

[illegible]

OTOMOTİV YENİLEME PAZARI

Zincirin Tüm Halkalarıyla İletişim İçinde Olmak Önemli



Çelik
Üretimindeki
Yarım Asırlık
Tecrübemizle
Sanayimizin
Yanındayız

 **Çolakoglu Metalurji**

www.colakoglu.com.tr



SICAK YASSI MAMUL KATEGORİSİNDE
SON 7 YILIN İHRACAT ŞAMPİYONU



Dijital Pazarlamanın Önemi

- **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
SÜHEYL 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, Şekerpınar, Çayırova
Kocaeli- TÜRKİYE
Tel: + 90 262 658 98 18
Faks: + 90 262 658 98 39
www.taysad.org.tr • info@taysad.org.tr
- **Yapım**
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 - İlmî**
İki Ayda Bir Yayınlanır
Tüm yayın hakkı TAYSAD'a ait olup kaynak gösterilmek suretiyle alıntı yapılabilir. Tüm reklamların sorumluluğu reklam veren firmalara, yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. TAYSAD Dergi parayla satılmaz.

Dijital dönüşümün yolunu açan yeni teknolojiler, yeni iş modellerinin de önünü açıyor. Otomotiv değer zincirindeki bütün oyuncuların buna cevap vererek stratejik önceliklerini gözden geçirmeleri ve buna göre ayarlamaları ve tabi ki rekabetin içerisinde kalabilmek için yatırım yapmaları gerekiyor. Otomotiv üretimi dünya çapında en fazla veri üreten endüstrilerin başında gelmekte ve bu sektördeki birçok kurum dijital dönüşümün ve veri ekonomisinin önemini anlamaya başladı.

Tüketicinin ihtiyacını karşılayabilecek her şey, dijital pazarlarda fazlasıyla mevcut. Bir şeyler yapmazsanız, ürünleriniz bu sonsuz döngü içerisinde kaybolup gitmeye mahkûm olacak. Yani işletmenizin bu yeni sisteme dâhil olabilmesi için, onu insanlar tarafından görünür kılmanız gerekiyor.

Verileri analiz etmek ve telematik, satış sonrası tedarikçilere talep, müşteri katılımı, sadakat ve bu nedenle satış tahmininde öngörülen satış tedarikçilerine yardım etmede kilit rol oynar. Gelişmiş analizler ve kestirimci bakım aracı, aracın ne zaman bakım veya değiştirme gerektiğine dair kullanıcıyı bilgilendirmek için veri kullanılıyor. Böylece, bir aracın tüm servis ve bakım işlemleri dijital hale getiriliyor.

Araştırmalara göre otomotiv yenileme pazarında, ortalama kullanılan araç yaşı artıyor. Otomotiv parçalarının online satışı 2018'de 10 milyar doları aştı ve 2017'ye göre % 16,3 artış kaydetti.

Dijital alanda da son kullanıcıya ya da müşterilere dokunmak gerekiyor. Online platformlarda dinamik içerik, etkileşimli videolar ve ürün fotoğrafları, müşterinin alışveriş deneyimini önemli ölçüde geliştirebilir ve doğru satın alma kararını vermelerine yardımcı olabilir.

Gelecek sayıda görüşmek dileğiyle...



SEVGİ ÖZÇELİK

TAYSAD Kurumsal İletişim Uzmanı



Avrupa Otomotiv Yan Sanayicileri Derneği
TAYSAD CLEPA üyesidir

İçindekiler

06 TAYSAD'DAN MESAJ

Yenileme Pazarında
Dijital Yolculuk

ALPER KANCA

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

20 YENİLEME PAZARI

Veri Erişim Modelleri
Pazarda Rekabeti Belirleyecek

RIZA ŞAHİN

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve
Hizmetleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

24

Orta ve Uzun Vadeli
Gelişmeleri Öngörebilmek

NIKOS MAGOPOULOS

Japoniki Genel Müdürü

26

Geleceğin Beklentileri
Bugünü Belirliyor

ANIL YÜCETÜRK

Maysan Mando
Genel Müdürü

28

Fark Yaratın Unsurlar:
Kurumsallaşma ve Yetkinlik

ILGAZ KORKMAZ

Brisa A.Ş.
Perakende ve Özel Müşteriler Satış Direktörü

34

Teknolojideki Yeniliklere Uygun Ar-Ge
Projeleri Geliştiriyoruz

SALİH ALSON

Supsan
Genel Müdür

82

74

52

38

36

34

28

26

24

20

38

Yenilikleri Yakından
Takip Ediyoruz

SELAMİ NAÇAR

Sismak Otomotiv
Yurt İçi Satış Yöneticisi

52 TAYSAD'DAN HABERLER

Tedarikçiler Gelecek İçin İşbirliğine Hazır

56

Otomotiv Tedarikçileri Geleceğin
Teknolojilerine Hazır Olmalı

74 ÜYELERDEN HABERLER

Ecoplas, İkinci Fabrikasını
Sakarya'da Açtı

82

Toyota Avrupa Başarılı
2 TAYSAD Üyesini Ödüllendirdi



PENTA

ELECTRONIC MANUFACTURING SERVICES



Your Global Manufacturing Partner

for your production needs,
with our strong procurement
and design experience

in Automotive Electronics



www.pentaelektronik.com

ISO 9001

ISO 14001

OHSAS 18001

IATF 16949

Yenileme Pazarında Dijital Yolculuk

ALPER KANCA

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı



Ülkemizde 59,36 milyon internet kullanıcısı bulunuyor. Ülke nüfusumuzun yüzde 98'i cep telefonu kullanırken, bunların yüzde 77'si akıllı telefon kullanıyor. Dijital ortamda 7 saatini harcayan kullanıcılar, günde ortalama 2 saat 46 dakika sosyal medyada dolaşıyor. 2019'un dijital istatistikleri, son kullanıcıların hayatının uzun bir bölümünün dijital ortamlarda geçtiğini gösteriyor. Öte yandan ülkemizde, Mart 2019 itibarıyla trafiğe kayıtlı araç sayısı 23 milyon adede ulaştı. Kısacası, son kullanıcılar hızla dijitalleşirken, yenileme pazarının da buna uygun olarak dijital yolculuğa kendini hazırlaması gerekiyor.

Otomotiv yenileme pazarı, endüstrimizin son kullanıcıya doğrudan ulaşabilmesi için yeni fırsatlar barındırıyor. OEM'ler, parça distribütörleri ve bağımsız tamirhaneler dijital dönüşüme hızla ayak uydurmaya, yeni kanallarla tüketiciye ulaşmaya çalışıyor. Bazı OEM'ler, servis ve bakım randevularını online rezervasyon olarak alıyor. Aracın servis durumu ile ilgili bilgilendirmeden ödemeye kadar olan tüm aşamalarda dijital bir müşteri yolculuğu sunuyor.

Bağlantılı araçların giderek hayatımıza girmesiyle bugün telematik ve sürücü davranış verilerinin toplanması da dahil olmak üzere saatte 25 GB veri üretildiği tahmin ediliyor. Doğru analizle bu veri seviyesi rekabeti farklılaştırarak yenileme pazarı oyuncularını için yeni bir kapıyı açıyor. Büyük veri analizi, satış sonrası oyuncuların müşterilerinin davranışlarını, tercihlerini ve ihtiyaçlarını anlamalarına yardımcı olma gücüne sahip. Küçük bir bilgi analizi müşteri memnuniyeti sağlamanın yolu olabiliyor.

Doğru bilgilerin yeterince toplanması ve işlenmesi durumunda, müşteriye özel analitiklerle bağlantılı büyük veri istatistikleri, bir sonraki müşteri ziyaretinin ve ilgili parçaların ve hizmetlerin kesin bir tahminine yol açıyor. Böylece bağımsız tamirhaneler, parça satıcıları, tedarikçiler ve OEM'ler lojistiklerini daha iyi optimize edebilir. Son kullanıcının bir sonraki bakım gereksinimi hakkında kesin bilgi sahibi olurken, zamanında teslimatı gerçekleştirir. Zamanında teslimatın artması ortalama stok miktarını azaltabilir.

Otomotiv satış sonrası pazarı, bugün olduğu gibi gelecekte de cazip bir endüstri olarak kalacak. Stratejik adımlar atmaya istekli olan oyuncular, rakiplerinden daha iyi performans gösterebilecek ve kendi alanlarında başarılı olabilecekler.

Saygı ve sevgilerimle



YERLİ TASARIM

İşimiz memleketi yön vermek, gücümüz %100 yerli üretimse
tam otuz dokuz yıldır 23 marka ve 286 model ile dünyanın dört bir yanına
Türk kalitesi sunabilmemiz sizin emeğiniz sayesinde.

Türk Otomotiv Sanayisi'nin Çelikten Gücü.

Otomotiv sektörünün ihtiyaç duyduğu en üst standartlarda hizmet sağlarken, müşterilerimizin taleplerini tam zamanında, istenilen ebat ve toleranslarda; Erdemir güvencesi ve ürünleri ile karşılıyoruz.



MADEN METALÜRJİ
GRUBU



Erdemir Çelik Servis Merkezi

2019 NİSAN AYI ÜRETİM RAKAMLARI



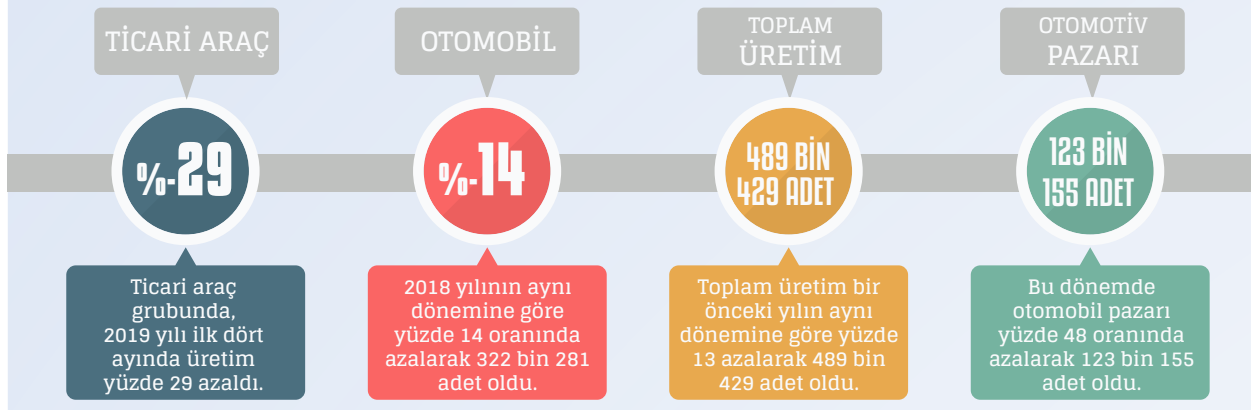
	Otomobil	%	K.Kamyon	%	B.Kamyon	%	Kamyonet	%	Otobüs	%	Minibüs	%	Midibüs	%	Traktör	%	Toplam
A.I.O.S.			255	91,4			208	0,2	126	4			316	48,7			905
FORD OTOSAN	8.987	2,8			1.223	21,1	102.133	74,9			20.686	98,7					113.029
HATTAT TRAKTÖR															395	5,7	395
HONDA TÜRKİYE	7.752	2,4															7.752
HYUNDAI ASSAN	48.800	15,1															48.800
KARSAN							882	0,6	95	3	275	1,3	51	7,9			1.303
M. BENZ TÜRK					4.578	78,9			1.372	43,9							5.950
MAN TÜRKİYE									1.079	34,5							1.079
OTOKAR							48		326	10,4			215	33,1			589
OYAK RENAULT	118.216	36,7															118.216
TEMSA			24	8,6					126	4			67	10,3			217
TOFAŞ	48.438	15					33.063	24,3									81.501
TOYOTA	90.088	28															90.088
TÜRK TRAKTÖR															6.541	94,3	6.541
TOPLAM	322.281	100	279	100	5.801	100	136.334	100	3.124	100	20.961	100	649	100	6.936	100	496.365

Yılın ilk 4 ayında Üretim Yüzde 13 Azaldı

OSD 2019 yılı Ocak-Nisan ayına ait verilerine göre, toplam üretim bir önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 13 azalarak 489 bin 429 adet, otomobil üretimi ise yüzde 14 azalarak 322 bin 281 adet oldu.

OSD verilerine göre, yılın ilk dört aylık döneminde toplam üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13 azalarak 489 bin 429 adet, otomobil üretimi ise yüzde 14 azalarak 322 bin 281 adet oldu. Bu dönemde, toplam pazar ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 48 oranında azalarak 123 bin 155 adet olurken, otomobil pazarı yüzde 47 daraldı ve 93 bin 228 adet olarak gerçekleşti.

OSD verilerine göre ticari araç grubunda toplam üretim yılın ilk dört aylık döneminde, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 11 oranında azaldı. Bu dönemde, hafif ticari araçta üretim yüzde 9, ağır ticari araç grubunda üretim ise yüzde 29 seviyesinde azaldı. Yılın ilk dört ayında, otomobil pazarında yaşanan daralmaya benzer şekilde ticari araç pazarında da azalma sürdü. Ocak-Nisan ayını kapsayan süreçte, geçen yılın aynı dönemine göre ticari araç pazarı yüzde 51 daraldı. Hafif ticari araç pazarı yüzde 50 oranında daralırken, ağır ticari araç pazarında ise yüzde 60 oranında azalma kaydedildi. Aynı dönemde toplam ticari araç ihracatı yüzde 2 artış gösterirken hafif ticari araç ihracatı yüzde 1, ağır ticari araç ihracatı ise yüzde 36 artış gösterdi.



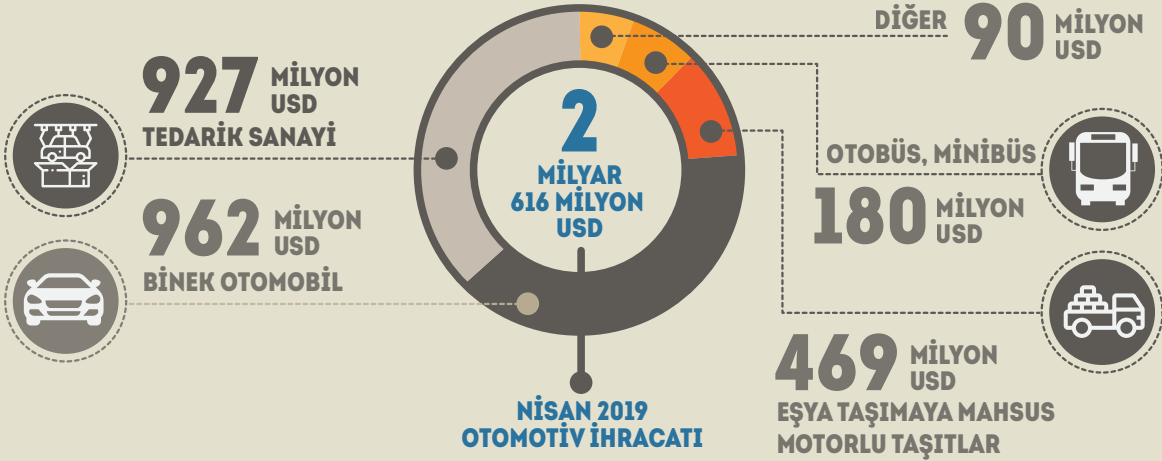
OVER
45 YEARS.
THAT'S WHY
WE KNOW HOW.



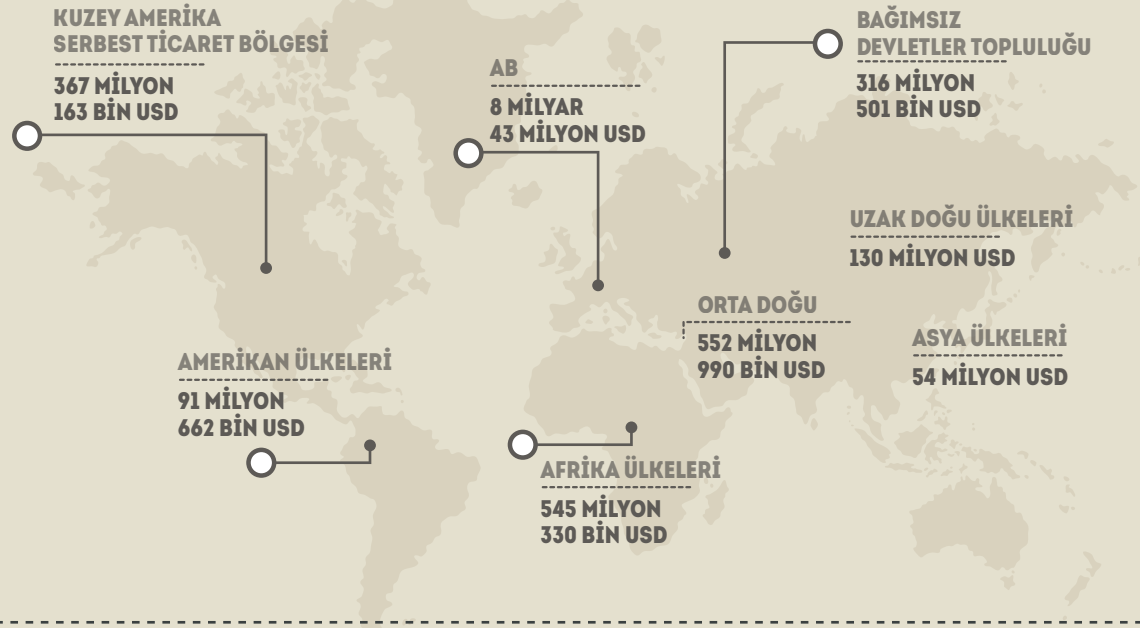
MAPA
AUTOMOTIVE ENGINEERING AND TECHNOLOGY

Nisan Ayında 2,6 Milyar Dolarlık İhracat

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre, Nisan 2019'da otomotiv endüstrisi 2,6 milyar dolarlık ihracata imza attı. Endüstrinin Türkiye ihracatından aldığı pay %17 oldu.



Türkiye Otomotiv Sektörü Ocak-Nisan 2019 Kümülatif Ülke Grubu İhracatı



Otomotiv Sektörü Ocak-Nisan 2019 Döneminde En Çok İhracat Gerçekleştirilen Ülkeler





TİRSAN®

DRIVELINE TECHNOLOGIES

GÜÇ AKTARIMINDA EN ÖNDE



Light-Hafif



Flexible-Esnek



Strong-Güçlü



- TİRSAN KARDAN ve AR-GE
- TİRSAN KARDAN - R&D



- TİRSAN YEDEK PARÇA
- TİRSAN AFTERMARKET



- TİRSAN TALAŞLI İMALAT
- TİRSAN PART PRODUCTION



- TİRSAN DÖVME ve TALAŞLI İMALAT
- TİRSAN HOT FORGING & PART PRODUCTION



TİRSAN KARDAN



TİRSAN RUSSIA



TİRSAN EUROPE



TİRYAKİLER OTO MAKİNA

www.tiryakiler.com.tr

**YENİ YATIRIMLA BİRLİKTE TOPLAM EGEA ÜRETİMİNİN
1 MİLYON 450 BİN ADEDE ULAŞMASI HEDEFLENİYOR.**



Tofaş'tan Egea Ailesine Büyük Yatırım

Fiat Egea model ailesini 2024 yılına taşıyacak yeni bir yatırım için Yönetim Kurulu kararı alındı. Tofaş'ın 1 milyar dolarlık yatırımla hayata geçirdiği ve ürün geliştirme sürecinde önemli sorumluluklar üstlendiği Egea model ailesi için 225 milyon dolar tutarında facelift yatırımı gerçekleştirilecek.

Türkiye'nin dördüncü büyük sanayi kuruluşu Tofaş, 2015 yılında 1 milyar dolarlık yatırımla hayata geçirdiği Egea model ailesi için yeni bir yatırım kararı aldı. 225 milyon dolar tutarındaki facelift yatırımıyla, 3 yılda 500 bini aşan üretim adediyle Fiat'ın küresel modeli haline gelen Egea ailesi üretimine 2024 yılına kadar devam kararı alındı. Yeni yatırım kapsamındaki yeniliklerin 2020 yılının son çeyreğinden itibaren devreye alınması planlanıyor.

1,5 milyonluk üretim hedefleniyor

Yeni yatırımla birlikte 2015 – 2024 yılları arasında toplam Egea üretiminin 1 milyon 450 bin adede ulaşması hedefleniyor. Cengiz Erol, "Geçtiğimiz yıl Tofaş'ın kuruluşunun 50. yıldönümüydü. Biz en az bir 50 yıl daha Türkiye'nin önde gelen ve küresel arenada rekabetçiliğini koruyan şirketi olmaya devam etmek niyetindeyiz. Müşterilerimizin ihtiyacını takip ederek, ürün, hizmet ve teknolojimizde rekabetçiliğimizi sürdüreceğiz yeniliklere yatırım yapmaya ve yaptığımız yatırımlarla, Türkiye otomotiv sanayisine katkı sağlamaya devam edeceğiz" açıklamasında bulundu.

Cengiz Erol, Egea'nın 2016 yılında "Avrupa'da Yılın Otomobili" (AutoBest) seçildiğini hatırlatarak, otomobilin EMEA Bölgesi'nde de pazar başarısını sürdürdüğünü kaydetti. Egea model ailesinin, yarattığı ihracat hacmi ile ülke ekonomisine katma değer sağlamaya sürdüreceğini vurguladı.

ÜRETİM ADEDİ
3 YILDA
500 BİNİ AŞTI

Yeni yatırım kapsamında 2020 yılının son çeyreğinden itibaren yeniliklerin devreye alınması amaçlanıyor. Yeni yatırım kararıyla beraber 2015-2024 senelerinde üretilmiş olan toplam Egea üretiminin 1 milyon 450 bin adede ulaşması bekleniyor.

HEDEF
1,5
MİLYON ADET
ÜRETİM





FESTO

Akılcı ve enerji verimli çözümler
size rekabet üstünlüğü sağlar.



→ WE ARE THE ENGINEERS
OF PRODUCTIVITY.

444 1 378
www.festo.com.tr



MERCEDES-BENZ TÜRK, 1970 YILINDAN BU YANA YAKLAŞIK 55 BİN OTOBÜSÜ YURT DIŞI PAZARLARINA GÖNDERDİ.

Mercedes-Benz Türk, 90 Bininci Otobüsünü Üretti

Otomarsan ismiyle 1967 yılında İstanbul'da kurulan ve bugün yatırım miktarı 1,2 milyar Euro'ya ulaşan, Türkiye'nin yabancı sermayeli en büyük şirketlerinden biri olan Mercedes-Benz Türk, üretime başladığı 1968 yılından bu yana toplam 90 bin adet otobüs üretti.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası, üretimine kesintisiz devam ederek 2018 yılında 3.708 adet otobüs üretti. Şirket, başta Batı Avrupa ülkelerine olmak üzere üretimin yaklaşık yüzde 95'ini ihraç ederek 2018 yılında 3.494 adetlik otobüs ihracatı gerçekleştirdi. Şirketin ilk ihracat gerçekleştirdiği 1970 yılından bu yana yaklaşık 55.000 otobüs yurt dışı pazarlarına gönderildi. Yaklaşık 3.500 çalışanın istihdam edildiği Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Travego, Intouro, Tourismo, Setra UL & LE ile dizel & gazlı motor seçenekleriyle Conecto Solo & Körüklü otobüsler, 70'den fazla ülkeye ihraç ediliyor.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretiminden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Bülent Acicbe; "52 yıldır olduğu gibi, 2019 yılında da Türkiye'deki yatırımlarımıza, üretimimize ve ihracatımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Türkiye'yi, dünyanın otobüs üretimindeki üslerinden biri haline getirdiğimiz yatırımlarımız sonrasında sadece üretimimizle değil, mühendislik ihracatımız ile de ülkemize katma değer sağlıyoruz. Başta Batı Avrupa olmak üzere 70'den fazla ülkede Türkiye'de ürettiğimiz otobüsler sayesinde yolcular güvenli, teknolojik ve konforlu araçlarla seyahat ediyorlar. 90.000 otobüsün her birinde emeği bulunan tüm çalışanlarımıza ve paydaşlarımıza teşekkürü borç biliriz," dedi.

MERCEDES-BENZ TÜRK
2018 YILINDA

**3,708 ADET
OTOBÜS ÜRETİMİ
GERÇEKLEŞTİRDİ**



Kalite Fark Edilir.

Özel bağlantı elemanlarında 25 yılı aşkın
bilgi, birikim ve tecrübe ile sizlerin yanındayız...



2018 YILINDA **TOYOTA C-HR MODELİNİN** HİBRİT VERSİYONU **TÜRKİYE'DE 2 BİN 576 ADET** SATILDI.



Toyota Adapazarı Akıllı Sistem İhraç Edecek

C-HR ve Corolla modelleriyle Türkiye'yi hibrit otomobil üssü yapan Japon üretici Toyota, Türkiye'den mühendislik ihracatı yapmak için de çalışmalara başladı.

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye Genel Müdür ve CEO'su Toshihiko Kudo, üretim süreçlerinin kalbi ve beyni olan akıllı sistemleri Türkiye'de geliştirmek için çalışmalara başladıklarını söyledi. 2017 yılı başından bu yana "Üretimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Komitesi Üyesi" olarak Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'de görev yapan, ardından Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye Genel Müdür ve CEO'su olarak atanan Toshihiko Kudo, ilk röportajını Dünya Gazetesi ile gerçekleştirdi. Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'nin ocak ayında Sakarya fabrikasında yenilenen Toyota Corolla Sedan'ı banttan indirdiğini hatırlatan Kudo, başarılı bir ilk çeyreği geride bıraktıklarını vurgulayarak, "Corolla'ya talep gayet iyi, satış ve ihracat çok iyi gidiyor" dedi.

Yeni Ür-Ge merkezinde 67 mühendis çalışıyor

Türkiye'deki yeni yatırım planları ve hedeflerine yönelik önemli bir gelişmeyi ilk kez açıklayan Toshihiko Kudo, kısa süre önce üretim süreçlerinde akıllı sistemler geliştirmeye yönelik bir Ür-Ge departmanı kurduklarını belirterek, "Üretim süreçlerinin kalbi ve beyni olan akıllı sistemler geliştiriyoruz. Üretimde ve bakımda daha akıllı sistemler kullanmaya ve onları geliştirmeye yönelik çalışmalar yapıyoruz. Ayrıca Avrupa'daki diğer Toyota fabrikalarına akıllı üretim sistemleri ihraç etmeyi planlıyoruz. Böylece Türkiye'den ilk kez mühendislik ihraç etmiş olacağız" diye konuştu. Kudo, Ür-Ge merkezinde 67 mühendisin çalıştığını belirtti.

Toshihiko Kudo, mühendislik çalışmalarında Ar-Ge merkezinin küçük bir başlangıç olduğunu ve orta vadede Ar-Ge merkezi kurmanın da gündemlerinde olduğunu ifade ederek, "Özellikle model değişimleri döneminde bazı ekipmanlar Japonya'dan geliyordu. Aslında Türkiye'ye baktığımız zaman bunu yapacak tedarik sanayicisi, mühendisi hepsi var. Model değişim süreçlerinde ve fabrikanın yenilenmesinde bu tür ekipmanları da kendimiz yapabilir ve dizayn edebilir seviyeye gelmek istiyoruz" dedi.

2002 YILINDAN BUGÜNE

1,96 MİLYON ADET

İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLDİ

2019 ÜRETİM HEDEFİ

248 BİN 300 ADET



Soğutma ve ısıtma sistemlerinde ileri çözümler



Veri Erişim Modelleri Pazarda Rekabeti Belirleyecek

Değişim kaynaklı gelişim mutlaka yaşanacaktır. Dijitalleşiyoruz, 20 yıl önce aklımıza dahi gelmeyen otonom, sürücüsüz, bağlantılı araçları konuşuyoruz. Bunlar yaşanırken gelişime ayak uydurmayanlar zaten ayakta kalamayacaklardır.

Rıza Şahin

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Küresel otomotiv satış sonrası pazarının boyutu

Otomotiv satış sonrası pazarının boyutunu etkileyecek olan faktörlerin başında araç üreticilerinin bu pazara ne kadar müdahil olup olmayacakları gelmektedir. Eğer araç üreticileri veri erişimini kısıtlama yoluna gider ve servis ve tamirhanelerin bu bilgiye ulaşmasına izin vermeyerek kendileri hizmet ağlarını genişletirlerse, satış sonrası pazarı bundan olumsuz etkilenecektir. Yönünü ise bize göre Avrupa Birliği komisyonlarının çalışmaları ve yasal süreçler belirleyecektir. Avrupa ve küresel ölçekte FIGIEFA, CLEPA gibi kuruluşlar bu konu üzerinde çalışırken Türkiye’de de bizler kamu nezdinde görüşmelerimizi başlattık.

Pazarının gelişmeye açık yönleri

Her sektörün olduğu gibi bizim sektörümüzün de gelişmeye açık yönleri var. Değişim kaynaklı gelişim mutlaka yaşanacaktır. Dijitalleşiyoruz, 20 yıl önce aklımıza dahi gelmeyen otonom, sür-

rücüsüz, bağlantılı araçları konuşuyoruz. Bunlar yaşanırken gelişime ayak uydurmayanlar zaten ayakta kalamayacaklardır. Ancak daha önemlisi bu değişimi yaşarken finansal altyapının iyileşmesi ve ekonomik faktörlerden etkilenmemesi sağlanabilirse oldukça büyük bir gelişim olacaktır.

Dijital dönüşümün sektöre etkileri

Uluslararası Otomobil Federasyonu FIA tarafından yayınlanan “Otomotivin dijital dönüşümü ve mevcut veri erişim modellerinin ekonomik etkileri raporu”, belirtilen modellerin bağımsız satış sonrası servis sağlayıcılarının üzerinde olumsuz etkilerinin olacağı ve araç üreticilerinin satış sonrası pazarla daha fazla bütünleşmesini sağlayacağını vurguluyor. Sonuç olarak araç üreticilerinin bu modellerle son tüketicilerle olan ilişkiler üzerinde daha güçlü bir kontrol sağlayacağı da belirtiliyor.

Bu durum, gelişen otomotiv sektöründe tüketici tercihini, rekabeti ve toplumsal faydaları azaltma etkisine neden olacak ayrıca maliyetleri kademeli olarak da artıracak. 2030 yılına kadar, Avrupa’daki bağımsız otomotiv satış sonrası operatörleri için

ARAÇ ÜRETİCİLERİNİN ARKA PLAN VERİ ERIŞİM MODELLERİ, AVRUPA’DA 2030 YILINA KADAR SÜRÜCÜLERE VE SATIŞ SONRASI FİRMALARINA TOPLAM 65 MİLYAR EURO GİBİ BÜYÜK BİR MALİYET YÜKÜ OLUŞTURACAK.





#BoruSanatı

'Boru' deyip geçenler bilmez; bir borunun üretiminden müşteriye ulaşmasına kadar geçen süreçte ne kadar emek, yatırım, tecrübe ve uzmanlık gerektiğini.

Borusan Mannesmann olarak işimize hep sanatçı titizliğiyle yaklaştık.
Ürettiğimiz her bir çelik boruya uzmanlığımızı kattık.
60 yıldır Türkiye'de, boru sanatına imzamızı attık.

Üretim aşamamızdaki seslerin, Mercan Dede'nin yorumuyla çok özel bir müzik şölenine dönüştüğü videomuzu Youtube kanalımızdan izleyebilirsiniz.



33 milyar Euro zarara, sürücüler için ise 32 milyar Euro ek maliyete neden olacak.

Bu dijitalleşmeyelim anlamına tabi ki gelmiyor. Yukarıda önemini açıkladığım gibi bu zaten kaçınılmaz. Ancak hazırlıklı olmamız ve çalışmalarımızı bu yönde yapmamız için önemli bir uyarı niteliğindedir.

2019 için derneğimizin hedeflerini üç ana başlık altında topladık. Bunlardan ilki, sektör büyüklüğü ile ilgili bir çalışma yapmak. Uluslararası bir firma ve sektör paydaşları ile yapılacak bu çalışmada, sektörün hangi

adetlerde ve hangi büyüklükte olduğunu rakamlarlaölçeceğiz. Sonraki yıllarda ise bu çalışmayı sürekli hale getirip, trend analizi yapmak istiyoruz. Diğer bir hedefimiz; Amerika ve Avrupa'da konsolidasyon başlatmış firmaları Türkiye'ye davet ederek Türkiye'deki firmalara tavsiyelerde bulunmalarını sağlamak. Son olarak ise; bir sosyal sorumluluk projesi olarak, mesleki eğitim kurumları ile daha yakın çalışmalarda bulunup, eksikliklerin giderilmesi yönünde çalışmalar başlatıp, sektörün insan kaynağı alt yapısının oluşturulmasını sağlamak olarak özetleyebiliriz.



Yedek Parça Tedarik Üssü Olmak Çok Mümkün

Seda Düzgün

Assan Hanil

Tedarik Zinciri Direktörü

Günümüzde, bir aracı oluşturan parçaların yüzde 85'i otomotiv yan sanayi tedarikçileri tarafından üretiliyor. Türkiye'deki üretim maliyetleri Avrupa ile karşılaştırıldığında parça fiyatlarındaki avantaj daha net görülüyor. Yapılacak yasal düzenlemeler ve teşviklerle ülkemizin, Avrupa'nın otomotiv yedek parça tedarik üssü olması mümkün.

Tüm otomotiv yan sanayicilerinin teknoloji alanındaki ve yedek parça sektöründeki gelişmeleri yakından takip etmesi kendilerine gelecekte büyük bir avantaj sağlayacak.

Şirketlerin, dijital teknolojileri çalışma ortamlarına entegre etmesinin yanı sıra işletme kültüründe köklü bir dönüşümü de içeren dijital dönüşümü gerçekleştirmesi, tüm şirketlerin rekabet ortamında varlıklarını sürdürmesinin ön koşulları arasında yer alıyor. Dijitalleşme, yeni ve yenilikçi iş modellerinin kullanılmasını sağlarken çalışanların, müşterilerin, iş ortaklarının ve işletme paydaşlarının deneyimlerini geliştirmesine yardımcı olur

Asya ve Avrupa kıtaları arasında adeta bir köprü görevi gören Türkiye, lokasyonu itibarıyla yedek parça konusunda oldukça merkezi bir konumda yer alıyor. Şirketlerin bu fırsatı iyi değerlendirmesi adına dijital dönüşüme yatırım yapmaları ve kendilerini bu alanda geliştirmeleri büyük önem taşıyor.

Tedarikçiler yasal düzenlemelerin yapılması ve doğal rekabet koşullarının artırılması için gerekli platformlarda aktif olarak görev almalı.

SMALL THINGS MAKE BIG THINGS HAPPEN



obel[®]
CIVATA

WWW.OBEL.COM.TR

Nikos Magopoulos
Iaponiki Genel Müdürü



Orta ve Uzun Vadeli Gelişmeleri Öngörebilmek

Yenileme pazarı, önümüzdeki yıllarda daha da hızlanacak büyük bir dönüşümden geçiyor. Otomotiv sektörü ile doğrudan ilgili ya da bağlantılı olması gerekmeden çeşitli aktörler mobilitenin geleceğini etkiliyor. Orta ve uzun vadeli gelişmeleri kimse öngöremiyor. B2C, internete bağlı araçlar, kentleşme, elektrifikasyon ve çevre bilincinin artırılması gibi yeni iş modelleri ve trendler geliyor. Satış sonrasında hem küreselleşmenin hem de birleşme ve satın alma işlemlerinin hem tedarikçi hem de distribütör üzerindeki etkilerini yaşıyoruz. Yenileme pazarı firmaları gelecekteki gereksinimlere ayak uydurabilmek için uyum sağlamaya ve değişmeye istekli olmalıdır.

Geleneksel Araç Sahipliği Yerini Yeni Modellere Bırakıyor

Sektörün Ar-Ge bütçeleri, güç aktarma organlarının elektrifikasyonu ve otonom araç geliştirmeye giderek daha fazla yoğunlaşıyor.

Jonathon Poskitt

LMC Automotive Global Satış Öngörülleri Direktörü



Geçen yıl küresel olarak yapılan yeni Hafif Araç satış sözleşmelerine rağmen, son on yılın sonuna doğru ekonomik türbülansın bu yana ilk negatif büyüme görülürken pazar rekor seviyelere yakın olmaya devam ediyor. Ar-Ge bütçeleri, güç aktarma organlarının elektrifikasyonu ve otonom araç geliştirmeye giderek daha fazla yoğunlaşmaktadır. Tam AV uyumu, paylaşılan mobilite hizmetleri ile birlikte, şüphesiz, sonunda geleneksel araç sahipliği modelini bozacaktır. Bununla birlikte, yol boyunca önemli zorluklar devam etmekte ve bu arada, bugün Avrupalı olmayan otomobil nüfusu (bugün Avrupa'da 350 milyonun üzerinde olduğu tahmin ediliyor) artmaya devam ediyor. Hala biraz yol olmasına rağmen, yaygın paylaşılan AV uygulaması, mobilite talebini ve araç kullanım oranlarını arttırmak ve bu yeni ortama uyum sağlayabilecek yedek parça şirketleri için harika iş fırsatları sunmaktadır.

ALÜMİNYUMDAN İNOVATİF ÇÖZÜMLER

Sunroof

Hava sirkülasyonu
sağlayan ferah ve
stil sahibi iç kabin



Geleceğin Beklentileri Bugünü Belirliyor

Teknoloji çağı olarak tanımlanan bu dönemde; birbiriyle konuşabilen araçlar, nesnelerin interneti, yapay zekâ, mobilite, elektrikli araçlar ve dijital dönüşüm gibi kavramları çok daha sık duymaya başladık. Tüm bunlar, sektörün geleceğinde belirleyici faktörler olacak.

Anıl Yücetürk

Maysan Mando
Genel Müdürü

Hızla küreselleşen dünyada, teknolojik dönüşümün en hızlı yaşandığı sektörlerin başında kuşkusuz otomotiv sektörü gelmektedir. Araçların ortaya çıkmasını sağlayan parçaların büyük bir kısmının otomotiv yan sanayi firmaları tarafından üretilip geliştirilmesi ise sektörün sürdürülebilirliği açısından otomotiv yenileme pazarının ne denli önemli olduğunu ortaya koyuyor.

‘Teknoloji çağı’ olarak tanımlanan bu dönemde; birbiriyle konuşabilen araçlar, nesnelerin interneti, yapay zekâ, mobilite, elektrikli araçlar ve dijital dönüşüm gibi kavramları çok daha sık duymaya başladık. Tüm bunlar, sektörün geleceğinde belirleyici faktörler olacak.

Bu noktada, üreticilerin de bu dönüşüm sürecine karşı kendilerini en iyi şekilde hazırlaması gerekiyor. Özellikle de Ar-Ge ve inovasyon odaklı yenilikçi yaklaşım benimseyen ve teknolojiye yatırım firmaların, bu süreçte rakiplerine göre fark yaratacağı ortadadır.

Neticede, gelecekte üretilecek araçlarda bugünkü kullanılan teknoloji ve parçaların pek çoğu olmayacak. Bu da demektir ki üretici firmalar, dünyadaki hızla değişen pazar taleplerine karşı kendini her an hazır tutmalı ve geleceğin beklentilerine en iyi ve etkin şekilde yanıt verebilmeli.

Türk otomotiv tedarik sanayi üreticilerinin de küresel pazarlardaki varlığını sürdürülebilmesi için gelişen bu teknolojilere adapte olması ve dönüşüm sürecini, otonom araç teknolojisine göre şekillendirmesi gerekiyor.

Tedarikçilerin aftermarket pazar stratejilerinin nasıl olması ge-

rektiğine bakacak olursak da firmaların Ar-Ge ve inovasyona öncelik vermesi, sürekli iyileştirme anlayışıyla kaliteyi artırmaya odaklanması, verimlilikle ürün ve hizmet maliyetlerini azaltmayı hedeflemesi ve küresel ölçekteki stratejik iş birliklerine önem vermesi gibi unsurları gösterebiliriz.

Yanı sıra; Türkiye’nin ilk ve en büyük amortisör üreticisi, dünyanın da en büyük küresel aktörlerinden biri olan şirketimiz, yenilikçi yaklaşımlar sergileyerek sektörün ihtiyaç duyduğu ürün geliştirme ve tasarıma odaklanmaya devam ediyor.

Bu noktada, uzun yıllara dayanan sektörel tecrübemiz ve sahip olduğumuz güçlü Ar-Ge kültürü, yoğun rekabet ortamında bize ciddi avantaj olarak geri dönmektedir.

Bu doğrultuda şirketimiz, özellikle patent ve çalışan sayısında artış sağlamaya odaklandı. Geliştirdiğimiz ürünler; tasarım, dayanıklılık, kalite ve verimlilik özellikleriyle ön plana çıkmaktadır. Yenilikçi ve katma değerli ürünler üretilmesi hedefiyle çalışmalarımızı sürdürürken, Türkiye’deki ilk 10 Ar-

Ge Merkezi arasında yer alma yönünde de hedefimiz bulunuyor.

Özetle Maysan Mando olarak, bilgiye ve teknolojiye yatırımlarımıza son sürat devam edeceğiz. Geline nokta, sektör temsilcilerinin ‘ortak akılla’, sektörün sorunları ve beklentileri üzerine çalışmalar yapması ve sivil toplum kuruluşları ile iş birliklerini daha da artırması, gelecek adına faydalı olacaktır.





CEMTAS

R&D
CENTER



*"Vasıflı çeliğimizle
hayatınızı dengeliyoruz."*

*"We stabilize your life
with our special steel."*



**SATIŞ SONRASI HİZMETLER PAZARININ BÜYÜKLÜĞÜ
4.7 MİLYAR DOLARA ULAŞMIŞ DURUMDA.**

Fark Yaratan Unsurlar: Kurumsallaşma ve Yetkinlik

Rekabet şartlarının giderek zorlaştığı, bağımsız özel servislerin karlılığının giderek azaldığı günümüz koşullarında sektörde karlı bir büyüme sağlamak ancak güçlü bir markanın çatısı altına girmekle mümkün.

İlgaz Korkmaz

**Brisa A.Ş.
Perakende ve Özel Müşteriler Satış Direktörü**

Türkiye'de araç sayısının giderek artmasının da etkisiyle araç bakımında büyük bir potansiyel mevcut. Toplam satış sonrası hizmetler pazarının büyüklüğü yaklaşık 4.7 milyar dolar ve son 10 yıla baktığımızda her sene ortalama yüzde 5 büyümekte. Türkiye'de SSH sektöründe yetkili servisler ve bağımsız kanalda yer alan oyuncuların toplam sayısı 30 bine yakın. Mevcut durumda pazarın yüzde 9'unu yetkili servisler, yüzde 85'ini özel servisler, yüzde 3'ünü zincir hızlı bakım servisleri oluşturuyor. Bu servislerde toplam 1 milyondan fazla kişi çalışıyor. Bu açıdan baktığımızda otomotiv ana sanayii ve tedarikçilerinin ekonomiye katkısı kadar araç bakım ve tamiri konusunda faaliyet gösteren iş-

letmelerin de istihdam ve ekonomiye katkısı büyük önem taşıyor.

Bu katkıyı artırmada günümüzde kurumsallaşma ve yetkinliğin önemi çok büyük. Yapılan araştırmalar da bağımsız özel servislerin karlılığının yetkili servislere oranla giderek düştüğünü gösteriyor. Bunun en büyük nedenlerinden biri de araç bakımını yaptıran müşteri beklentilerindeki değişim; müşteriler artık araç bakımında, tek noktada hızlı, güvenilir ve kaliteli hizmet arıyor...

Bu iç görüden ve Brisa'nın en önemli değerleri arasında yer alan müşteri odaklılık anlayışından yola çıkarak, araç sahiplerine, araç bakımında en iyi deneyimi sunabilmek amacıyla Otopratik konseptini hayata geçirdik.

Otopratik, bakım, onarım, lastik gibi birçok farklı hizmeti tek çatı altında sunarak binek ve hafif ticari araç sahiplerinin hayatlarını kolaylaştırıyor. Garantili parça ve işçilik, şeffaf fiyatlandırma ve

**ÜLKEMİZDE
SSH SEKTÖRÜNDE
30 BİNE YAKIN
OYUNCU BULUNUYOR.**

**PAZARIN
%9'UNU
YETKİLİ
SERVİSLER
OLUŞTURUYOR**



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

kurumsallığıyla araç sahiplerine güvenilir hizmet sunuyor. Böylece günümüzün hızlı dünyasında araç kullanıcıları tüm ihtiyaçlarına kolay ve hızlı bir şekilde ulaşabiliyor. Dijital ve inovatif hizmetlerle de desteklenen Otopratik mağazaları, bugünden geleceğin servis ve bakım hizmetlerini müşterilerine sunarak onlara 360 derece değer sağlıyor.

Rekabet şartlarının giderek zorlaştığı, bağımsız özel servislerin karlılığının giderek azaldığı günümüz koşullarında sektörde karlı bir büyüme sağlamak ancak güçlü bir markanın çatısı altına girmekle mümkün.

Türkiye'nin en güçlü kuruluşlarından Sabancı Holding ve Türkiye'nin lider lastik üreticisi Brisa çatısı altında

oluşturduğumuz Otopratik iş modelimizle potansiyeli yüksek hızlı bakım sektöründe kazançlı bir yatırım fırsatı sunuyoruz.

Kurduğumuz güçlü çatı altında otomobil sektörü, araç bakımı ve servisi alanındaki yatırımcılar işlerini kurumsallaştırarak geliştirme, küresel standartlarda hizmet sunarak farklı müşteri gruplarına ulaşma ve mağazadan içeri daha fazla müşteri çekme gibi avantajlar elde ediyor. Bunu da güçlü teknik altyapı, servis yazılımı, yedek parça yönetim çözümleri, müşteri ilişkileri yönetimi, çalışan eğitimleri, pazarlama faaliyetleri ve kurumsal danışmanlık gibi çok önemli desteklerle gerçekleştiriyoruz.

Sıfır Hatayla Müşteri Beklentilerini Karşılıyoruz

Geleceğin araçları, hafifletilmiş ve her türlü ihtiyacın geribildirimini veren komponentleri ve yenilikçi malzemelerle sensörlerin birleştiği çözümler gerektiriyor.

Nedim İlhan

**Profil Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Genel Müdür**



Yenileme pazarı, otomotiv sektörüne sunduğu üstün kaliteli ürün ve hizmetleriyle her yıl büyüyen Profil Sanayi için, toplam ürün ve hizmet karmasında derinleştirme ve genişletme imkânı sunuyor. Markamız PRS Direksiyon ve Süspansiyon Sistemleri'ni, yetişmiş işgücümüzün de desteğiyle, yurtiçi ve yurtdışı otomotiv ana sanayilerinin tedarikçisi olarak uzun yıllar boyunca öğrendiklerimizin önemli bir uygulama sahası olarak değerlendiriyoruz. Yerli ve milli imkânların dünya çapında bir katma değer yaratmaya vesile olabilmesi, işimizin zorluklarını azaltırken keyfini artırıyor.

Mobilite ekosistemi olarak yeniden tanımlanmakta olan yakın geleceğin araçları, hafifletilmiş ve her türlü ihtiyacın geribildirimini veren komponentleri ile, ileri düzey malzemelerle sensörlerin birleştiği yenilenen çözümler gerektiriyor. Bu açılardan olası geliştirmeleri paydaşlarımızla birlikte değerlendiriyoruz. Son kullanıcıların güvenliğini önceleyen şekilde mevcut pazarlarımızda dağıtıcılarımızla birlikte büyümek için de yeni ürün geliştirme sürecine odaklanırken, otomotiv ana sanayine yaptığımız gibi, tam zamanında sıfır hatalı sevkiyatlarla müşterilerimizi cezbetme yolunda ilerlemeye devam edeceğiz.



Tekli dakikalarda kalıp değişimi

Kalıp değişimlerindeki duruş zamanını azaltırken rekabetçi kalabilmek her gün karşılaşılan bir sorundur. En basitinden en karmaşığına kadar Hızlı Kalıp Baęlama çözümlerini sunan Stäubli, bu işlemlerin tüm kilit aşamalarında anahtar çözümler sunar. Enerji bağlantıları, kalıp kilitleme, kalıpların taşınması ve proses otomasyonu... Stäubli'nin plastik sektörüne yönelik tüm çözümlerini sizlere yüz yüze anlatmaktan mutluluk duyarız.

Dayanıklılık. Verimlilik. Güvenlik. Stäubli.

www.quick-mold-change.com/tr

FAST MOVING TECHNOLOGY

STÄUBLI

Kullanıcı Davranışlarının Analizi Gelecekte Fark Yaratacak

Canel Otomotiv olarak elektrikli araçlara alüminyumdan çözümler üreterek, ana sanayi üreticileri ile birlikte projeler geliştirip, sektörde ilerleme devam ediyoruz. Elektrikli araçlarda, en önemli parametrelerden biri olan ağırlık, Canel Otomotiv çözümleri ile avantaja dönüşmektedir.

Anıl Köse

**Canel Otomotiv
Ticaret Müdürü**

Otomotiv sektöründe ana sanayi ve yan sanayi olarak çok gelişmiş bir durumda olan Türkiye, yenileme pazarında da dünya ortalamasına göre ileri seviyelere gelmektedir. Dünyadaki yaklaşık yenileme pazarının hacminin 370 milyar dolar olduğunu düşünürsek, potansiyelimizin farkına varıp, katma değerli ürünlere yatırmamız gerekiyor. Bu bakış açısıyla, yenileme pazarı da yenilikçi ürünleri geliştirerek, gelecek için şimdiden bir adım atılmalı.

Araç teknolojilerindeki gelişmeler

Geleceğin otomobillerinde, otonom, konforlu ve yolculuk süresinde geçirilen sürenin kalitesini artırılmaya odaklanılmaktadır. Bu gelişmeler ışığında, elektrikli araçların önlenemez gelişimine ayak uydurmak, sektörde sürdürülebilirliğimizi sağlamak önemli bir stratejidir. Ana sanayi üreticileri ile geliştirilen yeni ürünler, tedarik sanayilerin de tecrübeleri ile tek seferde doğru ürünü pazara sunmamız sağlamaktadır. Böylece, yenileme pazarı içinde gelişim daha hızlı ve sağlam adımlarla atılabilmektedir.

Dijital dönüşümün yenileme pazarına etkileri

Otomotivde başlayan dijital dönüşüm, beraberinde yenileme pazarını da getirmektedir. Odağına insanı alan stratejiler doğrultusunda başlayan dijital dönüşüm, son kullanıcı alışkanlıkları ve beklentileriyle beraber gerçekleşmektedir. Yenileme üreticileri de aynı strateji ile geleceğe sağlam adımlarla yürümektedir.

Tedarikçilerin yenileme pazarı stratejileri

Her sektörde olduğu gibi, odağına insanı alarak, kullanıcı davranışlarını iyi analiz ederek geliştirilen strateji-



ler gelecekte fark yaratacaktır. Otomotivde yaşanan değişimi iyi anlayarak bugünden yarın için yatırımlar yapıp, geleceğe hazırlanmak gerekiyor. Bu kapsamda Canel Otomotiv olarak elektrikli araçlara alüminyumdan çözümler üreterek, ana sanayi üreticileri ile birlikte projeler geliştirip, sektörde ilerleme devam ediyoruz.

Elektrikli araçlarda, en önemli parametrelerden biri olan ağırlık, Canel Otomotiv çözümleri ile avantaja dönüşmektedir. Ağırlığın yanı sıra değişen kullanıcı beklentileri ile ürünlerin daha sürdürülebilir ve yüksek kalite performansını karşılaması gerekmektedir. Son kullanıcıların parçaya ulaşım süreleri de müşteri odaklılıkta önemli bir performans kriteri olarak ön plana çıkmaktadır.





GÜNDE 10 TL'YE
KAPASİTEMATİK
KİRALAYABİLİRSİNİZ!

www.kapasitematik.com



TEZMARCAN



Teknoloji
Kiralama

Teknolojideki Yeniliklere Uygun Ar-Ge Projeleri Geliştiriyoruz

Üretim tezgahlarımızdan büyük veri toplayıp analiz ederek “Sıfır Hata, Sıfır Duruş” ile daha verimli üretim süreçleri hedeflemekteyiz. Dünya bazında oyuncu olabilmek için bu yatırımları olmazsa olmaz olarak görüyoruz.

Salih Alson

Supsan

Genel Müdür

Yenileme pazarı tedarikçilere yenilikçilik, global rekabet koşullarına uyum, farklılaşma ve kalite standardizasyonu gibi fırsatlar sunuyor.

Araç teknolojilerindeki gelişmelere yönelik Ar-Ge projeleri geliştiriyoruz. Geçen yıl başladığımız turbo projelerimizin Ar-Ge çalışmaları devam ediyor. Supsan olarak bugüne kadar supap ürettiyorduk şimdi ürünlerimize itici çubuk, eksantrik mil ve turboyu da ekledik.

Ayrıca dijitalizasyon ve endüstri 4.0'a dokunan projeler yapıyoruz. İlk adım olarak şirketimizde robotlaşmayı başlattık ve şu an pres bölümünde robotumuz çalışıyor. Yine aynı çalışmalar kapsamında Final Kalite Kontrol'de de ilk insansız hattımızı devreye aldık, böylece iş sağlığı ve güvenliği açısından tehlike teşkil eden alanlarda robot kullanmaya başladık.

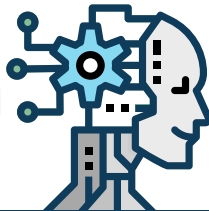
Fabrikamızda dijital dönüşüm kapsamında, AR gözlüklerle tezgahlardan veri alma projemizi hayata geçirmeyi başardık, şimdi fabrikamızın tümüne yayacağız. Yine üretim tezgahlarından “Big Data” toplayıp analiz ederek

“Sıfır Hata, Sıfır Duruş” ile daha verimli üretim süreçleri hedeflemekteyiz. Dünya bazında oyuncu olabilmek için bu yatırımları olmazsa olmaz olarak görüyoruz.

Dijitalleşme aftermarket pazarında üretim biçimlerini, ürün kalitesini, satış ve pazarlama faaliyetlerini, iş sağlığı ve güvenliği konularını doğrudan etkiliyor ve bu alanlardaki çalışmalarımızı tedarikçilerin ihtiyaçlarına göre değiştiriyor. Bu değişim tedarikçilerin lehine oluyor.

Teknoloji alanındaki yeni gelişmeleri takip etmek, Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapmak ve iş süreçlerini dijitalizasyon ve endüstri 4.0'a uygun şekilde revize etmek olmalı. Biz bu alanlardaki çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

FABRİKAMIZDA DİJİTAL DÖNÜŞÜM KAPSAMINDA, AR GÖZLÜKLERLE TEZGAHLARDAN VERİ ALMA PROJEMİZİ HAYATA GEÇİRMİYİ BAŞARDIK, ŞİMDİ FABRİKAMIZIN TÜMÜNE YAYACAĞIZ.



ÇENMAK

MOTOR PARÇALARI

MOTORUNUZDAKİ GÜÇ



Mac App Store'dan

Google Play

TecAlliance

• **automechanika**
DUBAI
10 - 12 Haziran 2019

• **automechanika**
MEKSİKA / MEXICO CITY
10 - 12 Temmuz 2019

• **MIMS automechanika**
RUSYA / MOSKOVA
26 - 29 Ağustos 2019

• **EXPO 3Rujac**
MEKSİKA / GUADALAJARA
28 - 30 Ağustos 2019

• **automechanika**
GÜNEY AFRIKA / JOHANNESBURG
18 - 21 Eylül 2019

• **2019 EXPOTRANSPORTE**
MEXICO - PUEBLA
16 - 18 Ekim 2019



Teknolojiye Uygun Üretim Yöntemleri Geliştirmeye Odaklıyız

Yenileme pazarında ithal girdi oranı çok yüksek, rekabet avantajı oluşturabilmek için yerleştirme stratejilerine ağırlık vermek gerekmektedir. Aynı zamanda sürdürülebilir ve dengeli bir pazar için mutlaka ihracat oranlarını artırmak gerekmektedir.

Hüseyin Mahmut Özparlak

Hasçelik İş Geliştirme Yöneticisi

Online B2C satışlarının 2020 yılında Avrupa ve Kuzey Amerika'da yüzde 10-15 seviyesine çıkması bekleniyor, bu yeni satış kanallarının etkin bir şekilde kullanılması gerekmektedir. Teknolojideki gelişmelere paralel olarak daha katma değerli ürünler üretebilen firmalar bu sektörde önemli bir fırsat yakalayacaktır. Bununla birlikte aftermarket pazarında konsolidasyonların arttığını görmekteyiz, bu da bir fırsat olarak değerlendirilebilir.

Elektrikli araçlara geçiş pazarda çok büyük değişiklikleri beraberinde getirmektedir. Otomotiv sektöründe bu değişimden pay almak için rekabetçi ve yenilikçi olmak gerekmektedir. Bu süreci verimli bir şekilde yönetmek için bu dönüşümün getireceği tehdit ve fırsatları değerlendirdiğimiz çalışmalar yapıyoruz. Özellikle elektrikli araçların ağırlıklarını artıran bataryaların olumsuz etkisini dengeleyecek, daha hafif taşıyıcı sistemler ve aktarma organları önem kazanmaktadır. Bu konuda yüksek alışımlı çelikler ve bunlara uygun üretim yöntemleri geliştirmek bizim odak noktamız olacaktır.

Aftermarket pazarında hız, değişime çabuk adapte olmak, eskisine göre çok daha önem kazandı. Çok dinamik olarak değişen talepler karşısında anında ve mümkünse herkesten önce reaksiyon gösterebilmek için dijital dönüşüm temel bir gereklilik haline geldi. Biz de Hasçelik olarak 2018'de Has4steel ismini verdiğimiz dijital dönüşüm projemizi başlattık. Bu yılbaşında da en önemli kademesini başarıyla tamamladık. Bu sürecimiz optimizasyonlar ve yeniliklerle sürecektir. Dijital dönüşüm süreçlerinin sektördeki birçok firma tarafından önemsenip eşzamanlı olarak hayata geçirilmesi de sektöre sağlayacağı ivme açısından çok önemlidir.





Arıza Önlemek İçin Kehanet Beklemeyin

PILZ

MOP App Çevrimiçi Üretken Bakım Uygulaması

MOP App otonom TPM (Toplam Üretken Bakım) için geliştirilmiş Yapay Zeka Teknolojilerini kullanan özel bir yazılımdır. Konvansiyonel bakım uygulaması özelliklerine ek olarak olası arızaların önceden tespiti, makine öğrenmesi ile kalite ve üretim problem kestirmeleri yapar. Otonom olarak tüm makine veri ve parametrelerini,

- İzleyerek analiz eder ve raporlar,
- Veriyi ilişkilendirir (korelasyon),
- Anomali tespit eder,
- RNN yapısı ile anlık olay tahmini yapar,
- Bakım, üretim, kalite ve planlamayı yönlendirir ve yönetir,
- Programlanabilir Bloklar ile FMEA' nın sisteme aktarılmasını sağlar,
- Barkod & RFID entegrasyonu ile otonom bakımı garantiler.



Powered by  **Heliks**

PILZ Emniyet Otomasyon Ürünleri ve Hizmetleri TİC. LTD. ŞTİ.

Kayışdağı Mah. Dudullu Yolu Cad. Mecnun Sok. Duru Plaza Ataşehir / İstanbul
Telefon: +90 216 577 55 50 E-posta: info@pilz.com.tr

Yenilikleri Yakından Takip Ediyoruz

Selami Naçar

Sismak Otomotiv
Yurt İçi Satış Yöneticisi



Türkiye, 2002 den beri özellikle uluslararası otomotiv tedarik sanayicileri tarafından bölgenin yenileme pazarı olarak tanımlanıyor. Ülkemizdeki birçok uluslararası otomotiv sanayii firması, Türkiye'nin, Ortadoğu'nun, Afrika'nın, Rusya, Kuzey Avrupa ve Güney Amerika yenileme pazarındaki, faaliyetlerini sürekli kılmaya çalışıyorlar. Potansiyeli yüksek olan bu pazarların bütçesi üreticiden dağıtıcıya 100 milyar doları buluyor.

Araç teknolojisindeki gelişmeler yenileme pazarını doğrudan etkilemektedir. Bugün yaklaşık yüzde 30 seviyesinde olan elektronik aksam kullanımının, yaklaşık 10 yıl sonra yüzde 50'nin de üzerinde olabileceği öngörülmektedir. Yenileme pazarında varlığımızı sürdürmek istiyorsak yeni teknoloji ve eğilimleri yakından takip etmenin yanında Ar-Ge faaliyetlerimize hız kesmeden devam etmeliyiz. Sismak olarak gelişmeleri ve yenilikleri yakından takip ediyor, adaptasyon için aksiyonlar alıp her daim geliştirme ve iyileştirmeyi sürekli kılmaya çalışıyoruz. Özellikle teknolojik iyileştirmeler konusunda

SİSMAC OLARAK GELİŞMELERİ VE YENİLİKLERİ YAKINDAN TAKİP EDİYOR, ADAPTASYON İÇİN AKSİYONLAR ALIP HER DAİM GELİŞTİRME VE İYİLEŞTİRMİYİ SÜREKLİ KILMAYA ÇALIŞIYORUZ.

bütçemizde ayırdığımız pay oranını her yıl ciddi ölçüde artırıyoruz.

Araçların hızla tekerlekli bilgisayarlar haline geldiği günümüzde araç üzerindeki gömülü yazılım ile yenileme pazarına sunduğumuz ürünlerdeki ECU ile haberleşmesinin kolaylaştırılmaması en büyük engel olarak karşımızda durmaktadır. Şimdiden yol haritalarımızı bu teknolojilere yönelik oluşturmamız gerekiyor. Tüm sektörlerde olduğu gibi dijital dönüşüm kodlarını sektörümüze uyarlama konusunda çabalıyoruz.

Sismak'ın ve tedarikçilerin yenileme pazarı stratejileri: Uzmanlık, süreç yeniliği, Ar-Ge, yaratıcı düşünme becerisi, değişim, ürün yeniliği, teknolojiye yatırım, yüksek risk alma, patent üretme.

Stratejilerimizi bu amaçlar üzerine konumlandırmak üzere yol haritamızı çizdik ve sapmadan devam etmek için sürdürülebilir yapılar kurguluyoruz.

Sismak'ın üretim konusuna özgü stratejisi;

- Direksiyon kutusu ile ilişkili yazılım ve elektriksel parçaların uygulamalarında söz sahibi olmak,
- Ürün ve faaliyetlerimizin çevreye olan etkilerinin yerel yönetim, ulusal ve uluslararası çevre yasalarına göre uygunluğunu sağlamak,
- Enerji tüketimimizi azaltmak,

Kendimizi ve tedarikçilerimizi sürekli değişen ve gelişen dünya içinde etkin konumlandırmak en önemli ilkemiz.



SINCE 1962

YOUR BEST
FRIEND IN SECURITY



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 | eku@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

Son Tüketicie Ulaşacak Çözümler Geliştiriyoruz

Avrupa'nın ilk 5 büyük yedek parça ve servis organizasyonunun kendi dağıtım kanalımız haline gelmesini sağladık. Bu kanallara ek olarak alternatif oluşumlar ile son tüketiciye ulaşacak çözümler geliştirmek için şirket içinde kurduğumuz ekip ile yeni iş modelleri geliştirmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Mustafa Ağaoğlu

**Satış ve Pazarlama Müdürü
TT Çelikyay A.Ş.**

Sürekli sözü edilen dünyadaki dijital değişim trendi ile ülkemizin koşulları bir araya geldiğinde sektörde önemli fırsatlar ortaya çıktığını görüyoruz. Türkiye'de yetkili bayilerde parça değiştirme oranı yüzde 50'ler seviyesinde iken bu oranın gelişmiş ülkelerde yüzde 20'ler seviyesine indiğini yapılan sektörel araştırmalardan anlaşılmaktadır. Burada yetkili satıcı dışındaki kanala bireysel kullanıcılar tarafında güven olmadığı yada mevcut araç kiralama şirketlerine hizmet verebilecek bir oluşum olmadığı anlaşılmaktadır.

Küresel alanda araç sahipliğinden, günlük ve saatlik kiralamaya doğru evrilen bir trend değişimi olduğu ve buna paralel saatlik araç kiralayan start-upların hızla büyüdüğü gözlenmektedir.

Bu iki tespit birleştirildiğinde Türkiye pazarı için, araç sahibi olan firma ya da son kullanıcıların servis ihtiyaçlarını mevcut yapının karşılayamadığı ve bu sektörde

kaliteli bakım hizmeti verecek, hizmet kalitesinden taviz vermeden son kullanıcıya yarattığı değer ile ön plana çıkacak servis organizasyonlarının yapılan yatırıma yüksek getiri ile cevap vermesi beklenebilir.

Küresel pazarlarda; Çelikyay olarak yenileme pazarında son kullanıcıya en yakın, alternatif distribütör yapılarını destekliyoruz. Bu anlamda yaptığımız anlaşmalarla Avrupa'nın ilk 5 büyük yedek parça ve servis organizasyonunun kendi dağıtım kanalımız haline gelmesini sağladık. Bu kanallara ek olarak alternatif oluşumlar ile son tüketiciye ulaşacak çözümler geliştirmek için şirket içinde kurduğumuz ekip ile yeni iş modelleri geliştirmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Sektördeki diğer trend ise terzi üretimi dediğimiz müşteriye özel üretim beklentisidir. Bu durum ayrıca endüstri 4.0'ın doğmasını sağlayan en önemli etkenlerden biridir. Müşteri memnuniyetini 54 yıllık geçmişinde sürekli ön planda tutan firmamız, OEM müşterilerine verdiği ihtiyaçlarına özel ürün tasarlama hizmetini yenileme pazarındaki müşterilerine de ürün performansını geliştirme ve özel ürün tasarlama başlıkları altında sunmaya devam etmektedir. Ortaya koyduğumuz bu değer, bize globaldeki trendin de etkisiyle yeni müşteri kazanımı konusunda çarpan etkisi yapmıştır. Bu konuda sürekli kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

Özetle, bundan sonra arzın talepten sürekli fazla olacağı bir pazarda müşteri ihtiyaçlarını anlayarak en hızlı cevap veren firmalar hayatta kalacaktır. Bunun sağlanabilmesi içinde dijitalleşmenin, flexible üretim anlayışının, yalın yönetim sistemlerinin firmalar tarafından içselleştirilmesi ve tatbiki doğru marka konumlandırılmalarının yapılması ana strateji olmalıdır. Strateji oluşturulduktan sonra iş modellerinin sürekli sorgulanarak gerekliyse güncellemeler yapılması ise işlerimizin sürdürülebilir olması için göz ardı edilmemelidir.





Türkiye'nin Nycote® lisansörü

Soğuk dövme parça ve somun üretiminde
yüksek tecrübe ve sürdürülebilir kalite



SOM
CIVATA SOMUN SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



TOPTANCILARIN BÜYÜK KISMI ÜRÜNLERİNİ B2B PLATFORMLAR ÜZERİNDEN SATIYOR, PERAKENDECİLER DE BU SİSTEMLER ÜZERİNDEN ALIM YAPIYORLAR.

Zincirin Tüm Halkalarıyla İletişim İçinde Olmak Önemli

Yenileme pazarında zincirin tüm halkaları ile iletişim içinde olmak önemli. Bu çerçevede, 2018 yılından bu yana Mobil aracımız ile eğitimler vermeye ve ilave olarak satış ve bölgesel SSH ekiplerimiz kanalı ile tüm Türkiye’de tamirci, rektifiyeci, servis ve perakendecileri düzenli ziyarete başladık.

Fisun Kavaklı Kunduz

Şahin Motor

Planlama ve Ticaret Müdürü

Türkiye’de ortalama araç yaşı hala gelişmiş ülkelere nazaran yüksek olduğu için, yenileme pazarı tedarikçilere geniş ve uzun vadeli tedarik yapabilecekleri bir pazar imkanı sunmaktadır. Tedarikçiler ise, pazarın özel taleplerini ve gerekli ihtiyaçlarını OEM lerin bakmadığı bir perspektiften bakarak sağlayabilmekteler. Hızlı ve yerinde çözüm üretip, yurt içinde ithal ürüne kıyasla daha uygun fiyat ve hızlı parça tedariki ile ihtiyaçları karşılamaktadırlar.

Bilindiği gibi son yıllarda gerek yakıt tasarrufu, gerek daha düşük gaz salınımı hedeflerine ulaşmak için motor üretiminde yeni teknolojiler geliştirilmeye başlanmış (turbocharger, start-stop, downsizing gibi) ve aynı hacimde olmasına rağmen çok farklı güç seçenekleri sunabilen motorlar geliştirilmiştir. Bu gelişim, motor parçalarına da yansımış ve motor yataklarında geliştirilmiş malzeme ve kaplama ihtiyacı olarak ortaya çıkmıştır. SMY

olarak bu ihtiyaca cevap verebilmek için kendi yatırımımız ile geliştirdiğimiz sputter kaplamalı ürünleri T-max ve Nirvana serileri olarak piyasaya sunmaya başladık. Bu ürünler motor yatağı üretiminde kullanılan en yüksek teknoloji olan PVD kaplama teknolojisi ile üretilen ürünlerdir. Hammaddesinden, üretimine ve özel kaplamasına kadar yüzde 100 yerli üretim olan bu ürünleri Türk yenileme pazarı ile buluşturduğumuz için gururluyuz.

Pazarda dijital dönüşüm aslında başlamış durumda. Toptancıların büyük kısmı ürünlerini B2B platformlar üzerinden satıyorlar ve perakendeciler de bu sistemler üzerinden alım yapıyorlar. Aynı şekilde akıllı telefon, tablet ve sosyal medya kullanımının da arttığını ve pazarın dijital imkanlardan yararlanmaya çalıştığını görüyoruz. Sosyal medya ve dijital tabanlı duyurulara çok daha hızlı reaksiyonlar gösterildiğini gözlemliyoruz. Eski usul broşür, kitapçık dağıtmak yerine dijital platformlardan yapılan duyurularla daha geniş kitlelere ulaşabiliyoruz. Bunlar güzel gelişmeler.

Ancak, bu dönüşümün artıları olduğu gibi maalesef





WE ARE SHAPING MOBILITY FOR TOMORROW

How will people travel in the future, and how will goods be transported? What resources will we use, and how many will we need? The passenger and freight traffic sector is developing rapidly, and we provide the impetus for innovation and movement. We develop components and systems for internal combustion engines that operate more cleanly and more efficiently than ever before. We are also pushing forward technologies that are bringing hybrid vehicles and alternative drives into a new dimension – for private, corporate, and public use. The challenges are great. We deliver the solutions.

www.schaeffler-mobility.com

SCHAEFFLER

Mobil uygulamamızı, SMY Hizmet Platformu adı altında aplikasyon mağazalarında devreye aldık. Bu platform ile doğrudan kullanıcı ile aramızda bağ kurarak, daha nitelikli bilgi paylaşımı yapmayı hedefliyoruz.

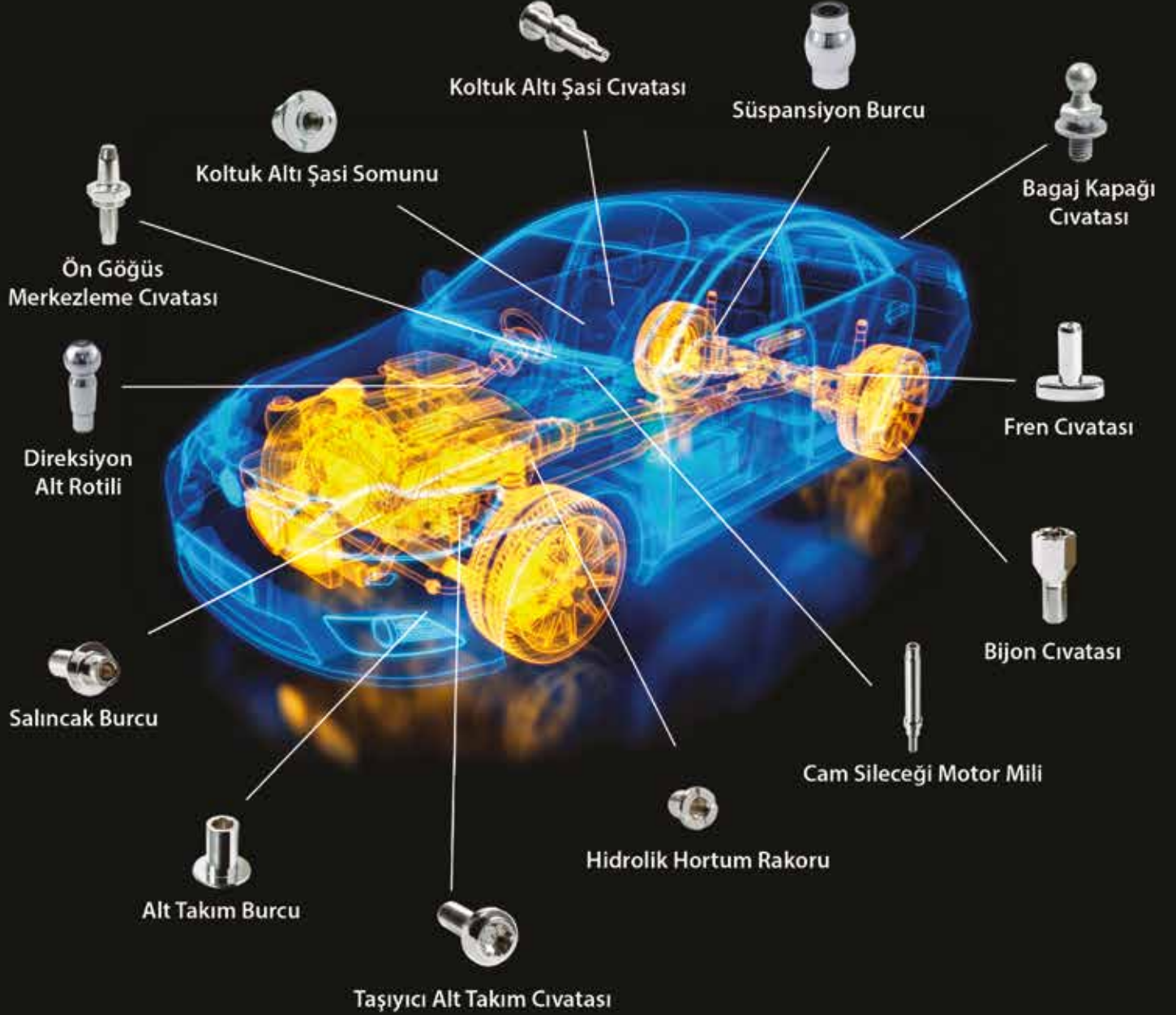


olumsuz etkileri de var. Toptancılar ve ekipleri çok sayıda kaleme ürünün, B2B portal üzerinden satışını gerçekleştirdiği için ürün bilgileri geri planda kalıyor, sattıkları ürünün özelliklerini ve o tedarikçinin sunduğu yenilikleri çok iyi takip etmiyorlar. Bir nevi büyük süpermarkete dönüşmüş durumdalar. Bayiler ve perakendeciler arasında kurulu elektronik sistemlerin getirdiği bir takım olumlu yönleri alt müşterilere olumlu yansımıyor. Dijital stoklar parçaların bilinmesini zorlaştırıyor. Ürünlerini kodla takip eden firmalar gerçekten stokta parçanın ne olduğunu bilemiyor müşterisine aktaramıyor. Yenileme pazarındaki tamirciler ve rektefiyeciler bu gibi durumlardan muzdarip, birbirleri ile sürekli iletişim halinde olma çabası içerisinde. Bundan dolayı sosyal medyada gruplar içerisinde sürekli olarak ürün uygulama ve yaşadıkları problemleri birbirleri ile paylaşıyorlar. Ancak bunu düzensiz ve kendi imkanları sınırlarında yaptıkları için imalatçılara gerçek sıkıntılarını doğru aktaramıyorlar. Çok fazla yanlış bilgi ve hatalı yorum görüyoruz işlerini olumsuz etkiliyor. Yenileme pazarında zincirin tüm halkaları ile iletişim içinde olmak önemli. Bu çerçevede, 2018

yılından bu yana Mobil aracımız ile eğitimler vermeye ve ilave olarak satış ve bölgesel SSH ekiplerimiz kanalı ile tüm Türkiye’de tamirci, rektifiyeciler, servis ve perakendecileri düzenli ziyarete başladık. Bu ziyaretlerde, pazar değerlendirmesi yapma, eğitim, yeni ürünlerimizle ilgili bilgi verme, teknik soru ve sıkıntılarla ilgili geri bildirim sağlama, ürünlere ulaşamayan üyelerimizi yönlendirme ve kullanıcılarımızın görüş ve önerilerini alma fırsatı buluyoruz.

Bunun dışında 2018’den bu yana, sosyal medyada etkinliğini artıran firmamıza ait hesaplardan düzenli bilgilendirmeler yapmaya başladık. Kurumsal iletişimin daha da güçlenmesi gerektiğini hissettiğimiz için, müşterilerimize ve pazara yeni geliştirdiğimiz ürünleri, doğru uygulama tekniklerini, etkinliklerimizi ve farklı bilgileri paylaşabileceğimiz Mobil uygulamamızı, SMY Hizmet Platformu adı altında aplikasyon mağazalarında devreye aldık. Bu platform ile doğrudan kullanıcı ile aramızda bağ kurarak, daha nitelikli bilgi paylaşımı yapmayı hedefliyoruz, ayrıca yine kullanıcılarımız bu platform üzerinden ürünlerimizi okutarak puan kazanabilecekler.

“Çözüm Ortağınız”



www.normholding.com



www.normcivata.com

Dinamik ve Çevik Bir Şekilde Talepleri Karşılama

Endüstri 4.0'la birlikte, sektörde Ar-Ge ve inovasyonu temel alan yenilikçi teknolojilerin öncelikli hale geldiği gerçeği söz konusuysa, özellikle tedarikçilerin mevcut pazarlardaki etkinliğini gelecekte de sürdürebilmesi için katma değeri yüksek ürünlere yönelmesi gerekmektedir.

İskender Ulusay

**Aktaş Holding
İcra Kurulu Başkanı**

Sektörün en önemli dinamiklerinden biri olan yenileme pazarı da teknolojik gelişimi ve verimliliği esas alan sürdürülebilir gelişim modeliyle, otomotiv sektörünün geleceğine katkı koymaya devam ediyor. Biz de Aktaş Holding olarak, 150'den fazla ülkede yenileme pazarına ürün sunuyoruz; bu ciddi bir global vizyon ve bu vizyona adapte olmuş ekibimizin başarısıdır. Bu başarıyı öteye taşımak için global organizasyonumuzu 2018'de büyüttük, 2019'da daha da büyütüyoruz.

Diğer yandan, sektörün sıfır kaza ve sıfır emisyon vizyonu doğrultusunda kapsamlı bir dönüşüm içerisinde yer aldığını görüyoruz.

Bu noktada sektörün geleceğine baktığımızda; dijitalleşme, mobilite, otomasyon, bağlanabilirlik, yapay zekâ gibi süreçlerin etkisiyle, 3,5 trilyon dolarlık çok ciddi bir pazar beklentisi söz konusuysa, bu noktada firmaların da bu pazara hitap edebilecek yetkinliğe ve donanımına sahip olması gerekiyor. Biz de emisyon hedeflerine ulaşma gayretinde olan ana sanayii kamyon-çekici-treyler üreticilerine, daha hafif ürünler sunmak sureti ile destek veriyoruz. Ayrıca elektrikli otobüsler için özel korozyon ve dayanım karakteristiklerine sahip ürünleri de müşterilerimize sunuyoruz.

Endüstri 4.0'la birlikte, sektörde Ar-Ge ve inovasyonu temel alan yenilikçi teknolojilerin öncelikli hale geldi-

ği gerçeği söz konusuysa, özellikle tedarikçilerin de mevcut pazarlardaki etkinliğini gelecekte de sürdürebilmesi için katma değeri yüksek ürünlere yönelmesi gerekmektedir.

Çünkü baktığımızda Türkiye, otomotiv tedarik sanayi ürünleri açısından kilogram bazlı satış fiyatları sıralamasında ne yazık ki Avrupa'da alt sıralarda yer almaktadır.

Her şeye rağmen ülkemizdeki tedarikçilerin gerek uzun yıllara dayanan üretim tecrübesi gerekse de dünya standartlarında ve kaliteli üretim yapabilme yetkinliği sayesinde, gelecekte çok daha iyi noktalara ulaşacağına inanıyorum.

Neticede global düzeyde sürdürülebilir şekilde var olabilmek, yalnızca üretilen ürünlerle değil; üretimin kendisinde de global olmasıyla mümkün olacaktır. Biz de hem dijital platformlarda satış kanallarımızı genişletiyoruz hem de organizasyonumuzun dinamik / çevik bir şekilde taleplere cevap verebilmesi için MRP – Kaynak Yönetim sistemlerimizi güncelliyoruz. Ayrıca sosyal medyanın da artık iş hayatının değişmez bir parçası olması sebebiyle yine kurumsal iletişim aktivitelerimizde sosyal medya, en etkin şekilde kullanmaya çalıştığımız platformlardan...

Öte yandan, Aktaş Holding olarak kurulduğumuz günden bu yana ileri teknolojiyi tüm üretim ve hizmet süreçlerimizde en etkin şekilde kullanırken, özellikle Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına büyük önem veriyoruz. Ar-Ge odaklı gelişim stratejilerimiz doğrultusunda, katma değerli üretime ve dijital dönüşüm çalışmalarına ağırlık vermeye devam ederken, küresel pazarlarda ülkemizi en iyi şekilde temsil etmeye gayret ediyoruz.

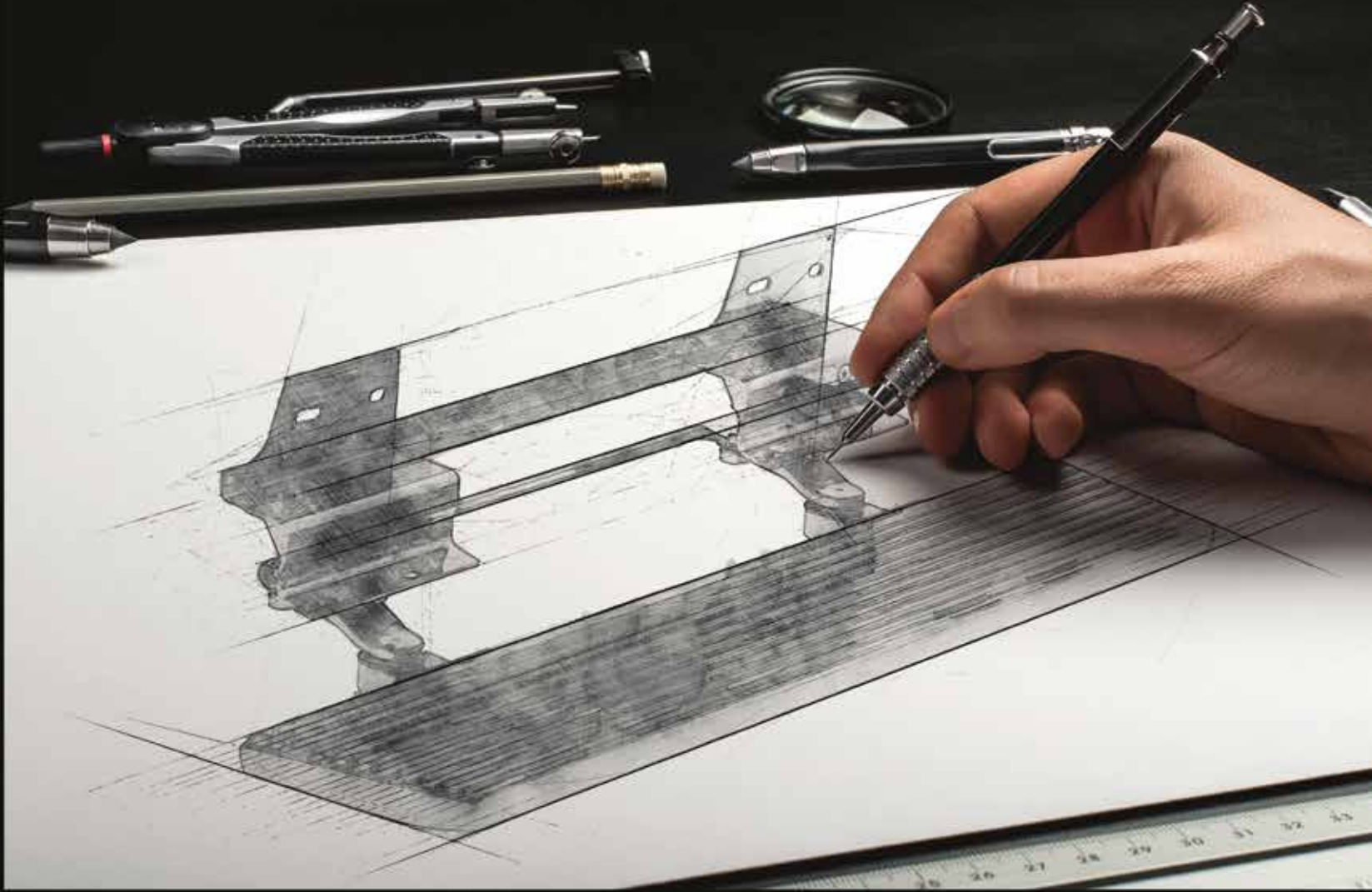
Amacımız, dünya pazarlarındaki payımızı sürekli olarak genişletmeye devam edip, mevcut teknolojimizi de her geçen gün daha iyi noktalara ulaştırarak, ülkemizin ileriye dönük hedeflerine en yüksek düzeyde katkı sağlamaktır.





"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.

REKABETTE DEĞİŞİM YAŞANIYOR

OTOMOTİV YENİLEME PAZARI

Küresel otomotiv satış sonrası pazarının yaklaşık 800 milyar Euro'luk bir işletme değeri var. 2030 yılına kadar yıllık yüzde 3'lük bir artışla yaklaşık 1.200 milyar Euro'ya ulaşması bekleniyor.

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI PAZARINDA ÖNEMLİ EĞİLİMLER

1

Müşteri beklentilerindeki değişiklikler ve değer yaratma



e-ticaretin gelişmesi
Bilgi asimetrisini azaltır ve müşteriler için fiyat şeffaflığını artırır.



Büyük veri müşteri verilerinin gelişmiş analizini mümkün kılar, böylece hem gelir hem de maliyet kontrolü sağlanır.



Özel servis ve hizmet gerektiren **filo müşterilerinin** önemi giderek artıyor.



Büyümenin gelişmekte olan pazarlara kayması, **hizmet anlayışının** yeni müşterilere uyarlanmasını gerektiriyor.

2

Yeni nesil araçların ortaya çıkışı



Çevre bilinci, güç aktarma organlarının elektrifikasyonuna ve satış sonrası gereksinimleri değiştirmeye neden olur.



Kullanılan **yazılımlar** hizmet ihtiyaçlarını etkiliyor. Bu açıdan yeni bir alan açıyor.



Otonom sürüş kazaları azaltır, ancak ürün karmaşıklığını artırır ve daha kısa bakım aralıklarına neden olur.



Bağlantılı araçlar bakım hizmetlerini öngörmeyi ve hızla ulaşmayı mümkün kılar.

3

Rekabet gücündeki değişimler



Yeni oyuncuların girişi kârlı alanlardaki rekabet baskısını artırır.



Birleşme ve satın almalar tüm satış sonrası oyuncularının değerlerini genişletmeye zorluyor.



Büyük veri satış sonrası oyuncuların, öngörülen araç bakımına dayalı değer zincirini baştan sona optimize ediyor. Müşteri ve araç kullanım verilerini depolamasını ve analizini sağlıyor.

ARAÇLARDA YAZILIM GİDEREK ARTACAK

Modern araçlardaki 100 bin satırı bulan kodlar, 2020 yılında 300 bin satıra ulaşacak. Yazılım yeteneği daha fazla öne çıkacak.

DİJİTAL OYUNCULAR DAHA FAZLA PAY ALACAK

Online pazarlama platformlarının 2030 yılına kadar otomotiv satış sonrası pazarının gelirlerinden ve kârlarından önemli bir pay almasını bekliyor.

Çin otomotiv satış sonrası pazarı, yeni otomobil satışlarından çok daha hızlı büyüyecek.

2020 yılına kadar Kuzey Amerika ve Avrupa'da otomotiv parça ve aksesuarlarının online B2C satışlarından olacağı öngörülüyor.



YENİ EĞİLİMLER SATIŞ SONRASI OYUNCULARINI UYUM SAĞLAMAYA ZORLUYOR



OEM'ler ana işleri güvence altına almak ve satış sonrası pazar pozisyonlarını güçlendirmek için;

- Pazar payını ve satış hacmini koruyor.
- Müşteri odaklılığı ve ürün gamını artırıyor.
- Çok kanallı stratejileri hayata geçiriyor.

- Dijital ve analitik yönler gelişecek.
- Müşteri verileri iyi analiz edilecek.
- Büyüme ve kârlılık değişiminin farkında olacaklar.

Parça dağıtımçıları, dijital servis yönlerini güçlendirecek.



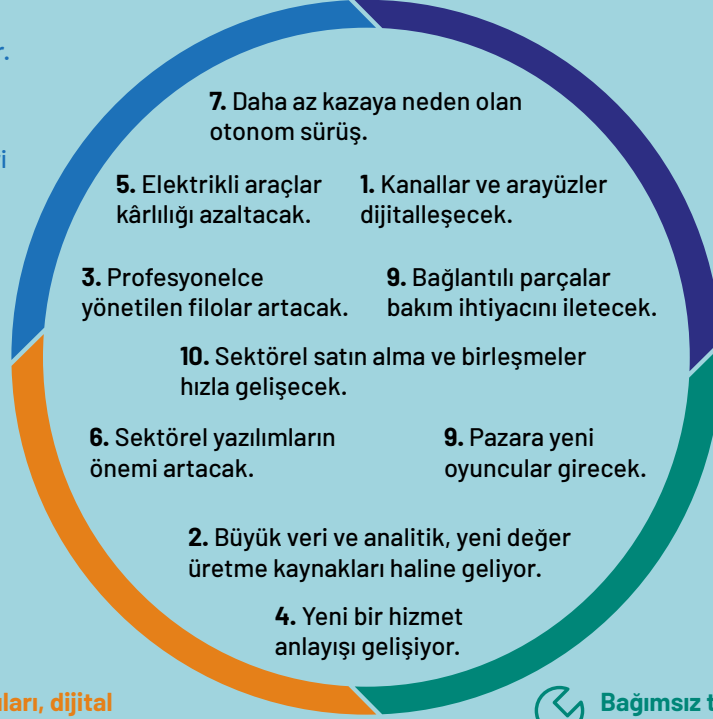
Tedarikçiler, alternatif satış, marka ve fiyatlandırma stratejilerini keşfetmeye çalışıyor.

- Alternatif satış kanallarına yöneliyor.
- Ürünü konumlandırmaya dayalı çoklu marka stratejisi uyguluyor.
- İleri entegrasyon ile müşteriye yakın duruyor.

- İnsan kaynağı, eğitim ve ekipmana yatırım yapacak.
- Müşteri hizmetlerinde anlayış değişecek.
- Rekabet değişik hizmet çeşitlerine yöneltecek.



Bağımsız tamirhaneler, değişimle başa çıkmak için profesyonelleşecek.



Elektrikli araçlar daha az hareketli parçaya sahip. Bu nedenle daha az aşınma ve yıpranma yaşıyorlar. Genel olarak, elektrikli araçlar için satış sonrası bakım maliyetlerinin, geleneksel yanmalı motorlu araçlara göre yaklaşık % 40 daha düşük olması bekleniyor.

Otomotiv yenileme pazarında büyük ve gelişmiş analizleri kullanmak gelecekte büyük bir rekabet avantajı olacak. Fakat, günümüzde yenileme pazarının bir çok oyuncusu, büyük veri fırsatını kullanmak için henüz hazır değil.

Alternatif satış kanallarına (örneğin, online mağazalar, dijital oyuncular) ortaklık kurun. Aynı anda distribütörlerle iş yapmak için özel seçenekler sunun.

Düşük maliyetli bölge üretiminden yararlanan rekabetçi fiyatlandırma ile kapsamlı ürün ve hizmet çözümleri paketleri sunarak ürün çeşitliliğini artırın.

TEDARİKÇİLERİN YENİLEME PAZARINDA VAR OLMALARININ TEMEL KOŞULLARI

Gelişmekte olan pazarları nasıl yakalayacağınızla ilgili net bir plan geliştirin. Marka odaklılık, müşteri davranışı gibi pazar farklarını göz önünde bulundurarak kilit ülkeler için ayrıntılı stratejik planlar oluşturun.

En güçlü büyümeyi gösteren ve artan rekabet baskısı ve konsolidasyona tepki vermek için tercih edilen bir ortak haline gelen distribütörler ile çalışın.

General Motors Oshawa Örneği ve Türkiye İçin Dersler

Sektördeki tüm oyuncuların sorması gereken bir soru şu olmalı: Hangi firma, değişime, yeniden yapılanmaya ne ölçüde açık ve uyum sağlayabilir durumda?

VAROL KARSLIOĞLU

Geçen yazımızda da değin-
diğimiz General Motors'un
(GM), Kuzey Amerika'daki
yeniden yapılanma planına göre,
şirket, bu yılın sonuna kadar, dördü
ABD, biri de Kanada'da olmak üzere
dört üretim tesisini kapatma sürecini
başlattı.



Bu projeden etkilenecek tesislerden biri de,
Toronto'nun 60 kilometre doğusundaki Oshawa
kentinde bulunan yüzyıllık geçmişi olan montaj fabri-
kası.

GM bu fabrikada, Chevrolet Impala, Cadillac XTS gibi,
Kuzey Amerika'da talebi hızla düşen sedanları üretiyor.

Ontario ve Kanada hükümetleri, 2008 küresel finansal
krizinde iflas eden General Motors ve Chrysler'in kurtarıl-
ması için yaklaşık 14 milyar dolarlık bir katkı sağla-
mıştı.

Şimdi GM'un böyle bir karar alması, bir vefasızlık örneği
ve fırsatçılık olarak Kanada'da tepki çekiyor.

Oshawa tesislerinin kapanması halinde, yan sanayi
firmaları hariç olmak üzere yaklaşık 2500 kişinin işini
kaybetmesi bekleniyor.

Bu haftaya kadar Kanada'da hakim olan olumsuz hava,
8 Mayıs sabahı bir ölçüde değişti. Düzenledikleri ortak
basın toplantısında, ÜniForm Sendikası Başkanı Jer-
ry Dias ve General Motors (GM) Kanada Başkanı Travis
Hester, Oshawa için yeni bir yol haritası açıkladılar.

Bu haritaya göre GM, Oshawa montaj tesislerini, komp-
le araç üretimi yerine presleme, modüler montaj ve
parça üretimi ile GM'un yanısıra ve diğer otomobil üreti-
cilerine hizmet verecek bir merkeze dönüştürmeyi he-
defliyor. GM bu amaçla, kendi kaynaklarından (Kanada
ya da Ontario hükümetlerinden hiç yardım almadan)
170 milyon dolar yatırım yapacağını ve 300 kişilik istih-
dam yaratacağını taahhüt etti. Bu yeni yapının ne ölçü-

de başarılı olacağını ve bazılarının
ümit ettiği gibi, tekrar büyüyerek
komple bir üretim merkezine dö-
nüştürüp dönüşmeyeceğini zaman
gösterecek. GM ayrıca, 55 dö-
nümlük araziye otonom araçlar için
bir test parkuruna dönüştürecek ve
Kanada'daki Kanada Teknik Merkezin
(CTC) kapasitesini artıracak.

GM'un, ABD Springhill tesislerinin de bir zamanlar
aynı konumda olduğu ve sonra, Equinox ve Traverse
modellerle yeniden komple araç üreten bir konuma gel-
diği hatırlanırsa, Oshawa da tamamen kapanmaktan
kurtulmakla kalmayıp yeniden GM'un üretim ağına bir
parçası olabilecek.

Kanada ekonomisinin yüzde 40'ını oluşturan Ontario
Eyaleti, Amerikan otomotiv endüstrisine entegre ol-
muş bir üretim üssü. Beş marka (GM, Ford, FCA, Toyota,
Honda) geçen yıl 2 milyondan fazla araç üretti. Sektör,
yan sanayi ve satış sonrası hizmetlerle birlikte yaklaşık
400bin kişiye iş sağlıyor.

Bu bağlamda, Avrupa'nın otomotiv üretim üssü olan
Türkiye ile benzerlikler var.

Küresel ölçüde büyük bir değişim yaşayan sektörün
stratejik planları, Türkiye'deki üretim tesislerini de et-
kileyebilir.

Sektördeki tüm oyuncuların sorması gereken bir soru
da şu olmalı: Hangi firma, değişime, yeniden yapılan-
maya ne ölçüde açık ve uyum sağlayabilir durumda?

Otomotivdeki büyük oyuncuların hemen hepsi yaban-
cı firmalar olduğu için stratejik kararlar Türkiye dışında
alınıyor ve alınacak. Bu da yukarıdaki soruların cevabını
iyice zorlaştırıyor.

Nice zorluklar ve belirsizliklerle başederek bugünkü
konumuna ulaşan Türk otomotiv sanayi de, geleceğin
zorluklarının hiç kuşkusuz farkında.



Ekstrüzyon Bilimi



Örgülü 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



Turkey

Discover
the potential

Tetraco

A member of
Tetraco Group

NOVOMA



TAYSAD Başkanı Alper Kanca, otomotiv sektörünün tüm dünyada küçüldüğünü ancak bir yandan da teknolojik olarak önemli bir evrimin eşliğinde olduğunu vurguladı.

Tedarikçiler Gelecek İçin İşbirliğine Hazır

TAYSAD, Ege Bölgesi Üye Toplantısı'nı İzmir'de gerçekleştirdi. Etkinlikte konuşan TAYSAD Başkanı Alper Kanca, otomotiv sektörünün tüm dünyada küçüldüğünü ancak bir yandan da teknolojik olarak önemli bir evrimin eşliğinde olduğunu vurguladı.



TAYSAD, Ege Bölgesi Üye Toplantısını gerçekleştirdi. İzmir'de gerçekleştirilen ve otomotiv tedarik sanayinin günümüzde geldiği noktanın değerlendirildiği toplantıda, otomotiv tedarik sanayinin sorunlarının çözümü için izlenilmesi gereken yol haritası üzerinde duruldu. Etkinliğin açılış konuşmasını yapan TAYSAD Başkanı Alper Kanca, Türkiye'nin otomotiv tedarik sanayisinde önemli avantajlara sahip olduğunu vurguladı. Olası Skoda yatırımına ilişkin gelişmelere değinen Kanca, yatırım için adı geçen ülkeler arasında yer alan Bulgaristan ve Sırbistan ile karşılaştırıldığında Türkiye'nin daha fazla avantajı olduğunu ancak imaj ve algı noktasında birtakım sorunlar bulunduğunu belirtti.

Tüm bunlara karşın otomotiv tedarik sanayinin sürekli gelişim gösterdiğine dikkat çeken Kanca, ana sanayinin gündeminde elektrikli araçlar, otonom araçlar, batarya teknolojileri, otomotiv elektroniği, malzeme testleri gibi gelişmelerin olduğunu anımsatarak, ilerleyen dönemde

**İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi
Prof. Dr. Arif Yavuz**

DURMANIN FARKLI YOLLARI VARDIR
GÜVENLİ OLANI TERCİH EDİN





**KoçSistem
Segment
Pazarlama ve
Kurumsal İletişim
Direktörü
Esra Başer**

ise tedarikçilerin bu konularda hangi noktada olduğunu sorgulayarak ilerlemesi gerektiğini vurguladı. Araştırmalara göre 2030 yılında üretilen araçların yüzde 18'inin tam elektrikli, yüzde 41'inin ise hibrit olacağına dikkat çeken Kanca, "Böyle bir gelecekte bizim şirketlerimiz nerede olur, cirosu ne kadar olur, bu kadar çalışanı olur mu? diye düşünmemiz gerekiyor. Önümüzdeki dönem de üretim süreçleri çok daha kompleks olacak. Adetler artacak. Git gide daha kısa vadeli tahminler olacak. Piyasa çok hızlı değişecek" dedi.

"Startuplar için merkez kuruyoruz"

Otomotiv şirketlerinin sıfır stok ile çalışmaya başlayacağına dikkat çeken Kanca, şimdiden bu tür gelişmeler için hazırlıklı olunması gerektiğini belirtti. Kanca, "Esnek olacağız, karmaşık sipariş yapısına uyum sağlayacağız ve sıfır stok ile çalışacağız. Bunu başarmak için inovasyon, Ar-Ge, mühendislik ve yeni teknolojilere yatırım yapılması kaçınılmaz. Mutlaka ana sanayiler, diğer tedarikçiler ve startuplar ile işbirliği yapmamız lazım. Bu

Otomotiv tedarik sanayi temsilcilerinin ise şimdiden bu tür gelişmeler için hazırlık yapması gerektiğini belirten Alper Kanca, "Esnek olacağız, karmaşık sipariş yapısına uyum sağlayacağız ve sıfır stok ile çalışacağız. Bunu başarmak için inovasyon, Ar-Ge, mühendislik ve yeni teknolojilere yatırım yapılması kaçınılmaz. Mutlaka ana sanayiler, diğer tedarikçiler ve startuplar ile işbirliği yapmamız lazım" dedi.



Etkinlikte TAYSAD'ın sosyal sorumluluk projelerine yönelik bilgiler de paylaşıldı. Konuyla ilgili bir sunum gerçekleştiren TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Kerim Berke Ercan, TAYSAD üyelerinin kullanmadığı makine ve teçhizatların meslek liselerine bağışlanmasını kapsayan ADMOG ve gençlerin mesleki gelişimini destekleyen "20.000 Kariyer" projelerinden bahsetti.

nedenle TAYSAD'ın bulunduğu organize sanayi bölgesinde startuplar için bir merkez de kurduk" açıklamasını yaptı.

"Çin tüm dünyayı etkiliyor"

Otomotiv sanayinde son dönemde yaşanan gelişmelere de değinen TAYSAD Başkanı Kanca, geçen yıl dünya otomotiv sektörünün hem üretim hem de satış anlamında küçüldüğünü, bunun en büyük sebeplerinden birinin de Çin otomotiv pazarındaki daralma olduğunu aktardı. Kanca, "Sadece Volkswagen'in cirosunun yüzde 50'si Çin'den geliyor. Çin'deki düşüşler tüm dünyayı etkiliyor" diye konuştu. TAYSAD Başkanı Kanca, Avrupa otomotiv sanayinde tahmin edilenden daha fazla düşüş olacağı öngörüsünde bulundu. Kanca, otomotiv tedarikçilerine bu dönemi önümüzdeki yıllara hazırlık yaparak geçirmeleri tavsiyesinde bulundu.

Lojistik projesi kapsamında 41 firma ile görüşülüyor

TAYSAD'ın dikkat çeken projelerinden biri olan "lojistik projesi" ile ilgili de bilgi veren Kanca, "Şu anda sadece komple tır taşımaları üzerinde çalışılıyor. Ama lojistik çalışma grubumuz parsiyel ile ilgili de çalışmaya başladı. Şu anda 3 ülke için anlaşma yapıldı. TAYSAD üyelerinin toplu gücünü kullanarak 8 ayrı lokasyona, daha ekonomik sevkiyat ve yurt dışı depolama yapmayı hedefledik. Kabaca yapılan hesaplara göre bu projemizle lojistik maliyetinde yüzde 16.6'lık bir tasarruf sağlandığını gördük. Müşteri maliyetinin de yüzde 3.5 düşürülmesi de mümkün" diye konuştu.

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®



Türkiye’de 400’ü aşkın üyesi ile Türk otomotiv tedarik sanayinin tek temsilcisi olan TAYSAD, 41. Olağan Genel Kurul Toplantısı’nı gerçekleştirdi. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır’ın da katıldığı toplantının açılışında konuşan TAYSAD Başkanı Alper Kanca, otomotiv sektörünün dönüşümün eşiğinde olduğuna dikkat çekti.

Otomotiv Tedarikçileri Geleceğin Teknolojilerine Hazır Olmalı

Kuruluşunun ardından 40 yılı geride bırakan ve 400’ü aşkın üyesiyle otomotiv tedarik sanayi sektörünün tek temsilcisi olan TAYSAD, 41. Olağan Genel Kurul Toplantısı’nı gerçekleştirdi. TAYSAD üyeleri ve paydaşlarının yanı sıra T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır’ın da teşrif ettiği toplantıda otomotiv sanayinin Türkiye ve dünyadaki durumu ve tedarikçilerin yol haritası üzerinde duruldu.

Genel kurulun açılış konuşmasını gerçekleştiren TAYSAD Başkanı Alper Kanca, 2000 yılında 58 milyon adet olan dünya motorlu araç satışının, 2018 yılında 100 milyon civarına ulaştığını, ancak geçtiğimiz sene özellikle Çin’deki düşüş nedeniyle bu yıl satışların gerilemeye başladığına dikkat çekti.

Avrupa’nın etkili bir otomotiv ülkesiyiz!

Ülkemizde otomotiv sanayii hakkında da bilgiler veren Alper Kanca, Mart ayında üretimin 132, ihracatın 120 ve pazarın da 50 bin adede kadar gerilediğine dikkat çekti. Kanca, “Tüm bunlara rağmen Türkiye, hala Avrupa’nın etkili bir otomotiv ülkesi. Otobüs üretiminde Avrupa’da hala bir numarayız, ticari araç üretiminde 3 ve otomobil üretiminde ise 7. sıradayız. Dünya otomotiv üretiminde ise 15. sırada yer alıyoruz. Önümüzdeki dönemde yerimizi korumak ve kendimizi daha da geliştirmek durumundayız” diye konuştu. Tüm bu gelişmelere ek olarak sektörün ciddi bir dönüşüm içerisinde olduğunu belirten Alper Kanca, bu dönüşümün merkezinde ise elektrikli araçlar, batarya teknolojileri, otomotiv elektroniği, otonom araçlar, sürücü destek sistemleri gibi kavramların

**"HEDEF:
YÜKSEK KATMA
DEĞERLİ, İLERİ
TEKNOLOJİLİ ÖZGÜN
ÜRETİM"**

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır da Türkiye'yi dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına yükseltme hedefiyle gayret gösterdiklerini belirterek, bunun yolunun da yüksek katma değerli, ileri teknoloji ve özgün üretim olduğunu söyledi. Bu irade sayesinde Türkiye'nin son 16 yılda savunma sanayinde yerlilik oranını yüzde 20'lerden yüzde 65'lerin üzerine çıkarmayı başardığını dile getiren Kacır, hedeflerinin savunma sanayinde elde edilen bu yerleşme başarısını sanayinin diğer sektörlerine de yaymak olduğunu söyledi. Bu kapsamda otomotiv sanayiinde önemli ilerleme kaydedildiğini söyleyen Kacır, otomotiv sanayiinde toplam 141 Ar-Ge merkezi olduğuna dikkat çekerek, "2002 yılından 2018'e kadar geçen sürede yerli ve yabancı patent tescil sayısı 93'ten 997'ye, patent başvuru sayısı 60'tan 1.185'e yükseldi. Bu veriler otomotiv sanayiinin var gücüyle çalıştığını gösteriyor" diye konuştu.

**T.C. Sanayi ve
Teknoloji Bakan
Yardımcısı
Mehmet Fatih
Kacır**



olduğuna dikkat çekti. Kacır, şöyle devam etti: "Yapılan tahminlere göre, 2030 yılında geleneksel içten yanmalı motorlu araçların payı yüzde 14'e gerilerken, hibrit veya yarı hibrit araçların yüzde 46, tamamen elektrikli araçlar yüzde 40 ve otonom araçlar ise yüzde 30'luk paya sahip olacağı öngörülmüyor. Tedarik sanayicileri olarak şirketlerimizin faaliyet alanına bu gelişmeleri dahil etmeliyiz. Dolayısıyla, daha fazla mühendislik, daha fazla yatırım ve daha fazla marka-tedarikçi ilişkisi için bu yeniliklere açık olmak çok önemli" diye konuştu.

"Otomobillerin ömrü 4.5 yıla düşecek"

Otomotiv sektöründe yaşanan dönüşüme değinen Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır: "Bugün fabrikalardan çıkan otomobiller yaklaşık 17 yıl yollarda kalıyor. Elektrikli araç, otonom araç ve paylaşımlı araç dönüşümüyle birlikte bundan bu sürenin 4.5 yıla kadar düşeceği öngörülmüyor. Ama 4.5 yılda bir otomobil, 17 yılda yaptığından daha fazla km yapacak. Çünkü artık sürücüsüz ve paylaşımlı araçlarda araç sahipliği kavramını dönüşecek. Bütün bunlar çok büyük dönüşümleri ifade ediyor. Bizlerin de hem mevcut durumu hem de geçmiş veriyi dikkate alarak geleceği çok iyi öngörmemiz lazım. Burada bizler için en önemli ve en kritik şey insan kaynağı. Biz insan kaynağını geliştirmeye, beşeri sermayeye yatırım yapmaya devam etmek durumundayız. Bu doğrultuda çok farklı programları peşi sıra yürütmeye gayret ediyoruz" diye konuştu.



2018'de En Çok İhracat Yapan Şirketler Kategorisi
1. Bosch Sanayi



2018'de En Çok İhracat Yapan Şirketler Kategorisi
2. Tırsan Treyler



2018'de En Çok İhracat Yapan Şirketler Kategorisi
3. Maxion İnci Jant



2018'de İhracatını En Çok Artıranlar Şirketler Kategorisi
1. Kaplam Plastik



2018'de İhracatını En Çok Artıranlar Şirketler Kategorisi
2. Mercan Endüstriyel



2018'de İhracatını En Çok Artıranlar Şirketler Kategorisi
3. GKN Sinter İstanbul

TAYSAD Başkanı
Alper Kanca



Türk Otomotiv Sektörünün 1968'den Beri Vasıflı Çelik Partneri

hascelik

Sıcak Haddelenmiş Vasıflı Çelik Çubuklar

hasprime hasmil

Soğuk İşlem Görmüş Vasıflı Çelik Çubuklar

hasparlak hasotomat



Türkiye'nin 500 Büyük
Sanayi Kuruluşu Arasında

Turquality Marka Desteği

IATF 16949 ve OEM Onaylı

65 Ülkeye İhracat



2018'de En Çok Patent Tescili Alanlar Şirketler Kategorisi
1. Tırsan Treyler



2018'de En Çok Patent Tescili Alanlar Şirketler Kategorisi
2. Bosch Sanayi



2018'de En Çok Patent Tescili Alanlar Şirketler Kategorisi
3. Ege Endüstri



Kurumsal Sosyal Sorumluluk Kategorisi
1. Hexagon Mühendislik



Kurumsal Sosyal Sorumluluk Kategorisi
2. Hasçelik



Kurumsal Sosyal Sorumluluk Kategorisi
3. Autoliv



KSS Özel Ödülü:
Yalçın Paslı – Tezmaksan

GÜÇLÜ VE DİNAMİK

Köklü ürün tasarım deneyimimiz ile Otomotiv,
Raylı Sistemler, Tarım, Savunma ve Havacılık
sektörüne güç katıyoruz.



Tedarikçiler Almanya'yla İş Birliğini Güçlendirmek İstiyor

TAYSAD, OİB desteği ve katılımıyla otomotiv sektöründe Türk-Alman iş birliğinin boyutlarını daha ileri bir noktaya taşımak amacıyla Almanya'da iki ayrı yuvarlak masa toplantısı düzenledi.

TAYSAD, Türk-Alman iş birliğinin boyutlarını daha ileri bir noktaya taşımak amacıyla Almanya'da iki ayrı yuvarlak masa toplantısı düzenledi. İki ülkenin mevcut iş birliğini daha da güçlendirmek adına Almanya'da üst düzey yöneticilerin katılımıyla gerçekleştirilen iki yuvarlak masa toplantısında, Türk otomotiv sektörünün güvenilirliğine ve yenilikçiliğine vurgu yapıldı. Toplantılara her iki ülkeden sektör temsilcileri, otomotiv sanayii üreticileri ve tedarikçilerinin yanı sıra, medya mensupları da katılarak otomotivde Türk-Alman ilişkilerine yönelik görüş alışverişinde bulundu. Türk otomotiv sektörü ile iş tecrübesi olan Alman firma temsilcileri, toplantı aracılığıyla sektör

**TEDARİKÇİLER
EN BÜYÜK PAZAR
ALMANYA'YA BU YIL
5 MİLYAR DOLARI
AŞAN BİR İHRACAT
HEDEFLİYOR**

3 - 4 NİSAN 2019

TAYSAD'DAN
ALMANYA ÇIKARTMASI

ALMANYA

Wie die Türkei um ein VW-Werk kämpft

Die türkische Automobilwirtschaft wirbt in Stuttgart für ihren Standort und sendet versöhnliche Töne: Es geht schließlich um eine große Investition.

Türkische Automobilbranche hofft auf mehr Investoren

Experten sprechen der türkischen Automobilindustrie großes Wachstumspotenzial zu. Erreichbar sei das aber nur, wenn sich EU und Türkei wieder annähern.

Türkische Autoindustrie will Zusammenarbeit mit Deutschland stärken

Stuttgart / (dpa) - Die Türkei will einen Standort in Deutschland und sucht nach Investoren. Die türkische Automobilindustrie wirbt in Stuttgart für ihren Standort und sendet versöhnliche Töne: Es geht schließlich um eine große Investition.

Seit der Unterzeichnung des Vertrags der deutschen Automobilindustrie (VDA) haben sich viele Vertreter deutscher Automobilhersteller und Zulieferer in der Türkei engagiert. Sie wollen die Zusammenarbeit zwischen den beiden Ländern stärken. Die türkische Automobilindustrie will einen Standort in Deutschland und sucht nach Investoren.





KALİTE KONTROL HİZMETLERİNDE LİDER GLOBAL İŞ ORTAĞINIZ



14

ÜLKEDE MEVCUT GRUP
ŞİRKETLERİMİZ



900+

FABRIKA, ÇALIŞTIĞIMIZ
OEM, TIER 1, 2, 3 SAYISI



5500+

KALİTE
KONTROL
PERSONELİ

HİZMET VE SERVİSLERİMİZ

- ▶ Ayıklama ve Tamir
- ▶ Final Ürün Kalite Duvarı
- ▶ Üretim Destek
- ▶ CSL 2 Kalite Duvarı
- ▶ Temsilci Mühendislik
- ▶ Süreç İyileştirme



İZMİR / Merkez

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

BURSA / Ofis

Emek Zekaigümüşdiş 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

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
gebze.ofis@exactsystems.com.tr

ALMAN BASININDA TAYSAD

33 YAZILI
GAZETEDE18 ONLİNE
MECRADA126 HABER
YAYINLANDI2,5 MİLYON KİŞİYE
ULAŞILDI

temsilcilerinden bilgi aldı. Türkiye ile iş tecrübesi olmayan Alman otomotiv firmaları da tecrübe sahibi olan Alman firmaların tecrübelerinden yararlanma fırsatı buldu. TAYSAD Başkanı Alper Kanca ayrıca yaptıkları bu toplantılar sonrasında Alman kamuoyunda Türk otomotiv sanayisinin geneli hakkında farkındalık yaratan bir lobi faaliyeti yaptıklarını da belirterek sivil toplum kuruluşlarının da üstlerine düşen görevi yaparak ülkemizi yurt dışında anlatmanın ve tanıtmanın önemine dikkat çekti.

Türk otomotiv üreticileri ve tedarikçilerinin en büyük pazarları olan ve bu yıl 5 milyar doları aşan bir ihracat hedefledikleri Almanya'nın, aynı zamanda en önemli partnerlerinden birisi konumunda olduğuna dikkat çeken TAYSAD Başkanı Alper Kanca, bu toplantılarında

Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği içinde olması ve coğrafi konumunun hem Doğu hem Batı hem de Afrika pazarlarına açılmada önemli avantaj sunmasının ülkeyi yatırımcılar için önemli bir cazibe merkezi haline getirdiğine dikkat çektiklerini belirtti.

“Yüksek motivasyon, düşük maliyet”

Çok önemli bir Alman tedarik firmasının en üst düzey yetkilisi ise bu toplantılardan birinde Türkiye'de birlikte çalıştıkları otomotiv firmalarının olumlu yönlerine vurgu yaparak; “Türkiye'deki ekonomik ortamdan gayet memnunuz. Sektörde çalışanların yüksek motivasyonu, güvenilirliği, yenilikçiliği ve ülkede genel olarak üretim maliyetlerinin düşüklüğü bizim için önemli etkenler” açıklamasında bulundu.

Yapılan görüşmelerde ortaya çıkan eğilim, TAYSAD'ın Alman otomotiv sektöründe çalışan üst düzey yöneticilerine yönelik yaptığı algı araştırmasındaki bulguları teyit etti. Türkiye ile iş tecrübesi olmayan Alman sektör temsilcileri ile tecrübesi olanların Türkiye'ye bakışında ciddi bir farklılık ortaya çıktı. Araştırmada Türkiye ile iş tecrübesi olmayanların sadece yüzde 43'üne göre Türkiye'deki otomotiv tedarikçileri güvenilir konumda. Somut iş tecrübesi olan Alman sektör temsilcilerinin yaklaşık yüzde 80'ine göre ise Türk tedarikçileri güvenilir firmalardan oluşuyor.

Otomotiv sektörü kalkınmanın ve yeniliğin motoru konumunda

Türk otomotiv ana ve tedarik sanayinde 250 bin kişi çalışıyor. Sektörde çalışanlar sadece üretim yetenekleriyle öne çıkan meslek sahibi tecrübeli profesyonel kadro, aynı zamanda tasarım ve ürün geliştirme kabiliyetleriyle de göze çarpıyor. Hâlihazırda sektörde çalışanların yüzde 20'si lisans ve veya lisansüstü eğitime sahip tecrübeli elemanlardan oluşuyor. Bu eğitim seviyesinin yüksekliği sektörde Ar-Ge potansiyelinin yükselmesine de yansıyor. Otomotiv sektörüne yönelik Ar-Ge yapan kurumların sayısı son yıllarda giderek artıyor. Güncel olarak Türkiye'de bu anlamda 157 Ar-Ge merkezi bulunuyor..



Engineered Vehicle Controls

**Steering
Solutions**

**Access
Controls**

**Motion
Controls**

**Welded
Fabrication**



ERP ve Bilişim Çalışma Grubu Bilgilendirme Semineri

TAYSAD Üyelerini, ERP yazılımları ve bilişim alt yapılarının güncel gelişmeleri hakkında bilgi sahibi yapmak, üyeler arası iletişim sağlayarak sorunların tartışılacağı bir platform oluşturmak amacıyla kurulan ERP ve Bilişim Çalışma Grubu bilgilendirme seminerlerine devam etti.

3 Mayıs 2019 tarihinde gerçekleştirilen ve üyelerin yoğun ilgi gösterdiği seminer TAYSAD Başkanı Alper Kanca'nın konuşmasıyla başladı. Ardından üyelerimizden PwC firmasının desteğiyle TAYSAD üyeleri arasında yapılan Bilgi Teknolojileri (IT) altyapı araştırmasının sonuçları katılımcılarla paylaşıldı. Araştırma sonuçları, üye kuruluşların sektördeki kendi yerlerini görmeleri ve geleceğe dair Bilgi Teknolojileri stratejilerini oluşturmada yol gösterici olması açısından önemli çıktılara sahipti.

Araştırma sunumunun ardından panellere geçildi. İlk panelin konusu "Ana Veri Yönetimi" idi. Moderatörlüğünü PwC firmasından Mehmet Can Keskin'in yaptığı panele itelligence Türkiye'den Cansu Ünalır, PwC'den İlhan Arıman ve Norm Cıvata'dan Yağız Furtun panelist olarak katıldı. Cansu Ünalır ve İlhan Arıman ana veri üzerine sorulan soruları yanıtlarken, Yağız Furtun Norm Cıvata'daki deneyimlerini katılımcılarla paylaştı.

Seminer, verilen küçük aranın ardından ikinci panelle devam etti. Moderatörlüğünü PwC firmasından Mehmet Can Keskin'in yaptığı ikinci

panelde, panelistler Detaysoft firmasından Fatih İnanc, Aktek Bilişim firmasından Birol Çavuş, Etiya firmasından Ozan Tan ve KoçSistem'den Orkun Mehmet Kılıçlıoğlu idi. Konusunun "Büyük Veri, Analitik ve Yapay Zeka" olan panelde panelistler katılımcılara bu konularda gelinen nokta hakkında bilgi aktardı.

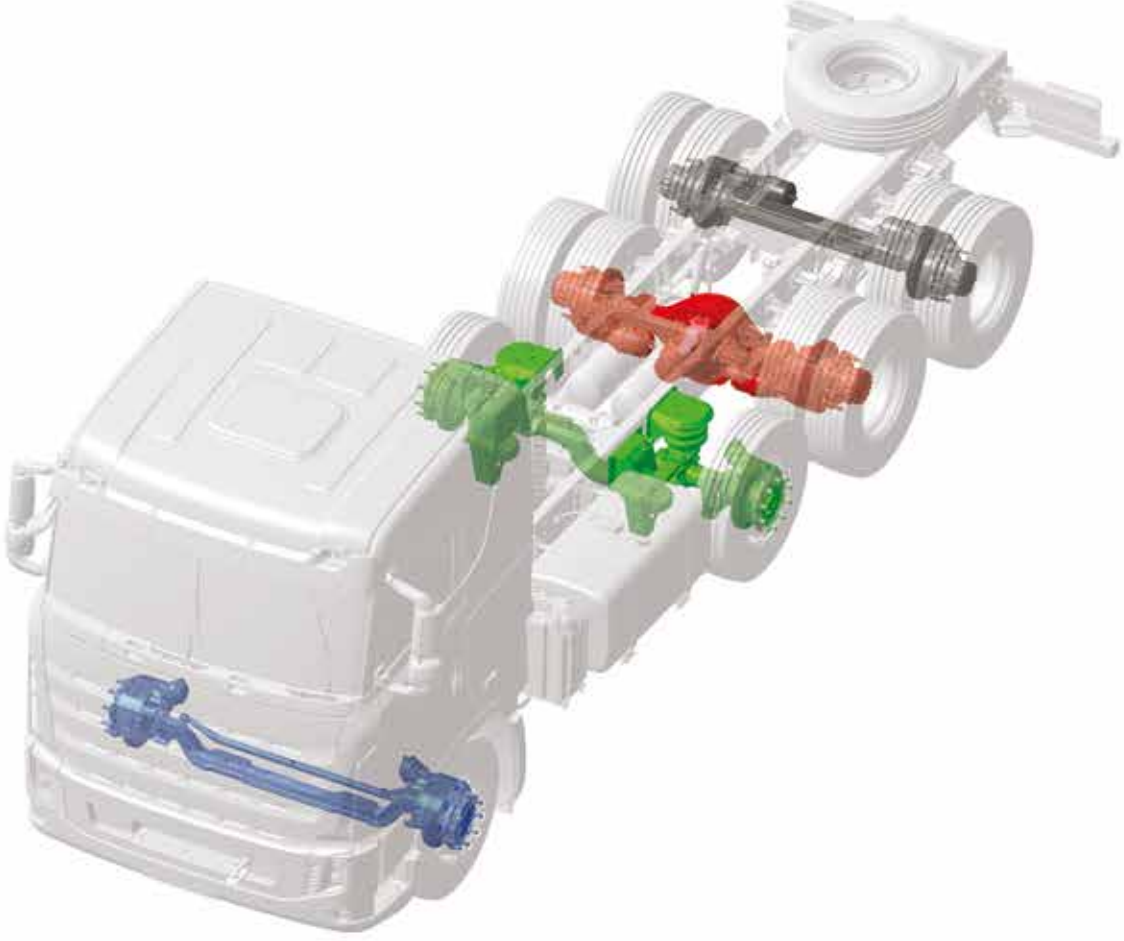
Seminerin son panelinde konu "Veri Güvenliği" idi. Moderatörlüğünü Kanca firmasından Hulusi Bodrumlu'nun yaptığı panelde, panelistler Aktek Bilişim firmasından Mutlu İnan Çelik, KoçSistem'den Mehmet Kubilay Önder, KPMG firmasından Servet Gözel ve Kurt & Partners Hukuk Bürosu'ndan Serter Öztürk Veri Güvenliği, Tisax-Enx ve KVKK konularında dikkat edilmesi ve yapılması gerekenler hakkında katılımcıları bilgilendirdiler ve sorulan sorulara yanıt verdiler.

Ayrıca seminer öncesi, arası ve sonrasında üye kuruluşların Bilgi Teknolojileri Yöneticileri fuaye alanında bir araya gelerek mesleklerine yönelik sohbet ve bilgi alış verişinde bulundular.

İçeriğinin ve katılımın yoğun olduğu seminer, çeken hatıra fotoğrafları tamamlanmış oldu.



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



OİB Otomotivin Geleceği Tasarım Yarışması

İhracatın lider sektöründe geleceğin tasarımlarını ödüllendiren Otomotivin Geleceği Tasarım Yarışması'nda birinciliğe; elektrikli ve otonom araçlara yönelik blok zinciriyle geliştirdiği şarj enerji paylaşım ağıyla Oğuzhan Santaş liderliğindeki Car4Future Technologies girişim projesi layık görüldü.



Türkiye'nin otomotiv sektöründe sadece üretim değil, aynı zamanda Ar-Ge, Yenilik ve Tasarım Merkezi olması vizyonu ile hayata geçirilen "Otomotivin Geleceği Tasarım Yarışması"nda ödüller sahiplerini buldu. Türk otomotiv endüstrisinin ihracattaki tek temsilcisi olan Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından 2012 yılından bu yana Ticaret Bakanlığı desteği ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) koordinatörlüğünde gerçekleştirilen yarışmada, birinciliğe Oğuzhan Santaş liderliğindeki ekibin hazırladığı Car4Future Technologies girişim projesi ile layık görüldü. Dereceye girenlere toplam 250 bin TL ödülün dağıtıldığı yarışmada Car4Future Technologies girişim projesi, dünya otomotiv endüstrisinin geleceğini oluşturan ve ağırlığını her geçen gün hissettiren elektrikli ve otonom araçlara yönelik blok zinciri ile geliştirdiği şarj enerji paylaşım ağıyla 70 bin TL'lik büyük ödüle hak kazandı.

Yarışmada ikinciliği Çağlar Aksu'nun liderliğindeki ekibe ait Sensemore, üçüncülüğü de Berk Şahin'in liderliğindeki ekibin hazırladığı Parxlab girişim projesi aldı. Dereceye girenler Ticaret Bakanlığı desteğiyle iki yıl süresince yurtdışında eğitim ve İTÜ ARI Teknokent iş birliğinde kuluçka merkezinde projelerini geliştirme hakkı da elde etti.

Bu yıl "Otomotivde Dijital Dönüşüm" temasıyla OİB Yönetim Kurulu'nun ev sahipliğinde Sabancı Üniversitesinde gerçekleştirilen yarışmaya, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede ile TİM Başkanı İsmail Gülle de katıldı.

Baran Çelik: "Türkiye, otomotivde değişimin parçası olmak zorunda"

Açılıшта konuşan OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, üst üste 13 yıldır ihracat lideri olan ve geçen yıl Cumhuriyet tarihinin ihracat rekorunu kırarak 31,6 milyar dolar rakamına ulaşan otomotiv endüstrisinin, dünyada kalite bilinci, üretim kabiliyeti, tedarik alt yapısı olarak mükemmel bir noktada olduğuna dikkat çekti. Her dört dakikada 12 araç üreten, 10'unu ihraç eden ve 148 bin dolarlık gelir elde eden Türk otomotiv sektörünün dünyada yaşanan yüksek teknoloji ve dijital dönüşüme



Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede "Dünyada dijital otomotive dönüşümde bizim için büyük fırsat var. Geri kalmışlığın büyük avantajını kullanabiliriz. Otomotivde yerli katkıyı artıracak çalışmalarımız sürüyor" dedi.

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
IATF 16949

■ BURSA
IATF 16949

**Bodycote
İSTAŞ**



Dyak Renault
Genel Müdürü
Antoine Aoun



OİB Yönetim
Kurulu Üyesi
Ömer Burhanoğlu

OİB Yönetim
Kurulu Başkanı
Baran Çelik

dayalı değişimin bir parçası olması gerektiğini vurgulayan Çelik “Geleneksel araçlar yerini elektrikli, bağlantılı, yapay zekaya sahip otonom araçlara bırakıyor. Ulaşım maliyetlerini düşürecek olan robot-taksiler/robot-arac- lar gibi yeni iş modelleri çıkacak. Bunun için araştırmacı, yenilikçi, yaratıcı ve girişimci gençlere her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyuyoruz” dedi.

OİB’in düzenlediği yarışmanın Yürütme Kurulu Başkanı Ömer Burhanoğlu “Nesnelerin interneti 15 trilyon dolar- lık bir pazar yaratacak. Bu pazarda otomotive düşen pay 3 trilyon dolar. Dolayısıyla sektör olarak önümüzde çok büyük bir pazar potansiyeli var. Girişim ekosistemini bir araya getirmeye çalıştığımız bu etkinlikle de gençlerin önünü açarak pazardan daha fazla pay almaya çalışı- yoruz. Gençlere cesaret ve imkan vermemiz gerekiyor” dedi.

Türkiye’nin Otomobili Girişim Grubu CEO’su M. Gürcan Karakaş, TOGG olarak şarj altyapısından nesnelerin bağlantısına, yeni start up’lardan yeni yan sanayilere kadar geniş bir mobilite ekosistemi oluşturacaklarını kaydeden Karakaş, “Türkiye’nin teknoloji konusunda sinerji yaratacak şirketleri bünyemizde. Büyüyen seg- mente yatırım yapacağız. 2022 yılında C segmenti SUV araçla pazara giriyoruz. İki-üç yıldan sonra AB merkezli

ihracat pazarlarına yönlendirmek istiyoruz. Bu projenin hesabı, kitabı aslında 15 sene. 2022 yılına kadar piyasa- ya çıkana kadar, her hafta her ay ne yapacağımız prog- ramlandı. Planı tıkr tıkr işletiyoruz. Gelecekte ev, işye- rinden sonra otomobilin kendisi teknoloji ile bir yaşam alanına dönüşecek. Otomotivin mobilite ekosistemine dönüşümü bu anlamda önemli bir fırsat yaratıyor. Akıllı evler, binalar, şehirler ile etkileşimi olan bir dünyadan bahsediyoruz. Biz de bu nedenle bir otomobilden daha fazlasını hedefliyoruz. Otomobilin 1.000’e yakın özelliği- ni bugünden belirledik” dedi.

Dünyada 29 OEM firmasının mobilite ekosistemine 10 yılda 300 milyar dolar yatırım planladığını belirten Kara- kaş “Sadece Çin 136 milyar dolar yatırım yapacak. 2022 yılına kadar da 60 yeni model elektrikli araç piyasaya gi- recek. Çin’de 500 start up şirketi var. 1 milyar dolardan 5 milyar dolara kadar paraları var. Ve bu şirketlerin dörtte üçü sadece araçlarda mobilite sistemi ile ilgileniyorlar” dedi.



Türkiye’nin Otomobili Girişim Grubu CEO’su M. Gürcan Karakaş “Türkiye’nin Otomobili Projesi ve Otomotiv Ekosisteminin Dönüşümü” başlıklı konuşmasında Türkiye’nin otomobiline ilişkin olarak “Küresel rekabet eden, yeni nesil doğuştan elektrikli, otonom sürüş seviyesi 3’e hazır, bağlantı ve internete uyumluluk olarak başından itibaren planlı, akıllı bir cihaz olacak” dedi.

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



OYDER Başkanlığına Yeniden Murat Şahsuvaroğlu Seçildi

Türkiye'de otomotiv sektörünün perakende ve hizmet ayağını temsil eden OYDER Olağan Genel Kurulu'nda gerçekleşen seçimde, mevcut başkan Murat Şahsuvaroğlu güven tazeledi.

Yenilenmiş liste ile seçime giren Şahsuvaroğlu, tüzükte yapılan değişiklikle yeni dönemde 3 yıl başkan olarak OYDER'i temsil edecek. Yönetim Kurulu Başkan Vekilliğine Turgay Mersin, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığına Zeynep Fidan Soysal, Uğur Yalçinkaya, Ömer Koyuncu, Uğur Güven ve K. Altuğ Erciş getirildi.

Yönetim Kurulu ise Aykut Pektekin, Yüksel Ceylan, Murat Yeğin, Şemsi Durdu, Kemal Terpet, Ali Erdem Cindilli, Erdiç Artkay, Turan Mutlu, Mehmet Koçak, Yusuf Ofaz, Hüseyin Dönmez ve Baki Kış'tan oluştu.

“OYDER olarak her anlamda destek vermeye hazırız”

Açıklamada görüşlerine yer verilen Şahsuvaroğlu, otomotiv sektöründeki tüm derneklerin yoğun çabalarıyla ÖTV ve KDV destekleri ile hurda teşviklerinin hayata geçirildiğini belirterek, “Bu durum gösteriyor ki hükümetimiz sektörümüze pozitif bakmaktadır. Otomotiv sektörü birçok gelişmiş ülkede olduğu gibi o ülkenin her alanına etki eden bir konumdadır. bu sebeple öncelikle desteklenmesi gereken, yarattığı kaliteli istihdam ve katma değeri, tedarik sanayisinin gücü ile ve üstün hizmet kalitesi ile dikkatle korunması gereken bir sektördür.” ifadelerini kullandı.

Murat Şahsuvaroğlu ayrıca “Türkiye'deki otomotiv perakendecileri yapılanmasını en az yıllık bir milyon adetlik iç pazar satış adetlerine göre gerçekleştirilmiştir. Böyle kurumsal bir yapının 2019 yılında öngörüldüğü gibi 400-500 bin adetlik pazar ile sağlıklı şekilde ayakta kalması mümkün görünmemektedir. Öncelikle iç pazarımızın potansiyelimize uygun şekilde canlandırılması ve bu sektörden kazanç sağlayan tarafları tatmin etmesi hepimiz açısından elzemdir. Bu noktada, vergi indirimleri ile desteklemek gibi kısa süreli çözümlerin yanında, daha yapısal ve kalıcı adımların atılmasının da tam zamanı olduğu görülmektedir. Çalışmaların hayata geçilmesinde OYDER olarak her anlamda destek vermeye hazırız” dedi.

Murat Şahsuvaroğlu: Ülkemiz otomotiv sektörünün vergi gelirleri içinde önemli bir paya sahip olmasının getirdiği sorumluluğu hep beraber taşımaktayız. Ancak dünyada yaşanan değişimlere ayak uydurabilmek ve sektöre hitaben yapılmış yatırımlarımızı koruyabilmek için, Avrupa Birliği ülkelerindeki benzer bir vergi sistemi oluşturmamız durumunda, otomotiv pazarının eski canlılığına kavuşturacağına inanıyoruz.”



Leader in wheel production, Leader in innovation!

Weight Reduction
(MaxHybrid™)



Safety and Comfort

Customization
(Multi Color Paint Application)



Connectivity
(MaxSmart®)



Inovalig Award



Organize Sanayi Bölgesi, 2. Kısım Keçiliköy Mahallesi, Gaziler Cad. No: 8, Manisa
Tel: +90 236 226 20 00 | E-mail: info-jantas@maxionwheels.com

www.maxionwheelsturkey.com

Kendimizi Sürekli Geliştiriyoruz

Exact Systems Satış ve Pazarlama Müdürü Mustafa İlhan: "Faaliyet alanımız 14 ülkeye genişlerken müşterilerimiz ve çalışanlarımız için kendimizi sürekli geliştiriyoruz" dedi.



*Hakan Öcal (Exact Systems Genel Müdürü), Murat Kara (Exact Systems Operasyon Müdürü)
Mustafa İlhan (Exact Systems Satış ve Pazarlama Müdürü)*

2004 yılından bu yana kalite kontrol, ayıklama ve tamir endüstrilerinde faaliyet gösteren Exact Systems ana-vatanı Polonya'da bu hizmetlerin lider tedarikçisi konumunda olup, Avrupa'nın da bu alandaki en büyük şirketlerinden biridir. Grup başta otomotiv endüstrisi olmak üzere beyaz eşya, elektronik, ağırsanayi ve diğer sektörlerde kalite kontrol çözümleri konusunda inovatif ve yenilikçi yaklaşımları ile lider konumunu giderek pekiştirmektedir. Exact Systems Grubu hizmet ve servislerini Polonya, Almanya, Birleşik Krallık (İngiltere), Belçika, Hollanda, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Romanya, Macaristan, Portekiz, İspanya, Türkiye, Çin ve Rusya olmak üzere 14 farklı ülkedeki ofisleri üzerinden sunmaktadır. Hergün 5500'den fazla kalite kontrol

operatörümüz 100'den fazla OEM ve 900'ün üzerinde fabrika da müşterilerimize hizmet vermekteler.

Grubumuz Türkiye'deki faaliyetlerine 2012 yılında İzmir'de başladı ve sonrasında hızla büyüyerek yedi farklı bölge ofisi üzerinden 500'ün üzerinde çalışan ile Türkiye operasyonlarına devam ediyor. Türkiye'de de ana müşterilerimiz globalde de olduğu gibi otomotiv ana sanayi ve onlara hizmet veren yan sanayiler. Otomotiv müşterilerimizde ağırlıklı olarak kalite kontrol, tamir ve temsilci mühendislik konularında hizmet vermekteyiz. Müşterilerimize yakın olmak en büyük hedefimiz. Otomotiv müşterilerimizin en büyük önceliği olan hızlı reaksiyon sürelerini kendilerine yakın olarak, hatasız hizmet taleplerini ise bu alandaki 15 yıllık global bilgi

birikimimiz ve uzman kalite kontrol personelimiz ile sağlıyoruz.

Özellikle son yıllarda Endüstri 4.0 kavramının yoğun olarak konuşulduğu ve firmaların kendini bu trende göre yeniden şekillendirdiği günümüz dünyasında Exact Systems olarak biz de bu değişime adapte oluyoruz. 14 farklı ülkede müşterilerimize sağladığımız kalite kontrol, ayıklama ve tamir hizmetlerinin kendilerine en etkin ve hızlı şekilde raporlanmasını sağlayacak olan Extranet360 çözümünü 2019 yılı başında devreye aldık. Extranet360, Exact Systems tarafından gerçekleştirilen bütün etkinliklerin sonuçlarının izlenmesini ve detaylı incelenmesini sağlayan web tabanlı gelişmiş bir raporlama ve iş süreçleri takip platformudur. Sistemin geliştirilmesinde başta otomotiv olmak üzere içinde bulunduğumuz sektörlerin bütün süreç ihtiyaçları göz önünde bulundurulurken, sisteme 24/7/365 olarak bütün mobil ve masaüstü platformlar üzerinden erişebilirlik ve en yüksek güvenlik önlemleri ile verilerin saklanması öncelikli hedefimiz oldu. Sistem hakkında müşterilerimizden çok güzel geri bildirimler almaktayız.

Bizler için müşterilerimiz kadar önemli olan diğer bir konuda çalışanlarımız ve potansiyel adaylar. 2019'un ikinci yarısında Türkiye'de sektörümüzde bir ilk olacağını düşündüğümüz işealim platformumuzu da devreye alacağız. Bu platform hem bizlere hem de bize başvurarak otomotiv ve diğer sanayi kollarında çalışma hayatına başlamak isteyen kalite kontrol operatörü adaylarımıza çok ciddi zaman kazandıracak ve adayların doğru işe yerleştirilmesinde İK ekibimize büyük destek verecek.

Türkiye ekonomisi, döviz kurunda yaşanan dalgalanmalar, siyasi ve ekonomik açıdan konjonktürel düzeyde yaşanan etkilere rağmen son yıllarda hızlı bir büyüme ivmesi içerisinde. Otomotiv de bu büyümenin lokomotif sektörü. Ancak otomotiv endüstrisi de son 100 yıldaki en büyük değişimlerden biri ile karşı karşıya. Otonom, bağlı ve elektrikli araçlar çok yakın bir zamanda ana akım olacak. Üyesi olduğumuz TAYSAD düzenlemiş olduğu toplantı ve çalıştaylar ile bu konunun önemine sıkça değinmiş ve değişimin kaçınılmaz olduğu konusunda üyelerini bugünde olduğu gibi sürekli bilgilendirmiştir. Exact Systems Grubu olarak bizde hem Türkiye'de hem de globalde bu değişimi görüyor; tüm sistem, altyapı ve çalışanlarımız ile buna adapte olmak için çalışıyoruz.

İZ YÖNETİCİ GELİŞİM PROGRAMI



Yeni dünyanın gelişimi makinalarda olmayacak. Yeni dünyanın gelişimi insanlıkta olacaktır. Kurumsal hayattaki kültür, hayatın ta kendisini derinden etkiliyor.

Kurumsal hayatımızda yaratacağımız herhangi bir değişimin, hayatımızı ve dünyamızı değiştirebileceğine inanarak, şiddetsiz iletişim temelli bu programını hayata geçirdik.

Program 2 modül, 2 takip atölyesi olmak üzere toplam 6 gündür.

kendimİZ	ilişkilerimİZ
*Ben dili *Dinleme seviyeleri ve pratikleri *Toksik iletişim *Kişisel farkındalık ve kendini tanıma *Insights kişilik profili üzerinden kendimi ve çevremi tanıma, anlama, uyumlanma ve empati becerilerini geliştirme *Duygusal zeka *Kendime empati *Duygular *İhtiyaçlar *TA ve Ego durumlar	*Karşı tarafı anlamak ve empati verme **"Hayır" ı duyabilmek *Çevrele dair oluşan etiketlerin arkasındaki ihtiyaçları görerek halden anlamak. *Çatışma ile bağ kurmak *Takım performansını değerlendirme ve geribildirim *Asta ve üste geribildirim alma ve verme
GELİŞECEK BECERİLER	GELİŞECEK BECERİLER
- Kişisel Farkındalık - Empatik Dinleme - Kendine Empati - Bütünlük - Stratejik İletişim - Dürüstçe Kendini İfade	- İşbirliği - Hayır Diyebilme - Bütünlük - Çatışma Yönetimi 360 Geri Bildirim - Takdir - Net Rica
TARİH:	TARİH:
25.07.2019	26.07.2019

EĞİTİM ÜCRETİ

Üye Firma: 840,00 TL + %18 KDV

Üye Dışı Firma : 1.200,00 TL + %18 KDV



Ecoplas, İkinci Fabrikasını Sakarya'da Açtı

50 milyon TL yatırımla hayata geçirilen ve 300 kişiye istihdam sağlaması hedeflenen yeni tesiste, dünyanın önde gelen otomotiv markaları için üretim gerçekleştirilecek.

Ecoplas, Kocaeli'nin ardından Sakarya'daki ikinci fabrikasının açılışını gerçekleştirdi. Ecoplas Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı'nın evsahipliğinde gerçekleşen açılış töreninde; Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, Sakarya Valisi Ahmet Hamdi Nayir, Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem Yüce'nin yanı sıra Kojima Endüstri Başkanı Eiji Kojima, TAYSAD Başkanı Alper Kanca hazır bulundu. Ecoplas'ın Sakarya'daki yeni üretim tesislerinde gerçekleşen açılış törenine ayrıca, Ecoplas ve Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye yöneticileri ile birlikte çok sayıda davetli de katıldı.



Açılış töreninde konuşan Ecoplas Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı, 13 bin metrekare üretim için kullanılan toplam 16 bin metrekare kapalı alana sahip fabrikada; 28 adet enjeksiyon makinesi, 2 adet ayrı kompozit parça imalat hücresi, iç ve dış parçaların boyanabileceği, otomasyon seviyesi yüksek büyük bir boyahanenin yer aldığını açıkladı. Yazıcı, "50 milyon TL'lik yatırımla üretim alanımızı iki katına çıkartarak, 26 bin metrekarelik kapalı üretim alanına ulaştık" diye konuştu. Gebze'deki fabrikalarında yer alan Ar-Ge Merkezi'nde elektrikli araçlar ve otonom araçları hedefleyen birçok elektronik parçanın geliştirilmesine yönelik çalışmalarının devam ettiğini anlatan Yazıcı, "Mevcut ürün gamımızın yanı sıra, otomotiv sanayinin geleceğinde önemli rol oynayacağına inandığımız bu yeni elektronik parçaları, en fazla 2 yıl içerisinde Sakarya'daki fabrikamızda üretmeyi hedefliyoruz" dedi.

Değer yaratmaya devam edeceğiz

Kemal Yazıcı, Ecoplas'ın yaklaşık 10 yıl önce başlayan yolculuğunun önümüzdeki 1 yıl içerisinde toplamda 900 çalışanı ile 50 milyon euroluk ciro ve 25 milyon euroluk ihracat seviyesine ulaşarak önemli bir ekonomik güç haline geleceğini vurguladı. Kemal Yazıcı, "Mevcut ürün gamına ilave olarak araç hafifletme ve elektronik teknolojiler üzerinde de çalışan şirketimiz; geleceğe güven ile bakarken ülkesi için var olmaya ve değer yaratmaya devam edecek" açıklamasını yaptı.



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>





Tataristan Cumhurbaşkanı Sarıgözoğlu Bursa Tesislerinde

Rusya Federasyonu Tataristan Özerk Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Rustam Minnikhanov, Bursa'da Sarıgözoğlu fabrikasını ziyaret etti.

Tataristan Cumhurbaşkanı Rustam Minnikhanov ve beraberindeki resmi heyet ve Kamaz yetkilileri, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın Ticari Safari Projesi Kapsamında bir dizi temaslarda bulunmak üzere 15-17 Mayıs tarihlerinde Bursa'ya bir ziyaret programı gerçekleştirdi. Türkiye ve Tataristan arasındaki ticaret hacmini genişletmek amacı ile düzenlenen ve yoğun ilgi gören bu forumda Bursa dışında Manisa ve Aksaray'da da toplam 4 tesis ve 1015 çalışanı ile Ford, Mercedes, BMW, Renault, Tofaş gibi dünya devlerine sac metal kalıpcılığı ve preslenmiş metal parça konusunda hizmet veren Sarıgözoğlu A.Ş. de yer alıyor.

Rustam Minnikhanov, Sarıgözoğlu'nun Bursa tesislerine

geldiğinde kendisini Sarıgözoğlu Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sarıgözoğlu ve Tiryakiler Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tiryaki karşıladı. Minnikhanov, Sarıgözoğlu hakkında oldukça bilgi sahibi olduğunu belirterek doğrudan üretim sahasına gidip robot otomasyon teknolojisi ile üretim yapan presli imalat ve kaynaklı imalat işlemlerini büyük ilgi ile takip etti. Saha ziyareti esnasında Minnikhanov'a eşlik eden Mustafa Sarıgözoğlu üretim prosesleri hakkında önemli bilgiler verdi. Saha gezisi sonrası birbirlerine hediye takdim eden Minnikhanov ve Sarıgözoğlu samimi görüntüler vererek çok memnun vedalaştılar.





Maysan Mando

• **Güvenlik ve konfor
bir arada.**

Safety and Comfort



Bursa'dan Dünyaya Üretimde Yeni Oyuncu: Canray Ulaşım

44 yıllık tecrübesiyle alüminyumdan endüstriyel çözümler sunan Yeşilova Holding, raylı sistemler alanındaki üretim, mühendislik ve tasarım yeteneğini 2018 yılında Canray Ulaşım ile taçlandırdı. Kurulduğu günden bu yana Avrupa, Ortadoğu ve Uzakdoğu pazarında birçok büyük ihale alımı gerçekleştiren Canray Ulaşım, 2019 ve sonraki yılları kapsayan 2500 vagonun üzerinde sözleşmeye imza attı.

Raylı sistemler sektörünün dünyadaki hızlı gelişimini alüminyum bilgisiyle güçlendiren ve sektöre özel çözümler üreten Canray Ulaşım, %100 ihracat ile raylı sistem araçlarında iç parça üretimi yapıyor. Ürün grupları arasında; modüler iç araç tavanları, yolcu bagaj rafları, yan duvarlar& paneller, servis kapakları ile onlara entegre olan yolcu bilgilendirme ekranları ve çerçeveler bulunuyor. Üretilen ürünlerin hem montaj kolaylığı hem de tamir ve bakım gereken durumlarda yekpare bir sisteme kıyasla maliyet ve sürenin çok daha düşük olduğunu belirten Canray Ulaşım Genel Müdürü Ramazan Uçar, 'Biz sadece bir alt parça

üretmiyoruz, müşterilerimizle kabuk datadan sonra rol üstlenerek tüm havalandırma, komple tavan grubu, servis kapakları, taşıyıcı sistemler, çerçeve ile birlikte komple bir sistemi anahtar teslimi sunuyoruz. Bunu yaparken de tüm belgelendirme ve testleri tamamlıyoruz. Müşterilerimizin tek düşündüğü geri kalan yürüyen aksamlar. Bu şekilde bütün mühendislik güçlerini başka yerlerde kullanma fırsatını yakalıyorlar. Canray ulaşım sadece bir üretici firma değil, komple sistem entegrasyonu ve mühendislik firmasıdır, üreticilik kısmı sonrasında gelir.' dedi. Fonksiyonel avantajlarının yanı sıra %100

görsel bir parça olduğu için, estetik beklentiyi de karşılayan ürünler ürettiklerini belirten Uçar sözlerine şöyle devam etti: "Raylı sistemler sektörü hem ülkemiz hem de dünya için önemli bir gelişim alanı. Türkiye pazarı bu kadar büyürken ve yerli-milli kavramına verilen önem en üst düzeydeyken, biz de buna önemli bir katkı sağlamayı hedefliyoruz. Türkiye'de faaliyet gösterecek araçların parçalarını yapıyor olmak öncelikli hedeflerimizden".

Fransa ve Almanya ofisleri yakında hayata geçecek

Raylı sistemlerde gerekli Kalite Yönetim Sistemi olan IRIS belgelendirmesi için tüm hazırlıklarını tamamladıklarını belirten Uçar, '2019 yılı içerisinde, sektörde spesifik prosesler olarak tanımlanan yapıştırma prosesi için, çalışanımıza yatırım yaparak, firmamıza Avrupa Yapıştırma Uzmanları (EAS) ve Avrupa Yapıştırma Uygulayıcıları (EAB) kazandırdık. Sonrasında da prosesimizin ve şirketimizin belgelendirmesi için gerekli süreçleri tamamlayıp DIN 6701 yapıştırma prosesi sertifikamızı Mart ayı içerisinde aldık. Bağlı olduğu grubun tüm alt yapısında da benzer çalışmalar sürekli yapılmakta ve her geçen gün sektörün tanınmış büyük oyuncularından ziyaret edilen ve otomotivdeki tabiriyle FSS (full servis supplier) tedarikçi olma yolunda ciddi yol aldık. Yine ana üreticilere yakın olmak adına ilk mühendislik ve tasarım ofisini Canray olarak Fransa'da Nisan ayı itibarıyla açmış olacağız, devamında da Almanya'da raylı sistemler için ikinci bir mühendislik ofisi açma çalışmalarını devam ettireceğiz.'



Canray Ulaşım
Genel Müdürü
Ramazan Uçar

“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



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

Hedef, İhracatta 300 Milyon Doları Aşmak

Maxion Wheels ve İnci Holding iştiraki olan Maxion İnci Jant Grubu, ihracat hedefinde çitayı yükseltti. 12 milyon jant üretim kapasitesi ve 5 kıtaya ihracatı ile sektörün lideri olan Maxion İnci Jant Grubu, Türkiye ekonomisine 330 milyon dolarlık katma değer yaratmayı hedefliyor

Maxion İnci Jant Grubu, 2018'de 10 milyondan fazla jant üretimi gerçekleştirdi. Cirounun yüzde 80'ini 5 kıtada 60'ın üzerinde ülkeye yaptığı ihracattan elde eden Ege'nin ihracat şampiyonu Maxion İnci Jant Grubu'nu 2019'da 330 milyon dolarlık jant ihracatı hedefliyor.

İhracat atılımına devam

Maxion İnci ve Maxion Jantaş Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim, "Bugün Maxion İnci Jant Grubu olarak Manisa'da bulunan 4 fabrikamızda ürettiğimiz ürünlerin yarısından fazlasını ihraç ediyoruz. 2018'de 10 milyondan fazla jant üretimi gerçekleştirdik. 2019 yılında da endüstri 4.0 ve dijitalleşme odağında, otomasyon ve hayata geçirdiğimiz üretim-verimlilik projelerimizle kapasitelerimizi ve üretim adetlerimizi artırmaya devam ederek, dünyanın dört yanına gönderdiğimiz ürünlerimizle, ülkemize ve ülkemiz insanına duyduğumuz güvenle yatırımlarımızı sürdüreceğiz" dedi.



Maxion İnci ve Maxion
Jantaş Yönetim
Kurulu Başkanı
Mustafa Zaim

Maxion İnci Jant Grubu Geleneksel 'Aile Şenliği'nde Bir Araya geldi



Maxion İnci Jant Grubu, çalışanlarının ve ailelerinin motivasyonuna ve memnuniyetlerine verdiği değer ve aile olmanın önemine olan inancı doğrultusunda gelenekselleşen Aile Şenliği etkinlikleriyle fabrikalarda bir araya geldi. İnteraktif çocuk tiyatrosuyla renklenen etkinliklerde Maxion İnci Jant Grubu çalışanları çocuklarıyla mutlu bir gün geçirdiler.

BIAS TOSB

OTOMOTİV TEST MERKEZİ



BIAS TOSB OTOMOTİV TEST MERKEZİ

Bias TOSB Otomotiv Test Merkezi, Türkiye'nin en büyük özel test merkezidir. Muhtelif standartlar, normlar ve regülasyonlara uygun şekilde birçok çevresel test, homologasyon test, yorulma test hizmetleri ile saha testleri, ölçüm hizmetleri ile teste yardımcı yan hizmetler verilmektedir.

TEST HİZMETLERİ

Statik Dayanım
Komponent Yorulma Testleri
Dinamik Yol Simülasyonları
Performans Testleri
Homologasyon Testleri
Koltuk Testleri
ROPS/FOPS Testleri
Elastomer Parça Testleri
Çevresel Testler
Titreşim-Şok Testleri
Motor Dinamometre Testleri
Modal Test
Akustik Ölçümler
Çekme-Basma-Eğilme-Burma
SRS Testleri



SAHA HİZMETLERİ

Yol Datası Toplama
Araç Enstrümantasyon (analog, digital, CAN)
PEMS ile Egsoz Emisyon Ölçümü

YARDIMCI HİZMETLERİMİZ

Bilgisayar Destekli Analiz
Yol Verisi İşleme
Hızlandırılmış Test Şartnamesi Geliştirme
Test Spesifikasyonu Oluşturma
Test Edilen Parçalarda Ölçüm Hizmetleri
Test Sırasında Eğitim

BIAS
MÜHENDİSLİK

BIAS - TOSB Otomotiv Test Merkezi,
TOSB 2. Cadde 17. Sokak, No:2, C Blok
Şekerpınar - Çayırova
KOCAELİ-TÜRKİYE

Test Merkezi Web: www.biaatest.com.tr
Bias Web: www.bias.com.tr
E-mail: info@bias.com.tr

Toyota Avrupa Başarılı 2 TAYSAD Üyesini Ödüllendirdi

TAYSAD üyesi Ecoplas ve TKG Otomotiv, tedarikçisi oldukları Toyota Motor Avrupa tarafından ödüle layık görüldüler.



TME Başkan Vekili Kiyohito Morimoto ve Ecoplas Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı



TME Başkan Vekili Kiyohito Morimoto ve TKG Otomotiv Adapazarı Fabrikası Genel Müdürü Bülent Araç

Brüksel'de düzenlenen Toyota Motor Avrupa tedarikçiler toplantısında, 'maliyet' ve 'proje yönetimi' alanında üstün başarı ödülü almaya hak kazanan Ecoplas, birçok Avrupalı tedarikçiyi geride bıraktı. Kocaeli ve Sakarya'da yer alan fabrikalarında otomotiv üreticilerine iç ve dış giydirme parçaları, hava üfleçleri, orta konsol ve boyalı parçalar üreten Ecoplas, Toyota Motor Avrupa tarafından iki büyük ödüle birden layık görüldü. Toyota Motor Avrupa tarafından 'maliyet' ve 'proje yönetimi' alanında üstün başarı ödülleri almaya hak kazanan Ecoplas, bir çok Avrupalı tedarikçiyi de geride bırakarak Türkiye adına önemli bir başarıya imza attı. Belçika'nın başkenti Brüksel'de düzenlenen Toyota Motor Avrupa tedarikçiler toplantısında, Ecoplas Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı ve Ecoplas Genel Müdürü Bülent Yazıcı hazır bulundu.

"İhracatımızı 2 katına çıkartmayı hedefliyoruz"

Ecoplas Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yazıcı, "Teknoloji, kalite, maliyet ve proje yönetiminde sektörün beklentilerini en üst düzeyde karşılamak için yaptığımız yoğun çabanın karşılığını bu iki özel ödülle almış olduk. Bu ödüller aynı zamanda, Türk Otomotiv Tedarik Sanayisi'nin Avrupa'daki bir başarısıdır. Birçok alanda Avrupalı rakiplerimizin önünde olmaktan dolayı bir Türk firması olarak çok mutluyuz. Üstün başarıları için tüm çalışanlarımızı kutluyorum. Ecoplas olarak Ar-Ge ve geleceğin teknolojilerine yatırım yapmaya devam ediyoruz. Önümüzdeki 2 yıl içerisinde de ihracatımızı 2 katına çıkartmayı hedefliyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Toyota Tedarikçi Günü'nde 2018 yılı tedarikçi performansları ödüllendirildi. TKG Otomotiv Adapazarı Fabrikası, tedarik kategorisinde başarı ödülünü almaya hak kazandı. Törende ödülü alan TKG Otomotiv Adapazarı Fabrikası Genel Müdürü Bülent Araç, verilen emeklerin karşılığının müşteri tarafından takdir edilmesinin gurur verici olduğunu söyledi. Araç, TKG Yönetim Kurulu olarak müşteri lokasyonuna yakın üretim yapma stratejisi doğrultusunda, 2008 yılında Adapazarı'nda yatırım kararı verildiğini hatırlattı. Fabrikanın, yaklaşık 60 çalışanı ile üretime başladığını belirten Araç, geçen 10 yıl içinde ciro olarak 10 kat büyürken, çalışan sayılarının da 415 kişiye ulaştığını kaydetti.

Yüzde 50 ihracat

Bülent Araç, fabrikada başta Toyota Türkiye olmak üzere, Toyota'nın tüm Avrupa'da bulunan fabrikalarına hatta Japonya'ya sac gövde, motor ve şasi parçalarını ürettiklerini ifade ederek, ihracat oranının yüzde 50 olduğunu belirtti. Araç, "Bununla birlikte yeni projeler de gündemimizde ve güzel gelişmeler oluyor. Operasyonel mükemmellik ve verimlilik gündelik hayatımızın temelini oluşturuyor. Toyota'nın uzun vadeli işbirliği stratejisi kapsamında tedarikçilerinin gelişimine katkı sağlama-sı, büyük bir fırsat. Biz de TKG olarak Toyota'nın yalın üretim felsefesine inanarak, önce insana saygı, çalışan gelişimi ve sürekli iyileşmeyi organizasyonun her kademesinde daha iyi özümseyerek yaygınlaştırmak için çok çalışıyoruz" dedi.



CHOOSE QUALITY PARTS KALİTELİ ÜRÜN TERCİH EDİN

ROTA branded steering and suspension parts are designed for working under harsh conditions. **Over 7500** parts offer smooth and safe driving experiences for commercial vehicles such as truck & trailer, bus, light trucks and vans. ROTA offers parts such as **tie rod end, ball joint, centre rod, axial joint, V stay arm, torque rod, rod/strut, stabiliser** and **repair kit** for OEM/OES industry and aftermarket.

ROTA markalı direksiyon ve süspansiyon parçaları en zor şartlarda çalışmak üzere tasarlanmıştır. **7500'ün üzerinde** ürettiği ürünler; kamyon & treyler, otobüs, kamyonet, van gibi ticari araçlar için güvenli ve kolay bir sürüş deneyimi sunmaktadır. ROTA: **rotbaşı, rotül, komple rot, rot millî, V kol, bugi kolu, sabit rot** ve **tamir takımı** gibi parçaları OEM / OES sanayi ve aftermarket için sunmaktadır.

NEW PRODUCT GROUP

We will start production of hydraulic cylinders in July 2019.

YENİ ÜRÜN GRUBU

Temmuz 2019'da hidrolik silindir üretimine başlıyoruz.



automechanika
DUBAI

10.06.2019 - 12.06.2019
DUBAI / UAE
HALL 6 C32

 **ROTA®**

www.nskgroup.com.tr | info@nskgroup.com.tr



nskgroup rota



Turkey
Discover
the potential

Standart Profil Grubu 7 ülkede 12 fabrika ile üretim yapıyor

Otomotiv yan sanayinde sızdırmazlık profili üretimine Düzce'de başlayan Standard Profil Grubu, 42 yılda alanında dünya markası haline geldi. 1977 yılında Düzce'de kurulan ve 2000'li yıllarla hızlı bir büyüme yakalayan marka bugün Çin'den Fas'a kadar 7 ülkede 12 fabrika ile üretim yapıyor.

Bundan 42 yıl önce otomotiv yan sanayinde sızdırmazlık profili üretimi için kurulan Standard Profil Grubu, bugün 5 kıtada faaliyet gösteren, 8 bin kişiye istihdam yaratan bir dev haline geldi. İstanbul, Düzce ve Manisa'nın yanı sıra İspanya, Fas, Çin, Güney Afrika, Bulgaristan ve Meksika'da da üretim gerçekleştirdiklerini anlatan Standard Profil Grubu CEO'su Turhan Semizer, "Toplam 12 fabrikasıyla 25'ten fazla otomobil markasına özel sızdırmazlık çözümleri üreten şirket, tüm dünyada 11 satış ve mühendislik ofisine ve 3 Ar-Ge merkezine sahip" şeklinde konuştu.

Yüzde 80'i ihracat

Markanın kuruluşunu ve büyümesini anlatan Turhan Semizer, şöyle konuştu: "90'lı yıllara kadar yerel bir tedarikçi olarak Oyak Renault, Ford Otosan, Tofaş, Fiat gibi markalara Türkiye'de hizmet sağladık. 90'lı yılların başında ihracata başladık. 2005'de ise ilk yurtdışı fabrikası ve şirketin ikinci fabrikası Bulgaristan'da açıldı. Rakiplerimiz Avrupa'da zayıflarken kendisi çok hızlı büyüdü. Alman şirketlerle iş birliği yaparken öte yandan Volkswagen'e hizmet vermek üzere Güney Afrika'da yeni bir fabrika yatırımı gerçekleştirdik. Sonrasında Volkswagen ve Audi Grubu için Çin'e de bir fabrika açıldı.

2012'de İspanya'da Logrono bölgesinde dört tane Fas'ta ise yeni bir fabrikası olan rakip şirket satın alınarak büyümeye devam etti. Tam bu büyüme döneminde Standard Profil'in Türkiye'de 2008-2009'da Manisa'da ilk fabrikası açıldı. Standard Profil Grubu olarak merkezimiz İstanbul'da ve 7 ülkede 12 fabrikamız var. Ciromuz yıllık 400 milyon Euro civarında. Bunun yaklaşık 170 milyon Euro'sunu Türkiye'den elde ediyoruz. Türkiye'de ürettiğimiz ürünlerin yüzde 80'i ihraç ediliyor, geri kalanı Türkiye'deki şirketlere tedarik ediliyor. Dolayısıyla bütününle grubumuzun iş modeli ihracat ve yurtdışı gelir üzerine kurulu.

En büyük müşterileri Alman ve Amerikalı

Dünyadaki bütün araçlara üretim yapıyoruz. En büyük müşterimiz Almanlar. Onun dışında ikinci en büyük müşterimizi Fiat Chrysler Grubu. 3'üncü en büyük müşterimiz ise Ford. Şu anda elektrikli araçların yükselişiyle birlikte start-uplara çalışmaya başladık. Meksika'da bir



Standard Profil
Grubu CEO'su
Turhan Semizer

fabrikamız var, Amerika'da mühendislik ve satış ofisimiz var, Amerika'daki yeni start-uplarla çalışıyoruz.

E-velocity senede 200 bin elektrikli araç üretmeyi planlayan Amerika'da bir platform, bunun bütün dizaynını biz yapıyoruz mesela. Büyük projeler peşindeyiz.

Ar-Ge ve İnovasyon

Ar-Ge çalışmalarımızı grup bazında yönetiyoruz. Düzce, Manisa ve Logrono'daki Ar-Ge merkezlerinden tüm gruba hizmet sağlıyoruz. Grup için inovasyon, sektör beklentilerine göre yüksek teknoloji alanları hedef alınmış çalışma alanlarını içeriyor. 2000'li yıllarda yakalanan büyüme trendinin ardından aynı dönemde Ar-Ge ve inovasyona verilen ağırlığı artırmaya başladı. Bu alanda yatırımları tüm hızımızla sürdürüyoruz. Standard Profil Ar-Ge projeleri mevcut projelerin, ürünlerin ve üretim sistemlerinin geliştirilmesinin ötesinde, otomotiv sektörünün geleceğine odaklanıyor. Pazar dinamiklerini ve ihtiyaçlarını göz önüne alarak, sızdırmazlık profili alanında müşterilerine ve otomotiv sektörüne yön veren teknolojiler geliştirmeyi planlıyoruz."

TEK BAĞLAMADA

JUNKER
GROUP


EMO Hannover
16-21.9.2019

KRANK MİLİ TAŞLAMA

JUCRANK krank millerindeki tüm taşlama işlemlerini tek bağlamada işler. İster tek stroklu en küçük krank milleri isterse çok stroklu büyük krank milleri olsun. Farklı büyüklükteki platformlarda tüm serilerde krank millerinin ön ve finis taşlaması mümkündür.

www.junker-group.com

Erwin Junker
Makina Sanayi Ticaret LTD. ŞTİ.
Esentepe Mah. Mıngaz Cad. No:75
Monumento
34870 Kartal - İstanbul, Türkiye
+90 216 5042811
info@junker-turkey.com.tr

JUNKER PREMIUM SERVİSİ:
• Garantili servis
• Hızlı ve yetkin
• 24 saat, haftanın 7 günü
• Dünya çapında Servis ağı



 **JUNKER.**
partner for precision

NSK Group'tan Renkli 23 Nisan Etkinliği

NSK Group çalışanlarının ve çocuklarının katılımı ile 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı renkli aktiviteler ile kutladı.



NSK Group Bursa'da bulunan fabrikalarında çalışanlarının ve çocuklarının katıldığı 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı etkinliğini 21 Nisan 2019 Pazar günü düzenledi. Etkinliğe katılan yetişkinler ve çocuklar ilk olarak eğitim salonunda bulunan bir duvarı el boyaları ile boyadılar. Çocukların ve ye-

tişkinlerin eğlenerek boyadığı duvar ile artık bu alanda yapılacak eğitimler daha renkli olacak. Ardından etkinliğe katılanlara hamburger, patates kızartması ve içecek ikramı yapıldı. Etkinlik çocukların aileleri ile uçurtma uçurması aktivitesi ile sona erdi.

Hasçelik'in Çocukları İş Güvenliğini Resimlerle Anlattı



Hasçelik, gezici İSG aracıyla çalışanlarına KKD (Kişisel Koruyucu Donanım) kullanımı konusunda bilgilendirme ve örneklerinin gösterimini yaptı. Araçta yer alan baret, gözlük, maske, emniyet kemeri gibi koruyucu donanımların tanıtımı ve tam koruma sağlanması için nasıl kullanılması gerektiği çalışanlara anlatıldı.



HOTEL DI MARE - BAYRAMOGLU

"doğal ol ☯ be natural"

İş hayatının yorgunluğunu
Cuci Hotel'in keyifli ve özgün
atmosferi ile atmaya ne dersiniz?
Yeşil ve mavinin tonlarının kesiştiği
yerde huzurla geçirilecek anlar.
BİR OTEL DEN DAHA FAZLASI

REZERVASYON

+90 262 653 30 30

info@cucihotel.com

www.cucihotel.com



Teklas'dan Bulgaristan'a Fabrika Yatırımı

Bulgaristan'da, Türklerin yoğun olarak yaşadığı Kırcaali kentinde, Teklas'ın ülkedeki 4'üncü fabrikası Başbakan Boyko Borisov'un da katıldığı törenle hizmete açıldı.

Bulgaristan'ın Kırcaali kentinde ülkedeki 4'üncü fabrikasını törenle açtı. Fabrikanın açılışına Bulgaristan Başbakanı Boyko Borisov, Başbakan Yardımcısı Tomislav Donçev, Maliye Bakanı Vladislav Goranov, Meclis Başkanı Tsveta Karayançeva, Sofya Büyükelçisi Hasan Ulusoy, Filibe Başkonsolosu Hüseyin Ergani, Kırcaali Valisi Nikola Çanev, Kırcaali Belediye Başkanı Hasan Azis ile bölgedeki belediye başkanları, iş insanları ile vatandaşlar katıldı.

Firmanın sahibi Raul Danon, Bulgaristan'da 13 yıl önce ilk yatırımlarını 50 işçi ile yaptıklarını belirterek, bugün 2 bin 550 kişiye ulaştıklarını söyledi. Danon, "Kırcaali dışında Momchilgrad ve Krumovgrad'a yatırım yapıyoruz. İki hafta önce, Vratsa'ya yaklaşık 1000 kişinin çalışacağı yeni bir fabrika yapmaya karar verdik. Amacımız, Bulgaristan'daki ciromuzun yakın gelecekte 400 milyon Leva'dan 1 milyar Leva'ya çıkmasını sağlamak. Bulgaristan

ve Bulgar hükümetine büyük destekleri için teşekkür ediyorum" dedi.

Bulgaristan Başbakanı Boyko Borisov, iş insanı Raul Danon'ın Bulgar hükümetine teşekkür etmesine değinecek, "Hükümete teşekkür etmeye gerek yok, çünkü bu bizim işimiz ve inanıyorum ki bunu iyi yapıyoruz. Burada boş çayırılar vardı. Şimdi yüksek teknoloji parkları ve fabrikalar var. Bugün açılışını yaptığımız yatırım gerek Bulgaristan ile Türkiye arasında, gerekse ülkemizdeki Müslüman ve Hristiyan toplumu arasındaki en güzel dostluk köprüsü örneğini oluşturur" diye konuştu.

Başbakan Boiso, 2 bin 550 kişiye istihdam sağlayan Türk firmasının Kırcaali'nin yanı sıra Krumovgrad, Momchilgrad ve Vratza kentlerinde üretim tesislerinin bulunuyor. Elektrikli ve hibrit otomobil sanayinin ihtiyaçları için parça üreten Teklas'ın, Bulgaristan'daki üretiminin tamamını ihraç ettiği belirtildi.

ZF, Wabco'yu Satın Alıyor

Küresel otomotiv pazarında dengeler değişiyor. Dünyanın önde gelen küresel teknoloji grubu ve binek otomobilleri, ticari araçlar ve endüstriyel teknoloji için mobilite sistemleri tedarikçisi olan ZF Friedrichshafen AG, hisse başına 136.50 Dolar karşılığında almak için kesin bir anlaşma imzaladığını duyurdu.

Planlanan satın alma, ZF'nin Yönetim Kurulu ve Denetleme Kurulu ve WABCO'nun Yönetim Kurulu tarafından onaylandı. ZF ve WABCO, ZF'nin ticari araç müşterileri için katma değer yaratan, ticari araçlar için lider bir küresel entegre mobilite sistemleri sağlayıcısı oluşturacak. Kombine şirketin satışları yaklaşık 40 milyar Euro olacak. WABCO, kamyonlar, otobüsler ve römorklar dahil

Endüstriyel teknolojiler mobilite sistemleri tedarikçisi ZF Friedrichshafen AG, Wabco'yu hisse başına 136.50 dolar karşılığı satın aldığını duyurdu. Satışın ardından yeni firmanın değeri 40 milyar Euro'ya ulaşacak. Birleşme işlemlerinin 2020 başlarında tamamlanması bekleniyor. ZF'nin Yeni Nesil Mobilite stratejisinin bir parçası olan satın alma, aynı zamanda şirketin ilk kez ticari araç frenleme çözümlerini de içerecek şekilde uzmanlığını genişletecek.

ticari araçların emniyetini, verimliliğini ve bağlantısını geliştiren, dünya çapında lider bir fren kontrol sistemleri, teknoloji ve hizmeti tedarikçisi olarak öne çıkıyor. Çeşitli ürün ve hizmetleri arasında entegre fren sistemleri ve stabilite kontrolü, havali süspansiyon sistemleri, şanzıman otomasyon kontrollerinin yanı sıra aerodinamik, telematik ve filo yönetimi çözümleri bulunmakta. New York Menkul Kıymetler Borsası'na (NYSE) kayıtlı olan WABCO, 2018'de 3,3 milyar Euro gelir elde etti ve 40 ülkede yaklaşık 16 bin çalışanı bulunuyor.

MOTORUN KALBİNE GİRDİK

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



Satılan Her 100 Aracın 25'i Elektrikli Olacak

TEB Cetelem'in raporuna göre, 2030 yılında dünyada satılan araçların yüzde 25'ini elektrikli araçların oluşturması öngörülürken, Türkiye'de satılacak araçların yüzde 29'unun elektrikli olacağı tahmin ediliyor.

TEB Cetelem, Cetelem Araştırma Merkezi desteğiyle hazırlanan "Elektrikli Taşıtların Gizemi" başlıklı raporunu, TEB Cetelem Genel Müdürü Stephane Becoulet, TEB Cetelem Pazarlama Müdürü Necip Cihan Tatari ve otomotiv gazetecisi Hakan Özenen'in katılımıyla İstanbul'da düzenlenen basın toplantısıyla açıkladı.

Aralarında Türkiye'nin de olduğu 16 ülkede, yaşları 18 ila 65 arasında değişen, 10 bin 600 kişiyle gerçekleştirilen araştırma, tüketicilerin elektrikli araçlarla ilgili düşüncelerini ortaya koydu.

Rapora göre, 2030 yılında dünyada satılan araçların yüzde 25'ini elektrikli araçların oluşturması öngörülüyor. Bunun satın almanın teşvik edildiği Çin'de yüzde 36'ya, Norveç'te ise 39'a kadar yükselmesi bekleniyor. Araştırmaya katılan Türk sürücülerin beyanlarına göre ise Türkiye'de satılacak araçların yüzde 29'unu elektrikli oluşturacak.

Tüketicilerin elektrikli araçlarla arasındaki mesafe kısalıyor

Cetelem Gözlemevi'nin 2019 elektrikli araçlar raporu ile 2012'de yayınlanan ilk elektrikli araçlar araştırması karşılaştırıldığında, geçen 7 yıl içinde tüketicilerin sadece elektrikli araçlarla ilgili bilgi seviyesi değil aynı zamanda içten yanmalı motoru olmayan bu tip araçlara ilgisinin de arttığı görüldü.

Fiyat düşüyor, menzil artıyor ama şüpheler hala var

Rapora göre, sürücülerinin elektrikli taşıtlar için önemli bir ölçüt olarak gördükleri satın alma fiyatı, menzil ve şarj altyapısı son yıllarda çok fazla gelişme gösterdiği halde kafalardaki soru işaretleri ortadan kalkmazken, son dönemdeki gelişmelere rağmen bu üç unsur halen insanların elektrikli taşıtları benimsemesinin önündeki

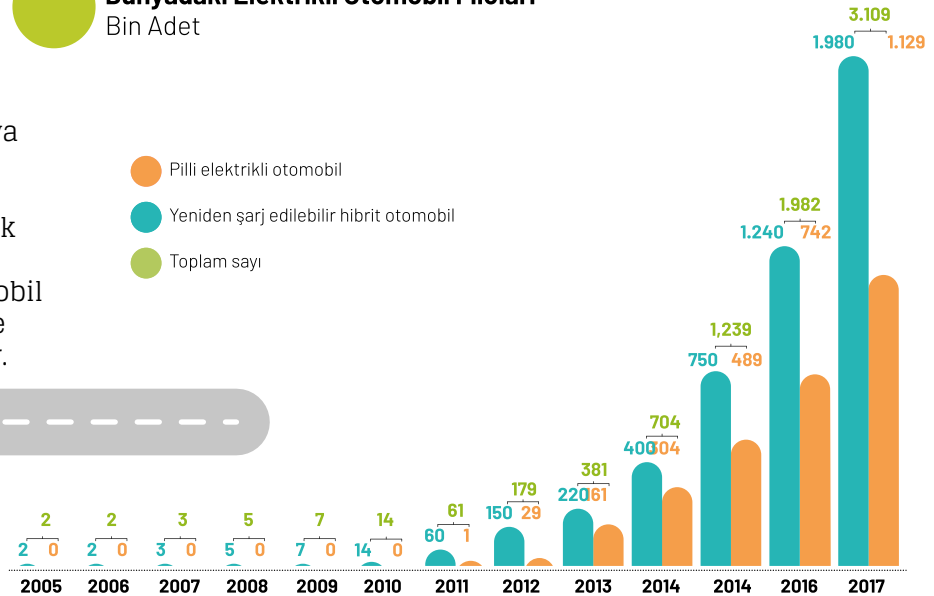


Dünyadaki Elektrikli Otomobil Filoları

Bin Adet

2017 yılında dünya çapında elektrikli araç satışları 1,2 milyon adet olarak gerçekleşti. Bu rakam yeni otomobil satışlarının yüzde 1'ine denk geliyor.

- Pilli elektrikli otomobil
- Yeniden şarj edilebilir hibrit otomobil
- Toplam sayı



EN KARMAŞIK REÇETELERİ UZMANLIKLA KARIŞTIRIYORUZ!



www.teknokaucuk.com.tr



- 30.000 ton/yıl
- Karışım Geliştirme ve Test Kabiliyeti
- Siyah ve Renkli Karışımlar

TEKNO
MIX

Araştırmaya göre, elektrikli araçlar yoğun ilgi gördükleri Çin ve Norveç'te ciddi devlet desteğiyle satılıyor. Çin'de devletin satın alma desteği araç başına 8 bin 700 dolara ulaşırken, Norveç'te bu destek 11 bin 500 doları aşıyor.

en büyük engel olarak görülüyor. Araştırmaya katılan pek çok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de otomobil sahiplerinin elektrikli otomobil satın almama nedeni olarak çok pahalı, menzilin kısa, batarya şarj süresinin uzun ve şarj altyapısının yetersiz olması geliyor. Türk tüketicilerinin yüzde 66’sı ‘araç pahalı olduğu için almıyorum’ derken, şarj altyapısının yetersiz olduğunu söyleyenlerin oranı 39’da, şarj süresi çok uzun diyenlerin oranı ise 35’te kaldı.

2030 yılında satılan 100 aracın 25'i elektrikli olacak

Cetelem Gözlemevi raporuna bu yıl ilk kez dahil edilen Norveç, elektrikli araç sahipliği konusunda Çin’le birlikte, diğer 14 ülkeye göre oldukça mesafe kat etmiş görünüyor. Otomobil satışlarının yüzde 20,9’unu elektrikli, yüzde 31,3’ünü ise şarj edilebilir ve edilemez hibritlerin oluşturduğu Norveç’te araştırmaya katılanların büyük çoğunluğu, çeşitli güçlü teşviklere rağmen elektrikli araçları pahalı bulduğunu ifade ediyor.

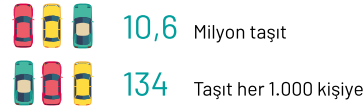
Benzer bir tavır, alımların teşvik edildiği Çinli tüketiciler de sergiliyor. Ancak araştırmaya katılanların verdiği cevaplar içinde elektrikli araçları pahalı bulanların ortalaması yüzde 86 iken, Norveç ve Çin'de bu yüzde 64-65 seviyesinde kalıyor.

Bataryaların ucuzlayacak olması elektrikli araçların 2030 yılından itibaren yaygınlaşacak olmasının birinci nedeni olarak gösteriliyor. 2010 yılında 1 kilovat/saat için bin dolarlık bir maliyet söz konusuysen, bu rakam günümüzde 5'te 1 oranında geriledi. Gelecekte bu maliyetin 150 dolarların altına inmesi bekleniyor.

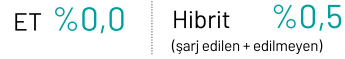
Elektrikli araçlar ancak devlet teşvikiyle ilgi çekici hale gelebiliyor

Araştırmaya göre, elektrikli araçlar yoğun ilgi gördükleri Çin ve Norveç'te ciddi devlet desteğiyle satılıyor. Çin'de devletin satın alma desteği araç

TÜRKİYE TAŞIT FİLOSU



2017 PAZAR PAYI



SÜRÜCÜ PROFİLİ

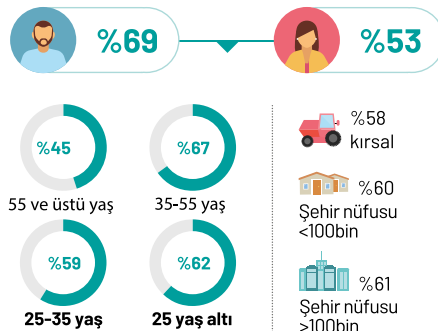


* Yanıt veren kişi başına

başına 8 bin 700 dolara ulaşırken, Norveç'te bu destek 11 bin 500 doları aşıyor. Ayrıca elektrikli araç sahipleri otoyol ve feribotlardan da ücretsiz yararlanıp, bazı şehirlerde otopark ücreti de ödemiyorlar ama elektrikli araçlar tıpkı raporun başlığında olduğu gibi gizemini muhafaza ediyor. Gelişmeler gelecekte elektrikli araç sayısının bugünden çok daha fazla olacağını ortaya koyuyor ama içten yanmalı motorların birden bire sahnedен çekileceğini de söyleyemiyor.

TEB Cetelem Genel Müdürü Stephane Becoulet, toplantıda yaptığı konuşmada, Cetelem Gözlemevi 2019 raporunun elektrikli araçların gelecekte herkesin ilgi alanına gireceğini gösterdiğini dile getirdi. Son yıllarda yapılan bütün araştırmaların elektrikli araçların geleceğinin herkesi ilgilendiren bir konu olduğunu ortaya koyduğunu aktaran Becoulet, “Fakat bu araçların ulaşılabilir olması için gerek üreticilerin gerek altyapıdan sorumlu olanların gerekse bu araçları satın almayı düşünenlerin ekstra çaba harcamaları gerekiyor.” dedi.

GELECEKTE ELEKTRİKLİ TAŞIT ALICISININ TİPİK PROFİLİ*



* Önümüzdeki 5 yıl içerisinde bir elektrikli taşıt almayı düşünenlerin payı

"Geleceğe çıkan merdivenlerin ilk basamağı
yaptığınız işe saygı duymakla başlar"

İrfan Demirdiizen



 **BEST
MANAGED
COMPANIES**



Trafiğe Kayıtlı Araç Sayısı 22 Milyon 940 Bin 636 Oldu

Şubat ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı toplam 22 milyon 940 bin 636 adet taşıtın yüzde 54,3'ünü otomobil, yüzde 16,4'ünü kamyonet, yüzde 14'ünü motosiklet, yüzde 8,2'sini traktör, yüzde 3,7'sini kamyon, yüzde 2,1'ini minibüs, yüzde 1'ini otobüs, yüzde 0,3'ünü ise özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Ocak-Şubat döneminde trafiğe kaydı yapılan 62 bin 870 adet otomobilin %54,7'si beyaz, %22,5'i gri, %7,5'i siyah ve %5,4'ü kırmızı iken %10'u diğer renklerde.

Şubat ayında trafiğe kaydı yapılan toplam 34 bin 25 taşıt içinde otomobil %54,3 ile ilk sırada yer aldı. Bunu sırasıyla %22,7 ile motosiklet, %12,9 ile kamyonet, %4,6 ile traktör takip etti.

TRAFİĞE KAYDI YAPILAN TAŞIT SAYISI GEÇEN YILIN AYNI AYINA GÖRE YÜZDE 45,8 AZALDI

Şubat ayında geçen yılın aynı ayına göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısında %45,8 azalış gerçekleşti. Bu azalış otomobilde %49,8, minibüste %29,3, otobüste %45,2, kamyonette %57,3, kamyonunda %64,9, traktörde %64,8 olarak gerçekleşti. Motosiklette %2, özel amaçlı taşıtlarda ise %85,8 artış oldu.

TRAFİKTEKİ TOPLAM TAŞIT SAYISI OCAK-ŞUBAT DÖNEMİNDE 74 BİN 715 ADET ARTTI

Ocak-Şubat döneminde 100 bin 511 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı, 25 bin 796 adet taşıtın ise trafikten kaydı silindi. Böylece trafikteki toplam taşıt sayısı 74 bin 715 adet arttı.

TRAFİĞE KAYITLI ARAÇLARIN
YÜZDE 54,3'ÜNÜ OTOMOBİL,
YÜZDE 16,4'ÜNÜ KAMYONET,
YÜZDE 8,2'SİNİ TRAKTÖR
YÜZDE 3,7'SİNİ KAMYON
OLUŞTURUYOR

Stock Systems

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



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

ERTANLAR MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Organize Sanayi Bölgesi 8. Cadde No:17 Eskişehir / TURKEY Tel: +90 222 236 05 53 Fax: +90 222 236 05 55
e-mail: info@ertanlar.com web: www.ertanlar.com



Elektrikli Kamyon T-Pod

Einride şirketi, sürücüsüz ve elektrikli kamyonu T-Pod'un teslimat yapmaya başlaması için DB Schenker isimli bir şirketle anlaştı. Şimdilik sınırlı bir izne sahip olan T-Pod, 2020 yılının sonuna kadar depo ve terminal arasındaki kısa yollarda teslimat yapabilecek.



Aston Martin Rapide E

Aston Martin'in ilk elektrikli otomobili Rapide E sonunda tanıtıldı. Merakla beklenen araç Şangay Otomobil Fuarı'nda sahneye çıktı.



Ford, Elektrikli Araç Şirketi Rivian'a 500 Milyon Dolar Yatırım Yaptı

Ford, otomotiv endüstrisinin geleceğini oluşturacak teknolojilere büyük yatırım yapıyor. Şirket elektrikli ve sürücüsüz otomobillere kayda değer bir kaynak ayırdı. Şimdi ise elektrikli araç şirketi Rivian'a 500 milyon dolarlık yatırım yaptığını açıkladı. Anlaşma kapsamında iki şirket bir araya gelerek Rivian'ın kaykay platformu üzerinde yükselecek yeni bir Ford marka elektrikli araç geliştirecek.

Türkiye'de Düşük Emisyon Alanlarının Önü Açıldı



Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından hazırlanan "Ulaşımında Enerji Verimliliğinin Artırılmasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik" bugün Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yeni yönetmelikle birlikte ilgili bakanlık ve belediyelere önemli görevler verildi. Yürürlüğe giren yeni yönetmeliğin; çevreci alternatif yakıt kullanımının teşvik edilmesine, hava kirleticileri ve sera gazı emisyonlarının azaltılmasına, toplu taşımacılığın yaygınlaştırılmasına, akıllı ulaşım sistemlerinin etkin uygulanmasına, sürdürülebilir şekilde ulaşım altyapılarının iyileştirilmesine ve kentsel ulaşım planlarının hazırlanmasına ilişkin usul ve esasları kapsadığı açıklandı.



Elektrikli Renault Kangoo Z.E. Konsepti

Renault Kangoo ailesi hem tasarım hem de teknoloji anlamında adeta evrim geçirecek. Bugün karşımızda duran Kangoo Z.E. konsepti de yeni Renault Kangoo'nun, özellikle elektrikli Kangoo Z.E. versiyonunun tasarımı hakkında ipuçları barındırıyor.



Dünyanın İlk Otomobil 5G Donanımı

Huawei, 5G konusunda da agresif adımlar atıyor. Dünyanın en güçlü 5G modemi sloganıyla Balong 5000 5G modemini duyuran Huawei şimdi de otomobiller için geliştirilen ilk 5G modülünü tanıttı.



Mercedes-Benz, 2018 yılında tanıttığı EQC adlı elektrikli SUV'sinin üretimine başladığını duyurdu. Araç şirketin Bremen kentindeki tesisinde C-Serisi ve GLC Serisi modeller ile birlikte üretilecek.

Mercedes-Benz'in Elektrikli SUV'si EQC, Üretime Girdi

Mercedes-Benz, Almanya'nın Bremen kentinde bulunan tesisinde, EQC olarak adlandırılan elektrikli SUV'sinin üretimine başladığını duyurdu. Söz konusu fabrikada aynı zamanda C-Serisi ve GLC Serisi araçlar da üretiliyor. Daimler AG Yönetim Kurulu Üyesi Britta Seeger "Mercedes-Benz EQC ile yeni bir mobilite çağına giriyoruz. Büyüyen elektrikli araç ailemizin bir parçası olan bu otomobil kalite, güvenlik ve konfor gibi marka tanımlayıcı özellikleri bir araya getiriyor. Müşterilerimize yenilikçi tasarım ve eşsiz bir sürüş konforu sunuyoruz. Menzile günlük kullanım için kesinlikle uygun" dedi.



En Hızlı Aston Martin Modeli Tanıtıldı

Aston Martin tarihinin üstü açık en hızlı otomobili olan DBS Superleggera Volante sahip olduğu motoru ve 0-100 hızlanmasıyla dikkat çekiyor. Aston Martin DBS Superleggera Volante üretimi yılın üçüncü çeyreğinde başlıyor. Üstü açılabilen en hızlı Aston Martin modeli olan Volante tasarımıyla da dikkat çekmeyi başarıyor.



Audi Sürücüsüz Araç Konseptini Tanıttı

Audi, bundan iki yıl önce, uzun yolculuklar için kullanılacak konsept otomobili Alcon'u tanıtmıştı. Şimdi ise bu konsepti AI:ME ile bir adım öteye taşıdı. Yeni konseptte yer alan elektrikli motor 125 HP'lik gücü ile dikkat çekiyor. Aracın tasarımı da bilimkurgu filmlerini aratmıyor. Aracın içi bir lounge görünümünde.



Hyundai ve Rimac'dan Spor Otomobil

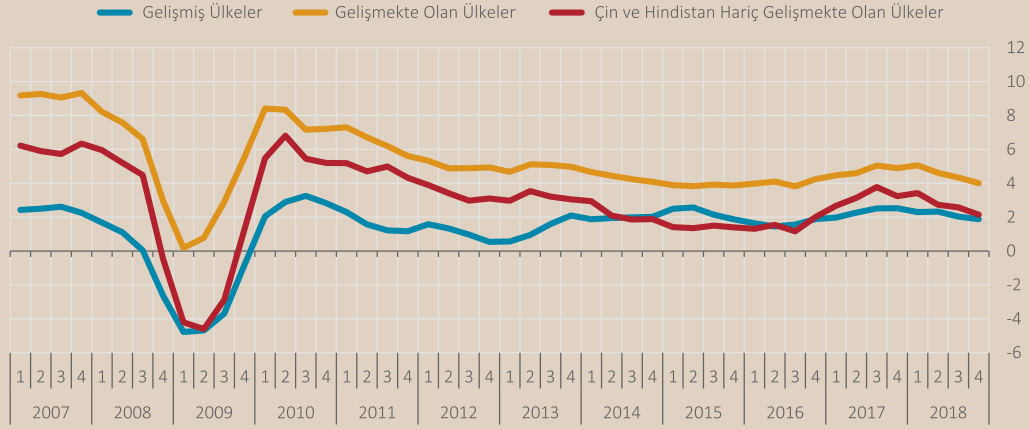
Elektrikli süper otomobilleriyle dikkatleri üzerine çekmeyi başaran Rimac, otomotiv sektörünün köklü üreticilerinden yatırım almaya devam ediyor. İş birliği için Hırvat markanın kapısını çalanlar bu kez Hyundai ve Kia oldu. Hyundai Motor Group, söz konusu iş birliğini sağlamak için Rimac'a toplamda 80 milyon Euro yatırımda bulundu.

Almanya İlk Elektrikli Karayolu Testine Başladı

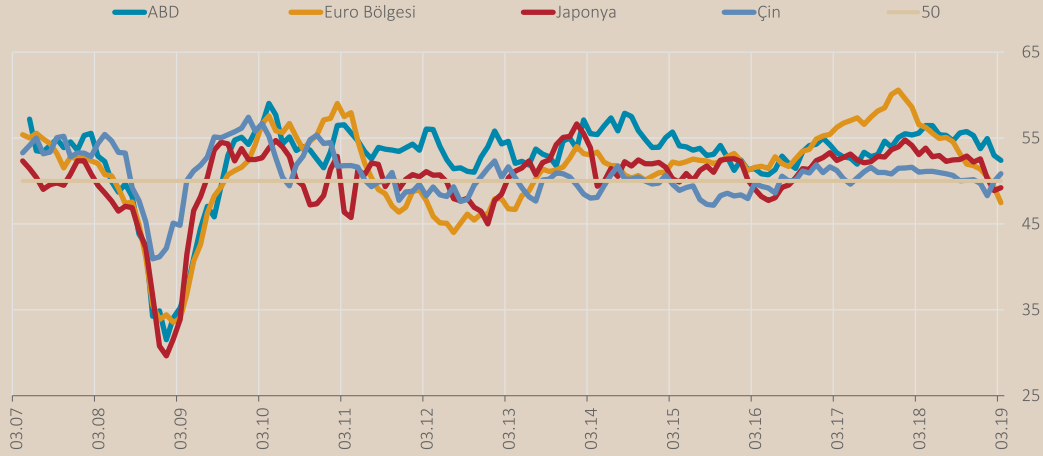
Almanya, çevre dostu kamyon taşımacılığını teşvik etmek için "elektrikli otoyol" projesini hayata geçirecek. Ülkedeki ilk elektrikli karayolu testleri başladı. Kamyonlar yollara çıktı. Frankfurt ve Darmstadt arasındaki otoyolun 5,1 kilometrelik bir alan içinde "eHighway" sisteminin testlerini başlattı. Testler trafiğin yavaş olduğu gece saatlerinde ya da kullanılmayan bir askeri havalimanının alanında gerçekleştiriliyor.



KÜRESEL BÜYÜME

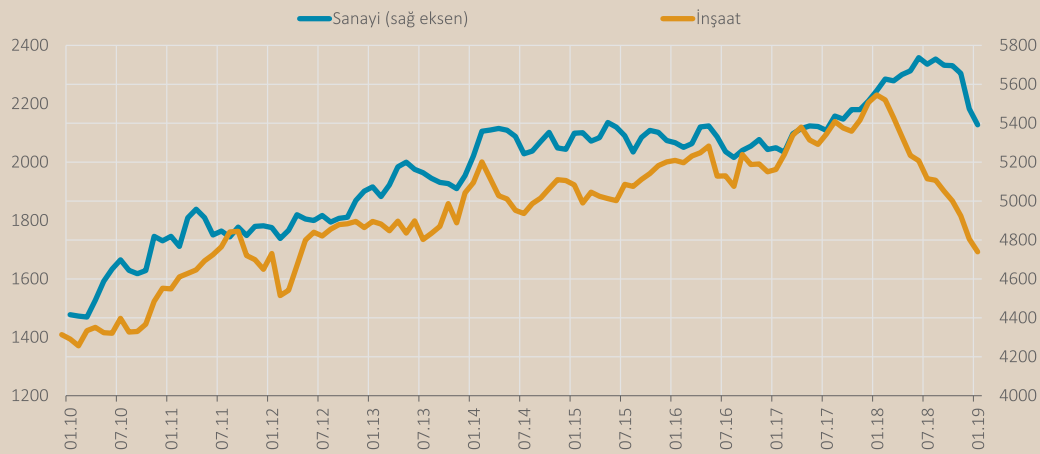


PMİ İMALAT SANAYİ



SEKTÖREL İSTİHDAM

(Mevsimsellikten Arındırılmış, Bin Kişi)



TAYSAD Basından Otomotiv Haberleri Bülteni Banner İmkânı Sizi Bekliyor

Haftada 3 gün 3 bin kişiye gönderilen
TAYSAD Basından Otomotiv Haberleri
Bülteni hedef kitlenize ulaşma imkânı sunuyor.



HAZİRAN-ARALIK
DÖNEMİ İÇİN AYLIK

3.500
TL+KDV

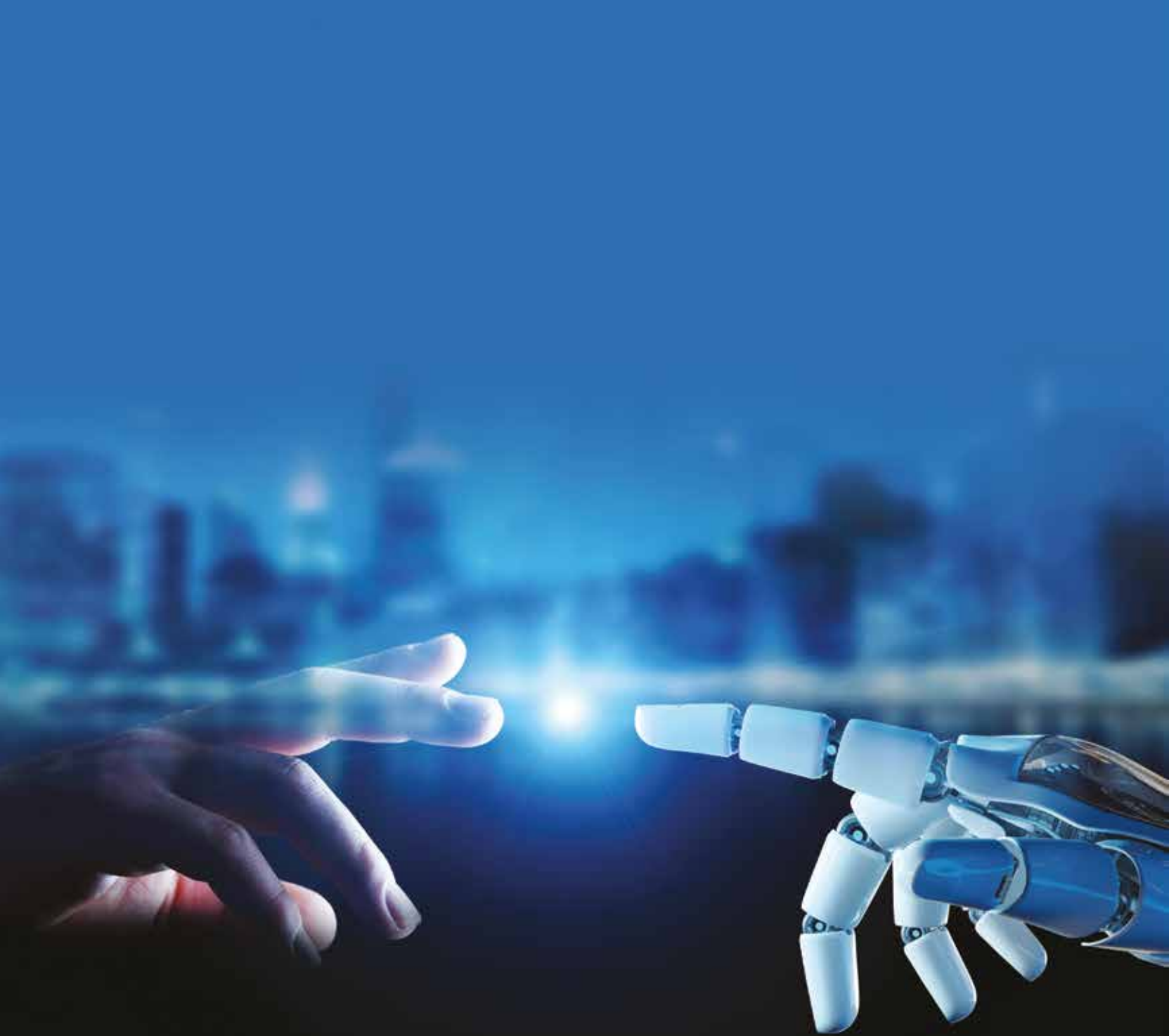


TAŞIT ARAÇLARI TEDARİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

taysad

AUTOMOTIVE SUPPLIERS ASSOCIATION OF TURKEY

Ayrıntılı Bilgi İçin: Bircan Bulut Kaya • bircan@taysad.org.tr



Türkiye’de Sanayi 4.0 dönüşümü başladı.

Siz de bu dönüşümün içinde yer almak istiyorsanız, fabrikalarımız ve Ar-Ge çalışmalarımızdan edindiğimiz deneyimimizle, üretimden lojistiğe kadar tüm değer akışlarında, Sanayi 4.0 danışmanlığı, uygulama hizmeti ve proje desteği ile yanınızdayız!



BOSCH
Yaşam için teknoloji

Ayrıntılı bilgi için:
sanayidegelecek.com
i4.0@tr.bosch.com