialist machining plant. The city of Sivas is linked to all major parts of the country by rail and highways. Estas has a total of 400 highly skilled employees who produce the camshafts at the foundry and machining plant to a very high quality. Estas has two quality certs ISO 9001 ISO-TS16949.



ESTAŞ EKSANTİRİK SAN. VE TİC. A.Ş.

ESTAS ist führender Hersteller und Zulieferant von Nockenwellen für den nationalen und internationalen Fahrzeugsatzteilmarkt sowie Hauptlieferant für einige führende Motorenhersteller. ESTAS entwickelt, fertigt und vertreibt Nockenwellen für Pkw's, Lkw's und Lokomotive. Unsere Gussprodukte werden im Hause gefertigt. Moderne Druckgießmaschinen von 150-1000 t stehen dafür zur Verfügung. Für die mechanische Bearbeitung der Oberfläche unserer Guss- und Stahlwellen stehen zahlreiche Maschinen bereit. Die Garantie unserer Produkte können wir mit ISO 9001 ; ISO / TS 16949 Zertifikaten sichern.



FARPLAS



FARPLAS OTO YED. PAR. İML. İT. İHR. A.Ş.

Farplas Grubu, 1968 yılında, otomotiv yedek parça ticareti üzerine kurulmuştur.1990'lı yılların başında Türkiye'deki hemen tüm orijinal araç üreticilerine sistem tedarikçisi olarak hizmet veren Farplas'ın ağırlıklı ürün yelpazesi plastik enjeksiyon bazlı, iç ve dış aydınlatma, trim parçaları ve diğer enjeksiyon parçalarından oluşmaktadır. 1999 yılında grup FAREL adlı şirketiyle beyaz eşya sektöründe girmiş ve yine plastik enjeksiyon bazlı estetik görünüm parçalarında önemli global tedarikçi haline gelmiştir.

2003 yılında, otobüs iç tasarımları, hava kanalı sistemleri yapan FARHYM kuruldu.

2005 yılında,hizmete giren FARDİZAYN endüstriyel imalatçılara saat bazında mühendis kiralamaktan komple konsept ve ürün geliştirme-ye proje yönetiminden ürünü üretmeye kadar hizmet sunmaktadır.

Aynı yıl kurulan Mahle Farplas, OEM firmalarına hava-yağ filtreleri, modülleri ve sistemleri alanında ürünler sunuyor.



FARPLAS OTO YED. PAR. İML. İT. İHR. A.Ş.

FARPLAS "Travel companion"

FARPLAS was established in 1968 as an automotive spare-parts company. Farplas, is the leading OEM supplier for both commercial- and passenger vehicles manufacturing plastic injection based aesthetical parts and systems; such as interior,-and exterior lighting products, ceiling systems, trimming parts and various accessories.

FAREL, is specialized in the production of plastic parts and systems for the white-goods industry.

FARDİZAYN is established to provide a rich menu of design and engineering services, to Farplas Group companies and other industrial manufacturers.

FARHYM, is the Joint Venture with Hymer Leichtmetallbau to produce interior ceiling-and luggage rack systems for busses.

MAHLE-FARPLAS FILTER SYSTEMS is the joint venture with Mahle Filtersystems, to produce filter systems for the Turkish and Iranian Automotive Industry.



FARPLAS OTO YED. PAR. İML. İT. İHR. A.Ş.

FARPLAS "Ihr Reise-Begleiter"

FARPLAS wurde 1968 als Ersatzteilverkaufsfirma gegründet. Farplas ist eine internationale führende Firma in der Automotivbeschaffungsindustrie, die Innendecksysteme, Gepäckablagen, Innen und Außenbeleuchtung, Innenausstattung und Zusatzteile für führende OEM-Firmen in der Türkei und im Ausland herstellt.

FAREL, die zweite Firma der Gruppe hat sich auf die Produktion von plastischen Spritzgussteilen für Haushaltsgeräte spezialisiert.

FARDİZAYN wurde gegründet um eine Vielfalt von Entwurf und technischen Unterstützung zur Farplas sowohl zu anderen Firmen der Industrie anzubieten.

FARHYM, ist die Joint Venture gegründet mit dem deutschen Aluminium Experte Hymer Leichtmetallbau um Komplettsysteme für Decken, Gepäckablagen und Luftkanäle zu produzieren.

MAHLE-FARPLAS FILTER-SYSTEME ist die Joint Venture gegründet mit der Mahle Filtersysteme GmbH um Filtersysteme für die Türkische und Iranische Automotivindustrie zu produzieren.



Değerlerimizle varız



HASÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş.

1968 yılında kurulan Hasçelik, Türkiye'nin sanayicilere yönelik en büyük vasıflı çelik stokçusu ve parlak çelik üreticisidir. Kuruluşundan bu yana geçen zamanda Türk sanayisi için en kaliteli çeliği en ucuza temin eden Hasçelik, her geçen gün genişleyen ürün yelpazesıyla; kaliteli çelik stokçuluğu, parlak çelik üreticiliği ve sıcak çelik üreticiliği olmak üzere 3 ana iş dalında faaliyet göstermektedir. Başta otomotiv yan sanayi olmak üzere, makine imalat sanayi, tarım makine sanayi, savunma sanayi, petrokimya endüstrisi ve benzeri pek çok sektöre hizmet etmektedir.

Türk sanayicisine kaliteli çelik ihtiyaçlarının her aşamasında destek veren Hasçelik, ulusal ve küresel müşterilerine yurtiçi ve yurtdışı temsilcilikleri ile; üretim, stoklama, parlak çelik üretimi, satış, lojistik-sevkiyat ve teknik destek gibi birçok konuda eksiksiz hizmet vermektedir.

Rakamlarla Hasçelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.;

4 Bölge Müdürlüğü (İstanbul, Konya, Ankara, İzmir), 4 Satış Deposu (Kocaeli-Gebze, İstanbul-Tuzla, Konya, Ankara, İzmir), İstanbul İktisadi İrtibat Bürosu, 300 çalışanı, 12 bin kalem stok çeşidi, 5.000 müşteri & 5.000 müşteri memnuniyeti, depo ve ofis sayısı ile Türkiye'de birinci.



HASÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş.

HASÇELİK, found in 1968, is the biggest industrial high quality steel stockholder and bright steel manufacturer in Turkey. HASÇELİK, supplying the best quality steel to Turkish Industry with the cheapest prices since its establishment, operates in 3 main areas with an ongoing increasing range as high quality steel stockholder, bright steel and hot rolled steel productions. It serves mainly to automotive industry besides machine production, agricultural machine, defence, petrochemistry industry and many other similar areas.

Hasçelik supports to the Turkish industrialists on their quality steel necessities and serves to the national and global customers in the field of production, stocking, production of bright steel, sales, logistic-shipping and technical support via its domestic and foreign representative offices.

Hasçelik Company with numbers; 4 District Office (İstanbul, Konya, Ankara, İzmir), 4 Selling Warehouses (Kocaeli-Gebze, İstanbul-Tuzla, Konya, Ankara, İzmir), İstanbul İktisadi contact Office, 300 employees, 12.000 product diversity, 5000 customer + 5000 customer satisfaction, First at quantity of its warehouses and offices in Turkey.



KALE OTO RADYATÖR SAN. VE TİC. A.Ş.

Kale Oto Radyatör 1966 yılında İstanbul'da kurulmuştur. 1980'li yılların ortalarında sektördeki büyümeye paralel olarak karşılaştığı talep artışını giderebilmek için 1988 yılında Çayırova / GEBZE'de toplam 60.000 m²'lik alan üzerine 20.000 m²'si kapalı olmak üzere yeni ve modern bir üretim tesisi kurmuştur. 1994 yılında "Alüminyum Brazing" olarak bilinen yeni bir üretim teknolojisini devreye alınması için 5000 m² ek bir kapalı alanı daha mevcut fabrika binasına ilave ederek, bu teknoloji ile üretim için gerekli tüm makine teçhizat yatırımını tamamlamıştır. KALE, İstanbul ve Çayırova'da yerleşik iki ayrı fabrikada yapmakta olduğu Bakır-Pirinç, Alüminyum Mekanik ve Alüminyum Brazing üretim teknolojileri ile üretilen Komple Motor Su Soğutma Radyatörleri, Isıtma Petekleri, Kondenser, Intercooler, Yağ Soğutucuları, Isıtma Sistemleri, Komple Klima Sistemleri ve Motor Soğutma Modüllerini OEM, OES ve ihracat pazarlarına sunmaktadır.



KALE OTO RADYATÖR SAN. VE TİC. A.Ş.

Kale Oto Radyatör was founded in 1966, İstanbul. Parallel to growth in the sector during mid-1980's, a new and modern production plant with a closed area of 20.000 sq.mt. was built on a land of 60.000 sq.mt. in 1988 to satisfy increasing demands encountered. To setup a new production line known as "Aluminium Brazing", an additional 5.000 sq.mt. of closed area was integrated to the existing plant in 1994, thus enabling the completion of all the necessary machinery and equipment investments. KALE is currently operating at two plants, located in İstanbul & Gebze producing Complete Engine Cooling Radiators, Heater Cores, Condensers, Intercoolers, Oil Coolers, Heating Systems, Complete A/C Systems and Engine Cooling Modules using Copper-Brass, Aluminium Mechanical and Aluminium Brazing production technologies for OEM, OES and Export Markets.



KALE OTO RADYATÖR SAN. VE TİC. A.Ş.

Kale Oto Radyatör wurde im Jahre 1966, in İstanbul gegründet. Für Gegenleistung der Erweiterung gegen Mitte von 1980'er Jahren des Bereiches, hat Kale Oto Radyatör im Jahre 1988 in Cayirova / GEBZE ein neues und modernisches Betrieb gegründet, welches davon 20.000 m² bedeckt ist und in total eine Fläche von 60.000 m² betrifft. Um eine neue Herstellungstechnologie, die "Aluminium Brazing" genannt wird in Betrieb zu nehmen, wurde im Jahre 1994 eine Zusatzfläche von 5.000 m² noch dazu bedeckt und für diese technologie alle erforderlichen Maschinen- und Rüstungen fertiggestellt. In den zwei Betrieben welches eine in İstanbul und die andere in Cayirova für Produktion bereitstehen, stellt Kale Oto Radyatör, Kupfer-Messing, Mit Aluminium Mechanik- und Aluminium Brazing Herstellungstechnologien, komplette Motor Wasserkühler, Heizungswaben, Kondenser, Intercooler, Öelkühler, Heizungssysteme, komplette Klimaanlage und Motor Kühlungsmodulen für die OEM, OES und Exportmarkt zur Verfügung.

KANCA

EL ALETLERİ VE DÖVME ÇELİK A.Ş.



KANCA EL ALETLERİ DÖVME ÇELİK VE MAK. SAN. A.Ş.

40 yıl önce el aletleri imalatçısı olarak başlayan Kanca, birkaç yıl içinde fabrikasını ve potansiyelini büyümeyi başardı. Kısa süre içinde otomotiv sektöründe DÖVME PARÇALAR üzerinde çalışmaya başlayan Kanca, 90'lı yıllara girerken yaptığı yeni yatırımlarla dövme sektörünün önde gelen firmalarından biri haline geldi. Gelişen teknoloji ve global rekabet dahilinde güvenilir, rekabetçi ve zamanında hizmetiyle müşteri taleplerini en üst derecede yerine getirmeye çalışan Kanca, bu vizyon doğrultusunda 2004 başlarında modern yeni fabrikasına taşındı.

55 bin m² alanda Ford, Renault, VW, Toyota, Fiat gibi devler ile çalışan Kanca, ISO/TS 16949 kalite standartlarında, ISO 14001 ile de belgeliği çevreci yaklaşımıyla müşterilerinin uzun vadeli partneri olmayı sürdürüyor.



KANCA EL ALETLERİ DÖVME ÇELİK VE MAK. SAN. A.Ş.

40 years ago, Kanca started as a hand tool producer. Short after enlarging its factory and capacity, deliveries of HOT FORGED COMPONENTS to Automobile industry had began. With additional investments on 90s, Kanca became one of the top companies in sector. Kanca, with the vision of supplying reliable, timely and competitive forgings, built a new factory with a total area of 55000 m² at 2004.

Kanca is working - within the concept of ISO/TS 16949, showing his intent to quality, and also with ISO 14001 - with world leader customers as Ford, Renault, VW, Toyota, Fiat and will be kept going as their long-term partners.



KANCA EL ALETLERİ DÖVME ÇELİK VE MAK. SAN. A.Ş.

Um Handwerkzeuge herzustellen, wurde Kanca vor 40 Jahren gegründet. In kurzer Zeit verlagerte Kanca seine Fertigung auf ein Betriebsgelände mit 20000m². Ab den 1980er Jahren hat die steigende Nachfrage der Fahrzeugindustrie dazu geführt, OEMs mit SCHMIEDETEILEN zu beliefern. Schon seit Anfang der 1990'er Jahre ist Kanca, mit weiteren Investitionen, ein zuverlässiger Lieferant im Schmiedebereich für die Automobilindustrie. 2004, nach dem Bau einer neuen großen Schmiedeanlage mit 55000 m² Betriebsgelände ist Kanca auf diesen neuen Standort übersiedelt, wo nun zusätzliche Kapazitäten zu Verfügung stehen.

Der Einsatz moderner QS-Technik, die Zertifizierung nach ISO/TS16949 und ISO14001 unterstützen das Ziel von Kanca, die Qualitätsanforderungen ihrer Kunden wie Ford, Renault, VW, Toyota, Fiat konsequent zu erfüllen.



MAYSAN MANDO OTOMOTİV PARÇ. SAN. TİC. A.Ş.

Otomotiv sektörüne hizmet etmek amacı ile 1969'da kurulan Maysan, binek ve ticari araçlar ile otobüs ve kamyon gibi ağır vasıtaların yanı sıra bazı savunma sanayi uygulamaları ve demiryolları için amortisör üretmektedir. 1976'da Çukurova holding bünyesine geçen firma, otomotiv sanayindeki stratejik işbirliği trendine paralel olarak 1997 yılında Güney Kore'li Mando Corporation firması ile ortaklık kurmuş ve bunun sonucunda firmanın ismi Maysan Mando olarak değişmiştir.

Maysan Mando yerli OEM pazarında Mercedes Benz Türk, Hyundai Assan, Otayol Iveco, BMC, Otakar, Mitsubishi Temsa, Isuzu, Askam ve Karsan Peugeot'tan oluşan bir müşteri profiline hizmet vermektedir. Ürünleri tüm Avrupa, Kuzey Afrika, Orta Doğu, Rusya ve Latin Amerika'ya kadar ulaşan Maysan Mando, yerli aftermarket pazarında Maysan Mando ve Maysan Halla markaları ile yer etmiştir. Maysan Mando üretiminin üçte birini yerli aftermarket pazarına, %40'ını ihracat pazarlarına, kalanını ise yerli OEM pazarına dağıtmaktadır. Maysan Mando'nun yıllık üretim kapasitesi 3.2 milyon amortisördür.



MAYSAN MANDO OTOMOTİV PARÇ. SAN. TİC. A.Ş.

Maysan established in 1969 in order to manufacture shock absorbers for the automotive industry ranging from passenger cars, light commercial vehicles, buses and heavy duty trucks to some railway and military applications. Maysan formed a joint venture with Mando Corporation from South Korea in 1997, after which the company changed its name to Maysan Mando.

Maysan Mando, manufacture under ISO TS 16949:2002 and ISO 14001:2004 certificates. Maysan Mando provides service to a prestigious customer portfolio in the local OEM market, such as Oyak Renault, Mercedes Benz Turk, Hyundai Assan, Ford Otosan, Otayol Iveco, BMC, Otakar, Mitsubishi Temsa and Isuzu. In the export markets Maysan Mando products reach all over Europe, North Africa, Middle East, Russia and Latin America.



MAYSAN MANDO OTOMOTİV PARÇ. SAN. TİC. A.Ş.

Maysan, welches 1969 gegründet wurde um der Automotiveindustrie zu dienen, stellt neben PKW's, Nutzfahrzeugen, LKW's und Bussen für manche Gebiete der Verteidigungsindustrie und Bahn Stossfänger her.

Das Unternehmen, das 1976 zur Çukurova Holding beitrug, gründete entsprechend dem strategischen Zusammenarbeitrend in der Automotiveindustrie, eine Partnerschaft mit der Südkoreanischen Firma Mando Corporation und dadurch wurde das unternehmen als Maysan Mando umbenannt. Maysan Mando produziert mit den Qualitätszertifikaten ISO 9001:2000 und ISO TS 16949:2002.

Maysan Mando beliefert im inländischen OEM Markt: Mercedes Benz Türk, Hyundai Assan, Oyak Renault, Ford Otosan, Otayol Iveco, Anadolu Isuzu, BMC, Otakar Land Rover, Mitsubishi Temsa und Karsan Peugeot.

Maysan Mando, dessen Produkte in ganz Europa, Nordafrika, Mittelosten, Russland und Lateinamerika angeboten werden, hat auf dem inländischen Aftermarketing Markt seinen Platz mit den Mando und Maysan Halla Marken gefestigt.

1/3 der Maysan Mando Produktion wird auf den inländischen Aftermarketing Markt, 40% auf den Exportmarkt, der Rest auf den inländischen OEM Markt verteilt.

Die jährliche Produktionskapazität von Maysan Mando beträgt 3.2 Millionen Stossdämpfer.



NORM CIVATA SAN. VE TİC. A.Ş.

NORM CIVATA 1973 yılında İzmir'de kurulmuştur. Türkiye'nin önde gelen bağlantı elemanları üretici ve ihracatçılarından biridir. Yıllık üretim kapasitemiz 35.000 tondur. İki Üretim ve bir pazarlama firmamızda, toplam 565 kişi çalışmaktadır. Çinko kaplama tesisinin yanı sıra, firmamız 2007 Kasım ayında yıllık 2.000 ton kapasiteye sahip yeni Delta® MKS Doerken® hattını kurmuştur. Kalite sistemimiz 2003 yılında ISO TS 16949:2002 belgesi ile BUREAU VERITAS tarafından, 2004 yılında ISO 14001 belgesi ile TSE tarafından ve Q1 ile Ford Motor Co. tarafından onaylanmıştır. Ayrıca, Kalite departmanımız Laboratuvar Yeterlilik Belgesine sahiptir. Markamız "NORM" Avrupa'da ve Amerika'da (U.S. TRADEMARK and PATENT OFFICE) onaylanmıştır. Türkiye'de Fiat-Tofas, Mercedes Benz Türk, Uzel, Karsan, Otakar, Valeo, BMC, Iveco-Otoyol, Ford-Otosan, Oyak Renault'ya, İsveç'te VOLVO ve SCANIA'ya, Almanya'da VW, Audi, Porsche'ye hizmet veriyoruz. Bununla birlikte FORD Motor Co.'nun global tedarikçisiyiz. 1994'ten bu yana ürünlerimizi Avrupa'nın tüm ülkelerine, Ortadoğu, A.B.D. ve Kanada'ya ihraç ediyoruz. Aşağıda ürünlerimiz, teslimat, paketleme ve dokümantasyon sistemimizden bahsedilmiştir:

www.normcivata.com



NORM CIVATA SAN. VE TİC. A.Ş.

NORM CIVATA established in 1973, located in İzmir as a leading manufacturer and exporter of Fasteners, Steel Bolts, Nuts in Turkey. Production current annual capacity 35.000 tons. Totally 565 employees in three production units and a marketing company.

Inhouse Zinc Plating line and inhouse, certified Delta® MKS Doerken® Dip Spinning Coating Line running since Nov 2007.

Certifications ISO TS 16949:2002 since 2003 by BUREAU VERITAS, ISO 14001 by TSE and Q1 by Ford Motor Co. in 2004. Our Laboratory is Accredited. Head marking "NORM" registered in EUROPE as well as in the U.S. TRADEMARK and PATENT OFFICE. Supplying to Fiat-Tofas, Mercedes Benz Türk, Uzel, Karsan, Otakar, Valeo, BMC, Iveco-Otoyol, Ford-Otosan, Oyak Renault and in Sweden we are supplying to VOLVO and SCANIA Trucks, VW, Audi, Porsche in Germany. We are the global supplier of FORD Motor Co. as well. Exporting since 1994 to all of the countries in Europe, Middle-East, U.S.A. and Canada. Special Products Manufactured as per Drawings and worldwide specifications through our large database.

www.normcivata.com



NORM CIVATA SAN. VE TİC. A.Ş.

Norm Civata wurde im Jahre 1973 in İzmir gegründet und ist national mit einer Kapazität von 35.000 Tonnen jährlich der größte Hersteller sowie Exporteur in der Branche „Verbindungs-Elemente“. Mit drei Herstellerfirmen und einer Marketingfirma hat Norm Civata eine Mitarbeiter Zahl von 565. Unser QS System wurde im Jahre 2003 mit der ISO TS 16949:2002 von BUREAU VERITAS, 2004 mit der ISO 14001 und mit der Q1 von FORD MOTOR Co. zertifiziert. Ebenso besitzt unser QS Labor besitzt das Beglaubigungs- Zertifikat. Die Marke „NORM“ ist in EUROPA und in der USA patentiert. Norm Civata ist in der türkischen und europäischen Automotive Branche ein qualitativer Lieferant. Wir liefern an Fiat-Tofas, Mercedes Benz Türkei, Uzel, Karsan, Otakar, Valeo, BMC, Iveco-Otoyol, Ford-Otosan, Oyak Renault im türkischen Markt, an Volvo und Scania im schwedischen Markt, VW, Audi und Porsche im deutschen Markt und sind Weltweiter Lieferant der FORD Motor Company.

Produkt Vielfalt: Schrauben & Muttern, Radbolzen, Stiftschrauben, (Sechskant-, Innensechskant-, Innenvielzahn-, Außentorx-, Flansch-, Schweiß-, Niet-, Inch- Schrauben) Schrauben mit Scheibe,

Sechskantmutter, Sechskantdünn-Muttern jede Art von Schweißmuttern so wie (Rund-, Vier- und Sechskant - Muttern)

Sicherungsmuttern, Flanschmuttern, Muttern mit Scheibe und Buchsen.

Oberfläche: blank, weiß Verzinkt, gelb Verzinkt, Dacromet, Geomet, Delta, Zink Phosphat, Zink Nickel, 3M und Precote.

Mit neuen Investitionen beschichten wir Cr+3 weiß und gelb in unseren eigenen Anlagen. Ab Juni 2007 werden wir mit einer neuen Investition in der Lage sein in eigenen Hause Delta zu beschichten.

www.normcivata.com



TEKİŞ TEKNİK EROZYON KALIP SAN. A.Ş.

1972 senesinde kurulmuş olan TEKİŞ, günümüzde 3 ana konuda müşterilerine hizmet vermektedir:

KALIP SETLERİ ve KALIP ELEMANLARI

CAD/CAM programlarının desteğiyle çalışan teknik büro mühendisleri, müşteriler ile doğru ve hızlı teknik bilgi alışverişini sağlamak, bu sayede, her türlü detay işçiliği yapılmış özel kalıp setleri'nin dahi üretimi, çok kısa sürelerde, en az hata riski ile 'montaja hazır' mantığı ile gerçekleştirilmektedir. Kalıp seti üretim hattı 7 adet CNC işleme merkezi ve set üretim amaçlı özel makineler ile donatılmış olup 1200 mm x 2000 mm ölçüleri ve 6000 kg ağırlığı olan kalıp setleri üretilmektedir. TEKİŞ Kalıp Setleri, çelik havuzları, maça yatakları, itici delikleri, kilit yuvaları, manifold yuvaları, su soğutma delikleri gibi tüm detay işçilikleri yapılmış ve CMM ile boyutsal doğrulukları sağlanmış durumda 'montaja hazır' mantığı ile teslim edilmektedir.

SAC ŞEKLİLENDİRME KALİPLERİ

TEKİŞ, ileri teknoloji ürünü makine parkının ve kalıp tasarım programlarının da desteği ile progresif (ardaşık) sac şekillendirme kalıpları üretmektedir. Otomotiv ve beyaz eşya ağırlıklı olmak üzere ulusal ve uluslararası firmalara hizmet veren TEKİŞ, sac şekillendirme kalıplarının tasarım ve üretimini tümüyle kendi bünyesinde gerçekleştirmektedir. Üst sınıf kalıpcı ustaları, mükemmel işleyen üretim takip sistemi, modern üretim ekipmanları ile beklenen hassasiyet değerlerini sağlamak garanti altına alınmıştır.

SAC PARÇA ÜRETİMİ

TEKİŞ, 5 ile 250 ton arası değişen kapasitelerde, tamamı 5 yaşın altında H ve C tipi preslerden kurulu modern preshanesi ve kaynak hattı ile sac parça üretimini konusunda da hizmet vermektedir. Sac parça üretiminde kullanılacak tek adımlı veya çok adımlı ardaşık (progresif) kalıpların ve aparatların üretiminin de firma bünyesinde gerçekleştirilmesinden dolayı, sac parça üretimi sırasında kullanılan kalıp ve aparatların bakım ve tamir sorumluluğunu da TEKİŞ üstlenmekte, bu sayede "tam zamanında üretim" şartları sağlanmaktadır.



TEKİŞ TEKNİK EROZYON KALIP SAN. A.Ş.

Established in 1972, today TEKİŞ is serving in three main lines : **MOULD BASES, DIE SETS and STANDARD COMPONENTS for MOULDS & DIES**

TEKİŞ is TURKEY' s leading manufacturer of standard and customized mould bases, die sets and components for mould & dies. Equipped with 7 CNC machining centers and several conventional machines specialized to manufacture mould base & die sets, TEKİŞ is able to build mould bases and die sets up to 1200 mm x 2000 mm in dimensions and 6000 kg in weight. Should you need customized mould bases & die sets, TEKİŞ will tailor them to your exact specifications and inspect all components with CMM before shipment.

TOOLS FOR SHEET METAL STAMPING & FORMING

The other TEKİŞ manufacturing line is for manufacturing progressive tools for sheet metal stamping and forming. We intensively support the automotive industry, white goods, brown goods and house wares industry with our tools workshop. We, at TEKİŞ, currently operate high range CAD/CAM systems containing, UNIGRAPHICS and SOLIDWORKS softwares for designing and manufacturing. Our experienced team guarantees the highest precision in manufacturing stamping & forming tools. Thanks to our wide machinery park consisting wire and die sinking EDM' s and CNC machine tools, we at TEKİŞ always work to deliver top quality with competitive prices just on time.

SHEET METAL PARTS MANUFACTURING

We serve our clients with our press tools workshop with up to 250 tons pressing force in small and large series. It is possible to process steel, stainless steel, brass and aluminium sheet materials up to 400 mm width and up to 8 mm thickness. Secondary machining like grinding, milling, CNC machining, welding and assembly is also available in doors. Surface treatment and annealing are also carried out under TEKİŞ' s responsibility in co-operation with our partners. As TEKİŞ being a tools manufacturer company, it is our customer' s advantage to let us manufacture their parts as we carry all responsibilities of the pressing tools and jigs whether made in TEKİŞ or delivered by our customer.

Isıl işlem
merkezimiz
hizmete açıldı!

SCHMOLZ + BICKENBACH

Providing special steel solutions



MUTLU


MUTLU AKÜ VE MALZ. SAN. A.Ş.

Mutlu Anonim Şirketi, kurulduğu 1945 yılından itibaren Türkiye'nin Ekonomik Kalkınma süreci olarak adlandırılan dönemde faaliyet göstermiş ve önceleri ithalat ve ihracat konusunda hizmet vermiştir. Mutlu Akü, ulaştığı kalite, kapasite ve güvenilir hizmet anlayışıyla; Türkiye'nin, Ortadoğu'nun ve Doğu Avrupa'nın en büyük akü üreticisi haline gelmiştir. Kuruluşunun 51'inci yılı 1996'da devreye geçirilen 230 dönüm alan üzerine kurulu modern tesisleri ile Mutlu Akü sektörünün dev kuruluşu olarak ülkesinin gurur kaynağı olmayı başarmıştır.

Mutlu Akü, her türlü ulaşım araçlarından endüstriyel alanlarda kullanılan akümülatörlere kadar geniş bir ürün yelpazesine sahiptir. Mutlu Akü'lerinin kapasite ve marş performansı, en az ürün üzerinde belirtildiği kadar olup, pazar içinde kalitesini kanıtlamış ve müşteri memnuniyetini kalitesiyle kazanmıştır.


MUTLU AKÜ VE MALZ. SAN. A.Ş.

Since its foundation in 1945, Mutlu Incorporate has been of service in both export and import and has been active during the period named Prospering of Turkish Economy.

With the high quality, capacity and notion of trust worthy service of Mutlu Akü has become the biggest battery manufacturer of Turkey, the Middle East and Eastern Europe. With the opening of the new 230,000m² facilities in Tepeoren in 1996 on its 51st anniversary, Mutlu as the giant of its sector has become the pride of its homeland.

Mutlu Akü, produces a wide range of accumulators for both transportation applications and industrial as well. Values given on Mutlu Batteries are the minimum values, therefore overperformance of the capacity and cranking that Mutlu Batteries deliver, has proven its quality in the market, and attained customer satisfaction.

YENMAK


YENMAK MOTOR GÖMLEK SAN. ve TİC. A.Ş.
FABRİKA:

Organize Sanayi Bölgesi Atabey Sokak No: 6 - 42300 KONYA

Tel: +90-332-238 82 82 (pbx) Fax: +90-332-235 55 66

İHRACAT OFİSİ : Büyükdere Cad. No: 103/7 Mecidiyeköy- İSTANBUL

Tel: +90-212-267 06 13 (pbx) Fax: +90-212-267 05 74

YENMAK, her tür araç için motor gömleği, piston, pin, segman, motor yatağı, valf, gasket üretimi/satışı yapmaktadır. YENMAK ürünleri TÜV-CERT tarafından onaylanmış ISO 9001:2000 kalite belgelerine sahiptir.

YENMAK 1,5 milyon adet motor gömleği, 1 milyon adet piston ve pim olan yıllık üretimini; modern teknoloji, yüksek kaliteli kontrol cihazları ve çevreye saygı bilinci ile 1966 yılından beri Türkiye'de yapmaktadır.

YENMAK ürünlerinin % 75'lik kısmını 55 ülkeye ihraç etmekte olup, ihracatının çoğunlukla; Avrupa, U.S.A, Ortadoğu, Uzakdoğu, Afrika, Rusya'ya yapmaktadır.


YENMAK MOTOR GÖMLEK SAN. ve TİC. A.Ş.

YENMAK ENGINE CYLINDER LINER/PISTON/RING MANUFACTURING CO.

FACTORY: Organize Sanayi Bölgesi Atabey Sokak No: 6 - 42300 KONYA

Tel: +90-332-238 82 82 (pbx) Fax: +90-332-235 55 66

EXPORT OFFICE : Büyükdere Cad. No: 103/7 Mecidiyeköy- İSTANBUL

Tel: +90-212-267 06 13 (pbx) Fax: +90-212-267 05 74

YENMAK which has been manufacturing / selling cylinder liners, pistons, pins, piston rings, engine bearing, valves, gaskets for all kinds of vehicles. YENMAK products have been approved by TÜV-CERT Germany as ISO 9001:2000 Quality Certificate.

YENMAK manufactures 1,5 million pcs cylinder liners, 1 million pcs pistons and pins yearly with using modern technology, high quality control equipments and being environmentally conscious since 1966 in Turkey.

YENMAK exports 75% of its production to 55 countries; mostly exported are Europe, U.S.A, Middle East, Far East, Africa, as well as Russia.


YENMAK MOTOR GÖMLEK SAN. ve TİC. A.Ş.

YENMAK INDUSTRIE UND HANDEL VON MOTORENZYLINDERLAUFBUCHEN AG

FABRIK: Organize Sanayi Bölgesi Atabey Sokak No: 42300 KONYA

Tel: +90-332-238 82 82 (pbx) Fax: +90-332-235 55 66

AUSFUHRBÜRO: Büyükdere Cad. No: 103/7 Mecidiyeköy - İSTANBUL

Tel: +90-212-267 06 13 (pbx) Fax: +90-212-267 05 74

Yenmak führt Produktion und Verkauf von Motorenzylinderlaufbuche, Kolbe, Stift, Kolbenring, Motorlager, Ventil und Gasket. Die Produkte von YENMAK sind von TÜV-CERT bestätigt und wurden ihre Qualität mit Zertifikat ISO 9001:2000 bescheinigt.

YENMAK führt seine Herstellungstätigkeit jährlich 1,5 Million Motorenzylinderlaufbuche 1 Million Kolben und Stiften seit 1966 in der Türkei mit seiner Naturfreundlichkeit bei moderntechnologische hochqualitätsvollen Prüfanlagen.

YENMAK exportiert 75% seiner Produkte in 55 Länder. Die Bestimmungsländer der Ausführung sind allgemein Europa, USA, Mittelostländer, Fernostländer, Afrika und Russland.



Isıl İşlem • Soğutma malzemeleri ve yağları



Bazıncı Döküm • Kalıp Yağlayıcıları



Dövme Yağları



Metal İşleme Ürünleri • Soğutma Karşaklıları



Metal İşleme Ürünleri • Kızma Yağları

PETROFER TÜRKİYE

Metal işleme ve makina yağlarındaki ideal petrokimyasal dostunuzdur.

PETROFER yurt içi ve yurt dışı müşterilerine, metal şekillendirme, güç aktarımı için yüksek performanslı makina yağları, yanmaz özellikli hidrolik sıvılar ve çevreye dost olan özel ürünler olmak üzere 800 çeşit petrokimyasal ürünü metal işleme ile ilgili prosesler için sunmaktadır.

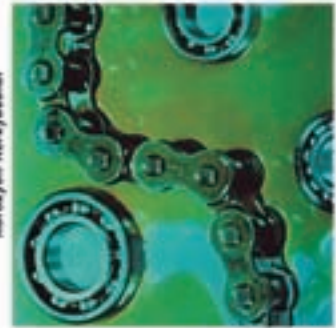
Ayrıca metallerin temizlenmesi ve korozyondan korunması için, PETROFER'in doğaya uygun özel çözümleri mevcuttur.



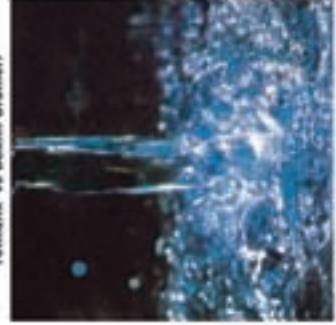
Soğuk Şekil Verme • Hadde Yağları



Endüstriyel Yağlar



Koruyucu Karşaklılar



Temizlik ve Bakım Ürünleri



Kağıt Kimyasalları

PETROFER ÜRÜN YELPAZESİ



ENDÜSTRİYEL YAĞLAR SAN. VE TİC. A.Ş.

FABRİKA

İzmir Alibeyköy Organize Sanayi Bölgesi 10008 Sokak No: 1 35620 ÇİĞLIZNIR/TÜRKİYE
Tel: 0090 232 376 84 45 (pbx)
Fax: 0090 232 376 79 42
e.mail: info@petrofer.com.tr
web adresi: http://www.petrofer.com.tr



• ISIL İŞLEM ÜRÜNLERİ

- a) Isıl İşlem Tuzları
- b) Isıl İşlem Soğutma Ortamları
- c) Isıl İşlem Yağları

• METAL İŞLEME ÜRÜNLERİ

- a) Soğutma Karşaklıları Metal İşleme Ürünleri
- b) Soğutma Karşaklıları Metal İşleme Ürünleri
- c) Elektrolizasyon Sıvıları

• HİDROLİK SİSTEM ÜRÜNLERİ

- a) Ateşe dayanıklı sıvılar
- b) Standart hidrolik yağlar

• METAL ŞEKİLLENDİRME ÜRÜNLERİ

- a) Bakır Tel Çekme Yağları
- b) Alüminyum Tel Çekme Yağları
- c) Alüminyum Hadde Emülsiyonu
- d) Sıcak Şekil Verme Yağları
- e) Soğuk Şekil Verme Yağları

• BASINÇLI DÖKÜM KALIP YAĞLAYICILAR

- a) Kalıp Ayırıcılar
- b) Piston Yağlayıcıları
- c) Değer Sistemleri
- d) Püskürtme Tabancaları

• ISI TRANSFER YAĞLARI

• ŞANZİMAN VE KIZAK YAĞLARI

- a) Dişli Yağları
- b) Kızak Yağları

• KAĞIT KİMYASALLARI

- a) Köpük Öncüleri
- b) Coating Krep Yapı Maddeleri
- c) Ayırıcı Maddeler

• PAS ÖNLEYİCİLER

- a) Su ile Karşaklıları Koruyucu Öncüleri, Kalıp ve Manuel Koruyucu Öncüleri
- b) Pas Sökücü

• TEKSTİL YAĞLARI

- a) Örne Makinası Yağları
- b) Çorap Makinası Yağları

• TEMİZLİK VE BAKIM ÜRÜNLERİ

- a) Endüstriyel Temizleyiciler
- b) Kalıp Temizleyiciler
- c) Soğutma Karşaklıları İçin Temizleyici Bakım Ürünleri
- d) Sabotaj N. Bakımı Mıya Ve Mantar Stripleri

• DİĞER ÜRÜNLER

- a) Zemin Kimyasalları
- b) Çatnak Kontrol Sıvıları
- c) Yalıt Kalkın
- d) Cam İşleme Konsantreleri

• YARDIMCI EKİPMANLAR

- a) El Refraktometresi
- b) Band-Skimmer Yağ Alma Aparatı
- c) Soğutma Karşaklıları İçin Karşaklılar
- d) Laboratuvar Malzemeleri Ve Test Ekipmanları



MATRİS DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.

Altı Sigma danışmanlık ve eğitim hizmetlerinin çitasını yükseltmek iddiasıyla 2002 yılında kurulan MATRİS Danışmanlık, hizmetlerinin niteliğini uluslararası arenada en iyilerin düzeyine çıkarmayı başarmış uzman bir kuruluştur.

Matris Danışmanlık Altı Sigma, Yalın Altı Sigma, Yalın Üretim ve TPM konularında kendini ispatlamış, "işlevsel bilgi", birikim ve deneyimiyle müşterileri için yarattığı farkı referanslarıyla kanıtlamıştır. Deneyimlerini uygulayıcı, yönetici ve danışman olarak yer aldıkları ulusal ve uluslararası başarılı uygulamalardan kazanmış, yetkinliklerini hizmetleriyle kanıtlamış insan kaynaklarına sahiptir.

Verdiği hizmetlerle müşterilerinin gerçek ve ölçülebilir iş sonuçları elde etmelerini temel ilkesi haline getirmiş olan MATRİS Danışmanlık Türkiye'nin ulusal ve uluslararası arenadaki itibarlı kuruluşlarına hizmet vermeye devam etmektedir.



MATRİS DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.

As being Turkey's leading consulting company, MATRİS CONSULTANTS INC. has been providing consulting and training services on Six Sigma, Lean Six Sigma, Lean Manufacturing and TPM since 2002. MATRİS is a specialized consulting company possessing verified "functional knowledge" gained by experience on the services offered, and has proven its distinction by the services delivered. MATRİS has human resources who have gained experience as practitioners, managers and consultants through national and international successful implementations on Six Sigma.

The main principle of MATRİS is to create real and measurable business results for the clients, and has proven that with the results achieved.



MATRİS DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.

Matris Beratung wurde im Jahr 2002 mit dem Ziel das Niveau der Six Sigma Beratungs und Schulungsdienste zu erhöhen gegründet und ist heute ein Unternehmen, das erreicht hat die Qualität seiner Dienste auf der internationalen Ebene zum Stand der Besten zu erhöhen.

Matris Beratung hat sich in Six Sigma Beratung und Schulung bewiesen und Ihre Differenzierung durch "funktioneller Kenntnis" und Erfahrung bei ihren Kunden mit den Referenzen erwiesen. Das Personal, das seine Erfahrungen während den Teilnahmen als Praktizierender, Führer und Berater an nationalen und internationalen erfolgreichen Veranstaltungen erworben hat, beweist seine Vollkommenheit mit seinen Diensten.

Matris Beratung, die es zum Grundsatz gemacht hat, dass ihre Kunden reale und messbare Arbeitsergebnisse erreichen, setzt ihre Dienstleistungen für achtungsvolle Unternehmen in der nationalen und internationalen Arena fort.



PETROFER ENDÜSTRİYEL YAĞLAR SAN. VE TİC. A.Ş.

Uluslararası üretim ve satış ağına sahip PETROFER GmbH'nin Türkiye'deki kuruluşu PETROFER Türkiye, üretmekte olduğu 1000 farklı çeşit Endüstriyel ve Motor Yağları ile Kimyasallar sayesinde sanayinin ve otomotiv sektörünün ihtiyacı olan tüm yağlayıcı ve kimyasalları müşterilerine sunmaktadır. Isıl İşlem Yağları, Hidrolik Yağlar, Elektroerozyon sıvıları, Kalıp Ayırıcılar, Piston ve Yanmaz Hidrolik Sıvılar, Metal İşleme Yağları ve Sıvıları, Korozyon Koruyucular, Şanzıman ve Kızak Yağlama Yağları, Isı Transfer Yağları, Kağıt Kimyasalları ve Motor Yağları önemli ürün grupları arasındadır.

Firmamız ISO9001:2000 Kalite Güvence, ISO 14001:2004 Çevre Yönetim Sistemi, TSE Laboratuvar Belgelerine sahiptir.



PETROFER ENDÜSTRİYEL YAĞLAR SAN. VE TİC. A.Ş.

Petrofer Turkey, which is a constitution of PETROFER GmbH in Turkey that has international production and sales network, introduces to the customers, industry and automotive sector which needs all of the lubricants and chemical agent, due to producing a range of more than 1000 industrial and motor oil and chemical agent. The main sectors are Heat Treatment oils, hydraulic oils, electroerosion fluids, release agents, piston and non-flammable hydraulic fluids, metal working lubricants and fluids, Corrosion protective, transmission and slipper lubrication oils, Heat transfer oils, paper chemicals and motor oils.

PETROFER has ISO9001:2000 Quality Management System Certificate, ISO 14001:2004 Environment Management System Certificate and TSE Laboratory Certificate.



PETROFER ENDÜSTRİYEL YAĞLAR SAN. VE TİC. A.Ş.

Die Petrofer GmbH in Hildesheim verfügt über ein weltweit ausgebauten Produktions- und Vertriebsnetz. Allein die Petrofer Tochtergesellschaft in der Türkei, kommt mit ihren nahezu 1000 Produkten aus dem Bereich Industrieschmierstoffe und Motorenöle, den hohen Ansprüchen der Kunden aus der Automobilindustrie entgegen. Abschreckmedien, Hydrauliköle, Spark Erosion Fluids, Feuerresistente Hydraulik Flüssigkeiten, Metallbearbeitungsöle, Korrosionsschutzmittel, Getriebeöle, Waermeübertragungsöle, Papierchemikalien und Motorenöle sind nur einige der wichtigsten Produktgruppen.

Die Petrofer Türkei wurde mit dem Qualitätsmanagement Zertifikat ISO 9001:2000, dem Umweltmanagement Zertifikat ISO 14001:2004 und der Laborzertifizierung der TSE (Turkish Standart Enstitute) ausgezeichnet.



PILZ EMNİYET OTOM. ÜRÜN. VE HİZ. TİC. LTD. ŞTİ.

Dünyada sadece Emniyet Otomasyonu konusunda faaliyet gösteren tek şirket olan Pilz, 1948 yılında Almanya'da kuruldu. 1967 yılında ilk çift el emniyet rölesini pazara sunduğu günden bugüne Pilz emniyet otomasyonu konusunda ileri teknoloji üreten, ürün ve hizmetler geliştiren sektöründe lider bir şirket haline geldi.

Bugün Pilz, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 24 ülkede kendi şirketleriyle, 5 kıtaya yayılmış temsilcilik ve distribütörleriyle dünya pazarına ürün ve hizmetler sunan global bir oyuncu haline gelmiştir. Pilz üretiminin büyük bölümünü Almanya'da gerçekleştirmektedir. Ayrıca, merkezi İsviçre'de olan Elesta Relay's GmbH'da Pilz grubu şirketleri içinde yer almaktadır. Pilz'in insan kaynaklarının %25'ini sadece Ar-Ge'ye ayırması onun bu haklı liderliğinin en somut göstergesidir.

Birçok ülkede emniyet elçiliği görevini üstlenen Pilz, makine ve tesislerin CE uyumluluğunu sağlamak ve daha emniyetli çalışma ortamları yaratmak için yüksek teknolojiye çözüm ve hizmetler üretmektedir. Pilz'in pazara sunduğu nitelikli ürünler arasında Programlanabilir Emniyet Röleleri (PNOZ multi), Emniyet PLC'leri (PSS), Emniyet Veri Yolu (SafetyBus p – SafetyNET), Işık Perdeleri (PSEN op), Emniyet Hareket Sürücüler (PMC), 2 Boyutlu Emniyet Kamera Sistemi (PSEN-vip), 3 Boyutlu Emniyet Kamera Sistemi (SafetyEYE) bulunmaktadır. Pilz geliştirdiği ürünlerin yanı sıra, risk analizi, CE, emniyet uygulamaları konularında eğitim, danışmanlık ve mühendislik hizmetleri de vermektedir.



PILZ EMNİYET OTOM. ÜRÜN. VE HİZ. TİC. LTD. ŞTİ.

Pilz, being the unique company which has been involved in only Safe Automation all around the world, was established in 1948 in Germany. Pilz became an advanced technology provider as well as product and service developer ever since it launched the first double-hand safety relay in 1968.

Today, Pilz is global player with 24 subsidiaries and many local representatives in 5 continents. Pilz performs most of manufacturing in Germany. In addition, Elesta Relay's GmbH - Switzerland belongs also to Pilz group of companies. The allocation of 25% human resources to R&D is the concrete proof of Pilz's leadership.

In most of countries the name of Pilz is recognized as safety ambassador. The Product range includes programmable safety relays (PNOZ multi), programmable safety systems (PSS), safety bus systems (SafetyBUS p – SafetyNET), sensor technology (PSEN op – PSEN vip – SafetyEYE), motion control devices (PMC), control and signal devices (PIT), operator terminals and monitoring devices (PMI). Pilz also provides a comprehensive range of services. The area of consulting and engineering provides a comprehensive, competent service from plant assessment to risk assessment, through safety design and safety sign-off at the customer's premises.



TAEGUTEC KESİCİ TAKIMLAR A.Ş.

1916 yılında dünyada kesici takımlar için kullanılan karbür tozunu ilk işleyen kurum olan TaeguTec, Kore merkezli bir firmadır. Türkiye'de faaliyetlerine 1999 yılında başlayan TaeguTec, Türkiye çapında hizmet verdiği müşterileri, İzmir, Ankara ve Bursa'da bulunan bölge bayilikleri, İstanbul'daki yetkili satıcılıkları, Konya ve Bursa'da kendi şubeleri, Eskişehir'de uygulama organizasyonu ile büyümeye devam etmektedir.

Genel Merkezi Dudullu'da bulunan TaeguTec, bünyesinde bulunan kesici takım firmalarıyla ve tam çözüm sağlayan ürün portföyüyle talaşlı imalat alanında hizmet veriyor. TaeguTec, tüm freze takım, torna, kesme kanal, karbür freze, takım tutucu, diş açma kanal ve uçları ürünleriyle geniş bir yelpazeye sahiptir.

TaeguTec Kesici Takımlar A.Ş. İstanbul, her biri kendi alanında uzmanlaşmış ve tüm dünyada isim yapmış TaeguTec, IT.TE.DI, Innotool, Outiltec, UOP, Metaor, Micro Tools, CTMS ve Big Daishowa firmalarının müşterilere ulaştırılmasında faaliyetlerini başarıyla sürdürmektedir.



TAEGUTEC KESİCİ TAKIMLAR A.Ş.

Korea centered TaeguTec is the first company in the world which processed carbide dusts for cutting tools in the world, in 1916. Turkey operations of the company has started in 1999 and it continues its growth in Turkey with it nationwide customer services, regional distributors located in İzmir, Ankara and Bursa, authorized dealers in Istanbul, branch offices in Konya and Bursa, and implementation organization in Eskişehir.

TaeguTec's headquarters is located in Dudullu. Company present its services to wood shaving manufacture area with its cutting tool firms and product portfolio that ensures full solution. TaeguTec's has a broad range of products like fraise set, torn, cutting vessel, carbide endmills, set holder, thread vessel and poles.

TaeguTec İstanbul succesfully operates in order to deliver services of its world wide famous TaeguTec, IT.TE.DI, Innotool, Outiltec, UOP, Metaor, Micro Tools, CTMS ve Big Daishowa companies.

GRAMMER KOLTUK SİSTEMLERİ SANAYİ ve TİCARET A.Ş.



Merkezi Almanya'da bulunan Grammer, 9500'den fazla çalışanıyla toplam 17 ülkede 21 üretim merkeziyle dünya çapında faaliyetine devam etmektedir

Grammer A.Ş., 1986 yılından beri Bursa' da 700 çalışanı ile uluslararası bir işletme olarak faaliyet göstermekte ve üretimin % 75' den fazlasını ihraç etmektedir.

Otomotiv sektörüne sürücü ve yolcu koltuğu, traktör koltuğu, iş makineleri ve forklift koltukları üretimi yapmaktadır. Grammer güvenlik, konfor ve ergomi konularında standartları belirlemektedir.

Grammer A.Ş. ISO TS 16949:2002, ISO 9001:2000, ISO 14001:2004, Ford Q1, CCC ve OHSAS 18001 sertifikalarına sahiptir.

Grammer, with headquarters in Germany, have been in operation with 21 production facilities in 17 countries with more than 9500 employees.

Grammer A.Ş. has been operating and exporting % 75 of their production with 700 people in Bursa as an international player since 1986.

Grammer A.Ş. provides seating solutions in passenger and driver seats for buses, trucks, light commercial vehicles, agricultural machines, forklifts and construction machines. Grammer sets standards in terms of safety, comfort and ergonomics.

Grammer A.Ş. has ISO TS 16949:2002, ISO 9001:2000, ISO 14001:2004, Ford Q1, CCC and OHSAS 18001 certificates.

ULUS METAL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

ULUS METAL

Ulus Metal, 1958 yılında gaz ocakları ve benzeri ürünlerin imalatı ve satışı için kurulmuş olup, 2007 yılında taşındığımız 8000 m² kapalı alana sahip yeni tesisimizde Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde gün geçtikçe artan makine ve iş hacmi ile sac pres sektöründe faaliyetini sürdürmektedir.

Ağırlıklı olarak otomotiv sektöründe olmak üzere birçok sektörde doğrudan orijinal ekipman üreticilerine hizmet vermekteyiz. Yurtiçi ve yurtdışındaki müşterilerimize bugün faal olarak hizmet etmekte olduğumuz 600'den fazla parçanın kalıplarının tamamı firmamız bünyesindeki kalıphanemizde üretilmiştir. Kalıp tasarım ve imalatındaki gücümüz orijinal ekipman üreticilerinin projelerine tasarım aşamasında katılım şansını vermektedir.

Geniş üretim kapasitesi ve kısa zamanda istenilen miktarda parça üretebilmemiz tercih edilen firma olmamızı sağlamaktadır. Bugün, yetişmiş teknik kadromuz, yatırımlarımız, en önemlisi müşteri odaklı şirket kültürümüz ile ağırlığımızı ihracat ve ana üretici firmalara yönelterek büyümeyi devam ettirmeyi hedeflemekteyiz. Firmamız, SGS tarafından ISO TS 16949 ve ISO 9001:2000 sistemleri için belgelendirilmiştir.

Ulus Metal was founded in 1958 for the production and sales of gas furnaces and similar products.

We have been producing metal stamped parts for automotive industry with our increasing number of machinery and business, in our new plant with 8000 sqm covered area since 2007 in Gebze Organized Industrial zone.

Mainly focused on the automotive industry, we are supplying many other industries as OEM, Tier 1 and 2 supplier. Our capability to design and manufacture tools gives us an opportunity to be a partner on OEM projects of our customers during the design phase. Our wide production capacity and capability of producing parts in any quantities enable us to be a preferred company. Our company has been certified by SGS for ISO TS 16949 and ISO 9001:2000 quality system.



TİRSAN



Since 1952

A population of 70 million people

GDP increased 122% in the past four years

1,2 million total vehicle production

450.000 commercial vehicle production

Export of 12 billion USD in Automotive

1,1 billion USD investment in the Automotive market in 2007

We as Tirsan are proud of being a part of it..

www.tiryakiler.com.tr

TAYSAD ÜYELERİ MEMBERS

TEL PHONE

FAKS FAX

ŞEHİR CITY

A

A RAYMOND BAĞLANTI ELEMANLARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
 AKA OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.
 AKÇELİK DEMİR ÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş.
 AKİM METAL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
 AKKARDAN SAN. VE TİC. A.Ş.
 AKTAŞ HAVA SÜSPANSİYON SİSTEMLERİ A.Ş.
 AKYIL OTOMOTİV YEDEK PARÇA SAN. VE TİC. A.Ş.
 ALBA KALIP VE OTOM. MAK. İML. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
 ALKAN OTOMOTİV PARÇALARI ÜRETİM SAN. VE TİC. A.Ş.
 ANSEL METAL İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş.
 ANT KALIP SAN. TİC. A.Ş.
 A-PLAS PLASTİK VE LASTİK SANAYİ
 AREVA T&D ENERJİ ENDÜSTRİSİ A.Ş.
 ARFESAN ARKAN FREN ELEMANLARI SAN. VE TİC. A.Ş.
 ARGEN OTOMOTİV MÜHENDİSLİĞİ ÖZEL ARAÇ İML. SAN. VE TİC. A.Ş.
 ARKPRESEN EMNİYET KEMERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
 ARMETAL MAKİNA METAL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
 ARPARSAN ARKAN METAL PARÇA VE KALIP SAN. VE TİC. A.Ş.
 ARPEK ARKAN PARÇA ALÜMİNYUM ENJ. VE KALIP SAN. VE TİC. A.Ş.
 ASAŞ FİLTRE SAN. VE TİC. A.Ş.
 ASİL ÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş.
 ASSAN HANIL OTOMOTİV OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.
 ASV SAN. VE TİC. KOLL. ŞTİ.
 ATAY MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
 ATAYLAR MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
 AUTOLIV CANKOR OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.
 AYDINLAR YEDEK PARÇA SAN. VE TİC. A.Ş.
 AYGERSAN AYDINLATMA GEREÇLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
 AYHAN METAL PRES DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş.

+90 262 6581058
 +90 224 2703300
 +90 232 3767432
 +90 216 5931990
 +90 262 7446630
 +90 224 2612331
 +90 216 6219865
 +90 216 4999585
 +90 262 6788600
 +90 216 3785104
 +90 216 5932430
 +90 224 2610550
 +90 262 6483300
 +90 262 7510269
 +90 216 3941725
 +90 262 3495490
 +90 262 6445704
 +90 262 7510269
 +90 262 6589744
 +90 326 4561560
 +90 224 2806100
 +90 262 3176800
 +90 212 8867387
 +90 212 8762444
 +90 212 6890233
 +90 262 6484600
 +90 332 2390151
 +90 312 8154561
 +90 262 7512194

+90 262 6581073
 +90 224 2703301
 +90 232 3280746
 +90 216 5931999
 +90 262 7441873
 +90 224 2612330
 +90 216 6219866
 +90 216 4999584
 +90 262 6588601
 +90 216 3785068
 +90 216 5932435
 +90 224 2610554
 +90 262 6412036
 +90 262 7510189
 +90 216 3941511
 +90 262 3493793
 +90 262 6445703
 +90 262 7510189
 +90 262 6589749
 +90 326 4561023
 +90 224 2806200
 +90 262 3651814
 +90 212 8867396
 +90 212 8768874
 +90 212 6890215
 +90 262 6484601
 +90 332 2390154
 +90 312 8154220
 +90 262 7512198

Kocaeli
 Bursa
 İzmir
 İstanbul
 Kocaeli
 Bursa
 İstanbul
 İstanbul
 Kocaeli
 İstanbul
 İstanbul
 Bursa
 Kocaeli
 Kocaeli
 İstanbul
 Kocaeli
 Kocaeli
 Kocaeli
 Hatay
 Bursa
 Kocaeli
 İstanbul
 İstanbul
 Kocaeli
 Konya
 Ankara
 Kocaeli

B

B PLAS BURSA PLASTİK, METAL, İNŞ. VE TUR. SAN. VE TİC. A.Ş.
 B&S PRESS FORM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
 BANDO KOÇKAYA KAYIŞ SAN. TİC. (TÜRKİYE) A.Ş.
 BANT BORU SAN. VE TİC. A.Ş.
 BASKI DEVRE SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
 BELDESAN OTOMOTİV YAN SAN. VE TİC. A.Ş.
 BELKA KAÇUK ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
 BELTAN VIBRACOUSTIC TİTRESİM ELEMANLARI SAN. A.Ş.
 BEMAG MAKİNA ELEKTRİK SAN. VE TİC. A.Ş.
 BEŞEL BİJON MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.
 BEŞER BALATACILIK SAN. VE TİC. A.Ş.
 BEYÇELİK GESTAMP KALIP VE OTO YAN SAN. PAZ. VE TİC. A.Ş.
 BİLEN EGZOST SAN. VE TİC. A.Ş.
 BİRİNCİ OTOMOTİV SAN. A.Ş.
 BORÇELİK ÇELİK SAN. TİC. A.Ş.
 BOSAL MİMAYSAN METAL İŞLEME SAN. VE TİC. A.Ş.
 BOSCH FREN SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
 BOSCH REXROTH OTOMOASYON SAN. VE TİC. A.Ş.
 BOSCH SAN. VE TİC. A.Ş.
 BOSİM SAÇ İŞLETME MERKEZİ LTD. ŞTİ.

+90 262 2610900
 +90 262 7511691
 +90 262 6774700
 +90 216 3901036
 +90 212 3234130
 +90 224 4111500
 +90 224 2707102
 +90 262 7510160
 +90 216 4162887
 +90 232 4781801
 +90 224 2700600
 +90 216 3645959
 +90 216 4661990
 +90 224 2804000
 +90 262 7514425
 +90 224 2610500
 +90 212 411130
 +90 224 2192500
 +90 216 5970450

+90 224 2610918
 +90 262 7511698
 +90 262 7514637
 +90 216 3544941
 +90 212 3230695
 +90 224 4111503
 +90 224 2431436
 +90 262 7510163
 +90 216 4108589
 +90 232 4781778
 +90 224 2415200
 +90 216 3643662
 +90 216 3647401
 +90 224 5190130
 +90 262 7514434
 +90 224 2610510
 +90 212 4111319
 +90 224 2192502
 +90 216 3960456

Bursa
 Kocaeli
 Kocaeli
 Kocaeli
 İstanbul
 İstanbul
 Bursa
 Bursa
 Kocaeli
 İstanbul
 İzmir
 Bursa
 İstanbul
 İstanbul
 Bursa
 Kocaeli
 Bursa
 Bursa
 Bursa
 İstanbul

C-C

C.P.S. OTOMOTİV TEKSTİL SAN. VE DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.
 CEFLEKS KAÇUK OTOMOTİV SAN. İÇ VE DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.
 CENGİZ MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.
 CEVHER DÖKÜM SAN. A.Ş.
 CHEMETALL SANAYİ KİMYASALLARI TİC. VE SAN. A.Ş.
 CMS JANT VE MAKİNA SAN. A.Ş.
 COMPONENTA DÖKÜMCÜLÜK TİC. VE SAN. A.Ş.
 COŞKUNÖZ METAL FORM MAKİNA END. VE TİC. A.Ş.
 ÇAVUŞOĞLU MAKİNA VE OTOM. YAN SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
 ÇELİKEL ALÜMİNYUM DÖKÜM İML. SAN. VE TİC. A.Ş.
 ÇETİNEL OTO YAN SAN. A.Ş.
 ÇİFTTEL ELEKTROMEKANİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
 ÇİMSATAŞ ÇUKUROVA İNŞ. MAK. SAN. VE TİC. A.Ş.
 ÇORLU OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.

+90 262 3435105
 +90 212 7172289
 +90 262 6581220
 +90 232 4781000
 +90 212 3545300
 +90 232 3991000
 +90 224 5734263
 +90 224 2800100
 +90 262 7541564
 +90 216 3111442
 +90 216 3771041
 +90 262 6581810
 +90 324 2218400
 +90 282 6514393

+90 262 3435106
 +90 212 7172163
 +90 262 6581228
 +90 232 4781010
 +90 212 3545350
 +90 232 3991010
 +90 224 5734273
 +90 224 2431146
 +90 262 7541566
 +90 216 3111067
 +90 216 3771043
 +90 262 6581029
 +90 324 2218404
 +90 282 6515524

Kocaeli
 İstanbul
 Kocaeli
 İzmir
 İstanbul
 İzmir
 Bursa
 Bursa
 Kocaeli
 İstanbul
 İstanbul
 Kocaeli
 Mersin
 Tekirdağ

D

DELTA GÜÇ SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
 DENET CİVATA SAN. A.Ş.
 DENSO OTOMOTİV PARÇALARI SAN. A.Ş.
 DOĞAN LASTİKÇİLİK SAN. VE TİC. A.Ş.
 DOST MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.
 DOW TÜRKİYE KİMYA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
 DÖKSAN BASINÇLI DÖKÜM VE MAK. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
 DÖNMEZ DEBRİYAJ SAN. VE TİC. A.Ş.

+90 262 6580800
 +90 212 5676748
 +90 262 6795700
 +90 262 7512550
 +90 262 7510230
 +90 262 7546800
 +90 262 6582910
 +90 232 3768766

+90 262 6580809
 +90 212 4800800
 +90 262 6795757
 +90 262 7510570
 +90 262 7510288
 +90 262 7548801
 +90 262 6582669
 +90 232 3768999

Kocaeli
 İstanbul
 Kocaeli
 Kocaeli
 Kocaeli
 Kocaeli
 Kocaeli
 İzmir

E

ECS ELEKTRİK ENERJİ VE KABLO SAN. TİC. A.Ş.
 EGE ENDÜSTRİ VE TİC. A.Ş.
 EGE FREN SAN. VE TİC. A.Ş.
 EGE SOĞUTMACILIK KLİ. SOĞ. HAVA TES. İHR. İTH. SAN. VE TİC. A.Ş.
 EĞEBANT ZİMPARA VE POLİSAJ MALZ. SAN. VE TİC. A.Ş.
 EKU FREN KAMPANA VE DÖKÜM SAN. A.Ş.
 ELATEK KAÇUK PLASTİK VE KİMYEVİ MADDELER SAN. LTD. ŞTİ.
 ELBA BASINÇLI DÖKÜM SAN. A.Ş.
 EMAS ELEKTROTEKNİK MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.
 EMEK KALIP APARAT VE MAK. SAN. A.Ş.
 ERDEMİR ÇELİK SERVİS MERKEZİ SA. VE TİC. A.Ş.
 EREĞLİ DİLME SAN. VE TİC. A.Ş.
 ERKURT TEKSTİL VE YALITIM ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
 ERMETAL OTOMOTİV VE EŞYA SAN. VE TİC. A.Ş.
 ERSAN KAÇUK SAN. VE TİC. A.Ş.
 ERSER AĞIR MAKİNE SAN. VE TİC. A.Ş.

+90 224 4111015
 +90 232 4911400
 +90 232 3973600
 +90 232 8333764
 +90 212 2700707
 +90 262 6581010
 +90 224 2611230
 +90 236 2330600
 +90 212 5492252
 +90 262 6589984
 +90 262 6792727
 +90 372 3181020
 +90 224 2610023
 +90 224 2802000
 +90 216 3042444
 +90 262 6581340

+90 224 4111017
 +90 232 4911515
 +90 232 4790208
 +90 232 8333755
 +90 212 2700710
 +90 262 6581000
 +90 224 2611300
 +90 236 2330602
 +90 212 5492580
 +90 262 6589986
 +90 262 6792709
 +90 372 3180902
 +90 224 2610015
 +90 224 2610971
 +90 216 3042471
 +90 262 6580527

Bursa
 İzmir
 İzmir
 İzmir
 İstanbul
 Kocaeli
 Bursa
 Manisa
 İstanbul
 Kocaeli
 Kocaeli
 Zonguldak
 Bursa
 Bursa
 İstanbul
 Kocaeli

TAYSAD ÜYELERİ MEMBERS

TEL PHONE

FAKS FAX

ŞEHİR CITY

ERTANLAR MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. ESTAŞ EKSANTRİK SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 222 2360553 +90 346 2181220	+90 222 2360555 +90 346 2181231	Eskişehir Sivas
F FARBA OTOMOTİV AYDINLATMA VE PLASTİK FABRİKALARI A.Ş. FARHYM OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. FARLAS OTOMOTİV PAZARLAMA A.Ş. FARPLAS OTO YEDEK PARÇALARI İML. İTH. İHR. A.Ş. FAURECIA POLİFLEKS OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş. FEDERAL MOGUL İZMIT PİSTON VE PİM ÜRETİM TESİSLERİ A.Ş. FEDERAL MOGUL PİSTON, SEGMAN, GÖMLEK ÜRETİM TES. A.Ş. FERRO DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş. FİCOSA INTERNATIONAL OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş. FIGES FİZİK VE GEOMETRİDE BİLGİSAYAR SİM. HİZ. TİC. A.Ş. FKK GÜNEY OTO LASTİK TAKOZ SAN. VE TİC. A.Ş. FLOTEKS PLASTİK SAN. VE TİC. A.Ş. FONTANA PIETRO KALIP SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 212 2564960 +90 312 3980254 +90 212 2385454 +90 262 6796500 +90 216 4594020 +90 262 2260820 +90 212 2926313 +90 262 6534260 +90 224 4111450 +90 224 2508454 +90 362 2668090 +90 224 2610157 +90 216 5931837	+90 212 2561043 +90 312 3980258 +90 212 2382627 +90 262 6796500 +90 216 4594026 +90 262 2262405 +90 212 2926268 +90 262 6531852 +90 224 4111458 +90 224 2508457 +90 262 2668094 +90 224 2610156 +90 216 5931892	İstanbul Ankara İstanbul Kocaeli İstanbul Kocaeli İstanbul Kocaeli Bursa Bursa Samsun Bursa İstanbul
G GALSAN PLASTİK VE KALIP SAN. A.Ş. GÖKTAS YASSI HADDE MAM. SAN. VE TİC. A.Ş. GRAMMER KOLTUK SİSTEMLERİ A.Ş. GREEN CHEMICALS KİM. MAD. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. GÜÇLÜ PRES MAK. SAN. TİC. A.Ş. GÜNGÖR OTOMOBİL YAN. SAN. A.Ş. GÜREL MAKİNA İML. İHR. İTH. TİC. A.Ş. GÜRSETAŞ DÖKÜM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. GÜVEN OTOMOTİV PARÇALARI ÜRETİM SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6777575 +90 262 7591819 +90 224 2193000 +90 216 4565175 +90 262 6580343 +90 262 7511856 +90 262 6414540 +90 216 3071739 +90 262 6788600	+90 262 7512775 +90 262 7591814 +90 224 2197737 +90 216 4565169 +90 262 6580344 +90 262 7510532 +90 262 6419484 +90 216 3072875 +90 262 6588601	Kocaeli Kocaeli Bursa İstanbul Kocaeli Kocaeli Kocaeli İstanbul Kocaeli
H HANİL CF OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. HASÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş. HAYES LEMMERZ JANTAŞ SAN. A.Ş. HEKİMOĞLU DÖKÜM SAN. NAK. VE TİC. A.Ş. HEMA ENDÜSTRİ A.Ş. HIZLANLAR OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş. HIPAK HİDROLİK MAKİNE SAN. A.Ş. HP PELZER PIMSA OTOMOTİV A.Ş.	+90 262 3496279 +90 216 4444140 +90 236 2262000 +90 462 3255042 +90 282 7581040 +90 262 6536140 +90 212 5496901 +90 262 6489300	+90 262 3496285 +90 216 5930890 +90 236 2334330 +90 462 3255044 +90 282 7581071 +90 262 6536141 +90 212 5496907 +90 262 6589333	Kocaeli İstanbul Manisa Trabzon Tekirdağ Kocaeli İstanbul Kocaeli
I-İ İSİLSAN MAKİNA SAN. TİC. LTD. ŞTİ. İSTAŞ İZMİR İSİL İŞLEM SAN. VE TİC. A.Ş. İLERİ MEKANİK MAKİNA KALIP İMALAT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. İNCİ AKU SAN. VE TİC. A.Ş. İNELLİ PLASTİK TEKSTİL OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş. İNSA İSİL İŞLEM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. İS-KA İSTANBUL KABLO SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 264 2767670 +90 232 8770300 +90 216 4138206 +90 236 2332510 +90 232 3767500 +90 216 4158700 +90 212 6136655	+90 264 2758794 +90 232 8770301 +90 216 4138210 +90 236 2332513 +90 232 3767113 +90 216 3646600 +90 212 5763697	Sakarya İzmir İstanbul Manisa İzmir İstanbul İstanbul
K KALE BALATA OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş. KALE OTO RADIYATÖR SAN. VE TİC. A.Ş. KALIPYANSAN STANDART KALIP ELEMANLARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. KALİTE LASTİK PLASTİK SAN. VE TİC. A.Ş. KANCA EL ALETLERİ DÖVME ÇELİK VE MAK. SAN. A.Ş. KARDEŞ ELEKTRİK SAN. VE TİC. A.Ş. KAYNAK TEKNİĞİ SAN. VE TİC. A.Ş. KERİM ÇELİK MAMÜLLERİ İMALAT VE TİC. A.Ş. KFI KARTAL FCMP OTOMOTİV SAN. TİC. A.Ş. KORMAS ELEKTRİK MOTOR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. KORMETAL SAN. VE TİC. A.Ş. KTC KALİBRE BORU KESME SAN. LTD. ŞTİ.	+90 262 7440386 +90 262 7441852 +90 216 3781212 +90 262 7511668 +90 262 6788600 +90 212 6249204 +90 262 6797800 +90 216 5813000 +90 236 3131251 +90 216 6601011 +90 212 6946000 +90 262 3166600	+90 262 7440389 +90 262 7441275 +90 216 3782780 +90 262 7511572 +90 262 6788601 +90 212 5413559 +90 262 6797700 +90 216 5813045 +90 236 3131651 +90 216 6601044 +90 212 5095508 +90 262 3350792	Kocaeli Kocaeli İstanbul Kocaeli Kocaeli İstanbul Kocaeli İstanbul Manisa İstanbul İstanbul Kocaeli
L LASPAR KAUCUK YEDEK PARÇA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. LUCAS ELEKTRİK SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 224 2806900 +90 264 2768750	+90 224 4842597 +90 264 2752891	Bursa Sakarya
M MAHLE FARPLAS FİLTRE SİSTEMLERİ A.Ş. MAJOR SKT OTO DONANIM A.Ş. MAKERSAN MAKİNA OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. MAKO ELEKTRİK SAN. VE TİC. A.Ş. MAKTEL MAKİNE VE TEL SAN. A.Ş. MAPA CİVATA SAN. VE TİC. A.Ş. MA-PA FREN SAN. VE TİC. A.Ş. MA-PA MAKİNA PARÇALARI ENDÜSTRİSİ A.Ş. MARTUR SÜNGER VE KOLTUK A.Ş. MATAY OTOMOTİV YAN SAN. VE TİC. A.Ş. MAYSAN MANDO OTOMOTİV PARÇALARI SAN. VE TİC. A.Ş. MAZZAN MAKİNA İMALAT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. MEBANT İZOLASYON VE BANT SAN. LTD. ŞTİ. MECAPLAST OTOMOTİV ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. A.Ş. MURAT TİC. KABLO SAN. A.Ş. MUTLU AKU VE MALZ. SAN. A.Ş. MUTLU PLASTİK VE AMBALAJ SAN. A.Ş.	+90 262 7512230 +90 224 2805400 +90 262 7512505 +90 224 2195600 +90 216 5614580 +90 262 6580700 +90 262 6580700 +90 262 6580700 +90 212 3460585 +90 224 4833550 +90 224 2431350 +90 216 5930040 +90 232 4336071 +90 262 6580478 +90 212 5035470 +90 216 3041590 +90 212 5504582	+90 262 7514017 +90 224 2805444 +90 262 7513580 +90 224 2195681 +90 216 3118388 +90 262 6580690 +90 262 6580690 +90 262 6580690 +90 212 3460576 +90 224 4833564 +90 224 2435902 +90 216 5930039 +90 232 4572073 +90 262 6580487 +90 212 5035321 +90 216 3041869 +90 212 6513039	Kocaeli Bursa Kocaeli Bursa İstanbul Kocaeli Kocaeli Kocaeli İstanbul Bursa Bursa İstanbul İzmir Kocaeli İstanbul İstanbul İstanbul
N NEŞE PLASTİK TİC. VE SAN. LTD. ŞTİ. NET CİVATA VE VIDA SAN. A.Ş. NORM CİVATA SAN. VE TİC. A.Ş. NSK SİNAİ MAMÜLLERİ İMALAT VE TİC. A.Ş. NURSAN ELEKTRİK DONANIM SAN. VE TİC. A.Ş. NURSAN OTOMOTİV KABLO SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6581090 +90 212 6989170 +90 232 3767610 +90 224 6761219 +90 212 8804192 +90 212 8804192	+90 262 6581096 +90 212 6989178 +90 232 3767613 +90 224 6621240 +90 212 8804142 +90 212 8804142	Kocaeli İstanbul İzmir Bursa İstanbul İstanbul
O-Ö OLGUNÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş. OLİMPİA OTO CAMLARI SAN. VE TİC. A.Ş. OMTAS OTOMOTİV TRANSMİSYON AKSAMI SAN. VE TİC. A.Ş. OPAS OTOMOTİV PLATİNLERİ SAN. VE TİC. A.Ş. OPSAN ORJİNAL SAC PARÇA SAN. VE TİC. A.Ş. ORSAN TİCARİ ARAÇ SİSTEMLERİ LTD. ŞTİ. ORSAN YEDEK PARÇA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 236 2330444 +90 262 6463878 +90 262 6555544 +90 212 6429050 +90 212 4824956 +90 282 6818400 +90 282 6818400	+90 236 2331305 +90 262 6463882 +90 262 6555401 +90 212 5579097 +90 212 4824500 +90 282 6818414 +90 282 6818414	Manisa Kocaeli Kocaeli İstanbul İstanbul Tekirdağ Tekirdağ

TAYSAD ÜYELERİ MEMBERS

TEL PHONE

FAKS FAX

ŞEHİR CITY

ORTADOĞU RULMAN SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 312 2898900	+90 312 2846253	Ankara
OTOPARSAN OTOMOTİV PARÇA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 212 8580143	+90 212 8580146	İstanbul
ÖNAYSAN METAL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 216 5282600	+90 216 4204889	İstanbul
ÖZEN PRES MAKİNA VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 262 6581200	+90 262 6581209	Kocaeli
ÖZGÜR ENSTELASYON ELEKTRİK KABLO ELEMANLARI İNŞ. TUR. SAN. V	+90 232 8771100	+90 232 8771106	İzmir
ÖZKAR OTOMOTİV PARÇALARI İMALAT SAN. A.Ş.	+90 262 6580338		Kocaeli
ÖZLER PLASTİK SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 212 4566666	+90 212 4566697	İstanbul
P-R			
PAKSAN MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 212 5505700	+90 212 5505528	İstanbul
PARSAN MAKİNA PARÇALARI SAN. A.Ş.	+90 216 4931266	+90 216 4931280	İstanbul
PARSAT PİSTON DAĞITIM TİC. SAN. A.Ş.	+90 212 6949510	+90 212 5910146	İstanbul
PİMSA POLİÜRETAN İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 216 3641080	+90 216 3641117	İstanbul
PUNTAŞ MAKİNA VE YEDEK PARÇA SAN.	+90 212 8750403	+90 212 8750460	İstanbul
REPKA KAÇUK SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 216 3620550	+90 216 3800113	İstanbul
RÖZMAŞ ÇUHO OTOMOTİV YAN SAN. A.Ş.	+90 262 7510826	+90 262 7511314	Kocaeli
RÖZMAŞ METAL SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 7511315	+90 262 7512004	Kocaeli
S-Ş			
SA-BA ENDÜSTRİYEL ÜRÜNLER İML. VE TİC. A.Ş.	+90 216 5931955	+90 216 5931440	İstanbul
SADIK OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6588745	+90 262 6588747	Kocaeli
SANGO OTOMOTİV ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6796100	+90 262 6796161	Kocaeli
SANİFOAM SÜNGER SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 282 7252725	+90 282 7252716	Tekirdağ
SAN-PAR KALIPÇILIK PARÇA İMALATI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 216 3072400	+90 216 3075015	İstanbul
SARIGÖZOĞLU HİDROLİK MAKİNA VE KALIP SAN. TİC. A.Ş.	+90 236 2337050	+90 236 2337047	İzmir
SEKİSO OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6580539	+90 262 6580540	Kocaeli
SEL METAL OTOMOTİV VE MAKİNA İMALAT SANAYİ	+90 216 4895717	+90 216 5182212	İstanbul
SENTEZ OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 232 4359410	+90 232 4359497	İzmir
SERVET MADENİ EŞYA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 212 5570104	+90 212 5755262	İstanbul
SETMAG MAK. VE KALIP SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 216 5733858	+90 216 5733857	İstanbul
SİGARTH METAL İŞLEME SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6582601	+90 262 6582605	Kocaeli
SİZMAZ CONTA SAN. VE TİC. A.Ş.	0212 2192113	0212 4854146	İstanbul
SİKA YAPI KİMYASALLARI A.Ş.	+90 216 5810600	+90 216 5810699	İstanbul
SİSAN SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 262 6582680	+90 262 6582699	Kocaeli
SİSMAC OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 232 3280255	+90 232 3280262	İzmir
SİSTEM TEKNİK END. ELEK. SİSTEMLER SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 216 4208624	+90 216 4202322	İstanbul
SKT YEDEK PARÇA MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 224 2434100	+90 224 2431424	Bursa
STANDARD PROFİL OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 212 3133100	+90 212 2321936	İstanbul
STANDART YAY SAN. KOLL. ŞTİ.	+90 212 5495986	+90 212 5495990	İstanbul
SUPAR SUPAP VE PARÇA SAN. TİC. A.Ş.	+90 332 2482394	+90 332 2487521	Konya
SÜPSAN MOTOR SUPAPLARI SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 212 3363200	+90 212 5927268	İstanbul
SÜPERPAR OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 232 8770212	+90 232 8770217	İzmir
ŞAHİN MOTOR YATAKLARI SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6533361	+90 262 6533101	Kocaeli
ŞESAN YEDEK PARÇA SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6580035	+90 262 6580312	Kocaeli
T			
TAKOSAN OTOMOBİL GÖSTERGELERİ SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 212 5541525	+90 212 6425297	İstanbul
TAYSAN OTO YAN SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 224 2433516	+90 224 2433515	Bursa
TEFAŞ KİMYASAL VE SERAMİK KAPLAMA SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6580220	+90 262 6588202	Kocaeli
TEKERSAN JANT SAN. A.Ş.	+90 216 4745715	+90 216 4745697	İstanbul
TEKİMSA TEKNİK MALZ. İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 216 5932112	+90 216 5932044	İstanbul
TEKİŞ TEKNİK EROZYON KALIP SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6580404	+90 262 6580413	Kocaeli
TEKLAS KAÇUK SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6484400	+90 262 6417963	Kocaeli
TEKNOFOAM İZOLASYON SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 216 5170956	+90 216 5170957	İstanbul
TEKNOROT OTOM. ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 212 8757606	+90 212 8757608	İstanbul
TELAS LASTİK SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 212 4854801	+90 212 4854930	İstanbul
TELFORM KELEPÇE VE YAY SAN. TİC. A.Ş.	+90 216 3933585	+90 216 3932612	İstanbul
TEMEL CONTA SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 232 4835409	+90 232 4259269	İzmir
THYSENKRUPP OTOMOTİV PARÇALARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 262 6582607	+90 262 6447528	Kocaeli
TI OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 224 4110110	+90 224 4110111	Bursa
TİR-SAN TREYLER SAN. VE TİC. NAKLİYAT A.Ş.	+90 216 3117160	+90 216 3119901	İstanbul
TİRSAN KARDAN A.Ş.	+90 232 4636161	+90 232 4225332	İzmir
TKG OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 224 2807900	+90 224 4823934	Bursa
TOKSAN YEDEK PARÇA İMALAT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 224 4111950	+90 224 4111959	Bursa
TOYOTA TSUSHO EUROPE S.A. - İSTANBUL ŞUBESİ	+90 262 6588400	+90 262 6580284	Kocaeli
TOYOTETSU OTOMOTİV PARÇ. ÜRETİM VE TİC. A.Ş.	+90 262 6588710	+90 262 6588717	Kocaeli
TOZMETAL TİC. VE SAN. A.Ş.	+90 212 8805660	+90 212 8806147	İstanbul
TRAKYA CAM SAN. A.Ş.	+90 212 3503366	+90 212 3504366	İstanbul
TRİGO ÇÖZÜM SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 212 2874093	+90 212 2874094	İstanbul
TUĞBAY OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 312 4409700	+90 312 4387667	Ankara
U-Ü			
UÇAR METAL MAKİNE OTOMOTİV PARÇA SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6556018	+90 262 6555915	Kocaeli
UGİNOX SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 7512914	+90 262 7512923	Kocaeli
ULUS METAL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	+90 262 6771021	+90 262 6771025	Kocaeli
USO OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 216 3641090	+90 216 3646547	İstanbul
UZEL OTOMOTİV SİSTEMLERİ A.Ş.	+90 262 6787000	+90 262 6589193	Kocaeli
ÜNKAL OTOMOTİV SAN. VE DİŞ TİC. A.Ş.	+90 216 4870086	+90 216 4873178	İstanbul
VALEO OTOMOTİV SİSTEMLERİ END. A.Ş.	+90 224 2700400	+90 224 2610055	Bursa
VAN PRES DÖKÜM KROMAJ SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 224 2431458	+90 224 2431460	Bursa
VOLAN DIŞLI SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 282 7461213	+90 282 7461217	Tekirdağ
Y			
YAYSAN TEKNİK YAY SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 224 2434200	+90 224 2431532	Bursa
YAZAKİ OTOMOTİV YAN SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 224 2701000	+90 224 5248999	Bursa
YEMENİCİ OTOMOTİV VE PARÇALARI SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 262 6432122	+90 262 6412836	Kocaeli
YENMAK MOTOR GÖMLEK SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 332 2489276	+90 332 2484855	Konya
YİĞİT AKÜ MALZEMELERİ NAKLİYAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	+90 312 2670280	+90 312 2670861	Ankara
YOĞURTÇUOĞLU KAÇUK PARÇA SANAYİ	+90 224 4823002	+90 224 4823001	Bursa
Z			
ZATEL PRES DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 216 3951302	+90 216 3950112	İstanbul
ZF LEMFÖRDER AKS MODÜLLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 232 3981314	+90 232 3981388	İzmir
ZF TÜRK SAN. VE TİC. A.Ş.	+90 216 5920750	+90 212 5920764	İstanbul

Kaliteyi el üstünde tutanlar...



"Kalitede öncü" olmak üzere yola çıkan ve bu misyonunu her zaman başarıyla sürdüren Kale Oto Radyatör, TOFAŞ tarafından bu yıl 5.'si düzenlenen Yan Sanayi Ödül Töreninde "Kalite Ödülü" aldı.

"Kaliteyi el üstünde tutan ekibimiz" bu sayfaya sığmayacak kadar geniş. Kale Oto Radyatör'ün, en iyisini tasarlayan, üreten ve sonunda da ödülleri kaldıran tüm elleri bizim için çok değerli. Başarıyı paylaşmak bizi mutlu ediyor.



İstanbul Cad. No: 142 Çayırova 41420 Gebze, Kocaeli
Tel: 0.262 744 18 52 pbx Faks: 0.262 744 12 75 Web: www.kaleoto.com.tr e-posta: kale@kaleoto.com.tr

Kale Oto Radyatör A.Ş. bir KOÇKAYA Holding kuruluşudur.

Bosch ve dizel bir bütündür.



Dizel motorun tarihi ve "Bosch" ismi ayrılmaz bir biçimde bağlıdır. 1927 yılında Robert Bosch'un ürettiği ilk sıra tip püskürtme pompası sayesinde, önceden sadece sabit motorlarda ve gemilerde kullanılabilen dizel motorları, taşıtlarda da kullanılmaya başlamıştır. Günümüzde ise Bosch, Common Rail ve Birim Enjektör gibi dünyanın en modern dizel püskürtme sistemlerini üstün teknoloji ile üreterek dizel pazarına sunmaktadır. Bu yeni nesil sistemler sayesinde dizel motorlarında benzinli araçlar kadar yüksek performans alınırken, düşük gaz emisyonu ve yakıt tüketimi sağlanır. Ayrıca sessiz ve titreşimsiz çalışan motor da araç sürücüsüne konforlu bir sürüş sunar.



BOSCH

Yaşam için teknoloji

Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Ahi Evran Cad. Polaris Plaza
No: 1 Maslak/İstanbul
Tel : (0212) 335 06 00
Faks : (0212) 345 00 52
www.bosch.com.tr