



taysad

40.YIL

YIL: 20 • SAYI: 102 • MAYIS-HAZİRAN 2018



OTOMOTİV SADECE OTOMOTİV DEĞİLDİR

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri
Derneği Başkanı

Rıza Şahin

“İnovasyon temelli itici güçler
iş modellerini belirliyor”

Maysan Mando
Genel Müdürü

Anıl Yüçetürk

“Araç teknolojisinin gelişimi,
yenileme pazarını etkiliyor”

Schaeffler Automotive Aftermarket
Ülke Direktörü

Abdullah Yavuz

“Tedarik sanayini destekleyecek
her adım yenileme pazarını geliştirir”

LMC Automotive, Global Satış
Tahminleri Direktörü

Jonathon Poskitt

“Artan mobilite talepleri yeni iş
fırsatlarını ortaya çıkartabilir”



Çelik
Üretimindeki
Yarım Asırlık
Tecrübemizle
Sanayimizin
Yanındayız

 **Çolakoglu Metalurji**

www.colakoglu.com.tr



SICAK YASSI MAMUL KATEGORİSİNDE
SON 7 YILIN İHRACAT ŞAMPİYONU



● **Sahibi:**

TAYSAD Adına Yönetim Kurulu Başkanı
ALPER KANCA

● **Yazı İşleri Müdürü**

SEVGİ ÖZÇELİK

● **Yayın Kurulu**

ALPER KANCA
ALBERT SAYDAM
ERTAN DEMİRDÜZEN
YAKUP BİRİNCİ
ÖZGE ÖZEN KURAL
SÜHEYLA BAYBALI

● **Editör**

BURÇİN YEŞİLTEPE
editor@mavitanitim.com.tr

● **Yayın Yönetmeni**

SEVGİ ÖZÇELİK
sevgi@taysad.org.tr

● **Görsel Yönetmen**

İLTER ÇITAK
grafik@mavitanitim.com.tr

● **Fotoğraf**

EMRE TOPDEMİR
www.emretopdemir.com

● **Reklam Yönetmeni**

FIRTINA ARISOY
firtina@mavitanitim.com.tr

● **Yönetim Yeri**

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

● **Yapım**

Mavi Tanıtım ve İletişim
Ayrılık Çeşme Sok. No: 122
Yeldeğirmeni 34500 Kadıköy - İstanbul
Tel: +90 216 345 99 20
Faks: +90 216 348 95 22
www.mavitanitim.com.tr

● **Baskı**

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

● **Yerel - Türkçe - İlimi**● **İki Ayda Bir Yayınlanır**

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



Avrupa Otomotiv Yan Sanayicileri Derneği
TAYSAD CLEPA üyesidir

Otomotiv uçar gider

Otomotiv satış sonrası pazarı; gelişen müşteri beklentisinin sonucu olarak önemli bir dönüşüm süreci içinde. Teknolojik inovasyonun hızla gelişmesi, artan rekabet müşterilerin, otomotiv tedarikçilerinin ve satış sonrası pazarının diğer oyuncularının da değişimini beraberinde getiriyor. Bu sayımızı otomotiv satış sonrası ürün ve hizmetler konusuna ayırdık. 25 Mayıs 2018 günü gerçekleştireceğimiz 9. Aftermarket Konferansımız öncesi tedarikçilerimiz ve konferans katılımcılarımız konuyla ilgili görüşlerini dergimiz sayfalarında paylaştılar. Dosya konumuzla konferans öncesi bir değerlendirme sunmayı amaçladık.

Dosya sayfalarımızın konukları, yenileme pazarının umut verici ve yüzü geleceğe dönük, geliştirmeye ve değişime açık alanların olduğu bir pazar olduğu konusunda hem fikirler. Bugün ülkemizde yenileme pazarının iş hacmi 5 milyar dolar seviyelerini aştığı tahmin ediliyor. Bunun yanında 22 milyona ulaşan araç parkı, pazarın gelişimi için önemli bir veri.

Grand View Research, Inc.'in raporuna göre, küresel otomotiv satış sonrası büyüklüğünün 2025 yılına kadar 486.36 milyar ABD doları seviyesine ulaşması bekleniyor. Otomotiv tamir ve parça satışlarının ileri teknoloji kullanarak dijitalleştirilmesi, yarı otonom ve otonom araçların gelişimi, elektrikli ve hibrid araçların yanı sıra yarı otonom ve otonom araçların yaygınlaşmasının pazar büyümesine destek olacağı öngörülmüş.

Araç satışları, özellikle Hindistan ve Brezilya gibi gelişmekte olan ülkelerde, yaşam standartlarındaki genel iyileşmeye bağlı olarak artıyor. Gelişmekte olan ülkelerdeki büyüme, artan sıkı emisyon normlarıyla birlikte, otomotiv satış sonrası hizmetlerin ve parçalarının satışlarını geliştireceğine işaret ediyor. Bunun yanı sıra Asya Pasifik ülkelerindeki, yüksek araç üretimi, artan yol kazaları ve tüketicilerin yaşam standartlarının iyileştirilmesi nedeniyle, öngörülen süre boyunca otomotiv tamir hizmetleri için en hızlı büyüyen pazar olması bekleniyor.

Günümüzün tüketicileri, araçlarını daha uzun sürüyor ve araçlarının kullanım ömrünü en üst düzeye çıkarmak için önleyici bakım ve programlı bakımın önemini farkındalar. Satış sonrası parçalara ve hizmetlere yönelik bu artan talep, otomotiv tedarik sahayında faaliyet gösteren çok çeşitli işletmeler için yeni büyüme ve gelir fırsatları yaratmaktadır. Bu yüzden işlerimizi bu perspektif ile geliştirmekte fayda var.

Gelecek sayımızda görüşmek üzere.



SEVGİ ÖZÇELİK

TAYSAD Kurumsal İletişim Uzmanı

İçindekiler

06 TAYSAD'DAN MESAJ

Ülkemiz, satış sonrası pazarı için büyük bir potansiyel barındırıyor

ALPER KANCA

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

22 OTOMOTİV YENİLEME PAZARI

"Tedarik sanayini destekleyecek her adım yenileme pazarını geliştirir"

ABDULLAH YAVUZ

Schaeffler Automotive Aftermarket
Ülke Direktörü

24

"Artan mobilite talepleri yeni iş fırsatlarını ortaya çıkartabilir"

JONATHON POSKITT

LMC Automotive, Global Satış Tahminleri Direktörü

38

"İnovasyon temelli itici güçler iş modellerini belirliyor"

RIZA ŞAHİN

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği Başkanı

50

"Ülkemizde yenileme pazarı büyük bir role sahip"

TAHSİN AYSU

Şahin Motor Yatakları
Yönetim Kurulu Üyesi

56 TAYSAD'DAN HABERLER

İTO'nun yeni başkanı
Şekib Avdagiç oldu

74 OTOMOTİV TİCARETİ

Türkiye'ye yatırım yapan herkes büyüyecek



70 BENİM YOLUM, BENİM KİTAPIM

Farkındalık

NURAY DOLGUN

Döksen Alüminyum Basıncılı Döküm
İcra Kurulu Başkanı

78 ENDÜSTRİ 4.0

Ford Otosan'ın Hedefi: Sanayi
Devrimine öncülük etmek

80 ARAŞTIRMA

2030 yılında her üç kilometrenin biri
"paylaşımlı" sürülecek

84 FUAR

Automechanika İstanbul,
sektörü biraraya getirdi

90 OTOMOTİV DÜNYASI

Oyak Renault üst yönetiminde
bayrak değişimi



PENTA

ELEKTRONİK ÜRETİM HİZMETLERİ



“Elektronik” bizim işimiz...

Tasarım ve güçlü tedarik desteğimiz ile
ister yarı mamül, ister bitmiş ürün olarak;
sizin için de üretiriz.



www.pentaelektronik.com

ISO 9001

ISO 14001

OHSAS 18001

IATF 16949

Ülkemiz, satış sonrası pazarı için büyük bir potansiyel barındırıyor

ALPER KANCA

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

Firmalarımızın fırsatları önceden görerek, uzun vadeli planlarını bu doğrultuda yapmaları ve teknolojik gelişmelere hızla adapte olarak, iş modellerini kurgulamak konusunda daha duyarlı olmaları gerekiyor.

Değerli Üyelerimiz,

Otomotiv sektöründeki rekabetin gelişmesine paralel olarak kârlılığını artırmak isteyen firmalar, işlerini çeşitlendirerek satış sonrası pazarına da yöneliyorlar. Özellikle kriz dönemlerinde, karlılığı daha yüksek olan satış sonrası pazarı sektöründe yer alan firmaların, bu dönemin üstesinden çok daha kolay geldiklerini biliyoruz.

Ancak otomotiv satış sonrası sektörü; genel yapısı, farklı seviyedeki üretim ve dağıtım şirketleri, farklı özellikteki perakende ve servis anlayışı ile oldukça kompleks bir yapıya da sahip. Bu nedenle de yönetilmesi oldukça zor bir alan olarak algılanıyor. Bu algıya rağmen, Türkiye satış sonrası pazarının geçtiğimiz 10 yıl içinde yüzde 20'nin üzerinde büyümesi de önemli bir başarı.

TÜİK verilerine göre Mart'18 itibarıyla ülkemizdeki toplam araç parkı 22.4 milyon adede ulaşmıştır. Dünyada bin kişiye ortalama 208 otomobil düşerken, bu rakam ABD'de 940, İtalya'da 707 ve Polonya'da 653'tür.

Avrupa'yı incelediğimizde ise, Batı Avrupa ülkeleri ortalamasının 617, Doğu Avrupa ülkeleri ortalamasının ise 317 olduğunu görüyoruz. Bu sıralamada ülkemiz ise 199 ile, 208 olan dünya ortalamasına yakın seyretse de, potansiyelinin gerisinde kalıyor.

Otomotiv Distribütörleri Derneği ODD'nin yaptığı bir araştırmaya göre ise 2017 sonu verilerine göre, araç parkımızın yüzde 34'ü 16 yaşın üstündeki araçlardan oluşmaktadır. Dolayısıyla gerek ilerleyen araç yaşı, gerek araçlardaki yüksek konfor ve güvenlik beklentisi ve gerekse artan araç parkı ile ülkemiz, büyük bir bakım onarım ve yedek parça potansiyelini de barındırmaktadır.

Otomotiv satışları rekabetin arttığı pazar koşullarında gerçekleşiyor ve dolayısıyla zorlaşıyor. Öte yandan otomotiv sektöründeki her teknolojik gelişim, satış sonrası pazarını da aynı hızla etkiliyor. Firmalarımızın fırsatları önceden görerek, uzun vadeli planlarını bu doğrultuda yapmaları ve teknolojik gelişmelere hızla adapte olarak, iş modellerini kurgulamak konusunda daha duyarlı olmaları gerekiyor.

Değişen koşullar, otomotiv satış sonrasına ürün tedarik eden firmalarımızın farklı pazarlarda da varlık göstermesini zorunlu kılıyor. Bu noktada öne çıkan en önemli konu ise "Marka"dır. Otomotiv satış sonrası pazarında kabul gören bir marka olabilmek için de doğru marka yönetimi yapılması da son derece önemli.

TAYSAD olarak bu yıl dokuzuncusunu gerçekleştirdiğimiz Aftermarket Konferansı ile, bu önemli pazardaki gelişmeleri ve değişimleri ele alarak; üyelerimizin değişen koşullara uyum sağlamalarını kolaylaştırmaya odaklanıyoruz.

Yurt içinden ve yurt dışından misafir konuşmacılarımızın, uzmanlık alanlarında bilgiler paylaşacağı konferansımızda, otomotiv satış sonrası pazarındaki mevcut durum ve gelecek beklentilerinden, satış-dağıtım ve servis ağlarındaki duruma kadar konuyu tüm boyutları ile ele alıyoruz.

Bir yandan Konferansımızı dinlerken, bir yandan da bu etkinliğe özel hazırladığımız TAYSAD dergisini keyifle okumanızı diliyorum.



MAPA'S PATENTED TECHNOLOGY

WEAR ADJUSTING CLUTCH



DOUBLE LIFETIME / EASY INSTALLATION SUPERIOR DRIVER COMFORT OVER THE ENTIRE CLUTCH LIFECYCLE

MAPA is one of only five clutch manufacturers in the world with expertise in self-adjusting technology. In fall 2016, its patented **Wear Adjusting Clutch (WAC)** was among five winners of the **Automechanika Frankfurt Innovation Award** in the Parts and Components category. Designed, manufactured and tested exclusively at MAPA facilities, the WAC boasts double the lifetime of traditional dry clutches, significantly reducing waste and providing superior driver comfort over the entire clutch life cycle. Most valuably for customers, installing the WAC requires no special tools or manuals.



ENGAGE.

MAPA
AUTOMOTIVE ENGINEERING AND TECHNOLOGY

OTOMOTİV DÜNYASININ ÇELİĞİ ERSEM'DEN

Ersem, 2001 yılından beri otomotiv sektörüne ihtiyaca özel çelikten çözümleriyle hizmet veriyor. İstenildiğinde çeliği güvenle stokluyor ve zamanında teslim ediyor.

Her anı çelik olan Ersem, otomotiv sektörünün her zaman yanında.



Erdemir Çelik Servis Merkezi



2018 OCAK-NİSAN AYI ÜRETİM RAKAMLARI

	Otomobil	%	K.Kamyon	%	B.Kamyon	%	Kamyonet	%	Otobüs	%	Minibüs	%	Midibüs	%	Traktör	%	Toplam
A.I.O.S.			628	54.8	7	0.1	505	0.3	102	3.6			342	26.2			1.585
FORD OTOSAN	8.405	2.2			2.845	33	104.207	66.8			17.368	97.6					132.825
HATTAT TRAKTÖR															1.902	10.3	1.902
HONDA TÜRKİYE	15.232	4.1															15.232
HYUNDAI ASSAN	70.280	18.7															70.280
KARSAN							1.462	0.9	34	1.2	424	2.4	160	12.2			2.080
M. BENZ TÜRK					5.576	66.9			1.261	44							7.037
MAN TÜRKİYE									982	34.3							982
OTOKAR			134	11.7			13	-	86	3			484	36.9			717
OYAK RENAULT	127.567	33.9															127.564
TEMSA			384	33.5					398	13.9			324	24.7			1.106
TOFAŞ	65.295	17.4					49.811	31.9									115.106
TOYOTA	89.181	23.7															89.181
TÜRK TRAKTÖR															16.480	89.7	16.480
TOPLAM	375.957	100	1.146	100	8.628	100	155.998	100	2.863	100	17.792	100	1.311	100	18.382	100	582.077

Yılın ilk dört ayında otomotiv üretimi yüzde 2 azaldı

Türkiye'de toplam otomotiv üretimi bu yılın Ocak-Nisan döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2 azalarak 563 bin 695 adet oldu.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2018 yılı ocak-nisan dönemine ait üretim, ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Türkiye'de toplam otomotiv üretimi bu yılın Ocak-Nisan döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2 azalarak 563 bin 695 adet oldu. Bu yılın dört ayında otomobil üretimi ise 2017 yılının aynı dönemine göre yüzde 6 oranında azalarak 375 bin 957 adet düzeyinde gerçekleşti.

Aynı dönemde traktör üretimi ile birlikte toplam üretim 582 bin 77 adet oldu. Ticari araç grubunda, bu yılın ilk dört ayında üretim yüzde 10 artarken, hafif ticari araç grubunda yüzde 8, ağır ticari araç grubunda ise yüzde 33 seviyesinde gerçekleşti.

Bu yılın ilk dört ayında toplam pazar geçen yılın aynı dönemine paralel seviyede, 236 bin 804 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde otomobil pazarı ise yüzde 2 oranında artarak 177 bin 418 adete ulaştı. 2018 yılının Ocak-Nisan döneminde, 2017 yılı Ocak-Nisan dönemine göre ticari araç pazarı yüzde 7 ve hafif ticari araç pazarı yüzde 10 oranında azalırken, ağır ticari araç grubunda ise pazar yüzde 29 arttı.

TİCARİ ARAÇ

%9.7

Ticari araç grubunda, 2018 yılı Ocak-Nisan döneminde üretim yüzde 9.7 arttı

OTOMOBİL

%6

2017 yılının aynı dönemine göre yüzde 6 oranında azalarak 375 bin 957 adet oldu.

TOPLAM ÜRETİM

582 BİN 77 ADET

Toplam üretim traktör üretimi ile birlikte toplam üretim 582 bin 77 adet oldu.

OTOMOTİV PAZARI

177 BİN 418 ADET

Bu dönemde otomobil pazarı yüzde 2 oranında artarak 177 bin 418 adete ulaştı.

Otomotiv
endüstrisinde
20 yıllık tecrübe

LKW WALTER

Komple **TIR** taşımalarınız



TEK elden



**EMEA ülkelerinde bir FTL nakliye
çözümü mü arıyorsunuz?**

Telefon: +43 5 7777-3250
E-posta: automotive@lkw-walter.com
www.lkw-walter.com



Sizin Avrupa Nakliyeciniz

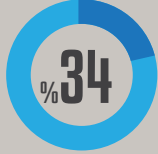
İhracatta artış 27 aydır aralıksız sürüyor

İhracatın 12 yıldır lideri otomotiv endüstrisi son 27 aydır artış grafiğini sürdürüyor. OIB verilerine göre sektörün Nisan ayı ihracatı yüzde 27 artışla 2 milyar 903 milyon dolar oldu. Nisanda aylık bazda en yüksek ikinci ihracat rakamına ulaşılırken, sektörün son üç aylık ihracat ortalaması da 3 milyar dolara yükseldi.

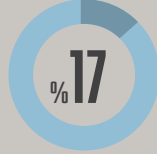
Ürün gruplarının ihracattan aldığı pay



**BİNEK
OTOMOBİLLER**
4 MİLYAR
543 MİLYON DOLAR



**TEDARİK
SANAYİ**
3 MİLYAR
828 MİLYON DOLAR



**EŞYA TAŞIYAN
MOTORLU TAŞITLAR**
1 MİLYAR
872 MİLYON DOLAR

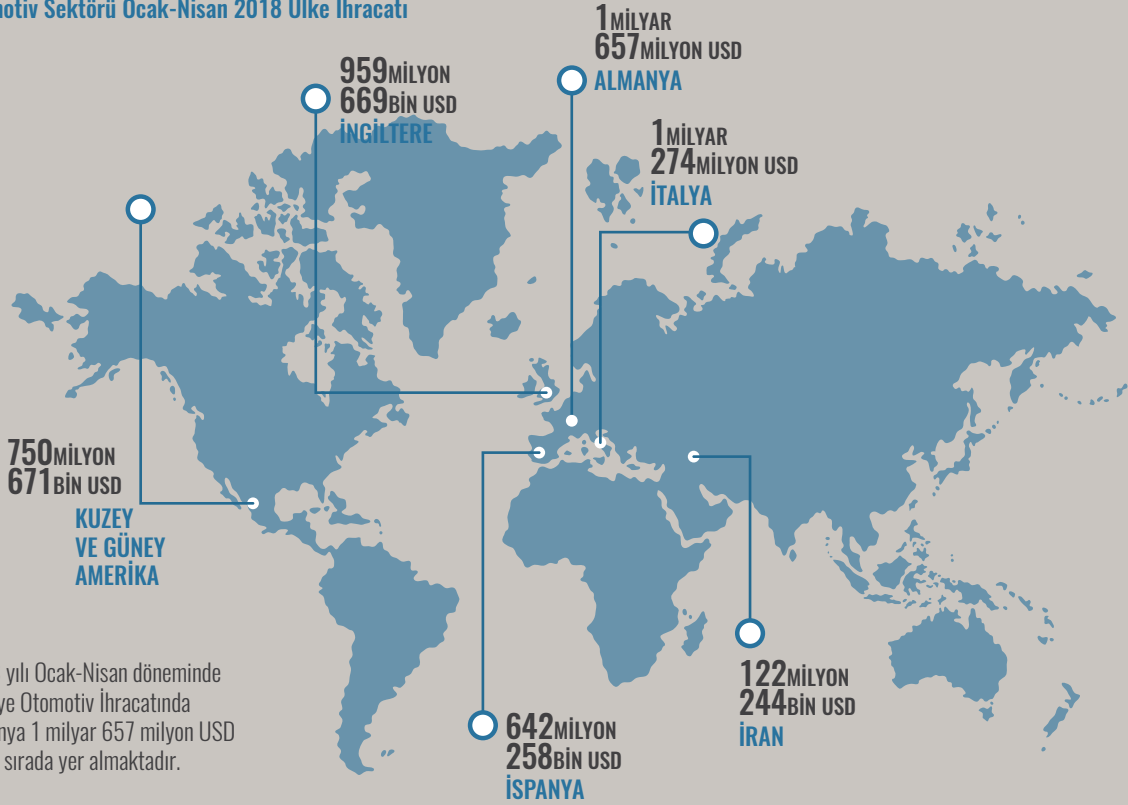


**OTOBÜS, MINİBÜS
MİDİBÜS**
570 MİLYON
154 BİN DOLAR



**OTOMOTİV
ENDÜSTRİSİ
TOPLAM İHRACATI**

Otomotiv Sektörü Ocak-Nisan 2018 Ülke İhracatı



2018 yılı Ocak-Nisan döneminde Türkiye Otomotiv İhracatında Almanya 1 milyar 657 milyon USD ile ilk sırada yer almaktadır.

Otomotiv Sektörü Ocak-Nisan 2018 Ülke Grubu İhracatı



AVRUPA
8.717.207.001
USD



AMERİKA
570.671.110
USD



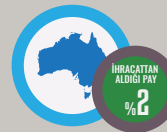
AFRİKA
496.041.063
USD



RUSYA
294.329.414
USD



TÜRK CUMH.
69.530.087
USD



OKYANUSYA
225.785.612
USD



TİRSAN®

DRIVELINE TECHNOLOGIES

GÜÇ AKTARIMINDA EN ÖNDE



Light-Hafif



Flexible-Esnek



Strong-Güçlü



• TİRSAN YEDEK PARÇA



• TİRSAN TALAŞLI İMALAT



• TİRSAN DÖVME ve TALAŞLI İMALAT



TİRSAN KARDAN



TİRSAN RUSSIA



TİRSAN EUROPE



TİRYAKİLER OTO MAKİNA

www.tiryakiler.com.tr

4 BİN 700 AKTİF ÜYE

Türkiye'nin 45 ilinde toplam 4 bin 700 aktif üyesi olan OİB, 27 yıldır faaliyetlerine ara vermeden devam ediyor.



OİB'de yeni başkan Baran Çelik oldu

Türkiye ihracatının 12 yıldır şampiyonu otomotiv sektörünün koordinatör kuruluşu Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nde (OİB) gerçekleştirilen Genel Kurul'da, tek liste ile seçime giden ve 106 oyun tamamını alan Baran Çelik oy birliğiyle Yönetim Kurulu Başkanı seçildi.

Uludağ İhracatçı Birliklerinin (UİB) bünyesinde bulunan OİB, yüzde 87'lik ihracat payı ile UİB'in de lokomotif birliği durumunda bulunuyor.

Türkiye ihracatının 12 yıldır üst üste lider sektörü olan ve 28,5 milyar dolarla geçen yıl ihracatta tüm zamanların rekorunu kıran otomotiv sektöründe koordinatör kuruluş olan Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB) seçimli Olağan Genel Kurulu gerçekleştirildi. Tek liste ile seçime gidilen Genel Kurul'da 106 oyun tamamını alan Baran Çelik, oy birliğiyle Yönetim Kurulu Başkanı seçildi.

Çelik, Türkiye'de ihracat yapan tüm otomotiv ana ve yan sanayi şirketlerinin üyesi olduğu OİB'in 2018-2022 dönemi için Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütecek. OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, otomotivden enerjiye pek çok iş dalında faaliyet gösteren Beyçelik Holding A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO görevlerini sürdürüyor. Başkan Çelik, bir önceki OİB Yönetim Kurulu'nda da Muhasip Üye görevini yürütüyordu.

OİB Yönetim Kurulunda yer alan 10 Asil Üye; Ford Otomotiv, Toyota Otomotiv, Tofaş Türk Otomobil Fabrikaları, Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları, Bosch Sanayi ve Ticaret, Valeo Otomotiv, İnci GS Yuasa Akü, Teknik Malzeme,

Martur Sünger ve Koltuk ve Farplas Otomotiv'den oluştu. Yeni dönemde yönetime Toyota Otomotiv de girdi. Denetim Kurulu Asil Üyeleri de Canel Otomotiv, Ecoplas Otomotiv ve Elatek Kauçuk oldu.

OİB Yönetim Kurulu Yedek Üyeleri Pimsa Otomotiv, TKG Otomotiv, Destek Otomotiv, BPO B-Plas Plastic Omnium Otomotiv, Ermetal Otomotiv, Maysan Mando Otomotiv, Bayrak Lastik, Grammer Koltuk Sistemleri, Haksan Otomotiv Mamulleri ve Meklas Otomotiv olurken, Denetim Kurulu Yedek Üyeleri de Bolt Bağlantı Elemanları, Orven Kauçuk Makine Yedek Parçaları ve Presmetal Otomotiv Yan Sanayi oldu. Seçimlerde ayrıca TİM Delegeleri olarak 18 asil ve 18 yedek üye de belirlendi.

OİB'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik de seçim sonrası yaptığı ilk açıklamada sonucun Türkiye otomotiv endüstrisine hayırlı olmasını diledi.

Baran Çelik, OİB'in açıkladığı verilere göre Mart'ta 3,1 milyar dolarlık ihracatla aylık bazda tüm zamanların rekorunu kırarak bir kez daha dikkatleri üzerine çeken sektörün, son 26 aydır ihracatta artış grafiğini sürdürdüğünü hatırlatarak, "Türkiye'nin toplam ihracatının 5'te birinden fazlasını otomotiv sektörü gerçekleştiriyor. İhracattaki liderliğimize kararlılıkla devam edeceğiz" diye konuştu.





**VASIFLI
ELEMEN
BULAMAYAN
SANAYİCİ
YATIRIMI
ERTELİYOR!**

Dakka Danışmanlık

PERSONEL İSTİHDAMI

Dakka Danışmanlık, yurt içi ve yurt dışı global tecrübesi ve operasyonel ağı ile sanayi kuruluşlarının ihtiyaç duyduğu makina ve ekipman kullanabilen vasıflı ve vasıfsız mavi yaka personel ihtiyacını temin etmektedir. İşletmeler verimlilik artışı ve sürdürülebilir büyümeyi sağlamak için nitelikli işgücüne sahip olmak zorundadır. Bu nedenle Dakka Danışmanlık iş dünyasının nitelikli işgücü ihtiyacını geliştirdiği istihdam politikaları ile gidermektedir. Referanslarımız müşterilerimizdir...

ENDÜSTRİYEL İLİŞKİLER YÖNETİMİ

Değişen çevre koşullarının zorladığı süreç, her alanda olduğu gibi, çalışma hayatında da birçok değişikliğe ve yeniliğe neden olmuştur... Özellikle son yıllarda işçi-işveren ilişkilerinde endüstriyel ilişkilerin son derece dinamik bir alanda olma etkisiyle önemli yapısal değişiklikler yaşanmaktadır. Tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye'de de çalışma ilişkileri alanında tartışılan konuların başında sendikal kriz yer almaktadır. 10 yılı aşkın endüstriyel ilişkiler yönetimindeki tecrübelerimizle, sendikali iş yerlerinde veya sendika örgütlemesinin gelişme gösterdiği işletmelerde, işletme ve çalışan açısından endüstriyel ilişkiler modelliyoruz. Ve işletmenin endüstriyel ilişkiler politikalarını sistemize ederek, işveren politikalarını sınıflandırıyoruz.

Daha detaylı bilgi için endüstriyel ilişkiler danışmanlarımızla iletişime geçiniz.

Soğanlık Yeni Mah. Balıkesir Cad. Uprise Elite Sitesi A1 Blok D:78 34880 - Kartal - İstanbul

Tel: +90 533 332 81 81 • +90 531 525 39 19

www.dakkadanismanlik.com • dakka@dakkadanismanlik.com



599 Bin 335 ADET MOTOR

2017'de 599 bin 335 adet motor, 271 bin 174 vites kutusu, 383 bin 577 adet şasi takımı üretildi.

70 'E YAKIN ÜLKEYE İHRACAT YAPILDI

Türkiye'nin toplam otomobil ihracatının yüzde 31'ini gerçekleştirdi.

Oyak Renault, 6 milyonuncu otomobilini banttandırıldı

Oyak Renault, yeni bir rekora imza atarak 6 milyonuncu otomobilin ve 5.5 milyonuncu motorun üretimini gerçekleştirdi. Üretilen 6 milyonuncu araç Polonya'ya ihraç edilen Renault Megane Sedan oldu.

Oyak Renault'nun ürettiği 6 milyonuncu otomobil Oyak Renault Genel Müdürü Antoine Aoun ve Renault üst yönetimden yetkililerin de katıldığı bir törenle üretim bandından indirildi. Renault markasının birçok araç modelinin Bursa'da doğup dünyaya ihraç edildiğini vurgulayan Oyak Renault Genel Müdürü Antoine Aoun, üretilen 6 milyonuncu otomobilin ve 5.5 milyonuncu motorun mutluluğunu şu sözlerle ifade etti: "Türkiye'de otomobil üretimine başladığımız 1971 yılından bu yana liderliğimizi koruyarak otomobil pazarına yön vermenin gururunu yaşıyoruz. Başlangıçta 20 bin olan araç üretim kapasitemiz bugün 360 binlere yükseldi. 1970'li yıllardan günümüze Türkiye'de üretilen her

iki otomobilden birinde Oyak Renault imzası var. Bugün ise yeni bir rekor kırarak 6 milyonuncu otomobili banttandırmanın, 5.5 milyonuncu motoru üretmenin sevinci ve mutluluğunu yaşıyoruz. Renault Grubu'nun dünyadaki en önemli üretim merkezlerinden biri olarak bugüne dek olduğu gibi bundan sonra da rekorlarımızı yenilemeye ve başarılarımızı sürdürmeye devam edeceğiz."

1971 yılında Renault 12 modeli ile üretime başlayan Oyak Renault yıllar içerisinde Renault 9, Renault 11, Renault 21, Renault 19, Megane Sedan, Megane Wagon, Symbol, Clio, Fluence, Megane HB, elektrik motorlu Fluence ZE'den oluşan birçok farklı model ve 17 farklı kasa üretti. Karoseri Montaj Fabrikası, Mekanik Şasi Fabrikası ve Ar-Ge Merkezi ile bir Uluslararası Lojistik Merkezinden oluşan Oyak Renault, Renault Grubu'nun dünya çapındaki 38 üretim merkezinden biri.

Oyak Renault 2017'de sadece araç üretimiyle değil, mekanik aksam ve parça imalatında da rekorlara imza attı. Geçen yıl 599 bin 335 adet motor, 271 bin 174 vites kutusu, 383 bin 577 adet şasi takımı üretildi.

Yatırım projelerinizde büyümenin tamamlayıcı gücü

Yatırım ekipmanları leasing'inde uzman
personelimiz ve avantajlı çözümlerimizle
size zaman ve para kazandırmak için
1988'den beri yanınızdayız.

Gücümüze, hızımıza, öncü ruhumuza
ve tecrübemize güvenin.

40 MİLYON EURO**2020'DE 100 DE YÜZ YERLİLİK ORANI HEDEFLENİYOR**

Üretimine başlanan Anadolu Landini traktör için ilk yatırım tutarı 10 milyon euro iken toplam yatırım tutarı 40 milyon euroyu bulacak.



Anadolu Motor ve İtalyan traktör üreticisi Argo Tractors tarafından 2017 yılında kurulan Anadolu Landini, Globe serisi traktörlerin yerli üretimine başladı.

Anadolu Grubu yerli üretim yatırımlarına devam ediyor

Anadolu Grubu'nun otomotiv alanında yerli üretim odaklı çalışmaları traktörle hız kazandı. Anadolu Grubu şirketlerinden Anadolu Motor ve İtalyan Argo Tractors'ün 2017 yılında yüzde 50 - yüzde 50 ortaklık ile kurduğu Anadolu Landini, Kocaeli Şekerpınar'daki tesislerinde yerli traktör üretimine başladı.

Anadolu Landini'nin yerli traktör üretimi ile ilgili düzenlenen törene Türkiye Cumhuriyeti Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, Kocaeli Valisi Hüseyin Aksoy, Anadolu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Özilhan, Argo Tractors S.p.A Başkanı Valerio Morra, Argo Tractors hissedarları Alberto Morra ve Simeone Morra, Anadolu Grubu İcra Başkanı Hurşit Zorlu, Anadolu Grubu Otomotiv Grubu Başkanı Bora Koçak ve Anadolu Landini Genel Müdürü Hayati Kösoğlu katıldı.

'Türkiye tarımda sıçramayı teknoloji ile sağlayacak'

Törende yaptığı konuşmada teknolojinin tarım alanındaki önemine değinen ve tarımda sıçramanın teknoloji ile mümkün olduğunu belirten T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü: "Sanayi 4.0 teknolojinin devrimi. Tarım devrimi de binlerce yıl önce bizim topraklarımızda, Anadolu'da başladı. Tarımdaki nüfusun azaldığı, tarım alanlarının daraldığı bir dünyada ve Türkiye'de; tarımsal üretimi sıçratabilecek yegâne araç teknolojidir. Türk tarımı; daha fazla teknolojiyle sıçrama yapabilir. Teknolojik inovasyonu, tarım uygulamalarının merkezine koyacağız. Gelecekte dijital sensörlerle donatılmış aletleri tarımsal üretimin merkezine yerleştireceğiz" dedi.

Anadolu Grubu olarak otomotiv alanında yerli üretime odaklandıklarını belirten Anadolu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Özilhan, yerli dizel motor üretimi ile başlayan çalışmalarını Şekerpınar'daki tesislerinde traktör üretimi ile zenginleştirerek Türk çiftçisinin ihtiyacı olan kaliteli ürünleri sunmaya devam edeceklerini vurguladı.

Anadolu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Özilhan, "Yatırımımızın ikinci aşamasında Argo Tractors'ün teknoloji ve tasarımını kullanarak yerli şanzıman üreteceğiz. Ayrıca Anadolu Landini olarak McCormick markalı traktörlerin Türkiye'de satışına başlayacağız."

Aracınızdaki yaşam kalitesi...



Kale Oto Radyatör Klima Sistemleri

KONDENSERLER
EVAPORATÖRLER
KOMPRESÖRLER
KURUTUCULAR
BLOWERLAR
FAN VE FAN GRUPLARI
KALORİFER PETEKLERİ



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification



ISO 16750
BUREAU VERITAS
Certification



Q1

TecAlliance
Certified Data Supplier

www.kaleoto.com.tr

kale@kaleoto.com.tr



IX. AFTERMARKET KONFERANSI

Geleneksel iş modelleri ve değer zincirleri değişiyor

Satış sonrası ürün ve hizmetler, otomotiv sektörünün önemli bir parçası olarak görülmeye devam ediyor. Asya'da, özellikle de Çin'de büyümenin ana unsuru olmaya başladı. Konuyla ilgili 9. Aftermarket Konferansı konuşmacıları ve tedarikçilerimizin görüşlerine yer verdik. Konuklarımız yakın gelecekte otomotivde satış sonrası hizmetleri aksatabilecek potansiyeli, ekonomik ve teknolojik trendleri değerlendirdiler. Dijitale dayalı iş modelleri ve değer zincirinin değişimi üzerine görüşlerini paylaştılar.

SİZİ HAYATA BAĞLAYAN PARÇALARDA

İmzamız Var...



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



TEKNOFORM
Bağlantı Elemanları San ve Tic. A.Ş.

www.teknoform.com

Schaeffler Automotive Aftermarket Ülke Direktörü Abdullah Yavuz:

“Tedarik sanayini destekleyecek her adım yenileme pazarını geliştirir”

Yenileme pazarımızın, zorlukların üstesinden gelerek gelişim anlamında kendi kabuğunu kıracağı dönüm noktasının, içerideki araç parkımızın büyüklüğü ve dış pazarlarda söz sahibi olma gücümüz olmak üzere iki ana faktöre bağlı olduğunu düşünüyorum.

Sirketimizin senaryosunda global araç üretiminin önümüzdeki beş yıl içerisinde yıllık ortalama yüzde 2’ler seviyesinde gerçekleşeceğini öngörmekteyiz. 2030 yılına geldiğimizde 120 milyon adet araç üretiliyor olacak ve bu araçların en az yüzde 47’si elektrik veya hibrit bir motorla tahrik edilecek.

Paralel olarak yenileme pazarının da bu gelişimden olumlu yönde etkileneceğini ve pazarda bu yeni araç teknolojileriyle ilgili ürün ve hizmetleri göreceğimizi düşünüyorum. Ben de hibrit bir modülün veya mekatronik komponentlerin söz konusu olduğu bir ortamda bakım ve parça yenileme ihtiyacının devam edeceğine ve katma değerinin de daha yüksek olacağına inananlardanım. Zira araç teknolojisindeki mega trendleri yakından takip eden ve aynı zamanda bu trendlere öncülük eder konumda bulunan şirketler, bu noktada pozitif ayrılarak yenileme pazarında daha fazla katma değerli hizmet sunma imkanına ve pazar payına sahip olacaktır. OE ve yenileme pazarında faaliyet gösteren şirketimiz Schaeffler de buna iyi bir örnek.

Ülkemiz için umut verici ve yüzü geleceğe dönük ve bir takım geliştirilmeye açık alanların da yer aldığı bir pazar. Sayısal veriler de bunu açıkça destekliyor zaten. Şöyle ki, ülkemiz yenileme pazarı iş hacminin 5 milyar dolar seviyelerini aştığı tahmin ediliyor. Halihazırda 22 milyon adete dayanmış araç parkındaki hızlı yükseliş performansı da diğer destekleyici bir indikatör.

Hızlı büyümenin getirdiği rekabet ile ilgili konular bence önemli bir zorluk, yani elma ile elmanın

karşılaştırılması gün geçtikçe zorlaşıyor. Bir diğeri ise dış pazarlara açılma konusunda sektörün bulunduğu pozisyon. Bunların yanı sıra, araç teknolojisinin yoğun hale gelmesiyle birlikte bu konuda daha fazla sektör çalışanının eğitime yatırım yapılma zorunluluğu. Tüm bu konularda gelişim sağlamak adına bizim de şirket olarak üyesi bulunduğumuz ve ülkemizde bağımsız yenileme pazarını temsil eden OSS Derneği çatısı altında etkili ve başarılı çalışmalar yürütülmekte.

Yenileme pazarımızın, zorlukların üstesinden gelerek gelişim anlamında kendi kabuğunu kıracağı dönüm noktasının, içerideki araç parkımızın büyüklüğü ve dış pazarlarda söz sahibi olma gücümüz olmak üzere iki ana faktöre bağlı olduğunu düşünüyorum. Bu anlamda ilk olarak Milli Otomobil Projesi önemli ve gurur verici bir adım, ancak bunun paralelinde ilave global araç üreticisi yatırımının da bu işin “olmazsa olmaz”ı olduğu gerçeğinin, göz ardı edilmemesi gerekiyor. İç ve dış pazara yönelik araç üretimimiz ile tedarik sanayini destekleyecek her önemli adımın sonucu, yenileme pazarımızın gelişimine katma değer sağlayacaktır.

Ülkemiz yenileme pazarı iş hacminin 5 milyar dolar seviyelerini aştığı tahmin ediliyor.



ÜRETİM SÜRECİNİZİN HER AŞAMASINDA İYİLEŞTİRME!



İş ortağı olarak Castrol'ü seçmeniz ile birlikte; üretim süresi, maliyetler, güvenlik ve çevre faktörleri başta olmak üzere üretim sürecinizin her bir kritik aşamasında operasyonel iyileştirmeler elde edebilirsiniz.

Başarısı kanıtlanmış olan uzman ürünlerimizle tanışın!



Castrol
ALUSOL

Castrol
MOLUB-ALLOY

Castrol
SYNTHO

Castrol
TRIBOL

Castrol
OPTIGEAR

Castrol
BRAYCO

Castrol
HYSOL

DETAYLI BİLGİ İÇİN
0212 4 737 737

www.castrolendustriyel.com



LMC Automotive, Global Satış Tahminleri Direktörü Jonathon Poskitt: “Artan mobilite talepleri yeni iş fırsatlarını ortaya çıkartabilir”

Otomotiv sektörü haberlerinde çoğunlukla sürücüsüz araçlardaki gelişmelerden bahsediliyor. Pek çok kişi sürücüsüz araç teknolojisinin paylaşımlı taşımacılıkla birlikte benimsenmesinin gelecekte tehdit oluşturacağını düşünüyor. Bu alandaki teknolojik gelişmeler çok hızlı ilerliyor, fakat mevcut sürücülü araçların (ki bunun şu anda Avrupa’da 350 milyon civarında olduğu tahmin edilmekte) yerini tamamen bu yeni teknolojinin alacağı sadece iyi niyetli bir yaklaşım. Sürücüsüz araçların toplam otomobil satışında ciddi bir yüzdeye sahip ola-

cağı zaman geldiğinde (bunun önümüzdeki on yılda gerçekleşeceğini düşünüyoruz), araç sahip olma hızının düşeceğini bekliyoruz. Bununla birlikte, artan mobilite talebi ve ortak sürücüsüz araç kullanım oranının geleneksel olarak sahip olunan araçlara göre çok daha yüksek olması, bu yeni ortama uyum sağlayabilen aftermarket şirketleri için inanılmaz bir iş fırsatı sunuyor.



Jonathon Poskitt, LMC Automotive şirketinde Global Satış Tahminleri Direktörüdür ve 130'dan fazla ülkenin pazar tahminleri üzerinde analizler yapıyor.

Temot International Autoparts GmbH Başkanı ve CEO'su Fotios Katsardis: “Pazarda E-ticaret kendini geliştiriyor”



ABD otomotiv satış sonrası pazarı ortalama yaşı 11,5 olan 260 milyonu aşkın araçla dünya genelindeki en büyük pazardır. Pazar, farklı nedenlerle büyümekte, birleşmeler devam etmekte ve e-ticaret daha da gelişmekte. Telematik, bağlantırlık, yaşam biçimi, parçaların karmaşık yapısı ve yetenekli teknisyen olmaması nedeniyle zorluklar ortaya çıkmaktadır. İnternet kanallarında, yeni teknolojilerde, büyük veri analizinde, tedarik zincirindeki iyileşmelerde fırsatlar bizi bekliyor.

Fotios, bir tarafı Türk olan “melez” bir Avrupalı, 20 yıldır Almanya’da Fin eşiyile yaşıyor, 2 kızı İskoçya’da ve Y jenerasyonundan bir köpeğe sahip. Yunanistan, Birleşik Krallık, Belçika ve Almanya’da Ekonomi çalıştı, lisans, yüksek lisans ve MBA dereceleri var. 26 yıldır Bağımsız Aftermarket (IAM) sektöründe çalışıyor, 2005’ten beri TEMOT CEO’su ve Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev alıyor ve Amerikalı lider grup “Wholesalers AAPA” Kurulunda yer alıyor. Edebiyattan, klasik müzikten ve etnik müzikten hoşlanıyor. Hünkar Beğendi pişirmeyi seviyor, Yunanca konuşuyor, biraz da Fransızca, İngilizce, Fince, İtalyanca ve Almanca biliyor.

40 yıllık tecrübe ile güçlenen yüksek kalite

High quality powered by
40 years experience



NESAN Otomotiv A.Ş.

İbrahim Turan Caddesi No:170 35470 Menderes / İZMİR

T: +90 232 782 56 00 (pbx) F: +90 232 782 45 91

E: info@nesan.com.tr

nesan.com.tr



NESAN®

Ditaş Yurtiçi Satış Müdürü Mustafa Ertürk:

“Sürdürülebilir üretimi destekleyecek politikalar geliştirilmelidir”

Küresel pazarda önemli oyuncu olmak için teknoloji geliştirebiliyor olmak önemlidir. Inovatif yüksek teknolojik alt yapıya sahip ürünlerin taklit edilmesi için zaman ve yatırım gerektiğinden, bu tip ürünler pazara düşük fiyat ile girmemektedirler.

Türkiye’de çok çeşitli teknolojik alt yapı ile parça üretilip, hem yurtiçi hem yurtdışı pazarlarda satıldığını görüyoruz. Otomotiv alanındaki teknolojik gelişmeler değerlendirdiğinde, elektrikli ve otonom araçların tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde daha fazla görüleceğini öngörülmektedir. Bir taraftan pil ve şarj teknolojileri her gün gelişirken, yıllar içinde maliyetlerinin düşeceği ve içten yanmalı motor teknolojisi ile karşılaştırıldığında giderek hem kapasite hem de maliyet olarak elektrikli araç teknolojilerinin daha rekabetçi olacağı tahmin edilmektedir. Elektrikli araçların kullanımı başta kuzey Avrupa ülkeleri olmak üzere ve bir çok ülkede teşvik edilmekte hatta zorunlu hale gelmektedir. Türkiye’de üretilen teknolojilerin de bu yönde daha fazla değişmesi gerektiğini söylemek zor değildir. Yenileme pazarında batarya teknolojileri, elektronik ürünler ve sensörlerin daha fazla ön plana çıkacağı ifade edilebilir. Teknolojinin ulaşılabilir olması ile elektrikli araç dönüşümlerinin de artacağını tahmin edebiliriz. Bir taraftan sanayide Endüstri 4.0 oluşturulurken, araçlar arası iletişim ve aracın çevre sistemlerle iletişimi de otomotiv alanındaki teknolojik gelişmeler arasında önemli akımlardandır. Akıllı araçlar, akıllı evler ve akıllı şehirler için yazılım geliştirmenin çok daha önemli bir teknolojik rekabet unsuru olacağı öngörülmektedir. Yenileme pazarının orta ve uzun vadede tüm bu gelişmelerden etkileneceğini ifade edebiliriz.

Ülkemizde yenileme pazarı büyük ölçüde düşük fiyat rekabeti ile şekillenmektedir. Kaliteli ve sürdürülebilir üretimi destekleyecek politikalar geliştirilmelidir. Üretim tarafında kaliteli ürünlerin ihracatının yapılması desteklenmelidir. Yerli üretimin uzak doğudan getiri-

len ürünlere karşı rekabetçiliğini arttırmak için çalışmalar devam ettirilmelidir.

Ayrıca Türkiye’deki millileştirme politikaları da yerli üretimin gelişmesi açısından önemlidir. Traktör ithalatındaki vergi artışı traktörün Türkiye’de üretimini ve yerli sanayiye kullanma durumu yarattı. Demiryolunda yüzde 80 yerlilik şartı yerli üretimin gelişmesine ve teknoloji transferine katkı sağlamaktadır.

Pazardaki en büyük zorluk hammadde fiyatlarındaki artış olarak gözlemleniyor. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar maliyetlerin değişkenliğini aşırı boyutlara çıkartıyor. Ayrıca toplu iş sözleşmelerinin 2018’de beklenenden yüksek artışla sonuçlanmasının maliyetleri arttırıcı etkileri olmuştur. Küresel pazarlarda sürdürülebilir rekabetçilik için daha kararlı makro ekonomik şartların oluşması ve uzun vadeli stratejilerin izlenmesi önemlidir.

Muadil parça üretmek ve düşük fiyat rekabeti ile pazar oluşturmak bugünün şartlarında bir çok yerli üreticiye küresel pazarda hareket imkanı sağlamaktadır. Diğer taraftan küresel pazarda önemli oyuncu olmak için teknoloji geliştirebiliyor olmak önemlidir. Inovatif yüksek teknolojik alt yapıya sahip ürünlerin taklit edilmesi için zaman ve yatırım gerektiğinden, bu tip ürünler pazara düşük fiyat ile girmemektedirler.

Yerli otomotiv ana sanayinin gelişmesi, yerli otomotiv tedarik sanayinin gelişmesine bağlıdır. Bu nedenle tüm yenilikleri ve gelişmeleri ana sanayiden beklemek yerine, yenilik ve gelişmelerin yan sanayi tarafına kaydırılması olaya bakışımızı değiştirecektir. Küresel pazardaki önemli tedarikçilere baktığımızda bu şirketlerin ürünlerinin teknolojik gelişmede öncü olduğunu görüyoruz.





Kalıp değiştirme srelerinizi azaltın !

Stubli, size en uygun ve doğru czmleri sunar :

- İhtiyacınız, zel arayze gerek olmayan, kullanımı cok kolay teknoloji midir ?
Önerimiz : **Stubli MEKANİK kalıp kilitleme sistemi**
- Firmanızın otomatik kalıp değişimlerine uyabilen, gcl bir teknoloji mi istiyorsunuz ?
Önerimiz : **Stubli HİDROLİK kalıp kilitleme sistemi**
- Esnek, hızlı ve emniyetli bir teknoloji mi arıyorsunuz ?
Önerimiz : **Stubli MANYETİK kalıp kilitleme sistemi**

www.quick-mould-change.com

FAST MOVING TECHNOLOGY

STUBLI

Maysan Mando Genel Müdürü Anıl Yüçetürk:

“Araç teknolojisinin gelişimi, yenileme pazarını etkiliyor”

Otomotiv sanayinde elektrikli araçlar, otonom sistemler, akıllı teknolojiler, bağlanabilirlik, mobilite ve yapay zekâ, dijital dönüşüm gibi kavramların ön plana çıkması, sektörün gelişime adaptasyon zorunluluğunu da beraberinde getiriyor.

Türkiye otomotiv sanayi bütünsel olarak hızla gelişmeye devam ederken, otomotiv satış sonrası pazarı da bu büyüme ivmesinin belirleyici unsurlarından biri olarak öne çıkıyor.

Çünkü bir aracın üretimi için pek çok bileşenin bir araya gelmesi gerekiyor. Bu bileşenler de otomotiv sanayinin gelişimini şekillendiriyor.

Nitekim otomotiv sektöründe, dünya ölçeğinde satış sonrası pazara ait ürünlere duyulan ihtiyaç da hızla artmaktadır. Sektörde faaliyet gösteren firmalarımız da kaliteli üretim modeli ve fiyat avantajlarıyla, küresel düzeydeki pazar payını hızla artırıyor.

Hali hazırda yenileme pazarı, 5 milyar dolarlık iş hacmine sahip olmakla birlikte, 2020 yılında bu pazarın 6,5 milyar dolar seviyesine ulaşması öngörülmüyor.

Ülkemizdeki ortalama araç yaşının yüksek olması da zaten satış sonrası pazarının önemini ve büyüklüğünü gitgide artırmaktadır.

Öte yandan, tüm dünya araç teknolojisi geliştikçe, yenileme pazarı da bu gelişim sürecinden doğrudan etkileniyor.

Özellikle otomotiv sanayinde elektrikli araçlar, otonom sistemler, akıllı teknolojiler, bağlanabilirlik, mobilite ve yapay zekâ, dijital dönüşüm gibi kavramların ön plana çıkması, sektörün gelişime adaptasyon zorunluluğunu da beraberinde getiriyor.

Bu noktada gelişen teknoloji karşısında geri kalmamak adına katma değeri yüksek ürünler üret-

mek, Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapmak sektörün geleceği için olmazsa olmazlar arasındadır.

Öyle ki sektörün gelişiminin hızla devam edeceğini göz önünde bulundurduğumuzda, teknolojiye yatırım yapmayan firmaların küresel rekabette geri planda kalması, hatta yok olma tehlikesi yaşamaları olasıdır.

Burada öncelikli unsurlardan biri de dijital dönüşümün en iyi ve etkin şekilde gerçekleştirebilmektedir.

Öte yandan, sektörün odaklanması gereken konuların başında ise pazara olan güvenin artması için kullanıcılara yenileme pazarındaki hizmet kalitesinin OES seviyesine eşdeğer olduğunun en iyi şekilde anlatılması, sektör temsilcilerinin ortak çatı altında bir araya gelebileceği örgütlenme ve nitelikli işgücü geliyor.

Bu konuda TAYSAD, OSS gibi çatı kuruluşların, sektörün gelişimi adına çok önemli bir işlevi olduğuna inanıyorum.

Gelinen noktada, Maysan Mando olarak da know-howı tamamen bize ait olan Ar-Ge odaklı üretim anlayışımızda, sürdürülebilir başarıya odaklanmış durumdayız.

Özellikle çağın beklentilerine uygunluk, yenilikçi, verimlilik esaslı ve katma değerli ürünler üretme gayretiyle çalışmalarımızı şekillendiriyoruz.



FESTO

EMCA
Entegre sürücü
ile
komple çözüm!



CANopen

EtherNet/IP

Digital I/O

**Hassas konumlama mı bekliyorsunuz?
Bakım gerektirmeyen bir sürücüye de ihtiyacınız var ise,
EMCA serisi size komple çözüm sunar.**

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

EMCA, konumlandırma işleri veya format değişimleri için mükemmel komple bir çözümdür. Entegre sürücüde, bakım gerektirmeyen ve aşınmayan fırçasız bir EC motor ve aynı zamanda güç elektroniği, açık ve kapalı çevrim elektronik kontrol devreleri bulunur. Muhafaza ve bağlantı teknolojisi için opsiyonel IP65 yüksek koruma sayesinde doğrudan sisteme monte edilebilir. Bu durum uzun motor kablolarını ortadan kaldırır, elektromanyetik uyumluluğu artırır, kurulumun iş yükünü ve mekân gereksinimlerini azaltır.

Sismak Yönetim Kurulu Başkanı Özge Özen Kural:

“Hedef; marka olmak, bilinir ve ulaşılabilir hale gelmek”

Uluslararası akredite olmuş kurumlar tarafından “eşdeğer parça” tanımlamasının yapılması, bağımsız firmaların ürün kalitesi ve izlenebilirliği açısından olduğu kadar hem ülkemiz hem de üreticiler için güvence olacaktır.



Araç teknolojilerinin gelişiminin yenileme pazarı üzerindeki etkileri

Yenileme pazarı devasa hacme sahip pazar ve her yıl bu büyüme hızı artarak sürüyor. Elbette ki Sismak'ın üretim alanındaki parçalar gelecekte de kullanılma-ya devam edecek. Sektörün tüm bileşenlerini oluşturan firmalar gibi bizler de biliyoruz ki araç teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, yenileme pazarını da geliştirecek. Pazarda ayakta kalmak istiyorsak; değişime ayak uydurmalıyız. Bilindiği üzere direksiyon sistemlerinde kullanılan elektrik ve elektronik parçalarının Türkiye’de üretimi yapılmamaktadır. Birçok Türk firmasının yeterli elektronik bilgisi olmasına rağmen, pazarın ihtiyacı olan doğru akım motorları ve sensörler üretilmemektedir. Biz bu konuda sektörün açığını doldurmaya ve araç teknolojilerindeki gelişime paralel yol almaya odaklanıyoruz.

Ülkemizdeki araç sayısı kadar bu araçların ortalama yaşları da oldukça yüksek. Bu gerçek bile yenileme pazarının büyüklüğünü ve önemini gözler önüne seriyor. Türkiye’deki araç markalarının çeşitliliği artıkça sektörün olumlu yönde gelişeceğine inanıyoruz. Uluslararası akredite olmuş kurumlar tarafından “eşdeğer parça” tanımlamasının yapılması, bağımsız firmaların ürün kalitesi ve izlenebilirliği açısından olduğu kadar hem ülkemiz hem de üreticiler için güvence olacaktır.

Küresel pazarlarda var olmanın koşulları

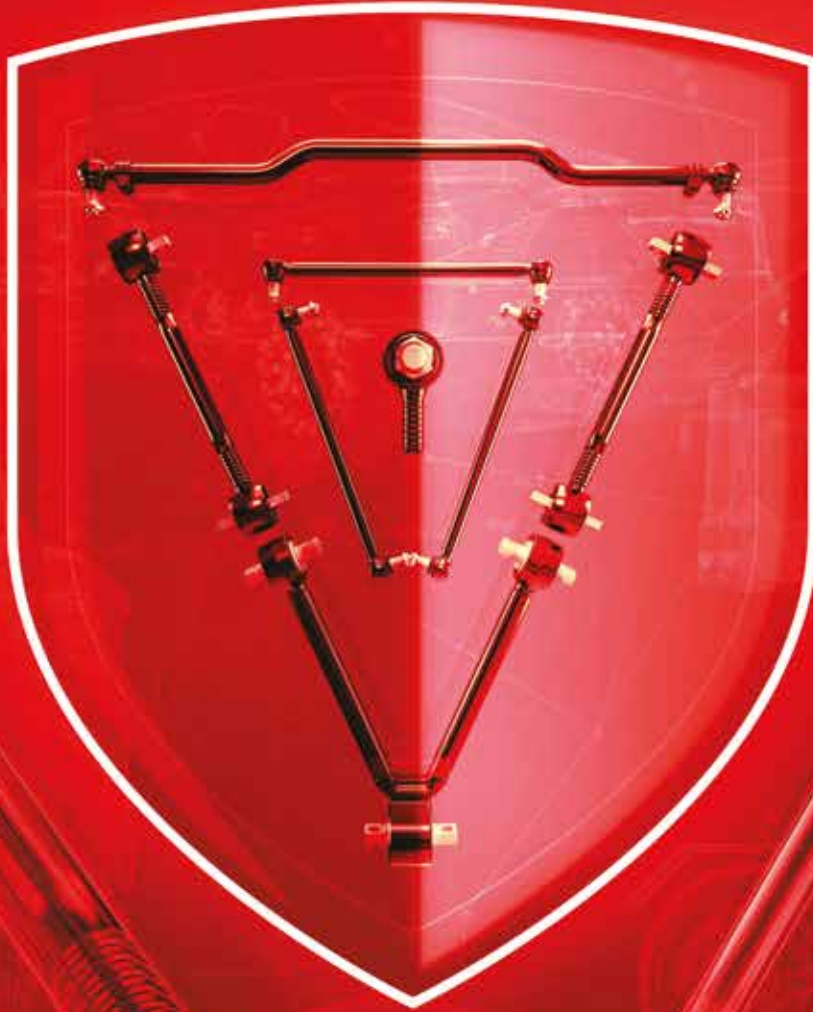
Düşük miktarlı, buna karşın çok çeşitli üretim ihtiyacı, maliyetler konusunda bizi zorluyor. Yenileme pazarında Uzakdoğu üretimi malların fiyatlarının referans olarak gösterilmesi, ürün kalitesinin birinci öncelik olmaması da en büyük sorunlar. Bu gerçekler karşısında küresel pazardaki hedefimizi; “marka olmak, bilinirliğimizi artırmak ve ulaşılabilir hale gelmek” olarak belirledik. Bu amaçla teknolojiyi sadece üretimde değil, marka konumlandırma çalışmalarında da aktif olarak kullanmak gerektiğini düşünüyoruz.

Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapmak kadar, dijital dünyanın gücünü de yadsımamalı ve pazara yönelik aksiyonlarda dijital dünyanın gücünden etkin şekilde yararlanmalıyız.

Pazarın gelişimi için neler yapılmalı?

Pazara olan güvenin artması ve pazarın gelişimi için ürün kalitesi kadar hizmet kalitesinin de artması gerektiğini düşünüyoruz. Bunu tüm paydaşların başarması, gelişimi doğrudan sağlayacaktır. Tüketicinin ihtiyacı olan parçanın doğru tanımlanması, yetkin servislerin parça değişimini gerçekleştirmesi, tüketicinin bilinçlenmesi, korunması, garanti belgesi kullanımının ve izlenebilirliğin yaygınlaştırılması, emniyet parçalarının satışında gereken kalifikasyonun sağlanmasının zorunlu hale getirilmesi gibi diğer unsurlar da sağlandığında, pazarın büyük bir atılım gerçekleştireceğine olan inancımız tam.

FELSEFEMİZ
KALİTE
ÖNCELİĞİMİZ
GÜVENLİK



TT Çelikyay Satış ve Pazarlama Müdürü Mustafa Ağaoğlu:

“Dönüşüm derken kendimizi mi kandırıyoruz”

Yenileme pazarındaki şirketlerin orta ve uzun vadeli stratejilerini kurma aşamasında gerek iç pazarda gerekse global pazarlarda pozisyonlama yaparken, son tüketiciye en yakın zincirin içinde nasıl olabileceklerine ve mümkünse hizmet noktası zincirleri nasıl kurup geliştirebileceklerine odaklanmaları gerekiyor.

Yenileme pazarının son 20 yıllık serüvenine Çin den yapılan kalitesiz ithalatlar, blok muafiyeti yasası, muadil parça kavramının oturması gibi önemli dönemeçleri zor da olsa aşarak belli bir noktaya gelişine şahitlik ettim. Bundan sonraki süreçte özellikle otonom araçlar ile birlikte daha fazla katma değeri yüksek parça üretimi ve bunun know how'ına nasıl ulaşılacağı ve araç yazılımlarının muadili olup olmayacağı gibi şu an pek gündemimizde olmayan soruların konuşulacağını düşünüyorum.

Endüstri 4.0 sürecine entegre olmuş yenileme pazarı üreticilerinin tüm rakipleri ile başta kalite olmak üzere her alanda rekabet edebilir olduğu görüşündeyim. Buradaki en önemli unsurlar sektörün problemi olan kârsızlık ve sürdürülebilir iş modelleri kurma endişelerinin bertaraf edilmesi. Markalaşma ve doğru iş modellerini oluşturmaya odaklanmanın alınacak en önemli aksiyon olacağını söylemek yanlış olmaz sanırım.

Doğru iş modeli kurgusu için, tüm oyuncuların öncelikle satış organizasyonuna odaklandığı ve

e-commerce iş modelleri geliştirerek rakiplerine karşı avantaj sağlamaya çalıştığını görüyoruz. Bugünün şartlarında doğru bir hamle olmasına karşın yeterli olmadığını düşünüyorum zira bir süre sonra bu alanda da deniz bitecek ve karlılık arayışı devam edecektir. Burada konuyu doğru finans altyapısı ve geleceğin ihtiyaçlarına uygun tedarik zinciri süreçleri ile desteklenen bir model ile kurgulamak hayati önem taşımaktadır. Günümüzde satış organizasyonuna çok güvenip finans ve tedarik zinciri tarafında kar fırsatlarını kaçıran çok firma olduğuna şahitlik etmekteyiz.

Yenileme pazarındaki şirketlerin orta ve uzun vadeli stratejilerini kurma aşamasında gerek iç pazarda gerekse global pazarlarda pozisyonlama yaparken, son tüketiciye en yakın zincirin içinde nasıl olabileceklerine ve mümkünse hizmet noktası zincirleri nasıl kurup geliştirebileceklerine odaklanmaları gerektiği görüşündeyim. Avrupa ve Amerika'da başlamış olan bu süreç sektörün bugünkü koşullarla orta vadede geleceği son nokta olarak görülebilir.

Son olarak burada bizlerin gündeme almadığımız venture capital pazarından birkaç cümle ile bahsetmek isterim. Bu pazar geometrik olarak büyümektedir bizlerinde bu pazarı yakından takip ederek özellikle teknoloji üreten yeni şirketlere ve genç girişimcilere yatırım yapıyor olmamız önem arz etmektedir. Bu şekilde şirketlerimize, sektörün gelecekte daha karlı olması beklenen dijital kısmında da var olma şansı tanımış oluruz.



Doğru iş modeli kurgusu için, tüm oyuncuların öncelikle satış organizasyonuna odaklandığı ve e-commerce iş modelleri geliştirerek rakiplerine karşı avantaj sağlamaya çalıştığını görüyoruz. Bugünün şartlarında doğru bir hamle olmasına karşın yeterli olmadığını düşünüyorum zira bir süre sonra bu alanda da deniz bitecek ve kârlılık arayışı devam edecektir.

FASON ÜRETİCİ ARIYORSANIZ



www.tezmaksan.com.tr'ye girerek form doldurun,

5 iş günü içerisinde sizi konu ile ilgilenen firmalarla buluşturalım...



Wolk Aftersales Kıdemli Danışmanı Zoran Nikolic: “Gelecek nesiller için sürdürülebilir bir pazar yaratmalıdır”

Avrupa G5 (Fransa, Almanya, İtalya, İspanya ve Birleşik Krallık), Türkiye, Rusya ve Afrika pazar organizasyonları ve pazar gelişimi arasında bazı açık yapısal farklılıklar vardır. Avrupa G5'te iyi organize olmuş ve kısmen doygunluğa ulaşmış pazarlardan bahsederken, Türkiye ve Rusya'da belli bir dengeye ulaşmış ve son yıllarda pozitif bir gelişme gösteren pazarlardan bahsedebiliriz. Afrika aftermarket pazarında ise bir bütün olarak çok parçalı ve onarım, dağıtım ve üretim seviyesinde görünür yapıların olmadığı bir pazar söz konusudur.

Yeni sürüş teknolojileri, dijitalleşme, otonom sürüş, ve değişen mobilite davranışları yakın gelecekte aftermarket'ı yeniden tanımlayacak. Bu gelişime bir yanıt olarak, yeni (ve eski) piyasa oyuncuları pazar değer zinciri boyunca akıllı müşteri yönlendirme servisleri için veriye dayalı güçlü konseptler sunuyor. Aftermarket oyuncular, büyük değişikliklerin yaşanacağı gelecekteki pazar gelişmeleri için tüm sorumluluğu üstlenmesi ve sonraki nesiller için sürdürülebilir bir pazar oluşturması gerekir. Bunun yanında dâhili bir değişim yönetimi süreci oluşturmalı ve aracı kurumlarla sözleşmeli onarım pazarını araştırmaya yönelmelidir.

Zoran Nikolic, ticari avukat, Wolk Satış Sonrası Uzmanları yönetim müdürü. Pazar araştırma ve danışmanlık işlerinde 20 yılı yaklaşan aktif çalışma hayatıyla, Avrupa aftermarket pazarında “araştırmadan sonuca” misyonunu başarıyla uyguluyor.

Nexus Automotive CEO'su Gael Escribe: “Değişime öncülük etmelisiniz”

Otomotiv satış sonrası sektörü gelişiyor. Pazar hacmi açısından ciddi değişikliklerin olduğu bir dönemde yaşıyoruz. Batı Avrupa'da satışlar sabit giderken, yükselen piyasaların önemi gittikçe artıyor. Bu yükselen piyasalar da gelecekteki büyümenin yaşanacağı yerler. NEXUS'un ilk zamanlarından beri, bu pazarlara yatırım yapmaya karar verdik. Çünkü 5 yıl önce şunu fark ettik ki hızlı büyüyen ve yükselen piyasalar otomotiv sektörünün geleceği olacak.

Otomotiv sektöründe, yeni dijital teknolojilerden kaynaklanan ciddi dönüşümlerin yaşandığını düşünüyorum. Dolayısıyla, aftermarket değişiyor ve yeni iş modellerine adapte oluyor. Dijitalleşme ve telematik, günümüzdeki aftermarket tartışmalarında gün yüzüne çıkan iki anahtar sözcüktür. Diğer taraftan, İnsan faktö-

rünün sürdürülebilir bir büyüme sağlamak adına önemli bir faktör olduğunu düşünüyoruz. Bu düşünceye göre davranmak için NEXUS Academy'yi kurduk. NEXUS pazarda fark ortaya koymak ve her zaman bir adım önde olmak ve böylece gelecekteki değişiklikleri tahmin edebilmek için her zaman yeni ve inovatif yaklaşımlar uyguluyor.

Satış sonrası ürün ve hizmetler sektörü oyuncularına öneriler

Tavsiyem şu olacak: “yerinizde durmayın”. Aftermarket dönüşümü ticari faaliyetlerin her oyuncusunu ve yönünü etkilemektedir. Tek çözüm değişime öncülük etmek ve bunlardan etkilenmemektir. Böylece pazarın büyüme ve gelişiminin hızlanmasını sağlayacak başarılı bir yaklaşım sahibi olabileceğiz.

2014 yılında kurulan NEXUS Automotive International şirketinin kurucusu ve CEO'sudur. Satış sonrası pazarında 20 yılı aşkın bir deneyime sahiptir. Kariyerine Valeo'da başlayan Gael Escribe, Doğu Avrupa ve Kuzey Avrupa'daki aftermarket operasyonları için Valeo Service genel müdürü oldu. 2005 yılında Delphi'de çalışmaya başladı ve burada Avrupa yönetim kuruluna katıldı.

HUZURUN YENİ HALİ

Cuci
HOTEL DI MARE - BAYRAMOĞLU
★★★★★

BİZİ ARAYIN
+ 90 262 653 30 30

BİZİ ZİYARET EDİN
www.cucihotel.com



Mapa Makina Yurt İçi Pazarlama Müdürü Hüseyin Muratoğlu:

“Nitelikli iş gücü ve Ar-Ge küresel rekabette fark yaratıyor”

Hem Türkiye hem de Türk şirketleri olarak ancak ileri teknoloji ve katma değerli ürünler markalaşmayı ve talep edilen marka olmayı sağlayacaktır.



Yenileme pazarının gelişimi hakkında öngöründe bulunabilmek için öncelikle araç teknolojilerinin geleceğini iyi analiz etmek ve buradan hareketle yenileme pazarını yorumlamak gerekir.

Genel öngörülere bakıldığı zaman elektrikli ve otonom araçlar yakın gelecekte sektörün önemli bir parçası olarak yollarda yerini alacak.

Ancak elektrikli ve otonom araçlardan daha çok akıllı araç dediğimiz elektronik aksamın daha fazla ön plana çıktığı araç gruplarının ülkemiz için daha öncelikli olduğu, bu ayrıştırmanın daha net yapılarak her şirketin kendi ürün grubu için fırsatları tespit ederek stratejisini belirlemesi gerekmektedir.

Ülkemiz yenileme pazarında özellikle son 10 yılda ihracata dayalı büyümesi ile çok ciddi yol kat etmiş ve dünyada önemli oyuncularından biri haline gelmiştir. Aynı şekilde otomotiv, ihracatın ithalatın önünde olduğu lider sektörlerden biridir. Fakat, katma değerleri ürünlerin toplam otomotiv ihracatına olan oranı maalesef hala düşüktür. Ülkemiz araç parkının hızla değişerek büyümesi ve yenilenmesi ve bununla birlikte artan ürün çeşitliliği hem dağıtıcı firmaları hem de parça üreticilerini yenileme pazarında çok ciddi rekabete sürüklemekte ve

kar marjlarının aşağıya çekilmesine neden olmaktadır.

Diğer taraftan özellikle dağıtıcı firmaların, uluslararası satın alma gurupları ile ortaklık seviyesinde anlaşmalar yapmaları, şubeleşerek ve lojistik alt yapılarını kuvvetlendirerek büyüme hedeflerine doğru emin adımlarla ilerlemeleri de gözden kaçmamalıdır.

Sektörde küresel rekabet hızla artarken verimlilik, kaynakların etkin kullanımı, nitelikli iş gücü ve Ar-Ge çalışmaları büyük önem taşımaktadır.

Yenileme pazarında yaşanan küresel rekabetle birlikte artan hammadde ve işçilik maliyetleri kar marjlarını ciddi anlamda baskı altına sokmakta ve gerekli teknoloji yatırımları için kaynak yaratmayı zorlaştırmaktadır. Ayrıca, teknik eğitim almış nitelikli iş gücü Ar-Ge projelerini karşılamakta yeterli değildir.

Buna ek olarak Blok Muafiyeti Kanunu tam olarak uygulanmamakta ve OEM firmalarının yenileme pazarına yaptıkları büyük yatırımlar sonucu üreticiler zorlu rekabet şartlarıyla karşı karşıya kalmaktadır.

Otomotiv sektöründe rekabetçi olabilmek için öncelikle üreticilerin katma değeri yüksek, yeni teknolojilere sahip ürünler geliştirmeye odaklanmaları gerekiyor.

Hem Türkiye hem de Türk şirketleri olarak ancak ileri teknoloji ve katma değerli ürünler markalaşmayı ve talep edilen marka olmayı sağlayacaktır. Bunun için de insan kaynağından Ar-Ge çalışmalarına, üretim teknolojilerinden akıllı üretim süreçlerine her alanda yenilikçi uygulamaların hızla hayata geçirecek yatırımlara ihtiyaç vardır. Bunu yaparken de kendi öz kaynakları yanında şirketlere sunulan yatırım ve Ar-Ge teşvikleri etkin kullanılmalıdır.

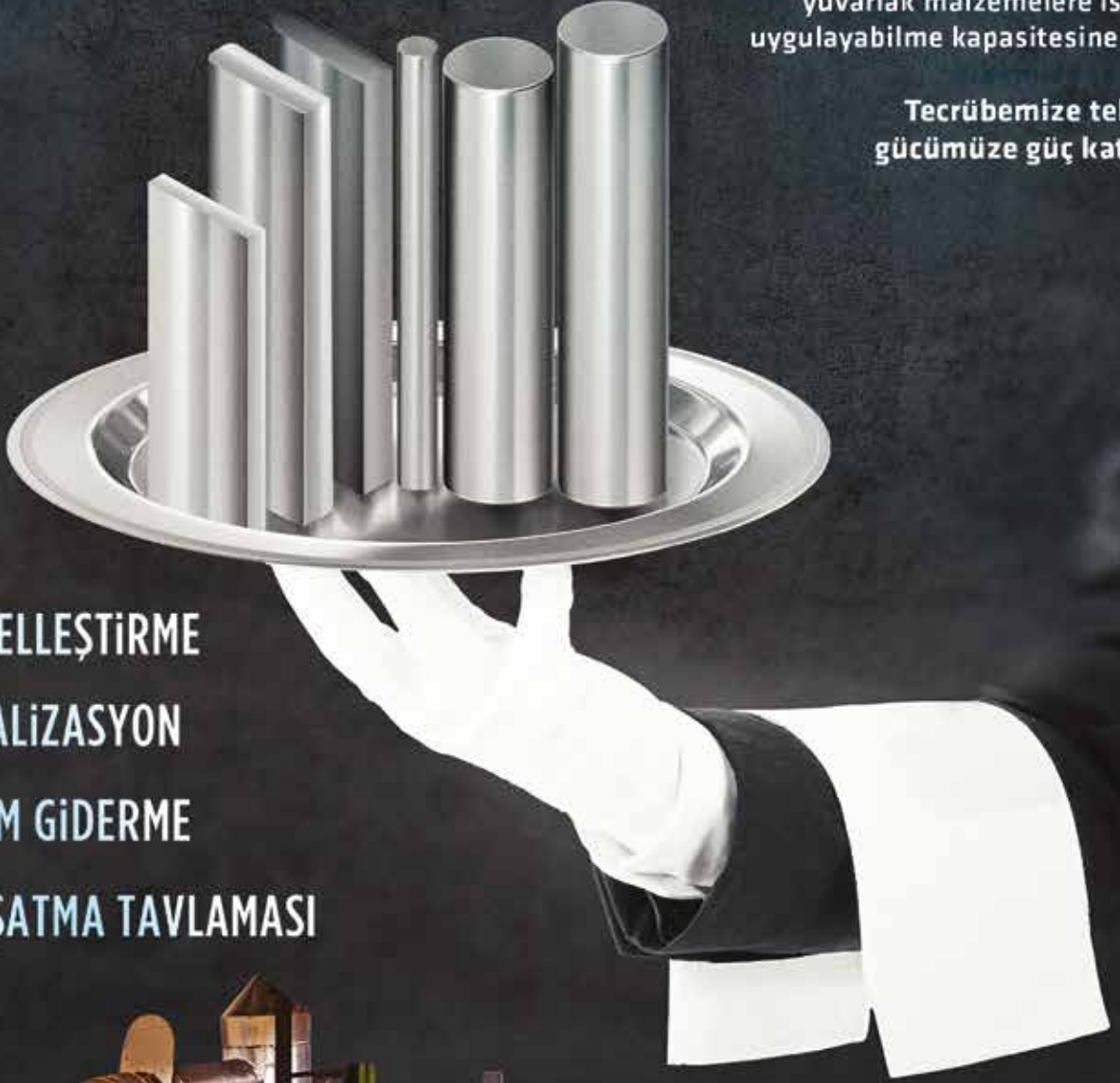
Ayrıca, sektörün daha hızlı büyümesi için Türkiye'nin ihracat yaptığı geleneksel pazarlar dışında kişi başına düşen araç parkının az olduğu ve araç parkının hızla büyüdüğü Çin, Hindistan gibi büyük potansiyel taşıyan pazarlara yatırımlar yapmak önem kazanmaktadır.

Türkiye'nin ihracat yaptığı geleneksel pazarlar dışında kişi başına düşen araç parkının az olduğu ve araç parkının hızla büyüdüğü Çin, Hindistan gibi büyük potansiyel taşıyan pazarlara yatırımlar yapmak önem kazanmaktadır.

Vasıflı çeliğinizi nasıl alırdınız?

Son teknolojiyle donatılmış ısıtma işlem tesisimizin kurulumunu tamamladık. Isılama fırınında 8 metreye; atmosfer kontrollü yığılma tip fırınında ise 12 metreye kadar $\varnothing 15 - 95$ mm kesitlerdeki yuvarlak malzemelere ısıtma işlemi uygulayabilme kapasitesine ulaştık.

Tecrübemize teknoloji, gücümüze güç katıyoruz.



- ISLAH
- KÜRESELLEŞTİRME
- NORMALİZASYON
- GERİLİM GİDERME
- YUMUŞATMA TAVLAMASI



T: +90 224 243 12 30
F: +90 224 243 13 18
M: info@cemtas.com.tr
www.cemtas.com.tr

Fabrika & Merkez
Organize Sanayi Bölgesi
A.O.S. Bulvarı,
No: 3 16140 Bursa/Türkiye

CEMTAS

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği Başkanı Rıza Şahin: “İnovasyon temelli itici güçler iş modellerini belirliyor”

Günümüz dünyasında inovasyon temelli itici güçler otomotiv sektöründe pazarlama stratejileri ve iş modelleri üzerinde etkisini hissettirirken, her sektörde olduğu gibi otomotiv satış sonrasında da büyük fırsatları beraberinde getiriyor.

Küresel otomotiv satış sonrası pazarının boyutunu ve yönünü etkileyecek ana faktörler size göre nelerdir?

Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının sadece Avrupa ölçeğinde değil, dünya ölçeğinde önemli ve büyüyen bir pazar olduğunu vurgulamamız gerekiyor. Son derece aktif bir pazar olan Türkiye’de satış sonrası pazarının son 10 yılda yaşanan ortalama yüzde 23 oranındaki büyüme de bunun önemli bir göstergesi. Bu nedenle Türkiye, satış sonrası sektörünün uluslararası oyuncularının da dikkatle izlediği ve yatırım yaptığı bir ülke haline geldi. Avrupa pazarının büyük bölümüne hakim olan dev satın alma gruplarının tamamı Türkiye pazarında yer alıyor. Ciro açısından bakıldığında tahminimize göre Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının büyüklüğü 5 milyar doları aşmış durumda. Önümüzdeki kısa süreçte Türkiye’nin Endüstri 4.0 haritasının açıklanmasından ardından hızlı bir ivme ile 2020 yılında pazarın 6,5 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşmasını bekliyoruz. Bu veriler ışığında Türkiye’de, üreticisinden dağıtıcısına çok güçlü bir otomotiv satış sonrası pazarı olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), kurulduğu 1995 yılından bu yana Otomotiv Satış Sonrası Sektörünün ülkemizde gelişmesine ve büyümesine katkı sağlamak amacıyla çeşitli çalışmalar yürütüyor. Bugün, derneğimizin sektörün farklı alanlarının tamamını kapsayan, yerli ve uluslararası 135 üyesi bulunuyor



Küresel otomotiv satış sonrası pazarının boyutunu ve yönünü etkileyecek ana faktörler size göre nelerdir?

Tabii ki araç üreticilerinin üzerinde çalıştığı yenilikçi teknolojiler satış sonrası pazarının yapısını ve yönünü belirleyecek ana faktörlerin başında geliyor. Aslında otomotiv sektörü teknoloji tabanlı gelişmelerle tekrar şekillenmeye başladı bile. Ancak önümüzdeki yıllarda bu gelişim baş döndürücü bir hızla ulaşacak. Biz de sektör olarak bu gelişmeleri yakında izliyor ve hazırlıklarımızı yapıyoruz. Gelişen teknoloji sadece otomobillerin enerji kaynakları, güvenlik, bilgi ve eğlence sistemleriyle sınırlı değil. Ayrıca araç ve satın alma modelleri, iş yapış şekilleri ve lojistik hizmetlerinde de yenilikler olacak. Günümüz dünyasında inovasyon temelli itici güçler otomotiv sektöründe pazarlama stratejileri ve iş modelleri üzerinde etkisini hissettirirken, her sektörde olduğu gibi otomotiv satış sonrasında da büyük fırsatları



beraberinde getirecek. İçten yanmalı motorların yerini alacak elektrikli motorlarla donatılmış, sürücü müdahalesine ihtiyaç duymayan (otonom), trafikteki diğer araçlarla konuşabilen otomobillerin yollara çıkmasına fazla zaman kalmadı. Biz de sektör olarak yakın gelecekte karşılaştığımız yeni ihtiyaçlara hazır olmak için çalışıyoruz.

Size göre otomotiv satış sonrası pazarının gelişmeye açık yönleri neler olabilir?

Taşıt araçlarında yaşanan tüm teknolojik gelişmelerin yanı sıra değişen müşteri ihtiyaç ve beklentilerini karşılayabilmek için otomotiv satış sonrası pazarı ilk günden bu yana gelişimini sürdürüyor. Otomotiv sektörü 19'uncu yüzyılın sonlarından bu yana gelişimini sürdürse de son yıllardaki teknolojik gelişmelerle yepyeni bir ekosistem modeline ve farklı iş yapış şekillerine doğru evriliyor. Yapılan araştırma ve analizler ışığında, gelecek 10 yılda yaşanacak dönüşüm süreci, son 20 yılda yaşanana göre çok daha hızlı gerçekleşecek. Türk otomotiv satış sonrası sektörü yaşanan teknolojik gelişmelere ayak uydurmasını sağlayacak Ar-Ge yatırımlarını en doğru ve hızlı şekilde yapmalı. Yeni nesil elektrikli otomobiller ve otonom sistemler için yedek parça üretimine yoğunlaşmalıyız. Ayrıca, yerli üreticilerin küresel pazarlarda rekabet gücünü kaybetmemesi için dijital dönüşüme adaptasyonlarını sağlayacak bilgi ve beceriler kazandırılması da çok önemli bir husus.

Günümüzün en önemli gündem maddelerinden biri Endüstri 4.0. Sektör olarak Endüstri 4.0'a hızla geçiş yapmak ve dünyanın gerisinde kalmamak için çok çalışmamız gerekiyor. Bu noktada eğitimli iş gücünün eksikliği karşımıza çıkan en önemli engel diyebiliriz. Üniversitelerde lisans ve yüksek lisans düzeyinde otomotiv ile ilgili bölümlerin yeterli talebi görmemesi, sektörün uzun dönem verimliliğini etkiliyor. Günümüz teknolojilerine hakim, vizyon sahibi işgücü sorununu kısa vadede çözebilirsek otomotiv satış sonrası sektörü olarak gelişimimizin çok daha hızlı gerçekleşeceğinden ve ülkemiz ekonomisine katkımızın katlanarak artacağından eminiz.

OSS Derneği olarak vizyon ve hedeflerinizden bahsedermisiniz?

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), kurulduğu 1995 yılından bu yana Otomotiv Satış Sonrası Sektörünün ülkemizde gelişmesine ve büyümesine katkı sağlamak amacıyla çeşitli çalışmalar yürütüyor. Bugün, derneğimizin sektörün farklı alanlarının tamamını kapsayan, yerli ve uluslararası 135 üyesi bulunuyor. Biz de yönetim olarak tüm adımlarımızı derneğimizi daha da ileriye taşımak, güçlü ve sürekliliği olan bir örgüt kültürü oluşturabilmek adına atıyoruz.

2018 yılı OSS açısından oldukça yoğun başladı. Derneğimize yeni üyeler kazandırıp gücümüze güç katarken, komitelerimizin kapsamını genişlettik. Araç datalarına erişim ve telematik konularında yürüttüğümüz çalışmalarda önemli ölçüde yol alarak, nitelikli iş gücü ihtiyacına katkı sunacak eğitim faaliyetlerimize ağırlık verdik ve sektörümüzün diğer sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliklerini arttırma yolunda çalışmalarımızı hızlandırdık. Hem sektörümüzün tüm paydaşlarını bir araya getiren hem de kamuoyunun dikkatini çeken, Automechanika İstanbul, Konya Otomotiv Konferansı, Satış Pazarlama Eğitimi ve sizinle düzenlediğimiz Aftermarket Konferansı gibi etkinliklerde bulunduk. Tabii ki tüm bu etkinliklerde OSS'nin amacı; sektörün sesi olarak, otomotiv satış sonrası sektörünün gelişmesi, verimliliği ve ortak çıkarları için çalışmak.

Otomotiv sektörü 19'uncu yüzyılın sonlarından bu yana gelişimini sürdürse de son yıllardaki teknolojik gelişmelerle yepyeni bir ekosistem modeline ve farklı iş yapış şekillerine doğru evriliyor. Yapılan araştırma ve analizler ışığında, gelecek 10 yılda yaşanacak dönüşüm süreci, son 20 yılda yaşanana göre çok daha hızlı gerçekleşecek.

Karland Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Orgun Keskin:

“Bilgi ve teknolojiye yatırım yapanlar bir adım önde olacaklar”

Ülkemizdeki trafikteki araç sayısı, her sene 1 milyona yakın aracın katılmasıyla, son 10 yılda bir kat daha büyüdü ve 20 milyon araç seviyelerine ulaştı. Bu artış dünya ortalamasına göre yüksek görülmekle birlikte, önümüzdeki dönemlerde genç nüfusumuzun da araç kullanıcısı olmasıyla birlikte, hızlı bir şekilde bir kat daha büyüyeceğini öngörüyoruz.

Otomotiv üreticileri, araç kullanıcılarının güvenliğini ve konforunu arttırabilmek amacıyla her geçen gün araçlardaki teknolojileri geliştirmeye çalışmaktadırlar. Bu gelişmeler için de çok ciddi yatırımlar yapılmaktadır. Bu itibarla, yenileme pazarında kullanılacak yedek parçalar da her geçen gün daha da teknolojik parçalar olmaktadır. Bu parçaların hem üretimleri, eski versiyon araçlara göre çok daha zor, hem de araç üzerinde montajlarını gerçekleştirebilmek için sadece ustalık bilgisi değil, bilgisayarlı montaj ekipmanları ihtiyacı gerektirmektedir. Yetkili servisler halihazırda araç üreticisinin desteği ile



bu yatırımları gerçekleştirerek teknolojiye ayak uydurmakta ve güncel kalmaktadırlar. Bunun dışında kalan özel servis ve tamirhaneler içinden bu yatırımları gerçekleştirebilenler bir başka değişimle değişimi takip edebilenler yeni araçların bakım ve onarımlarını yapabilme yeteneğine kavuşurken, yatırımları yapamayanlar ise maalesef her geçen gün yeni araçların bakım ve onarım imkanından uzak kalacaklardır. Bu aşamada bilgi ve teknolojiyi paylaşımı gitgide çok daha büyük önem arz edecektir kanaatindeyim. Bilgiye ve teknolojiye yatırım yapanlar veya bu fırsata kavuşabilenler her zaman bir adım önde olacaklardır.

Ülkemizdeki trafikteki araç sayısı, her sene 1 milyona yakın aracın katılmasıyla, son 10 yılda bir kat daha büyüdü ve 20 milyon araç seviyelerine ulaştı. Bu artış dünya ortalamasına göre yüksek görülmekle birlikte, önümüzdeki dönemlerde genç nüfusumuzun da araç kullanıcısı olmasıyla birlikte, hızlı bir şekilde bir kat daha büyüyeceğini öngörüyoruz. Halihazırda kişi başına düşen araç sayısında hala Avrupa ve Amerika'nın gerisindeyiz. Bu da gelecekteki araç parkının muhakkak artacağını bir başka göstergesi. Araç parkının ve zaman içinde araç yaşlarının artışı da her geçen gün işlerin büyüyeceği anlamına gelmektedir. Aynı servis kısmında olduğu gibi, bu artışa uyum sağlayabilen üretici, dağıtıcı, perakendecilerin kısacası her oyuncunun işleri önümüzdeki yıllarda

Pazarın gelişimi için servis ve tamircilerin geliştirilmesi, araç kullanıcılarının mutlaka periyodik bakımlarının zamanında yaptırılması için bilinçlendirilmesi ve korsan ürünlerin, orijinal ve eşdeğer ürünler yerine kullanılmasını önlemek gereklidir.





600.544

Kendimizle Yarışmaya Devam Ediyoruz!
Mart ayındaki 600.544 adet
amortisör satışımla, rekorlarımıza
yeni bir halka daha ekledik.

artarak gelişecektir. Kritik olan konu zaman içinde yine servis hizmetlerinde olduğu gibi bilgi ve teknolojiye yatırım yapanlar büyüyen pazardan daha büyük paylar alacaklardır.

Türkiye'deki otomotiv üretiminin artmasıyla birlikte, özellikle ana sanayiye çalışan yerli otomotiv parçası üreticileri son yıllarda kendilerini çok geliştirdiler. Bir kısmı otomotiv üreticisi ile birlikte yeni araç tasarımlarında etkin rol alırken, tamamına yakını teknolojiye çok önemli yatırım-

lar yaptı. Bu sayede ihracat pazarlarında da çok önemli paylar alındı. Bu gelişmeler tabi ki üreticinin üretim maliyetlerini de artırdı. Yerli üreticilerde olduğu gibi uluslararası tedarikçilerimizin bir çoğu da Türkiye'de üretime başladı. Dağıtıcılar ise müşterilere daha hızlı hizmet verebilmek adına hem teknolojik altyapılarını geliştirdi hem de depolar açıldı. Maalesef pazarda halen bu ürünlerin fiyatlarını, eşdeğer olmayan, korsan ürün tabiri ettiğimiz hiçbir kalite standardına sahip olmayan ürünler ile mukayese eden paydaşların olduğunu görmek bizleri çok üzüyor ve bu kadar emeğe haksızlık edildiğini düşündürüyor. Özellikle çok eski araç parkı için, teknolojik olmayan ürünlerde kalitesiz ürünler sonuçta müşterilere ve ekonomimize ciddi zararlar verecektir endişesindeyiz.

Pazarın gelişimi için servis ve tamircilerin geliştirilmesi, araç kullanıcılarının mutlaka periyodik bakımlarının zamanında yaptırılması için bilinçlendirilmesi ve korsan ürünlerin, orijinal ve eşdeğer ürünler yerine kullanılmasını önlemek gereklidir. Bunun için hem devlet kurumlarının gereken düzenlemeleri yapması, hem de sektördeki dernek ve sivil toplum örgütleri birlikte çalışmalıdır. Müşterilerin araç tamir ve bakımlarını yaptırmak için her zaman alternatifleri olmalı ve biz yenileme pazarı oyuncularını bu fırsatı kaliteli, güvenilir eşdeğer ürünler ile bu müşterilere sunabilmeliyiz.

Araç parkının ve zaman içinde araç yaşlarının artışı da her geçen gün işlerin büyüyeceği anlamına gelmektedir.

Aynı servis kısmında olduğu gibi, bu artışa uyum sağlayabilen üretici, dağıtıcı, perakendecilerin kısacası her oyuncunun işleri önümüzdeki yıllarda artarak gelişecektir.

Yenilikçi bakım çözümleri tasarlayarak yeni iş modellerine odaklanmak

Frost & Sullivan Mubarak Moosa

Daha geniş çaplı teknoloji merkezli dönüşüm için küresel otomotiv yenileme pazarı vitesi yükseltiyor

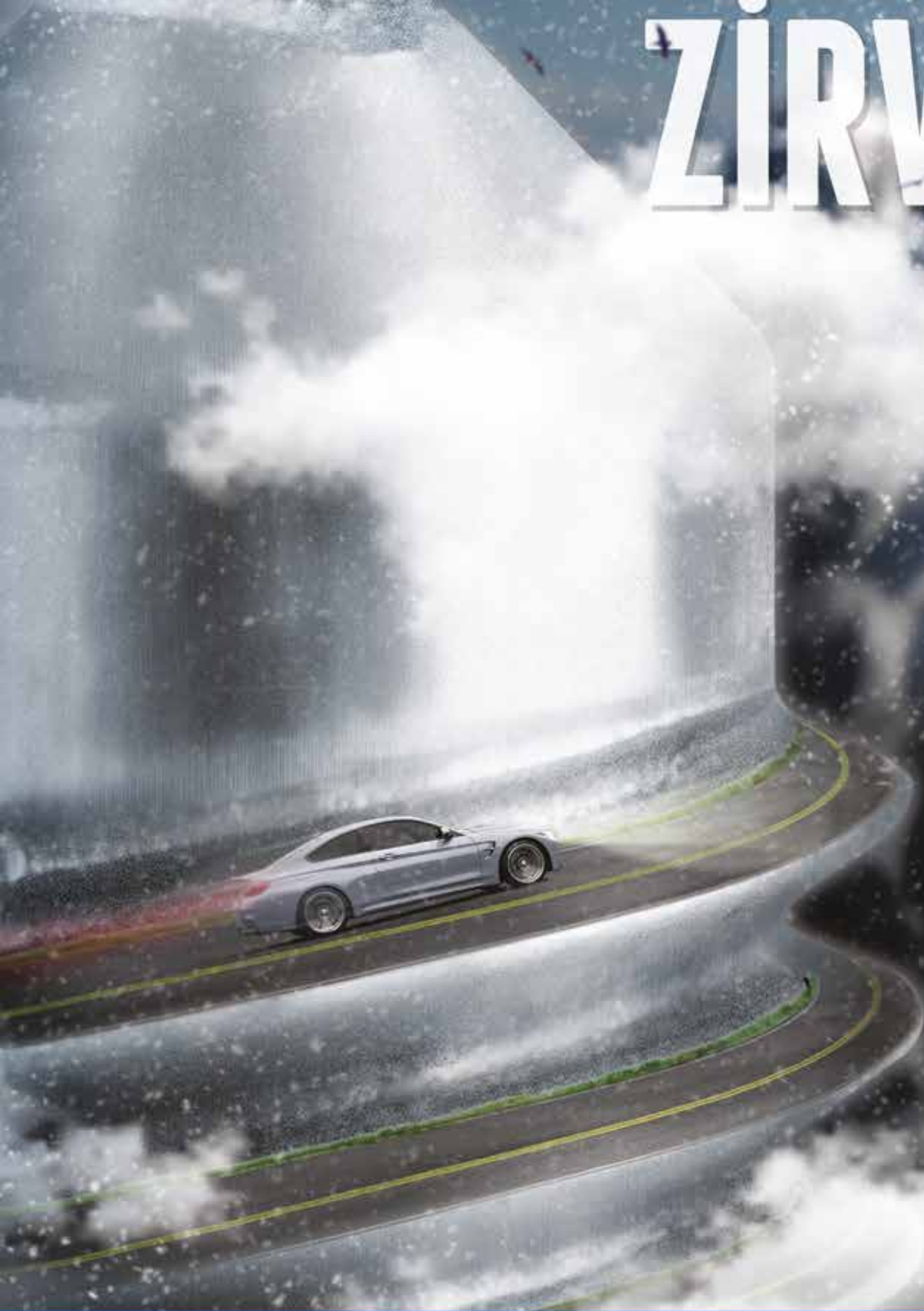
Yaptığımız araştırma ayrıca üç farklı trend konusu tanımladı (verileri nakite dönüştürme, e-Perakendecilik ve otonom araçlar) ve bu konularda 2018 yılında büyük değişiklikler gözlemlenecek.

Gelişen pazarlar güçlü büyüme fırsatları sunuyor

Pazar katılımcıları, gelişen pazarların belli ihtiyaçlarına özel onarım ve bakım çözümleri geliştirmelidir.

E-perakende kanallarından 2018 sonu itibariyle 30 milyar dolara yakın gelir elde edileceği tahmin edildiğinden ve ayrıca yıllık büyüme artacağından geleneksel perakendecilerin e-perakendecilik kanallarında hızlı davranması gerekiyor.

GÜVENLE ZİRVEYE



Norm Civata San. A.Ş.
bir Norm Holding kuruluşudur.





Bazı kilit ABD ve Batı Avrupa pazarlarında daralan değişim talebi otomotiv aftermarket büyümesini etkileyecektir. Eski araç sahipleri fiyata karşı daha hassas bir tutum sergilediğinden, çalışır durumdaki ortalama araç yaşındaki yükseliş, OEM'lerin özellikle bu trendden fayda elde etmesini zorlaştırıyor. Avrupa'da, otomotiv aftermarket'taki yoğunlaşma hem üretim hem de tüketim açısından Polonya ve Çek Cumhuriyeti'nin doğusuna doğru kayacaktır.

Verileri nakite dönüştürme yeni gelir fırsatlarına sahip

Pazar katılımcıları, daha fazla hedeflenmiş çözümler ve iş modelleri geliştirmek, tasarlamak ve sunmak amacıyla verileri nakite dönüştürme trendine uymalıdır.

Veri yalnızca otomobil üreticileri için değil, fakat aftermarket için de günümüzün altını olarak kabul edilebilir. Şu an için, otomobillerde araç başına yaklaşık 100 dolarlık potansiyel değere sahip 200 veri noktası vardır. Aftermarket tedarikçileri ürün ve hizmet portföylerini geliştirerek, yenilikçi önleyici bakım çözümleri tasarlayarak ve yeni iş modelleri geliştirerek bu verilerden faydalanmak için eşi görülmemiş bir şansa sahip olabilirler.

E-Perakende Kalkışa Hazır

Pazar katılımcıları daha geniş bir hedef kitlesine ulaşmak amacıyla gidilecek dijital yolu değerlendirmeli ve e-perakende kanallarının gittikçe artan cazibesinden faydalanmalıdır.

E-perakende kanallarından 2018 sonu itibarıyla 30 milyar dolara yakın gelir elde edileceği tahmin edildiğinden ve ayrıca yıllık büyüme artacağından geleneksel perakendecilerin e-perakendecilik kanallarında hızlı davranması gerekiyor. Klasik mağaza sisteminden internet mağazacılığına geçişte ortaya çıkan yeni iş modelleri, kapsamlı ürün teklifleri, şeffaf fiyatlandırma, hızlı teslimat süreleri ve kendin yap'tan (DIY) benim için yap'a (DFIM) kadar değişen hizmetler e-perakende kanallarının büyüyen cazibesini ortaya koyuyor.

Ufukta pek çok zorluk görünüyor

Pazar katılımcıları, geleneksel parça onarım ve bakım hizmetlerini tehdit eden yeni otomotiv teknolojilerini stratejik olarak ele almalıdır

Yenileme pazarı, otomotiv sektöründe baş döndürücü hızlı ilerleyen teknolojik değişimin sebep olduğu zorlukları proaktif olarak ele almalıdır. Bu bağlamda, gelişmiş sürücü yardım sistemlerinin gittikçe artan oranda penetrasyonu, sürücüsüz araçlar ve elektrikli araçlar ile yüzleşilmesi gerekiyor. Bunların yenileme pazarı talebi üzerinde, özellikle onarım hizmetleri için aşamalı olarak etkisi olmaya başlayacaktır. Çünkü araçlar geleneksel araçlara göre daha az kazaya karışacaktır. Yalnızca Kuzey Amerika'da, kaza tamir sektöründe elde edilen gelirlerin 2030 yılı itibarıyla yaklaşık yüzde 30 civarında düşeceği tahmin edilmekte. Aynı zamanda, elektrikli araçlar da sorunlara sebep olacak, çünkü geleneksel araçlarda kullanılan pek çok parça işe yaramayacak.

Otomotiv yenileme pazarı veriyi nakite dönüştürme, yeni ortaya çıkan bölgesel pazarlar ve e-perakendecilik nedeniyle ortaya çıkan yeni fırsatları aramasına rağmen, yıkıcı otomotiv ekosisteminde gidilecek en iyi yolu belirlemek için iç gözlem yapmanın zamanı geldi.

Mubarak Moosa kurumsal yenilikçi olarak 12 yılı aşkın bir deneyime sahip ve gelecekteki büyüme stratejileri ile ilgili 80'den fazla Avrupa ve küresel projede çalışmıştır. Şu anda Polonya'daki Frost & Sullivan Yönetim Müdürü olarak Türkiye, Orta ve Doğu Avrupa, Bağımsız Devletler Topluluğu'nu kapsayan ülkelerde mobilite uygulaması (daha önce otomotiv ve taşımacılık) sektöründe başkanlık yapmaktadır. 2010 yılında İstanbul'daki Frost & Sullivan ofisinin kurucu üyelerinden birisidir. Bu ofis Avrupa'daki en hızlı büyüyen Frost & Sullivan ofisidir. Kendisi araç paylaşımı, entegre mobilite, şehirde mobilite, elektrikli araçlar; otomotiv perakendeciliği; yenileme pazarı ürünleri; tarım ve otoban dışı araçlar, ticari araçlar ile ilgili konularda çalışmaktadır.

Otomotiv Boruları



Hayatın her alanı için üretiyoruz!

Otomotiv sektöründe; koltuklardan kapı takviyelerine, amortisörlerden otobüs profillerine kadar, sağlığınız ve güvenliğiniz için borularımızla hayatınızın içindeyiz.



BORUSAN
KURULUŞUDUR



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

 **BORUSAN
MANNESMANN**



Aktaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanı Sami Erol:

“Sektörün değer zinciri, teknolojik değişime uyum sağlamalı”

Türkiye yenileme pazarının 2020’de 6,5 milyar dolara ulaşması öngörülüyor. Halihazırda ülkemizin ihracat şampiyonu olan otomotiv endüstrisi, aynı zamanda 1,9 milyon adetlik üretim kapasitesiyle de Avrupa’nın en önemli üretim merkezlerinin başında geliyor.

Günümüzde otomotiv sanayii, bir bütün olarak hızla artan birleşme ve rekabet baskısıyla karşı karşıyadır. Otomotiv yenileme pazarı da otomotiv sanayinin sürekliliği açısından büyük öneme sahiptir. Nitekim araç sektöründe yaşanan gelişmeler, yenileme pazarını da çok yakından ilgilendirmektedir. Öyle ki araçların ortaya çıkmasını sağlayan parçaların büyük bir kısmı, otomotiv tedarik sanayi firmaları tarafından üretilip geliştiriliyor. Bu yüzden de Ar-Ge ve inovasyona dayalı yeni teknolojilerin sektöre entegrasyonu ve araç teknolojilerinin gelişimi, pazarın akıbetini de etkileyen unsurların başında geliyor. Hal böyle olunca, sektördeki teknolojik gelişmeler araç teknolojilerinin geleceğini de çok yakından ilgilendiriyor.

Pazarın gelişimi için yapılması gereken konuların başında, yenileme pazarının durumunu ve büyüklüğünü net şekilde kavrayabileceğimiz bağımsız araştırmaların yapılması gerekliliği geliyor. Ayrıca sektörün tüm değer zincirinin, teknolojik değişime adaptasyon konusunda yeterli yetkinliğe sahip olması gerekmektedir. Bunun için de eğitim faaliyetleri büyük önem taşıyor.

Bununla birlikte, Türkiye yenileme pazarının 2020’de 6,5 milyar dolara ulaşması öngörülüyor. Halihazırda ülkemizin ihracat şampiyonu olan otomotiv endüstrisi, aynı zamanda 1,9 milyon adetlik üretim kapasitesiyle de Avrupa’nın en önemli üretim merkezlerinin başında geliyor.

Otomotiv tedarik sanayinin mevcut üretim kapasitesi, taşıt araçları imalat sektörünün yüzde



80 kapasite kullanımında çalışması ve ülkemizde üretilen araçlarda yüzde 60 yerli parça kullanımının sağlanması durumunda, yılda yaklaşık 9 milyar dolar seviyesinde üretim değeri yaratabilecek potansiyeldedir. Uluslararası standartlarda üretim kapasitesi bulunan otomotiv tedarik sanayii; toplam 150 bin kişiye doğrudan, yaklaşık 750 bin kişiye de dolaylı olarak istihdam imkânı sağlamaktadır.

Yanı sıra; bugüne baktığımızda, araçlardaki yaklaşık yüzde 30-40 seviyesinde olan elektronik aksam kullanımının, yakın gelecekte yüzde 50’nin üzerinde olması bekleniyor. Özellikle hareketlilik, bağlanabilirlik, mobilite, yapay zekâ, otonom sürüş gibi çeşitli parametreler, sektörün geleceğini çok yakından ilgilendiriyor.

Bundan dolayı pazarın sürdürülebilirliği açısından, Türk otomotiv tedarik sanayinin küresel piyasalardaki varlığını koruyabilmesi için yeni teknolojilere öncelik vermesi ve otonom araç teknolojilerine göre dönüşüm sürecini gerçekleştirmesi şarttır.

Çünkü sektör büyümeye ve gelişmeye devam edecek. Bunun için de teknolojiye yatırım yapan ve bu dönüşümü en etkin şekilde gerçekleştirebilen firmaların, küresel rekabette öne çıkacağını söylememiz mümkün.



GELECEK İÇİN MOBİLİTEYE YÖN VERİYORUZ

Gelecekte insanlar nasıl seyahat edecek? Peki ürünler nasıl sevk edilecek? Hangi kaynakları kullanacağız, ne kadarına ihtiyaç duyacağız? Yolcu ve yük taşımacılığı sektörü hızla gelişirken, Schaeffler olarak, yenilik ve hareket için itici gücü sağlıyoruz. Her zamankinden daha çevreci ve verimli çalışan içten yanmalı motorlar için komponentler ve sistemler geliştiriyoruz. Ayrıca, hibrit ve alternatif yakıtlı araçları özel, kurumsal ve kamusal kullanım için yepyeni bir boyuta taşıyan teknolojilerin sınırlarını zorluyoruz. Zorluklar ne kadar büyük olursa olsun, biz çözüm üretiriz.

www.schaeffler-mobility.com

SCHAEFFLER

Jantisa Yurtiçi Satış Müdürü Erdal Eleman:

“Ürünlerimizdeki katma değeri yükseltmeliyiz”

Günümüzde yaklaşık yüzde 30–40 seviyesinde olan elektronik parça kullanımının, önümüzdeki on sene zarfında yüzde 60-70’lerin de üzerinde seyredebileceği öngörülmüyor.

Ülkemizde 2017 sonu itibarıyla, trafiğe kayıtlı 22,3 milyon motorlu kara taşıtı olduğu TÜİK tarafından açıklandı. Bunların yüzde 54,1’ini otomobil, yüzde 16,4’ünü kamyonet, yüzde 14’ünü motosiklet, yüzde 8,3’ünü traktör, yüzde 3,8’ini kamyon, yüzde 2,2’sini minibüs, yüzde 1’ini otobüs, yüzde 0,2’sini ise özel amaçlı taşıtlar oluşturuyor.

Yine 2017 sonu itibarıyla, ülkemiz araç parkının ortalama yaşının ise 13,1 olduğu görüldü. Kategorilere ayırdığımızda ise; ortalama yaş, otomobillerde 12,4 minibüslerde 12,7 otobüslerde 12,5 kamyonetlerde 10,5 kamyonlarda 15,5 motosikletlerde 12,7 özel amaçlı taşıtlarda 11,7 ve traktörlerde 22,9 oldu.

Ayrıca diğer çeşitli araştırma sonuçları göstermiştir ki; Türkiye’deki araç parkı, Çin, Hindistan gibi ülkelere göre daha yaşlıdır. Kişi başına düşen otomobil sayısı ise özellikle AB ülkeleri ortalamasının oldukça altındadır. Otomotiv sektörüne parça üretiminde ise dünyanın önde gelen ülkeleri arasındadır.

Otomotiv yenileme pazarı açısından, yukarıdaki tüm bilgiler ve içinde bulunduğumuz coğrafi konum gösteriyor ki, ülkemiz oldukça büyük bir potansiyeli hem iç pazar hem de global olarak içinde barındırmaktadır.

Araç teknolojisindeki gelişmelerinde, yenileme pazarını doğrudan etkilediğini söylemeliyiz. Günümüzde yaklaşık yüzde 30–40 seviyesinde olan elektronik parça kullanımının, önümüzdeki on sene zarfında yüzde 60-70’lerin de üzerinde seyredebileceğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Hatta elektrikli araçların, fosil yakıtlı araçların yerini alacağını söylersek daha doğru yaklaşımda bulunmuş oluruz. Dolayısıyla özellikle yenileme pazarında varlığını sürdürmek isteyen firmaların, teknolojik gelişmeleri yakından takip etmesi çok önemlidir.



Burada ayrıca bahsetmek istediğim konulardan bir diğeri ise, yukarıdaki verilerde görüldüğü üzere azımsanmayacak sayıda ve oldukça yaşlı olan traktör parkımızdır. Tarım sektörü verileri gösteriyor ki, 1,85 milyon adet traktör parkımızın yaklaşık 850 bini 30 yaş ve üzerindeki traktörlerden oluşmaktadır ve bu yaşlı araçlar için traktörü oluşturan tüm parçalardan (özellikle lastik, jant, akü gibi) fazlasıyla ihtiyaç bulunmaktadır. Bu durum, ülkemizdeki yenileme pazarının sadece tarım sektöründeki potansiyelini çok açık bir şekilde gözler önüne seriyor diyebiliriz.

Tabi burada sürdürülebilir tarım politikaları ile ekonomik ömrünü tamamlamış, yakıt sarfiyatı, bakım ve onarım gideri yüksek traktörlerden oluşan bu yaşlı parkın yıllar içinde çeşitli devlet teşvikleriyle gençleştirilmesi ve modern tekniklerin kullanılması, ülke ekonomisi ve tarım sektörü için daha faydalı olacaktır.

Diğer yandan bazı istatistik veriler göz önüne alındığında, ülkemizdeki otomotiv sektörü yan sanayi üretiminin kilogram birim fiyatlarda 4,5 dolar civarında olduğu, buna karşın AB ülkelerinin 12 dolar ortalama ile faaliyetlerini sürdürdüğü görülmektedir. Çeşitli kaynaklar Avrupa, Rusya, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Türkiye’nin içinde bulunduğu coğrafyada sadece parça bazında tedarik pazarının 60 milyar doları bulduğunu gösteriyor. Bu büyük pazardan hak ettiğimiz payı almak için teknolojik ürünlere, özellikle güçlendirilmiş Ar-Ge altyapısı ve teşvikli yatırımlarla, teknolojik otomotiv parçalarına yönelik üretime yönelerek ürünlerimizdeki katma değeri yükseltmeliyiz.

Türkiye'deki ISIL İŞLEM Ortağınız...

"Yenilenmiş son teknoloji ısıtma fırınlarımız ve artan kapasitelerimizle hizmetinizdeyiz."

"Our enhanced high-tech heat treatment furnaces and increased capacities are at your service."



HİZMETLERİMİZ | Our Heat Treatment Service in Turkey

■ VAKUM ALTINDA SERT LEHİMLEME(Brazing)

Vacuum Brazing

■ VAKUM ALTINDA SERTLEŞTİRME

Vacuum Hardening

■ VAKUM ALTINDA YAŞLANDIRMA

Vacuum Aging

■ CORR - I - DUR ®

CORR-I-DUR ®

■ ARCOR ®

ARCOR ®

■ NİTRASYON / NİTROKARBÜRİZASYON

Nitriding / Nitrocarburizing

■ KARBONİTRASYON

Carbonitriding

■ SEMENTASYON

Carburising

■ ISLAH

Hardening & Tempering

■ NORMALİZASYON

Normalizing

■ İZOTERMAL TAVLAMA

Isothermal Annealing

■ GERİLİM GİDERME

Stress Relieving

■ SIFIRALTI İŞLEMİ

Sub-zero Treatment

■ İNDÜKSİYON

Induction Hardening

AMS 2759, AMS-H-6875, TPS 382

STA 100 - 81 - 40 Standartlarında Isıl İşlem Yapıyoruz.

**Türkiye'nin AS/EN 9100 D 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/EN9100D

■ İZMİR
ISO/TS16949

■ BURSA
ISO/TS16949

**Bodycote
İSTAŞ**



Şahin Motor Yatakları Yönetim Kurulu Üyesi Tahsin Aysu: “Ülkemizde yenileme pazarı büyük bir role sahip”

**Gelişen dünyanın teknolojileri
OEM’ler tarafından yürütülmekte ve
OES’lerle bu bilgiler paylaşılmakta
ancak aynı durumun yenileme pazarı
için geçerli olduğunu söylemek çok
zor.**

Yenileme pazarı araç teknolojilerinin gelişiminden nasıl etkileniyor?

Doğrudan bir etkilenme yenileme pazarında beklemiyoruz. Yenileme pazarında bulunan araçların sayılarına ve adetlerine bakıldığında bu geçişin başta belki OEM’leri etkilediğini göreceğiz. 2.el piyasasından araç alıp satan insanlar ülkemizde ciddi oranda fazladır ve bu durumdaki araçlar yenileme pazarı sayesinde canlı tutulmaktadır. Yeni üretilmiş araçların yenileme pazarına gelmesi yaklaşık 4-5 seneyi bulmaktadır. Ülkemizin bulunduğu ekonomik tabloya baktığımızda da yakın süreçte yeni teknoloji araçlar yüzünden yenileme pazarının daralacağını söylemek çok zor olacaktır.

Gelecekte yeni teknolojiler yenileme pazarında kullanılan malzemelerin geliştirilmesine yol açacaktır. Tedarikçiler açısından bu göz önünde bulundurulmalıdır. Bizim alanımızda etkileri motorun iç tasarımından gelen farklılıklarla kendini gösterecek, özellikle yeni nesil turbo dizel ve hibrid motorlar çok özel kaplamalı malzemeler gerektirecek. Şahin Motor Yatakları olarak bu teknolojilere hazır ürünleri üretebilecek Ar-Ge ve yatırımlarımızı tamamlamış bulunmaktayız.

Ülkemizde yenileme pazarının durumu

Gelişen dünyanın teknolojileri OEM’ler tarafından yürütülmekte ve OES’lerle bu bilgiler paylaşılmakta ancak aynı durumun yenileme pazarı için geçerli olduğunu söylemek çok zor. Sürekli değişen motorlara hangi malzemenin, hangi parçanın uygun olduğunu yenileme pazarı kullanıcıları bilememekte. Ülkemizde yenileme pazarının rolü büyük ancak bilgi ve teknik donanım geriden gelmektedir.

Yenileme pazarının zorlukları

En zorlayıcı kısmı Avrupa’lı OEM’lerin desteğini alan markalar ile mücadele etmek. Sonuçta OEM’lerin referansları ile ürettikleri malları ciddi adetlerde ve OES anlaşmaları ile piyasaya sunmaktalar. Orijinal ürünü kullanmayı tercih edenleri farklı markalara yönlendirmek bu noktada güçleşiyor. Kendi açımızdan Türkiye ve dünya pazarında eksiklik gördüğümüz noktalara yeni seri ürünler geliştirdik. Amacımız dünyada ve Türkiye’de orijinal parçacılar kadar kaliteli ama maliyet açısından daha uygun ürünlerle pazarda adımızı duyurmak.

Fiyat kalite dengesine müşterilerin daha çok dikkat etmesi gerekiyor. Yapılan bütün motor yenileme işlerinin özenli ve işçilikten kaçmadan yapılması gerekmektedir. Maliyet düşürmek için yapılan eksik veya yanlış uygulamalar en kaliteli parçalar kullanılsa bile motor sisteminin sağlıklı çalışmamasına sebebiyet veriyor. Biz bu gibi noktalarda kullanıcılarımızı bilinçlendirmeye çalışıyoruz. Firmamız yeni nesil motorlarla ilgili başlattığı bir çalışma ile yenileme pazarı ile teknik bilgi paylaşmaktadır. Bunun için gezici araç ile motor arızalarının olası sebeplerini, kullanılması gereken malzemeleri ve yapılması gereken uygun işlemleri teknik detayları ile ustalarımıza aktarmaya onları bilgilendirmeye çalışıyoruz. Ekipman ve dükkanları ile ilgili bilgi alıp onlara istekleri doğrultusunda önerilerde ve bilgilendirmelerde bulunuyoruz. Eğitimlerimize katılanlara eğitim sertifikası veriyoruz.

Gelecekte yeni teknolojiler yenileme pazarında kullanılan malzemelerin geliştirilmesine yol açacaktır. Tedarikçiler açısından bu göz önünde bulundurulmalıdır. Bizim alanımızda etkileri motorun iç tasarımından gelen farklılıklarla kendini gösterecek, özellikle yeni nesil turbo dizel ve hibrid motorlar çok özel kaplamalı malzemeler gerektirecek.

Teknik Kimya

adding value to all
we touch



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

- Pigment pastes for the coloration of polyurethane systems
- Water and solvent based in mold coatings for polyurethane systems
- Paints and varnishes for polyurethane materials
- Water and solvent based release agents for polyurethane systems
- Mold cleaners and mold pre preparing products

354. Ar-Ge Merkezi

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

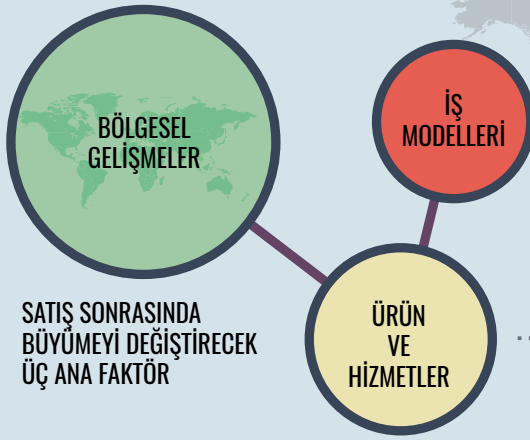
TeknikKimya
Performance Chemicals

SATIŞ SONRASINDA DEĞİŞEN OYUN KURALLARI

Sektöre bütünsel bir bakış açısı geliştirmek, satış sonrası eğilimleri ve potansiyel etkilerini “güç dengesi” ve “alt çizgi” üzerinde değerlendirmek ve otomotiv tedarikçileri için sonuçları ortaya çıkarmak için McKinsey, CLEPA üyelerinden elde ettiği verilerden yola çıkarak bir anket çalışması yaptı.

%3

Küresel satış sonrası sektörünün 2030'a kadar % 3 oranında büyümesi bekleniyor.



BÖLGESEL GELİŞMELER

Pazarın gelişimine en büyük katkısı Çin % 8.1'lik bir büyüme ile sağlayacak. Bu büyümeye Asya % 6.5 oranında katkı sağlarken Avrupa ve Kuzey Amerika'nın katkısı % 1,5 oranında olacaktır.



İŞ MODELLERİ

Özellikle e-ticaret yapan teknoloji firmaları ve tamirhaneler ve servisler aracılığıyla özel kanallara ve ortaklığa doğru bir değişim beklenmektedir.



ÜRÜNLER VE SERVİSLER

Kazalardan kaynaklanan parçalardan yaklaşık % 3 oranında bir büyüme bekleniyor. Dijital ve bağlantılı teknolojiler, pazarın satış payını üç katına çıkartacak.

Otomotiv tedarikçileri için, altı eğilimin satış sonrasında oyunun oynanma şeklini değiştirmesi bekleniyor.



Aşınma ve yıpranma parçaları, şu anda tedarikçilerin satış sonrası gelirlerinin en büyük payını temsil etmektedir. Servis hizmetleri ve teşhis ürünlerinin büyüme teşvik etmesi beklenmektedir.

Satış sonrasında gelir paylaşımı	Büyüme beklentisi ²	
Aşınma parçaları	53	= 0 pp
Çarpışma sonrası parçalar	12	↓ -1 pp
Hizmetler	6	↑ +3 pp
Teşhis ürünleri	9	↑ +3 pp
Diğer ¹	20	

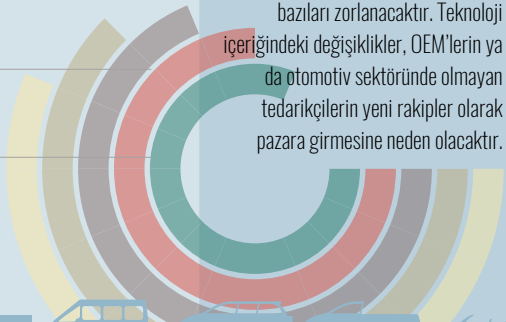
KAYNAK: CLEPA üyeleri arasında uzman araştırması. 20 satış sonrası uzman ile uzman görüşme. Pazar yapısı önemli ölçüde değişse de satış sonrası için büyüme görünümü istikrarlıdır.

¹ Motorlar, aktarma / güç aktarma organları, turbolar dahil

² Gelecek 10 yıl içinde ortalama toplam satış sonrası artış beklentisi

Geleneksel iş modelleri ve değer zincirleri değişiyor.

Bir bütün olarak düşünüldüğünde, inovasyon kaynaklı zorluklar, geleneksel otomotiv sektörü yapısını ve ilişkilerini yeniden biçimlendiriyor. Bunu, mevcut kazançların dağılımını belirleyip otomotiv ve teknoloji şirketlerinin yanı sıra OEM'ler ve Tier One ya da Tier Two tedarikçilerinin arasındaki sınırları koyarak yapıyor. Bazı tedarikçiler başarılı olacak, bazıları zorlanacaktır. Teknoloji içeriğindeki değişiklikler, OEM'lerin ya da otomotiv sektöründe olmayan tedarikçilerin yeni rakipler olarak pazara girmesine neden olacaktır.



6 yıkıcı eğilim, otomotiv tedarikçisinin gelirleri ve kârlılığı üzerinde olumsuz bir etki yaratacak Endüstri manzaralarında kayda değer değişiklikler yaratacaktır.

Otomotiv tedarikçisinin etkileneceği alanlar

	GELİR	KÂRLILIK	PAZAR YAPISI
 Parça dağıtıcıları arasında konsolidasyon	➡ Talep büyüklüğü üzerinde etkisi yok	➡ Distribütörler, pazarlık gücünden yararlanarak fiyatları zorlayabilir	 ORTA Distribütörlerin pazar gücü artar
 Pazar sonrası faaliyetlerini agresif olarak genişleten OEM'ler	➡ Servislerden elde edilen gelirler OEM'ler tarafından çekilebilir	➡ OEM'ler, değer zincirinde birçok adımı kontrol edebilir ve marjları düşürebilir	 ORTA OEM'ler IAM ve diğer değer zincir alanlarına taşındı
 Kanalların / arayüzlerin sayısallaştırılması	➡ Talep büyüklüğü üzerinde etkisi yok	➡ Daha kısa değer zincirlerinden dolayı daha yüksek marjlar	 YÜKSEK Değer zinciri kısalıyor, bazı oyuncular çekilecek
 Araç kaynaklı verilere erişim	➡ Araç verileri mevcut hizmetleri satmak için potansiyel sunuyor	➡ Daha yüksek marjlarla artan gelirler	 YÜKSEK Tüm oyuncular yeni ürünler ve hizmetler sunabilir
 Dijital araçların artan etkisi	➡ Talep büyüklüğü üzerinde etkisi yok	➡ Araçlar pazarlık gücünden yararlanarak fiyatları zorlayabilirler	 ORTA Müşterilere doğrudan erişim yoluyla araçların pazar gücü artar
 Müşteriler için artan fiyat şeffaflığı ve tedarik çeşitliliği	➡ Talep büyüklüğü üzerinde etkisi yok	➡ Artan rekabet ve fiyat şeffaflığı marjları azaltır	 ORTA Tüketicilerin ve araçların pazar gücü artar



Ne için bekliyorsunuz?

Şirketinizdeki ilk strateji uyarlamalarını uygulamak için özel bir strateji haritası hazırlayarak “ellerinizi kirliletmek” uzun bir hazırlık veya büyük bir ön yatırım gerektirmez.

Otomotiv tedarikçilerinin satış sonrası gelecek için kendilerini konumlandırabilecekleri 10 stratejik ve operasyonel boyut



Yeni fırsatları yakalamak için, tedarikçilerin şimdi harekete geçmeleri gerekiyor

Kaynak: McKinsey

EUROFORGE'da ikinci Alper Kanca dönemi

İskoçya'nın Glasgow şehrinde gerçekleştirilen Avrupa Dövmeciler Birliği (EUROFORGE) Genel Kurul Toplantısı'nda Alper Kanca ikinci kez oybirliğiyle EUROFORGE Başkanı seçildi.

TAYSAD Başkanlığını da yürüten Kanca, EUROFORGE'da ikinci dönemini yaşayacak. EUROFORGE Başkanlığı görevine 2016 yılında seçilen Alper Kanca'nın, bu dönem içinde yürütülen başarılı çalışmaları sonucu mes-

lektaşları, kendisini ikinci kez ittifakla Başkan seçti.

Dövme sektöründe Avrupa'daki tek federasyon olan EUROFORGE'da böylesi kritik bir görev için ikinci kez bir Türk sanayicinin seçilmiş olması, Türkiye algısının hasar gördüğü bu dönemde ayrı bir önem taşıyor.



"Avrupalılar ile ilişkilerimiz nezdinde önemli bir gelişme"

Genel Kurul Toplantısı sonrası açıklamalarda bulunan Kanca, "Son bir yıldır bazı Avrupalı firmaların yönetici ve çalışanlarının, Türk tedarikçilere karşı olumsuz bir yaklaşımı olmaktadır. Türk tedarikçilerden, yeni projeler için teklif isteme mektuplarının geri çekilmesi ya da sözleşme aşamasına gelmiş projelerin iptal edilmesi gibi olumsuzlar yaşandığını işitiyorduk. Daha birkaç hafta önce Avrupalıların Türklere iş vermekten kaçındıklarına ilişkin medyada yer alan haberler sonrası, böyle politik bir dönemde EUROFORGE'da ikinci kez bir Türk olarak Başkan seçilmem beni ayrıca sevindirdi ve gururlandırdı. Eskiden Türk firmaları Avrupa'daki meslek örgütlerine üye olmak istediklerinde bile büyük sorunlar ile karşılaşırken şu an Avrupa'nın en saygın meslek kuruluşlarından biri olan EUROFORGE'da bir Türk sanayicisinin böyle

bir göreve ikinci kez getirilmesi, Avrupalı iş ortaklarının Türk sanayisine duyduğu güveni gösteriyor" dedi.

Kanca'nın başkanlık döneminde tarihi başarılar yaşayan EUROFORGE, ilk defa Avrupa çapında bir fuar ve konferans düzenlemeye karar verdi. Kasım ayında gerçekleştirilecek fuar şimdiden yüzde 120 doldurulmuş durumda.

EUROFORGE böylelikle 15 senelik gider bütçesini de karşılamış oldu. Öte yandan Kanca'nın Başkanlığı döneminde, EUROFORGE'un 2019'daki kuruluş kutlamaları için Türkiye'yi seçmiş olması da Türkiye algısı için önemli fırsatlar barındırıyor.

II. Dünya savaşı sonrasında, 1953 yılında, Alman, İngiliz ve Fransız dövme sanayici dernekleri İskoçya'da bir araya gelerek, Avrupa çatısı altında daha kapsamlı bir dernek kurmak için alt yapı çalışmalarına başladılar. Zaman içerisinde olgunlaşan bu girişim, Avrupa ülke derneklerinin, 9 Kasım 1961 tarihinde Paris'te temeli atılan Avrupa Dövmeciler Birliği, EUROFORGE çatısı altında buluşmalarıyla resmîyet kazandı.

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

Bugün, EUROFORGE; Türkiye'nin de dâhil olduğu Avrupa'nın en gelişmiş on bir ülkesindeki 350'den fazla dövme sanayici üyesi ile yaklaşık 80.000 çalışanı, 6 milyon ton dövme hacmini ve yaklaşık 15 milyar Avro'luk iş hacmini temsil etmektedir. Dövme sanayisini her alanda geliştirme amacını taşıyan EUROFORGE, uluslararası dövme sektörü ağının genişletilmesi, ana sanayi ile çelikçiler arasında kalan dövme sanayici üyeleri için adil rekabet koşullarının oluşturulması ve devamlarının sağlanması, çevre çalışmaları, istatistiki bilgilerin sağlanması, sektör sorunlarının dile getirilmesi gibi birçok alanda faaliyet göstermektedir.

MAXION WHEELS MATTER

www.maxionwheelsturkey.com

MAXION JANT ÖNEMLİDİR



DÜNYANIN GÜVENDİĞİ JANT

Küresel otomotiv sanayinin, küresel tedarikçisi.

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

Kısacası, ticari araç çelik jantı söz konusu olduğunda, dünya bu şirkete güveniyor.

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

The global wheel supplier of automotive sector

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

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

Quality Certificates: ISO 16949, 14001, 9001.

Maxion Jantaş Jant Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

Organize Sanayi Bölgesi, 2.Kısım Keçiliköyosb Mahallesi, Gaziler Cad. No:8
45030 Yunussemre / Manisa Turkey

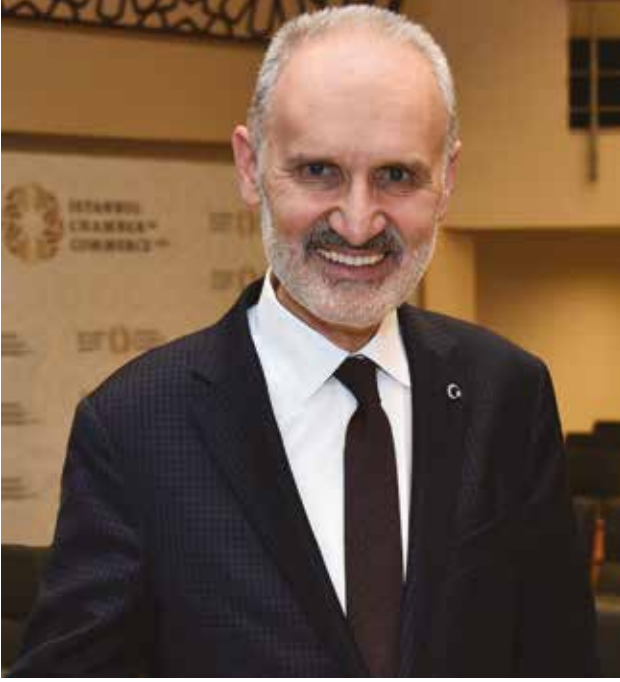
Phone: +90 236 226 00 00 - Fax: +90 236 233 43 30

info-jantas@maxionwheels.com - www.maxionwheelsturkey.com



**MAXION
JANTAS**

**MAXION
WHEELS**



İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç

Şekib Avdagiç; 1959 yılında Bosna-Hersek'in Zenica şehrinde doğdu. İTÜ Makine Fakültesi'ni bitirdi. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde ihtisas programını tamamladı. 2005'ten beri İstanbul Ticaret Odası'nda değişik kademelerde yöneticilik yaptı. 2010 Avrupa Kültür Başkenti Yürütme Kurulu Başkanlığı'nı da yürüten TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Şekib Avdagiç; MÜSİAD ve Pendik Yerel Kalkınma Platformu üyesi.

İTO'nun yeni başkanı Şekib Avdagiç oldu

İstanbul'daki 81 Meslek Grubu'nu temsil eden 261 İTO Meclis Üyesi, yeni dönemin Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu üyelerini seçti. Seçime tek listeyle giren Şekib Avdagiç başkan seçildi

İstanbul'daki 81 Meslek Grubu'nu temsil eden 261 İTO Meclis Üyesi, yeni dönemin Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu üyelerini seçti. Seçime tek listeyle giren Şekib Avdagiç başkan seçildi. İstanbul iş dünyasının yoğun ilgi gösterdiği seçimlerde İTO'nun 81 meslek komitesinin 261'i Meclis Üyesi olmak üzere 603 üyesi seçildi.

Avdagiç başkanlığındaki İTO'nun yeni yönetim kurulu şu isimlerden oluştu: Şekib Avdagiç, İsrail Kuralay, Servet Samsama, İbrahim Doğan Salman, Dursun Topçu, Ahmet Özer, Yakup Köç, Burhan Polat, Levent Taş, Bahadır Yaşık, Adil Coşkun.

Sercan Akıncı'nın Dünya'da yer alan haberine göre, İstanbul Ticaret Odası'nın yeni Başkanı Şekib Avdagiç, seçim sonuçlarının açıklanmasından

sonra Meclis Üyelerine yaptığı konuşmada, "Önümüzde yepyeni bir yol uzanıyor. 400 bin üyemizin gücüne güç katacak projelerimiz, Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde Türkiye'nin aydınlık yarınları için güçlü bir teminat olacaktır. Büyümede anahtar rol oynayacak, nokta atışı projelerimiz hazır. Kaybedecek bir saatimiz bile yok" dedi.

Avdagiç, büyük bir mutabakatla adaylık sürecine tam destek veren başta İstanbul Ticaret Odası üyeleri olmak üzere tüm kurumlara, sivil toplum kuruluşlarına ve sektör temsilcilerine ayrı ayrı teşekkür etti. Avdagiç, "Pek çok arkadaşımız bu noktada bizlerle birlikte oldu, destek verdi, elini taşın altına koydu. Hepsine bu vesileyle şükranlarımı sunuyorum" ifadelerini kullandı.

“Otomotiv sektörünün
kardeş adresi”



Kaliteli ve Yenilikçi Mega Oto Kömür Fırçaları ve Yuvaları

Geniş ve kaliteli ürün gamına sahip
Mega oto kömür fırçaları ve yuvaları,
marş, şarj dinamosu, fan ve kalorifer
motorları alanlarında kullanılmaktadır.

Yenilikçi teknolojileri takip eden
yapısı, üstün kalitesi ve tam zamanında teslimat
performansı ile yarım yüzyılı aşkın bir süredir
% 100 müşteri memnuniyeti sağlayarak gerek
Türkiye’de gerekse yurtdışında OE üreticilerin,
toptancıların ve revizyoncuların bir numaralı
tercihi olmuştur.

Kullanım Alanları:

- Marş ve Şarj Dinamosu
- Fan ve Kalorifer Motorları



Yassiören Mahallesi, Hıfı Sokak No:4
34277 Arnavutköy, İstanbul
Tel: +90 (212) 624 92 04 pbx Fax: +90 (212) 592 48 10
www.kardeselektrik.com.tr



Tedarikçilerden ihracatı ikiye katlayacak çözümler

T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın destekleriyle, TAYSAD tarafından düzenlenen "Otomotiv Tedarik Sanayi Zirvesi", yüksek teknolojiye geçişteki somut adımları belirlemek amacıyla Bakan Dr. Faruk Özlü ve sektör temsilcilerini bir araya getirdi.

Bursa'da gerçekleşen Otomotiv Tedarik Sanayi Zirvesi'nde Türk otomotiv sektörünün tüm kıtalarda aktif olduğunu belirten TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Artık hem Türkiye'de hem de yurt dışında güçlü olmak zorundayız. Sadece Türkiye'de güçlü olarak ayakta kalamayız. Ülkemizde yatırım yapabilmek için yurt dışında da güçlü olmak gerekiyor. Kendimizle övünüyoruz ve bunda biraz da haklıyız. Avrupa'da ticari araç üretiminde 1, otomobil üretiminde ise 7. Sıradayız. Toplam üretimde ise dünya 14.süyüz. Bunlar gerçekten önemli başarılar. Başarılarımızla övünmek hakkımız; ama biz otomotiv tedarikçileri sadece övünmüyor, yeni başarı hikayeleri yazmaya da devam ediyoruz" dedi.

İhracatın yüzde 68'inin Avrupa Birliği ülkelerine yapıldığını aktaran Kanca, "Avrupa ile ilişkiler

ve Türkiye algısı anlamında bu çok önemli. Otomotiv tedarikçilerinin bu konuda bazı endişeleri var, bunu yeri geldiğinde hem siyasetçilerle hem de medya ile paylaşıyoruz, çünkü Türk otomotiv sanayinin en büyük pazarı AB ülkeleri" diye konuştu.

"İhracatta hızlı artış devam ediyor"

İhracatta 2010 yılından bu yana hızla artış kaydedildiğini belirten Kanca, "Otomotiv tedarik sanayinde, sadece TAYSAD üyesi firmalarda 2010 yılından bu yana dolar bazında yüzde 49'luk bir artış söz konusu; Euro bazında ise yüzde 76'lık bir artış gösterdik. Ağırlıklı pazarımız AB olduğundan, bizim için Euro daha önemli ve 2010 yılından bu yana neredeyse ikiye katlanmış bir ihracatımız var" dedi.



MARTAS

AUTOMOTIVE AFTERMARKET

BİR PARÇANIZ DA BİZ OLALIM!



 Binek ve Hafif
Ticari Grup

 120.000+
Referans

 300+
Çalışan

 4
Lokasyon

 3.000+
İş Ortağı

 31.000m²
Kapasite

 150+
Ulusal ve Uluslararası
Marka

 7/24
Servis

 Hissedarı

TÜRKİYE'NİN YEDEK PARÇA DAĞITIM MERKEZİ



www.martas.com.tr



Klasik araç dünyasının sonu

T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, otomotivde yeni bir dünya düzeni kurulduğuna dikkati çekerek şöyle devam etti: "Bugün ile mukayese edilemeyecek kadar farklı bir araç dünyası geliyor. Konvansiyonel, yani içten yanmalı, klasik araç dünyasının sonuna geldik. Fransa, Almanya, Norveç, İngiltere, Kanada gibi ülkeler yakın gelecekte, benzinli ve dizel araçların kullanımını yasaklayacaklarını açıkladı. Ayrıca dünyanın en büyük otomobil pazarı olan Çin, sıfır emisyon planını açıkladı. Bu vizyon değişimiyle otomotiv dünyası yepyeni bir yöne kaymaya başladı. Çok sayıda teknoloji şirketi, otomotiv sektörüne girdi. Teknoloji şirketlerinin, otomotiv sektörüne girişiyle otomotiv sektörü, Ar-Ge faaliyetlerinin merkezine dönüştü. Her otomobil firmasının, aynı zamanda Ar-Ge firması gibi davranması, geleneksel üretim anlayışını kökünden değiştirdi. Dijitalleşme, teknolojiye ve otomotivin her parçasına dokunmaya başladı. Bundan sonra dijital dönüşüme yön verenler, otomotiv sektörünün geleceğini belirleyecektir."

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Zübeyde Çağlayan:

Türkiye'nin ileri teknoloji payı yüzde 3,9

Sanayide yüksek teknolojiye geçiş programıyla ilgili bilgi veren Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Zübeyde Çağlayan, otomotiv endüstrisinin Türkiye için büyük bir öneme sahip olduğunu vurguladı. Çağlayan, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Ülkemizin ihracatı ağırlıklı olarak, orta düşük ve düşük sınıfta yer almaktadır. İthalat tarafında ise, orta yüksek ve ileri teknoloji düzeyinin ağırlıklı olduğunu görüyoruz. İthalatta daha yüksek teknoloji ürünler ithal ederken, ihracatta ise biraz daha orta düşük, düşük sınıf ağırlıklı ürünler satıyoruz. Teknoloji açığımızın olduğunu söyleyebiliriz. Önümüzdeki dönem için hem bu dış ticaret açığını kapatmak, hem de teknoloji açığımızı azaltmak yönünde hedefler koyduk."

Türkiye'nin ileri teknoloji payının yüzde 3,9 seviyelerinde olduğuna işaret eden Zübeyde Çağlayan, kısa, orta ve uzun vadede söz konusu rakamın yüzde 15-20 seviyelerine çıkarılmasını hedeflediklerini kaydetti.

Zübeyde Çağlayan, "Diğer yandan, son 15 yılda aslında sanayide orta yüksek teknoloji grubunda yüzde 50, orta yüksek, yüksek teknoloji grubunda yüzde 32'lik artış var. Türkiye, orta düşük teknoloji grubundan orta ileri teknoloji grubuna geçiş yapıyor.

Önümüzdeki süreçte gerek yerleştirme, gerekse 4. Sanayi Devrimi gerekleri doğrultusunda imalat sanayisinin yüksek teknoloji üretimine geçiş kapasitesine sahip olduğunu görüyoruz" diye konuştu.





obel[®]
CIVATA

www.obel.com.tr

T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Dr. Faruk Özlü: "Yeni otomotiv dünyasının güçlü aktörlerinden biri olmak için, trendleri doğru okumak, hazırlıklı olmak, planlarımızı buna göre yapmak durumundayız. Bu değişime ayak uydurmamız sadece otomotiv dünyası için değil, Türk ekonomisinin geleceği için de son derece gerekli."



İhracattaki önemli artışın yanı sıra katma değeri de artırmak gerektiğini aktaran Kanca, "Yüksek katma değerli ürünler üzerine daha çok düşünmeli, daha çok çalışmalıyız. Şu an olumlu bir gelişme içerisindeyiz ancak bu olumlu gelişmeyi hızlandırmamız hatta ikiye katlamamız gerekiyor" diye konuştu.

"Otomotiv, Ar-Ge faaliyetlerinin merkezi oldu"

Otomotivde yeni bir dünya düzeninin kurulduğunu belirten, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Dr. Faruk Özlü, "Otomotivde bütün ezberler bozuluyor. Klasik araç dünyasının sonuna gelmiş bulunuyoruz. Gelişmiş ülkeler yakın gelecekte benzinli ve dizel araçların kullanımını yasaklayacaklarını açıkladılar. Dünyanın bir numaralı oto-

omobil üretici Çin sıfır emisyon planını açıkladı. Bu vizyon değişimiyle birlikte otomotiv dünyası yeni bir yöne doğru kaymaya başladı. Çok sayıda teknoloji şirketi otomotiv sektörüne girdi. Bu sayede otomotiv sektörü Ar-Ge faaliyetlerinin merkezi haline geldi. Dijitalleşme otomotivin her parçasına dokunmaya başladı. Bundan sonra dijital dönüşümü belirleyenler otomotiv sektörünün geleceğini de belirleyecekler"

Özlü, "Yeni otomotiv dünyasının güçlü aktörlerinden biri olmak için, trendleri doğru okumak, hazırlıklı olmak, planlarımızı buna göre yapmak durumundayız. Bu değişime ayak uydurmamız sadece otomotiv dünyası için değil, Türk ekonomisinin geleceği için de son derece gerekli. Teknolojik gelişmelere önderlik edeceklerin başında otomotiv sektörü ve onu destekleyenler geliyor. Teknolojiye liderlik etmek, kalkınmaya da liderlik etmektir; dolayısıyla tedarik sanayi ile birlikte Türk otomotiv sektörünün ülkemizin kalkınmasına öncülük etmesini istiyoruz" dedi.

"Saatte 130 adet otomobil üretiyoruz"

2017 yılında bir önceki yıla göre otomobil üretiminde, yüzde 20'lik bir artış olduğunu aktaran Özlü, "2017'de 1 milyon 143 bin adet otomobil ürettik. Bunun anlamı artık saatte 130 adet, dakikada 2 adet otomobil üreten bir Türkiye var. Bu rakamlar övünülecek rakamlar. Bu rakamlar 50 yılı aşkın tecrübemizle çıkan rakamlar. Otomotiv sektöründe, özellikle tedarik sanayi son derece belirleyici bir konumdadır. Tedarik sanayi olmadan otomotiv sektörü olmaz. Tedarik sanayi ile desteklenmeyen bir otomotiv sanayinin geleceği de olmaz. Bu nedenle Türk otomotiv sanayisinin güçlenmesi ekonomimiz açısından son derece önemli" diye konuştu.

Yüksek katma değerli ürünler üretilmesi noktasında çağrıda bulunan TAYSAD Başkanı Alper Kanca, özellikle Amerika, Almanya ve Çin'de araç teknolojilerine yüksek oranda yatırım yapıldığına işaret etti.





Ekstrüzyon Bilimi



Kauçuk Ekstrüder Hatları

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

Detaylı bilgi için; 212 879 09 30, novoma.com.tr



THE PLASTICS SHOW

May 7-11, 2018 | Orlando, Florida USA
South Hall Level 1 - Expo Hall - S10195

Tetraco Turkey

A member of
Tetraco Group

Discover
the potential

NOVOMA



Tofaş tedarikçilerini ödüllendirdi

Tofaş'ın her yıl düzenlediği "Tedarikçi Toplantısı ve Ödül Töreni" Bursa'da gerçekleştirildi. Tofaş'ın tedarikçileri ile her yıl bir araya geldiği toplantısında bu yıl da başarılı çalışmalarını öne çıkan firmalar farklı kategorilerde ödülle layık görüldü.

Tofaş, tedarikçileri ile yıllık toplantısını gerçekleştirdi. Bursa'da düzenlenen Tedarikçi Toplantısı ve Ödül Töreni'nde; Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, Fiat Chrysler Automobiles (FCA) EMEA Bölgesi Satınalma Başkanı Monica Genovese, Tofaş CEO'su Cengiz Erol, Tofaş Satınalma Direktörü Yüksel Öztürk, Tofaş yöneticileri ve tedarikçileriyle birlikte çok sayıda katılımcı yer aldı.

"İşbirliği ve yenileşimle mükemmeye doğru" temasıyla düzenlenen toplantıda 2017 yılı değerlendirilirken, 2018 yılına ilişkin hedefler paylaşıldı. Tofaş ve FCA üst yönetimi tarafından yapılan sunumlarda ise otomotiv ana sanayi ve tedarikçilerden beklentilerin her alanda arttığına dikkat çekilerek, sürdürülebilir başarı için strateji ve öneriler paylaşıldı. Tüm dünyada, değişen teknoloji ile değişimin en fazla hissedildiği sektörlerin başında otomotiv endüstrisinin geldiğinin altı çizilerek, küresel rekabetçilikte güç kazanmak için değişimi öngörüp hızla yanıt verilmesi gerektiği vurgulandı.

Ödül kategorileri ve ödül alan şirketler:

Dünya Klasında Üretim (WCM) Kategorisi Martur A.Ş.

Kalite Performans Kategorisi

Elatek Kauçuk A.Ş.
Şahinkul Makina A.Ş.
Farplas Otomotiv A.Ş.
Çelikform Gestamp A.Ş.

Tedarikçi Teknik Öneri Performans Kategorisi

A Plas Ltd. Şti.
Aptiv Ltd. Şti.

İşbirliği Geliştirme Kategorisi

Orau Orhan Otomotiv A.Ş.
Fompak A.Ş.
Yepsan A.Ş.
Pimsa Adler A.Ş.

İnovasyon Kategorisi

Arıkan Otomotiv A.Ş.

Endüstriyel Satın Alma Lojistik Kategorisi

Rodaport Liman İşletmeleri A.Ş.

Endüstriyel Satın Alma Performans Kategorisi

Deva Turizm Ltd. Şti.

Yedek Parça Performans kategorisi

İtameks A.Ş.



KAYNAK OTOMASYON ÇÖZÜMLERİ

Tel : + 90 232 325 00 08 Fax : + 90 232 325 00 09

E-Posta : info@nrmmuhendislik.com

www.nrmmuhendislik.com

Ustalardan genç mühendis adaylarına kariyer tavsiyeleri

TAYSAD tarafından yürütülen sosyal sorumluluk projesi “20.000 Kariyer”, Automechanika İstanbul fuarı kapsamında, sektörün deneyimli isimlerini genç mühendis adaylarıyla buluşturdu.

Mühendis adaylarına kariyerlerine yönelik önemli tavsiyelerin verildiği 20.000 Kariyer Semineri’nde konuşma yapan TAYSAD Genel Koordinatörü Süheyl Baybalı, önümüzdeki 20 yıl içerisinde otomotiv sektöründe büyük değişimlerin yaşanacağını belirterek; “E-mobility alanında birçok gelişmenin olduğu, yeni araçların ve teknolojilerin devreye girdiği bir dönemdeyiz. Bu yüzden özellikle üniversitelerin mühendislik bölümünde öğrenim gören öğrencilerin otomotive yakın ilgi göstermelerini bekliyoruz. Bu değişiklikleri sektörün içerisinde yaşıyor olmak onlara ayrı değer katacaktır” dedi.

“İş, iş başında öğrenilir”

Mühendisliğin kütüphanede başladığını, üniversite sonrası ise eğitimin devam etmesi gerektiğini aktaran Delphi Technologies İzmir Teknik Merkez Müdürü Ernur Kazancı, “İş hayatına yeni başlayacak adaylar, şirketlerin eğitim ve seminerler düzenleyerek çalışanı geliştirmesini istiyor. Eğitimler ve seminerler de önemlidir fakat benim görüşüm iş, iş başında öğrenilir” diye belirtti.



“Kariyer planınız sade olsun”

Cadem Genel Müdürü Saffet Çakmak, “Genç mühendis arkadaşlarıma tavsiyem; kariyer planınız çok sade olsun. Yola çıkarken nereye gideceğinizi bilmelisiniz, yoksa fırtına sizi alıp götürebilir. Bunun yanında mühendis arkadaşlarım tasarım konusunda da kendilerini geliştirmeli. Türkiye üretimde çok başarılı, kalite konusunda da epey yol almış durumda, fakat tasarım konusunda da yol almalıyız. Özellikle Çin fason üretimde maliyeti çok düşürdü. Bizim fark yaratmak için tasarım yapmamız ve kendi markalarımızı oluşturmamız gerekiyor” dedi.

Öğrencilik hayatında tecrübe edinmenin çok önemli olduğunu belirten Ünüvar Fabrika Müdürü Ahmet Baydar ise, “Öğreniminiz boyunca elinizden geldiğince staj yapmanız gerekir. Bunun yanında kişiliğinize uygun olan bölümü belirlemeniz gerekiyor, bu hem kendi mutluluğunuzu sağlar hem de işinizde başarılı olmak için gerekli olan önemli bir detaydır” dedi.

“Mühendislik okurken yanına bir şey koyun”

Bamesa Otomotiv Satış Direktörü Ozan Şarman “Çalışmak ve dürüstlük çok önemlidir. Mühendislik okurken yanına mutlaka bir şey koyun. Mesela satış koyun, çünkü satınca keyif alırsınız, mutlu olursunuz. Hayat üretmektir ki bunları mühendisler yapar, fakat hayat aynı zamanda ürettiğini satabilmektir” diye genç mühendis adaylarına tavsiyelerde bulundu.

BIAS

MÜHENDİSLİK

Test Sistemleri

Mühendislik Yazılımları



Test Hizmetleri



Ürün Geliştirme Mühendislik Hizmetleri



Sensörler



Veri Toplama Sistemleri

Test Hizmetlerimiz Yeni Yerleşkesinde

BIAS TOSB Otomotiv Test Merkezi

- Ömür Testleri
- Vibrasyon - Şok
- Motor Test Odası
- İklim Kabini Testleri
- Homologasyon Testleri
- Mobil Emisyon Ölçüm Cihazı



Merkez Ofis: Haluk Türksöy Sokak No:12/3 Altunizade-Üsküdar/İSTANBUL

Tel: 0216-474 5701

Test Merkezi: TOSB 2. Cadde 17. Sokak No: 2/2 Çayırova, 41420 KOCAELİ

Tel: 0262-502 2141

www.bias.com.tr

TAYSAD İzmir Üye Toplantısı gerçekleştirildi

“İhracatta katma değeri yüksek ürünler üzerinde çalışıyoruz”

TAYSAD, Turkcell Akıllı Yerler ve İş Uygulamaları Direktörü Esat Sönmezer ve İTÜ ARI Teknokent Kuluçka ve Hızlandırma Programları Müdürü Selma Bahçıvanoğlu'nun da katılımıyla Türkiye ve dünyadaki sanayi ve teknolojik gelişmelerin konuşulduğu İzmir Üye toplantısını gerçekleştirdi.



Toplantıda, Bursa'da yapılan Teknoloji Zirvesinde T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü ile görüşmelerini aktaran TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca, “Bakanlık yüksek sanayiye geçiş ile ihracatı arttırmayı hedefliyor. Üretilen ürünlerin katma değerinde artış yapılarak, yüksek gelir getiren ürünlerin ihracatı için çalışıyoruz. Hem bakanlık hem de üreticiler olarak bizler, sanayinin inanılmaz bir dönüşüm ve teknolojik değişim içerisinde olduğunun farkındayız. Bu değişim ve dönüşüme nasıl ayak uydurmamız gerektiği üzerinde duruyoruz. Bu konuda bakanlığın bazı stratejik planları var. Bakanlık bünyesinde oluşturulan Yürütme Kurulu ile Türkiye’de üretilen araçların içerisinde kullanılan ithal parçaların yerleştirilebilmesi için çalışmalar yapılıyor” dedi.

Türkiye ucuz ürünler satıyor, pahalı ürünler alıyor

İthalat ve ihracat rakamlarına göre Türkiye yüksek teknoloji ürünler pazarında yüzde 3,9 ihracat yaparken yüzde 15,1 ithalat gerçekleştiriyor. Orta yüksek teknoloji ürünlerde ise yüzde 34 ihracat yüzde 41’lik bir ithalat söz konusu diye belirten Kanca, “Türkiye olarak ne yazık ki ucuz ürünler satıyoruz, pahalı ürünler alıyoruz. Bakanlığımız da durumun farkında ve ihracattaki ürün

kategorisini değiştirmek için çalışmalarda bulunuyoruz” diye konuştu.

“Otonom araçlar en az tedarikçileri etkileyecek”

Toplantıda Endüstri 4.0’ın sadece fabrikaları değil, toplumun her bireyini etkileyeceğini belirten Turkcell Akıllı Yerler ve İş Uygulamaları Direktörü Esat Sönmezer, “Çok yakında teknolojik değişimler ve gelişmeler ile birlikte birçok meslek yok olacak. Otonom araçlar hayatımıza girdikten sonra yaşanan değişimden ise en az etkilenenler tedarikçiler olacak. Otel sektörü, servis sektörü, sigortacılık sektörü en fazla etkilenecek olan sektörler olarak görülüyor” dedi.

“İTÜ Çekirdek ile girişimcilere destek veriyoruz”

TAYSAD İzmir Üye Toplantısında konuşma yapan İTÜ ARI Teknokent Kuluçka ve Hızlandırma Programları Müdürü Selma Bahçıvanoğlu, “İTÜ ARI Teknokent sadece İTÜ öğrencileri için değil, Türkiye’deki tüm girişimciler için hizmet veriyor. Burada “Ön Kuluçka”, “Kuluçka” ve “Hızlandırma Programlarımız” ile girişimcileri yönlendirmiş oluyoruz. Geçen yıl İTÜ Çekirdek’e 11 bin proje başvurusu yapıldı. Burada başvuruları güzel bir elekten geçirerek şirketleşebilir olanlarını, yatırımcıları ile buluşturuyoruz. Böylelikle nereye yatırım yapacağını bilemeyenler için güzel fırsatlar doğmuş oluyor” diye konuştu.





Yıldız Kalıp Sanayi ve Ticaret A.Ş.

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



Farkındalık

Nuray Dolgun

Döksan Alüminyum Basınçlı Döküm

İcra Kurulu Başkanı



**“Ne kadar az Bilgi O kadar Çok Ego,
Ne kadar Çok Ego, O kadar Az Bilgi”**

Albert Einstein

Farkındalık, son zamanlarda daha sık duyulduğumuz bir kelime oldu. Farkındalık hakkında kafa yoran, araştıran beyinlerin sıklığı zamansal bir tesadüf müdür, yoksa değişen dünyada değişmek zorunda kalan insanlığın, değişmez ise önemli kayıpları olabileceğinin farkına varabilmesi için dayatılan bir zorunluluk mudur?

Milenyum çağında zamanı iyi kullanabilmek için bile bilimsel makalelere, ihtiyaç duyarken, teknolojinin topyekün insanlığını yöneteceği inancına sahip oluna bilinir mi? Veya bu inanç ne derece gerçeği yansıtır, durup bu konuda biraz düşünüle bilinir mi?

Bilinen evren kuramları içinde, insanın akli sınırları ve idrak yeteneği, diğer canlılardan insanoğlunu önde kıyor. Belki de bunu bu kadar iyi bilmek, insanın kendisini diğer canlılardan daha iyi bir konumda görmesini otomatik olarak mümkün kılıyor. Günümüz dünyasında egonun bu kadar hakim olmasının bir sebebi de bu olabilir mi, bilemiyorum.

Varoluşun sebebini sorgulamadan, bu evrene ne için ve ne yapmak için geldiğimizi çok da sorgulamadan kim olduğumuzun ya da ne olduğumuzun farkındalığa inmemizin güç olduğu kanısındayım. Tabi ki tüm bu süreç için de “Farkındalık” kavramını bir düşünmemiz gerekiyor. Sahip olduklarımızı büyütme yerine, belki de Egomuzu küçültmek ve kişisel yolculuğumuzun anlamına kafa yormak...

Pegasus Yayıncılık tarafından telifi alınan, ilk basıncı Ocak 2018, İstanbul olan “Yalnızca Yavaşladığında Görebileceğin Şeyler” isimli eser, Meşgul Bir Dünyada Sakin Kalmanın inceliklerini öğreten bir kitap. Kendini yaşam boyu değişim yolculuğuna adanmış Budist öğretici Haemin Sunim’in kaleme aldığı kitap, bize iş hayatında yaşadığımız inanç sarsılmalarının, hayal kırıklıklarının, güven ve özgüven zedeleyici ilişkilerdeki tutumumuza kadar her konuda tavsiyeler veriyor, öz farkındalığımız ışığında.

Çağımızın gereksinimlerine evrensel gerçekler ile örneklendirilmiş, hepimizin hayatını daha kolay ve daha verimli kılacak bu eser, naçizane bir öneri olarak okumaya ve gelişime açık kişilere sunulmaktadır. Bu vesile ile beni bu eser ile tanıştıran değerli büyüğüm Ömer F. Tezcan’a da bir kez daha teşekkür etmek isterim.

Belki de bu hızlı dünya ile başa çıkabilmek için, Sunim’in dediği gibi; “Dünya hızlı hareket etmesine rağmen, bizim de hızlı hareket etmemiz gerektiği anlamına gelmiyor”dur.

Ne dersiniz?

En içten saygı ve sevgilerimle,



**Yalnızca
Yavaşladığında
Görebileceğin Şeyler
Haemin Sunim
Pegasus Yayınları
Ocak 2018
ISBN: 9786052993835
Sayfa Sayısı: 288
Ebat: 12,7×17,8 cm**

Stock Systems

- a. Standard Steel Pallet
- b. Special Steel Pallet



KUZEY AMERİKA'DA OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN MAYINLANMIŞ YOLU: NAFTA

VAROL KARSLIOĞLU

Mevcut NAFTA kurallarına göre, ABD'ye ihraç edilen bir otomobil, içeriğinin en az yüzde 62.5'inin Kuzey Amerika orijinli olması halinde gümrük vergisinden muaf. ABD ise, bu muafiyet sınırını en az yüzde 75'e yükseltmek istiyor.

Seçim kampanyalarından "America First (önce Amerika)" sloganıyla hatırladığımız Başkan Trump, ABD, Kanada ve Meksika arasındaki serbest ticaret anlaşması NAFTA'yı (North American Free Trade Agreement) gündeme getireceğini ve Amerikan çıkarlarının daha iyi korunması için revizyonun şart olduğunu söylemişti.

Ve Trump'ın müdahalesi ile tekrar masaya yatırılan anlaşmanın yenilenmesi için, aylardır, üstelik gergin bir şekilde üç ülke görüşmeleri sürdürüyor. Taraflar, 18 Mayıs Cuma günü, görüşmelerin bir sonuca varmasını hedefliyor. Bu anlaşmadan ve değişikliklerden en fazla etkilenecek sektör ise otomotiv. NAFTA görüşmeleri başlarken Trump, giderek Meksika'ya kayan otomobil üretimini ABD'ne geri getirmek için çalışacağını belirtmişti.

NAFTA müzakerelerinin başarısının özellikle otomotivde, büyük ölçüde Meksika hükümetinin tavrına bağlı olduğunu söylemek mümkün.

Meksika, Kanada ve ABD'yi temsil eden müzakere heyetleri, önümüzdeki Cuma gününe kadar bir anlaşmaya varmaya çalışırken, tartışmaların odak noktasında otomotiv var.

Her ne kadar bu konu Kanada'yı da çok yakından ilgilendirse bile, asıl anlaşmazlık, ABD ve Meksika arasında.

Mevcut NAFTA kurallarına göre, ABD'ye ihraç edilen bir otomobil, içeriğinin en az yüzde 62.5'inin Kuzey Amerika orijinli olması halinde gümrük vergisinden muaf. ABD ise, bu muafiyet sınırını en az yüzde 75'e yükseltmek istiyor.

Buna ilaveten ABD, işçi ücretleriyle ilgili yeni düzenlemeler peşinde. Bunun en önemli kuralı her otomobildeki işçilik değerinin en az yüzde 40'ını saatte en az 16 ABD doları kazanan işçilerin yaratması.

Tabi bu koşulları sağlamak Meksika açısından çok zor. Ana üretim fabrikalarındaki işçilik ücretleri saatte 8 dolar ve yan sanayide bu rakam 4 doların altında. Zaten amaç da Meksika'yı köşeye sıkıştırmak ve üretimin daha fazlasının ABD'ye kaymasını sağlamak.

Meksika'nın ABD'ye ihraç ettiği araçların bir kısmı, yüksek ücretli içerik için şimdiden önerilen yüzde 40'lık bir ortalama karşılayabilir. Ancak diğer araçlar açısından bu şimdilik mümkün değil. Şu anki oran yüzde 20 ila 30 arasında değişiyor.

Bu kural hayata geçerse, Meksika'da üretim yapan küresel pek



çok firma, zor kararlar vermek zorunda kalabilir.

İşçilik ücretlerini, bu oranı sağlayacak şekilde arttırmak, hiç de kolay değil ve hiç bir firma bunu bir çözüm olarak düşünmüyor. Meksika üretiminin bir kısmını ABD ve Kanada gibi yüksek ücretli ülkelere taşımak; Trump'ın da zorladığı diğer seçenek. Meksika'nın ABD ve Kanada'ya ihraç ettiği araçlar üzerinden yüzde 2,5 vergi ödemeyi de firmalar bir seçenek olarak değerlendiriyorlar. Tabi bu küresel firmaların üretimi, Çin gibi düşük maliyetli üçüncü ülkelere kaydırması halinde, tüm NAFTA kaybedecek.

Meksika otomobil endüstrisi özellikle son 10 yılda büyük bir gelişim sağladı. 2010 yılından bu yana firmalar 24 milyar ABD Dolarlık yatırım yaptılar. Bunun en önemli nedeni, ucuz işçilik. Daha yüksek ücretlerin Meksikalılar için popüler olabileceği düşünülse de, Cumhurbaşkanı Enrique Peña Nieto'nun hükümeti ülkenin rekabet gücünün aşınmasından endişe ediyor.

Meksika Uluslararası Yönetişim İnovasyon Merkezi yöneticilerinden Hugo Perezcano, "Sonuçta, ülkede daha az yatırım olacaksa, NAFTA ile müzakere etmek gerçekten bir anlam ifade etmiyor" dedi.

Meksika hükümeti ve birçok dış analist, en azından, ABD'nin talep ettiği için yeni ücret kurallarının dört yıl içinde yürürlüğe girmesini makul bulmuyor. Ticaret hukuku avukatı olan Horacio A. Lopez-Portillo, otomobil şirketlerinin "tedarik zincirlerini ve iş planlarını beş, sekiz, hatta on yıl öncesinden oluşturduklarını" belirtti.

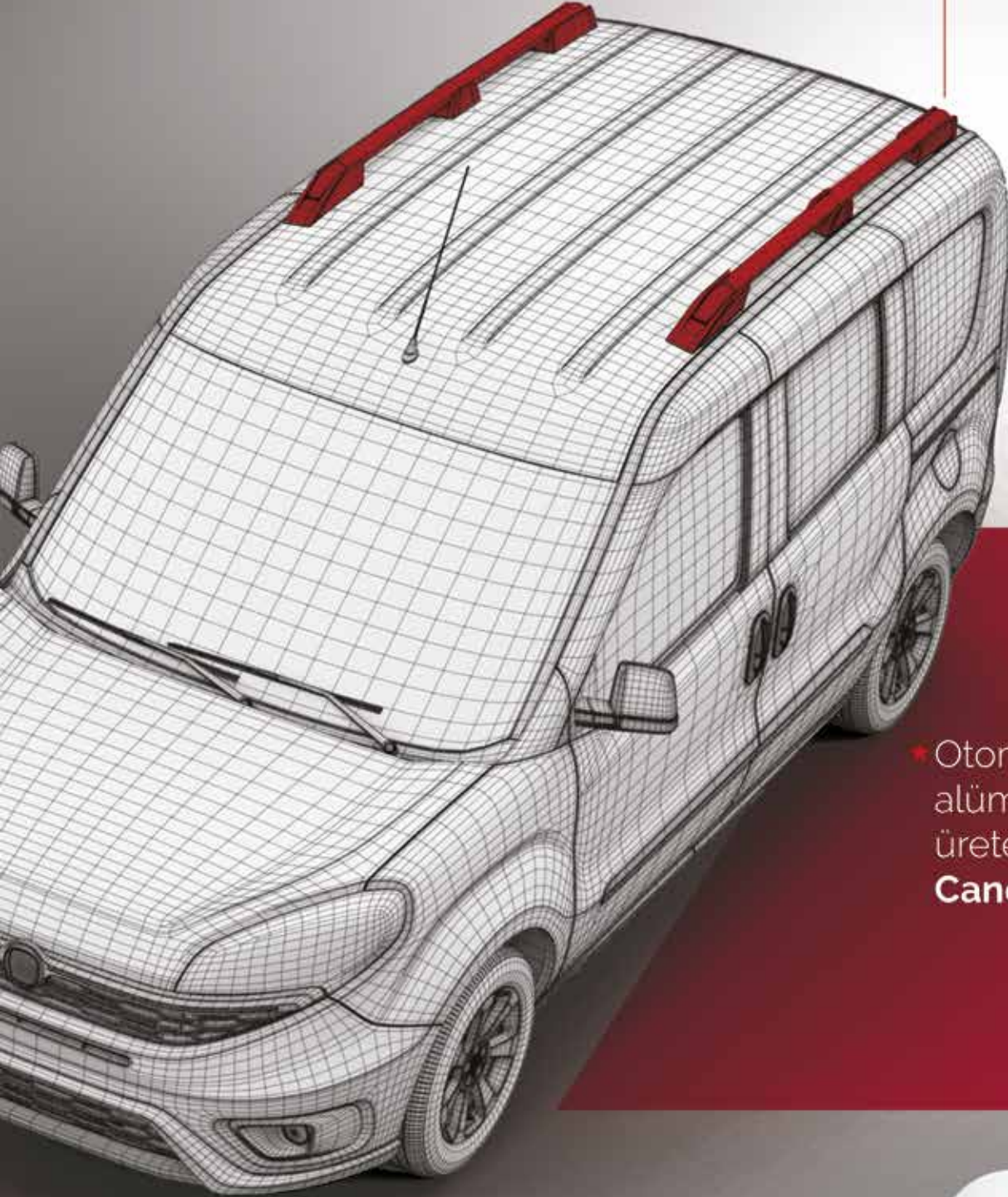
Dünyanın en büyük otomotiv yan sanayi firmalarından Kanadalı Magna International'ın CEO'su Don Walker hissedarlara yaptığı konuşmasında, işgücü maliyetinin iki katına çıkması halinde Meksika'nın pek çok üründe rekabet gücünü kaybedeceğini ve her şeyin Çin'e geri dönebileceğini vurgulayarak onları uyardı.

ABD'li şirketlere tanınan, şirketlerin, araştırma ve mühendislik bölümlerinde çalışan beyaz yakallıların ücretlerini yüzde 40'lık bu dilime dahil eden uygulamanın Meksika için de geçerli olması halinde bile bu sorunu çözmeyecek.

Meksika'da yaklaşık 24 milyar dolarlık yatırımın yarısından fazlasını gerçekleştiren Nissan ve Volkswagen gibi firmaların bu kararlardan nasıl etkileneceğini ve nasıl tavrı alacağını, yakın gelecekte görebileceğiz.

*SADECE
BİZİM
ÜRETTİĞİMİZİ
**BİLİYOR
MUYDUNUZ?**

*Portbagaj



*Otomotiv ana sanayiye
alüminyum portbagaj
üreten tek Türk firması
Canel Otomotiv'dir.

YEŞİLOVA

CANEL
OTOMOTİV



OYDER Otomotiv Kongresi Yeni Dönem Otomotiv Perakendeciliği temasıyla düzenlendi

Türkiye'ye yatırım yapan herkes büyüyecek

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği'nin (OYDER) her yıl düzenlediği Otomotiv Kongresi'nin 8'ncisi İstanbul'da gerçekleştirildi. "Yeni Dönem" Otomotiv Perakendeciliği temasıyla düzenlenen kongreye T.C. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ve otomotiv sektörünün önde gelen yerli ve yabancı yöneticileri katıldı.



T.C. Ekonomi Bakanı
Nihat Zeybekci

OYDER Başkanı
Murat Şahsuvaroğlu,
"Sanayimizin iç pazarı
kuvvetli olmalıdır. Aksi
bir durumda uzun vadede
kalıcı başarılar elde
edemeyiz."

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, kongrede yaptığı konuşmada, kurların yükseliş eğiliminde olmasını değerlendirerek "Bunlar hiçbir şekilde Türkiye'nin gerçeğini yansıtmıyor. Bu Türkiye'nin kalıcı hastalığı değildir. Türkiye ekonomisini realitesi bu değildir. Bu geçicidir işinize bakın önünüze bakın. Suni hareketlenmeler bir şekilde geçecektir ve Türkiye yoluna devam edecektir. Dünyanın hiçbir ülkesi Türkiye'nin vadettiği geleceği vadetmiyor. 2018 yılı Türkiye G20 ve OECD içinde yine en hızlı büyüyen ülke olacak. 2018 yılı için yüzde 6 ve yukarı yönde bir büyüme tahmin ediyoruz. Gelecek 10 yılda Türkiye'ye yatırım yapan herkes büyüyecek" diye konuştu.

"Dolaylı Vergi Oranları Düşecek"

Bakan Zeybekci, Türkiye'de doğrudan vergi oranlarının düşük olduğunu da söyleyerek "Önümüzdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla doğrudan vergiler istenilen orana gelirken buna bağlı olarak dolaylı vergiler de düşecek" dedi.

Zeybekci, yaklaşık 100 yıldan beri dünyanın en önemli sektörü olan otomotivin, yüzlerce sektörü de beraberinde sürüklediğini, kendi istihdamının yanında belki 10 kat da dolaylı istihdam oluşturabildiğini, farklı sektörlerde Ar-Ge ve teknoloji gelişmelerin önünü açtığını da söyledi. Otomotiv sektörünün Türkiye'de de son 10 yıldan beri son derece önemli hale geldiğini belirten Zeybekci, "Otomotiv sektöründe dünyada da



CHOICE OF OVER 45 COUNTRIES WORLDWIDE

ALGERIA-AUSTRALIA-AZERBAIJAN-BELARUS-BULGARIA-CAMEROON-CANADA-CHILE-EGYPT-ETHIOPIA-ECUADOR
FINLAND-FRANCE-GERMANY-GHANA-GREECE-GUATEMALA-HOLLAND-JAPAN-KENYA-KOREA-LITHUANIA
MACEDONIA-MALAYSIA-MEXICO-MOROCCO-NEW ZELLAND-QATAR-POLAND-PORTUGAL-RUSSIA
SAUDI ARABIA-SERBIA-SINGAPORE-SOUTH AFRICA-SPAIN-SWEDEN-TAIWAN-TANZANIA
TUNUSIA-UKRAINE-UNITED ARAB EMIRATES-UNITED KINDOM-U.S.A.

EKU FREN ve DÖKÜM SANAYİ A.Ş.

TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi 1. Cadde No:13 41420 Çayırova - Kocaeli - Türkiye

P: +90 262 658 10 10 | F: +90 262 658 10 00 | ekuf@eku.com.tr | www.eku.com.tr



ISO 14001:2004

OHSAS18001:2007

ISO 50001:2011



ISO/TS 16949:2009

ISO 9001:2009

TS ISO/IEC 27001:2013



OYDER Başkanı
Murat Şahsuvaroğlu

belirli bir yere geldik. Yüzde 100 motorlu araç üretebiliyoruz. Bazen ‘yerli otomotiv’, ‘milli otomotiv’ derken, sanırım bazı yerlerde yanlış anlaşılıyor. Türkiye sanki bir araba yapamıyormuş gibi algılanıyor. Türkiye otomotiv yapıyor. Ama marka, tasarım, patent, know-how ve bilginin başkalarına ait olduğu bir ortamda bunu yapıyor. Bilgisi, teknolojisi başkalarına ait olan, dağıtım ve tüketim kanalları başkalarının kontrolünde olan, enerji ve hammadde kaynakları, finans imkanları başkalarının elinde olan bir iklimde hakikaten bir Türkiye mucizesi yarattık” diye konuştu.

“Hurda Aracı İhraç Edeni Daha da Destekleriz”

Türkiye’de çok yüksek bir yaşlı araba stoğu olduğuna da dikkat çeken Bakan Zeybekci, “Bunları hurdaya göndermek için bir de ihracat alternatifini açmak lazım. Yani 16 yaş ve üzeri ikinci el arabaların ihracatını gerçekleştirmeniz halinde 10 bin liraya kadar ÖTV kuponu veriyoruz. Bu kuponun yeni araba alırken ÖTV’den indirim olarak kullanılabileceği bir sistem getirdik. Hurdaya teslim edilmesi halinde biraz daha düşük olacak. Ama ihraç edilmesini desteklemek, teşvik etmek amacıyla çıkardığımız bir düzenleme. Hurda araç ihracatıyla ilgili başka destekler de vermeye çalışırız. Tabi bunun Türkiye’de otomotiv ithalatını tahrik edici bir fonksiyon taşımasına da azami dikkat göstereceğiz” diye konuştu.

Murat Şahsuvaroğlu, ekonomik ömrünü tamamlamış araçların piyasadan kaldırılması hedefi ile açıklanan, yeni teşvik paketi ile Türkiye’de 12.7 olan ortalama araç yaş ömrünün Avrupa’da 7 olan seviyeye biraz daha yaklaşacağını öngördüklerini söyledi.

Şahsuvaroğlu “Otomotiv sektörü bazı düzenlemelerle şahlanır”

OYDER Başkanı Murat Şahsuvaroğlu da, Türkiye otomotiv sektörünün milyon adetleri geçen pazara sahip olduğunu belirterek “Bu rakamlar tatmin edici hedefler gibi görünmekle birlikte biz otomotiv perakendecileri tarafından bakıldığında ise hala gelişime açık rakamlardır. Tamamı yerli sermayeden oluşan ve Türkiye’nin dört bir yanına dağılmış yetkili satıcı ağı bugünkü yatırımları ve kapasiteleri itibarı ile en az 1.5 milyon adetlik pazara hizmet edebilecek seviyededir. Biz bütün yatırımlarımızı bu adede göre yaptığımız için bugün ulaştığımız adetler yeterli görünmemekte ve yatırımlarımızın karşılığını vermemektedir. Ancak durmadan, yeniliklere açık bir şekilde çalışmalarımızı sürdürüp sektörümüzü daha ileri bir seviyeye taşıyacağız” dedi.

OYDER Sigorta Geliyor

Şahsuvaroğlu, “OYDER Sigorta” projesini devreye aldıklarını da kaydederek “Bu sigortanın varlığı otomotiv perakendecileri ile sigorta şirketleri ara-



sındaki anlaşmazlıklara çözüm üretmeyi hedefliyor, tüketici açısından güvenilir ve işin ehlinde sunulan hizmet alacakları kaliteli bir yapı oluşturmayı arzuluyoruz” diye konuştu.

Konferans ve Paneller Büyük İlgi Çekti

Otomotiv Kongresi’nde her yıl olduğu gibi bu yıl da yerli ve yabancı sektör temsilcilerinin verdiği konferans ve paneller büyük ilgi odağı oldu. Sektördeki “yeni trendleri” aktaran Cox Automotive - Avrupa Kıdemli Satış ve Pazarlama Direktörü Sebastian Fuchs “Otomotiv Perakendeciliğine Etki Eden Yeni Teknolojiler” konulu bir konferans verdi. Konferansın ardından, Borusan Manheim Genel Müdürü Zafer Terzioğlu da otomobil ticaretinde takas uygulamaları konusundaki bir konuşma gerçekleştirdi.

OTOMOTİV'İN GELECEĞİNİ KEŞFET!

Otomotiv sektöründe, tedarik zincirinden müşteri deneyimine tüm süreçlerde dijitalleşmenin gücünü keşfediyoruz!

Nesnelerin İnterneti | Analitik | İş Çözümleri | Kurumsal Çözümler | Dijital Yayıncılık
Veri Merkezi ve Bulut | İletişim Ağı ve Ses | Güvenlik | İş İstasyonları

444 0 262 | www.kocsistem.com.tr



facebook.com/KocSistem



linkedin.com/kocsistem



twitter.com/KocSistem

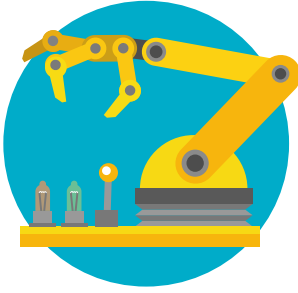


youtube.com/KocSistemTR

 **KocSistem**
GELECEĞİ KEŞFET

Ford Otosan'ın Hedefi: Sanayi Devrimine Öncülük etmek

Endüstri 4.0'a geçen Ford Otosan Kocaeli Fabrikası, puanlamada üst sınırı aştı, globalde referans oldu. Robot sayısı bini aştı, dijitalleşmeyle maliyet üçte bir azaldı. Robotunu da kendi üreten fabrika geleceğe hazır.



Üretimde kullandığı teknolojiler ve fabrika yönetimi ile tüm dünyada puanlama üst sınırını aşan Ford Otosan Kocaeli Fabrikaları, global arenada "Referans Fabrika" statüsüne ulaştı. Endüstri 4.0 ve sayıları bini aşan robotlarla üretim yapan tesisler, maliyetlerini de üçte bir oranında düşürdü. 2022 yılından itibaren yeni araçlar için üretim planlayan Ford Otosan, sürecinin

altyapısını, yazılımı hatta kullandığı robotları bile kendi mühendisleri ile üretiyor ve geliştiriyor.

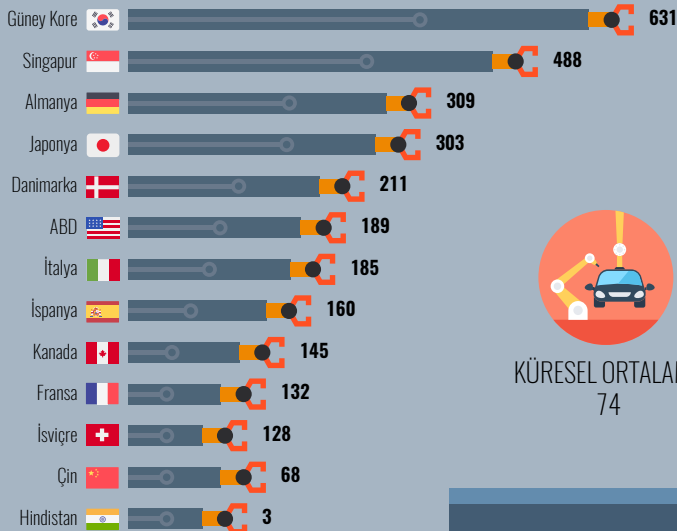
Kocaeli tesislerinde düzenlenen organizasyonda otomotiv basınına açıklamalar yapan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, yakın gelecekte otomotiv sektöründe büyük değişimler beklendiğine dikkat çekerek, "Günümüzde, otomotiv sektörü için 3-4 yıla yayılan ürün geliştirme süresi, artık müşterilerin değişen talepleriyle kısaltılmak durumunda. Artık bizlerinde süreçleri hızlandırması gerekiyor. Endüstri 4.0 ile geleneksel imalat sanayinin yerini, bilişim teknolojileriyle entegre olmuş üretim sistemlerine bırakması ile sanayide önemli değişiklikler yaşanıyor. Bu alanda esas yarış gelecekte yaşanacak. Orta ve uzun vadede kimin ne kadar sürede, ne kadar ucuza, en iyisini ürettiği önemli olacak. Bunu başaran firmalar ayakta kalacak. Biz altyapı çalışmalarına sürekli yatırım yapıyoruz. Ford Otosan, altyapısıyla bugünden geleceğe hazır" dedi.

Otomasyon %70

"Akıllı Fabrika" olarak tanımlanan Endüstri 4.0 sistemlerinin Ford Otosan'da çok uzun zaman önce kullanıma başladığına dikkat çeken Haydar Yenigün "1991 yılında 11 robot ile başladığımız dijitalleşmede bugün robot sayısı 1030'a ulaştı. Üretimde kullanılan teknolojileri geliştirirken dışarıya bağımlılığı azaltmak için bunu yerli iştiraklerle hayata geçiriyoruz. Ford Otosan, kendi geliştirdiği ekipmanlarla geleceğin Akıllı Fabrikası ve üretim teknolojileri olma yolunda. Mükemmellik Ödülü kazanan Yeniköy Fabrikamız da otomasyon seviyesi yüzde 70 ve bu oranı Ford Otosan'ın kendi gücüyle gerçekleştirdi" dedi.

ÜRETİMDE ROBOTLARIN EN FAZLA KULLANILDIĞI ÜLKELER

İmalat sanayinde 10.000 çalışan başına düşen endüstriyel robotlar



KÜRESEL ORTALAMA
74

Ford Otosan, Endüstri 4.0'a evrilen sürece 1991 yılında başladı. 11 robot ile başlayan sürecin sonunda bugün fabrikadaki robot sayısı bin 30'a ulaştı. Geline nokta, robotlar Ford Otosan'ın standart üretim ekipmanı haline geldi.

Ford Otosan Kocaeli Fabrikası Türkiye'de ve Avrupa'da, tüm fabrikanın tek bir platformda olduğu tek örnek olarak öne çıkıyor.

Ford Otosan, bir data üretilen bundan anlamlı veri çıkarılması anlamına gelen Big Data üzerinde çalışıyor. Big Data sistemi ile bir "omurga" kuran Ford Otosan, Kocaeli Fabrikasındaki tüm makinaları birbirine bağlayan, omurga gibi, bir yazılım platformu üzerinde çalışıyor.



THE **POWER**
IN YOUR
ENGINE



Download on the
Mac App Store

GET IT ON
Google Play

TecAlliance
Your Partner

automechanika

MEXICO CITY
11 - 13 July 2018

MIMS
automechanika

MOSCOW
27 - 30 August 2018

automechanika

FRANKFURT
11-15 September 2018



PwC'in "Otomotivi Dönüştüren 5 Trend" başlıklı raporu, bir dizi ilgi çekici bulgu içeriyor. Örneğin 2030'da Avrupa'da ve ABD'de araç stoku dramatik olarak düşerken, yollardaki trafik daha da ağırlaşabilir. Üstelik yeni araçların sayısının önemli ölçüde artacak olması, pek çok geleneksel üretici ve tedarikçinin üzerindeki baskıyı yine de artırabilir.



2030 yılında her üç kilometrenin biri "paylaşımlı" sürülecek

2030 yılı itibarıyla Çin'de araç stokunun neredeyse yüzde 50 oranında artması bekleniyor. Sürülen her üç kilometrenin birinden fazlasının "paylaşımlı" hale geleceği ve sürülen kilometrenin de yüzde 40'ının otonom araçlarca yapılması öngörülmüyor. Araçların yüzde 55'inin elektrikli olacağı 2030'da bireysel kilometre performansında Avrupa'da yüzde 23, Amerika'da yüzde 24 ve Çin'de yüzde 183 oranında artış görülebilir.

PwC'in araştırmasına göre, otomotiv pazarı 2030 yılında radikal değişimlere gebe olacak. Yeni paylaşım kavramının bir sonucu olarak, otomobil stoku Avrupa'da 280'den 200 milyona, Amerika Birleşik Devletleri'nde ise 270'den 212 milyona düşebilir. Buna karşın, Çin'in bugün 180 milyon olan araç stokunun 2030'da 280 milyon araca ulaşması bekleniyor.

PwC'in "Otomotivi Dönüştüren 5 Trend" başlıklı raporu, bir dizi ilgi çekici bulgu içeriyor. Örneğin 2030'da Avrupa'da ve ABD'de araç stoku dramatik

olarak düşerken, yollardaki trafik daha da ağırlaşabilir. Üstelik yeni araçların sayısının önemli ölçüde artacak olması, pek çok geleneksel üretici ve tedarikçinin üzerindeki baskıyı yine de artırabilir.

2030 yılında her üç kilometrenin biri "paylaşımlı" sürülecek.

PwC'in Küresel Otomotiv Lideri Felix Kuhnert konu hakkında şöyle diyor: "Bu ilgi çekici bir öngörü ve otomotivdeki bu devrim, sanayinin on yıllar boyunca alıştığı pek çok kurala sırtını dönüşünü görecek.

PwC tarafından öngörülen düşük maliyetli paylaşım konseptlerinin hızlıca büyümeleri burada önem kazanıyor. Bu gelişmenin bir sonucu

olarak "sadece birkaç yıl içinde bugünün normu olan herkesin kendi aracını sürmesi durumu pek çok mobilite konseptinden bir tanesi olacak." diyor PwC Autofacts'in Küresel Analisti Christoph Stürmer. PwC çalışması, 2030 yılına kadar, üç kilometrede birden fazlasının "paylaşımlı" pek çok şekilden biri biçiminde olacağını öngörüyor.



2030 YILINDA
YENİ ARAÇLARIN

%55'i
ELEKTRİKLİ OLACAK

BİREYSEL KİLOMETRE PERFORMANSI

5.88 MİLYAR
KİLOMETRE

2030 yılında Avrupa'da yüzde 23 artış ile 5.88 milyar kilometreye ulaşacak

ÇİN'DEKİ ARAÇ STOĞU

280 MİLYON
ADET

Çin'in bugün 180 milyon olan araç stokunun 2030'da 280 milyon araca ulaşması bekleniyor.





Tools for Steel, Aluminium and Stainless Steel Parts

PLUS TOOLING

"40 Years of Engineering and Tool Manufacturing"

🏠 Çalı Sanayi Bölgesi Beyaz Sokak No:11
16235 Nilüfer / Bursa - TÜRKİYE

☎ +90 224 280 79 00
☎ +90 224 482 39 34

✉ www.plustooling.com
✉ info@plustooling.com



Elektrikli ve sürücüsüz araçlar değişime hız verecek

“Paylaşım”a yönelik bu eğilim, otomotiv teknolojisinde iki muazzam eğilimle bir araya gelecek - sürücü sistemlerinin elektrifikasyonu ve sürücüsüz araçların gelişimindeki büyük ilerlemeler. PwC’in senaryosunda, 2030 yılı itibarıyla geleneksel yanmalı motor yavaş yavaş yok olurken, yeni araçların% 55’inin elektrikli arabalar olabileceği öngörülüyor.

Avrupa ve ABD’deki gelişmelerin paralel bir hızda gerçekleşmesi beklenirken, Çin’de ise, aksine, paylaşılan ve otonom hareketliliğin piyasaya girişi batı dünyasında olduğundan daha hızlı gerçekleşecek. Bu, Çin’i otomotiv sanayisinin dönüşümü için lider pazar haline getirebilir.

Christoph Stürmer, “Farklı farklı eğilimler birbirini güçlendirecek” diyor ve ekliyor: “Örneğin elektrikli araçlar, daha basit güç aktarma organları sayesinde arızalara daha az müsaitler - ki bu da araçların daha yoğun bir şekilde paylaşıldığı ve kullanıldığı ortamlarda önemli bir avantajdır. Sürücüsüz otomobiller, paylaşım konseptleri ile birleştirildiklerinde “robotaksi” haline gelebilirler.”

Yol trafiği radikal biçimde değişecek.

Bir araya geldikleri düşünüldüğünde, pek çok muazzam eğilim trafiğin de tümünden değişim yaşayacağı anlamına gelecek. Daha çok insanın araç paylaşım modellerine kaymasıyla birlikte 2030 yılı itibarıyla araç sahipliği oranları azalacak. Bununla birlikte bireysel trafik ise yoğun şekilde artacak. Bireysel kilometre performansı Avrupa’da yüzde 23 artış ile 5.88 milyar kilometreye ulaşabilecekken, Amerika’da yüzde 24 ve Çin’de yüzde 183 oranında artış görülebilir.

Bu artışın nedenlerinden biri, nüfusun artmasının yanı sıra, bugün araç kullanamayan insanların sür-

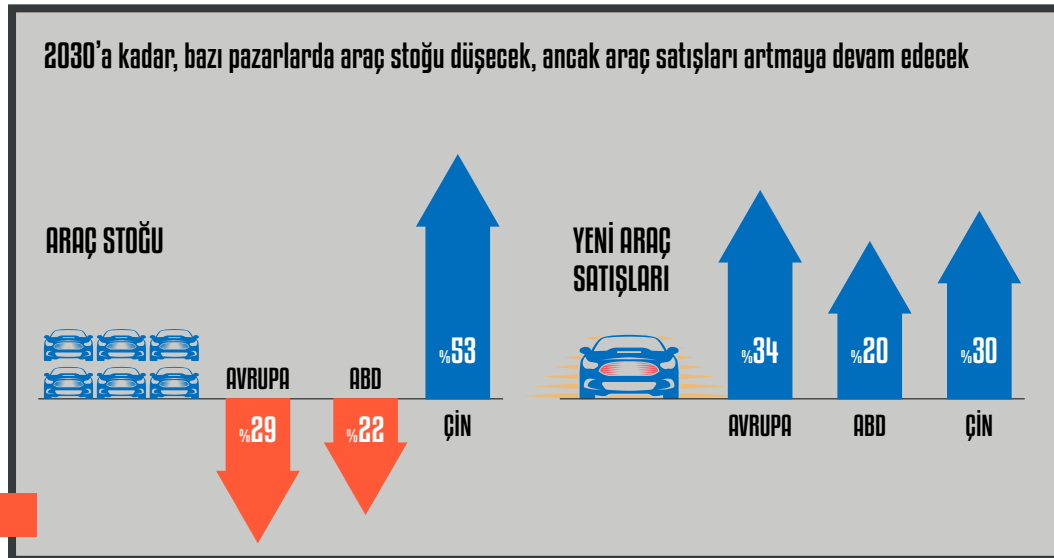


rücüsüz araçlar sayesinde otomobil kullanmaya başlaması olacak. Başka bir neden ise, tam özerk araçlar sayesinde keyfi gezilerin artması ihtimali yükselecek zira robotaksiler belli ki yeni yolcular almak için A noktasında B noktasına gidiyor olacaklar.

Christoph Stürmer bu konuda şunları söylüyor: “Yollar kesinlikle daha dolu olacak. Yine de buradan bir kaos değil tam tersine, artan bağlantılı olma hali sayesinde bireysel trafiğin gelecekte daha kolay olması beklenebilir.” Buna bağlı olarak PwC çalışması elektrik, özerk ve paylaşımın yanı sıra dördüncü büyük eğilimi ise “bağlantılılık” olarak açıklıyor.

2024 yılına kadar yeni araç oranı üçte bir artacak - ama kim yararlanacak?

Bu eğilim üreticiler ve tedarikçiler için ne anlama geliyor? PwC senaryosu, Avrupa’daki yıllık yeni araç sayısının 2030 yılına kadar üçte bir oranında yani 24 milyondan fazla araç kadar artabileceğini öngörüyor ki bu araç paylaşım konseptleri nedeniyle otomobillerde daha yüksek aşınma ve yıpranmayı telafi etmenin tek yolu olurdu. PwC Autofacts, ABD için, 2030 yılında yaklaşık % 20’lik bir artış ve yaklaşık 22 milyonluk yeni otomobil satışı olacağını varsayıyor. Çin içinse % 30’un üzerinde bir artışla 35 milyon adede kadar satış bekleniyor.



Kaynak: www.pwc/auto

MOTORUN KALBİNE GİRDİK

**En kritik dövme
parçaları;** krank mili,
biyel kolu ve
çelik pistonunu
üretiyoruz.



automechanika
İSTANBUL 05-08 NİSAN 2018

Automechanika İstanbul, 38 ülkeden 1352 katılımcıyı, 120 ülkeden 45.979 sektör profesyoneli ile İstanbul'da buluşturdu!



Automechanika İstanbul'un açılışında TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Tuna Arıncı bir konuşma gerçekleştirdi



Automechanika İstanbul, sektörü biraraya getirdi

Otomotiv endüstrisinin dünya çapında üçüncü büyük otomotiv endüstrisi ticaret fuarı olan Automechanika İstanbul, 5-8 Nisan tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşti.

3 8 ülkeden 1352 katılımcı 13 salonda Parça ve Sistemler, Onarım ve Bakım, Yağ, Akü, Aksesuar, Reifen Jant ve Lastik, El Aletleri, Oto Yıkama ve Truck Competence konularında yeniliklerini sergiledi. bu yıl Almanya, Çek Cumhuriyet, Çin, Endonezya, Fransa, Hindistan, Hong Kong, İran, İtalya, Pakistan, İspanya ve Tayvan olmak üzere 12 resmi ülke pavilyonu ile fuarda yer aldı.

Automechanika İstanbul doğru projelerin doğru kişileri bir araya getirdiğini bir kez daha gösterdi.

Yalnızca katılımcı açısından değil, aynı zamanda Türkiye dahil 120 ülkeden gelen ziyaretçiler açısından da son yılların en başarılı etkinliğine imza atıldı. Fuarçılık sektörünün dünya devlerinden Alman Devi Deutsche Messe'nin lokal ofisi Hannover Fuarçılık Türkiye ve Messe Frankfurt Türkiye ofisinin ortak işbirliği ile

120 ÜLKE
45.979
SEKTÖR PROFESYONELİ
BİRARAYA GELDİ

JAPON TEKNOLOJİSİNİN

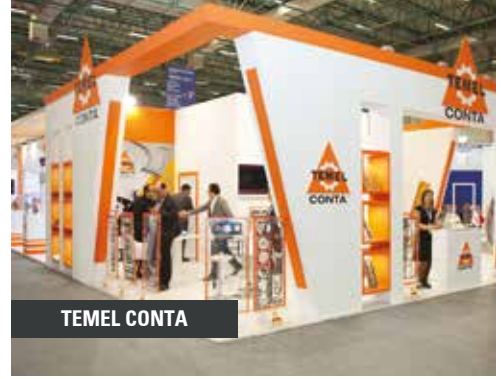
YANI BAŞINDAYIZ



EQU FREN



SISMAK



TEMEL CONTA



MAPA



KALE OTOMOTİV

düzenlenen, 12. Uluslararası “Automechanika İstanbul” 4 gün boyunca Türkiye dahil 120 ülkeden 45.979 sektör profesyoneli İstanbul’da bir araya getirdi. Ekonomi Bakanlığı ve Otomotiv İhracatçıları Birliği desteğiyle düzenlenen uluslararası satın alma programı kapsamında Almanya, Bosna Hersek, Cezayir, Fas, Filistin, Karadağ, Makedonya, Moldova, Sırbistan, Tunus ve Ürdün’den alıcılar fuarı ziyaret etti.

Hannover Fairs Turkey Fuarçılık A.Ş. Genel Müdürü Alexander Kühnel, Automechanika İstanbul ‘un

yeni pazarlara giriş yapmak isteyen firmalar için önemli fırsatlar sunduğunu ifade etti.

Messe Frankfurt Genel Müdürü Tayfun Yardım ise fuarı şu sözlerle değerlendirdi: “Böylesine profesyonel ve uluslararası bir fuarı organize etmekten gurur duyuyoruz. Automechanika İstanbul, yeni ithalat ve ihracat fırsatları ve iş büyütme için önemli bir buluşma noktası olarak hizmet ediyor. Ancak Automechanika İstanbul yalnızca bir ticaret fuarı değil, aynı zamanda Automechanika Academy bünyesinde düzenlenen seminer, atölyeler ve etkinliklerle birlikte önemli bir bilgi paylaşım platformu.”

Otomotiv Endüstrisinde Geleceğin Teknolojileri Automechanika İstanbul’da!

12. kez düzenlenen Automechanika İstanbul Fuarı bünyesinde, bu yıl ikinci kez düzenlenen E-Mobility ve Geleceğin Teknolojileri Alanı, mobilite ve geleceğin teknolojileri konusundaki yenilikçi fikirler ve ürünler için bir buluşma noktası oldu. Otomotiv ana sanayi, tedarikçiler ve yeni girişimciler bu alanda alternatif sürüş sistemleri, otonom sürüş, otomobil üretiminde yaşanacak gelişmeler, geleceğin filo yönetimi, akıllı şarj istasyonları, data yönetimi, alternatif yakıt teknolojileri konusundaki çalışmalarını sergiledi.



TAYSAD



VEHICLE CONTROL SOLUTIONS

STEERING SOLUTIONS | ACCESS CONTROLS | MOTION CONTROLS | WELDED FABRICATION





MAYSAN MANDO



KARDEŞ ELEKTRİK



TİRSAN



İNCİ GS YUASA

Automechanika İstanbul bu yıl Alım Heyeti Programı çerçevesinde 11 ülkeden 37 uluslararası delegasyona ev sahipliği yaptı.



Rota'dan Güçlendirilmiş V çeki Kolu

Fuarda tüm satış ekibi ile tam kadro olarak yer alan ROTA; stadında ticari araçlar, zirai traktörler, iş makineleri ve özel araçlar için ürettiği komple rot, rotbaşı, rotil, rot mili, V çeki kol, bugi çeki kolu ve tamir takımı ürünlerini sergiledi.



Yiğit Akü, VR Studio ile büyük ilgi topladı

Yiğit Akü, Automechanika İstanbul Otomotiv ve Endüstri fuarına katılım sağlayarak, inovasyon, yenilik ve üstün girişimlerini sektörlle buluşturdu. Yiğit Akü standında yer alan VR Gerçeklik Stüdyo-su katılımcıların ilgi odağı oldu.



Ege Fren, frenin ustalarıyla buluştu

Ege Fren, fuarda gerçekleştirdiği davette, 2016 yılı başında iş birliğine başladığı disk balata üreticisi Lumag firması yetkilileri ile yurtiçi bayilerini ve fren servislerini buluşturdu. 1988 yılında Polonya'nın Budzyn şehrinde kurulan Lumag şirketi, özellikle 2013 yılında yaptığı yeni yatırımlarla Avrupa'nın önde gelen üretim tesislerinden birisine sahip hale geldi. Firma tam otomasyonlu ve çevreye duyarlı üretim tesislerinin yanı sıra test ekipmanları ve kalite sistem sertifikaları ile satışının yüzde 90'lık bölümünü Avrupa OEM ve yenileme pazarlarına gerçekleştiren önemli bir Avrupalı şirket.

KALİTE KONTROL HİZMETLERİNDE LİDER GLOBAL İŞ ORTAĞINIZ

KALİTE KONTROL HİZMETLERİMİZ

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



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

2 YENİ OFİSİMİZLE HİZMETİNİZDEYİZ

ÇERKEZKÖY / Ofis

Fevzipaşa Mh. Barışcan Sk.
No:4/B Giriş Kat
Çerkezköy Tekirdağ Turkey
Tel : +90 538 285 05 73
office.turkey@exactsystems.com.tr

MERCEDES AKSARAY / Ofis

Taşpazar Mh. 801 Sk.
Avni Ünsal Apt. No:11 D:4
Aksaray Turkey
Tel : +90 544 244 63 35
office.turkey@exactsystems.com.tr



BAŞARMAK İÇİN DAHA FAZLASI

İZMİR / Merkez

Akdeniz Mah. Vali Kazım Dirik Cad.
35210 No:32/32 Konak - İZMİR Turkey
Tel : +90 232 425 10 77 • Faks: +90 232 425 10 97
office.turkey@exactsystems.com.tr

BURSA / Ofis

Emek Zekaigümsüdiş Mah. Sanayi Cad.
No:610 K:3 D:12 Emek Osmangazi Bursa Turkey
Tel : +90 224 242 22 81 • Faks: +90 224 242 22 82
office.turkey@exactsystems.com.tr

OYAK RENAULT / Ofis

Organize Sanayi Bölgesi PK. 255
16372 Osmangazi Bursa Turkey
Tel : +90 224 242 22 86
office.turkey@exactsystems.com.tr

KOCAELİ / Ofis

Hacı Halil Mah. Ali Rıza Efendi Cad.
Gökçe Plaza 1 No:25 K:4 D:402 Gebze Kocaeli Turkey
Tel : +90 262 641 71 39 • Faks: +90 262 641 71 38
office.turkey@exactsystems.com.tr

FORD OTOSAN GÖLCÜK / Ofis

Denizevler Mahallesi Ali Uçar Caddesi No:53
Bölcük Kocaeli Turkey
Tel : +90 262 435 81 25
office.turkey@exactsystems.com.tr

Oyak Renault üst yönetiminde bayrak değişimi

Oyak Renault'da Mayıs 2016'dan bu yana Genel Müdür olarak görev yapan Tunç Başeğmez Oyak Renault Yönetim Kurulu'na atanırken, ondan boşalan Genel Müdürlük görevine ise Antoine Aoun getirildi.



Yeni nesil Clio'nun üretimine ilişkin Bursa'da hazırlıklar sürerken, Oyak Renault'da bir görev değişimi yaşandı. 2016 yılının Mayıs ayından bu yana genel müdür olarak görev yapan Tunç Başeğmez, Oyak Renault Yönetim Kurulu'na atanırken, ondan boşalan genel müdürlük görevine de Antoine Aoun getirildi.

Oyak Renault'un Genel Müdürlüğü'ne 1 Nisan itibarıyla getirilen Aoun, böylelikle yeni nesil Clio'nun seri üretimi başlamadan önce direksiyonu devralırken, uzun bir aradan sonra genel

müdürlük koltuğuna yeniden bir Fransız oturmuş oldu. Tunç Başeğmez'in ise, Oyak Renault Yönetim Kurulu'nda Renault Grubu'nu temsil edeceği belirtildi.

Başeğmez, Ekim 2010'da o sıralar kurulum aşamasında olan Fas'taki Tanca fabrikasının ilk direktörü olarak atanmış, 2013'ün sonlarına doğru da görevini tamamlayarak Türkiye'ye geri dönmüştü.

İş hayatına 1988'de Renault Grubu'nda Araştırma Müdürü olarak başlayan Antoine Aoun ise, kariyerine Renault Grubu içinde Motor Yönetim Sistemleri Satın Alma Müdürü ve Uluslararası Satın Alma Birimi Direktörü olarak devam etmiş.

Nükleer fizikçi

Daha sonra Nissan-Renault İttifakı'nın Rusya Satın Alma Direktörlüğü'ne getirilen Aoun, 2008'de Renault Nissan İttifakı Satınalma Organizasyonu Başkan Yardımcılığı'nı üstlenmiş.

2012 yılında Renault Dacia Satın Alma Direktörlüğü'nü, 2015-2016 yılları arasında Renault-Nissan İttifakı Satınalma Organizasyonu Projeler ve Destek Birimlerinden Sorumlu Global Direktörü olan Aoun, son olarak ittifakın Satın Alma Global Direktörlüğü görevini yürütüyordu.

Aoun, Elektronik Mühendisi ve Fransa Ulusal Bilimsel Araştırma Merkezinden de nükleer fizik dalında "doktor" unvanına sahip.

Bursa Oyak Renault Otomobil Fabrikaları, yıllık 360 bin otomobil ve 750 bin motor üretim hacmi ile Renault'nun en yüksek kapasitesine sahip tesislerinden biridir. Oyak Renault, Clio IV, Clio Sport Tourer ve Yeni Megane Sedan modellerini, ayrıca bu modellerde kullanılan motor ve mekanik aksamı üretim ihraç etmektedir. Bursa'da 582,483 m2 üzerinde kurulu üretim tesislerinde, Karoseri-Montaj ve Mekanik-Şasi Fabrikaları, Arge Merkezi ve Uluslararası Lojistik Merkezi bulunmaktadır. 1969 yılında Bursa'da kurulan Oyak Renault Otomobil Fabrikaları, 2017 yılı sonu itibarıyla 7 binin üzerinde kişiye istihdam sağlamaktadır.

Oyak Renault, Kalite Güvence Sistemi'ni 1996 yılında ISO 9001 belgesiyle onaylatan ilk Türk otomobil üreticisi olmuştur. Eylül 1999'da "sıfır hata" ile ISO 14001 belgesini alan Oyak Renault Otomobil Fabrikaları, Renault Grubu çevre politikası çerçevesinde faaliyetlerini sürdürmektedir.

Türk Otomotiv Sektörünün 1968'den Beru Vasıflı Çelik Partneri



Sıcak Haddelenmiş Vasıflı Çelik Çubuklar

hasprime hasmil

Soğuk İşlem Görmüş Vasıflı Çelik Çubuklar

hasparlak hasotomat



hascelik

2016 "İSO 500" Sıralamasında 271.

Turquality Marka Desteği

IATF 16949 Sertifikalı ve OEM Onaylı

65 Ülkeye İhracat



TAYSAD üyelerine Toyota Avrupa'dan ödül

Toyota Motor Europe tarafından her yıl Brüksel'de gerçekleştirilen ve Avrupa çapında yüzlerce tedarikçi arasında başarılarıyla öne çıkanların belirlendiği törende, 13 TAYSAD üyesi ödül aldı.

Brüksel'de düzenlenen Toyota Motor Europe Yıllık Tedarikçi Toplantısı'ndan, 13 TAYSAD üyesi ödülle döndü. Kalite, Tedarik, Değer Analizi, Proje Yönetimi ve Maliyet kategorilerinde ödülleri verildiği törende, TAYSAD üyeleri üstün performans ve başarı ödülleri ile tedarikçi takdir sertifikası almaya hak kazandı.

Toyota Avrupa tarafından verilen en prestijli ödül olan Üstün Performans Ödülü'nün sahibi "Maliyet" kategorisinde Farplas olurken; aynı dalda

Güçsan Plastik ve Toyotetsu ise Başarı Ödülü aldı. Güçsan aynı zamanda "Proje Yönetimi" kategorisinde de Başarı Ödülü'nün sahibi oldu. Farba Otomotiv ise "Değer Analizi" kategorisinde Başarı Ödülü'ne layık görüldü.

Törende son olarak Akpres, Sango, Vatan Pres, TKG Adapazarı, Güçsan Plastik, Farba, Arıkan Kriko, Pimsa Otomotiv, Standard Profil, Aisin Otomotiv firmalarına değişik kategorilerde Tedarikçi Takdir Sertifikaları takdim edildi.

Arpek, 23 Nisan'ı çocuklarla kutladı

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda tüm ARPEK ailesi, çocuklarla bir araya gelerek bayramı kutladı.

23 Nisan kutlamasına, ARPEK Yönetim Kurulu Başkanı Berrin Hatunoğlu, Başkan yardımcısı Burak Arkan, İcra Kurulu Başkanı Hasan Ferit Sünneli, İnsan Kaynakları Müdürü Hamza Ekin, çalışanlar ve aileleri katıldı. Kutlamada konuşma yapan ARPEK Yönetim Kurulu Başkanı Berrin Hatunoğlu; birlik ve beraberlik mesajı verdi. Yaklaşık 500 kişinin katıldığı 23 Nisan etkinliğinde bir araya gelen ARPEK çalışanları ve çocukları üretim

tesislerine kurulan minyatür oyun parkurunda animatörler eşliğinde doyasıya eğlendi. Boyama etkinliğinde çocuklar birbirlerinin yüzlerini boyadı. Karikatür portreler çizdiler. Şişme oyun parkurlarında basket oynadılar. Kaydıraktan kaydılar. Küçükler, çocuk olmanın tadını çıkararak, gün boyu eğlenceli dakikalar yaşarken; büyükler de en az çocuklar kadar eğlendi.



Ege Endüstri



Kemalpaşa Cad. No:280

35060, Pınarbaşı – İZMİR, TURKEY

P: +90 232 491 14 00

www.egeendustri.com.tr



 facebook.com/egeendustri

 twitter.com/egeendustri

 linkedin.com/egeendustri

 info@egeendustri.com.tr



Assan Hanil'den hatıra ormanı

Kibar Holding grup şirketlerinden Assan Hanil, 21 – 26 Mart Dünya Ormancılık Günü ve Orman Haftası'nı Assan Hanil Hatıra Ormanı'nda düzenlenen etkinlikle kutladı.

Otomotiv yan sanayinin önemli ana parça tedarikçilerinden olan Assan Hanil, 21- 26 Mart Dünya Ormancılık Günü ve Orman Haftası'nı çalışanları ile kutladı. Kocaeli Asım Kibar Organize Sanayi içerisinde belirlenen 2.000 m2'lik alana 250 fidan dikimi gerçekleştirildi ve bu alana Assan Hanil Hatıra Ormanı adı verildi.

26 Mart Pazartesi günü Assan Hanil Hatıra Ormanı'nda gerçekleşen etkinliğe Assan Hanil İnsan Kaynakları Direktörü Bora Alptekin ve



Operasyonlar Direktörü Serhat Akpınar ile şirket çalışanları katıldı. Çalışanlarla birlikte ağaç dikimi gerçekleştirildi, katılımcılara sertifika ve geri dönüşümlü defter hediye edildi.

Etkinlikte konuşan Assan Hanil İK Direktörü Bora Alptekin "Ormanlar toplumların sağlığı ve refahı açısından çok stratejik bir öneme sahipler. Sürdürülebilir bir gelecek için ormanların korunmasının çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Assan Hanil olarak hayata geçirdiğimiz hatıra ormanı ile biz de üzerimize düşen görevi yerine getirmenin haklı gururu ve mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.

Maysan Mando TEDxBahcesehirUniversity ana sponsoru oldu

Maysan Mando, ilham veren fikirlerin geniş kitlelerle paylaşıldığı TEDxBahcesehirUniversity etkinliklerinin, bu yılki ana sponsorluğunu üstlendi.

Maysan Mando; TED tarafından lisanslanmış, tamamı gönüllülerden oluşan ve kâr amacı gütmeyen bir öğrenci organizasyonu olan, ilham veren fikirlerin geniş kitlelerle paylaşıldığı TEDxBahcesehirUniversity etkinliğinin bu yılki ana sponsoru oldu.

Geleceğin şehirlerinden blockchain teknolojisine, kadına yönelik şiddet ve cinsel istismardan geleceğin fabrikalarına kadar paylaşmaya değer birçok konunun konuşulduğu ve Türkiye'nin alanında önde gelen isimlerinin katıldığı konferans, "Olasılıklar" temasıyla, 15 Nisan Pazar Günü Zorlu PSM ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

TEDxBahcesehirUniversity etkinliğinin ana sponsorluğunu üstlenmekten dolayı büyük bir mutluluk yaşadıklarını kaydeden Maysan Mando Ge-

nel Müdürü Anıl Yüçetürk, her yıl geniş kitlelerce ilgiyle takip edilen buluşmaların, değişen dünya düzeninde kişilere ufuk açıcı ve vizyon katan önemine vurgu yaptı.

Marsa giden aracın amortisörlerini üretiyor

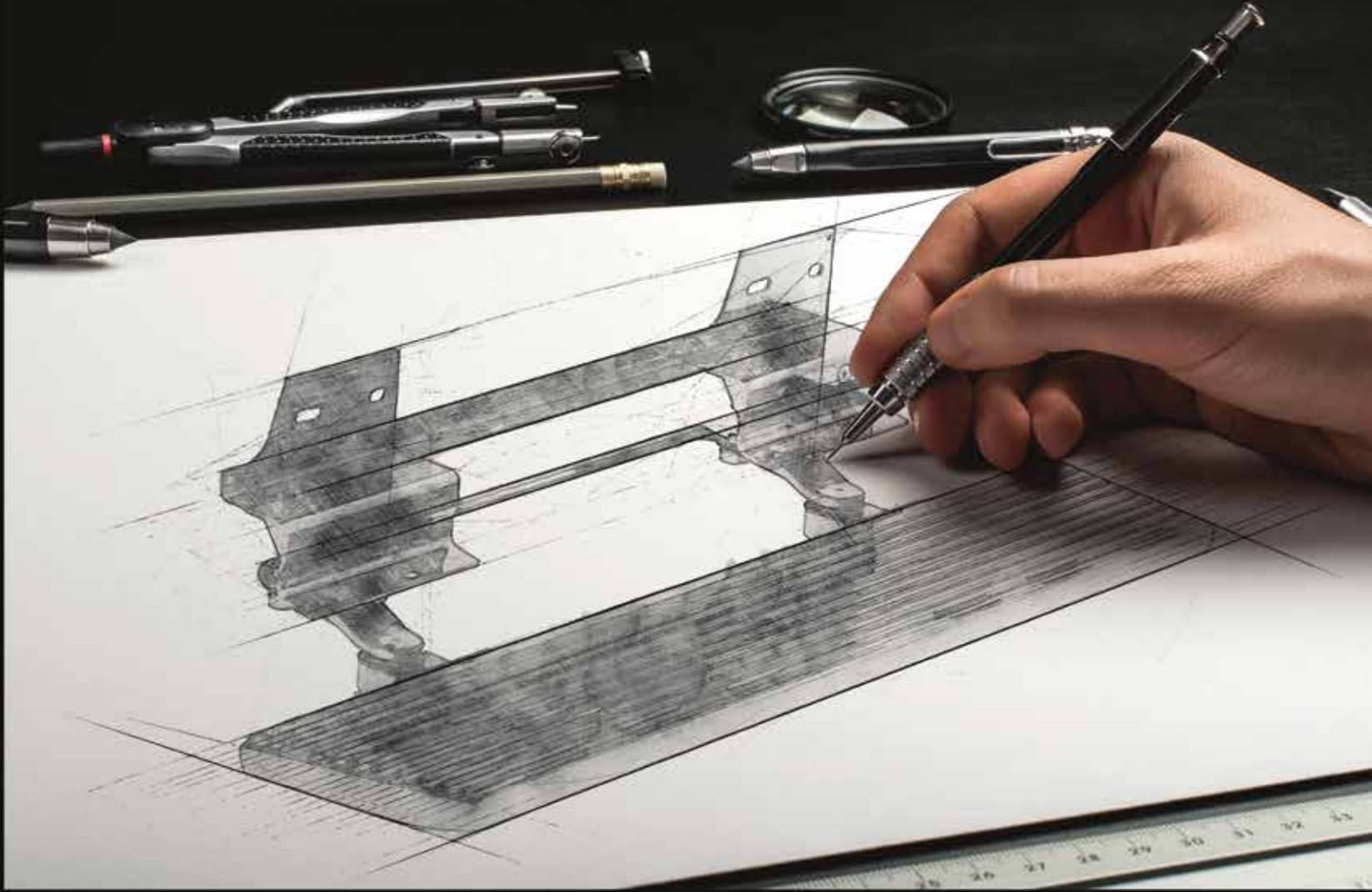
Etkinliğe şirket olarak büyük önem verdiklerini kaydeden Yüçetürk, "Şu anda Tesla'nın otonom ürünlerini Mando Grubu üretiyor. Marsa giden araçlarda bizim de bir amortisörümüz bulunmakta. Mando Grubu olarak, Türkiye'de üretilmeyen yeni bir ürünü Türkiye'ye getirme anlaşmasını geçen hafta itibarıyla imzaladık. Maysan Mando olarak, bu tip değerli organizasyonlarda etkin şekilde yer almaya devam edeceğiz" diye konuştu.





"Brings life to technology"

Let there B idea



Everything starts with an idea. With our 550 colleagues, we have the enthusiasm, to execute ideas and build strong, efficient, attractive and high quality products. We are celebrating the official opening of Birinci R&D Center.

Kardeş Elektrik, ISO 27001 Bilgi Güvenliği Sertifikasıyla uluslararası standartlarda hizmet sunuyor

Ürünlerini 27 ülkeye ihraç eden Kardeş Elektrik ve SKC Karbon, ISO 27001:2013 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikalarını almaya hak kazandı. Türkiye'deki yatırımlarıyla öne çıkan Kardeş Elektrik ve SKC Karbon, alınan sertifikalar ile bilgi güvenliğine verdiği öneme dikkat çekiyor.

Enerji, otomotiv, raylı sistemler gibi sektörlerle sunduğu hizmetler ve Türkiye'ye yaptığı yatırımlar ile büyüyen Kardeş Elektrik, almaya hak kazandığı ISO 27001:2013 bilgi güvenliği sertifikalarıyla güvenliğe verilen değeri ortaya koyuyor. Müşteri ihtiyaçlarına yönelik gerçekleştirdiği ürünlerle katma değer sağlayan Kardeş Elektrik ve SKC Karbon, aldığı yeni yönetim sistemleri belgeleri sayesinde müşteri memnuniyetini ve hizmet kalitesini artırmayı amaçlıyor.

Kardeş Elektrik ve SKC Karbon, güvenliği ön planda tutarak büyüyor

İstanbul Arnavutköy'de inşa edilen yeni fabrikada, altyapı ihtiyaçlarını planlamanın yanı sıra ISO 27001 bilgi güvenliği yönetim sistemi gereksinim-

lerini de göz önünde bulundurarak yatırım yaptıklarını belirten Kardeş Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı Sırrı Kardeş, "Bünyemize dahil ettiğimiz ISO 27001 sertifikası sayesinde müşterilerimizle yürüttüğümüz uzun soluklu işbirliklerinin bizim için ne derecede önemli olduğunu göstermiş olduk. Bu sertifika; firma genelinde benimsenmiş olan bilgi güvenliği, bilginin gizliliği, bütünlüğü ve erişilebilir olmasını olumsuz yönde etkileyecek iç ve dış tehditlere karşı oluşturduğumuz güvenlik sisteminin net karşılığıdır. Kurmuş olduğumuz bilgi güvenliği sisteminin ISO 27001 sertifikasıyla tescillenmesi, Kardeş Elektrik ve SKC Karbon şirketlerimizin tüm paydaşları ile kuracakları işbirlikleri

BİLGİ GÜVENLİĞİ YÖNETİM SİSTEMİ

Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi (BGYS), kurumun hassas bilgilerini yönetebilmek amacıyla benimsenen sistematik bir yaklaşımdır. Bu sistemin temel amacı hassas bilginin korunmasıdır. Bilgi güvenliği yönetiminin, başlangıç ve bitiş tarihleri olan bir proje gibi görülmemesi, sürekli devam eden bir gelişim süreci olarak düşünülmesi gerekiyor. ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim belgesi; işletmenin büyüklüğü ne olursa olsun fark etmeksizin, bilgiye ihtiyacı olan tüm kurum veya kuruluşların bilginin gizliliği, erişilebilirliği ve bilginin bütünlüğünü sağlamak için alıyor.

neticesinde hayata geçirecekleri projelerin güvenilirlik seviyelerinin maksimum düzeyde olmasını sağlayacak. Bu sayede; gerek yurt içinde gerekse yurt dışında gerçekleştirdiğimiz iş birlikteliklerini büyütürken gelirimizi arttırmayı ve yatırımlarımıza hız kesmeden devam etmeyi hedefliyoruz.

Aldığımız güvenlik sertifikaları sayesinde, güvenilir tüm işletmelere dış ticaret ve gümrük işlemlerinde kolaylık ve imtiyazlar sağlayan uluslararası bir statü olan yetkilendirilmiş yükümlü statüsünde işlem yapmaya da aday oluyoruz. Bu sayede gümrük yükümlülüklerini yerine getiren, kayıt sistemi düzenli ve izlenebilir olan, mali yeterlilik, emniyet ve güvenlik standartlarına sahip olan, kendi oto kontrolünü yapabilen bir statü kazanacağız. Göstermiş olduğumuz başarı neticesinde, bilgi güvenliğinin yanı sıra müşterilerimize çok daha hızlı hizmet sunabilme şansını da yakalamış olacağız." dedi.

Kardeş Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı Sırrı Kardeş



OTOMOTİVDE LİDER MARKALARIN ORTAK TERCİHİ



60 yıllık tecrübemiz, ürün bazlı üretim felsefemiz, sürekli iyileştirme yaklaşımımız ve yaratıcı bakış açımızla tasarım ve üretimini gerçekleştirdiğimiz teknik kauçuk parçalarda **lider otomotiv markalarının yıllardır ortak tercihi olmaktan gururluuz.**

Antivibrasyon ve Sızdırmazlıkta Teknik Kauçuk Çözümleri





Maxion Türkiye Operasyonları yeni yaşını kutladı

Türkiye'nin gururu 50 yaşında

Maxion Wheels ve İnci Holding iştiraki olan şirketler yeni yaşlarını İzmir'de düzenlenen törenle kutladı. Maxion Jantaş 50 yaşına, Maxion İnci Çelik 25 yaşına, Maxion İnci Alüminyum ise 12 yaşına girdi.

300 MİLYON DOLAR

Maxion Türkiye Operasyonları 10 milyon janttan fazlasını üreterek. Toplam ihracatı yaklaşık 300 milyon dolara ulaştı.



Maxion İnci ve Maxion Jantaş Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim

Maxion Wheels ve İnci Holding iştiraki olan şirketler yeni yaşlarını kutladı. Maxion Jantaş'ın 50, Maxion İnci Çelik'in 25 ve Maxion İnci Alüminyum'un ise 12 yaşına girdiği törenin sunuculuğunu Defne Sarısoy yaptı. Törende şirketlerin 25 ve 30 yıllık çalışanlarına plaketler verilirken sahneye davet edilen eşlerine de buket çiçekler verildi. Açılış ve plaket töreni sonrasında gecede, Bengü ve Rober Hate-mo sahne aldı.

Mustafa Zaim: En büyük değerimiz aile olmak

Kuruluş gecesinde yaptığı konuşmada Avrupa'nın tek çatı altındaki en büyük jant üreticisi olarak başarılarının dünyaya örnek olduğunu vurgulayan Maxion İnci ve Maxion Jantaş Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim, "Kuruluş günlerimizden itibaren inşa ettiğimiz, hep birlikte koruyup kolladığımız çok güzel bir kültürümüz daha da önemlisi bir değerimiz var; "Büyük Bir Aile" olmak...

Biz 4 fabrikamızda toplam 1600 çalışanımız ve aileleriyle çok büyük ve onurlu bir aileyiz. Maxion Jantaş bir çınar edasıyla 50'nci yılını kutluyor. Maxion Jantaş'tan doğan Maxion İnci Çelik 25 yıllık tarihiyle Jantaş'ı takip ediyor. Maxion İnci Çelik'ten doğan, ailemizin en küçük ama hızlı büyüyen şirketi Maxion İnci Alüminyum ise 12'nci yılını kutluyor" dedi.

Zaim sözlerine şöyle devam etti: "Bir yılı daha, başarı ile hem büyüyerek hem de gelişerek tamamladık. Her alanda birçok farklı rekor kırdık, birçok yenilik gerçekleştirdik. Gelişimimizi ve büyümemizi sürdürdük. İlk defa 2017'de Maxion Türkiye Operasyonları olarak 10 milyon janttan fazlasını ürettik. Toplam ihracatımız yaklaşık 300 milyon dolara ulaştı. Tüm Maxion Wheels grubu hatta tüm küresel jant sektörü için örnek olmayı bu yıl bir kez daha başardık. Bu muhteşem ailenin bir ferdi olmaktan gurur duyuyorum."

Güven ve konfor

MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM



TKG Otomotiv, otomotiv endüstrisi için, alüminyum ısı ve ses kalkanları üretimi ile 20'den fazla ülkeye ihracat yapıyor. Güvenli sürüş ve araç içinde sessizliğin konforu için ürettiği parçalar dünyayı dolaşıyor.



tkg.com.tr

İzeltaş, Yarım asırdır el aleti üretiyor

İzeltaş Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar, İzmir'de 50 yıl önce kurulan İzeltaş'ın el aletleri üretiminin doğduğu Almanya'ya ihracat yapar hale geldiğini belirterek, 'Kurulduğumuz yıllarda toplu iğne bile yapamıyorduk. Bugün İzeltaş'ın en büyük pazarı Almanya oldu' dedi. İzeltaş bugün 4 bin ürün çeşidiyle 40 ülkeye ihracat yapıyor.

İzeltaş, kuruluşunun 50'inci yılını çeşitli etkinliklerle kutluyor. Bu bağlamda İzeltaş'ın Işıkent'teki merkez fabrikada İzeltaş Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar, İzeltaş Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Akın Dalan, İzeltaş Genel Müdürü Haluk Akdemir ve Yönetim Kurulu Üyesi Murat Yorgancılar basın mensupları ile bir araya geldi. İzeltaş'ın dünden bugüne gelişiminin hedeflerinin ve bundan sonraki hedeflerinin konuşulduğu toplantıda İzeltaş Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar, önemli konulara değindi.

En büyük pazar Almanya

1968 yılında kurulmuş olan İzeltaş'ın bu zamana kadar geçirmiş olduğu serüvenin Türkiye'deki şirketlerin ortalamasına bakıldığında önemli bir başarıya sahip olduğunu belirten Yorgancılar, 'Kurulduğumuz yıllarda ülkemizde toplu iğne bile yapılmıyordu. Türkiye bugün sanayi, turizm, ticaret ve tarımıyla bir başarıyı yakaladı. Artık Türkiye'ye yatırım yapan yabancı şirketler olduğu gibi Türkiye'den de yurtdışında şirket satın alan firmalar var. Artık dünyaya entegre olmaya başladık.' dedi.

İZELTAŞ ÜRETİMİNİN

%30 'UNU İHRAÇ
EDİYOR

103'üncü Ar-Ge merkezinin İzeltaş bünyesinde kurulduğunu açıklayan Ender Yorgancılar, "Satışımızın yüzde 30'unu ihracata, yüzde 70'ini ise iç pazara gerçekleştiriyoruz" dedi.

İzeltaş Yönetim
Kurulu Başkanı Ender
Yorgancılar



El aletleri üretiminin doğduğu ülkenin aslında Almanya olduğunu ve 50 yıl önce kurulan İzeltaş'ın Almanya'ya ihracat yapar hale geldiğine değinen Yorgancılar, 'El aletlerinin dünyada ilk yapıldığı tesisler Almanya'da kuruldu. O dönemde bu aletlere fırınlarda döverek şekil veriyorlardı, daha sonra otomasyon sistemine geçildi. O dönemde bizim böyle bir yatırım yapma isteğimize verilen cevap siz tarım ülkesisiniz. Siz bunları üretin bize verin, biz de size el aletleri verelim diyorlardı. Ama bugün geldiğimiz noktada İzeltaş'ın en büyük pazarının Almanya olduğunu görüyoruz. Bu tesiste göreceğiniz hammadde çelik haricinde her türlü işlem kendi tesislerimizde yapılıyor sadece çeliği dışardan alıyoruz. Diğer tüm mühendislik işlemlerinden paketleme işlemlerine kadar dışarı bağımlılığı olmadan kendi içinde çözen bir şirket haline geldik. Bunu yapan Türk mühendisleri ve Türk işçileridir' diye konuştu.

4 bin çeşit ürün, 40 ülkeye ihracat

İzeltaş'ta üretime başladıkları zaman 300 çeşit ürünle pazara girdiklerinin altını çizen Yorgancılar, 'O zaman ana ürünler vardı. Ama bugün 4 bin çeşit ürün yapar hale geldik. Bu ürünler; otomotiv, inşaat, tarım, servis araç bakımı. Aileden biri dememizin sebebi her ailede bir ev aleti olduğu için. Bizde bu mottoyu benimsedik. 40 ülkeye ihracat yapıyoruz ve bu İzeltaş'ın kalitesinin hangi seviyeye geldiğini gösteriyor. Bu kalite ve hizmetin sonucudur. 900 çalışan ile 3 fabrikada hizmet veriyoruz. Bu başarıya katkı veren unsurlardan bir de tüketicimiz 82 ilde 156 bayimiz var. Perakende de 30 bin yere ulaşıyoruz' şeklinde konuştu.

beklenmeyen

Bir an, tek bir an

kalitemizi hissettirecek



Ege Fren

Value Your Safety

Ünver Group'a Ford'dan Q1 Belgesi

Bursa'da otomotiv sektöründe kauçuk ve silikon hortum, plastik ve metal boru parçaları üreten ve ürünlerin yüzde 40'ını Avrupa ülkelerine ihraç eden Ünver Group'a, Ford tarafından Q1 belgesi düzenlenen törenle verildi.

Bursa'nın Nilüfer ilçesi Kayapa Sanayi Bölgesi'nde kurulu bulunan fabrikada düzenlenen törende Ford Otosan Satın Alma Genel Müdür Yardımcısı Güven Özyurt, Ünver Group Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Korgavuş'a Q1 belgesini verdi. Törende konuşan Ünver Group Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Korgavuş, "40'ıncı yıla yaklaştığımız bu dönemde, hem Bursa, hem de ülkemiz ekonomisine katkı sağlama yaklaşımla çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Ford'dan almış olduğumuz Q1 belgesi ve ödülü de çalışma şevkimizi artıracaktır" dedi.



Korgavuş, "Kayapa Sanayi Bölgesinde bulunan 13 bin metrekarelik alanda 206 kişilik uzman kadrosuyla sektörümüzde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Önümüzdeki yıl 40'ıncı yılını kutlayacak olan global tedarikçi durumdaki firmamız radyatör hortumları, kalorifer hortumları, Turbocharger hava sistem hortumları, hava filtresi hortumları, yakıt sistemi hortumları, metal ve plastik şekillendirilmiş turbo hava boruları üretimi yapıyoruz. Yılda 2 bin ton hamur karışımı yapabilme kapasitesine sahibiz. 2015 yılının son çeyreğinde Ford Otosan ile de çalışmalarımıza başladık. Ayrıca, TIR, otobüs ve kamyon üretimi yapan Daff Global'e de 2016'dan buyana ürün sevkiyatı gerçekleştirmekteyiz" diye konuştu.

Direksiyon sistemleri grubunda 2 yıl içinde 1 milyon adet üretim

Hema Endüstri, direksiyon sistemleri grubunda yıllık 500 bin adet olan üretimini iki yılda 1 milyon adede çıkarmayı hedefliyor.

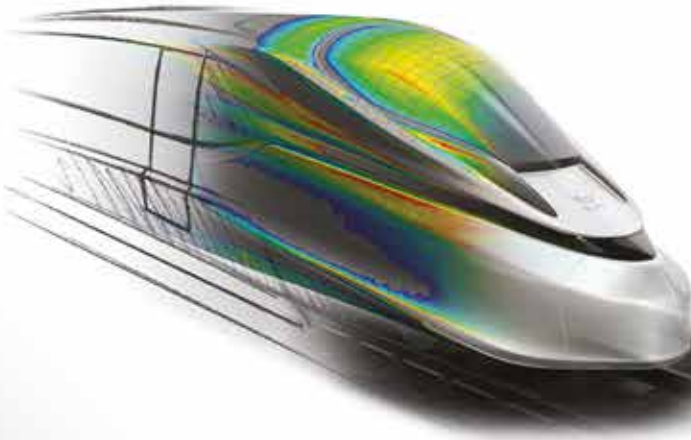
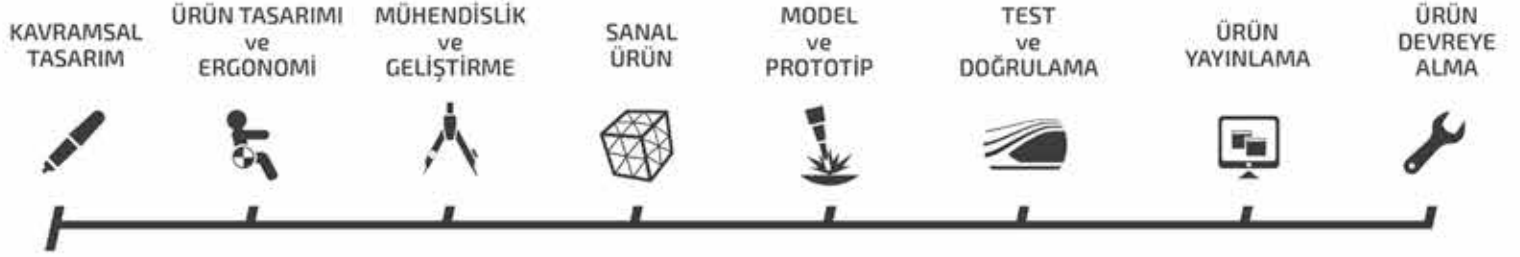
Binek ve hafif ticari araç direksiyon sistemlerinde 20 yılı aşkın faaliyet gösteren Hema Endüstri, direksiyon sistemleri grubunda yıllık 500 bin adet olan üretimini iki yılda 1 milyon adede çıkarmayı hedefliyor. Gerekli Ar-Ge çalışmalarının yapıldığını belirten Hema Endüstri Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hattat, Doğu Avrupa ve Kuzey Afrika pazarına ihraç etmek üzere anlaşmalar yaptıklarını açıkladı.

Ar-Ge çalışmalarına toplam cirodan yıllık yüzde 1-1.5 pay ayırdıklarını söyleyen Hattat, "Binek araç ve hafif ticari ürünlerde önümüzdeki üç yılda yeni ürünlerle yüzde 100 kapasite artıracamız. Bu yatırımlar sadece bitmiş ürün imalatı yapan bir fabrikamızda değil, alt komponentlerin imalatının yapıldığı 3 fabrikamızda da yapılacak" dedi.

Ticari araç direksiyon sistemlerine de değinen Hattat, Ar-Ge biriminin geliştirdiği otonom araç yönetimi ve elektrikli/hybrid araçlar için aktarma organları ürünlerine yönelik de yatırımlar planladıklarını, bu yatırımlar ile sadece otomasyona değil, istihdama katkı ve yerli tedarikçilere yeni teknoloji ürünler üretme fırsatını da vermeyi öngördüklerini söyledi.



ÖZGÜN FİKİRLER



EŞSİZ ÜRÜNLER

hexagonstudio.com.tr

linkedin.com/company/hexagon-studio
 facebook.com/hexagonstudio

instagram.com/hexagonstudiotr
 twitter.com/hexagonstudiotr

200 MİLYON EURO

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, 2018'de 200 milyon euroluk ihracat rakamına ulaşacaklarını söyledi

Tırsan Treylerden yeni yatırım

Ar-Ge merkeziyle birlikte son dokuz ay içerisinde 3. tesis yatırımına imza atan Tırsan Treyler, Adapazarı'nda yeni low-bed dorse fabrikasının temelini attı. Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Avrupa'nın en büyüğü olacak fabrikanın ekimde açılacağını söyledi.

18 MİLYON EURO

18 milyon euroluk yatırımla hayata geçecek yeni tesiste yılda 2 bin 500 adet low-bed üretilecek.

Tırsan Treyler, Adapazarı üretim tesislerinde Avrupa'nın en büyük low-bed üretim tesisi olacak yeni fabrikasının temellerini attı. 18 milyon euroluk yatırımla hayata geçecek yeni tesiste tek vardiyada bin 250, çift vardiyada yıllık 2 bin 500 adet low-bed üretilcek. Toplam 300 kişinin istihdam edileceği tesis ve ekim ayında hizmete girecek.

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Tırsan'ın Avrupa'da en büyük 4'üncü, dünyada en büyük 11'inci treyler üreticisi olduğuna vurgu yaptı. "Bugün benim en önemli günlerimden biri" diyen Nuhoğlu, Tırsan olarak 41 yıldır hizmet sunduklarını, sektördeki bu bilgi birikimi ve kazanımları hiçbir zaman sektör dışına taşımadıklarını söyledi.

Tırsan'ın 1991 yılında Adapazarı'nda üretime geçmesinin ne kadar isabetli bir karar olduğunun altını çizen Nuhoğlu, "1991 yılında iyi ki Adliyeköy'e, iyi ki Karaçam'a gelmişim, iyi ki bu yörenin insanları ile işbirliği geliştirmişim. Hepsinden önemlisi burada; çalışanlarımızla, yan sanayicilerimizle ve tedarikçilerimize öyle bir hava oluşturduk ki bu karşılıklı güç bizi inanılmaz bir aile yaptı. Hep

birlikte yolumuza büyük bir sevgi ve saygı içinde yürüyoruz" dedi.

Nuhoğlu, Adapazarı tesislerinde her gün 34 araç üreterek yurt dışına ihraç ettiklerini ve 27 Nisan itibarıyla toplam 2 bin 701 aracı ihraç ettiklerini belirtti. Nuhoğlu, 2018'de 200 milyon euroluk ihracat rakamına ulaşacaklarını söyledi.

Robotlu fabrika Endüstri 4.0 kapsamında üretim yapacak

Tırsan Treyler İşletmeler Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Yılmaz, "Endüstri 4.0 prensiplerine göre yapılan fabrikamız tam otonom konveyör hatında, RFID ve barkod teknolojileri kullanarak, robotlu kaynaktan, otomatik kumlamaya, robotlu boyama ile en verimli şekilde en kaliteli ve dayanıklı Low-Bed'leri üretecek" dedi.

Yılmaz, sektörün ilk Ar-Ge Merkezini 2009 yılında kuran Tırsan'ın, 6 ay önce de TAYSAD Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nde 2. Ar-Ge yatırımına başladıklarını hatırlatarak, yeni nesil low-bed'ler Ar-Ge merkezimizde 8 milyon kilometreye eşdeğer ömür testi ve 1 milyon kilometreye eşdeğer dayanım testlerinden geçecek" diye konuştu.

LOW-BED

Gabari dışı yüklerin taşınmasında kullanılan bir yarı römork çeşidi olan low-bed; iş makinası gibi büyük hacimli araçları, bir yerden farklı bir yere nakletmek için kullanılıyor. Son dönemde ise özellikle dev enerji türbinlerini taşımak için kullanılıyor.

Yenileme Pazarında Doğru Hedef!
Hit The AFM Target!



Mercedes-Benz Türk, Yalova'daki yıldız kızlarıyla buluştu



Bugün projede 200'ü üniversite olmak üzere toplam 1.200 öğrenci burs almaya devam ediyor. Mercedes-Benz Türk, eğitimini tamamlayan yıldız kızlara kendi bünyesinde istihdam olanakları da sunuyor.

Mercedes-Benz Türk, kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle topluma katkı sağlamaya devam ediyor.

Kız çocuklarının eğitime katılımını artırma ve eğitimde cinsiyet eşitliğine katkı sağlama çalışmaları kapsamında, meslek lisesi öğrencilerine burs veren Mercedes-Benz Türk, üniversiteyi kazanan bursiyerlerine de desteğini sürdürmeye devam ediyor. Mercedes-Benz Türk, 14 yıldır sürdürdüğü

sosyal sorumluluk projesiyle kadınların ekonomiye katılımını ve ülke kalkınmasına sunacakları katma değeri artırmayı hedefliyor.

ÇYDD işbirliği ile yürütülen "Her Kızımız Bir Yıldız" projesi kapsamında, şehir şehir gezerek eğitimlerine destek verilen kızlarla buluşan Mercedes-Benz Türk yetkilileri, 29. ziyaretini Yalova'da gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk yetkilileri ile yıldız kızların bir araya geldiği buluşmada, projenin önemli eğitimlerinden biri olan yaratıcı drama çalışması yapıldı.

Ford Otosan, dünya çapındaki sosyal sorumluluk projesi olan Wings for Life Dünya Koşusu'nun Türkiye'deki ana sponsorluğunu üstlendi.

Wings for Life Dünya Koşusu

Omurilik felcinin tedavisi için yapılan araştırmalara fon sağlamak ve bu konuda farkındalık yaratmak amacıyla dünyanın farklı noktasındaki 12 şehirde eş zamanlı olarak düzenlenen Wings For Life World Run'ın Türkiye ayağı, İzmir'de Ford Otosan'ın ana sponsorluğunda ve İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin desteğiyle gerçekleşti.

Yarıшта "Yakalama Aracı" olan Ford Kuga'yı Ford Motorsport Türkiye'nin şampiyon ralli pilotu Murat Bostancı kullandı.

Wings For Life Vakfı'nın düzenlediği, dünyanın en büyük yardım koşularından biri olarak değerlendirilen Wings For Life Dünya Koşusu'na 12 ülkede 100 bini aşkın kişi katılım gösterdi.

İzmir Kültürpark Lozan Kapısı'ndan başlayan İzmir ayağındaki koşuya ise 8 bin kişi katıldı. Yarışı üç yıldır destekleyen Ford Otosan da bu yıl Wings for Life World Run'a, 135 kişilik çalışan kadrosuyla katıldı.

Toyota'nın "Hayalimdeki Araba Resim Yarışması"

Toyota tarafından düzenlenen ve 9 binden fazla resmin katıldığı "Hayalimdeki Araba Resim Yarışması"nın Türkiye ayağı sonuçlandı.

Toyota'dan yapılan açıklamaya göre, şirket tarafından düzenlenen ve dünyanın 5 kıtasından binlerce çocuğun katıldığı uluslararası "Hayalimdeki Araba Resim Yarışması"nın Türkiye seçmelerinde dereceye girenler belli oldu. Türk çocuklarının altıncı kez yer aldığı yarışmaya, Türkiye'nin 53 ilinden 9 bin 54 çocuk, otomobillerin gelecekte nasıl olacağını hayal ederek resimleştirdi.

Her üç kategoride ilk üç dereceyi kazanan toplam 9 finalistin eserlerinin Türkiye adına yarışacağı dünya yarışması, 5 kıtadan gelecek seçilmiş resimlerin katılımıyla Japonya'da düzenlenecek.





BU YOL
HIÇ BİTMEZ

Bu yol, dünyada söz sahibi olmanın,
sanayimizi ve ekonomimizi ileri taşımanın yolu...

Assan Hanil olarak,
kurulduğumuz ilk günden beri,
bu yolda hiç yorulmadan yürüyor,
başarılarımızla Türkiye'ye kazandırıyoruz.

HAFEV Sedefteki İnciler projesiyle ilk yılında 1000'den fazla öğrenciye ulaştı

Hasan Faydasıçok Eğitim Vakfı (HAFEV) eğitim alanındaki çalışmalarına "Sedefteki İnciler" projesi ile devam ediyor. HAFEV, kuruluşundan sonra yaklaşık bir yıl süren eğitim ve proje geliştirme aşamalarının sonunda hayata geçirdiği "Sedefteki İnciler" projesi ile lise ve üniversitelerde 1000'den fazla öğrenciye ulaştı.

iki aşamalı olarak yürütülen proje; ilk aşamada lise öğrencilerini, ikinci aşamada üniversite öğrencilerini kapsıyor. Kız öğrencileri, okudukları liselerde "Neden Mühendis Olmalıyım?" başlıklı seminerlerle mühendislik alanında çalışabilecekleri yönünde cesaretlendirmeyi amaçlıyor. Geçen yıl Konya'da dört okulda gerçekleştirdikleri etkinliklerde hem öğrencilerden hem de okul yönetimlerinden çok olumlu geri dönüşler alan HAFEV, bu yıl Milli Eğitim Bakanlığı'nın izniyle TEV İnanç Türkeş Özel Lisesi, Konya Selçuklu Fen Lisesi ve Osman Nuri Hekimoğlu Anadolu Lisesi'nde etkinliklerini gerçekleştirdi. İkinci aşamada, belirli mühendislik bölümlerini tercih eden kız öğrencileri, üniversite ya-



şamları boyunca burslarla maddi olarak, gönüllü mentörlük ağıyla da manevi olarak desteklemektedir.

Yine bu dönemde Sedefteki İnciler projesinin önemli bir parçası olan mentee-mentor programı başlatıldı. Alanında en az beş yıl deneyimli kadın mühendisler ile öğrenciler ilgi alanları ve uzmanlaştıkları mühendislik bölümlerine göre eşleştirildiler. Devam eden bu program ile sektördeki deneyimli kadın mühendisler, iş ve hayata dair deneyimlerini geleceğin mühendislerine aktarmaktadır.

PPG'den çocuklar için STEM Laboratuvarlı renkli otobüs

Colorful Communities programı, PPG'nin dünya çapında faaliyet gösterdiği çevrelerini korumak ve güzelleştirmek amacıyla PPG'nin toplumsal sorumluluk için imza attığı bir girişimdir.

PPG, dünya çapında faaliyet gösterdiği çevrelerini korumak ve güzelleştirmek amacıyla oluşturduğu sosyal sorumluluk platformu Colorful Communities (Renkli Topluluklar) kapsamında muhteşem bir projeye daha imza attı. İstanbul'da 25'in üzerinde PPG gönüllüsü, sıradan bir otobüsü, bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik (STEM) laboratuvarına dönüştürdü. PPG'nin parlak ve cesur renkleriyle dış cephesi boyanan STEM otobüsünde çocuklar için özel bir alan oluşturdu. PPG, bu transformasyon için ayrıca 125 litre Deltron ürünlerinden bağışladı. Ayrıca proje kapsamında, otobüs, laboratuvar ekipmanı

ve profesyonel yüklenici hizmetlerinin maliyetine de destek oldu.

Her ay 300 çocuğa eğitim verilecek

20 çocuk kapasiteli bu mobil otobüs, Milli Eğitim Bakanlığı'nın Ümraniye şubesine bağışlanacak. Her gün, STEM Otobüsü, Ümraniye'deki 93 kreşten birine gidecek ve çocuklara özel bilgi işlem kodlama eğitimi verilecek. Ayrıca diğer STEM'e dayalı konular hakkında bilgi edinme ve fen deneylerine katılma fırsatına sahip olacaklar.



YOLLARDA GEÇEN BİR HAYAT İÇİN ÜRETTİM. YOLLARDA, İNSANLAR İÇİN
GEÇEN BİR HAYAT. HER KİLOMETREDE AĞIR YÜKLER, TEHLİKELİ YÜKLER
TAŞIDIM. HEP ZAMAN BASKISI VARDI. GERİDE BIRAKTIĞIM ÇOK ŞEY VAR,
HALA GÖRECEĞİM ÇOK ŞEY VAR. ŞEHİRLER, OTOYOLLAR, ÇEVREYOLLARI,
DERİN VADİLER, SICAK, SOĞUK OLSA DA HER ZAMAN YÜKSEK PERFOR-
MANSA GÖSTERMEM GEREKİYOR. ÇÜNKÜ HERKES BANA GÜVENİYOR, HER
SEYİN HEDEFİ ZAMANINDA VARMA SI VE PATRONUMUN EVİNE GÜVENLE
DÖNMESİ İÇİN. SONUÇTA BENİ TAM OLARAK BUNUN İÇİN ÜRETTİLER. İŞTE
BU YÜZDEN EN YÜKSEK KALİTEYE SAHİP, ÇAĞDAŞ TEKNOLOJİLER İLE DO-
NATILDIM. GÜÇLÜ BİR MOTOR, MÜKEMMEL DENGELENMİŞ FREN VE GÜÇ
AKTARMA SİSTEMLERİ, UZUN BİR ARAÇ ÖMRÜ İÇİN GEREKEN HER ŞEY
YOLA DEVAM ETMEK İÇİN EN İYİSİNİ TERCIH EDERİM. UZUN YOLCULUKLAR
VE TRAFİKTE SÜREKLİ DURUP, KALKMAK, FRENLERİM İÇİN GERÇEK BİR
DAYANIKLILIK TESTİDİR. AMA YİNE DE YÜKSEK PERFORMANS GÖSTERMEM
GEREKİR. UZUN KİLOMETRELER GEÇTİKTEN SONRA BİLE PATRONUM
MÜKEMMEL BİR ŞEKİLDE DURABİLECEĞİME GÜVENİR.

HER YOL BANA İYİ ZAMANLAR
GETİRİYOR. BEN DE HER ZAMAN
PATRONUM İÇİN TASARRUF SAĞLIYORUM. BU DA
SAĞLIKLILIK HİSSEDİYORUM.

ARTIK YIPRANMAYA BAŞLADIĞIM İÇİN ORJİNAL
YENİLESTİRİLMİŞ ÜRÜNLER KULLANIYORUM. BU DA
PATRONUM İÇİN TASARRUF SAĞLIYOR VE YİNE KENDİMİ
SAĞLIKLILIK HİSSEDİYORUM.

TRUCK
SERVICES

TRUCK
SERVICES

BU ŞEKİLDE DEVAM EDEBİLİRİZ. ÇÜNKÜ
DURMAK BENİM İÇİN BİR LÜKS: VAKIT
NAKİTTİR VE HER KİLOMETRE ÖNEMLİ-
DİR. BİR SONRAKİ YOLCULUKTA UZUN
KİLOMETRELER GİDECEĞİM. HER
ZAMAN YENİ ZORLUKLAR İLE
KARŞILAŞACAĞIM: ZORLU
KIŞLAR, SICAK YAZLAR.

BU HIÇ BITMEYECEK VE SÜREKLİ GİDECEĞİM. YOLDAKİ
YAŞANTIMIZI ÇOK SEVİYORUM. YAŞLANSAM BİLE PATRO-
NUM HALA BANA GÜVENEBİLECEK. O ZAMAN BİLE HARE-
KETE DEVAM EDEBİLMEMİZ İÇİN YÜKSEK KALİTELİ YEDEK
PARÇALAR OLACAK. YOL BENİ BEKLİYOR VE BEN BUNA
HAZIRIM!"

KEEP IT RUNNING

HER ARAÇ KENDİ HİKAYESİNİ ANLATIR.
BİZ BU HİKAYENİN BİR PARÇASIYIZ!

Bir araç nereye giderse gitsin, biz de onun yanındayız. Her kilometrede, şehirlerde, kasabalarda, tüm yollarda, her zaman aktif ve hareket halindeyiz.

Tanınmış Knorr-Bremse orijinal ekipman kalitesine sahip yedek parçalar, tüm ticari araçlara mükemmel uyum sağlamaktadır. Destek verdiğimiz distribütörler, servisler, filolar ve sürücüler için kapsamlı hizmetlerimizin her zaman güvenli ve zamanında varmalarını sağlarız.

| WWW.KNORR-BREMSECVS.COM |

TRUCKSERVICES



S-ticaret dönemi geliyor mu?

Sosyal medya tüketicilerin kararları üzerindeki etkisini de artırırken kaçınılmaz olarak sosyal ağlar ile e-ticaret de yakınsamaya başladı. 2 milyar kullanıcıyla Facebook, 1,5 milyar kullanıcıya sahip YouTube ve 800 milyon kullanıcıyla Instagram gibi sosyal platformlar, mağazaların vitrini olmaya başladı. Ancak sosyal ticaret beklendiği şekilde internetten alışverişte bir devrim etkisi yaratamamıştı. Mobil cihaz ve akıllı telefon kullanım oranlarının yanında sosyal medya etkileşim oranlarının da ciddi yükselişi, sosyal ticareti yeniden gündeme getirdi ve gelecek dönemde bir sıçrama etkisi bekleniyor.

Türkiye’de tüketicilerin yüzde 92’si haftada en az bir kez sosyal ağları, yüzde 65’i ise video izleme platformlarını ziyaret ediyor. Üçüncü sırada ise yüzde 55 ile forum ve sözlükler yer alıyor.

Teknolojinin gelişmesi, internet kullanımının yaygınlaşması ve özellikle de akıllı telefonlar ile parmak ucumuza erişmesiyle birlikte muazzam oranda artan sosyal ağ kullanımı, internetten alışverişi de dönüştürmeye başladı. Bu da, ilk olarak 2005 yılında ortaya atılan “sosyal ticaret” kavramının yükselişe geçmesini sağladı. Aslında e-ticaretin bir uzantısı olan sosyal ticaret bugün en basit haliyle, e-ticaret işlemleri için sosyal ağların kullanımını ifade ediyor.

Sosyal ağlar başlangıçta daha çok kullanıcıların özel hayatlarına ait kişisel paylaşımları etrafında gelişirken, zaman içinde eklenen yeni özellikler ve değişen alışkanlıklar ile günümüzde artık daha çok online alışveriş yapmak, müzik dinlemek, haberleri takip etmek vb belirli bir amaca yönelik aktiviteler için kullanılıyor. Bunda sosyal ağların sağladığı kolaylık, pratiklik ve hızın etkisi büyük.

Sosyal medya tüketicilerin kararları üzerindeki etkisini de artırırken kaçınılmaz olarak sosyal ağlar ile e-ticaret de yakınsamaya

başladı. 2 milyar kullanıcıyla Facebook, 1,5 milyar kullanıcıya sahip YouTube ve 800 milyon kullanıcıyla Instagram gibi sosyal platformlar, mağazaların vitrini olmaya başladı. Ancak sosyal ticaret beklendiği şekilde internetten alışverişte bir devrim etkisi yaratamamıştı. Mobil cihaz ve akıllı telefon kullanım oranlarının yanında sosyal medya etkileşim oranlarının da ciddi yükselişi, sosyal ticareti yeniden gündeme getirdi ve gelecek dönemde bir sıçrama etkisi bekleniyor.

Kaynak: KPMG Sosyal Ticaret Eğilimleri Araştırması

Statista verilerine göre Ocak 2018 itibarıyla 7,5 milyarın üzerine çıkan dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 53’ü, yani 4 milyarı aktif internet kullanıcısı. Bunlar içerisinde de yaklaşık 3,2 milyarı aktif olarak sosyal medya platformlarını kullanıyor.



İSTANBUL
COMVEX
www.comvexistanbul.com

**6. ULUSLARARASI
TİCARİ ARAÇLAR,
OTOBÜS VE TEDARİK
SANAYİ FUARI**

23-26 KASIM 2018

BÜYÜKÇEKMECE, İSTANBUL



Özellikle
Küçük



Küresel Fuar
Endüstrisi Birliği



Öye Karşılığ
Uluslararası
Kongresler Birliği



Öye Karşılığ
Uluslararası Ticaret Fuarlarına
Ulusal Kurumlardan Sorumlu
Organizasyonlar Birliği



Öye Karşılığ
TÜRKİYE FUAR
YAPIMCILARI DERNEĞİ



İSTANBUL



TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ

Büyükcçekmece, İstanbul / Türkiye

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.



Renault ve Nissan, Çin'li batarya üreticisinden destek alacak

Çin elektrikli araç pazarındaki işlerini büyütmek isteyen Nissan ve Renault, bu konudaki en büyük desteği ülkenin lider batarya üreticisi Contemporary Amperex Technology (CATL) şirketinden alacak.

Japonya merkezli üretici Nissan, geçtiğimiz ayın sonunda Leaf modelini baz alan ve seri üretimi Çin'de yapılacak Sylphy elektrikli aracını tanıtmıştı. İmzalanan sözleşme ile birlikte bu aracın batarya tedarikçisi olacak CATL, aynı zamanda yine Çin'de üretim bandına çıkacak.

Fiat'tan otomobil ile sürücüyü birbirine bağlayan teknoloji

Fiat, Türkiye'deki kullanıcılarının alışkanlıklarını ve otomobille olan ilişkisini değiştirecek bağlantı teknolojisi Fiat Yol Arkadaşım Connect'i tanıttı. Tofaş bünyesinde geliştirilen Fiat Yol Arkadaşım Connect uygulaması sınıftaki ilk uzaktan erişim teknolojisini Fiat kullanıcılarına sunuyor.

Türkiye'de otomobil kullanıcılarının alışkanlıklarını ve araçlarıyla olan ilişkisini değiştirecek bağlanabilirlik teknolojisi 'Fiat Yol Arkadaşım Connect ile Fiat kullanıcıları artık akıllı telefon veya bilgisayar aracılığıyla otomobillerine uzaktan bağlanabileceği gibi birçok ayrıcalıklı özelliğe de kolayca erişebilecek. Fiat Yol Arkadaşım Connect ile uzaktan otomobilin kapı ve bagaj kilitlerini açma-kapama, lastik basınçlarını, yakıt ve akü durumunu takip etme, geçmiş servis işlemlerini takip edebilme ve online servis randevusu alabilme ile aracın park konumunu ve sürüş detaylarını görebilme, hız ve mesafe limiti belirleyerek bildirim alabilme, acil yol yardım ile ambulans hizmeti alabilme gibi birçok faydalı fonksiyona sahip olunabilecek.



Volvo, elektrikli çöp kamyonunu tanıttı

Elektrikli kamyonunu pazara süren Volvo, şimdi de elektrikli çöp kamyonunu tanıttı. Almanya'da kullanılacak olan bu elektrikli kamyon, kardeş modelinden iki kat fazla yük taşıyor.

Volvo, bu yıl elektrikli kamyon pazarına gireceğini duyurmasının ardından, Nisan ayında yeni elektrikli kamyon modeli Volvo FL Electric'i piyasaya sürmüştü. Şirket şimdi de yeni elektrikli çöp kamyonu Volvo FE Electric'i duyurdu. Volvo FE Electric'in 300 kWh kapasiteli pili yüksek güçlü CCS2 şarj cihazı ile (150 kW) yaklaşık 1.5 saat, 22 kW düşük güç seçeneğiyle ise yaklaşık 10 saatte tamamen doluyor.

automechanika

FRANKFURT



Driving Synergies

11.–15.9.2018

Mobilite çözümlerinin eşsiz çeşitliliğini Automechanika Frankfurt'ta deneyimleyin. Ekipman, parça, aksesuar, yönetim ve servise ek olarak, lastik endüstrisi de ilk kez Automechanika Frankfurt'ta yer alacak. Dünyanın önde gelen iki fuarı Automechanika ve REIFEN, tek bir çatı altında Almanya'nın en uluslararası fuar alanında. Otomotiv endüstrisinin en büyük buluşma platformunda lastik ve servis pazarını keşfedin!

www.automechanika.com

info@turkey.messefrankfurt.com
Tel. +90-216-384 50 50



25th

Automechanika
Frankfurt



messe frankfurt



Toyota, Nissan ve Honda, geleceğin pil teknolojisi için birleşti

Toyota, Nissan ve Honda'nın da aralarında bulunduğu önde gelen üreticiler yeni bir işbirliği içerisine girdi. Dev üreticiler, elektrikli araçların geleceği adına güçlerini birleştirerek katı hal pilleri için yeni bir Ar-Ge programı başlattı.



MIT'den sürücüsüz otomobil teknolojisi

Massachusetts Teknoloji Enstitüsü (MIT), yeni geliştirdiği ve haritaya gerek duymadan çalışan sürücüsüz otomobil teknolojisini duyurdu. Bu gelişme, diğer şirketlerin navigasyon ve gelişmiş haritalar gibi sistemlerle geliştirdikleri sürücüsüz otomobil teknolojisini daha da ileri bir seviyeye taşıyacak.



Elektrikli araç kullanımını yaygınlaştıracak teknoloji

General Motors, elektrikli araç parçalarını 3D baskı ile üreteceğini duyurdu. Bu teknolojiyle üretilen parçaların hafifliği, elektrikli araçlardaki ağırlık sorununu da ortadan kaldıracak. GM, 2023 yılında 20 elektrikli otomobil modeline sahip olma planlarını gerçekleştirilmeyi hedefliyor.



Kia Niro elektrikli crossover, 380 km menzili ile tanıtıldı

Güney Koreli üretici, tamamen elektrikli Kia Niro modelinin üretim versiyonunu kendi evindeki fuarında resmi olarak tanıttı. Kendine has detaylara sahip araçta iki farklı batarya seçeneği bulunuyor. Kia bu modelini Uluslararası Elektrikli Araç Fuarı'nda resmi olarak tanıttı.

ABD, yeni otomobillerde geri görüş kamerasını zorunlu hale getiriyor

Amerika Birleşik Devletleri, yapılan yeni düzenlemeyle birlikte araçlarda geri görüş kamerasının bulunmasını zorunlu hale getiriyor. Bu zorunlulukla birlikte, ülkede arkayı görememe nedeniyle gerçekleşen kazaların önüne geçilmeye çalışılacak. Ülkedeki geri görüş kamerasına sahip araç oranının yüzde 97'ye çıkarılması hedefleniyor.



DS, 2025'ten itibaren sadece elektrikli otomobil üretecek

PSA çatısı altında faaliyet gösteren DS, gelecekte tamamen elektrikliye odaklanacaklarını belirtti. Yapılan açıklamaya göre, 2025 yılından başlayarak DS imzası taşıyan tüm yeni modeller hibrid yada tamamen elektrikli olacak.

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan DS CEO'su Yves Bonnefont, "Hedefimiz oldukça açık. DS'i elektrikli araç pazarındaki global liderlerin arasına sokmak için çalışıyoruz." şeklinde konuştu.



ÖZEL BASKI



TAYSAD DERGİ'NİN 103'NCÜ SAYISI ALMANYA'YI DOLAŞACAK



İLAN VE TANITIMLARINIZLA ŞİMDİDEN YERİNİZİ AYIRIN!



11-15 EYLÜL 2018

automechanika
FRANKFURT

20-27 EYLÜL 2018

>> IAA

BİLGİ İÇİN

Fırtına Arsoy • Mavi Tanıtım ve İletişim • 0 216 345 99 20 • firtina@mavitanitim.com.tr

**BOSCH**

Yaşam için teknoloji



Kazaya karşı en iyi koruma,
kazayı önlemektir.

Kazayı öngören sürücü destek sistemleri ile güvenle yolculuk yapın.

Kazayı öngören sürücü destek sistemleri her zaman tetikte olarak sürücülerden daha hızlı harekete geçiyor. Sistem kazaların olmasını engellemekle birlikte, eğer çarpışma kaçınılmaz ise kazanın etkilerini en aza indirmeye yardımcı oluyor. Stereo kamera, sensör gibi ekipmanlarla hareket eden objeleri anında fark edebiliyor. Sistem sürücüyü uyandırıyor ve frenlemesine yardımcı oluyor. Sürücü bu uyarıya karşılık vermez ise sistem otomatik olarak kontrolü ele alıyor. Ağa bağlı akıllı destek sistemleri sıfır kaza vizyonunu işte böyle hayata geçirmeye yardımcı oluyor.

www.bosch-mobility-solutions.com