



TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ  
**taysad**

ASSOCIATION OF AUTOMOTIVE PARTS & COMPONENTS MANUFACTURERS

YILYEAR: 17 SAYIISSUE: 81 OCAKJANUARY- ŞUBATFEBRUARY 2015

# Rusya Otomotiv Sektörü



## Otomotiv Sanayi

**Kibar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kibar:** Devletin, özel sektörün ve finansal sermayenin yakın işbirliği Türkiye'nin gizli potansiyellerini açığa çıkarabilir

## Rusya Otomotiv Sektörü

**OİB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu:** Tedarik sanayicileri, Rusya'daki krizi fırsata çevirebilirler

## Bir Konu, İki Görüş

Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTIP)  
**Merih Kepez Örnek**  
DEİK/Türkiye-Amerika İş Konseyleri Koordinatörü



## TEDRIVE IHSA® DİREKSİYON SİSTEMLERİNİ AKTİFLEŞTİRİR

tedrive Steering, ödüllü ve patentli IHSA® teknolojisini (Akıllı Hidrolik Direksiyon Desteği) ticari araç sektörüne özel olarak daha da geliştirdi. Yenilikçi IHSA® sistemi ile aktif şerit değiştirme uyarı sistemi, yan rüzgar dengelemesi, şehir içi modu, römork stabilizasyonu, teker balans dengelemesi ve manevra desteği gibi bir çok sürücü destek fonksiyonu joystick üzerinden aktif hale getirilebilmektedir. tedrive kremayer ve döner bilyeli direksiyonlara modüler olarak entegre edilebilen IHSA® teknolojisi, ticari araç ve otobüs üreticileri için hidrolik direksiyonların tamamına yüksek bir tasarım ve fonksiyon esnekliği sunmaktadır.

### iHSA® – TÜM ARAÇ SINIFLARI İÇİN AKILLI ARTI GÜVENLİK



*Kaliteye atılan imza...*



*Otomotiv ve Jant sektörüne yönelik kalitelerimizle hizmetinizdeyiz!*

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

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

Genel Müdürlük

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

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

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



## SEVGİ ÖZÇELİK

TAYSAD Kurumsal İletişim Uzmanı

## Rusya'da uzun vadeli stratejik yatırım yapmanın tam zamanı mı?

**B**u sayımızda Rusya'da yaşanan krizi ve olası etkilerini ele almaya çalıştık. Rusya krizini tüm dünya yakından izliyor. Ancak özellikle Türkiye için kritik bir öneme sahip. Enerji ticaretinin dışında reel sektör ve yatırımlar bakımından da iki ülke arasında sıkı ilişkiler söz konusu. Ancak son 1 yıldaki rakamlar, özellikle ihracatın ciddi biçimde azaldığını gösteriyor. 2013'te 7 milyar 96 milyon dolara ulaşan Rusya'ya ihracatımız, geçen yıl yüzde 14,63 düşüşle 6 milyar 57 milyon dolar olarak gerçekleşti. Otomotiv sektörünün 2013 yılında 1 milyar 160 milyon dolara kadar çıkan Rusya'ya ihracatı, geçen yıl yüzde 31,57'lik düşüşle 794 milyon dolar oldu.

Öte yandan Ruble'nin son 3 aydaki neredeyse yüzde 100'e varan devalüasyonuna karşın TL'de böyle bir değer kaybı yaşanmadı. Durumun böyle seyretmesi nedeniyle yatırım yapmayı düşünen Türk şirketler için Rusya'yı hem yatırım maliyetleri hem operasyonel giderler açısından çok daha cazip hale getirdiği dile getiriliyor. Ekonomistler ve analistler Rusya'da uzun vadeli stratejik yatırım yapmanın tam zamanı olduğuna işaret ediyorlar. Biz de Rusya konusunu tedarik sanayi açısından ele alarak, Rusya'da yatırım yapan şirketlerin yöneticilerine sorular yönelttik. Bundan sonraki sayılarımızda otomotiv sektörü için kritik öneme sahip pazarları çeşitli yönleriyle ele almaya çalışacağız.

Bu sayımızda Kibar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kibar ile gerçekleştirdiğimiz röportajı yayınlıyoruz. Ali Kibar, "Yatırım ortamının iyileştirilmesi, yerli katkı oranını artırıcı efektif teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi, iç pazar talebinin sürekliliğini ve istikrarını koruyacak uygulamalar ile ülkemizde son üç yıl içerisinde hayata geçirilen ve açıklanan önemli otomotiv yatırımlarının artması mümkün olacaktır." diye konuştu.

OSD Genel Sekreteri olarak göreve 1992 yılında başlayan Prof. Dr. Ercan Tezer, 23 yıllık görev süresinin ardından 17 Şubat 2015 itibarıyla emekliye ayrıldı. Uzun yıllardır otomotiv sektörüne katkı sağlayan Ercan Tezer'i yeni hayatında başarılar dilerken, aynı zamanda OSD Genel Sekreterlik görevine atanan Osman Sever'e de hoşgeldin diyoruz.

Yeni sayımızda görüşmek üzere...

An English version is also available at [www.taysad.org.tr](http://www.taysad.org.tr)



### Sahibi Publisher

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

### Yazı İşleri Müdürü Editor in Chief

**Sevgi Özçelik**

### Yayın Kurulu Editorial Board

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

### Editör Editorial

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

### Yayın Yönetmeni Publishing

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

### Görsel Yönetmen Art Director

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

### Reklam Advertising

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

### Yönetim Yeri Management Centre

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

### Yapım Production

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

### Baskı Printed by

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

### Yerel - Türkçe - İlimi

#### İki Ayda Bir Yayımlanır

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

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



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



# NESAN®



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

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

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



## TAYSAD DERGİ'DEN

**04** Rusya'da uzun vadeli stratejik yatırım yapmanın tam zamanı mı?

**Sevgi ÖZÇELİK**  
TAYSAD Kurumsal İletişim Uzmanı

## TAYSAD'DAN MESAJ

**08** Satranç ustaları mat olacak mı?

**Dr. Mehmet DUDAROĞLU**  
TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

## 2014'ÜN ARDINDAN

**24** 2014'de neler konuşuldu?

## OTOMOTİV SEKTÖRÜ

**30** "Devletin, özel sektörün ve finansal sermayenin yakın işbirliği Türkiye'nin gizli potansiyellerini açığa çıkarabilir"

## ALİ KİBAR

*Kibar Holding  
Yönetim Kurulu  
Başkanı*

## BİR KONU İKİ GÖRÜŞ

**34** Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTIP)

**Merih Kepez ÖRNEK**  
*DEİK/Türkiye-Amerika İş Konseyleri Koordinatörü*

**35** "Bitaraf olan bertaraf olur"

**Albert SAYDAM**  
*TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi*

## DOSYA: RUSYA OTOMOTİV SEKTÖRÜ

**38** Rusya krizi, Türk otomotiv sektörünü nasıl etkiler?

**40** Tedarik sanayicileri, Rusya'daki krizi fırsata çevirebilirler

**Orhan SABUNCU**  
*OİB Yönetim Kurulu Başkanı*

## ALMANYA TEMSİLCİLİĞİ

**52** Rusya'ya Yaklaşım

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

## AMERİKA'DAN HABERLER

**54** Detroit 2015 İzlenimleri  
**Varol KARSLIOĞLU**

## TAYSAD'DAN HABERLER

**56** TAYSAD Teknoloji Günleri 2015'e "Kaynak Teknolojileri" ile başlangıç yaptı...

**58** TAYSAD, üyelerini katma değeri artıracak teknolojik ürünlere yönlendiriyor

**60** Sustainable Brands 2015 İstanbul 'How Now' teması ile geleceği yönlendirecek!

## AR-GE MERKEZLERİ

**62** Ege Endüstri Ar-Ge Merkezi

## BENİM YOLUM, BENİM KİTAPIM

**64** 2020'lere Doğru İK Yönetimi

**Recep YİĞİT**  
*Toyota Boshoku İnsan Kaynakları Müdürü*

## ELEKTRİKLİ ARAÇLAR

**66** ASELSAN ve TEMSA, elektrikli otobüs için işbirliği yapıyor

## FUAR

**68** Cenevre Otomobil Fuarı Avrupa'da iyileşmenin ipucu

**70** Automechanika İstanbul 9-12 Nisan 2015 tarihlerinde ziyaretçilerini ağırlayacak

## İÇİMİZDEN BİRİ

**72** Yenmak A.Ş. Kurucusu Kazım Kahvecioğlu: "300 kişiyi istihdam etmek 300 ton altın sahibi olmaktan daha keyifli"

## ŞEHİRLER VE İNSANLAR

**74** Yenmak Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Muammer Kahvecioğlu'nun gözünden Konya

## ÜYELERDEN HABERLER

**76** Techno Aktaş Balkanların en iyisi seçildi

**76** KOŞGEB'İN KOBİ Büyük Ödülü NSK'nın

**78** Steven Young, Bosch, Türkiye ve Orta Doğu Başkanı oldu

**80** Coşkunöz Savunma Havacılık yüzde 100 Türk sermayesi ile yoluna devam ediyor

**82** Standard Profil 10'uncu fabrikasını Meksika'da açtı

**83** Sosyal Sorumluluk Alanında Türkiye'de Bir İlk: ISO 26000 Ödülü Çelikel'in

**83** HASÇELİK "ISO/TS 16949 Kalite Yönetim Sistemi" denetimlerini başarıyla tamamladı

**84** Türkiye'de paslanmaz çeliğin ismi şimdi Thyssenkrupp Materials Turkey...



08



30



34



38



40





**ANSYS®** Türkiye Yetkili Temsilcisi

ANSYS Satışı, Eğitimi & Teknik Desteği | Tasarım & Analiz Projeleri | İmalat

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

İstanbul | Ankara | İzmir | Bursa



Dr. Mehmet Dudaroğlu

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

## Satranç ustaları mat olacak mı?

Değerli Üyelerimiz,

**2**015 yılında, üretim ve Pazar gerçekleştirmeleri açısından olumlu bir başlangıç yaptık. Ocak ayında toplam üretimimiz, geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 37'lik artış 103 bin adet seviyesinde gerçekleşirken; toplam pazarımız ise yüzde 7 oranında artarak 37 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Bununla birlikte, otomobil ithalatının pazar payını incelediğimizde ise, Ocak ayında yüzde 70 gibi yüksek bir orana ulaşıldığını görüyoruz.

Toplam sektör ihracatımız da ise, yüzde 8'lik bir artış yaşanmış olsa da, tedarik sanayi ihracatımızda önceki döneme göre gerileme oldu.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin verilerine göre, toplam ülke ihracatımızda da 2014 yılının Ocak ayına oranla yaklaşık yüzde 10'luk bir daralma yaşandı. Hemen hemen tüm ülkelere olan ihracatımızda düşüş yaşanırken, en önemli gerileme Rusya pazarında gerçekleşti.

2014 yılını yüzde 15'lik düşüş ile kapadığımız Rusya'ya, Ocak ayındaki ihracatımız ise neredeyse yarı yarıya azaldı. Geçtiğimiz yıl Ocak ayındaki ihracat değerimiz yaklaşık 64 milyon USD düzeyinde iken, bu yılın Ocak ayında sadece 35 milyon



**Köklü bir geçmişe sahip olan Rusya'yı sadece mevcut durumu ile değerlendirmek son derece yanlış olacaktır. Yaşamakta olan krize ve belirsizlik ortamına rağmen, özellikle büyük yabancı yatırımcıların ülkedeki yatırımlarını sürdürmesi, uluslararası sermayenin ülkeye duyduğu güvenin de önemli bir göstergesidir.**

*Batı ile oynadığı satrançtaki hamleleri, Rusların bu kritik süreçten daha az yarayla çıkmalarını sağlayabilecek mi, hep birlikte göreceğiz.*



USD'lik ihracat gerçekleştirebildik. Böylece Rusya en çok ihracat yaptığımız ülkeler sıralamasında 2 basamak gerileyerek 9. sıraya gelmiş oldu.

Bu denli yüksek bir düşüşün yaşanmasındaki ana etkenlerden birisi, Rusya'nın son dönemde yaşadığı ekonomik kriz. Dolayısıyla, ülkemizin önemli bir ticaret ortağı olan Rusya'da, ekonomik krizin yaşanması, bizleri de hem ülke ticareti genelinde, hem de otomotiv sektörü özelinde etkileyecektir. Ancak, bu etkinin boyutlarını tam olarak öngörebilmek güç.

Otomotiv sektörü açısından 2014 yılını, yüzde 10'nun üzerinde bir üretim kaybı ile tamamlayan Rusya'nın, 2015 yılında ise yaklaşık yüzde 3 oranında daralma yaşaması bekleniyor.

Rusya'nın bugün yaşadığı ekonomik sorunların iki önemli kilometre taşı var: Batı ile bozulan ilişkiler ve petrol fiyatlarının hızla düşmesi. Özellikle Ukrayna krizi sonrasında Batı ülkeleriyle yaşanan sorunların ve beraberinde uygulanan ambargoların tetiklediği petrol fiyatlarındaki iniş, komşu ülkemizin tüm dengelerini alt üst etti.

Rusya'da Batı'nın yaptırımları ve petrol düşüşü ile başlayan piyasa bozulması, faizin yükselmesi, ülkeden sermaye kaçışı, rublenin ve hisse senetlerinin değer kaybetmesi, negatif bir döngü içinde devam ediyor. Rusya'nın bu krizi, iki yıldan önce atlatması pek mümkün değil; yani toparlanmanın 2016 sonlarından itibaren başlayacağını söyleyebiliriz.

Öte yandan, köklü bir geçmişe sahip olan Rusya'yı sadece mevcut durumu ile değerlendirmek son derece yanlış olacaktır. Yaşamakta olan krize ve belirsizlik ortamına rağmen, özellikle büyük yabancı yatırımcıların ülkedeki yatırımlarını sürdürmesi, uluslararası sermayenin ülkeye duyduğu güvenin de önemli bir göstergesidir.

Rusya, öyle anlaşılıyor ki ekonomik açıdan 2015 yılını kaybedecek. Ancak, Batı ile oynadığı satrançtaki hamleleri, Rusların bu kritik süreçten daha az yarayla çıkmalarını sağlayabilecek mi, hep birlikte göreceğiz. ■

*An English version is also available at [www.taysad.org.tr](http://www.taysad.org.tr)*



## Otomasyon kolaylaşıyor.

Robotiği tüm boyutlarda kolaylaştırmak için KUKA'nın kendini nasıl adadığını görünüz: Otomasyon kolaylaşıyor. Planlaması kolay. Entegre etmesi kolay. Kullanımı kolay. Bakımı kolay. Özel ihtiyaçlara uyarlanması kolay. Yeni nesil QUANTEC robotu ile daha önce hiç olmadığı kadar çok yönlü ve yüksek performans. Sınırlayıcı donanımların kullanımından kesin vazgeçen kumanda sistemi KR C4 ile. Robotları en kolay kumanda etme şekli KUKA smartPAD ile.



Yeni KUKA ürün jenerasyonu ile ilgili olarak daha fazla bilgi edinmek için [www.automation-becomes-easy.com](http://www.automation-becomes-easy.com) adresine gidiniz veya bu QR kodunu cep telefonunuzdan okutunuz.

KUKA Roboter CEE GmbH  
Merkezi Avusturya Türkiye İstanbul Şubesi  
Şerifali Mah. Kible Sk.  
Optimum Plaza 28 Kat 1  
Yukarı Dudullu / Ümraniye  
İstanbul / Türkiye  
Email: [info-turkey@kuka.com](mailto:info-turkey@kuka.com)  
Tel: +90 / 216 / 508 14 04, Fax: +90 / 216 / 508 14 03

# KUKA

## Otomotiv sanayi firmalarının 2015 yılı Ocak ayı üretimleri

### Production of Automotive Manufacturers Month of January 2015

Firmalar Companies	Otomobil Pass. Car	%	K. Kamyon L. Truck	%	B. Kamyon M. Truck	%	Kamyonet Pick Up	%	Otobüs Bus	%	Minibüs Mini-Bus	%	Midibüs Mid-Bus	%	Traktör F. Tractor	%	Toplam Totals
A.I.O.S.			271	100			197	1	7	1			187	37			662
Ford Otosan	1.088	2			723	29	21.035	61			3.896	99					26.742
Hattat Tarım															141	4	141
Honda Türkiye	957	2															957
Hyundai Assan	15.200	25															15.200
Karsan								2	0	58	1	26	5				86
M. Benz Türk					1.780	71			348	55							2.128
Man Türkiye									137	22							137
Otokar			1	0					137	22							137
Oyak Renault	28.512	47															28.512
Temsa Global									130	20			125	25			255
Tofaş	5.181	9					13.060	38									18.241
Toyota	9.476	16															9.476
Türk Traktör															3.463	96	3.463
<b>Toplam</b>	<b>60.414</b>	<b>100</b>	<b>272</b>	<b>100</b>	<b>2.503</b>	<b>100</b>	<b>34.292</b>	<b>100</b>	<b>635</b>	<b>100</b>	<b>3.954</b>	<b>100</b>	<b>504</b>	<b>100</b>	<b>3.604</b>	<b>100</b>	<b>106.178</b>

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

## Otomotivde üretim yüzde 37 arttı

OSD raporuna göre, 2015 yılı Ocak ayında toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 37 arttı.

OSD tarafından hazırlanan "2015 Ocak ayı üretim, ithalat, ihracat, satış değerlendirme raporu" yayımlandı. Rapora göre, bu yılın Ocak ayında toplam üretim geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 37 arttı. Aynı dönemde otomobil üretimi ise yüzde 16 yükseldi. Bu dönemde, toplam üretim 102 bin 574 adet, otomobil üretimi ise 60 bin 414 adet düzeyinde gerçekleşti.

Bu yılın Ocak ayındaki üretim minibüste yüzde

157, kamyonette yüzde 86, büyük kamyonunda yüzde 42, otobüste yüzde 31, otomobilde yüzde 16 ve küçük kamyonunda yüzde 5 artarken, midibüste yüzde 16 azaldı. Bu dönemde, traktör üretimi de yüzde 6 artarak 3 bin 604 adet oldu.

### Toplam pazar yüzde 7 genişledi

Toplam otomotiv pazarı 2015 yılı Ocak ayında 2014 yılının aynı ayına göre yüzde 7 artarak 36 bin 567 adet düzeyinde gerçekleşti. Aynı dönemde otomobil pazarındaki artış da yüzde 1 düzeyinde oldu ve pazar 24 bin 498 adede çıktı.

Ocak ayında hafif ticari araçlar (HTA) pazarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 22 artarak, 10 bin adede yükseldi ve toplam pazardaki artışa önemli düzeyde destek oldu. 2015 yılı Ocak ayında bir

önceki yıla göre ağır ticari araç pazarında yüzde 26 artış gerçekleşti ve pazar bin 952 adet düzeyinde gerçekleşti. İnşaat sektöründeki gelişmelerin etkisiyle Ocak ayında kamyon pazarı, 2014 yılı aynı ayına göre yüzde 52 oranında artarak bin 697 adet düzeyine yükseldi.

### Toplam otomotiv ihracatı yüzde 54 arttı

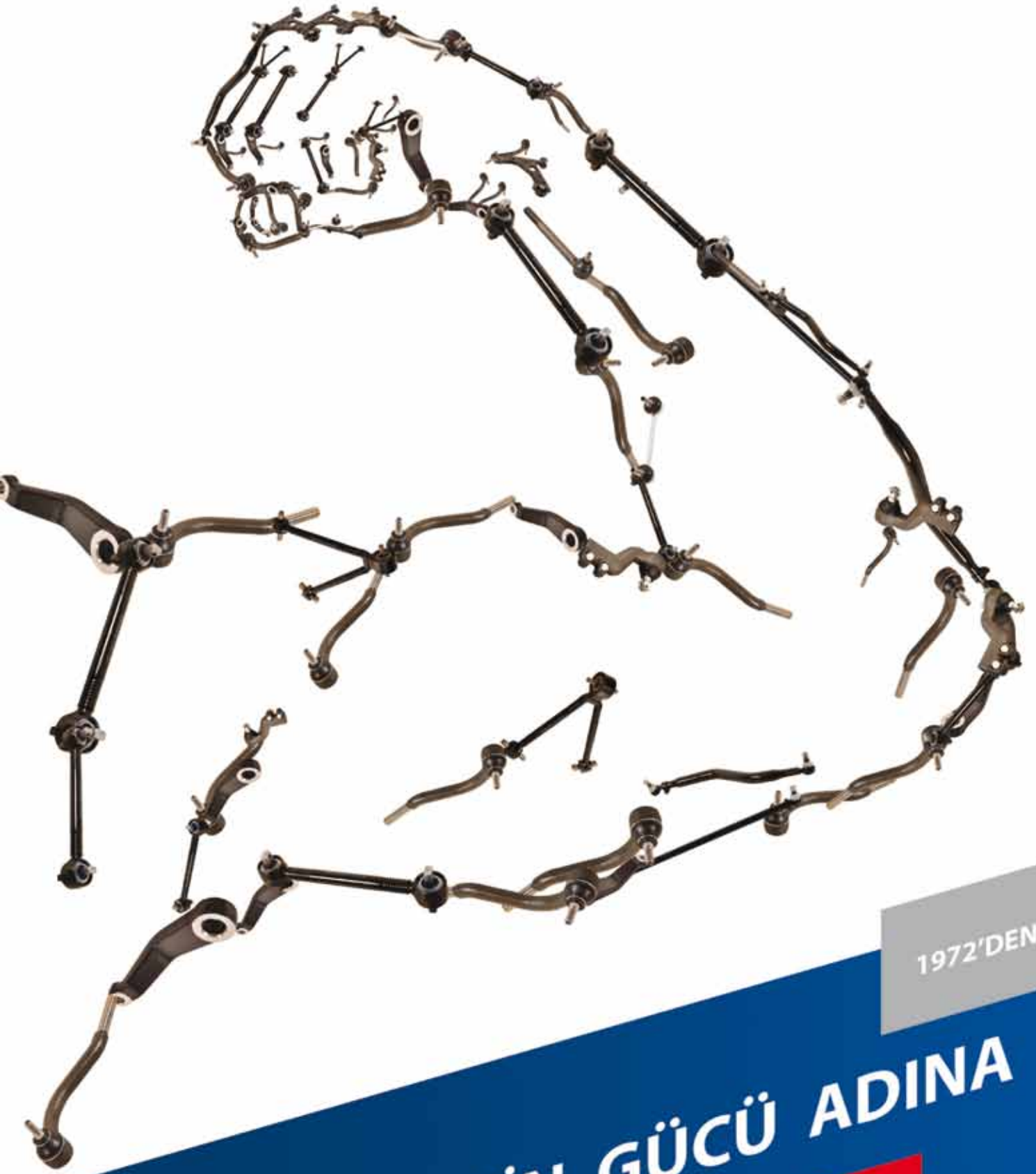
2015 yılı Ocak ayında bir önceki yıla göre, toplam otomotiv ihracatı yüzde 54, otomobil ihracatı ise yüzde 35 arttı. 2015 yılı Ocak ayında

toplam ihracat 79 bin adet, otomobil ihracatı ise 49 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

Bu ayda, ticari araç ihracatı yüzde 98 artış ile 31 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Traktör ihracatı ise yüzde 55 artış ile bin 342 adet oldu.

Ekonomi Bakanlığı Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği verilerine göre, 2015 yılı Ocak ayında toplam ihracat, 2014 yılı aynı ayına göre yüzde 8 arttı ve 1,8 milyar dolar oldu. Bu dönemde, toplam ana sanayi 30 arttı, yan sanayi ihracatı ise yüzde 14 azaldı. ■





1972'DEN BERİ

**KALİTENİN GÜCÜ ADINA**

**ROT ÜRETİMİNDE DÜNYA MARKASI**



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



## Otomotiv endüstrisi Şubat'ta 1 milyar 705 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi

İhracat şampiyonu otomotiv endüstrisi, Şubat ayı dış satışlarında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 gerileyerek 1 milyar 705 milyon dolarlık ihracata imza attı. Otomotiv endüstrisi gerilemeye rağmen Türkiye genel ihracatı içerisinde aldığı yüzde 16 pay ile dış satış liderliğini korudu.

### ALMANYA

**257 MİLYON DOLAR**

Şubat 2015'te Türkiye otomotiv ihracatında Almanya 257 milyon dolarlık ihracat ile ilk sırada yer aldı. Almanya'ya yönelik ihracat yüzde 12 azaldı.

### AB ÜLKELERİ

**1 MİLYAR 323 MİLYON DOLAR**

Şubat 2015'te Avrupa Birliği ülkeleri %77,5 pay ve 1 milyar 323 milyon USD ile ülke grubu bazında ihracatta ilk sırada yer aldı.

### EN BÜYÜK PAZARLAR

**112 MİLYON İSPANYA**  
**220 BİN DOLAR**  
**49 MİLYON ABD**  
**434 BİN DOLAR**

Önemli ihracat pazarlarımızdan İspanya'ya %44, Birleşik Devletlere %100 ihracat artışı yaşanırken, Slovenya'ya yönelik %11, Romanya'ya %19, Rusya Federasyonu'na %59 ihracat düşüşü yaşanmıştır.

### TÜRKİYE İHRACATI

**22 MİLYAR 800 MİLYON DOLAR**

Türkiye İhracatı Ocak-Şubat 2015 döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %7 gerileyerek 22,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu dönemde Otomotiv Endüstrisi ihracatı %0,4 artmış ve 3,43 milyar dolar ile Türkiye ihracatında ilk sıradaki yerini korumuştur.

### Birleşik Krallık'a yüksek oranlı artış

Ülke bazlı ihracat verilerinde de Almanya düşüşe rağmen liderliğini korudu. Buna göre şubat ayında geçen yılın aynı dönemine göre Almanya'ya ihracat yüzde 12 azalarak 257 milyon dolar olarak gerçekleşti. Birleşik Krallık'a ise uzun zamandır büyük oranlarda artış seyri devam etti. Bu ülkeye yüzde 22 büyümeyle 225 milyon dolar, Fransa'ya yüzde 4 gerilemeyle 193 milyon, İtalya'ya da yüzde 2 kayıpla 132 milyon dolar dış satış yapıldı.

### Ticari araç ihracatı artışta

Ürün grupları bazında şubat ayı ihracatı incelendiğinde yan sanayi ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14 kayıpla 685 milyon dolar oldu. Binek otomobiller yüzde 6 gerilemeyle 564 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 4 artışla 344 milyon, otobüs, minibüs ve midibüs ürün grubu da yüzde 30 büyümeyle 96 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Diğer başlığı altında ise yüzde 50 azalışla 16 milyon dolarlık dış satış yapıldı.



DÜNYANIN  
HERYERİNDEYİZ  
5 KITA  
88 ÜLKE



**ÇENMAK**  
MOTOR PARÇALARI

4449665 1965 DENİZLİ GÜÇ



## Otomotiv Sanayii Derneği'nde görev değişimi

OSD Genel Sekreteri olarak göreve 1992 yılında başlayan Prof. Dr. Ercan Tezer, 23 yıllık görev süresinin ardından 17 Şubat 2015 itibariyle emekliye ayrıldı. Aynı tarih itibariyle OSD Genel Sekreterlik görevine Osman Sever atandı.

**T**ürk Otomotiv Sanayi'nin en bilinen yüzlerinden, Otomotiv Sanayii Derneği Genel Sekreteri Prof. Dr. Ercan Tezer 23 yıllık görev süresinin ardından 17 Şubat 2015 itibariyle emekli oldu.

OSD Genel Sekreterlik görevine 1992 yılında başlayan Prof. Dr. Tezer, aralıksız olarak 23 yıl süreyle bu görevi sürdürerek ender görülen bir başarıya da imza atmıştır. Prof. Dr. Tezer, Otomotiv Sanayiinin yeniden yapılanarak uluslararası alanda bugünkü konumuna gelmesiyle sonuçlanan sürecin aktif bir üyesi olarak sektöre çok kıymetli hizmetlerde bulunmuştur. Bu çerçevede, değişik stratejik alanlarda sanayiden



Prof. Dr. Ercan Tezer

OSMAN SEVER'E  
YENİ GÖREVINDE  
BAŞARILAR  
DİLİYORUZ...



Osman Sever

gelen uzmanlarla toplantılar düzenlemek ve yürütmek yanında, hükümet kurumları ve diğer uluslararası kuruluşlar nezdinde ülkemiz otomotiv sanayisini temsil etmiştir. Otomotiv sanayimizi ilgilendiren birçok alanda stratejik rapor çalışmalarında, Kalkınma Planları, sektör raporu çalışmalarında başkan ve raportör olarak doğrudan yer almış olan Prof. Dr. Tezer, birçok projede de yönetici olarak görev yapmıştır.

Prof. Dr. Tezer, 2005 yılında 2 yıl için, OSD'yi temsil ettiği (OICA) Uluslararası Otomotiv Sanayii Birliği'nde Başkan Yardımcısı görevine seçilmiştir. Prof. Tezer 2011 yılında yeniden 3 yıllık bir süre için OICA Başkan Yardımcılığı görevini üstlenmiştir. Kendisi

31 Mart 2015 tarihine dek OSD Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı görevini ifa edecektir.

Prof. Dr. Tezer'den boşalan OSD Genel Sekreterlik görevine 17 Şubat 2015 itibariyle Osman Sever atanmıştır. İTÜ Makine Fakültesi mezunu olan Osman Sever, 1987 – 2009 yılları arasında otomotiv sektöründe değişik görevler üstlendikten sonra, 2009 – 2014 döneminde yurtdışında otomotiv sektöründe yönetici olarak çalışmıştır. ■

PROF. DR.  
ERCAN TEZER'İ  
SEKTÖRE YAPTIĞI  
KATKILARDAN  
DOLAYI  
KUTLUYORUZ...



## DÜNYAYI SARAN KALİTE; EKU

Küresel otomotiv sektöründe 1962 yılından beri söz sahibi olan EKU, fren kampanası ve fren diski üretiminde edindiği tecrübeyi ve bilgi birikimini bugünkü modern teknoloji ile buluşturmayı başararak tüm dünyaya ihracat yapıyor olmanın haklı gururunu yaşıyor.



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

**EKU 50.YIL**

İNANCIYI BİR  
GÜVEN VEREN  
CAN DOSTUNUZ

**EKU FREN KAMPANA VE DÖKÜM SAN. A.Ş.**

TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi [TOSB] 1. Caddesi No:13 41420 Çayırova - Kocaeli - Türkiye T: 0262 658 10 10 F: 0262 658 10 00 [www.eku.com.tr](http://www.eku.com.tr) [eku@eku.com.tr](mailto:eku@eku.com.tr)





## Otomotiv sanayii, bu yıl 1 milyon 225 bin adet araç üretmeyi hedefliyor

**2**014 yılında iç pazar yüzde 10 daraldığı için otomotiv sektörü, açığı ihracat ile kapattı. 1 milyon 170 bin adetlik otomotiv imalatı ile 2008'den sonra tarihin en yüksek üretim rakamına ulaşıldığını belirten OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, 2015 yılında 1 milyon 225 bin adet üretim yapmayı hedeflediklerini kaydetti.

OSD 2014 üretim verileri ve 2015 beklentileri üzerine hazırladığı 'Yıllık değerlendirme raporu'na göre 2014'te bir önceki yıla göre otomotiv üretimi yüzde 4 artışla 1 milyon 170 bin adede ulaştı. 2011'de tarihi seviye 1 milyon 190 bin adet üretim gerçekleşmişti. OSD

Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, aynı dönemde otomotiv ihracatının yüzde 7 artarak 885 bin adede ulaştığını altını çizerek "2015'te üretimin 1 milyon 225 bin ve ihracatın ise 925 bin adetle yeni bir rekor düzeyinde gerçekleşmesini bekliyoruz." dedi.

2014'te iç pazarın üretim üzerindeki olumsuz etkisinin ancak ihracatla kapatılabileceğini dile getiren Önen, "2014'te yeni yatırımlarla üretim kapasitesi 1,7 milyon adede çıktı. Birkaç yıl içinde bu kapasite 2 milyona çıkabilir. 2014 yılı rekoru otomobil imalatında gerçekleşti, tarihin en çok otomobilini yaptık. 2015'te üretim adedi daha da artabilir." diye konuştu. ■

**ALPER KANCA**

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Euro kurundaki olumsuzluğa rağmen iyi bir yıl yaşanabilir...



*Son 30 yıl içerisinde petrol fiyatlarının ekonomik kriz (mesela Körfez savaşı, Lehman Brothers gibi) sebebi ile olmayan nedenlerden dolayı 50 Dolar'ın altına indiği dönemlerde, otomotiv satışları ABD'de ve Avrupa'da hep artmış. Şu anda küresel bir kriz yok ve petrol fiyatı da bu seviyede gidecek gibi gözüküyor. En büyük pazarımız olan Avrupa'da araç satışları bir önceki yıla göre artış gösterecek. Özetle, ihracat yapan otomotiv ana ve tedarik sanayi için bu yıl, Euro kurundaki olumsuzluğa rağmen, iyi bir yıl olabilir.*

### OTOMOTIV ÜRETİMİ

Türk otomotiv sektörü, 2014 yılında otomobilde 733 bin 439, toplamda ise traktörler hariç 1 milyon 170 bin 445 adet üretim gerçekleştirdi.

## 318.246

### OYAK RENAULT

Oyak Renault, 2014 yılında otomobil üretiminin yüzde 43,39'una (318 bin 246), toplam üretimin de yüzde 27,19'una (318 bin 246) imza attı.

## 244.682

### FORD OTOSAN

Ford Otosan, 2014 yılında 244 bin 682 adet üretim gerçekleştirdi. Üretimin yüzde 20,90'lık payına sahip oldu.

## 222.807

### TOFAŞ

Geçtiğimiz yıla göre yüzde 11,27'lik düşüşle 142 bin 234 adet ihracata imza atan Tofaş sektör ihracatının yüzde 16,07'sini üstlendi.

## 203.157

### HYUNDAI ASSAN

Geçen yıl yüzde 110,28 artışla 179 bin 793 adet dış satım gerçekleştiren Hyundai Assan, sektör ihracatının yüzde 20,31'ini karşıladı.

## 131.504

### TOYOTA

2014'te, bir önceki yıla göre, dış satımı yüzde 26,01'lik artışla 109 bin 517 adedi bulan Toyota da sektörün toplam dış satışından yüzde 12,37 pay aldı.



# Sınır Tanımıyoruz.

"5 kıta, 50 ülkede usta  
ellerin tercihi."



**KANCA**  
DESIGN • FORGE • SAFETY

TOSB (TAYSAD ORGANİZE SAN. BÖLG.) 41420 ŞEKERPINAR - ÇAYIROVA / KOCAELİ  
TEL: 0262 678 86 00 FAX: 0262 678 86 01 e-mail: info@kanca.com.tr

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

Ford Otosan 2014'te 110 patent başvurusu yaptı

## Ford Otosan, patent başvuru sahiplerini ödüllendirdi

İnovasyon, Ar-Ge ve Fikri Haklar Yönetimi'ne verdiği önemle çalışanlarının patent başvurularını destekleyen Ford Otosan, 2014 yılında Türk Patent Enstitüsü'ne 110 patent başvurusu yaptı ve 33 patent tescil belgesi aldı. Bir önceki yıla göre patent başvurusunu yüzde 37.5 artıran Ford Otosan, patent başvuru sahibi çalışanlarını da ödüllendirdi.

**110**  
PATENT BAŞVURUSU

Ford Otosan, 2014 yılında Türk Patent Enstitüsü'ne 110 patent başvurusu yaptı.

**33**  
PATENT TESCİL BELGESİ

33 patent tescil belgesi aldı. Bir önceki yıla göre patent başvurusunu yüzde 37.5 artırdı.



*Bugüne kadar 612 patent başvurusu yapan Ford Otosan, 2014 yılında 33 patentinin de tescilini gerçekleştirdi. Ford Otosan böylelikle 12 yılda toplam 229 patent başvurusunu tescillemiş oldu.*

**T**ürk Patent Enstitüsü'ne patent başvurusunda bulunan çalışanlara ödülleri Vehbi Koç Vakfı Gölçük Kültür ve Sosyal Yaşam Merkezi'nde düzenlenen törende takdim edildi. Törene Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı William R. Periam, Koç Üniversitesi Araştırma ve Geliştirmeden Sorumlu Rektör Yardımcısı Danışmanı Enis Erkel, TÜBİTAK Teknoloji Transfer Ofisleri Destek Mekanizmaları Komite Sekreteri Ahmet Rıza Balım, Ford Otosan yöneticileri ve çalışanları katıldı.

Törende bir konuşma yapan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına büyük önem veren ve Türkiye'nin ilk 'Fikri Haklar Stratejisini' oluşturan Koç Topluluğu'nun ardından, ikinci özel sektör kuruluşu olarak 2013 yılında Ford Otosan'ın da Fikri Haklar Stratejisi'ni oluşturarak kendi sektöründe bir ilke imza attığını hatırlattı.

### Ford Otosan Fikri Haklar Stratejisi

- Ar-Ge ve fikri haklar ilişkisini güçlendirip, yaratıcılığı ve yenilikçiliği artıran Ar-Ge faaliyetleri çerçevesinde gelecek teknolojileri öngörmek ve uygulamaya geçirecek sektörde öncü olmak.
- Rakiplerin fikri haklarını ihlal etmeden yeni teknolojilerimizi koruyarak sektörde fark yaratmak.
- Ürün geliştirme ve Ar-Ge hedeflerimize uyumlu biçimde değerli fikri haklar portföyünü genişletmek.
- Uluslararası fikri haklar izleme ve ihlal takibini benimseyerek yenilikleri izlemek.
- İş hedeflerine uyumlu fikri haklar portföyü yönetim sistemi oluşturmak ve lisans geliri elde etmek.



hayatı birbirine bağlayan normlar...



**NORM**  
GROUP

[www.norm-fasteners.com.tr](http://www.norm-fasteners.com.tr)

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

# Mercedes-Benz Travego 10. Yılına “Travego S” ile kutluyor!

Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda 2005 yılında yapılan geniş kapsamlı yatırımlarla üretilmeye başlanan ve ürün yelpazesinin amiral gemisi olan Travego 10 yaşında.



## Yatırımlar tüm hızıyla devam etti

2014 yılında yaklaşık 77 milyon Euro yatırım yapan Mercedes-Benz Türk, 1967'de kurulduğu günden bu güne toplam yatırım tutarı 885 milyon Euro'ya ulaştı. Mercedes-Benz Türk, üretime başladığı 1968 yılından bu yana toplam 72 bin adedin üzerinde otobüs ve 203 bin adedi aşkın kamyon üretimi gerçekleştirdi.

## Mercedes-Benz Travego, 2015 yılı boyunca “Special Edition” olarak üretilecek

**Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin 2005 yılında gerçekleştirdiği geniş kapsamlı tesis ve ürün yatırımları sonucunda Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretimine başladığı amiral gemisi Travego, 10. yılını kutluyor.**

Kullanıcısına en üst seviyede güvenlik, konfor, ergonomi, güç ve performans sunarak ekonomi ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları yerine getiren Mercedes-Benz Travego, 2015 yılı boyunca “Special Edition” olarak üretilecek. 2 akslı, 12 m uzunluğunda Travego 15 SHD modeli, 46 yolcu kapasiteli ve 428 PS (315 kW) gücünde, Euro 5 normuna uygun, sıralı 6 silindirli motorla donatılıyor. 3 akslı, 14 m uzunluğundaki Travego 17 SHD modeli ise 54 yolcu kapasiteli ve 503 PS (370 kW) gücünde, Euro 5 normuna uygun, V 8 motora sahip.

## Korozyona karşı en iyi şekilde korunuyor

Müşterilerine sunduğu üstün teknoloji, güvenlik, sağlamlık ve dayanıklılığı uzun yıllar boyunca koruyan Travego, yüksek 2.el değeriyle de sahiplerinin kazancını arttırıyor. Travego'nun karoserisi, Hoşdere Fabrikası'nda kataforez daldırma boya tesisinde gördüğü işlem sayesinde, korozyona karşı en iyi şekilde korunarak uzun yıllar kalitesini koruyor.



# 23

## MİLYON EURO YATIRIM

2014 yılında Hoşdere Otobüs Fabrikası'na 23 milyon Euro'luk yatırım yapan Mercedes-Benz Türk, kurulduğu günden bugüne kadar Otobüs Fabrikası'na toplam 403 milyon Euro'luk yatırım gerçekleştirmiş oldu.

# %6

## OTOBÜS İHRACATI %6 ARTTI

Otobüs ihracat rakamını geçtiğimiz yıla kıyasla %6 oranında artırarak başta Batı Avrupa olmak üzere 3.000'i aşkın otobüs ihracatı gerçekleştirdi. Böylece Mercedes-Benz Türk bugüne kadarki toplam otobüs ihracat rakamı 33.000 adede ulaştı.

# DÜNYANIN GÜVENDİĞİ JANT!

Ağır yükte, dik inişte, derin kasiste, sert frende... Ani yük binmesine dayanabilecek, kırılma ve ezilmelere direnç gösterebilecek kalitede, güvenilir jantlara sahip olmak hayati önem taşır. İşte bu yüzden, dünyanın bir çok ülkesinde, milyonlarca profesyonel sürücü, ağır ve ticari araçlarında Hayes Lemmerz Jantaş'ın ürettiği çelik jantları kullanıyor. Jantaş, her yıl 2 milyon 400 bin janti, dünyanın dört bir yanına gönderiyor.

**Bu talebin bir tek nedeni var: Dünya Jantaş'a güveniyor.**



**JANTAŞ**

[www.hayes-lemmerz.com](http://www.hayes-lemmerz.com)



Hayes Lemmerz Jantaş  
is Maxion Wheels Group üyesi

Tofaş CEO'su Cengiz Eroldu:

## 2017'de yepyeni bir Tofaş olacak

Yaklaşık 1.5 milyar dolarlık yatırımla yeni ürünler hazırlayan Tofaş, 2017 yılına kadar adeta "kabuk değiştirmiş" olacak. Yeni CEO Cengiz Eroldu "Dengeleri değiştireceğimize eminiz" diyor...

**260**

**260 bin Mini Cargo üretilecek**

FCA ile Mini Cargo'nun üretim lisansını da 2021'e kadar uzatıldı. Bu dönemde 260 bin Mini Cargo bantlardan inecek.



**S**on 15 ayda ardi ardına açıkladığı projelerle yaklaşık 1.5 milyar dolarlık yatırım yapacak Tofaş, yeni modelleri ve üç vardiyada toplam 400 bin adedin üzerindeki yıllık üretimle 2017 yılına kadar "kabuk değiştirmiş" olacak. Tofaş, bu sayede Fiat'ın en büyük tesislerinden biri haline gelecektir.

Tofaş'ın CEO'luk koltuğuna yeni oturan, ancak şirkete yıllarını vermiş biri olan Cengiz Eroldu, "Önümüzdeki 2 yıllık dönemde Tofaş kabuk değiştirecek. Çok yeni bir döneme giriyoruz" diye konuştu. Yeni projelerin devreye girmesiyle birlikte 2017'de Tofaş'ın yılda yaklaşık 450 bin adetlik üretime ulaşacağını söyleyen Eroldu, "2016'da üçüncü vardiyaya geçeceğiz. Her vardiya bizim için 1.000 yeni istihdam demek. Tofaş'ın

üretim kapasitesi 400 bin adet. Ancak 3 vardiyayla 450 bine ulaşabiliriz" dedi.

Geçen yıl 330 milyon Euro'luk yatırım yaptıklarını hatırlatan Eroldu, 2015'te ise 700 milyon dolar harcamayı planladıklarını kaydetti.

### 'Dengeler değişecek'

Üzerinde çalıştıkları yeni sedan modelin ekim ayında piyasaya sunulacağını, bu aracın prototipleri üzerinde çalıştıklarını anlatan Eroldu, yol testlerine başladığını ifade etti. Eroldu, şöyle devam etti:

"Sedan'ın ardından 2016 yılının ikinci yarısında hatchback ve station wagon araçlarımız piyasaya çıkacak. Doblo'yu kısa süre önce yeniledik ve ABD'ye de ihracatına başladık. Linea'ya yoğun ilgi devam ediyor. Sınıfında yüzde 50 pazar payına ulaştı. Talep devam ettiği sürece, biz de Linea'nın üretimini sürdüreceğiz. FCA ile Mini Cargo'nun üretim lisansını da 2021'e kadar uzattık. Bu dönemde 260

### Linea'dan çok farklı...

Üzerinde çalıştıkları yeni sedan modelin hazırlıklarının sürdüğünü anlatan Cengiz Eroldu, "Bu Otomobil, Tofaş açısından farklı bir proje oldu. Tofaş'ın bu kadar müdahale ettiği ilk model diyebiliriz. Türk tüketicilerinin beğenisi ve beklentisi doğrultusunda tasarlanıp geliştirildi" dedi.

Yeni modelde yerlilik oranının motor dışında yüzde 75'ler seviyesinde olacağını belirten Eroldu, dünya lansmanının bu yılki Frankfurt Otomobil Fuarı'na yetişebileceğini kaydetti.

Tofaş CEO'su Eroldu, 2015'te 250 bin adetlik üretime ulaşmayı planladıklarını kaydederek, "2014'te 142 bin adet olan ihracatımız 170 bine çıkacak. İhracat artışında Doblo'nun ABD'ye ihracatı etkili olacak. Bu yıl 20 bin civarında Doblo ihraç etmeyi planlıyoruz. Doblo'nun ABD'de filo satışları başladı. Mart'ta da perakende satışı başlıyor. Geri dönüşler şimdiden çok iyi" diye

**Tofaş CEO'su Cengiz Eroldu**, 2015'te 250 bin adetlik üretime ulaşmayı planladıklarını kaydederek, "2014'te 142 bin adet olan ihracatımız 170 bine çıkacak. İhracat artışında Doblo'nun ABD'ye ihracatı etkili olacak. Bu yıl 20 bin civarında Doblo ihraç etmeyi planlıyoruz. Doblo'nun ABD'de filo satışları başladı. Mart'ta da perakende satışı başlıyor. Geri dönüşler şimdiden çok iyi" diye konuştu.

bin Mini Cargo bantlardan inecek. PSA ile de Mini Cargo anlaşmamızı uzattık. 2016-2023 ürün planımız netleşti. Bu yıllar, Tofaş için yeni bir dönem olacak. Bantlardan 7 araç birden çıkıyor olacak. Türk otomotiv sektöründe tüm dengeleri değiştireceğiz."

konuştu. Tofaş'ın kalite ve Ar-Ge konusundaki etkinliğini kanıtladığına da dikkat çeken Eroldu, Fiat'ın, 500 ailesi dışında tüm yüksek adetli modellerin sorumluluğu ve üretimini Türkiye'ye verdiğini hatırlattı. ■

XIX. Bilgisayar Destekli Sistem Modelleme Konferansı  
**Sivil Havacılıkta Ar-Ge  
ve Milli Uçak Projesi**



21 Nisan 2015,  
Congresium Ankara, ATO Uluslararası  
Kongre ve Sergi Sarayı

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

Ayrıntılı Bilgi ve Kayıt İçin;  
FIGES Pazarlama Departmanı

[marketing@figes.com.tr](mailto:marketing@figes.com.tr) | [+90 224] 280 85 25-26

FIGES İstanbul | FIGES Ankara | FIGES Bursa | FIGES İzmir

# 2014'de neler konuşuldu?

Farplas CEO'su Ömer Burhanoglu, Farba-Odelo Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Bayraktar, TAYSAD Almanya Temsilcisi Ahmet Yılmaz ve KPMG Türkiye Otomotiv Sektör Lideri Ergün Kış 2014 yılında otomotiv basınında öne çıkan haberleri yorumladılar.

## 2014, ÖTV'li Başladı

Yılbaşında ÖTV'ye yapılan artış sonrasında 1.6 lt'ye kadar otomobillerin sadece vergiden kaynaklanan fiyatları yüzde 3.6, 2 lt'ye kadar olanların yüzde 5.6, 2 lt üzerindeki ise yüzde 6.5 arttı. Otomotivciler stoklarında bulunan 2013 model araçlara yüzde 4 ile 12 arasında zam yaptı. Strateji planında yer alan maddelerden en önemlisi ise iç pazarın büyütülmesi için vergi oranlarının kademeli olarak düşürülmesiydi. Bu strateji planına göre 2014 yılında 1600 cc araçların ÖTV oranı yüzde 30'a inmesi öngörülüyordu; ancak yapılan ÖTV artışı ile bu oran yüzde 40'dan yüzde 45'e çıktı.

### ÖMER BURHANOĞLU

2023 hedeflerini bu vergi oranlarıyla yakalamamız mümkün değil; zira yatırım çekmemiz için iç piyasanın büyümesinin çekici olması lazım.

### AHMET YILMAZ

Küresel anlamda rekabetçi olmanın önemli bir faktörü iç pazar büyüklüğüdür. Yurtdışı ana ve yansayiden yatırımlara ihtiyaç duyulduğu bir dönemde ÖTV artışları bu faktörün gelişmesine negatif etki yapmıştır.

### ERGÜN KİŞ

ÖTV artışı, Türkiye otomotiv pazarında ciddi bir etki yarattı. Tüm yıla damgasını vurdu ve pazar oyuncuları (yurt içi satıcıları) yüksek ÖTV'den dolayı zorlanıyor.

## VW "Polonya" dedi

Avrupa'nın en büyük otomotiv üreticisi VW'nin yeni yatırımını kapmak için Polonya ile çekişen Türkiye, bu yarışta kaybetti. Volkswagen Grubu, 1.1 milyar dolarlık (800 milyon Euro) yatırım yaparak ticari araç modeli Crafter'ı üretmek için Polonya'yı seçti. Türkiye'de en çok satılan markalar arasında yer alan Volkswagen'in Türkiye'ye yatırımı uzun bir süre gündemi meşgul etmiş, özellikle eski bakanlar Zafer Çağlayan ve Nihat Ergün Volkswagen'i Türkiye'de yatırıma ikna etmek için büyük çaba göstermişti.

### ÖMER BURHANOĞLU

Umut bağlamıştık, olacak sanmıştık; o da gitti...

### AHMET YILMAZ

VW'in Ticari Araç Crafter'ı üretmek için Polonya'yı seçmiş olması Türkiye açısından gerçekten bir kayıp. Ticari Araç segmentinde Mercedes ile VW yeni bir rekabete giriştiği bir dönemde bu iki önemli firmadan birini Türkiye'ye kazanmak otomotiv anlamında uluslararası bir prestij sağlayabilirdi. Polonya'nın VW'ye görece cezbedici bir destek paketi sunması da VW'in kararında etkili oldu.

### AHMET BAYRAKTAR

Dünya da en hızlı büyüyen ve ülkemizde de önemli pazar payına sahip VW Grubunun Türkiye'de yatırım yapmasını ve otomotiv yan sanayimiz ile daha fazla çalışmasını isterdim. Bu konuda VW'in ülkemizde yatırım yapmasında rol oynayacak kişi ve kurumlar bu karardan ne dersler çıkarmıştır?

### ERGÜN KİŞ

Gündemde olan büyük bir fırsatın Türkiye'ye gelmemesi, hedeflere ulaşılmasını zorlaştırdı.



# Arabalar Mutlu!

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



## 2014'e Geri Çağrılar Damgasını Vurdu

Üretim hataları nedeniyle, birçok OEM firmasının sıkıntı yaşadığı 2014, tarihe "Geri Çağrılar Yılı" olarak geçti. Yıl içinde Chrysler, Ford, Honda, Mazda, Nissan, BMW ve Toyota gibi büyük üreticiler, Takata Corp tarafından üretilen hatalı hava yastıkları probleminden dolayı, özellikle ABD, AB ve Çin piyasasındaki milyonlarca aracını geri çağırarak zorunda kaldı. Bunun üzerine, Ulusal Otoyol Trafik Güvenliği İdaresi (NHTSA), Takata Corp hakkında soruşturma başlattı. James Bond'un otomobili olarak tüm dünyada ün yapan Aston Martin ise, pedallardaki sorun nedeniyle 2007-2013 yılları arasında ürettiği 17 bin 590 aracını geri çağırarak zorunda kaldı.

### AHMET BAYRAKTAR

Bugün küresel pazarda geri çağrılar ve otomotiv yan sanayinin claim maliyetleri çok farklı boyutlara gelmiştir. Bu konu da sektörümüzde farkındalığın yaratılmasını önemli buluyorum.

### AHMET YILMAZ

Türkiye üretim merkezlerinde üretilen araçların 'Geri Çağırma' aksiyonlarında yer almaması üretimde kalite, sistem bilincinin Türkiye'de ne kadar yerleşik olduğunun da bir göstergesidir.

## Ford Otosan'dan 1.4 milyar dolarlık yatırım

Tamamen Türk mühendisliği ile geliştirilen Tourneo Courier ve Transit Courier'ın üretildiği Ford Otosan Kocaeli Yeniköy fabrikası açıldı. 110 bin adet kapasiteli Yeniköy fabrikasının inşası, donanımı ve Courier üretimi için toplam 511 milyon dolarlık (1.4 milyar TL) yatırım yapıldı. Böylece Ford Otosan'ın üretim kapasitesi 415 bine yükseldi. Yılın ilk yarısında ilan edilen bu yatırımdan sonra Ford Otosan, 2014'ün son günlerinde de tamamen kendileri tarafından geliştirilen Cargo kamyonların, Rusya'da da üretilmeye başlanacağını açıkladı.

### ÖMER BURHANOĞLU

Yeni yatırım gelmedi, tesellimiz kapasite artışları ve mevcut firmaların yeni model yatırımları...

### ERGÜN KIŞ

Türkiye büyük üretim hedeflerine ulaşmak için yeni yatırım çekmeli. Var olan yatırımcının yatırımlarına devam etmesi çok önemli bir sinyal.

## GM'in stajyer CEO'su

Tabuları yıkarak ABD otomotiv tarihine geçen 52 yaşındaki Mary Barra, 34 yıl önce stajyer olarak girdiği General Motors'un ilk kadın CEO'su oldu. 6 kıtada 396 üretim tesisinde 212 bin çalışanıyla faaliyet gösteren General Motors, Barra'nın yönetiminde pazar payını ve kâr marjını artırmanın savaşını verecek. Barra göreve gelir gelmez, yaşanan geri çağrılar nedeniyle zor anlar yaşadı.



## Jübile 2018'de

Yaklaşık 10 yılda Fiat Grubu'nun gelirlerini ve kârını üç katına çıkaran, Chrysler ile birleştirilerek Fiat'ı dünyanın 7. büyük otomotiv şirketi yapan Fiat Chrysler CEO'su Sergio Marchionne, 2018'de görevini bırakacağını açıkladı. "Bazen masaya oturduğun gibi, kalkmasını da bileceksin" diyen Marchionne, 2004'te göreve gelmişti.





**Maysan Mando**

Otomotiv  
dünyasının  
vazgeçilmezi



## Şoförler Tarih Oluyor

Güney Kore'nin üçüncü büyük telekomünikasyon firması LG Electronics, Alman Mercedes-Benz ile geleceğin şoförsüz araçlarında kullanılacak olan "stereo kamera sistemi"nin üretimi konusunda anlaşma imzaladı. Yeni sistemin, aracın tamamen insan kontrolü olmadan hareket edebilmesini sağlayacağı ve frenle bağlantısının yapılması halinde arabayı gerektiği an durdurabileceği ifade edildi. LG'nin, Mercedes ile yaptığı işbirliği anlaşması, otomobil sektörünün geleceği sayılan şoförsüz araç pazarında, firmanın kendine yer edinmesi için atılan önemli bir adım olarak değerlendirildi.

### ÖMER BURHANOĞLU

Gelecek, yeni nesil araçlarda. Bunun da en önemli temsilcilerinden bir tanesi, belki de birincisi Otonom Araçlar...

### AHMET BAYRAKTAR

Otomotiv sektöründe teknoloji ve yenilik artık hayallerimizi zorlamaya başlamış ve sektörümüze bir başka boyut kazandırmıştır.

### AHMET YILMAZ

Otomobil modellerinde yeni bir dönemin habercisi olan teknolojik değişimler ve uygulamalar tedarikçi sanayimizin bir nevi gelecek dönem görevlerini belirler gibi. Tedarikçilerin kazanması gereken kompetanslar fuarlarda, yeni model araçlarda endirekt yöntemle gösterime çıkıyor.

## Yılın birleşmesi...

Fiat, Chrysler ile birleşerek Fiat Chrysler Automobiles adını aldı. Böylece, İtalya'nın sembolü olarak gösterilen Fiat, 115 yıl sonra ülkesine veda etti. Yeni şirket FCA, Hollanda'da kuruldu, İngiltere'de vergi ödüyor ve hisseleri de Wall Street'te işlem görüyor. Fiat, 2009 yılında iflasın eşiğindeki Chrysler'ın yüzde 53.5'lik hissesini satın alarak kurtarılmasına yardım etmişti. Fiat, Ocak 2014'te Chrysler'ın kalan yüzde 41.5'lik hissesini 2.6 milyar Euro'ya satın almak için anlaşmıştı.

### AHMET BAYRAKTAR

Bugün küresel otomotiv sektöründe geline rekabetçi koşullara tek başınıza cevap vermek ve iddiayı sürdürmek çok zor olmaktadır. Bu nedenle, yakın gelecekte işbirliği yapan ve doğru konseptte birleşen ve birleşmeyi yönetenler başarılı olacaktır. Bu anlamda sonuçları itibarıyla Fiat ve Chrysler iyi bir örnektir.

### ERGÜN KIŞ

Fiat Chrysler birleşmesi, dünyadaki konsolidasyon trendini gösteriyor. TRIAD oyuncularında geriye kalan OEM sayısı belli bir yere geldi. Konsolidasyon biraz daha devam edebilir. Diğer tarafta Çin OEM'lerinin bir güç olmasını bekliyorum.

## Opel, Almanya'ya kilit vurdu

Küresel krizin etkisinde yaşam mücadelesi veren Opel, 52 yıl sonra Bochum tesislerini kapatma kararı aldı. Çalışanlarının, politikacıların ve çeşitli sendikaların kapanmaması için yoğun çaba sarfettiği fabrika, Opel'in Almanya'daki en büyük ikinci üretim yeri idi. Bochum tesislerinde Opel'in Kadett, Rekord, Manta daha sonra aile arabası Zafira modelleri üretiliyordu.

### AHMET BAYRAKTAR

Küresel otomotiv sektöründe ve bu rekabet ortamında artık kaleler yıkılıyor. Rekabete ayak uyduramayan ve değişimi yakalayamayanlar nerede olurlarsa olsunlar tehdit altındalar.

## ABD Yolları Doblo'landı

Fiat'ın dünyada ilk kez bir modelinin üretimini İtalya dışında tek bir ülkede gerçekleştirme kararıyla, 2000 yılından itibaren Bursa'da üretilen Doblò'nun, ABD ve Kanada'ya ihracatına başlandı. 360 milyon dolarlık yatırımla, 4'üncü kez yenilenen Doblo, 2021 yılına kadar Kuzey Amerika'ya 175 bin adet gönderilecek.

### ÖMER BURHANOĞLU

Ihracatın, özellikle ABD pazarına ve kuvvetlenen dolar bazında olması çok sevindirici.

# Ege Endüstri



---

## **BEFORE YOUR BUSINESS DECISIONS LET US KNOW YOUR REQUIREMENTS**

Kemalpaşa Cad. No:280

35060, Pınarbaşı – İZMİR, TURKEY

P +90 232 491 14 00

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

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

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

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

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

 **Bayraktar**



Kibar Holding  
Yönetim Kurulu  
Başkanı Ali Kibar,  
"Kalifiye ve  
deneyimli işgücü,  
kritik eşiği aşmış ve  
olgulaşma safhasına  
geçmiş tasarım ve  
mühendislik yetkinliği  
ile Türk otomotiv  
sektörü, yeni  
yatırımlar için gerekli  
teknik altyapıyı büyük  
ölçüde temin edebilir  
hale gelmektedir."

"Otomotiv tedarikçileri içinde  
buldukları sektör gereği  
ülkemizin mühendislik,  
üretim, kalite, teslimat ve  
maliyet anlamında en dinamik  
yapılarından birisini oluşturuyor.  
Bu alanda elde ettikleri  
deneyimi, birikimi hem risklerini  
dağıtmak hem de ülkemizin  
ihtiyaç duyduğu alanlarda  
gelişimi desteklemeleri amacıyla  
değerlendirilmelerini çok önemli  
ve kıymetli buluyorum."

**Kibar Holding Yönetim  
Kurulu Başkanı**

**ALİ KİBAR**

**Devletin, özel  
sektörün ve finansal  
sermayenin yakın  
işbirliği Türkiye'nin  
gizli potansiyellerini  
açığa çıkarabilir**

**TÜRKİYE'NİN CAZİBESİ**

*Diğer gelişmekte olan ülkelerden farklı olarak, Türkiye ihracatta yakaladığı üstün başarıları ile başta Avrupa pazarı olmak üzere bölgesinde bir üretim üssü konumuna ulaşmıştır. Diğer gelişmekte olan ülkelerden farklı olarak, iç pazarda daralmalara rağmen otomotiv ihracatı ve üretim artışını sürdürülebilir hale gelmiştir. Kalifiye ve deneyimli işgücü, kritik eşiği aşmış ve olgulaşma safhasına geçmiş tasarım ve mühendislik yetkinliği ile Türk otomotiv sektörü, yeni yatırımlar için gerekli teknik altyapıyı büyük ölçüde temin edebilir hale gelmektedir.*

Vergi oranlarının makul seviyelere çekilmesi, yerli üretim otomobillere sağlanacak vergi indirimleri, iç pazarın daha öngörülebilir ve sağlıklı büyümesini sağlayacağı gibi uzun vadeli projeksiyonda da vergi gelirleri açısından ülke ekonomisi için daha avantajlı bir görünüm sunabilir.

**Türkiye gizli potansiyelleri içinde barındıran bir ülke**

**T**ürkiye'nin potansiyel ekonomik işbirliği havzası konusunda jeopolitik ve jeoekonomik ekseninde yapılan bir stratejik değerlendirmede dünya ekonomi hasılasının yaklaşık 40'ına ve dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 21'ine ulaşılabileceğine dikkat çekiliyordu.

2023 hedeflerini, bahsi geçen ekonomik potansiyelin ötesinde, kaynaklarımızın stratejik ve sistematik bir yaklaşım ile geniş bir perspektifte hangi seviyede değerlere dönüşürülebileceğini vizyoner bir yaklaşım ile ortaya koyması açısından çok önemsiyoruz.

2023 hedefleri, 500 milyar dolar ihracat, 160 milyar dolarlık bilgi teknolojileri pazarı yaratma gibi ekonomik niceliksel hedefler tanımlarken aynı zamanda etnik köken anlamında tam uyumu yakalamış örnek ülke başta olmak üzere yapısal ve esas büyük potansiyeli barındıran alanlarda hedefler belirlemesi açısından iyi okunması gereken çok değerli bir yönerge. Bu yönerge çerçevesinde efektif ve başarılı sonuçlar alınması için ise hızla iyileşme sağlanması gereken temel konu ise derinlik/uzmanlık, işbirliği ve kalitede sürekli gelişim ile sürdürülebilirliğin temini.

Uzmanlık, işbirliği ve kalite gelişimi ile sürdürülebilirliğin sağlanması, Türkiye'nin her alanda gizli potansiyellerini açığa çıkaracaktır.

Bu kritik alanlarda gelişimin anahtarı ise devletin, özel sektörün ve finansal sermayenin yakın işbirliğidir.

**Otomotivdeki vergi yükü sanayimize ve otomotiv markalarına kaybettirdikleri**

Süregelen yüksek vergi oranları, özellikle ÖTV, yeni otomobillere olan talebi frenlemektedir; alımların düşük ÖTV'li ancak güvenlik, konfor, emisyon açısından tavizlerin verildiği ticari araçlara ve ikinci el araçlara yönelmesine neden olmaktadır.

Vergi oranlarının makul seviyelere çekilmesi, yerli üretim otomobillere sağlanacak vergi indirimleri, iç pazarın daha öngörülebilir ve sağlıklı büyümesini sağlayacağı gibi uzun vadeli projeksiyonda da vergi gelirleri açısından ülke ekonomisi için daha avantajlı bir görünüm sunabilir.

cağı gibi uzun vadeli projeksiyonda da vergi gelirleri açısından ülke ekonomisi için daha avantajlı bir görünüm sunabilir.

**Türkiye konumu ve ihracat gücü ile otomotiv yatırımcıları için daha cazip bir ortam sunuyor**

Otomotiv üreticileri tarafından büyümenin motoru olarak görülen gelişmekte olan ülkelerde son dönemde gerçekleştirilen yatırımlar, yeni ekonomik gerçekler altında, gerek zamanlamaları gerekse ölçekleri açısından yeniden ve derinlemesine sorgulanmaya başlandı. Büyük üreticilerin Brezilya, Rusya, Hindistan ve diğer gelişmekte olan ülkelere son bir kaç yıldır yaptıkları büyük ölçekli yatırımlar, kurlardaki volatilité ve ekonomilerdeki kırılganlıklar nedeni ile yüksek kayıplara yol açtı. Yaşanan kayıplar sonra-

sında, özellikle Hindistan merkezli olmak üzere, Asya-Pasifik bölgesinde yapılacağı açıklanan büyük ölçekli yatırımlar, satışlardaki aşağı yönlü sert kırılım ile askıya alınma veya ertelenme için yeniden değerlendiriliyor. Bazı üreticiler bu coğrafyalarda üretim tesislerini kapatma gibi zor kararlar almak durumunda kaldı.

Söz konusu gelişmeler dikkate alındığında, Türkiye büyüme rakamları aşağı yönlü revize edilse de, gelişmekte olan diğer ülkeler ile kıyaslandığında Türkiye konumu ve ihracat gücü ile otomotiv yatırımcıları için daha cazip bir ortam sunmaktadır. Türk otomotiv sektörünün ana ihrac pazarı Batı Avrupa, 2009'dan bu yana en yüksek satışı yakaladığı 2014'ün ardından, 2015'e de güçlü girdi. ACEA Ocak 2015 verilerine göre yüzde 6.7 büyüyen AB otomotiv pazarında, TIM verilerine göre Türk otomotiv sektörü, parite engeline rağmen yüzde 17.83'lük büyüme hızını yakalamayı başardı. Dolayısı ile, diğer gelişmekte olan ülkelerden farklı olarak, Türkiye ihracatta yakaladığı üstün başarısı ile başta Avrupa pazarı olmak üzere bölgesinde bir üretim üssü konumuna ulaşmıştır. Diğer gelişmekte olan ülkelerden farklı olarak, iç pazarda duralmalara rağmen otomotiv ihracatı ve üretim artışını sürdürebilir hale gelmiştir. Kalifiye ve deneyimli işgücü, kritik eşiği aşmış ve olgulaşma safhasına geçmiş tasarım ve mühendislik yetkinliği ile Türk otomotiv sektörü, yeni yatırımlar için gerekli teknik altyapıyı büyük ölçüde temin edebilir hale gelmektedir.

Yatırım ortamının iyileştirilmesi, yerli katkı oranını artırıcı efektif teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi, iç pazar talebinin sürekliliğini ve istikrarını koruyacak uygulamalar ile ülkemizde son üç yıl içerisinde hayata geçirilen ve açıklanan önemli otomotiv yatırımlarının artması mümkün olacaktır.

#### **Assan Hanil'in de ortak olduğu Turkish Seat Industry (TSI) ilk yerli tasarım uçak koltuğunu üretti.**

Otomotiv tedarikçileri içinde buldukları sektör gereği ülkemizin mühendislik, üretim, kalite, teslimat ve maliyet anlamında en dinamik yapılarından birisini oluşturuyor. Bu alanda elde ettikleri deneyimi, birikimi hem risklerini dağıtmak hem de ülkemizin ihtiyaç duyduğu alanlarda gelişimi desteklemeleri amacıyla değerlendirilmelerini çok önemli ve kıymetli buluyorum. Farklı bir kulvarlarda iş girişiminin kendine özgü beklenti, maliyet ve riskleri var, ancak inançla ve ısrarla bu konuda gayret gösterdikleri takdirde pek çok otomotiv tedarikçisinin hacvacılık sanayinde de başarılı olacağına inanıyorum.

#### **Rusya krizinin etkileri**

Rusya'da otomotiv pazarının 2015 senesinde zayıflayan petrol fiyatları, rublenin zayıflamasına paralel



alım gücünün azalması ve Ukrayna ile olan politik gelişmelerle birlikte yüzde 27 azalacağı öngörülüyor.

Bu çerçevede, Rusya'da otomotiv üretiminin ise 2015'te yüzde 20 seviyelerinde düşmesi öngörülüyor. 2014 yılında Türkiye'nin Rusya'ya yaptığı otomotiv ve yan sanayi ihracatına, 2013 yılında ulaştığı 1 milyar dolar seviyesinden yüzde 30'un üzerinde düşüş gösterdi; Ocak ayında bu düşüş yıllık bazda yüzde 45'lere yaklaştı. Dolayısı ile, ilk bakışta olumsuz bir görünüm söz konusu. Ancak, Rusya'daki olumsuz koşullar, ihrac pazarlarında Rusya'nın payını ikame için fırsatlar da yaratabilir. ■

*An English version is also available at [www.taysad.org.tr](http://www.taysad.org.tr)*

**Yatırım ortamının iyileştirilmesi, yerli katkı oranını artırıcı efektif teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi, iç pazar talebinin sürekliliğini ve istikrarını koruyacak uygulamalar ile ülkemizde son üç yıl içerisinde hayata geçirilen ve açıklanan önemli otomotiv yatırımlarının artması mümkün olacaktır.**



# Handling sistemlerinde “Turbo” dönemi!

## High Speed H ve T-Kızak sistemi

**25** . yıl  Festo  
Türkiye  
2015

**FESTO**

# %30 daha hızlı!

High Speed H ile T-kızak sistemi: Tüm çalışma ortamında “turbo” moduna geçmenizi sağlar. Handling teknolojisinde yeni bir dönemin başlangıcı: Daha yüksek dinamizm, daha düşük maliyet – artan üretkenlik.



**Festo San.ve Tic. A.Ş.**

İstanbul Anadolu Yakası  
Organize Sanayi Bölgesi  
Aydınlı Mah. Tem Yan Yol Cad.  
No:16, 34953 Tuzla/İstanbul

Tel : 444 1 378  
Faks: 0(216) 585 00 50

info\_tr@festo.com  
www.festo.com.tr



## Merih Kepez Örnek

DEİK/Türkiye-Amerika İş Konseyleri Koordinatörü

# Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTIP)

ABD'nin dünyanın en büyük ithalatçısı olduğu gözönünde bulundurulduğunda, Türkiye gibi hedefleri arasında ihracatını sürekli arttırmak olan bir ülkenin, TTIP'nin dışında kalması durumunda öngörülen tablo, iç açıcı değildir. Çeşitli araştırmalar, TTIP'nin dışında kalması durumunda Türkiye ekonomisi için yüzde 2.5'e kadar bir refah kaybı öngörmektedirler.

**2.** Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya konan ve hızla sonuç veren küresel ticareti serbestleştirme girişimleri 90'lı yıllara gelindiğinde müzakerelerin kapsamı, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerin yaşadıkları çıkar çatışması sebebiyle zorlaşmıştır. Bilindiği gibi 2001 yılında başlatılan Doha Turu tıkanmış ve tamamlanamamıştır. Son yıllarda ABD önderliğindeki Trans-Pasifik Ortaklığı (TPP) ve Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTIP) gibi birbirini tamamlayan bir stratejinin parçaları olarak da görülebilen bölgesel girişimler ön plana çıkmaktadır. Bu iki girişimin başarılı olması halinde, dünya GSYH'sının % 60'ını ve ticaretinin de % 45'ini temsil eden bir ülkeler grubunun, dünya ticaretinde fazlasıyla etkili olması öngörülmektedir.

Bu iki oluşum arasında Türkiye'yi fazlasıyla ilgilendireni, şüphesiz, TTIP'dir. Türkiye son yıllarda dış ticaretini önemli ölçüde artırmıştır ve 2013 yılı itibariyle 820 milyar dolarlık GSYH ile dünya genelinde 17. sıradadır. Ancak Türkiye'nin yakın gelecekteki hedefleri göz önünde bulundurulduğunda bu durum yeterli değildir. Bilindiği gibi Türkiye 2023 yılında dünyanın ilk 10 ekonomisinden biri olmayı hedeflemektedir. Bunun gerçekleşebilmesi için Türkiye'nin ihracatının sürekli artması gerekmektedir. Gümrük Birliği'nde yer alan bir ülke olarak Türkiye için AB'nin herhangi bir üçüncü ülke ile imzaladığı STA dahi büyük önem arz ederken, TTIP'in hem STA'dan çok daha kapsamlı bir anlaşma olduğu, hem de ABD gibi dünyanın en büyük ekonomisi ile olduğu düşünüldüğünde durumun önemi anlaşılacaktır.

ABD'nin dünyanın en büyük ithalatçısı olduğu gözönünde bulundurulduğunda, Türkiye gibi hedefleri arasında ihracatını sürekli arttırmak olan bir ülkenin, TTIP'nin dışında kalması durumunda öngörülen tablo, iç açıcı değildir. Çeşitli araştırmalar, TTIP'nin dışında kalması durumunda Türkiye ekonomisi için % 2.5'e kadar bir refah kaybı öngörmektedirler. Ancak

bu rakam yalnızca matematiksel bir öngörü olup, dünya ticaretinin yarısını temsil eden ve ticari adımları müşterek atan bir grubun elinde bulunduracağı gücü ve bunun dışında kalmanın getireceği zorlukları elbette ölçememektedir.

TTIP'e dahil olmak için anlaşmanın iki tarafı nezdinde de girişimlerde bulunmaktadır. AB nezdindeki girişimler, doğası gereği resmi girişimlerdir. Zira gerek AB üyeliği, gerekse Gümrük Birliği şartlarında revizyon iş dünyası kuruluşlarının doğrudan etki edemeyeceği süreçlerdir. Ancak ABD nezdindeki girişimler resmi kanallardan yapılmış olduğu gibi, iş dünyası kuruluşları tarafından da bir o kadar etkin biçimde yapılabilecektir. Zira ABD sistemi özel sektörün yasama sürecinde önemli bir oyuncu olmasına cevaz vermektedir.

ABD ile Türkiye arasında ticaretin serbestleştirilmesi ve mevcut ekonomik ilişkilerin derinleştirilmesi amacıyla 2013 yılında ETSİÇ (Türkiye-ABD Ekonomik ve Ticari Stratejik İşbirliği Çerçeve Anlaşması) çerçevesinde "Yüksek Düzeyli Komite" kurulmuştur. Türkiye'nin TTIP sürecine paralel olarak ABD ile STA müzakerelerine başlanması yönündeki talep sebebiyle Yüksek Düzeyli Komite tarafından teknik çalışmalara başlanmıştır. Ancak söz konusu ülke ABD olduğu zaman, bazı siyasi kazanımlar elde etmek için yalnızca hükümetler arası iyi niyet bildirimini

**Devamı 36. sayfanın sol başında**

### TTIP Nedir?

AB ve ABD arasında bir serbest ticaret ve yatırım alanı oluşturmayı hedefleyen TTIP müzakerelerinin ilk turu 8 Temmuz 2013'te başlamıştır. Başarıyla sonuçlanması halinde TTIP, birlikte dünya GSYH'sının yarısını ve dünya ticaretinin 1/3'ünü oluşturan iki önemli aktörü ortak bir pazar içinde bir araya getirecektir. Tamamlandığında sadece iki ülke arasındaki ticareti değil, dünya ticaretini ilgilendiren yeni kural ve rejimlerin belirlenmesinde de önemli rol oynayacaktır.

Son yıllarda ABD önderliğindeki Trans-Pasifik Ortaklığı (TPP) ve Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTIP) gibi birbirini tamamlayan bir stratejinin parçaları olarak da görülebilen bölgesel girişimler ön plana çıkmaktadır. Bu iki girişimin başarılı olması halinde, dünya GSYH'sının yüzde 60'ını ve ticaretinin de yüzde 45'ini temsil eden bir ülkeler grubunun, dünya ticaretinde fazlasıyla etkili olması öngörülmektedir.

**Albert Saydam**

TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi



## “Bitaraf olan bertaraf olur”

TTIP üzerine sektör veya ülke bazında olumlu veya olumsuz görüşler paylaşıldı. Ama net olan bir şey var ki bu konuda “bitaraf olan bertaraf olur” sözü geçerli olacak. Bu anlaşmanın imzalanması sonrasında –tabii ki kapsamı ile orantılı olarak- dünya ticareti, daha doğrusu ekonomi haritası tamamen değişecektir.

Otomotivde genel görüş, TTIP sonrasında göreceli olarak düşük maliyetli ve düşük kaliteli Amerikan araçlarının Avrupa’da satışlarının katlanacağı, yani Avrupa’nın aleyhine olacağı yönünde idi... Ta ki Alman Otomotiv Birliği’nin (VDA) Başkanı ve önde gelen Alman otomobil üreticilerinin tepe yöneticileri Ocak 2015’te “YES to TTIP” diyene kadar.

**S**on söyleyeceğimi başta söyleyeceğim: Geçmişten ders çıkarmalı, ama korkunun da ecele faydası yok.

Ülke olarak dünyaya entegrasyon konusunda en önemli adımlarımızdan biri, 1996’da Gümrük Birliği’ne girmemizdir. Bunun tüketici tercih ve özellikle ürün kalitesine etkileri tartışılmaz; dolayısı ile otomotiv sektörü olarak bugün geldiğimiz –bazılarına göre başarı, bazılarına göre ise başarısızlık- noktada bu kararın etkisi büyüktür.

Son birkaç senedir ülkemizde, Gümrük Birliği’nde yer almaya dair eleştiriler gittikçe daha fazla yüksek sesle dile getirilmektedir. Bunlar ilk başta “bazı marjinal çevrelerin huzur bozucu beyanları” olarak görülse de, 2013 sonbaharında hükümetimizdeki sorumlu Bakan tarafından da açıkça ifade edilmiş, hatırlanmaya açılmış; görev değişiklikleri, gündemdeki daha “önemli” konular nedeniyle en azından şimdilik “rafa kaldırılmıştır”.

2000’li yıllarda hükümetimiz, günümüzdeki küreselleşme trendi ve ülkemizin iddialı büyüme hedeflerine paralel olarak dikkat çekici adımlar atmıştır. Türkiye’nin 17. büyük ekonomi olduğundan hareketle, dünyada en fazla dış temsilcilige sahip 6. ülke, en fazla ülkeye uçan bayrak filosuna (THY) sahip ülke olma gibi sonuçlar hepimizi gururlandırmaktadır. Bu yaklaşımın bir başka uzantısı da son senelerde imzalanan Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA)’dır. 2002 senesine kadar sadece 3 ülke ile

STA’mız varken, bu tarihten sonra 17 ülke ile STA imzalanmıştır. Bu performans hız açısından büyük başarı olsa da Gümrük Birliği tecrübemizi ve diplomasinin altın kuralı olan “ağır giden yol alır, hızlı giden yolda kalır” sözünü hatırlatmak isterim.

Gelelim TTIP’ye... Bizim çok alışkın olduğumuz ama Amerikalıların pek alışık olmadığı şekilde Başkan Obama, birdenbire ABD ve AB arasında her türlü kota ve duvarların yıkılması ve değişen dünyada fırsatların tek vücut olarak kovalanması gerektiğini kamuoyu ile paylaştı. Emir bu kadar yukarıdan, tarif de bu kadar geniş olunca herkesi bir endişe kapladı... Sektör veya ülke bazında olumlu veya olumsuz görüşler paylaşıldı. Ama net olan bir şey var ki bu konuda “bitaraf olan bertaraf olur” sözü geçerli olacak. Bu anlaşmanın imzalanmasının sonrasında –tabii ki kapsamı ile orantılı olarak- dünya ticareti, daha doğrusu ekonomi haritası tamamen değişecektir.

Bu anlaşmanın kapsamı hakkında 3 aşama görüşülmektedir.

- 1) Ürünler (basit STA). Bazı ürün grupları hariç tutulabilir. Örneğin; tarım ürünleri veya kısıtlı madenler
- 2) Ek olarak hizmetler (Genişletilmiş STA)
- 3) Yatırım

Bir de ölçü sistemi (metrik-emperyal), elektrik sistemi (50-60 Hz) gibi iki coğrafya arasındaki farklılıkların da ortadan kaldırılacağı yönünde spekülasyon yapılmaktadır ki bu gerçekten her şeyi etkileyecektir.

Kanada, Meksika ve Türkiye gibi bu anlaşmanın ana tarafları ile Gümrük Birliği anlaşması olan ülkeleri, tarihten edindikleri tecrübe ve Information und Forschung Institut (IFO) gibi saygın kuruluşların hazırladığı etki analizlerindeki ürkütücü küçülme rakamları nedeniyle, daha çok ABD’ye (AB pek dinlemiyor) sürece dahil edilmeleri yönünde baskı yapmaktadır.

**Ülke bazında bu anlaşmanın tarafı olmak için bastırmalıyız ve bunu AB’ye yaptırtmalıyız. Çünkü ABD’den “Türkiye de dahil olsun” demesini beklemek doğru değil. AB’ye “benimle Gümrük Birliği’nde olan ortağım Türkiye de bu anlaşmada benim tarafımdadır” dedirtmeliyiz.**

Devamı 36. sayfanın sağ başında

## Merih Kepez Örnek

ve bürokratik girişimler yeterli olmamaktadır. Bilindiği gibi, ABD siyasal sisteminde imzalanan bütün anlaşmaların Kongre onayından geçmesi gerekmektedir. Kongre'nin Devlet Başkanı'nın önerdiği bütçe tasarısını bile kabul etmeyebildiği, yine Devlet Başkanı tarafından yapılan ancak belli bir sektörün aleyhine olacak bir önerinin o sektör tarafından yapılan hızlı bir lobicilik çalışması sayesinde engellenebildiği bir ülke ABD.

Bu noktada, ABD'deki çıkar grupları ve lobicilik Türkiye için kritik bir role sahip olacaktır. Bazı ülkelerin ABD'de yürüttükleri ticari lobicilik sayesinde elde ettikleri kazanımlar incelenmesi gereken başarılarıdır. Bu noktada ABD'deki Türk toplumunun örgütlenmesi ve Amerikan siyasi sistemi üzerinde etki kurması elzemdir.

Gümrük Birliği'nde revizyona gitmeyi veya AB üyesi olmayı beklemeden TTIP'in içinde konumlanmak istiyorsak, bu konuya ABD üzerinden yaklaşmalı ve Türkiye'deki bütün iş dünyası kuruluşları olarak birlikte çalışmalıyız. Bu noktada elbette ev ödevlerimiz de olacak. Geliştirmemiz gereken regülasyonlar, fikri mülkiyet hakları vs.. Bir taraftan ev ödevlerimizi yaparken, diğer taraftan ABD üzerinde yönlendirici olacağımız sistemi üç kritik oyuncu olarak beraber hayata geçirmeliyiz.

- 1) Türkiye'deki iş dünyası kuruluşları
- 2) Türkiye'de faaliyet gösteren ve TTIP'in içindeki Türkiye'den en çok fayda sağlayacak olan Amerikan şirketleri
- 3) ABD siyasi sistemini doğrudan etkileyebilen Türkiye asıllı ABD vatandaşları

Dışında kalmanın büyük bir risk olduğu TTIP, ABD ile 'Model Ortaklık' kavramının içini doldurmak ve siyasi alandaki tarihsel işbirliğimizi ekonomik alana yansıtmak ekseninde tarihi bir fırsat sunmaktadır. Türkiye, gerek hükümetin yaptığı resmi girişimler, gerekse iş dünyasının yapacağı doğru ve koordineli girişimler sayesinde bu fırsatı ıskalamayacaktır. ■

*Merih Kepez Örnek 2010 yılının Ocak ayı itibarıyla DEİK/Türkiye-Amerika İş Konseyleri'nde çalışmaktadır. Sorumluluğunda tüm Amerika kıtasını kapsayan 11 İş Konseyi vardır.*

*Boğaziçi Üniversitesi ve SUNY Binghamton University ortaklığındaki Çift Diploma Programı mezunu olan Kepez, Küresel ve Uluslararası İlişkiler alanında iki ayrı lisans sahibidir.*

*Daha önce New York'ta Türkiye Cumhuriyeti Birleşmiş Milletler Daimi Temsilciliği'nde Ataşe Yardımcısı olarak ve Birleşmiş Milletler Radyosu'nda Muhabir olarak görev yapmıştır.*

*Merih Kepez Örnek'in Türkiye'nin Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı'na (TTIP) nasıl dahil edilebileceği üzerine, "TTIP Sürecinde Türk Diasporası'nın Rolü" konulu bir çalışması bulunmaktadır. Kepez, DEİK/Türk-Amerikan İş Konseyi'ndeki (TAİK) görevi kapsamında, American Turkish Council (ATC) ile işbirliğinde Washington'da gerçekleştirilen Ortak Yıllık Konferanslar ve Goldman Sachs, Citibank gibi firmalar ile işbirliğinde New York'da gerçekleştirilen Türkiye Yatırım Konferansları'nı koordine etmektedir.*

*Evlü olan Kepez, Türkçe'nin yanı sıra akıcı İngilizce ve İspanyolca konuşmaktadır.*

## Albert Saydam

### ALBERT SAYDAM:

**Ben anlaşma trenine hemen binelim diyorum; bu, müzakereleri de aynı hız ve telaşla yürütmek anlamına gelmiyor.**

### MERİH KEPEZ ÖRNEK:

**Gümrük Birliği'nde revizyona gitmeyi veya AB üyesi olmayı beklemeden TTIP'in içinde konumlanmak istiyorsak, bu konuya ABD üzerinden yaklaşmalı ve Türkiye'deki bütün iş dünyası kuruluşları olarak birlikte çalışmalıyız.**

IFO'nun etki analizinde, Türkiye ekonomisinin % 2.5, Meksika'nın % 7.2 ve Kanada'nın % 9.5 küçüleceği öne sürülmüştü.

ABD de "stratejik ortaklarımızın kaygılarını not ediyoruz" şeklinde gayet politik bir şekilde bizim gibi ülkeleri bir nebze rahatlatmaktadır.

Sonuçta, her bilinmeyen gibi bu konuda da spekülasyon yapıyor ve spekülasyonlarla orantılı olarak, özellikle taraf olmayan ülkeler arasında, korku artıyor.

Otomotivde genel görüş, TTIP sonrasında görece olarak düşük maliyetli ve düşük kaliteli Amerikan araçlarının Avrupa'da satışlarının katlanacağı, yani Avrupa'nın aleyhine olacağı yönünde idi... Ta ki Alman Otomotiv Birliği'nin (VDA) Başkanı ve önde gelen Alman otomobil üreticilerinin tepe yöneticileri Ocak 2015'te "YES to TTIP" diyene kadar. O açıklamalarda Almanların, ABD'yi bir ihracat pazarı olarak gördükleri, yüksek vergiler nedeniyle Amerika'daki satışların istenen seviyeye çıkamadığı vurgulanıyordu. Otomotivde Almanların kendi markalarına, kalitelerine ve yan sanayilerine güvendiklerini, rekabet savaşında güçlü olduklarına inandıklarını görüyoruz; ya Fransızlar, İtalyanlar?

Biz ne yapmalıyız? Ülke bazında bu anlaşmanın tarafı olmak için bastırmalıyız ve bunu AB'ye yaptırtmalıyız. Çünkü ABD'den "Türkiye de dahil olsun" demesini beklemek doğru değil. AB'ye "benimle Gümrük Birliği'nde olan ortağım Türkiye de bu anlaşmada benim tarafımdadır" dedirtmeliyiz. Hiçbir teşvik ve tazminat almadığımız Gümrük Birliği ortağımız, masaya bizi dahil etmek için acaba ne ödün isteyecek? Hükümetimiz, bu konuyu her platformda dile getirmeli, öncelik vermelidir. Bu STA'lar hakkındaki "ağır giden yol alır, hızlı giden yolda kalır" tespitimle ters düşmemektedir. Ben anlaşma trenine hemen binelim diyorum; bu, müzakereleri de aynı hız ve telaşla yürütmek anlamına gelmiyor.



Şirketler olarak ise derdimizi, daha doğrusu uğradığımız ve uğrayacağımız haksızlığı yabancı dostlarımızımıza anlatmanın yanında artık kaçınılmaz gerçeğe yüzleşmeliyiz:

Bir şekilde ABD veya AB'de üretim, pazarlama, ürün geliştirme... vb faaliyete geçeceğiz.





**Dip Not:** Kanada Obama'nın TTIP konusundaki kararlığını ifade ettikten 3 ay sonra Eylül 2013'te AB ile Serbest Ticaret Anlaşması imzalamıştır. Bazıları bunun tesadüf olduğunu düşünüyor. ■



**YOUR GLOBAL  
BRAKING  
SOLUTION PARTNER**

**FRENLEMEDE  
KÜRESEL  
ÇÖZÜM ORTAĞINIZ**



A joint venture of  **Bayraktar** and  **MERITOR**.  
 **Bayraktar** ve  **MERITOR**. ortaklığıdır.

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

# Rusya krizi, Türk otomotiv sektörünü nasıl etkiler?

2013'te 7 milyar 96 milyon doları gören Rusya'ya ihracat, geçen sene yüzde 14,63 düşüşle 6 milyar 57 milyon dolara geriledi. Otomotiv sektörünün 2013 yılında 1 milyar 160 milyon dolara kadar çıkan Rusya'ya ihracatı, geçen yıl yüzde 31,57'lik düşüşle 794 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu gelişmeler ışığında Rusya'nın yaşadığı krizin Türk otomotiv sektörünü nasıl etkileyeceğini ele aldık.

## Rusya otomotiv üretimi

Şubat 2015'de açıklanan rakamlara göre, Rusya'da otomobil üretimi Ocak'ta %25,7 düştü. St. Petersburg otomobil fabrikaları da Ocak'ta rekor düşüş kaydetti. Söz konusu dört fabrikanın üretimi 2014'te de % 8 geriledi. Daralan pazarla birlikte bazı yabancı üreticiler üretime ara verdi.

Volkswagen Kaluga motor fabrikası test üretimine başlarken AVTOVAZ da Mart ayı içerisinde yeni motorların üretimine start verileceğini duyurdu. Rusya yeni otomobil ve hafif ticari araç pazarı Ocak'ta %24,4 daraldı. PricewaterhouseCoopers'in tahmine göre, 2015'te pazar %25-35 küçülecek. KAMAZ yetkilileri de kamyon pazarının 2015'te dip noktaya inmesini bekliyor. 1 Ocak 2015 itibarıyla Rusya otomobil parkının büyüklüğü 40,9 milyon olarak hesaplandı.

## Ford Sollers Mart'ta Vsevolosk'ta yeni Mondeoların üretimine başlıyor

Vsevolosk'ta kurulu Ford Sollers fabrikasının basın bürosundan yapılan açıklamaya göre, fabrika Mart ayında yeni nesil Mondeo model otomobillerin seri üretimine başlayacak. Şu anda modelin test üretimi gerçekleştiriliyor.

## Mercedes-Benz Vostok ve Fuso Kamaz Trucks Rus birleşiyor

Avrupa Komisyonu'na bağlı rekabet kurumu, KAMAZ ve Daimler AG arasında Mercedes-Benz Vostok ve Fuso Kamaz Trucks Rus şirketlerinin birleştirilmesini öngören anlaşmayı onayladı. Taraflar Naberejniye Çelny'de kurulu fabrikaları masrafları azaltmak adına birleştirme kararı almıştı. 2009'da kurulan Fuso Kamaz Trucks, Mitsubishi Fuso model orta tonajlı kamyonlar üretiyor. Bu şirketin en büyük hissedarı ise Daimler AG. Alman üretici ayrıca KAMAZ'la birlikte Naberejniye Çelny'de Mercedes-Benz marka ağır tonajlı kamyonların üretimini gerçekleştiriyor.

## St. Petersburg otomobil fabrikaları Ocak'ta rekor düşüş kaydetti

Auto-Dealer-SPb ajansının verilerine göre, St. Petersburg'ta kurulu Toyota, GM, Nissan ve Hyun-



dai fabrikaları Ocak ayında 19,300 adet otomobil üretti. Böylece dört fabrikanın toplam üretimi geçen yıla kıyasla %36 gerilemiş oldu. Bu, son beş yıl içinde şehirdeki otomobil üretiminde gözlenen en yüksek düşüş oranı oldu. Auto-Dealer-SPb analistleri, bu yıl şehirdeki otomobil üretiminin %40 erileyebileceği görüşünde. Öte yandan, bu düşüşe rağmen şehrin tüm Rusya otomotivi içindeki payı artmaya devam ediyor. Ocak ayında söz konusu oran %22,7 olarak gerçekleşti.

#### **Avtotor yenilenmiş Kia Venga üretimine başladı**

Kaliningrad'da kurulu Avtotor otomobil fabrikası yenilenmiş Kia Venga model kompakt vanların üretimine başladı. Model Rus pazarında 679,900 rubleden başlayan fiyatlarla satışa sunulacak. Avtotor 2011-2014 yılları arasında Venga'ların eski versiyonlarını ürettiyordu. Fabrika bilindiği üzere BMW, KIA, Opel, Chevrolet, Hyundai, TATA Daewoo ve Ford markalarından 30 civarında model üretiyor.

**RUSYA KRİZİNİN SATIR BAŞLARI İlk işaretler 2013'ün başlarında, ekonominin büyüme hızının, yüksek petrol fiyatlarına rağmen, hızla düşmeye başlamasıyla kendini gösterdi. Krizin önemli nedeni, Rusya ekonomisinin yapısal reformlarını hala gerçekleştirememesi ve ekonomisinin çok büyük oranda devlete ait banka ve şirketlerin kontrolünde olmasıdır.**

#### **Volkswagen Kaluga motor fabrikası test üretimine başladı**

Volkswagen Grubu Kaluga'da kurulan ve bu yıl faaliyete geçmesi beklenen motor fabrikasında test üretimine başladı. Üretilen ilk parti motorlar iklim ve yol testlerine tabii tutulacak. 250 milyon Euro yatırımla kurulan fabrika Volkswagen'in Rusya'daki yerel oranını artırmasına katkıda bulunacak. Şirket Kaluga fabrikasında üretilen otomobillerde kullanılan motorları ülke dışından getiriyor.

#### **KAMAZ'a göre Rusya kamyon pazarı 2015'te dip noktaya inecek**

Rus kamyon üreticisi KAMAZ'ın stratejik gelişim bölümünün başında bulunan Igor Savelyev, 14-40 ton arası ağırlığa sahip kamyon pazarının 2015'te dip noktayı göreceğini, 2016'dan itibaren ise yılda ortalama %3-7 arasında bir büyüme trendi yakalayacağını tahmin ettiklerini açıkladı.

## OİB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu: Tedarik sanayicileri, Rusya'daki krizi fırsata çevirebilirler

### Rusya otomotiv pazarında yüzde 30'a varan bir daralma bekleniyor

Rusya Federasyonu bütçesi içerisinde %70'e yakın pay teşkil eden enerji gelirleri, petrol fiyatlarında yaşanan düşüşler ile birlikte Rusya'nın gelirlerinde önemli düşüşlere sebebiyet vermektedir. Rusya, 2015-2017 bütçesini oluştururken petrol fiyatını 100 dolar olarak belirlemişti, ancak fiyatlarda gelen durum ortadadır. Rusya aleyhine gelişen dengeler ve ABD-AB'nin uyguladığı ambargolar Rusya'da döviz kurlarında rekor seviyeler görülmesine sebep olmuştur. Bu ekonomik olumsuzluklar, 2015 yılında Rusya otomotiv pazarının daralacağı yönünde işaretler vermektedir, birçok kaynak 2015 yılı araç pazarının 1,7-1,8 milyon adet civarında olacağını belirtmektedir. Bu da pazarda 2014 yılına nazaran yüzde 30 oranında düşüşe tekabül etmektedir.

Kur artışları ithal otomobil fiyatlarına doğrudan yerli otomobil fiyatlarına ise dolaylı olarak yansımaktadır. Bu yıl Rusya'da ithal otomobillerde yüzde 20, yerli otomobillerde ise yüzde 10'un üzerinde fiyat artışı beklenmektedir. Elbette fiyat artışı tüketimi doğrudan olumsuz yönde etkileyecektir, nitekim son aylar Rus otomotiv pazarında yaşanan daralmadan ülkemiz de etkilenmiştir. 2013 yılında 1,1 milyar dolarlık otomotiv ihracatımız, 2014 yılında yüzde 32 oranında gerileyerek 794 milyon dolar seviyesine çekilmiştir.

### Özellikle yatırım düşünen şirketlerimiz bu dönemde Rusya'yı mercek altına almalıdırlar

2013 yılında 2,1 milyon adet araç üreten Rusya Federasyonu, 2014 yılında 1,9 milyon araç üretti. Otomotiv üretim ve satış rakamları düştüğü için Rusya'da üretim yapan Türk şirketleri de kapasitelerini istedikleri oranda kullanamamaktadır. Bu durum yatırım geri dönüş süresini uzatmakta ve mali

açılardan sorunlara sebebiyet vermektedir. Ancak şunu unutmamak lazım, her kriz yanında fırsatları getirir ve Rusya'da şu an önemli fırsatlar yakalanabilir. Özellikle yatırım düşünen şirketlerimiz bu dönemde Rusya'yı mercek altına almalıdırlar. Rusya, sayısız

kriz atlattığı bir ülke olup bu krizi de bir iki yıl içerisinde atlatacağıdır. Bu dönemde Rusya'da varolan, ticari bağlantılarını güçlendiren şirketlerimiz uzun vadeli stratejik yatırımlar yapmış olacaklar.

### Rusya'da satılan yeni araçların yüzde 80'inde, üretimi yapılan araçların ise yüzde 60'ında yerelleştirme hedefi var

166 sayılı Kanun çerçevesinde Rusya'da yerleşik OEM'ler yüzde 60 oranında yerleşme oranı yakalamaları gerekmektedir. Rusya'da yerleşik OEM'lerin büyük çoğunluğu Ruble ile satın alma yaptıklarından, ithal edilecek birçok ürünü yerel tedarikçilerden almaya yönelmektedirler. Mevcut ortamda, kanuni zorunlukların dışında döviz kurlarının bu denli yüksek olması ve OEM'leri yüzde 60'dan da fazla yerleşme hedeflerine yöneltmektedir. Rusya'ya uygulanan ambargonun devam etmesi, genişletilmesi ve kur değerinin stabil olmaması, Rusya'nın da sanayi gelişimini yüksek oranda hızlandıracaktır. Rusya'da yerel üretim yapan şirketler orta vadede daha büyük bir pazar payına sahip olacağını öngörmekteyiz. Bu kritik dönemde Rusya'ya yatırım yapacak olan şirketlerimiz OEM'ler ile ticaret hacimlerini geliştirme olanağına kavuşacak ve uzun vadeli ticari işbirlikleri fırsatlarını yakalayacaklarına inanıyoruz. ■



Özellikle yatırım düşünen şirketlerimiz bu dönemde Rusya'yı mercek altına almalıdırlar. Rusya, sayısız kriz atlattığı bir ülke olup bu krizi de bir iki yıl içerisinde atlatacağıdır. Bu dönemde Rusya'da varolan, ticari bağlantılarını güçlendiren şirketlerimiz uzun vadeli stratejik yatırımlar yapmış olacaklar.

Rusya'ya uygulanan ambargonun devam etmesi, genişletilmesi ve kur değerinin stabil olmaması, Rusya'nın da sanayi gelişimini yüksek oranda hızlandıracaktır. Rusya'da yerel üretim yapan şirketler orta vadede daha büyük bir pazar payına sahip olacağını öngörmekteyiz.





## FARO® EDGE SCANARM HD

YÜKSEK TARAMA PERFORMANSININ HD NETLİĞİNDE  
DATA İLE BİRLEŞTİĞİ NOKTA!

Farklı materyallere sahip yüzelerde, kontrast ve yansımadan veya parçanın karmaşık tasarımından etkilenmeden pürüzsüz bir şekilde geçişli tarama yapılmasına olanak sağlar. Özel yüzey kaplamasına veya işaretlemelere gereksinim duyulmaz. Ekstra geniş tarama satırı harcanan süreyi kısaltır ve verimliliğin artmasına katkıda bulunur.

Kurumunuzda ücretsiz olarak bir demo sunumu yapmamızı istermisiniz?  
Bizi arayın: +90 216 688 08 91

[www.faro.com/otomotiv](http://www.faro.com/otomotiv) @ [turkey@faro-europe.com](mailto:turkey@faro-europe.com)

# FARO®



**Tirsan Kardan A.Ş.**

**Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tiryaki:**

## Türk şirketleri, dış ülkelerdeki yatırımlarına daha cesurca karar veriyor

**R**usya'da son zamanlarda yaşananlara kendi ülkemizin perspektifinden baktığımızda, Batı ülkelerinden farklı bir yaklaşım izlememiz gerektiğini düşünüyorum.

Rusya çok büyük bir ülke. Bugün yaşadıklarına bakarak bir değerlendirme yapmanın yanlış olduğunu ifade etmek istiyorum. Eğitimli nüfusu, zengin doğal kaynakları ve geniş toprakları ile büyük potansiyele sahip, sektörümüz açısından geleceği olan büyük bir ülke olduğu hepimizin malumudur.

Böyle dönemlerde Batılı ülkelerin risk algısı bizden daha farklı. Türk şirketleri, dış ülkelerdeki yatırımlarına daha cesurca karar veriyor; böyle durumları bir fırsat olarak değerlendiriyorlar. Bu da, şartlar normalleştiğinde, Türk şirketlerinin pozisyonlarını daha avantajlı konuma getiriyor. Özellikle Rusya'da yatırım devam eden firmalarımızın durumlarını bu çerçevede değerlendirmelerinde yarar görüyorum. Özetle sadece kriz yılına bakarak yatırım kararını değiştirmemeleri gerekiyor. Bu sıkıntılı dönemde normal zamanlarda yapamadıkları verimlilik – eğitim gibi konulara ağırlık vermelerinde fayda görmekteyim.

Yaşanan krize, Batının yaptırımlarına ve petrol fiyatlarındaki düşüşün ekonomisini zorlamasına rağmen Rusya, bu olumsuzlukları atlatabilecek güce ve kaynaklara sahiptir. Hatırlarsak 1998'de borçlarını ödeyemeyecek duruma gelip moratoryum ilan etmesine rağmen sahip olduğu zengin kaynaklar ve geniş potansiyel sayesinde çok kısa zamanda toparlanarak tekrar bir dünya gücü olmuştur. Bu dönemde AB'nin ve ABD'nin, Rusya'ya uyguladığı yaptırımlar nedeniyle ve de Ruble'nin değer kaybetmesi ile ithalatın pahalılaşması sonucunda Rusya'da, yerli araçlara ve yerli üretime olan ilginin arttığını görüyoruz. Nasıl ki, 1974 Kıbrıs Barış Harekatı'nda ülkemizin ambargo nedeniyle iletişimde yaşadığı sıkıntılar neticesinde ASELSAN gibi bir tesis kazandırdıysa, Rusya'nın da bu dönemde yerli araçlara ilgisini arttırmasını aynı duygularla değerlendirebiliriz.

Ukrayna konusu herkesi yıprattı ve bundan sonra gelecek her olumlu gelişmenin Rusya'yı da olumlu etkileyeceğine inanıyoruz.

Öte yandan Rusya, 1998'deki Rusya da değil. Şu an daha güçlü ve global ekonomilere

entegre olmuş yapısı sayesinde bu krizi daha çabuk atlatabilecek kapasitede. 400 milyar dolarlık döviz rezervi olduğundan söz ediliyor.

Ukrayna krizi ardından ABD ve AB'nin ülkeye yaptırımlar uygulaması nedeniyle, Moskova bölgesel ticaret ortağı olarak Türkiye'nin önemini daha iyi kavradı ve düşünülen yeni doğal gaz boru hattını, Türkiye üzerinden geçirmeyi planlıyor.

Firmaların, Rusya'daki yatırımlarına krize rağmen devam etmeye kararlı olduklarını göstermeleri, kriz bitiminde, pozisyonlarının Batılı şirketlerin daha önünde belirlenmesini sağlayacaktır. Örnek vermek gerekirse şirketimiz Tirsan Kardan'ın, 2 milyon Euro'ya mal olacak Yeni Montaj Hattı ve Boyahane yatırımını devreye almasıyla, Rusya'daki müşterimizin güvenini daha çok kazandık ve onların morallerine olumlu yönde katkı sağladık.

Ülkemizin krizli yıllarına rağmen Ford Otosan, Mercedes Benz Türk gibi bir çok firmamızın yatırımlarına kriz yıllarında da devam etmesi bu kararlarının ne kadar doğru olduğunu göstermektedir. ■

Firmaların, Rusya'daki yatırımlarına krize rağmen devam etmeye kararlı olduklarını göstermeleri, kriz bitiminde, pozisyonlarının Batılı şirketlerin daha önünde belirlenmesini sağlayacaktır. Örnek vermek gerekirse şirketimiz Tirsan Kardan'ın, 2 milyon Euro'ya mal olacak Yeni Montaj Hattı ve Boyahane yatırımını devreye almasıyla, Rusya'daki müşterimizin güvenini daha çok kazandık ve onların morallerine olumlu yönde katkı sağladık.



*Türk şirketlerinin sadece kriz yılına bakarak yatırım kararını değiştirmemeleri gerekiyor. Bu sıkıntılı dönemde normal zamanlarda yapamadıkları verimlilik, eğitim gibi konulara ağırlık vermelerinde fayda görmekteyim.*

KOCAELİ Dilovası İMES OSB'de Yeni Fırınlarımızla Tüm Sanayimizin Hizmetindeyiz.

Our New Plant at Kocaeli Dilovası İMES OSB are now serving to our customers



**HİZMETLERİMİZ** | Our Heat Treatment Service in Turkey

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

AMS 2759, MIL - H - 6875, TPS 382

STA 100 - 81 - 40 Standartlarında Isıl İşlem Yapıyoruz.

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



**Bodycote İstaş Isıl İşlem Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

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

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

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

**FABRİKALARIMIZ**

■ **GEBZE**  
AS/EN9100C

■ **İZMİR**  
ISO/TS16949

■ **BURSA**  
ISO/TS16949

**Bodycote**  
**İSTAŞ**

## Yeşilova Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali İhsan Yeşilova:

# Rusya her zaman en önemli pazarlardan biri olarak kalacak

### Kapasiteyi karşılamaya yetecek firma sayısının azlığına rağmen tedarikçi altyapısı giderek gelişiyor

Rus orijinal ürün üreticileri dediğimiz OEM (Original Equipment Manufacturer) ve OES'lerin (Original Equipment Spares) serzenişlerini haklı buluyorum. Euro ve Dolar kurunun yükselmesine bağlı olarak girdileri de arttı. Bu da normal olarak araç maliyetlerine yansıyor ve rekabetçiliklerini olumsuz etkiliyor. Hangi OEM'e giderseniz gidin, "Rusya'da faaliyetiniz var mı?" veya "Rusya'ya gelmeye sıcak bakar mısınız?" sorularıyla karşılaşabiliyorsunuz. OEM'lerin yerileştirme departmanları bu noktada yoğun olarak çalışıyor diyebiliriz.

Eskiden yerileştirme konusunda daha tutucu olan OEM'ler bugünlerde Rusya pazarında olmaya niyetli firmalara destek olmaya çalışmakta ve projeler önermektedir. Tabii bu durumun sürekli devam edeceğini düşünmüyorum. Çünkü gelecekte Rus otomotiv endüstrisi de kendi yan sanayi parkını oluşturacaktır.

Rusya'da gözlemediğimiz özellikle kapasiteyi karşılamaya yetecek firma sayısının az olmasına rağmen son 5 yıl içerisinde tedarikçi altyapısının ciddi oranda geliştiği ve yetkinliğini artırmıştır. Rusya'daki OEM'ler yerli üretim yapan firmalarla Ruble anlaşmalar yapmaktalar. Enerji ve işçilik maliyetlerinin de hâlihazırda avantajlı konumda olduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla bu durum endüstriyel maliyetlerde de avantaj sağlamaktadır. Bunun yanında ithal edilen malın lojistik maliyetinden kurtulmaları da söz konusu ki bu maliyet özellikle havaleli parçaların veya CKD tedarik edip montaj yapan firmaların ithal durumunda ciddi bir kalem olarak ortaya çıkmaktadır. OEM'ler de bu sebeple yerileştirmeyi bir kat daha önemsemektedirler.

### Rusya pazarında iş geliştirmek, işi gerçekleştirmek ve devam ettirmek zor bir süreçtir

Türk OES'lerin Rusya'ya yaptıkları ihracatın daralmasının, Türkiye'de kapasite fazlalığı yaratacak bir durum olduğunu düşünmüyorum. Rusya pazarında iş

geliştirmek, işi gerçekleştirmek ve devam ettirmek zor bir süreçtir. Rusya'nın mevcut politik sıkıntılardan kaynaklı olarak pazar daralabilir. Bu noktada sakin kalmak ve elinizdeki müşteri portföyünü yönetmek daha da önem kazanmıştır. Böyle bir ihtiyacın orta

vadede sıkıntının devam etmesi durumunda değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Ayrıca pazar çeşitlendirmek mevcut bir pazardaki sıkıntı sebebiyle yapmamız gereken bir süreç olmamalı; sürekli yeni pazar oluşturmak ana felsefemiz olmalıdır.

### Krizde rağmen Rusya cazibe merkezi olmaya devam edecek

Rusya çok büyük kaynakları olan ve geniş yüzölçümüne sahip bir ülke konumunda. Bu ülkede otomotiv sektörü için büyük fırsatlar devam etmektedir. Türk Şirketleri olarak kriz ortamında daha fazla fırsatlar araştırmalı ve değerlendirmeliyiz.

Rusya'nın orta vadede umut veren durumu devam ettikçe cazibe merkezi olmaya da devam edecektir. Bu durum Rusya'nın elindeki doğal kaynaklar ile doğrudan ilgilidir. Bu kaynaklara talep devam ettiği sürece Rusya her zaman en önemli pazarlardan biri olarak kalacaktır. ■

### Yaptırımlar nedeniyle AB'den ithal araçların sayısı çok azalacak gibi duruyor. Öte yandan, yurt içi üretim de düşecek gibi. AB ülkeleri yan sanayi ürünlerini de durdurursa, bunun etkileri nasıl yaşanır?

Eğer böyle bir durum yaşanırsa Rusya otomotiv üretimi ciddi yara alacaktır. Ancak böyle bir gelişmenin meydana gelme olasılığı olsa bile, kısa sürede çözümleneceğini düşünüyorum. Çünkü üretimin içerisinde yoğun bir yabancı OEM payı var. Ülkeler orta vadede kendi kuruluşlarına bu denli zarar veremezler diye düşünüyorum. Yine de böyle bir durumda Rus pazarı düşük araç segmentinde kendi üretimini ve Çin mallarıyla, orta segmentte ve kısmen üst segmentte ise Güney Kore ve Japonya üzerinden ihtiyaçlarını karşılayabilir diye düşünüyorum. Zira son zamanlarda bu ülkelerin Rusya'ya ihracatlarında artışlar gözlemlemekteyiz.



*Rusya çok büyük kaynakları olan ve geniş yüzölçümüne sahip bir ülke konumunda. Bu ülkede otomotiv sektörü için büyük fırsatlar devam etmektedir. Türk şirketleri olarak kriz ortamında daha fazla fırsatlar araştırmalı ve değerlendirmeliyiz.*



**50 years**  
*of excellence*

**automechanika**  
Istanbul 9-12 Nisan 2015  
Hall. 2 - Stand. B180

# Manufacturing with high quality standards



**Carbon Brushes  
Brush Holders**



**Orhan Holding****Başkan Yardımcısı Hakan Doyran:**

# Rusya'da üretim yapıp Avrupa'ya satmak avantajlı duruma geldi

**Rusya'da olmanın şirketlere getirisi**

**R**usya'daki küresel otomotiv üreticileri, döviz kuruna bağlı durumda; yani Euro ile ithal edip Ruble ile satıyorlar. Bu durum da Avrupa'dan orijinal parça getirip, bu parçaları montajda kullanmak tabii ki işleri olumsuz etkiliyor. Diğer taraftan Rus otomotiv üreticileri, çoğunlukla yerli parça kullanmakta, hatta yüzde 100'e yakın yerli olanlar bile var. Bu da onlara büyük bir avantaj sağlıyor. Eğer Rusya'da parçalarını yerlileştirilebiliyorsanız sorunuz yok demektir. Rusya halen büyük bir pazar, doğru iş modelini kurabilirseniz, tabii ki avantajlı olursunuz.

**Rusya'da üretim yapıp Avrupa'ya satmak avantajlı duruma geldi**

Rusya'daki pazarda şu an büyük bir daralma var. Ruble değer kaybına uğradı, dolayısıyla alım gücü azaldı. Özellikle ithal malların fiyatı yükseldi. Şu an Rusya'da işçilikler de düştü, tabii ki Euro bazında söylüyorum. O yüzden Rusya'da üretim yapıp Avrupa'ya satmak avantajlı duruma geldi. Bizim hedefimiz, Rusya'daki fabrikamızda üretim yapıp, oradan Romanya, Slovakya, Türkiye ve Fransa gibi ülkelere mal satmak.

**Pazar yine de 2 milyon civarında. Bu da küçümsenecek bir rakam değildir**

Şu an ithal araçların satışı oldukça azalmış durumda, ellerinde olan stokları sattılar ve yeni araç ge-

tirip stoğa koymak çok cazip gelmiyor. Çünkü Ruble bazında fiyatlar çok arttı. Herkes beklemeye geçti. Ama pazar yine de 2 milyon civarında, küçümsenecek bir rakam değil; krizden sonra ise 3 milyon olacak. Bu yıl AvtoVAZ gibi yerli üreticiler ise üretim rakamlarını artırmayı planlıyor. Bu da Rusya'da yerli otomotiv üreticilerine üretim yapan firmaları avantajlı duruma getirecek. AB ülkelerinin parça sevkiyatını durdurması, yerli otomotiv üreticilerini daha avantajlı konuma getirir ve satışlarını artırır.

Krizler geçicidir. Türkiye bunu yıllarca yaşadı. 2008 yılında da bütün dünyayı saran bir kriz başlamıştı. Hepsini yaşadık ve atlattık. 1-2 yıl içinde 3 milyon adede ulaşacak bir pazardan bahsediyoruz. Üretim modelinizi doğru kurgulamanız halinde, Rusya tabii ki cazibe merkezi olmaya devam edecek. ■

*Bizim hedefimiz, Rusya'daki fabrikamızda üretim yapıp, oradan Romanya, Slovakya, Türkiye ve Fransa gibi ülkelere mal satmak.*

**Volkswagen Grup Rusya Yeni Ürün Lansman Birimi Başkanı Ksenia Komyagina**

## Volkswagen Grup Rusya uzun vadeli bir projeksiyona sahip

**G**elişme aşamasında olan birden fazla senaryo bulunmakta ve bu aşamada bu seneki satışlar ve bağlı olarak üretim hacmi ile ilgili bir şey söylemek oldukça güç. İnancımıza göre aşikar olan mevcut politik durum ve ekonomi Rusya'da ki tüm Orijinal Malzeme Üreticilerini (OEM) etkilemektedir. Volkswagen Grup Rusya, yatırım yönünden Rusya'ya uzun vadeli tahsisle bakmaktadır. VW Grup Rusya olarak ithalata bakıldığında, tümüyle montajı yapılmış araçları Rusya'ya ithal etmeye devam ediyoruz. ■

# Dünyanın Her Yerinde

 **HASMIL**  
Special Steel

 **HASPARKAK**  
Bright Steel

 **HASLAMA**  
Flat & Square

 **HASOTOMAT**  
Free Cutting Steel



*Türkiye'nin en çok ülkeye ihracat yapan orta ölçekli 3. Firması*

## Kalite Belgelerimiz:

- \* ISO/TS 16949 Otomotiv Sektörü Kalite Yönetim Sistemi
- \* OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi
- \* ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi
- \* ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi
- \* ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemleri



 **HASÇELİK**

T: +90 444 41 40 F: +90 444 51 40 www.hascelik.com

**Teklas Yönetim Kurulu Üyesi Raul Danon:**

## Avrupalı tedarik sanayicilerin Rusya'daki operasyonları durabilir

### Küresel projelerde yer alma öncelik olmalı

**B**ugünkü şartlarda Rus otomotiv ana sanayi firmaları, Rusya'da Avrupa kalitesinde araç üretmek istiyorlarsa, mutlaka üretilen araçların belirli bir yüzdesi Avrupa'dan ithal edilen Euro bazlı parçalardan oluşması gerekmektedir. Bunun haricinde Rusya'da yerleşik olan tedarik sanayi firmalarıyla, yerleştirilen parçaların da büyük bölümünün hammaddesi, yine büyük ölçüde Avrupa'dan Euro olarak gelmektedir. Bu da gelen hammaddenin üstüne gümrük ve lojistik maliyetleri eklenmektedir. Bu durumda ana sanayinin yerleştirme oranı aslında söylendiği kadar da yüksek olamamaktadır. Bu durumda tedarik sanayi firmaları için Rusya'da olmanın getirisi, Rusya'daki otomotiv sanayine yakın olup, çok fazla da rekabet olmayan bu bölgedeki markete hakimiyet sağlayabilmek ve küresel ana sanayi müşterilerine, yine küresel anlamda hizmet vererek, küresel projelerde yer alabilmektir.

### Rusya'dan Avrupa'ya ihracat yapmak lojistik maliyetler yüzünden biraz zor

Rusya'dan ihracat yapmaya geçen sene başladık. Rusya'daki daralmanın etkisiyle oluşan kapasite fazlalığını, bölgede yeni pazarlara yönelmek orta vade de pek de mantıklı görünmüyor. Çünkü hammadde Türkiye'den ya da Avrupa'dan Rusya'ya gidiyor, Türkiye-Rusya arası lojistik maliyetler oldukça yüksek. Hammadde maliyetinin üzerine gümrük vergisi ve lojistik maliyetler de ekleniyor; daha sonra da tekrar Rusya'dan, satış yapılan bölgelere bir lojistik masrafı oluşuyor. Yani aslında Ruble, Euro'ya karşı yüzde 75 değer kaybetmesine rağmen Rusya'dan Avrupa'ya veya Türkiye'ye ihracat yapmak pek, hatta hiç mantıklı durmuyor. Tabii ki tedarik sanayicileri, hammaddesinin tamamını Rusya'dan Rub-

le olarak temin edebiliyorsa – Euro'ya endeksli olmamak şartıyla- o zaman bu söylediklerim geçerli olmayabilir.

Daralmanın etkisini hemen hissettik ve hissetmeye devam ediyoruz. Ben, ne olur-

sa olsun otomotiv sanayinin Rusya'da 2 yıldan evvel bir hareketlenme yaşayacağını düşünmüyorum. Burada Rus devleti bazı politikalarını gözden geçirmek zorunda. Rusya'da birçok irili ufaklı firma, Rus ortaklı yatırım yapmış durumda; bazıları 5 bin, bazıları 15 bin araç üretmek için anlaşmalar yapmış ve neredeyse sadece montaj yapıyorlar; parçaların büyük bölümü CKD geliyor. Bu şekilde de Rusya otomotiv tedarik sanayisi de hiçbir şekilde gelişmiyor. Bu tip politikalara Rus Devleti'nin engel olması gerektiğini düşünüyorum. Ben birçok Avrupalı tedarik sanayinin Rusya'daki operasyonlarını durdurabileceğini düşünüyorum. Onun yerine Rusya pazarına farklı ülkelerden sıfır riskle ihracat yapmayı tercih edeceklerdir; bu da Rus ana sanayisinin yerleştirme politikasına büyük bir balta vuracaktır.

Krizle rağmen Rusya'nın cazibe merkezi olması, bugün için mümkün değil. En azından 2 yıl daha beklemek gerekecektir. Ama bu konuda da Rus hükümetinin daha farklı kararlar alması gerektiğine inanıyorum. Rus hükümeti otomotiv sanayi için köklü bazı değişiklikler yapmazsa, Rusya'da sektörün orta vadede de herhangi bir yere geleceğini zannetmiyorum. ■



*Ben birçok Avrupalı tedarik sanayinin Rusya'daki operasyonlarını durdurabileceğini düşünüyorum. Onun yerine Rusya pazarına farklı ülkelerden sıfır riskle ihracat yapmayı tercih edeceklerdir; bu da Rus ana sanayisinin yerleştirme politikasına büyük bir balta vuracaktır.*







# Kalitenin Belgesi

Certificates of Quality

## ISO/TS 16949

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

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

### Ürün Grupları

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

### Product Groups

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

 **HASÇELİK**

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

T: +90 444 41 40

 **HASMIL**  
Special Steel

 **HASPARLAK**  
Bright Steel



**Coşkunöz Alabuga Genel Müdürü  
Erdem Acay**

## Rusya, çok büyük ve gelişime açık bir pazar

### Rusya'daki yeni yerileştirme pastasından pay almak şart

Rusya'da yerli birkaç marka hariç diğer global üreticilerin büyük oranda dövizle malzeme alımları var, bu da onlar için maliyet artışı demek. Daralan bir pazarda fiyat artırmak ciddi sorun yaratıldığından, global oyuncular için sorun daha da büyüyor. Bunun en uygun çözümü lokal para birimi ile satın alma oranını artırmak; ki bu da ancak yerileştirmeyi artırmakla mümkün. Dolayısıyla Rusya'daki bu yeni yerileştirme pastasından pay almak şart.

### Rusya'dan ihracatın zorlukları var

Rusya ağırlıklı iç pazara hizmet veren bir üretim yapısında olduğundan bu ülkedeki kapasitelerle başka ülkelere hizmet vermek ve ihracat yapmak maalesef kolay değil.

AB ülkelerinin yaptırımlar kapsamında yan sanayi ürünlerini durdurması yerli ve uzak doğulu üreticilere ciddi fayda sağlar. Rusya pazarı Avrupa'nın en

önemli pazarlarından biri olduğu ve global OEM'lerin Rusya'da ciddi yatırımları olduğu düşünülürse bu senaryonun gerçekleşmesi bizce düşük bir ihtimal.

Rusya, yan sanayiler için çok büyük ve gelişime açık bir pazar. Rusya'nın kriz döneminde bile önemli fırsatlar sunduğu, kriz dönemi geçtikten sonra cazibe merkezi olmaya devam edeceği düşüncesindeyiz. ■



### C/M/S Rusya, Yönetici Ortak Dr. Thomas Heidemann:

## Yabancı üreticiler ürünlerini yerelleştirmekten fayda sağlayabilirler

Gerileme bütün yatırımcılar için daha fazla risk yansıtmaktadır ve halihazırda Rusya'da çalışanlar talihsiz ekonominin Standard & Poor'un açıklamasından çok önce farkına varmışlardı. Daha yüksek risk durumu ve bağlı olarak gelişen artış gösteren kredi kullanım maliyeti sabık yatırımcıları Rusya pazarında sıkıştırılmaktadır. Pozisyonlarına devam etmeyi, pazarda kalmayı seçen yatırımcılar zararı karşılamaya ve çoğu kez Rusya operasyonlarını yeniden yapılandırmaya zorlanmışlardır.

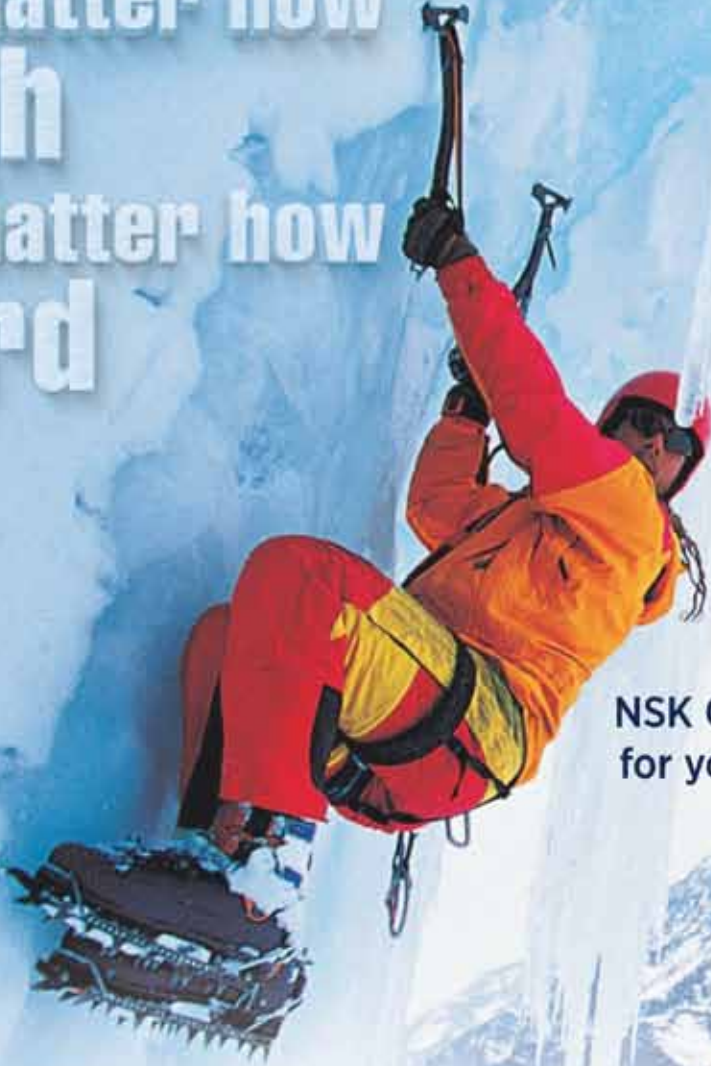
Yeni kredi oranı, kredi derecelendirmesine bağlı olan yatırım fonlarını direkt olarak etkilemiş ve Rusya menkul kıymetler piyasasından çekilmesine mecbur etmiştir. Ancak yine de bu durum şirketten şirkete farklılık gösterebilir. Kimisi yüksek riskten gelecek daha yüksek kar getirisi

**Bankacılık ve menkul kıymetler piyasalarının en çok zararı görmesi muhtemeldir. Bu durumun ekonominin tamamına olumsuz etkisi olacaktır ancak yabancı finansmandan faydalanma imkanı olan yabancı yatırımcılar kendilerini yerel firmadan daha iyi bir pozisyonda bulabilirler.**

beklentisinde olabilirken, riskli girişim arzusunda olanlar yerel sabit sermaye yatırımlarını şimdi satın almaya değer bulabilirler.

Bankacılık ve menkul kıymetler piyasalarının en çok zararı görmesi muhtemeldir. Bu durumun ekonominin tamamına olumsuz etkisi olacaktır ancak yabancı finansmandan faydalanma imkanı olan yabancı yatırımcılar kendilerini yerel firmadan daha iyi bir pozisyonda bulabilirler. Rus otomotiv sektörü mevcut ortamda geçen on yılda olduğu gibi büyüme göstermeyeceğinden, yabancı üreticiler ürünlerini yerelleştirmekten fayda sağlayabilirler. Bu üreticiler indirimli gümrük vergilerini, elverişli vergi sistemini ve düşük maliyetli işçilik ve malzeme imkanlarını değerlendirebilirler. ■

No matter how  
**High**  
No matter how  
**Hard**



NSK Group would like to thank you  
for your trust and support in 2014!

*Happy New Year!  
Mutlu Yıllar!  
Glückliches neues Jahr!  
¡Bonne année!  
¡Feliz Año Nuevo!*



ISO 14001:2004  
BUREAU VERITAS  
Certification



OHSAS 18001  
BUREAU VERITAS  
Certification



ISO/TS 16949  
BUREAU VERITAS  
Certification



ISO 9001:2008  
BUREAU VERITAS  
Certification



**FABRIKA / FACTORY**

NSK OTOMOTİV SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ  
Tavşanlı Mh. 412. Sk. No: 1-4 Otoğar karşısı  
Karacabey / BURSA / TURKEY 16700  
T: + 90 224 676 12 19 F: + 90 224 662 12 40

**SATIŞ VE PAZARLAMA OFİSİ / SALES & MARKETING OFFICE**

RAN SİNAİ MAMULLER OTOMOTİV PAZ. LTD. ŞTİ.  
Güneşli Evren Mah. Bahar Cad. Polat İş Merkezi  
C Blok Kat : 2 No : 5 Bağcılar / İSTANBUL 34212  
T: +90 212 489 12 50 (pbx) F: +90 212 630 24 60

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



[/nskgrouprota](https://www.facebook.com/nskgrouprota)



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



[/company/nskgrouprota](https://www.linkedin.com/company/nskgrouprota)



[/nskgrouprota](https://www.instagram.com/nskgrouprota)



**ROTA®**

STEERING & SUSPENSION PARTS  
DİREKSİYON VE SÜSPANSİYON PARÇALARI

**NSKGROUP**



### Ahmet Yılmaz

TAYSAD Almanya Temsilcisi,  
exTim GmbH Yönetim Kurulu Başkanı

# Rusya'ya Yaklaşım

**S**on iki senedir Avrupa'da ekonomi basını, iktisadi kurum temsilcilerinin raporları, demeçleri ve hükümet sözcülerinin açıklamalarına bakılsa veya bir tarama yapılsa, en çelişkili haber ve yorumların kuşkusuz Rusya üzerine yapıldığı görülecektir. Elbette Rusya'ya karşı negatif tutumda Ukrayna ile yaşanan gelişmelerin etkisi büyük olmuştur. Rusya'ya yaklaşımda sadece siyasetin egemen olduğu bir bakış açısı, bu ülkenin ekonomik potansiyellerini anlamada ve dolayısıyla da bu ülkeye yönelik uygulanabilir bir strateji geliştirilmesinin önünde engel oluşturmaktadır. Rusya, hem Türkiye hem de Batı için bugün de yarın da önemli bir ülke olmaya devam edecektir.

Rusya, soğuk savaş döneminin kapanmasından sonra G8 üyeliğiyle birlikte, tüm uluslararası politik-ekonomik, finans derecelendirme kurumlarının ilgi odağı oldu; sayısız araştırmalar yayınlandı. Gelecek dönem, dünya ekonomisinin gidişatını belirleyecek gelişmekte olan ülkeler kapsamında (BRIC- Brezilya, Rusya-Hindistan-Çin) jeopolitik konumundan dolayı (batı-doğu eksenini) en fazla üzerine konuşulan ülke oldu. Bu ülkenin doğal enerji rezervleri de bu ülkeye artı önem verilmesini sağlayan bir faktör oldu. Rusya'ya dışarıdan bakıldığında iştah kabartan, önemli kılan iki faktörü daha somut belirtmek gerekirse; birincisi iç pazarının büyüklüğü, ikincisi de sanayisinin modernizasyona olan ihtiyacı ve talepleridir.

Bu iki faktör bilhassa küresel otomotiv sanayinin önde gelenlerinin Rusya'da projeler geliştirilmesinin ana nedeni. GM'den Renault-Nissan'a, VW'ye, Hyundai'den Toyota'ya Ford'a kadar önemli tüm küresel otomotiv üreticileri Rusya'da fabrikalar, bazı hallerdeyse "joint venture" kurdular. Ve kısa zaman içinde de üretim kapasitelerini artırdılar. Kapasite artışlarının en büyük nedeni, 166 nolu Rusya Deklarasyon/Tebliğiydi; buna göre ülke içinde 300 bin adet araç üretmeyen firmalar ithalat işlemlerinde gümrük indirimlerinden faydalanamıyordu. Tebliğ'in Rusya için 'gizli' nedeni ülke içinde üretimde 'local content' oranını artırmak idi. Bu tebliğ en geç 2018 yılında Rusya'nın Dünya Ticaret Örgütü'ne üyeliği ile otomatik olarak yürürlükten kalkacak ama aktüel olarak önümüzdeki 3 yıl boyunca, Batılı şirketlerin Rusya angajmanlarında dikkat etmesi gereken bir faktör olarak kendini muhafaza edecek.

Ukrayna krizi ve Rusya'ya uygulanan ambargolarından bağımsız olarak Rus otomotiv sektörünün geçmişte öngörülmediği gibi büyüyemeyeceği (2020 yılına kadar yıllık 4 milyon araç satış öngörüsü 2014 yılında 3,3 milyona çekilmişti) ve bunda da en büyük etkenin ülkenin makro ekonomik ve yapısal sorunlarından (ekonomik faaliyetlerin çeşitlendirilememesi, düşük büyüme rakamları ve pazarın gelişmesini tetikleyici pozitif unsurların azlığı) kaynaklandığı belirtilmişti.

**Türkiye-Rusya ilişkisi zemin ve atmosferi diğer ülkeleri kısındırarak şekilde yüksek seviyededir. Türkiye'de planlanan ülke içi lojistik destek birimleri de uygulamaya geçtikten sonra zaten lojistik bir avantaja sahip olduğumuz Rusya, sektörlerimizin küreselleşmesine önemli fırsat sunacaktır.**

**Rusya'ya dışarıdan bakıldığında iştah kabartan, önemli kılan iki faktörü daha somut belirtmek gerekirse; birincisi iç pazarının büyüklüğü, ikincisi de sanayisinin modernizasyona olan ihtiyacı ve talepleridir.**

Kanımsa, şu an Rus pazarını geçmişte çok olumlu değerlendirmeye meyilli analistler biraz hayal kırıklığı yaşıyor. Toplamda Rusya'nın da içinde tanımlandığı BRIC ülkelerinin performansı aşırı pozitif bir algıya dönüşmüştü. Çin'i bu ülke gruplarından ayırt eden bazı özellikleri olsa da, Çin'de de bir yavaşlama gözleniyor. Yani iyimser yaklaşımlar, bazen, anında kötümser dönüşüyor. Bu, tabii ki, algıda böyle gerçekleşiyor; reel hayatta her şey bu hızla olmuyor. Birkaç örnek; Opel firması Petersburg'taki üretimine 2 ay ara verdiğini belirttiği tarihte Mercedes firması Rusya'da binek araç üretmek için kolları sıvamıştı. Bilindiği üzere Mercedes, Rusya'da sadece ticari araç üretimine girmişti. Yine aynı tarihte Nissan Avrupa şefi Paul Willcox, Rus pazarına güvendiklerini ve kapasite artırımına gideceklerini beyan ediyor ve ayrıca akü teknolojisi için de Rusya'da 5 milyar Dolarlık bir yatırımın müjdesini veriyordu. Çin otomotiv devleri de Rusya için devrede bu aralar.

Sadece otomotiv sektöründe değil, enerji ve makine sektöründe de bilhassa Alman yatırımcılar ambargoya rağmen Rusya'da yatırım yapmaya devam edeceklerini sürekli beyan ediyorlar ve Rusya'ya karşı ambargo politikalarında siyasetlerin esnek olması hatta bu konunun yeniden değerlendirilmesini talep edenler bile var.

Son olarak Almanya Şansölyesi Almanya ile Rusya arasında serbest bölge yaratılması konusunda fikir ortaya attı.

Tüm bu gelişmelerden de anlaşılacağı üzere, Batı dünyasının önemli iktisadi aktörleri Rusya ile her türlü ilişkilerini geliştirmeye gelecekte de önem verecekler.

Genelde Türkiye otomotiv sanayisi, özelde de tedarik sanayi için Rusya bugün ve yarın için önemli stratejik bir ülkedir. Türkiye-Rusya ilişkisi zemin ve atmosferi diğer ülkeleri kısındırarak şekilde yüksek seviyededir. Türkiye'de planlanan ülke içi lojistik destek birimleri de uygulamaya geçtikten sonra zaten lojistik bir avantaja sahip olduğumuz Rusya, sektörlerimizin küreselleşmesine önemli fırsat sunacaktır.

Rusya'da halihazırda faaliyet gösteren tedarik sanayi firmalarımızın bazen aktüel gelişmelerden dolayı bu ülkedeki angajmanlarında kötümser düşünceye kapıldıklarını izliyoruz. İnat ve sebatla bu ülkedeki yatırımlara devam edilmeli, artırılmalıdır. Devlet de gerektiğinde ekonomik teşvik programlarında, bu ülke için özel kaynak ayırmalı ve işletmeleri desteklemelidir. Rusya, ülkemiz için tıpkı İran gibi vazgeçilmeyecek ülke gruplarından. Aksi takdirde çok yakın bir gelecekte yanı başımızda başka ülke işletmelerinin daha karlı işler yaptıklarını izler duruma düşebiliriz. ■



“Sürekli artan kalite taleplerimizi eksiksiz karşılayan  
Borusan Mannesmann profillerini otobüslerimizin  
karoserlerinde güvenle kullanıyoruz.”

Celil Kayserilioğlu  
Mercedes Benz Türk A.Ş.  
Merkezi Satın Alma Müdürü

Müşterilerimiz mutlu, biz gururluyuz!

 **BORUSAN  
MANNESMANN**



Varol Karslıoğlu

# Detroit 2015

## İzlenimleri

**B**eş yıldır düzenli olarak katıldığım Detroit Otomobil Fuarı 25 yıldır, otomotiv dünyasındaki yeniliklerin sergilendiği en büyük şovlardan biri.

Bu yılki fuar izlenimlerimden çıkardığım en önemli sonuç şu oldu: İster benzinli, ister dizel olsun, tüm motorlu araçların kalbi olan içten yanmalı motor, Dünya tarihindeki en uzun ömürlü, en başarılı buluşlardan biri. Karl Benz'in cesur karısı Bertha Benz'in gerçekleştirdiği ilk uzun mesafeli otomobil yolculuğunun üzerinden 127 yıl geçmiş olsa da içten yanmalı motor, daha on yıllarca otomotiv teknolojisinin merkezinde yer alacak gibi görünüyor.

Bu sözleri, petrol fiyatlarında son altı aydaki yüzde 50'lik düşüşün etkisiyle söylediğimi düşünmeyin. Tam aksine fuarda, bu fiyat düşüşünün sanki farkında değilmişçesine, elektrikli ve hibrid seçenekler sunan pek çok üretici vardı. Ancak firmalar uzun vadeli bir bakış açısıyla, petrol fiyatlarını değil, ortalama tüketim ve karbon dioksit salınımindaki düşümlere odaklılar.

Obama Hükümeti iki buçuk yıl önce, kısaca CAFE (Corporate Average Fuel Economy) olarak bilinen ve bir ana üreticinin ürettiği tüm araçların ortalama yakıt tüketimlerinin ortalaması, bir başka deyişle firma ortalaması olan değeri, 2025 yılı için 54.5 mpg (galon başına 54.5 mil) olarak belirledi. Bu değer, 100 kilometrede 4.3 litrelik ortalama tüketim demek.

Bir firmanın üretim gamı sadece Ford Fiesta ya da Toyota Corolla gibi kompakt altı ya da kompakt ve hafif araçlardan oluşsaydı, bu hedefe ulaşmak neredeyse bugünden mümkün olabilirdi. Ancak Kuzey Amerikalı üreticilerin model yelpazesi, küçük araçlardan başlayarak 3,5 ton yük taşıma kapasiteli kamyonetlere kadar uzanıyor. Bir de son dönemde, düşük petrol fiyatları nedeniyle, büyük ve SUV tipi araçlara bir yöneliş var. Bu nedenle bu değer-

**İçten yanmalı motorlar, hala yeni teknolojilerin merkezinde ve 2025 yılının standartlarını karşılama yolunda en önemli rolü üstlenecek. Ana üreticilerle birlikte yüzlerce yan sanayi firmasının iyileştirme ve yenilikleri bir araya gelerek büyük sonuçlar yaratacak.**

lere ulaşmak hiç de kolay olmayacak. Fuar günleri itibarıyla, ABD'nde bir litre benzinin fiyatı neredeyse 1 TL'ye düşmüş olsa da firmalar zor bir misyonla karşı karşıya.

Son dönemdeki en büyük teknolojik atılımlardan biri Ford'un neredeyse yarım yüzyıldır Kuzey Amerika'da en çok satan araç olan F-150 pikabını, 2015 model yılından itibaren alüminyum gövdeli olarak üretmeye başlaması idi. 317 kiloluk hafifleme ve buna bağlı olarak artan yakıt ekonomisi ile Ford, bu segmentte rakiplerine fark atmayı ve CAFE standartlarına daha kolay ulaşmayı hedefliyor. Amerikan çelik üreticilerinin lobi kuruluşu olan SMDI (Çelik Pazarını Geliştirme Enstitüsü) düzenlediği sunumda, alüminyumun rekabetine karşı çeliğin otomotivdeki en son kullanımlarına ilişkin bir sunumla, alüminyum-çelik rekabetini de hatırlatmış oldu. Motorlardaki küçülme ve gücün hacim yerine ve gerektiğinde turbo desteğiyle sağlanması, araçların hafiflemesi ve tüketimin düşürülmesinde yaygınlaşan başka bir yöntem. General Motors, benzin jeneratörlü elektrikli aracı Volt'un yeni kuşak modelinin yanı sıra, Bolt adıyla, tümüyle elektrikli kompakt bir konsepti tanıttı. Ancak bu düzeydeki petrol fiyatlarıyla, zaten Pazar payı % 1'in altında olan elektrikli araçların, yakın gelecekte de ciddi bir alternatif olması çok zor. Bu nedenle "saf" elektrikli araçlar yerine, klasik motorlara hibrid takviyesi çok daha yaygın olarak göreceğimiz bir uygulama. Alman Schaeffler Grubu'nun, dört tekerlekten çekişli araçlar için geliştirdiği dekuplaj sistemi, sür-tünmeyi azaltan yeni tip rulmanlar, özellikle Japon otomobillerinde yaygınlaşan CVT şanzımanlar için üretilen yeni kuşak, daha dayanıklı ve hafif kasnaklar, hep aynı yöndeki atılımlardan bazıları.

İçten yanmalı motorlar, hala yeni teknolojilerin merkezinde ve 2025 yılının standartlarını karşılama yolunda en önemli rolü üstlenecek. Ana üreticilerle birlikte yüzlerce yan sanayi firmasının iyileştirme ve yenilikleri bir araya gelerek büyük sonuçlar yaratacak.

Tümüyle elektrikli araçlar ya da hidrojen yakıt hücresi gibi teknolojiler ise daha çok geleceğe dönük, test halindeki teknolojiler.

2020 yılında benzinin fiyatı ne olursa olsun hedef, kilometre başına 172 gr olan CO<sub>2</sub> salınımlarını 132 grama indirmek.

2008 krizin çoktan geride bırakmış olan Kuzey Amerika otomotiv sanayi, bunu başarabilecek güçte görünüyor. ■



At your side.  
**brother**®



At your side.  
**brother**  
BİNLERCE KULLANICISINI  
MUTLU ETMEYE DEVAM EDİYOR



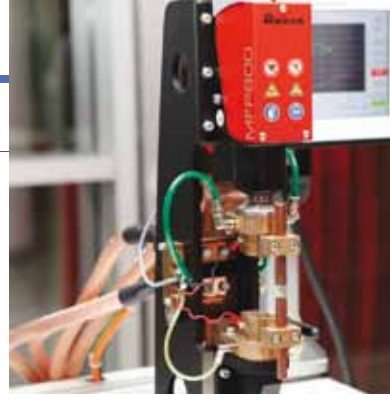
[www.tezmaxsan.com](http://www.tezmaxsan.com)

TEZ AYDOĞDUGRUP kuruluşudur.

**TEZMAKSAN**

*Takım Tezqâhları Seçenekleriniz*

TAYSAD'ın 2013 yılında başlatmış olduğu Teknoloji Günleri'nin üçüncüsü olan "Kaynak Teknolojileri Günü", 28 Ocak 2015 tarihinde TAYSAD Merkezinde gerçekleştirildi. Tedarik Sanayinin yanı sıra Ana Sanayinin de katılımı olduğu etkinliğe sektörden 100'ü aşkın kişi katılım gösterdi.



## TAYSAD Teknoloji Günleri 2015'e "Kaynak Teknolojileri" ile başlangıç yaptı...



**A**çılışta konuşan TAYSAD Genel Koordinatörü Süheyl Baybalı, TAYSAD'ın alanında uzman enstitü, üniversite ve küresel firmalarla işbirliği içerisinde gerçekleştirdiği Teknoloji Günlerinin önemine değinirken, TAYSAD'ın bu etkinlikler ile hedefinin; güncel teknoloji ve trendleri takip ederken seçilen başlıklardaki spesifik teknolojilerin sektördeki ilgileri ile buluşturulması olduğunu katılımcılara aktardı.

Malzeme birleştirme teknolojilerinde uzman Japon firma Amada Miyachi ile işbirliğinde gerçekleştirilen etkinliğe firmanın İngiltere, Hollanda ve Macaristan merkezlerinden 6 uzman katılım gösterdi.

Açılışını Amada Miyachi İngiltere Ofisi İş Geliştirme Müdürü Micheal Garry'nin yaptığı etkinlikte, ilk sunum firmanın Hollanda merkezinden Lazer Destek Uzmanı David Van Der Wall'in "Lazer Teknolojileri ve Otomotiv Endüstrisindeki Uygulamaları" üzerine yapıldı. İlgili teknolojilere yönelik çözümlerin video görüntüleri ile de desteklenerek sunulduğu bölümde lazer kaynak ve lazer markalama üzerine bilgilendirme yapıldı.

Direnç Kaynağı Destek Uzmanı Robert Vermeulen'in gerçekleştirdiği ikinci sunumda direnç kaynağı teknolojisi ve teorilerine ilişkin bilginin yanı sıra otomotiv sektöründe bu teknolojinin uygulamalarına ilişkin

açıklamalar da yer aldı. İlgili bölüm, direnç kaynağına ilişkin uygulamalar, hatalara yönelik çözümler, ayrıca prosesin otomasyonunu da içerir video görüntüleri ile desteklenerek katılımcılara sunuldu.

Etkinliğin öğleden sonraki kısmında Sıcak Çubukla Lehimleme (Hot Bar Soldering) & ACF ile Birleştirme (ACF Bonding) Uzmanı Jan-Bart Picovet sunumunda Thermode birleştirme teknolojileri ve otomotiv endüstrisindeki uygulamalarını anlattı. İlgili bölümde ACF ve Sıcak mühürleme ile yapıştırma konularında bilgi verildi ayrıca ilgili birleştirme teknolojilerinin otomotiv sektöründeki kullanım alanları anlatıldı.

Toplantıda malzeme birleştirme teknolojilerinin yanı sıra firmanın Lazer Kesim konusunda sunduğu teknolojiler Amada Miyachi İstanbul merkezi yöneticisi Gürcan Karımca tarafından anlatıldı.

Katılımcılarla yapılan soru cevap ve ikili görüşmeler ile detaylandırılan etkinliğin ikinci bölümü maki-ne başında uygulamaların olduğu paralel oturumlar şeklinde gerçekleştirildi. Lazer Markalama - Lazer Kaynak Gösterimi ve Uygulama, AWS Direnç Kaynağı Gösterimi ve Uygulama, ACF ile Birleştirme Gösterimi ve Uygulama içeriğinde gerçekleştirilen oturumlarda, prosesler ekipmanları ile birebir işlem yapılarak anlatıldı. Oturumlara kendi parçalarını getiren katılımcılar sorularına yönelik cevapları uygulamalar eşliğinde uzmanlar aracılığı ile elde etti. ■

**Malzeme birleştirme teknolojilerinde uzman Japon firma Amada Miyachi ile işbirliğinde gerçekleştirilen etkinliğe firmanın İngiltere, Hollanda ve Macaristan merkezlerinden 6 uzman katılım gösterdi.**







60'ın üzerinde ülkede  
400'ün üzerinde ofis  
280'in üzerinde lojistik merkezi  
21.000'in üzerinde çalışanı ile  
Tedarik Zinciri Çözümleri  
Dünyanın Her Yerinde Hizmetinizde

## OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE TEDARİK ZİNCİRİ ÇÖZÜMLERİ DÜNYANIN HER YERİNDE HİZMETİNİZDE



[www.go2uti.com](http://www.go2uti.com)

[UTI-TurkeyAutomotive@go2uti.com](mailto:UTI-TurkeyAutomotive@go2uti.com)

### UTI TAŞIMACILIK LTD.

IDTM Blokları, A1 Blok, 4. Kat  
No: 195-196-197-202 Yeşilköy 34149 İstanbul  
<http://www.go2uti.com>  
E-Mail: [UTI-TurkeyAutomotive@go2uti.com](mailto:UTI-TurkeyAutomotive@go2uti.com)

Istanbul Merkez : +90 212 465 81 85  
Istanbul Şube : +90 212 422 80 80  
Ankara Şube : +90 312 468 20 28  
Bursa Şube : +90 224 268 00 05  
İzmir Şube : +90 232 464 23 18  
Mersin Şube : +90 324 238 51 93  
Antalya Şube : +90 242 312 28 84



Supply chain solutions that deliver



## TAYSAD, üyelerini katma değeri artıracak teknolojik ürünlere yönlendiriyor

TAYSAD, üyelerinin teknolojik ürünlere yönelebilmesi için organize ettiği 'Teknoloji Günleri'nin dördüncüsünde dünya kimya lideri BASF'ın üst düzey yöneticilerini ağırladı.

Otomotiv endüstrisinde Ar-Ge'ye tasarıma ve inovasyona yönelik ilgiyi ve yatırımı artırmak yönünde üyelerini teşvik eden TAYSAD, geleceksel hale getirdiği 'Teknoloji Günleri' organizasyonuna bir yenisini daha ekledi. Dünyanın 150 yıllık lider kimya şirketi BASF, TAYSAD 4. Teknoloji Günleri'nin konuğu oldu. Otomotiv ana ve tedarik sanayi firmalarının Ar-Ge departmanlarından 200'e yakın uzmanın katıldığı 'Teknoloji Günleri'nde geleceğin otomobilleri masaya yatırıldı.

TAYSAD Genel Koordinatörü Süheyl Baybalı, 'Teknoloji Günleri'nin önemine değindi ve etkinliklerle hedeflerinin güncel teknoloji ve trendleri takip etmek olduğunu söyledi. Baybalı, "Teknoloji Günleri'nde gündeme aldığımız başlıklardaki spesifik teknolojileri üyelerimizle buluşturmak ve katma değeri yüksek ürünler yaratmayı istiyoruz" diye konuştu.

### Arabalar gelecekte daha hafif olacak

Teknoloji geliştikçe otomobillere yeni özellikler ve konfor eklendiğine dikkat çekilen 'Teknoloji Günleri'nde, bununla birlikte araçların da ağırlaştığı ve dolayısıyla yakıt tüketiminin arttığı üzerinde duruldu. Bu nedenle otomobillerin hafiflemesi için önemli Ar-Ge çalışmaları yürüten BASF, TAYSAD üyelerine toplantıda ağırlık azaltıcı çözümler üzerine sürdürdüğü Ar-Ge çalışmaları hakkında bilgi verdi.

BASF Türk Genel Müdürü Buğra Kavuncu "Günümüzde bir otomobilde ortalama 850 Euro değerinde kimya çözümleri kullanılmakta ve otomotivde kim-

### BASF Uygulama Geliştirme Müdürü Xaver Hopfenspirger:

Ağırlık azaltma projelerinde tedarik sanayi ile çok farklı parçalar için bir çok işbirliği projeleri geliştiriyoruz. Türkiye'de de Teklas ile ağırlık azaltmada başarı sağladığımız bir proje geliştirdik.

yanın rolü her geçen gün daha da artmakta" diye konuştu. Kavuncu, BASF'nin otomotiv endüstrisinde odaklandığı beş ana konu olan "Ağırlık Azaltma, Emisyon Azaltma, Isı Yönetimi, Konfor ve Kalite ile Otomotivin Geleceği" konularında inovasyon çalışmalarını TAYSAD üleriyle paylaştı.

BASF Otomotiv Inovasyonları Müdürü Dr. Uwe Seemann, BASF Uygulama Geliştirme Müdürü Xaver Hopfenspirger ve firmanın Değer Zinciri Müdürü Juliane Kruesemann da 'Teknoloji Günlerine' katılan TAYSAD üyelerine çalışmalarını hakkında bilgi verdi.

Otomotiv teknolojisinde BASF'nin sunduğu çözümler, hem yapılan sunumlarda hem de sergi alanında sektörün inovasyon altyapısını yöneten uzmanlar tarafından ilgiyle izlendi. Toplantıya katılan uzmanlar, ticarileşmiş inovasyon örneklerinin Ar-Ge aşamasından itibaren adım adım nasıl geliştirildiğini görme fırsatı yakaladı. ■

### BASF Değer Zinciri Müdürü Juliane Kruesemann:

Otomobilde verimli bir ısı yönetimi için pigmentlerin rolü büyük, fonksiyonel pigmentlerin kullanımı otomobillerdeki CO2 salınımını azaltmaktadır.

**BASF Otomotiv Inovasyonları Müdürü Dr. Uwe Seemann:** BASF otomotivde belirlemiş olduğu inovasyon alanlarında yoğun bir Ar-Ge faaliyeti gerçekleştirmekte; ana ve tedarik sanayi ile işbirlikleri yürütmektedir. Citroen C4 Cactus bu örneklerden sadece bir tanesi...

# Teknik Kimya

adding value to all  
we touch



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

- *Pigment pastes for the coloration of polyurethane systems*
- *In mold coatings for polyurethane systems*
- *Paints and varnishes for polyurethane materials*
- *Water and solvent based release agents for polyurethane systems*
- *Mold cleaners*



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

**Teknik Kimya**  
DONATIM MAKİNE ENERJİ SAN. VE TİC. A. Ş.

# Sustainable Brands 2015 Istanbul 'How Now' teması ile geleceği yönlendirecek!

San Diego merkezli olmak üzere dünyanın yükselen sekiz ekonomisinde gerçekleştirilen ve önde gelen uluslararası kariyer platformu The Daily Muse tarafından dünyanın en önemli 50 konferansı arasında gösterilen Sustainable Brands'ın markaları, şimdi de marka dünyasının içerisinde olduğu yenilikçi gelişmeleri ve inovasyonu, markalarının sürdürülebilirliğini bir adım ileriye götürmek için nasıl kullanacaklarını konuşacaklar.

**M**arkalar, kârlılıklarını ortak değer yaratarak artırmak için şimdi nasıl stratejiler oluşturmaları gerektiğini; inovasyonu ve yenilikçi çalışmalarını nasıl kullanacaklarını, 26-27 Mayıs 2015 tarihlerinde Park Bosphorus Hotel'de gerçekleşecek Sustainable Brands 2015 İstanbul'da konuşacaklar.

Ulusal ve uluslararası konuşmacıların gerçekleştirecekleri atölye çalışmaları, yan etkinlikler ve paralel kulvarları ile bütünsel bir yaklaşımla sürdürülebilir marka olmanın tüm boyutlarının işleneceği etki-

li programı ile Sustainable Brands, başarılı ve lider marka olma yolunda pratik ve iyi uygulamaların paylaşılacağı bir buluşma olarak; marka, pazarlama ve iletişim dünyası profesyonelleri bir araya getirecek.

## Markalar için yenilikçi olma ve başarı arasındaki pozitif korelasyon bu yıl öne çıkacak!

Yeni ekonomide marka dinamiklerinde inovatif uygulamalar ve inovasyon kültürünün yarattığı fark artık daha da ön plana çıkıyor. 2015 yılında markaların üst düzey yöneticileri, yeniliklerden nasıl daha efektif olarak faydalanacaklarını konuşacaklar ve ajandalarında marka başarısını hızlandırmanın olmazsa olmazı olarak sürdürülebilirlik odaklı liderlik yaklaşımlarını sorgulayacaklar.

Konferansta, markaların etkin olarak yönlendirdiği sosyal hareketlerin nasıl tasarlanacağı, sürdürülebilir marka olma önceliklerinin marka iletişimi ve konumlanmasında öne çıkması gibi önemli öncelikleri tartışacaklar.

Siz de geleceğin ekonomisine yön vermek için Sustainable Brands 2015 İstanbul'a katılabilir, <http://www.sustainablebrandsistanbul.com/2015/> adresini ziyaret ederek detaylı bilgi edinebilirsiniz. ■





®  
**TEMEL**  
**GASKETS**

- MLS CYLINDER HEAD GASKETS*
- METAL CYLINDER HEAD GASKETS*
- METAL ELASTOMER CYL. HEAD GASKETS*
- GRAPHITE CYLINDER HEAD GASKETS*
- FIBER COMPOSITE CYL. HEAD GASKETS*
- METAL MANIFOLD GASKETS*
- RUBBER COATED GASKETS*
- EDGE MOULDED METAL GASKETS*
- RUBBER GASKETS*
- RUBBER CORK GASKETS*
- COMPRESSOR GASKETS*
- SOFT GASKETS*
- HEAT SHIELDS*
- VALVE STEM SEALS*
- OIL SEALS*

**Passenger & Light Duty**

# **Gaskets**

Scan to subscribe  
to our newsletter



**TEMEL CONTA**  
**SANAYİ ve TİCARET A.Ş.**

Kemalpaşa Caddesi No: 254 Işıkkent/İZMİR/TÜRKİYE

**TEMEL GASKETS USA**

455 E Paces Ferry Rd. Suite 315

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

export@temelconta.com.tr pazarlama@temelconta.com.tr

follow us on:   

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



ISO 9001:2008

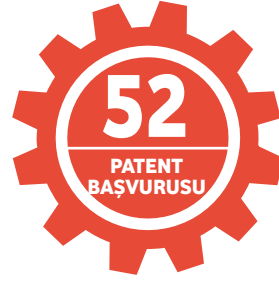


ISO/TS 16949:2009



TSE - ISO - EM 14000

**Q1**



## EGE ENDÜSTRİ AR-GE MERKEZİ

### EGE ENDÜSTRİ

Ege Endüstri, otomotiv sektörü için dingil ve dingil parçaları tasarlamakta ve üretmektedir. Firmamız İzmir'de yerleşik iki fabrikasından ABD, Türkiye, Meksika, Brezilya, Almanya, Fransa, İtalya, İsveç, Finlandiya, İspanya, Britanya, Avustralya, Çin ve Hindistan'daki müşterilerine hizmet vermektedir.

Ege Endüstri 1974 yılında kurulmuştur, % 64'ü Bayraktar Grubu'na (www.bayraktar.com) aittir. % 34'ü ise BİST'de işlem görmektedir, halka açıktır.

Ege Endüstri, 5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Kanununa uygun olarak 01.03.2011 tarihinde "Ar-Ge Merkezi" belgesini almıştır.

Ege Endüstri'nin Ar-Ge Merkezi'nde 53 Ar-Ge çalışanı bulunuyor.

Ege Endüstri Ar-Ge Merkezi, Türkiye İhracatçıları Meclisi ve Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin ortak düzenlediği 2012 Otomotiv Proje Yarışmasında, Fonksiyonellik kategorisinde TEYDEB destekli Ar-Ge projelerimiz ile 1.'lik ve 2. lik ödülleri almaya hak kazanmıştır.

Ege Endüstri Ar-Ge Merkezi ile ürün ve hizmetlerde katma değeri artırarak uluslararası pazarlarda rekabette önde olmak, tercih edilebilir kalmak, sürdürülebilir büyüme, karlılık ve istihdam hedefleniyor.



Ege Endüstri Ar-Ge Merkezi: İçinde TEYDEB ve SANTEZ destekli olanları dahil 65'i tamamlanmış ve 30'u devam eden toplam 95 Ar-Ge Projesi yürütmektedir.



### Ürün Tasarımı ve Geliştirme

Ege Endüstri Ar-Ge Merkezi'nin geliştirdiği, "8X2 Araçlar için Kendinden Yönelenebilir İlave Dingil Sistemi" Wheels India (Hindistan) firması tarafından Ege Endüstri lisansı ile Hindistan'da üretilmektedir. Bir diğer TEYDEB destekli tasarım ürün olan "Elektronik Kontrollü Manevra Kabiliyeti Artırılmış İlave Dingil" projesi için prototip çalışmaları tamamlanmış, seri ürün için Kuzey Amerika'da pazarlama faaliyetleri devam etmektedir.

### Testler ve Validasyon

Ege Endüstri Ar-Ge Merkezi tarafından geliştirilen "Dingil Yorulma Testi" standları ve standartları hem kendi Ar-Ge faaliyetlerinde kullanılmakta hem de ABD, İsveç ve Türkiye'deki diğer ana sanayi firmalarına onların geliştirme faaliyetlerinde hizmet vermektedir.

### Araştırma - Geliştirme

Ege Endüstri Ar-Ge Merkezi'nin, TEYDEB destekli ürünü olan ve prosesini geliştirdiği Körük Taşıyıcı ile Avrupa'nın en büyük otobüs üreticisinin Türkiye, Almanya ve İspanya'yı kapsayan tüm operasyonları için tek tedarikçi olmuştur.

# TEKNOFORM

Bağlantı Elemanları San. ve Tic.A.Ş.



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

Tel : +90 212 482 6 482

Fax : +90 212 483 0 713

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



**Toyota Boshoku İnsan Kaynakları Müdürü Recep Yiğit: İK çalışanları için bazen çok basit görünen noktaların bir bütün içinde ele alındığında aslında çok büyük etkilere sahip olabileceğinin altının çizildiği, kılavuz niteliğinde bir çalışma...**

## 2020'lere Doğru İnsan Kaynakları Yönetimi

**E**konomik konjonktürün hızla değiştiği, rekabetçiliğin süratle arttığı, inovasyon yaklaşımlarının vazgeçilmez olduğu, hızlı kuşak değişimlerinin, kurumsal DNA' dizilişlerinin, şirket değerlerinin büyük bir anlam ve hassasiyet kazandığı günümüz iş dünyasında acaba çalışanlarımıza karşı bakış açımızı biz yöneticiler ne kadar değiştirebildik? Onları anlama, sorunlarına çözüm bulma, üst yönetimlere stratejik destek olma, fark yaratan yaklaşımlar oluşturmada veya üretmede ne kadar yaratıcı olabildik?

İşte bu kitapta hem meslektaşlarım olan İK liderlerinin, hem de görevleri gereği projeleri, ekipleri yöneten fonksiyon liderlerinin referans bir kitap olarak her zaman el altında bulundurmalarında büyük fayda gördüğüm bir başucu kitabı "Yeni İK".

Bu kitapta;

- Olası kriz ortamlarında uygulayabileceğiniz aksiyonlar,
- Kurumsal bağlılığı, çalışan motivasyonunu, iş tatminini nasıl arttırabileceğinize dönük yaklaşımlar,
- Güven oluşturma, karşılıklı güven yaratma kültürü'nün önemi,
- Saygı bilinci,
- Kurumsal değerlerin önemi, etik kodların yüceliği,
- Çalışanların performanslarını yönetebilme, farkındalıklarını arttırabilme yöntemleri,
- Çalışanların gelişim planlarının oluşturulması, etkinliğinin ölçümü
- Kariyer haritalarının oluşum fikri, gelişim planları ile desteklenmesi gibi

konular yer alıyor.

### İnsana ve İşe Değer Katan Yeni İK

Prof. Dr. Acar Baltaş  
Sayfa Sayısı: 328  
978-975-14-1337-6  
134x198 mm,  
2.Hamur  
Remzi Kitapevi,  
2009



Günümüz iş dünyasının içinden geçmekte olduğu fırtınalı süreç ve hızlı değişim, İK çalışanlarını ve yöneticilerini, alışık ve hazır olmadıkları bir mücadeleye zorluyor. Çağdaş İK, iç müşteriye hizmet veren ve kurumun İK süreçlerini mükemmelleştiren bir destek bölümü olmanın ötesine geçerek kurumun içinde bulunduğu rekabeti anlamak, müşteri bakış açısına uygun çözümler üretmek ve bütün bunları da ticari mantıkla gerçekleştirmek zorundadır.





# TÜRK OTOMOTİV SANAYİNİ ULUSLARARASI PLATFORMLARA TAŞIYORUZ

TAYSAD Dergi'nin Mart-Nisan 2015 sayısı  
Automechanika İstanbul Fuarı'nda  
sektörün hedef kitlesine ulaştırılacak.

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

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

Son Başvuru Tarihi 30 Mart 2015



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

# ASELSAN ve TEMSA, elektrikli otobüs için işbirliği yapıyor

## Yerli otobüs üretiminde dev adım atıldı

Özgün ürün ve sistemler üretme stratejisi ile hareket eden, bu stratejiyi başarıyla hayata geçiren ülkemizin iki yerli dev şirketi ASELSAN ve TEMSA yüzde yüz yerli üretim olacak elektrikli otobüsü geliştirme projelerinde işbirliğine yönelik anlaşmayı imzaladı.

**M**üşteri odaklı yaklaşımları ile büyük başarılarla imza atan ASELSAN ve TEMSA, otobüs üretiminde yeni bir dönemi başlatacak adımı birlikte atıyorlar. ASELSAN tarafından geliştirilen; motor ve motor sürücüler, batarya ve batarya yönetim sistemleri, araç kontrol ve yönetimi sistemleri, radar, gece görüş sistemleri, ultrasonik sensörler, haberleşme sistemleri gibi elektrikli araç bileşenlerinin, TEMSA tarafından geliştirilen ulaşım araçlarına entegre edilmesine yönelik olarak iki firma arasında anlaşmaya varıldı.

### Hedef, ülke ekonomisine katkı sağlamak

Küresel pazarda oyuncu olmak ve ülke ekonomisine katkı sağlama hedefiyle yola çıktıklarını, katma değeri yüksek ürünler geliştirilirken, KOBİ ve üniversiteler başta olmak üzere yurtiçi imkanlarını en üst seviyede kullanmaya

çalıştıklarını belirten ASELSAN Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hasan Canpolat, "ASELSAN askeri alanda kendini ispat etmiş, komuta-kontrol, güç elektroniği, motor kontrol ve görev bilgisayar sistemlerinden edindiği bilgi birikimi ve deneyimini elektrikli araç sektörüne aktarmakta olan ASELSAN'ın geliştirdiği milli, özgün, yüksek güvenilirlikli, düşük maliyetli, verimli ve kritik teknolojiye sahip ürünler yerli elektrikli araç geliştirilmesinde kullanılarak, küresel pazarlarda oyuncu olmak ve ülke ekonomisine katkı sağlamak hedefleniyor" dedi. Canpolat, otomotiv sanayinin en önemli oyuncularında yer alan TEMSA ile imzaladıkları anlaşma sayesinde teknolojik olgunluğu yüksek milli ulaşım sistemleri endüstrisi ve

ekosisteminin oluşmasını hedeflediklerini de kaydetti.

### Yüzde yüz yerli araç hayaline TEMSA- ASELSAN adımı

Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet N. Pekarun, ASELSAN ile TEMSA arasında imzalanan anlaşma ile otobüs üretiminde yepyeni bir dönemin başlayacağını vurgulayarak, "Yüzde yüz yerli otobüs üretimini gerçekleştirmeye yönelik olan bu işbirliği hem ülkemiz hem de sanayimiz için de oldukça önemli bir adım. Otomotiv endüstrisi, ihracat kalemlerimizin en ön sırasında yer alıyor. Ancak Türk otomotiv endüstrisinin hayalini, özlemine duyduğu gelişme ise yüzde yüz yerli üretim bir araç oldu. ASELSAN ve TEMSA'nın işbirliği bu hayalin gerçeğe

dönüşmesini sağlayacak. Bu değerli projenin, en önemli özelliklerinden biri ulaşım sistemleri arasında ihtiyaç duyulan çevreci özelliği. Elektrikli araç üretimini yerleştirme stratejisi sektörün en önemli fırsatlarından biri. Bu nedenle otobüslerinin tasarımını yurtiçinde gerçekleştiren ve üreten TEMSA, bu tecrübesini ASELSAN'ın elektrik ve elektronik tecrübesi ile birleştirerek ortak bir Elektrikli Otobüs tasarımına başlıyor. Bu önemli anlaşmanın ülkemiz ve iki şirketimiz için hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

### TÜBİTAK'a ortak başvuru

TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, şu an Tübitak 1511 proje kapsamında prototipi üretilen 9metrelik MD9 ElectricITY elektrikli otobüs projesine ek olarak 12metrelik Avenue elektrikli otobüs projesi için TÜBİTAK'a ASELSAN ile birlikte ortak bir başvuru yapılacağını ve çalışmaların ortak bir yapıda planlanacağını belirterek, "Elektrikli otobüs tamamıyla elektrik enerjisi ile çalışacak, duraklarda veya son duraklarda kısa şarjlar yapılarak güzergahını tamamlayacak şekilde tasarlanacak. Elektrikli otobüs üretimi sayesinde şu an dizel otobüslerde yurt dışından alınan motor, şanzıman gibi ithal parçalar yerine yurt içinde tasarlanmış elektrik motorları, evirici ve çeviriciler kullanılabilir. Projenin her iki kuruluşun en güçlü yanlarını birleştirebileceği kapsamlı bir sinerji çalışması olması bekleniyor." dedi. ■



Anlaşmaya yönelik protokolü ASELSAN Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hasan Canpolat ve Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet N. Pekarun imzaladı.

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



HIGHSPEED

## JUNKER Lean Selection cam

Yüksek performanslı eksantrik taşlama

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

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



Erwin Junker  
Maschinenfabrik GmbH  
Junkerstraße 2  
77787 Nordrach  
Germany

Phone: +49 (0)7838 84-151  
E-Mail: info@junker.de  
www.junker-group.com



Ekonomik kriz sebebiyle son 3-4 yıldır ekonomik ve küçük araçların vitrine çıktığı Uluslararası Cenevre Otomobil Fuarı'nda bu yıl 130 yeni modelin dünya tanıtımı yapıldı. Bunların 20'sinin fiyatının milyon Euro'yu aşması 'Avrupa iyileşiyor mu?' dedirtti.

**U**luslararası Cenevre Otomobil Fuarı iyileşen Avrupa pazarının taleplerine uygun ürünleriyle 85. kez kapılarını medya mensuplarına açtı. Resmî olarak bugün ziyaretçilere açılacak fuarda yeni küçükler, kompakt SUV'lar ve süper spor otomobiller eşit derecede ilgi çekti. 130 yeni model ve konsept 700 bini aşan ziyaretçinin beğenisine sunuldu.

220 markanın 900 aracının sergileneceği fuarda Mercedes, Volkswagen, Aston Martin, Audi, BMW, Peugeot, Toyota, Volvo, Hyundai, Opel, Skoda, Fiat, Citroen, Renault, Dacia, Ferrari, Ford, Porsche, Infiniti gibi üreticiler öne çıktı. Fuarda markalar 130 yeni modelin dünya tanıtımını yaptı. Bunların 20'sinin fiyatının milyon Euro'yu aşması 'Avrupa'da ekonomik iyileşme başlıyor mu?' sorusunu aklı getirdi.

Nitekim 2008'deki kriz öncesinde yılda 17 milyon aracın satıldığı Avrupa otomobil pazarında geçen yıl satış 13 milyonu tekrar



## Cenevre Otomobil Fuarı Avrupa'da iyileşmenin ipucu

yakaladı. Ocak 2015'te de geçen yıl aynı aya kıyasla yüzde 6,2 artışla 1 milyon 28 bin 760 otomobil satışı gerçekleşti. Bu sebeple son 3-4 yıldır Avrupa'daki ekonomik krizin etkisiyle fuarda ekonomik ve küçük araçlar vitrine çıkarken, şimdi fiyatları milyon dolarları aşan süper spor otomobiller dikkat çekti.

### Otomotiv pazarı Şubat'ta yüzde 58 büyüdü

Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin açıkladığı verilere göre şubatta 55 bin 331 adet otomobil ve hafif ticari

araç satıldı. Bu rakam Şubat 2014'te 35 bin 21 adetti. Bu sebeple otomobil ve hafif ticari araç pazarının şubatta yüzde 58 büyüdüğünü açıklayan ODD yönetimi, otomobil pazarının yüzde 50, hafif ticari araç pazarının yüzde 85 büyüdüğünü açıkladı.

Geçen ay otomobil satışları 40 bin 817 adede ulaşırken, hafif ticari araç pazarı ise 14 bin 514 adet seviyesini yakaladı. Böylece yılın ilk 2 ayında otomobil ve hafif ticari araç satışı geçen yıla kıyasla yüzde 32 artarak 89 bin

946 adet olarak gerçekleşti. Bunun 65 bin 315'ini hafif otomobil, 24 bin 631'ini hafif ticari araç satışı oluşturdu. Yılın ilk iki aylık döneminde 1.600 cc altındaki otomobil satışlarında yüzde 27, 1.600-2000 cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında yüzde 22 ve 2.000 cc üstü otomobillerde yüzde 8,51 artış görüldü. Aynı dönemde, 85 kW altı 5 adet, 121 kW üstü ise 9 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti. B

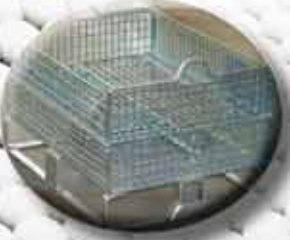
u satışlarda otomobil pazarında ortalama emisyon değerlerine göre en yüksek paya yüzde 43 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller 28 bin 357 adet ile sahip oldu. Dizel otomobil satışlarının payı yüzde 61'e gerilerken, otomatik şanzımanlı otomobillerin payı ise yüzde 45'e yükseldi. 2015 yılı Ocak-Şubat döneminde otomobil pazarı segmentinin yüzde 83'ünü yine vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu. ■



**Stock Systems**

a. Standard Steel Pallet

b. Special Steel Pallet



154  
ISO 9001:2009  
DIN 18800-7  
ISO 3834-2

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

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

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

# Automechanika Istanbul 9-12 Nisan 2015 tarihlerinde ziyaretçilerini ağırlayacak

**D**ünyanın en büyük fuar organizatörlerinden olan Messe Frankfurt ve Deutsche Messe tarafından düzenlenen uluslararası ticari fuar, 2001 yılından bu yana TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezinde düzenleniyor. Toplam 1600'ün üzerinde firma, yenilikçi ürünlerini yüksek profilli ziyaretçilerine bu yıl 38 bin üzerinde metrekare bir alanda sergileyecekler.

## Fuara yoğun ilgi

Automechanika Istanbul'un birçok açıdan önemli ölçüde büyüme kaydettiğini dile getiren

Hannover Fairs Turkey Genel Müdürü Alexander Kühnel ; "Türkiye toplam araç üretiminde son 3 senedir 1 milyon adet üstünde performans göstererek Avrupa'da ilk 5'de bulunmaktadır. Bu başarının bir parçası olmak bizi mutlu ediyor. 9 senedir düzenlemekte olduğumuz Automechanika Istanbul fuarı sektörden gelen talep doğrultusunda artık her sene Nisan ayında düzenleniyor. Fuar, üretimde güçlü olan



Türkiye'nin özellikle ihracatına çok büyük katkı sağlıyor. Geçtiğimiz yıl, 123 ülkeden 44,469 ticari ziyaretçi getirerek, Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşması için üzerimize düşen görevi gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Ayrıca, 2014 senesinde 34,791 m<sup>2</sup> net alanda düzenlenen fuarımızda 40 ülkeden 1,475 katılımcı yer almıştır. Bu sayıları daha yukarı taşımak için 2014 senesinde 12 salonda düzenlenen fuarı, bu sene 14 salonda düzenleme kararı aldık. Bu yıl fuara katılmak

isteyen firmaların uzun bir bekleme listesi oluşturmuş olması oldukça sevindirici. Beraber sektörü ileri taşımak için çalışmalarımızı her sene daha fazla arttırıyoruz" dedi.

## Uluslararası katılım artıyor

Otomotiv yedek parça sektörünün Avrasya'daki lider fuarı, bu yıl yeni eklenen 2 salonla birlikte toplam 14 salonda düzenlenecek. Automechanika Istanbul'un, bu sene geçmiş dönemlere kıyasla daha da büyüyeceğini ve Türkiye'nin güçlü ekonomik duruşunun uluslararası otomotiv sektörüne yansıtacağını belirten Messe Frankfurt İstanbul Genel Müdür'ü Tayfun Yardım ise; "Otomotiv yedek parça sektöründeki en büyük ve en önemli fuar olan Automechanika, dünyada 14 ülkede gerçekleşmektedir. Türkiye; AB, Orta Asya ve Orta Doğu arasında, tüm bu hareketli piyasalara kolay erişim sağlayan stratejik bir konumda yer alıyor. Türkiye'nin Avrupa'ya ve komşu ülkelere ihracatının artması ülkenin bu heyecan

Bölgenin en dinamik ve kapsamlı otomotiv etkinliği olan Automechanika Istanbul, bu sene 09-12 Nisan 2015 tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenecek.

verici pazarların giriş kapısı olarak pozisyonunu teyit ediyor. Türkiye'nin GSYİH'i son 11 yıldır her yıl ortalama %4,9 artıyor. Ulusal para biriminin stabilizasyonu, ihracatta büyük artış ve ekonomik reformların başarıyla uygulanması gelecekteki sürdürülebilir olumlu gelişmelerin de yolunu açtı. Türk dış ticaretindeki artış ve ithalatın da istikrarlı bir şekilde artması, dünyanın dinamik ekonomilerinden biri olarak Türkiye'nin önemini vurguluyor. Otomotiv Sektörü, toplam ihracatta %12'lik payla Türkiye'nin 1 numaralı ihracat sektörüdür. Automechanika Istanbul, güçlü performansını korumaya devam edecek ve geçmiş dönemlere göre uluslararası katılım daha büyük olacak" dedi.

## 14 farklı ülkede düzenleniyor

"Automechanika" marka adı , dünyanın otomotiv yan sanayilerine yönelik başarılı fuarları temsil ediyor. Automechanika fuarları, dünyanın dört bir yanında 14 farklı ülkede düzenleniyor. Meksika'dan Şanghay'a kadar gerçekleşen tüm Automechanika etkinlikleri fuar markasının bilinirliğini arttırıyor. Bu etkinlikler sayesinde tüm Automechanika fuarlarına her yıl daha da çok ziyaretçi geliyor.■





# EGEMET

Story of steel and fire

**FLEXIBLE PRODUCTION**

**FAST TOOLING**

**PROFESSIONAL COMPETENCE**

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

Commercial vehicles



Agricultural machinery

Industrial vehicles



Railway industry



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

## Yenmak A.Ş. Kurucusu Kazım Kahvecioğlu: "300 kişiyi istihdam etmek 300 ton altın sahibi olmaktan daha keyifli"

Kazım Kahvecioğlu, "Sanayi üretimine başladığımız yıllarda İstanbul'da iş yapmaya başlayan arkadaşlarımız bizi beşe katladı, ama biz Konya'ya hizmeti seçtik. Yılların bana öğrettiği en önemli nokta 300 kişiyi istihdam etmenin verdiği huzuru 300 ton altın veremez"



Yenmak, 1965 yılında Kahvecioğlu aile tarafından küçük bir atölye olarak Konya'da kuruldu. Geçen yıllar içinde Yenmak kendisini sürekli olarak yenileyerek ve geliştirerek yurt içi ve yurt dışında bağımsız motor parça tedarikçisi olarak dünya çapındaki büyük tedarikçilerden biri olmuştur.

Yenmak bugün Kit, Piston Pimi, Segman ve Silindir Motor Gömleği üretimi; Conta, Supap ve Motor Yağı tedarigi ile bu ürünleri 5 kıtada 88'den fazla farklı ülkeye göndermektedir.

### Kazım Kahvecioğlu kimdir?

1939 yılında Konya'nın Altınekin ilçesinde doğdu. İlkokulu Altınekin'de okudu ve Konya'ya çalışmak için geldi. Merhum Kemal Erkan'ın Mengene Caddesi Sarıyaka Mahallesi'nde bulunan motor atölyesinde çalışmaya başladı. Kemal ustasının "Çalış, kazandığında borcunu öde" diyerek devrettiği dükkanı, 1965 yılında Eski Sanayi'de bir dükkana taşıdı. 1971'de iki kardeşiyle birlikte Yenmak A.Ş. (Yeni Makine)'yi kurdu. Bugün iki ayrı fabrikada 12 bin metrekare kapalı ve 15 bin metrekare açık alan üzerinde 300 kişiye istihdam sağlayan bir fabrika haline getirdi.

### Yenmak'ın yönetim ilkeleri

"Ne kazandıysam bunu yatırıma çevirdim. Bugün halen nerdeyse cebimde para taşımıyorum. Kazandığımızı yatırıma çeviriyoruz. Ben sarraf olamam, ben market işletmem, ben üretim yapmadan ne yaparsam yapayım haz duymam" Felsefesi bugün Yenmak yöneticilerine örnek teşkil etmektedir.

### Konya ve otomotiv sektörü

Ürettiği ürünlerin kalitesi kadar, ambalaj ve tanıtımı da marka değerimiz açısından önemli olduğunu sürekli vurgulardı. Bunun bilinci içerisinde, 2007 yılında ülkemizde gerçekleştirilen fuarlar dışında Sırbistan, İspanya, Ukrayna, Dubai, Rusya ve Fransa'da düzenlenen otomobil ve motor fuarlarında da katılımları sağlamıştı.

### İhracat

Üretim ve ihracat olmadan hiçbir yere ulaşılmayacağına inanan, çok para kazanmaktan daha önemlisinin vergileri düzgün ödeyip, daha çok insana iş imkanı sağlamak ve çalışanın iş yerine huzurlu ve mutlu gelip gitmesini amaçlayan Kazım Kahvecioğlu; "Üretim ve ihracatımızı artırdığımız zaman problemlerin de kaynağına inmiş olacağıma inanıyorum" düşüncesini daima çalışanlarına aktardı.

2012 yılında hayatını kaybeden Konya'nın tanınmış iş adamlarından Yenmak A.Ş.'nin kurucusu, sayın Kazım Kahvecioğlu'nu TAYSAD olarak rahmetle anıyoruz. Kahvecioğlu'nun yönetim felsefesini aktardığı bu yazı 2012 yılında yayınlanmıştır.





## YEDEK PARÇA PİYASASI İÇİN ORJİNAL PARÇA KALİTESİ

tedrive geniş kapsamlı bir tedarikçi olarak kamyon direksiyonları konusunun da uzmanları arasındadır. Ticari araç alanında tedrive orjinal parça tedarikçisi yetkinliğini şimdi de yedek parça alanına aktarıyor. Döner bilyeli direksiyon sağlam tasarımı ve kabul görmüş teknolojisi ile satış sonrası pazarı için de öne çıkıyor. Yüksek hidrolik güç yoğunluğu, aynı zamanda kompakt montaj ölçüleri yedek parça piyasasının özel gereksinimlerine uygun olup manevra hassaslığını optimize ediyor.

## TEDRIVE STEERING – GÜÇLÜ ARAÇLAR İÇİN ÜSTÜN DİREKSİYONLAR





## Yenmak Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Muammer Kahvecioğlu'nun gözünden Konya

Cennet yurdumuzun adı eski devirlerden beri değişmeyen şehirlerden biri Konya'dır. Konya ili, M.Ö. 7 bin yılından beri yerleşim yeri olmuş, pek çok medeniyete beşiklik etmiştir. Yazının M.Ö. 3.500 yılında kullanılmaya başlandığı hatırlanacak olursa, Konya'nın insanlık tarihinin en eski yerleşim merkezleri arasında yer aldığını söylemek sanırım yanlış olmaz.

### Mevlânâ Celâleddîn-î Rûmî

Konya, Türklere 211 yıl boyunca başkentlik yapmış bir kültür, medeniyet ve ilim merkezi olmuştur. Bu ilim merkezlerinin en önemli temsilcisi ise Mevlânâ Celâleddîn-î Rûmî'dir. Tefekkür ve tasavvuf tarihimizin önderi Mevlânâ Celâleddîn-î Rûmî'nin babası Sultan'ı Ulema Bahauddin Veledin sık sık gezintiye geldiği sur önündeki "Gül Bahçesi" artık Mevlana'nın kabir ve türbesi haline dönüştürülmüş ve Konya'mızın bir simgesi haline gelmiştir.



### Mutlaka tadın



Güzel Konya'mız ile özdeşleşmiş yöresel yemeklerden en meşhuru etli ekmeğdir. Tabii ki, Arapaşı ve Bamya Çorbası, Tirit, Dügün Pırlavı, Fırın Kebabı, Su Böreği ve Saç Arası tatlısını da mutlaka denemelisiniz.

### Şeb-i Arus



Mevlânâ Celâleddîn-î Rûmî'nin vefat gecesidir. Mevlânâ Celâleddîn-î Rûmî, bu geceyi Rabb'ine, sevgiliye kavuşma gecesini olarak düşündüğü Dügün Gecesi olarak adlandırır. Rumi'nin ölüm yıldönümlerinde 17 Aralık tarihlerine denk gelen haftalarda yapılan ve Vuslat Yıldönümü Uluslararası Anma Törenleri olarak isimlendirilmeye başlanan törenler, halk arasında "Şeb-i Arus" olarak da anılmaktadır.

### Alaeddin Tepesi



Şehrin merkezindeki höyüktür. Bizanslılar zamanında iç kale bu tepedeydi ve surları tepenin eteklerini kuşatıyordu. Alaeddin Camii ve Köşkü bu tepe üzerine inşa edilmişlerdir. Bu tepenin 1950'li yıllarda belediye tarafından yeşillendirilmesine karar verilmiştir. Günümüzde ağaçlık, çamlık ve çiemenlikler. Tepede, havuzlu aile çay bahçeleri bulunmaktadır. Şehrin panoramik seyrinin yapıldığı yerdir.

### Doğal güzelliklerimiz



Başta Meke Gölü olmak üzere, Yerköprü, Balatini, Körükini, Sakaltutan, Susuz, Tınaztepe Mağaraları, Feyzullah Düdedi, Meram Bağları, Tuz, Beyşehir ve Akşehir gölleri de doğal güzellikleri açısından Konya'mızı zenginleştirmektedir.

### Tarihi yerlerimiz



Çatalhöyük'ün haricinde; Ivriz Kaya Anıtı, Sille Ak Manastır, Ayaelena Müzesi, Eflatunpınar Hitit Anıtı, Klistra Antik Kenti Karahöyük, Selçuklu Köşkü, Kubadabad Sarayı'nı da ziyaret etmelisiniz.

Konya'nın en önemli kültür varlıkları arasında yer alan Çatalhöyük'ün 2012'de UNESCO Dünya Kültür Mirası listesine girmesi, Dünya Mirası Listesi'ndeki önemli bir eksikliğin tamamlanması ve listenin insanlığın bütün dönemlerini kapsamı bakımından önemli bir gelişme olarak değerlendiriliyor. Çatalhöyük sadece ülkemizin değil, dünya ölçüsünde yemek kültürünün ilk defa başladığı, tarımın yapıldığı, ateşin kullanıldığı, yerleşik hayata geçildiği, vahşi hayvan saldırılarına karşı ortak savunmanın yapıldığı ve modern şehirciliğin ilk örneklerinin yaşandığı merkez olarak tanınır.

**Exact Systems** 10 YIL

ALT PARÇA ve FİNAL ÜRÜNLERİN  
AYIKLANMASI, KONTROLÜ, TASHİHİ

## EN ÜST SEVİYEDE KALİTE KONTROL HİZMETİ

- Ayıklama ve tashih
- Mühendislik hizmetleri
- CSL II Kontrolleri
- Final ürün kontrolü
- Üretim desteği

**ULUSLARARASI HİZMET** •



94%

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

\* Exact Systems müşteri memnuniyet ölçümü  
anket sonuçları, yıl 2013

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

**İzmir Adres:**

Exact Systems  
Cumhuriyet Bulv. Akhan İşhanı No: 64  
K: 5 D: 7 35210 Konak İzmir  
Tel.: +90 232 425 10 77  
Fax: +90 232 425 10 97  
office@exactsystems.com.tr

**Bursa Adres:**

Exact Systems  
Dumlupınar Mah. 51 Sokak  
No: 6/5 Kat: 3 Osmangazi Bursa  
office@exactsystems.com.tr

**Gebze Adres:**

Exact Systems  
Hacı Halil Mah. Ali Rıza Efendi Cad.  
Gökçe Plaza 1 No: 25 Kat: 4 Daire: 402 Gebze Kocaeli  
Tel.: +90 262 641 71 39 • Fax: +90 262 641 71 38  
office@exactsystems.com.tr

**Gölkük Adres:**

Exact Systems  
Cumhuriyet Cad. No: 16/1  
Gölkük /Kocaeli  
Tel.: +90 262 407 00 77  
Fax: +90 262 641 71 38  
office@exactsystems.com.tr

## Techno Aktaş Balkanların en iyisi seçildi

Aktaş Holding'in, Bulgaristan'daki üretim üssü konumundaki Techno Aktas, Bulgaristan'da düzenlenen ve Balkan ülkelerinin de katıldığı "İş Sağlığı ve Güvenliği 2014" ödül töreninde, birincilik elde ederek, bu ödülü alan ilk Türk firması oldu.

**A**ktaş Holding'in Bulgaristan'da yer alan ve Avrupa ülkelerine yönelik üretim gerçekleştiren firması Techno Aktas, Bulgaristan'da düzenlenen "İş Sağlığı ve Güvenliği 2014" ödülünde, orta ölçekli işletmeler: 50 – 250 çalışan kategorisinde, birincilik ödülü almaya hak kazandı.

Bulgaristan'ın Sofya kentinde düzenlenen organizasyona Balkan ülkelerinden toplam

40 firma katılırken, Techno Aktas, tüm kriterlerde başarılı sonuçlar alarak birincilik ödülüne layık görüldü.

Makedonya, Yunanistan, Kosova, Sırbistan gibi çok sayıda ülkeden firmaların katıldığı yarışmada birincilik ödülünü Aktaş Holding adına Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanı Sami Erol aldı.

İş güvenliği anlayışının sadece Bulgaristan'daki üretim merkezlerinde



Aktaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol

değil, dünyadaki tüm lokasyonlarında da geçerli olduğunu ifade eden Sami Erol; "Aktaş Holding'in temellerinin atıldığı 1938 yılından bu yana insana saygı ve güvenliğe öncelik anlayışı ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bugün burada bize layık görülen ödül, yıllardır insan kaynağımıza verdiğimiz önemin bir sonucudur. Balkan ülkelerinde yapılan bu çalışmanın çok değerli olduğunu düşünüyorum" dedi.

### "2023 Hedefimize Adım Adım İlerliyoruz"

Aktaş Holding'in bir parçası olarak Techno Aktaş'ın

AB pazarına yönelik ciddi bir yatırım olduğunu belirten Erol; "Bulgaristan fabrikamızın bu başarısı gelecek hedeflerimizde ulaşıırken insan kaynağımıza yaptığımız yatırımın da ciddi bir göstergesidir. Aktaş Holding olarak 2023 yılında sektörümüzde dünya lideri olmak gibi bir hedefimiz var. Bu hedef için Bulgaristan'daki çalışma arkadaşlarımızın katkısı önemli. Tüm lokasyonlarımızdaki çalışma arkadaşlarımız da aynı şekilde hareket ediyor. Kaliteye ve insana verilen önemin sonucunda dünyanın en büyüğü olacağımıza inanıyorum" dedi.■

## KOSGEB'in KOBİ Büyük Ödülü NSK'nın



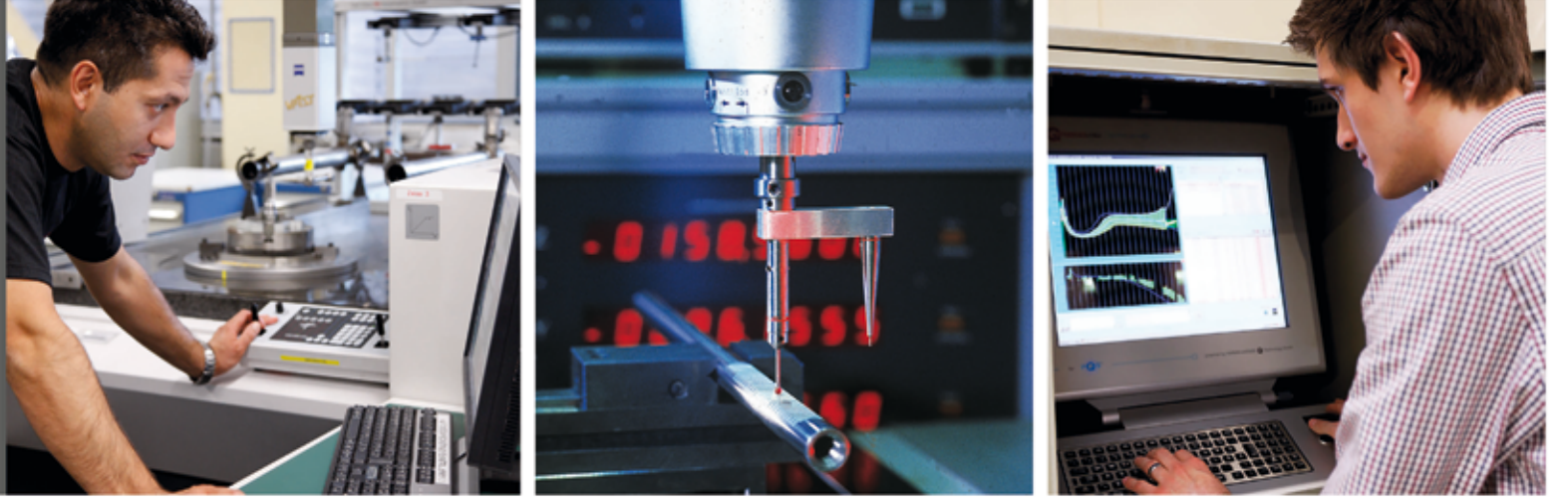
Başbakan Ahmet Davutoğlu, NSK Group Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Kazangil'e ödülünü takdim etti.

**K**OSGEB tarafından bu yıl 3. kez düzenlenen KOBİ ve Girişimcilik Yarışmasında Yılın Başarılı KOBİ Büyük Ödülüne ROTA markası için üretim yapan NSK Otomotiv layık görüldü. Törende NSK Otomotiv'in ödülünü Başbakan Ahmet Davutoğlu verdi.

KOBİ ve Girişimcilik Ödül töreni 29 Ocak 2015 Perşembe günü Rixos Grand Ankara Otel'i'nde düzenlenen tören ile sahiplerini buldu. Yılın Başarılı KOBİ Büyük Ödülünü alan NSK Group Yönetim Kurulu Başkan

Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Kazangil, "65 yıldan bu yana üç nesildir büyüyen ve bugün 100'e yakın ülkeye ihracat yaparak sektörde dünyada önde gelen firmamızın bu ödülle layık görülmesi bizleri mutlu etmiştir. Faaliyetlerimizi artırarak sürdüreceğiz" dedi.

Törende konuşan Başbakan Ahmet Davutoğlu KOBİ'lere 5 başlıkta müjde verip yeni destek programlarını açıklarken, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık da KOBİ'lere yönelik çalışmalar hakkında bilgi verdi.■



## DİREKSİYON TEKNOLOJİLERİ İÇİN GENİŞ KAPSAMLI TEDARİKÇİ

tedrive global otomobil pazarı için direksiyon sistemlerinde uzmanlaşmış geliştirme ortağı ve üreticisidir. Wülfrath'daki iki fabrikanın yanı sıra, şirket Chemnitz'de ve İstanbul'da üretim ve montaj fabrikaları, aynı zamanda Chelny'de (Rusya) teknik bir servis merkezi işletiyor. Ürün portföyü, hafif konstrüksiyonlu direksiyondan binek araç ve kamyon kremayer dişli çubuklu direksiyonlar için akıllı hidrolik direksiyon desteğine, aynı zamanda ağır ticari araçlar için döner bilyeli direksiyonlara kadar tüm araç segmenti direksiyonlarını kapsıyor. Böylelikle tedrive direksiyon teknolojileri alanında geniş kapsamlı tedarikçilerden sayılıyor.

## TEDRIVE STEERING – ARAÇ ÜRETİCİLERİNİN GÜÇLÜ GELİŞTİRME ORTAĞI



## Steven Young, Bosch Türkiye ve Orta Doğu Başkanı oldu

Bosch Türkiye, 17 ülkenin bulunduğu Türkiye ve Orta Doğu Bölgesi'nin merkezi oldu. Bosch Türkiye ve Orta Doğu Başkanlığına ise, 1 Ocak 2015 itibarıyla Bosch Türkiye Temsilcisi Steven Young getirildi.

**T**ürkiye, 1 Ocak 2015 tarihi itibarıyla Bosch Türkiye ve Orta Doğu Bölgesi'nin merkezi haline geldi. İstanbul'da bulunan Bosch Türkiye merkez ofisinden yönetilecek olan bölgede, Türkiye'nin yanı sıra, aralarında Birleşik Arap Emirlikleri, Afganistan, Bahreyn, Irak, Ürdün, Kuveyt, Lübnan, Umman, Pakistan, Katar, Suudi Arabistan ve Yemen'in de olduğu 16 ülke bulunuyor. Temmuz 2011'den bu yana Bosch Sanayi ve Ticaret AŞ Genel Müdürlüğü

ve Bosch Türkiye Temsilcisi olarak görev yapan Steven Young ise, aynı tarih itibarıyla Bosch Türkiye ve Orta Doğu Başkanı olarak atandı.

### Bosch Türkiye, Ortadoğu'nun üssü oldu

Türkiye'nin bölge merkezi olmasında, Türkiye'nin bölgedeki öncü rolünün yanı sıra, Bosch Grubu'nun Türkiye'deki 100 yılı aşkın tecrübesi, son yıllarda daha da güçlendirdiği bölgesel yapısı ve yakaladığı başarı etkili oldu.



Bosch Türkiye ve Orta Doğu Başkanı Steven Young

Konuyla ilgili bilgi veren Steven Young "Bosch Türkiye'nin iş kolları ve faaliyet alanlarındaki başarısının yanı sıra; rekabetçi gücü ve interaktif yapısıyla bölgede olduğu kadar Bosch dünyasında da önemli bir yetkinlik merkezi haline gelmesi, Bosch Global'in gündemde olmasında böyle bir karar almasında etkili oldu. Yönetim, Bosch Türkiye'nin başarısı ve yakaladığı sinerjiyi halen bakir bir bölge olarak kabul edilen Orta Doğu'ya yayma kapasitesine vakıf olduğu inancını taşıyor. Nitekim Türkiye, Bosch dünyasında Orta Doğu'yu çok iyi anlayacak, ihtiyaçlara hızla yanıt verebilecek yapısıyla bölgeyi ileriye taşıyacak, liderliğe en elverişli aday. Biz de bu yönde üzerimize düşen görevi memnuniyetle yerine getireceğiz" dedi.

Bosch, en önemli yetkinlik merkezlerinden biri olan Türkiye'de; 8200 çalışanı, 1,53 milyar cirosu, 1.10 milyar ihracatı ile faaliyetlerini sürdürüyor. Bosch,

Türkiye'ye, ilk fabrikasını açtığı 42 yıldan bu yana 2 milyar Euro'nun üzerinde yatırım yaptı. Bu yatırımlar sonucu Bosch, Türkiye ihracatında yüzde 1'lik payına sahip bulunuyor.

### Steven Young 1995 yılından bu yana Türkiye'de

Eğitimi Avustralya'da tamamlayan Steven Young, Avustralya ve Almanya'da görev yaptıktan sonra, 1995 yılında Mannesman Rexroth Türkiye Genel Müdürü olarak Türkiye'ye geldi. 2001 yılında Mannesman Rexroth ve Bosch birleşmesinin ardından Bosch Rexroth Sanayi Otomasyon A.Ş Genel Müdürü olarak yeni yapılanmada görevini devam ettiren Young, Temmuz 2011'de Bosch Sanayi ve Ticaret AŞ Genel Müdürü ve Bosch Türkiye Temsilcisi olarak atandı. Young, Türkiye'nin bölge merkezi olmasıyla birlikte, görevine Bosch Türkiye ve Orta Doğu Başkanı olarak devam edecek. ■

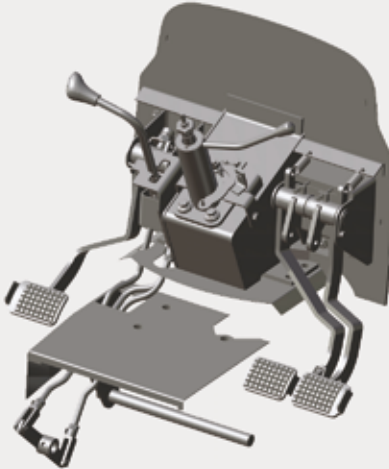
## Bosch küresel ilkelere imza attı

Bosch San. ve Tic. A.Ş., Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni (United Nations Global Compact) imzaladı.

**B**osch San. ve Tic. A.Ş., gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için sorumlu bir vatandaş olarak iş dünyasında ortak bir kalkınma kültürü oluşturulmaması için BM Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni (United Nations Global Compact) imzaladı. Faaliyet gösterdiği tüm alanlarda toplumun çıkarlarını ön plana koyan Bosch, ürünlerini ve hizmetlerini; insanların

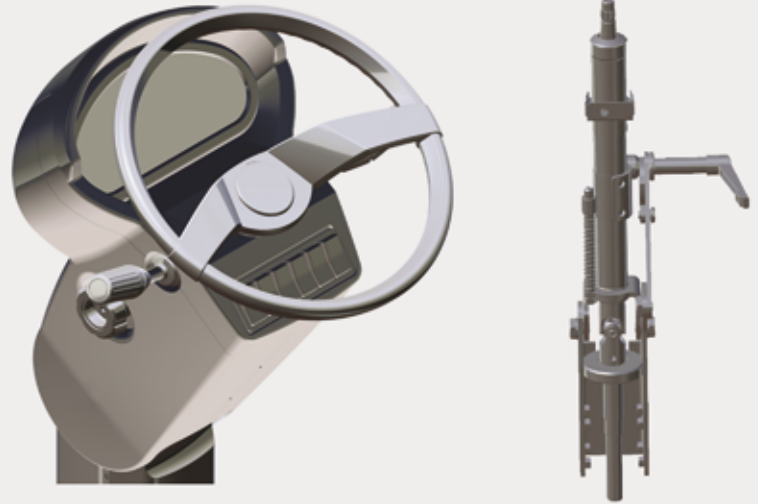
güvenliği, kaynakların ekonomik kullanımına çevresel sürdürülebilirlik doğrultusunda tasarlıyor.

BM eski Genel Sekreteri Kofi Annan tarafından açıklanan Küresel İlkeler Sözleşmesi ile evrensel çevre ve sosyal ilkeleri desteklemek amacıyla, şirketlerin, Birleşmiş Milletler'in, işçi sendikalarının ve sivil toplum örgütlerinin bir araya gelmesi amaçlanıyor.



**Foot control systems**

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

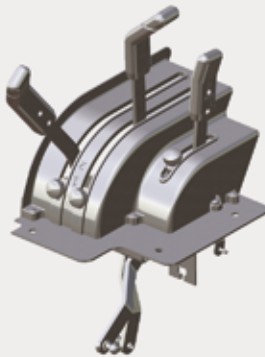


**Steering Systems**

Modular Steering Systems customisable to specific needs of various industry applications offer a plug-and-play solution. Our range of steering columns provide features and dimensions suitable for many applications for on/off-highway industry applications.

**Hand control systems**

Hand control systems with relative cable attachments and switches supported with custom engineered solutions to any specific applications



ILERI is an innovative designer and manufacturer of steering and control system for the World's best-known off and on-Highway industry customers.

Solutions ILERI has to offer are outlined as follows;

- Steering Systems
- Access control systems – Locks /latches and handles
- Foot and hand controlled mechanisms
- Chassis and welded fabrication

ILERI drives and maintains a Quality Management System in compliance with ISO 9001:2008 and with ISO/TS 16949 Standards.

In-house development team, using the very latest and sophisticated 3D computer aided design has helped customers overcome the engineering challenges for decades.

ILERI incorporates a diverse production resources which are fully equipped toolmaking, machining, sheet metal and tube - profile forming and bending, laser cutting, welding, plastic injection molding, assembly and testing.

We keep investing in new technologies backed by strong sales - marketing and engineering team in order to lead the way in the industry and get prepared for future challenges.

**Access control systems**

A wide variety of locking systems with robust functionality to meet the exact specifications of various industry customers



**Over 60 OEMs worldwide use our components and systems**

ILERI Mechanics, Ltd.

TOSB - TAYSAD OSB 1. Cad. 13. Sk. No: 5 Sekerpinar , Cayirova  
Kocaeli 41480 Turkey

Phone : +90 (262) 648 66 66 Fax : +90 (262) 658 91 70

Email : info@ilerigroup.com Url : www.ilerimechanics.com

facebook.com/ilerimechanics | twitter.com/ilerimechanics



/ilerimechanics

## Coşkunöz Savunma Havacılık yüzde 100 Türk sermayesi ile yoluna devam ediyor

Coşkunöz Holding, Coşkunöz Savunma Havacılık şirketinin yabancı ortağı KMWE'nin hisselerinin tamamını satın aldı.

Coşkunöz Holding ve KMWE şirketlerinin, havacılık ve hassas işleme alanında beş yıldır devam eden ortaklığında, karşılıklı alınan karar ile Coşkunöz Savunma ve Havacılık şirketindeki hisselerin tamamı 13 Ocak 2015 tarihinde Coşkunöz Holding'e devredildi. Coşkunöz Holding'in özellikle Türkiye pazarında Havacılık ve Savunma alanında hızlı büyümeye paralel gelişim politikaları ve milli projelerde daha aktif yer alma noktasındaki hedefleri doğrultusunda gerçekleşen devir ile

yeni durumda Coşkunöz Holding, Coşkunöz Savunma Havacılık'taki %50 ortaklığını %100'e çıkardı ve ortaklık yapısında yabancı ortak kalmadı. Havacılık ile ilgili hassas işleme ve montaj işleri dışında değişik alanlarda özel takım, sac parça birleştirme ve savunma sanayisine yönelik işler Coşkunöz Savunma Havacılık cirosunda önemli bir yer tutmaya başladı. Coşkunöz Savunma Havacılık'taki ortaklık yapısının değişmesi ile birlikte KMWE ile ticari ilişkilerini sürdürecektir olan Coşkunöz Savunma Havacılık, KMWE için üretim yapmaya ve ürettiklerini Hollanda'ya ihracat etmeye devam edecek.

Coşkunöz Savunma Havacılık, 2015 yılında 5 bin metrekare ilave bina ve tezgah kapasitesini artırma yönündeki yatırımlarını süratle devreye alarak, Türkiye'nin önemli bir ihtiyacı olan Havacılık ve Savunma sanayisine yönelik faaliyetlerini etkin bir şekilde sürdürmeyi ve bu alanda ülkemize uzun yıllar hizmet etmeyi hedefliyor. ■

*20 yıldır savunma sanayine aralıksız hizmet eden Coşkunöz Holding; 2006 yılında Eskişehir'de temellerini attığı Coşkunöz Savunma ve Havacılık A.Ş. ile bu sektörde büyüme hedefine hızla yaklaşmaktadır Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde 7 bin metrekare kapalı alanda faaliyet gösteren Coşkunöz Savunma ve Havacılık A.Ş., havacılık standartlarında tesis ve imalat sistemi yeni ekipmanlarla donatılmış imalat alanı ile uçak, helikopter gövde ve motor parçaları üretmektedir.*







## Otomasyon çözümlerinizin direksiyonunda

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



### Global sürekli performans

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

Gelecek : İnsan ve Makine



 ROBOTICS

# STÄUBLI

## Standard Profil 10'uncu fabrikasını Meksika'da açtı

Uluslararası Türk şirketi Standard Profil, 36 milyon dolarlık yatırımla 10'uncu fabrikasını Meksika'da açtı. Bu yatırımla Amerika pazarındaki varlığını ve pazar payını arttırmayı hedefleyen Standard Profil'in CEO'su Turhan Semizer, "Avrupa'da pazar payımız yüzde 20'nin üzerinde ve bu başarımızı Kuzey Amerika'ya taşımak istiyoruz" dedi.

**O**tomotiv yan sanayiinde sızdırmazlık profili üretimi gerçekleştiren Standard Profil, globalizasyon stratejisini, Meksika'da açılışını gerçekleştirdiği 10'uncu fabrikası ile sürdürüyor. Müşteriye yakın olmanın getirdiği rekabet avantajından yararlanmak üzere açılan Meksika fabrikası, otomotiv endüstrisinin kalbi olan Kuzey Amerika'ya hizmet verecek.

SP Meksika'nın 36 milyon dolarlık yatırımla 9 ayda tamamlandığını belirten

Standard Profil CEO'su Turhan Semizer, "Standard Profil'in macerası yaklaşık 40 yıl önce Türkiye'de başladı. Bugün Meksika'daki son yatırımı ile birlikte 4 kıtada 7 ülkede üretim yapan Standard Profil, kendi alanında yüzde 20'den fazla pazar payı ile Avrupa'nın en büyük ikinci üreticisi. Hedefimiz, bu başarımızı üretimde globalizasyon sürecinin önemli bir parçası olan Standard Profil Meksika ile Amerika bölgesine taşımak" sözleriyle Standard



Profil ailesinin Meksika'daki üyeleriyle birlikte bu hedeflerine ulaşacaklarına inancının tam olduğunu belirtti.

Standard Profil Meksika'nın sağladığı güç ve avantaj ile Amerika'da daha rekabetçi bir konumda olacaklarını belirten Semizer, "Son teknoloji ile donatılan Meksika fabrikamız, Volkswagen ve Audi markaları için üretime başladı. Yeni müşteriler ve projelerle

büyümeye devam edecek" dedi.

Meksika'nın Kuzey Amerika'da üretim yapan GM, Honda, Toyota gibi otomotiv devleri için stratejik bir üretim üssü olduğunun altını çizen Semizer, 40 yıla yaklaşan tecrübesi, üretim kalitesi ve Ar-Ge gücü ile Standard Profil'in bölgede kısa sürede rakiplerine göre daha avantajlı bir üretici haline geleceğini söyledi. ■



1977 yılında kurulan Standard Profil Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.'nin bünyesinde faaliyet gösteren Standard Profil, dünya çapında otomobil sızdırmazları üretimi gerçekleştiriyor. Merkez üssü İstanbul'da olmak üzere Düzce'de ve Manisa'da yer alan toplam 3 fabrikasının yanı sıra Standard Profil, İspanya, Fas, Çin, Güney Afrika, Bulgaristan ve Meksika'da faaliyet gösteriyor.

# Sosyal Sorumluluk Alanında Türkiye’de Bir İlk: ISO 26000 Ödülü Çelikel’in

Alüminyum yüksek basınçlı döküm tedarikçileri arasında dünya ölçeğinde kabul gören bir şirket olmak vizyonuyla, üretiminin %75’ini ihracat , %25’ini iç piyasaya üreten otomotiv ve beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren Çelikel, başarı yolculuğunda bir süreci daha geride bıraktı.



Sosyal Sorumluluk çalışmalarıyla bilinen Çelikel, süreçlerinin ISO 26000 – Sosyal Sorumluluk için Rehber dokümanına göre TÜV Austria TURK tarafından gözlem ve raporlama sürecini tamamladı. Sosyal Sorumluluğun kurum içinde anlaşılması, sosyal sorumluluk ilkeleri, paydaşlar ile sürdürülebilir ilişkiler, insan Kaynakları politikalarında adillik, şeffaflık, çevre ile ilgili duyarlılık, etik standartlar ve kodlar, insan haklarına dayalı süreçler, iyi tedarikçi ve müşteri ilişkileri, ulusal ve uluslararası ilkeler, normlar ve yasalara uyumluluk başlıklarında başarılı olarak

gözlemlenen Çelikel, bir ilki gerçekleştirerek, bir denetim firmasından süreçleri için onay alan ve raporlanan ilk şirket oldu. Çelikel, onay belgesini, düzenlenen törenle aldı.

Törende Çelikel adına, Yönetim Kurulu Üyesi Feyzullah Bayar, İnsan Kaynakları Yöneticisi Meliha Öztürk ve Bütçe Ekip Yöneticisi Özgür Bozdoğan yer aldı. Bu süreci, çalışanları ile birlikte başaran Çelikel, iyi bir işveren markası, tedarikçi, ihracatçı ve dünya ölçeğinde bir şirket olmak adına Sosyal Sorumluluk sürdürülebilirliğini sağlamayı hedefliyor. ■

## HASÇELİK “ISO/TS 16949 Kalite Yönetim Sistemi” denetimlerini başarıyla tamamladı

2014 yılını yönetim sistemlerine aday ve 2014 yılını bu sistemlerin en prestijlisi olan otomotiv sektörüne yönelik kalite yönetim sisteminin adıyla ISO/TS 16949 yılı ilan eden Hasçelik, bu özverili çalışmanın karşılığını aldı.

3 Şubat 2015 tarihinde başlayıp 4 gün süren ve Almanya sertifikalandırma şirketi DQS tarafından gerçekleştirilen ISO/TS 16949 Otomotiv

Sektörü Kalite Yönetim Sistemi denetimlerinden başarıyla geçen Hasçelik, yenileme pazarının vasıflı çelik tedarikçisinde sahip olduğu pazar liderliğini OEM pazarında da sağlamayı hedeflemektedir.

ISO 9001 Kalite Yönetim ve ISO 18001 İş Sağlığı ve İş Güvenliği Yönetim

Sistemi'ne sahip olan Hasçelik, 2014 yılında yapmış olduğu belgelendirme çalışmalarıyla ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi'ni, ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemini ve ISO/TS 16949 Kalite Yönetim Sistemi'ni hayata geçirmenin mutluluğunu yaşamaktadır.

Bugün dünyanın 65 ülkesine ihracat gerçekleştiren ve

ISO 500 2013 verilerine göre üretimden satışlarda Türkiye' nin 266. Sanayi kuruluşu olan Hasçelik, mevcut 250.000 ton/yıl sıcak haddeleme kapasiteli Hasmil Vasıflı Çelik Haddehanesi, 250 bin ton/yıl parlak çelik işleme kapasiteli Hasparlak Soğuk İşlem Merkezi, 100 bin ton/yıl sıcak lama üretebilen Haslama Haddehanesi ve 10 dağıtım deposuyla 7 ilde faaliyet göstermektedir. ■



# Türkiye’de paslanmaz çeliğin ismi şimdi Thyssenkrupp Materials Turkey...

Paslanmaz çelik ürünler, endüstriyel malzemeler ve ham maddelerin dağıtımını ile lojistik hizmetlerinde 40 ülkede 500 şubesiyle dünyanın önde gelen kuruluşları arasında yer alan ThyssenKrupp Materials International, şimdi ThyssenKrupp Materials Turkey adıyla ülkemizde faaliyet göstermeye başladı.

*ThyssenKrupp Materials Turkey, ihtiyaca göre levha ya da rulo halindeki malzemelere mevcut servis merkezinde ilave yüzey işlemleri de uygulayarak her sektöre uygun çözümler üretiyor.*



*ThyssenKrupp Materials Turkey, ülkemizde otomotivden gemi inşa sektörüne, endüstriyel mutfak sanayiinden züccaciye kadar birçok sektöre ürün tedariki sağlıyor.*



**D**ünya genelinde 30 bin çalışanı bulunan ThyssenKrupp Materials International, cirosunu 13.7 milyar Euro şeklinde açıklarken, 2014 yılı cirosu 55 milyon Euro olarak belirtilen ThyssenKrupp Materials Turkey de cirosunu 3 yıl içinde iki katına çıkarmanın hesaplarını yapıyor.

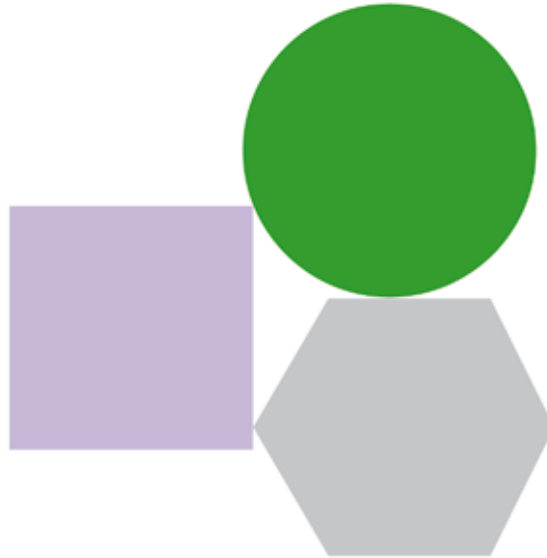
## Özel çözümler için “Malzeme Tedarik Merkezi” geliyor.

ThyssenKrupp Materials Turkey, ürün portföyü içinde yer alan; tüm paslanmaz çelik kalitelerinde, standart veya özel ölçülerde levha ve ruloları, farklı üretim standartlarında dikişli, dikişsiz borular ile kutu ve dikdörtgen profilleri, özel talepler doğrultusunda hem Avrupa’nın birçok ülkesindeki üretim tesislerinden hem de dünyanın önde gelen üreticilerden tedarik edilerek müşterilerinin hizmetine sunuluyor. ThyssenKrupp Materials Turkey, ihtiyaca göre levha ya da rulo halindeki malzemelere mevcut servis merkezinde ilave yüzey işlemleri de uygulayarak her sektöre uygun çözümler üretiyor. Yıllık 27 bin ton ürün satışı gerçekleştiren kuruluş, yakın gelecekte tüm sanayi kollarının ihtiyaç duyduğu

alüminyum, karbon çelik ve endüstriyel plastikler gibi diğer ürün gruplarında da müşterilerine özel çözümler sunacak bir “Malzeme Tedarik Merkezi” oluşturmayı da hedefliyor.

## Stoklardaki 150 bin farklı ürünle hızlı tedarik hizmeti...

ThyssenKrupp Materials Turkey, ülkemizde otomotivden gemi inşa sektörüne, endüstriyel mutfak sanayiinden züccaciye kadar birçok sektöre ürün tedariki sağlıyor. Gündelik hayatta kullanılan birçok üründe imzası bulunan ThyssenKrupp Materials Turkey’in en önemli farkını ise hızlı tedarik hizmeti oluşturuyor. Dünyanın birçok ülkesindeki şubeleri ile ThyssenKrupp Materials International’ın küresel gücünü kullanan kuruluşun, geniş ürün ve hizmet çeşitliliği hemen her türlü malzemeyi kapsıyor. ThyssenKrupp Materials International’ın sadece Almanya’daki tesislerinde bulunan stoklarında 150 bin farklı ürün yer alıyor. İleri seviyede gelişmiş depo, lojistik ve bilgi lojistiği sistemleri; tüm şubelerin mümkün olan en düşük stok seviyeleri ile müşterilerine en hızlı teslimat hizmetini vermelerini sağlıyor. ThyssenKrupp Materials Turkey, bu sayede ister tek parçalık ve bir defaya mahsus olsun ister birkaç milyon gibi yüksek adetlerdeki müşteri ihtiyaçlarında, ürünleri tam zamanında ve tam istenilen ölçülerde müşterilerine ulaştırıyor. ■



## performingtopcoat

- Complementary topcoat for GEOMET® □
- Unequaled friction performance under difficult tightening conditions □
- Good loosening performance at 150°C □
- Multi-tightening on and into aluminium with very low deviation □
- No stick-slip tightening onto cathoporetic paint □
- Specifications : VW TL245 – OfI t647 DAIMLER DBL9440.40 □

**PLUS® VLh**



# automechanika

## ISTANBUL

Türkiye'nin Lider Uluslararası  
Otomotiv Endüstrisi Fuarı

Turkey's Leading International Trade  
Fair for the Automotive Industry

TÜYAP Büyükçekmece - İstanbul / Turkey

9-12.4.2015



Destekçiler / Supporters



Deutsche Messe



messe frankfurt

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.  
THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE INSPECTION OF THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY  
IN ACCORDANCE WITH THE LAW NUMBER 5174.



*kalitede öncü*

Üstün performans  
Kale mavisinde !..



Modern araç teknolojilerinin gerektirdiği soğutma performansını dikkate alan Kale Oto Radyatör, geliştirmiş olduğu yüksek verimli soğutma modülleri ile müşterilerine etkin çözümler sunmaktadır.

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



TÜRKAK  
TÜRK AKADENK KURUMU  
T.C. EKONOMİK VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI

ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification



ISO 14001  
BUREAU VERITAS  
Certification



ISO 16001  
BUREAU VERITAS  
Certification



Q1

Daha güvenli bir dünya için...  
**Bosch ESP®**



**1995'te ESP®'yi sunarken tek bir amacımız vardı:** Dünyayı daha güvenli bir hale getirmek... Sürücülerin, araçlarını daha kolay kontrol etmelerini sağlayan ESP®, kayma nedenli kazaları önleyerek araç güvenliğini artırıyor. İşte "Yaşam için teknoloji."

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



**BOSCH**

Yaşam için teknoloji