



taysad

MASKENİ TAK
SOSYAL
MESAFENİ KORU

OTOMOTİVDE YENİ İŞ MODELLERİ



DİJİTAL DÖNÜŞÜM SALGINLA DAHA ÖNEMLİ HALE GELDİ

OSD Yönetim Kurulu Başkanı
Haydar Yenigün



YENİ NORMAL TÜKETİCİ BEKLENTİLERİNİ DEĞİŞTİRİYOR

ODD Yönetim Kurulu Başkanı
Ali Bilaloğlu



ÖZKAYNAKLAR ÜLKELER VE ŞİRKETLER İÇİN ÖNEM KAZANIYOR

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı
Murat Şahsuvaroğlu

TAŞIT ARAÇLARI TEDARİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

Mayıs-Haziran 2020 · Sayı 114 · Yıl: 22

Otomotiv tedarikçileri için **ideal çözüm ortağı**



Daha hafif. Daha dayanıklı.

Otomotiv Endüstrisi, Yeni Normale Gidiyor

Yakın gelecekte Covid-19 salgınının etkisinin geçmesi bekleniyor. Toplumlar, ekonomiler ve otomotiv endüstrisi günlük operasyonları açısından 'yeni bir normal' bulmak zorunda kalacaklar.

Azalan talep, otomobil üreticilerinin geliri ve karlılığı üzerinde büyük baskı yaratıyor; operasyonları sürdürmek için finansal öncelikler Ar-Ge veya diğer teknoloji yatırımlarını öteliyor; birleşme ve satın alma faaliyetlerinde artış olasılığı öne çıkıyor. Bunun yanı sıra sosyal mesafenin tüketici davranışı üzerinde önemli etkisi hissediliyor. Müşterilere ulaşmak için dijital kanalların kullanımı anahtar özellik görevini üstleniyor.

Ortaya çıkan müşteri davranış eğilimlerini anlamak ve kişiselleştirilmiş müşteri yolculuğu çözümleri oluşturmak son derece kritik bir başarı faktörü haline geliyor.

Covid'den sonra otomotiv

endüstrisi, maliyet verimliliğinin yanı sıra tedarik zincirine esneklik ve çeviklik kazandıracaktır. Esnek şirketler verimlilik sağlayan dijital teknolojilere yatırım yaparak önemli bir rekabet avantajı elde edebiliyorlar. Son on yılda, AI ve IoT teknolojilerindeki ilerlemeler, tedarik zincirinin ve üretim operasyonlarının kapasitesi, kullanılabilirliği ve esnekliğinde muazzam verimlilikler sağladı.

Covid-19'un neden olduğu ekonomik ve sosyal kriz, dijitalleşmeye yeni başlayan üreticiler ile dijital yolculuklarında çok daha ileride olanlar arasında çok daha derin bir ayrım yaratacak.

Otomotiv endüstrisi, geçmişte birçok kriz ve dönüşümler yaşadı. Buna rağmen bir asırdan fazla zamandır kendini geliştiriyor. Her zaman değişen pazara, tüketici ve teknoloji senaryolarına uyum sağlayan bir yenilikçilik ve dayanıklılık kaynağıdır. Otomotivin doğal güçlü yönleri, endüstrinin bu krizden daha da güçlenmesini kesinlikle sağlayacaktır.

Üreticiler, Covid-19 salgını sonrasında sosyal, iş ve toplumsal çevremizin hangi bölümlerinin değişeceğini anlamalı ve yeni normallğe hazırlanmak için buna göre yatırım yapmalıdır.

Sağlıklı ve mutlu günler dilerim...

Sevgi ve saygılarımla..

SEVGİ ÖZÇELİK

TAYSAD Genel Sekreter Yardımcısı



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

Editör

NUR GÜREL
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

Kültür Sanat Basımevi
Litros Yolu 2. Matbaacılar Sit.
ZB7 - ZB11. Topkapı - İstanbul
Tel : +90 212 674 00 21

Yerel - Türkçe - İlimi

İki Ayda Bir Yayınlanır

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



Avrupa Otomotiv Tedarik
Sanayicileri Derneği
TAYSAD CLEPA üyesidir

OTOMOTİVDE YENİ İŞ MODELLERİ

6

Yeni Normalimiz "Sırada Ne Var" Sorusu

Alper Kanca

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı



16

E-ticaret ve Dijital Servisler Daha Önemli Hale Gelecek

Haydar YENİGÜN

OSD Yönetim Kurulu Başkanı



20

Yeni Normal Tüketici Beklentilerini Değiştirecek

Ali BİLALOĞLU

ODD Yönetim Kurulu Başkanı



22

Otomotiv Yetkili Satıcıları Dijitalleşmeyi Etkin Kullanıyor

Murat ŞAHSUVAROĞLU

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı

24

İşletmeler En Kötüye Göre Kaslarını Güçlendirmelidir

Tolga ÖZGÜL

TOKKDER Genel Koordinatörü

28

Verimlilik Odağımızda Olacak

Saffet ÇAKMAK

Cadem Kurucu Ortak

30

Zorluklardan Ürkek Adımlar Atarak Çıkmak Mümkün Değil

Tülin TEZER

Segar A.Ş. Genel Müdürü

34

Dijital Müşteri Deneyimi

Evren DEREÇİ

Kaç Sistem
Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

36

Dijital ve Çevik Liderlik ile Yeni İş Modellerine Uyum

İlker KARADEMİR

ARaymond Türkiye, Sürekli Gelişim
Müdürü & Atoms Koordinatörü

38

Dijitalleşerek Süreçlerimizi Yönettik

Cumali ERTAŞ

Dönmez Debriyaj Genel Müdür

40

Esneklik Önemli Avantajlar Sağlıyor

Soner BAŞKÖY

Farplas Otomotiv A.Ş.
Fabrika Genel Müdür Yrd.

44

Motivasyonu Yüksek Tutuyoruz

Nasser Can KASIMBEYOĞLU

EnginSoft Turkey Proje Müdürü

46

Uzaktan Çalışmanın Olumlu Etkileri

Gülsünay Uysal KABA

Teklas İnsan Kaynakları ve
Kurumsal İletişim Müdürü

48

Eğitim ve Teknolojiye Yatırım Yapılması Gereken Bir Süreçteyiz

Hakan AYDOĞDU

Tezmaksan Genel Müdürü

80

Korona Sonrası Otomotiv Sektörüne Bakış

Varol KARSLIOĞLU

82

Yeni Normalde Mobilite Sektöründe Öne Çıkan Başlıklar

86

Sektör, Tüm Sıkıntılara Karşın İstihdam Oranını Korumayı Amaçlıyor

90

Covid-19 Günlerinde Önerilen Yönetici Kitapları

98

Esas Sosyal Gençlere İnanıyor



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



Yeni Normalimiz "Sırada Ne Var" Sorusu

Sektörümüzün yaşadığı tecrübeler, alınan kısa vadeli tedbirlerin onlarca yıl süren değişikliklere yol açtığını öğretiyor. Yeni normali anlayan ve bunlara göre hareket eden imalatçılar büyüme için geniş fırsatlara sahip olabilirler.

ALPER KANCA

TAYSAD Yönetim
Kurulu Başkanı

Bu günlerde "Covid-19 salgını ne kadar sürecektir?" konusundan daha çok "sırada ne var?" sorusunun cevabına odaklanmalıyız. Otomotiv endüstrisi küresel olarak Covid-19 öncesi konumuna geri dönmeye çalışırken ele alınması gereken önemli noktaları değerlendirmeliyiz.

Covid-19 salgını üreticileri beklenmedik ve benzeri görülmemiş bir şekilde etkiledi. Modern imalat tarihinde ilk kez, talep, arz ve işgücü mevcudiyeti küresel olarak aynı anda etkiledi. OEM'ler için küresel üretim durdu, tedarik zinciri kritik bir şekilde kesintiye uğradı. Çoğu pazarlarda satış kanalları işlevini yerine getiremedi.

Covid-19 salgını sonrası iş yapma biçimlerimiz ve normallerimiz değişmeye başladı. Tam bu noktada üç önemli noktanın altını çizerek, geleceği karşılayabilmenin ip uçlarını aralamak istiyorum. Geleceğimizi yeniden belirlerken ilk olarak gelecekte büyüme için fırsatların neler olduğuna odaklanmalıyız. Gelecekte eğer büyüme için fırsatlar varsa, bunun hangi alanlarda ve bölgelerde olacağını ele almalıyız. Bana göre ikinci önemli nokta, "Yeni Normal" ne olacak? Bu konu bizim

stratejik yol haritalarımızda nasıl yer alacak? Bir diğer konu ise, paydaşlar, tedarikçiler pandeminin süresine ve şiddetine bağlı olarak durgunluk döneminden nasıl geçecekler? Bu soruların cevapları belki bizim yeni normali tanımlayabilmemize olanak sağlayabilir.

Covid-19 sonrası yeni normal; düşük petrol fiyatları, e-ticaretin yükselişi, daha temassız işlemler, sosyal mesafelerin korunması ve daha fazla hareketlilik üzerinden inşa edilecek gibi duruyor. Bu yeni dünya düzeninde nasıl başarılı olacağımıza dair henüz bir yöntem belirlenbilmiş değildir. Burada kısa ve uzun vadeli yöntemlere değinebiliriz. Kısa vadeli çözümler arasında işgücü güvenliği protokollerinin oluşturulması, hızlı müdahale ekiplerinin kurulması ve tüm satış kanalları, tedarikçi ve müşteri ekosistemine finansal esneklik ve destek sağlanması yer alabilir. Ayrıca, düşük kapasiteli montaj hatlarımızı geçici olarak ventilatörler ve hasta izleme kitleri gibi tıbbi ekipmanların üretimine kaydırabiliriz.

İyileşme aşaması altı ila dokuz ay daha sürecektir olsa da, liderlerin şirketlerini gelecekte gelişmeler için hazırlayıp konumlandırmaları da aynı derecede zorunludur.

Otomotiv sektörü son elli yılda birçok olumsuzluk yaşadı. Bu deneyim ve dayanıklılık, sektörü Covid-19'un getirdiği bugünkü benzeri görülmemiş kesintinin ve yeni bir "normal"e dönme hedefinin üstesinden gelmek için donattı.

Uzun vadede otomotiv imalatçıları, gelecekteki kesintilere dayanıklı daha sağlam ve çeşitlendirilmiş tedarik zinciri organizasyonu kurarak tam anlamıyla stratejik bir bakımdan geçmek zorunda kalacaklar. Yüksek büyüme oranına sahip dijital platformlara, araç içi bağlantı hizmetlerine ve araç içi dijital ürünlerine öncelikli yatırımlar yapılabilir. Ve son olarak, fabrika otomasyonunun ve endüstri 4.0'ın artırılması, gelecekteki stratejik planların temel taşı olmalıdır.

Sektör, Covid-19 pandemisinden ağır bir yara aldı. Ancak önümüzdeki günlerde otomotiv endüstrisinin bu olumsuzluktan daha sağlıklı, daha güçlü ve daha dayanıklı hale geleceği konusunda iyimserim.



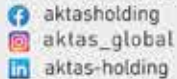
AKILCI, YENİLİKÇİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR YAKLAŞIMLARLA GELECEĞE

Aktaş Holding;

80 yılı aşkın tecrübe, alanında en fazla patent üreten yenilikçi anlayışı ile faaliyet gösterdiği tüm alanlarda, dünyanın en saygın markalarını bünyesinde barındırıyor.

Dünyanın 6 kıtasında yaptığı yatırımlarda ve liderlik anlayışında da bu yenilikçi ve akılcı yaklaşımın izi var.

www.aktasholding.com



Her yolculuğunuzda sizinle.

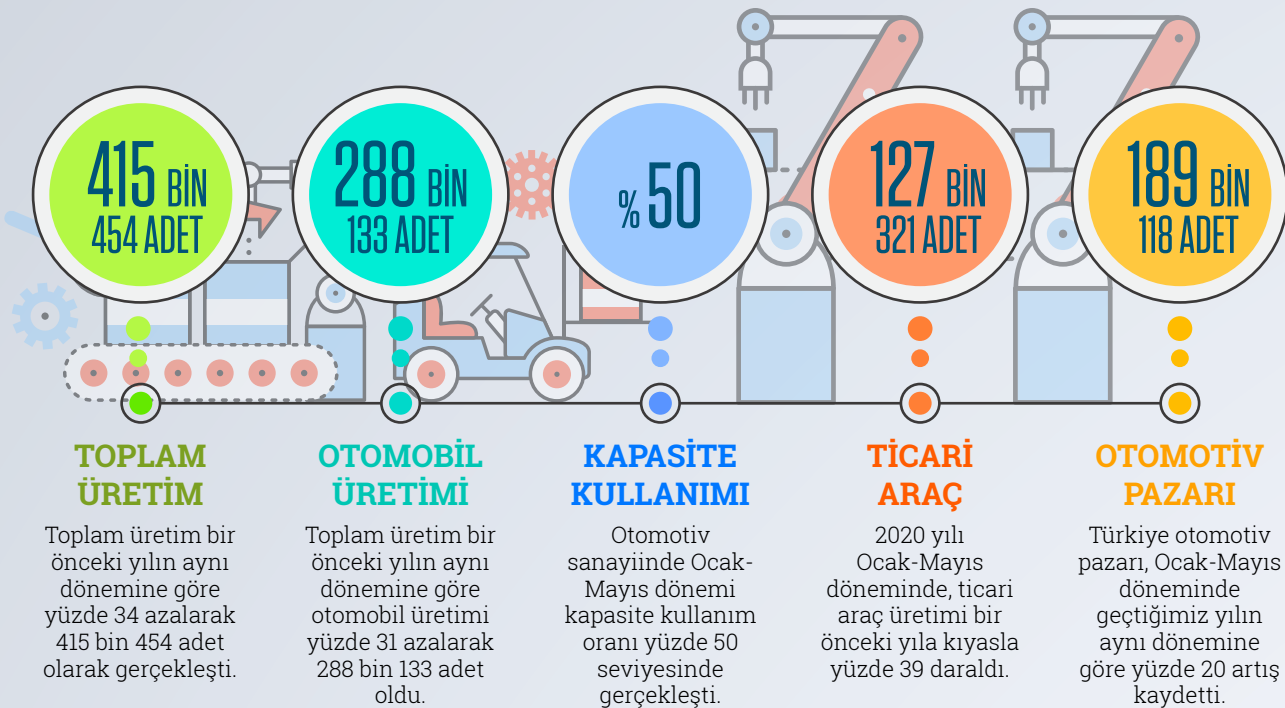
2020 MAYIS AYI ÜRETİM RAKAMLARI



	Otomobil	%	K.Kamyon	%	B.Kamyon	%	Kamyonet	%	Otobüs	%	Minibüs	%	Midibüs	%	Traktör	%	Toplam
A.I.O.S.			415	89,8					69	2,4			409	55,7			893
FORD OTOSAN	3.359	1,2			1.928	35,4	73.856	73,5			17.026	98,8					96.169
HATTAT TRAKTÖR															894	8,6	130
HONDA TÜRKİYE	9.260	3,2															9.260
HYUNDAI ASSAN	53.905	18,7															53.905
KARSAN							1.105	1,1	23	0,8	199	1,2	8	1,1			1.335
M. BENZ TÜRK					3.521	64,6			1.322	45,4							4.843
MAN TÜRKİYE									1.133	38,9							1.133
OTOKAR							44		160	5,5			272	37,1			476
OYAK RENAULT	108.477	37,6															108.477
TEMSA					47	10,2			203	7			45	6,1			295
TOFAŞ	41.654	14,5					25.536	25,4									67.190
TOYOTA	71.478	24,8															71.478
TÜRK TRAKTÖR															9.456	91,4	9.456
TOPLAM	288.133	100	462	100	5.449	100	100.541	100	2.910	100	17.225	100	734	100	10.350	100	425.804

İlk Beş Ayda Otomotiv Üretimi 415 bin 545 adet oldu

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), Ocak-Mayıs dönemine ait verileri açıkladı. Covid-19 salgını etkisiyle Nisan ayında oluşan daralmanın ardından, otomotiv sanayi üretimini tekrar artırdı ve Mayıs ayında toplam taşıt araçları üretimi 63 bin 145 oldu. Yılın ilk beş aylık dönemine bakıldığında ise, toplam üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 34 azalarak 415 bin 545 adet, otomobil üretimi de yüzde 31 azalarak 288 bin 133 adet oldu.



BİRİNCİ **7**

Konforu ayağınıza getirdik

**ilham verici
fikirler, etkileyici
ürünlere dönüşür...**



"Give Life to Ideas"

45 yılda edindiğimiz sıcak dövme ve talaşlı imalat
tecrübemizi şık, dayanıklı ve montajı kolay
hareketli basamak tasarımına aktardık.

www.birinci.com

SEKTÖRÜN ALTI AYLIK 10 MİLYAR PERFORMANSI 800 MİLYON USD

OİB verilerine göre Türkiye otomotiv sektörü normalleşmenin başladığı Haziran ihracatında düşüş yaşasa da, iki aylık aradan sonra yeniden 2 milyar doların üzerine çıkarak Covid-19'un olumsuz etkisinin azalmaya başladığını gösterdi.

HAZİRAN 2020 İHRACATI

2 MİLYAR
16 MİLYON USD

Türkiye Otomotiv Sektörü Ocak-Haziran 2020 Kümülatif Ürün Grubu İhracatı

4 MİLYAR

296 MİLYON USD

Binek
Otomobil

3 MİLYAR

989 MİLYON USD

Tedarik
Endüstrisi

1 MİLYAR

444 MİLYON USD

Eşya Taşımaya
Mahsus Taşıtlar

674 MİLYON

715 BİN USD

Otobüs
Minibüs, Midibüs

391 MİLYON

826 BİN USD

Diğer
Ürünler



ALMANYA

1 MİLYAR
556 MİLYON USD



FRANSA

1 MİLYAR
187 MİLYON USD



İNGİLTERE

854 MİLYON
893 BİN USD



İTALYA

824 MİLYON
531 BİN USD



İSPANYA

604 MİLYON
729 BİN USD

Binek otomobiller ihracatı 2020 yılı Ocak-Haziran döneminde geçen yıla göre yüzde 25 azalarak 4 milyar 296 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Binek otomobillerin tüm otomotiv ihracatından aldığı pay yüzde 40 olmuştur. 2020 yılı Ocak-Haziran döneminde Türkiye Otomotiv İhracatında Almanya 1 milyar 557 milyon dolar ile ilk sırada yer almaktadır.

8 MİLYAR
69 MİLYON USD

AB

640 MİLYON
26 BİN USD

AFRİKA
ÜLKELERİ

598 MİLYON
947 BİN USD

ORTADOĞU
ÜLKELERİ

469 MİLYON
446 BİN USD

KUZEY AMERİKA
SERBEST BÖLGESİ





Triggering Motion Since 1984

CAVO AUTOMOTIVE NA INC

Faaliyet/Scope: Kalite ve Mühendislik Ofisi/
Engineering and Quality Office
Lokasyon/Location: Kanada/Canada

Kuzay Amerika/
North America

CAVO AUTOMOTIVE ENGINEERING GmbH

Faaliyet/Scope: Kalite ve Mühendislik Ofisi
Lokasyon/Location: Almanya/Germany

Almanya/
Germany

CAVO AUTOMOTIVE SLOVAKIA S.R.O

Faaliyet/Scope: Üretim Tesisi/Production Facility
Lokasyon/Location: Slovakya/Slovakia

Slovakya/
Slovakia

Türkiye/
Turkey

CAVO OTOMOTİV TİC.VE SAN. A.Ş.

Faaliyet/Scope: İdari Merkez, Üretim Tesisi/
Headquarter-Production Facility
Lokasyon/Location: Türkiye/Turkey





YENİ RENAULT CLIO, "TÜRKİYE'DE YILIN OTOMOBİLİ" SEÇİLDİ

Renault MAİS Genel Müdürü Berk Çağdaş, "OYAK Renault Otomobil Fabrikaları'nda üretilen bu otomobilin arkasında milyonlarca euroluk bir yatırım ve binlerce insanın, Türk mühendis ve işçisinin emeği var" dedi

Renault Grubu'ndan yapılan açıklamaya göre, OGD üyesi 75 gazetecinin oylaması ile ilk turda 25 aday otomobil arasından 7 finalist belirlendi. 7 finalist arasından yapılan 2. tur oylama sonucu 5 bin puan elde eden Yeni Clio "Türkiye'de Yılın Otomobili" unvanını elde etti.



ANADOLU ISUZU GENEL MÜDÜRÜ TUĞRUL ARIKAN: "YERLİLEŞMENİN NE KADAR ÖNEMLİ OLDUĞUNU GÖRDÜK"

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, salgın döneminde global tedarik zincirinde sıkıntılar yaşandığını belirterek, "Bu anlamda biz yeni düzeni öngörürken şunu gördük ki yerlileşme ne kadar önemliymiş. Çünkü biz bu dönemde tedarikte yurt içinde neredeyse hiç sıkıntı çekmedik. Bu, tedarik sanayimizin başarısını gösteriyor" dedi.

MERCEDES-BENZ TÜRK DÜNYA ÇEVRE GÜNÜ'NÜ KUTLADI

Sürdürülebilirlik kapsamında yatırımlarına devam eden Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda, 100 kWp gücünde bir pilot güneş santrali devreye alınarak ilerleyen yıllar içinde güneş enerjisi kullanma hedefine yönelik ilk adım atıldı.



TOYOTA TÜRKİYE'DEN 800 KİŞİLİK İLAVE İSTİHDAM

Covid-19 tedbirlerini alarak üretime başlayan Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, üretim ve ihracat hedeflerini artırmak için İŞKUR üzerinden 800 kişilik ilave istihdam sağlayacak.

Sakarya Valiliğinden yapılan açıklamaya göre, İŞKUR Sakarya İl Müdürlüğü ile Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye arasında kayıtlı ve nitelikli iş gücünün desteklenmesi için kısa süreli adaptasyon ve sertifika eğitimleri düzenlenmesine ilişkin protokol imzalandı.



TÜRKTRAKTÖR TSE COVID19 GÜVENLİ ÜRETİM BELGESİ ALDI

TürkTraktör, pandemiye karşı hayata geçirdiği Güvenli Üretim Sistemi uygulamalarıyla Ankara Fabrikası için TSE Covid19 Güvenli Üretim Belgesi'ni alma hakkı kazandı.





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

Yeni Hyundai i10 N Line, İzmit'te Üretim Bandına Çıktı

İlk kez 2019 Frankfurt Otomobil Fuarı'nda görücüye çıkan i10 N Line, İzmit'teki Hyundai Assan fabrikasında üretilmeye başlandı. i10 N line, standart versiyonu gibi 40'tan fazla ülkeye ihraç edilerek "Made in Turkey" imzasını taşıyacak.



Hyundai, A segmentindeki başarılı modeli i10'a yepyeni bir versiyon daha ekledi. İlk kez 2019 Frankfurt Otomobil Fuarı'nda görücüye çıkan Hyundai i10 N Line, İzmit'teki Hyundai Assan fabrikasında üretilmeye başlandı. A segmentine farklı bir bakış açısı getirecek olan i10 N line, standart

versiyonu gibi 40'tan fazla ülkeye ihraç edilecek.

Yeni i10 N Line, dinamik N Line donanım seviyesiyle donatılmış dördüncü Hyundai modeli olarak dikkat çekiyor. Hyundai'nin yüksek performanslı N otomobillerinden ilham alan N Line versiyonları, sportif dış ve iç tasarım özellikleriyle

marka kimliğine katkıda bulunuyor. Yatay şekilde konumlandırılan LED gündüz sürüş farları, parlak siyah ön ızgara, kırmızı tampon şeritleri ve N Line amblemi, 2020 Hyundai i10 N Line'ın ön kısmındaki sportif öğeler. Arka tamponda ise üzeri kırmızı şeritli difüzör ve çift çıkışlı son susturucu bulunuyor.

16 inçlik alüminyum alaşımlı jantlar dış görünümü tamamlarken, içerideyse N logolu direksiyon simidi, vites topuzu, kırmızı havalandırma ızgaraları ve metal pedallar dikkat çekiyor. 2020 Hyundai i10 N Line'ın kaputu altında 100 beygirlik 1.0 litre Turbo GDi benzinli ünite bulunuyor. Bunun yanı sıra 84 beygirlik 1.2 MPI atmosferik ünite de seçenekler arasında. 2020 i10 N Line, kısa süre içerisinde Avrupa'da satışa sunulacak.

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, bağımsız araştırma şirketi JD Power tarafından yapılan bir kalite araştırmasına göre Avrupa ve Afrika bölgesinin en iyi fabrikası seçildi.

TOYOTA TÜRKİYE'YE "ALTIN FABRİKA" ÖDÜLÜ



Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye Genel Müdür ve CEO'su Toshihiko Kudo

C-HR kullanan müşterilerle yapılan IQS araştırmasında kullanıcıların ilk üç aylık deneyimlerinin ardından görüşlerini değerlendiren JD Power, Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'yi "Golden Plant" yani Altın Fabrika ödülüne layık gördü. Ayrıca, bu yılki IQS değerlendirmesine göre Avrupa ve Afrika bölgesinde üretilen tüm araçlar arasında kalite açısından en iyi araç Toyota C-HR olarak belirlendi.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye Genel Müdür ve CEO'su Toshihiko Kudo, "Bu başarı, Türkiye'deki otomotiv sektörünün geldiği noktayı göstermesi bakımından önemli bir anlam taşıyor. Bütün çalışanlarımıza ve tedarikçilerimize değerli katkılarından dolayı teşekkür ediyorum. Bundan sonraki süreçteki hedefimiz sadece Avrupa ve Afrika bölgesinde değil, tüm dünyadaki en iyi üretim tesisi olup bu pozisyonu istikrarlı ve güçlü bir şekilde korumak olacaktır" şeklinde konuştu.

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



E-ticaret ve Dijital Servisler Daha Önemli Hale Gelecek



Ürün ve hizmet tasarımından, üretimine, satış-pazarlama satış sonrasına kadar tüm süreçlerde etkisini gösteren dijital dönüşüm, salgın ile birlikte daha da önemli hale geldi. Dijital dönüşüme hızlıca entegre olan çalışma modelleri gelişti ve daha da gelişmeye devam edecektir. Daha esnek ve çeşitli risklere duyarlı alternatif çalışma modelleri ve tesisleri tasarlanacaktır.

Haydar YENİGÜN

OSD Yönetim Kurulu Başkanı

otomotiv sanayii olarak salgının ülkemizde etkileri görünmeye başlamadan önce Ocak ayı itibariyle hem sağlık tedbirlerimizi hem de araç üretiminin sürekliliğini sağlamaya yönelik alternatif planlarımızı kurgulamaya ve kademeli olarak devreye almaya başlamıştık. Mart ayı itibariyle en önemli ihracat pazarımız AB'nin durma noktasına gelmesi, tedarik sürecinde yaşanan kesintiler ve vaka sayısının artması neticesinde, sağlık önemlerini artırma gerekliliği ile fabrikalarımızın üretimlerine ara vermeleri kaçınılmaz oldu. Mart ayında, aylık ortalama duruş süresi 6 gün olarak gerçekleşirken, Nisan ayında 18 güne ulaştı. Ara verilen bu süreçte, üretime yeniden dönüşün salgın öncesi gibi olmayacağını ön görerek sanayinin özel koşulları ve süreçleri ışığında bir 'Geri Dönüş Rehberi' hazırladık. Bu rehberi, otomotiv sanayinin tüm paydaşları ve ilgili bakanlıklarla paylaştık. Araç üretimine ara verdiğimiz dönemde fabrikalarımızda koruyucu sağlık ekipmanları üretimi gerçekleştirerek salgın ile mücadele dönemine destek sağladık. İşe dönüş 13 Nisan itibariyle kademi olarak başlamıştı, 11 Mayıs itibariyle ise tüm üye firmalarımız üretimlerine yeniden başladı.

Alınan önlemlerin ve düşük talebin sonucu olarak üye firmalarımız ilk etapta yavaş ve kontrollü bir üretim modeli ve ardından kademeli olarak artan bir üretim planlaması sürdürmekte. Bugün geldiğimiz noktada, yılın ilk 5 ayında kabaca toplam kapasitemizin yarısı seviyesinde bir üretim gerçekleştirebildik. Hem fiziki mesafe gerekliliği hem talebin kademeli canlanması sebebi ile düşük seyreden kapasite kullanım oranlarımız ve alınan tedbirlerin etkisi ile yüksek maliyetli ve düşük verimlilik ile üretimimizi sürdürmekteyiz.

Üretiminin yüzde 85 gibi büyük bir bölümünü ihracat eden ve bu ihracatın çok büyük bölümünü AB'ye gerçekleştiren sanayimiz için



TEDARİK ZİNCİRİNDE KÜRESEL FIRSATLAR

Yapılan araştırmalara göre pandeminin etkisi ile tedarik değer zincirlerinin kısalması ve tedarikçi çeşitliliğinin artması öngörülmektedir. Bu noktada sanayimizin rekabetçiliğinde önemli rol oynayan kuvvetli tedarik sanayimizin, ana sanayi firmalarının destekleri ile ihracat pazarlarda yeni fırsatlar yakalaması küresel rekabette sanayimizin kuvvetlenmesine imkân sağlayacaktır.

Kalite Fark Edilir.

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



AB'de talebin yeniden canlanması üretimin canlanmasında etkin rol alıyor. Şu an görüyoruz ki, AB pazarlarının canlanması, iç pazarımızın canlanmasına kıyasla biraz daha zaman alacak. Gerek ülkemizin salgın sürecini yönetme başarısı gerekse 2018, 2019 yıllarında toplamda %50 seviyesinde ciddi bir daralma gösteren iç pazardaki ertelenen talep etkisi ile iç pazarda başlayan hareketlilik bizleri memnun etmekte ve umutlandırmakta.

Küresel olarak bakıldığında, otomotiv pazarında bu yıl %20-30 aralığında bir daralma bekleniyor. AB'deki otomotiv üreticilerini temsil eden ACEA'nın açıklamasına göre 2020 yılı AB otomobil pazarında %25 daralma bekleniyor. Üretiminin ortalama %85'ini ihraç eden sanayimiz için küresel pazarlardaki bu beklenti sanayimizin normalleşme süreci için büyük bir risk oluşturmaktadır. İç pazar ile ivme kazanmasını ümit ettiğimiz üretimimizin artan ihracat ile birlikte zaman içinde olgunlaşmasını, 2021 yılı ile birlikte üretimimizin yeniden büyüme trendine geçmesini bekliyoruz.

Çalışma modellerindeki değişim nasıl olacak?

Ürün ve hizmet tasarımı, üretimine, satış-pazarlama satış sonrasına kadar tüm süreçlerde etkisini gösteren dijital dönüşüm, salgın ile birlikte daha da önemli hale geldi. Dijital dönüşüme hızlıca entegre olan çalışma modelleri gelişti ve daha da gelişmeye devam edecektir. Daha esnek ve çeşitli risklere duyarlı alternatif çalışma modelleri ve tesisleri tasarlanacaktır.

Salgın döneminde gördük ki, ülkelerin kendi kaynakları ile faaliyetlerini idame ettirebilmeleri ekonomi için önem taşıyor. Ülkelerin kendi iç kaynaklarına dönüşü, korumacılık yaklaşımının daha da kuvvetlenmesine sebep olacaktır. Bu yaklaşım ile birlikte iç talebin canlanması ve talebin iç kaynaklarla karşılanması daha da önem kazandı.

Sağlık ve güvenlik önleyici sistemler de kritik beklentiler arasına girecektir.

Salgın süreci sadece sosyal yaşamı değil tüketici davranışlarını ve tercihlerini de etkileyerek ticarete köklü değişimlere neden olacaktır. Tüketici satın alma kararlarını etkileyen faktörlerin değişmesi ile birlikte satış ve servis hizmetlerinde beklentiler değişmekte, e-ticaret ve dijital servisler otomotiv sektörünün geleceğinde daha da önemli hale geldi.

Sosyal mesafe gerekliliği ile birlikte bireysel otomobil kullanımının arttığını ve artmaya devam ettiğini gözlemliyoruz. Ayrıca, sosyal mesafe gerekliliğinin sadece bireysel otomobil talebini değil toplu taşıma araçlarında da talebi arttıracak ve talep edilen araç yapılarında değişikliklere sebep olacağını öngörüyoruz. Sosyal izolasyon sürecinde artış gösteren e-ticaret alışkanlıklarının daha

da artacağı bu kapsamda da lojistik sektöründe kullanılan araçlara talep artışı olacağını öngörmek mümkün.

Tüketicilerin araçlarında hayatlarını kolaylaştıracak ve renk katacak teknoloji deneyimi beklentileri her geçen gün artıyor. Salgın sonrası sağlık ve güvenlik önleyici sistemler de kritik beklentiler arasına girecektir. Araçlarda virüs ve bakteri yaşamasına engel olacak klima sistemleri, UV-C üniteleri, sterilizasyon gibi yeni teknolojilerin hayata geçmesi kaçınılmaz olacaktır.

Otomotiv daha fazla teknoloji ve inovasyon yatırımı yapacak

Covid-19 sonrası küresel rekabet koşullarının daha da sertleşmesi ve dönüşen tüketici beklentileri otomotiv sanayinin her zamankinden daha fazla teknoloji ve inovasyon yatırımı yapmasına neden olacak, mevcut rekabet avantajlarının devamlılığını sağlamak adına gerek özel sektör gerek kamunun daha fazla gayret gösterilmesi gerekecektir. Ülkemizin gerek ekonomik gerekse teknolojik gelişiminde her zaman öncü olan sanayimizin bu olağanüstü süreçte dönüşümün öncülerinden olması adına önemli fırsatlar olduğunu düşünüyoruz. Bu noktada kamu-özel sektör iş birliğinin önemi daha da ön plana çıkacaktır.

Tedarik zinciri açısından bakıldığında, pandemi ile birlikte ana sanayinin tedarik süreçlerinde yaşadığı kesinti ve yavaşlamalar üreticileri farklı alternatiflere yönlendirmeye başladı. Yapılan araştırmalara göre pandeminin etkisi ile tedarik değer zincirlerinin kısılması ve tedarikçi çeşitliliğinin artması öngörülmüyor. Bu noktada sanayimizin rekabetçiliğinde önemli rol oynayan kuvvetli tedarik sanayimizin, ana sanayi firmalarının destekleri ile ihraç pazarlarda yeni fırsatlar yakalaması küresel rekabette sanayimizin kuvvetlenmesine imkân sağlayacaktır.

Uzaktan çalışma iş modellerinin vazgeçilmez bir parçası haline gelecek

Salgının yakın gelecekte toplumların nasıl etkileneceğini, ekonomik sistemler ve uluslararası ilişkilerin nasıl değişeceğini net olarak tahmin edebilmek mümkün değil. Ancak görünen şu ki, değişen tüketici davranışları ve tercihleri, e-ticaret ve dijital servisler daha da önemli hale getirecektir. Uzaktan çalışma, uzaktan eğitim gibi uygulamalar daha da olağanlaşacak ve iş modellerinin vazgeçilmez bir parçası haline gelecektir. Küresel ticaret ortamında korumacılık yaklaşımları yükselme eğilimini sürdürecektir, ülkelerin iç kaynakları ile ekonomik faaliyetlerini sürdürmeleri her geçen gün daha da önem taşıyacaktır.



TÜKETİCİ BEKLENTİLERİ DEĞİŞİYOR

Salgın süreci sadece sosyal yaşamı değil tüketici davranışlarını ve tercihlerini de etkileyerek ticarete köklü değişimlere neden olacaktır. Tüketici satın alma kararlarını etkileyen faktörlerin değişmesi ile birlikte satış ve servis hizmetlerinde beklentiler değişmekte, e-ticaret ve dijital servisler otomotiv sektörünün geleceğinde daha da önemli hale geldi.

Aracınızdaki yaşam kalitesi



55 yıllık tecrübemizle
geliştirdiğimiz yüksek
performansa sahip
araç içi iklimlendirme
ürünlerimizle aracınızdaki
yaşam kalitesini yükseltiyoruz.

 Kondenser
 Evaporatör
 Kompresör
 Blower

 **KALE**
OTO RADYATÖR
Akılcı soğutma

Klima sistemleri

Yeni Normal Tüketici Beklentilerini Değiştirecek



Yaşanan ekonomik hasarın tamirinde iş süreçlerinin, iş yapış şekillerinin yeniden gözden geçirilmesi son derece önemli. Yeni normalde, tüketici hassasiyetlerini ve beklentilerini anlamaya çalışmak, daha verimli çalışmak ön plana çıkacaktır.

Ali BİLAĞLU

ODD

Yönetim Kurulu Başkanı

Covid-19 tüm dünyada sektörleri ciddi anlamda etkiledi. Dolayısıyla da süreç sonrasında, yaşanan ekonomik hasarın toparlanması, şirketlerin öz sermayelerindeki kayıpların restorasyonu öncelik arz edecektir.

Durumu otomotiv sektörü özeline indirgeyecek olursak da, otomotiv üretiminin daha kompleks olmasından dolayı tedarik zincirinin dolması bir miktar vakit alacaktır. Eski üretim kapasitelerine ulaşabilmek, taleplere cevap verecek adetlerde üretim yapabilmek bir süre daha beklemeyi gerektirecektir.

Pandemi dünyaya üretime sadece maliyet odaklı bakmamak gerektiğini gösterdi. Üretimi ucuz iş gücüne sahip ülkelere kaydırırsanız böyle bir ortamda tedarik zinciriniz bozulabiliyor. Geçmişte üretim kararı verilirken bu tarz risklere bakılmazdı. Dünyada üretim üslerinin yerlerinde değişiklikler olmasını bekliyorum.

Yaşanan ekonomik hasarın tamirinde iş süreçlerinin, iş yapış şekillerinin yeniden gözden geçirilmesi son derece önemli. Yeni normalde, tüketici hassasiyetlerini ve beklentilerini anlamaya çalışmak, daha verimli çalışmak ön plana çıkacaktır.

Müşteri beklentileri ve ihtiyaçları

Doğal olarak 'Yeni Normal'de tüketici hassasiyeti ve beklentileri de değişecektir. Konunun uzmanları insanların temel talep ve ihtiyaçlarının çok değişim göstermeyeceğinde hem fikir. Ancak, belirttiğim gibi iş

yapış modelleri ve süreçleri büyük değişim kaydediyor kaydetmeye de devam edecek. Sektörümüze yansımalarına bakacak olursak, satıştan servise giderek artan dijital hizmet çeşitliliği, bireysel mobilité isteğiyle birlikte artan araç sahipliği, buna ters oranda azalması beklenen araç paylaşım uygulamaları ve yatırım maliyeti nedeniyle ötelenecek elektrifikasyonun yaygınlaşması diyebiliriz.

Covid-19 sonrası fırsatlar ve tehditler

Bazı uzmanlar bu krizin sonlanmasından sonraki etkileri 2. Dünya savaşından sonraki etkilere benzeterek modellemeler yapmakta. Şahsen bu benzetmelere katılmıyorum – aradaki en önemli fark – savaş sonrası ülkelerde tüm üretim tesisleri ve memleketlerin alt yapıları tahrip ediliyor. Bunlar tekrar inşaa edilmeden üretim faaliyetine başlanamıyor. Bulunduğumuz durumda tesisleri süratle işlevsel hale getirilmesi gayet mümkün. Bu sebepten dolayı ekonomik toparlama da farklı çizgide olacağını düşünüyorum.

Türkiye açısından bakacak olursak, pandemi sonrası şirketlerin artık üretim yapıtları ülkelerde önemli sağlık riski olup olmadığını da araştıracaklarını düşünüyorum. Sadece sağlık açısından baktığımız zaman bile Türkiye'nin diğer ülkelerden pozitif ayrıştığını görüyoruz. Türkiye'nin üretim açısından da ciddi avantajları var.

Otomotiv, beyaz eşya, tekstil ve daha birçok üründe köklü bir sanayiye sahip eğitimli iş gücü, jeopolitik konumuz, iş yapış tarzımız, kültürümüz Avrupa'ya daha yakın. Orta vadede Türkiye'nin sanayi ve üretim yönünden, dünyada ağırlığının daha da artacağına inanıyorum.





KALİTE KONTROL HİZMETLERİNDE LİDER GLOBAL İŞ ORTAĞINIZ



14

ÜLKEDE MEVCUT GRUP
ŞİRKETLERİMİZ



900+

FABRİKA 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 Dink 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 Zekaigümeşdiş 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

Otomotiv Yetkili Satıcıları Dijitalleşmeyi Etkin Kullanıyor



Bugün yarı otonom araçlar gibiyiz, yani teknolojik imkanların elverdiği ölçüde yatırımlarımızı yapmış durumdayız. Gerek satış, gerek servis, gerek ikinci el ve diğer tüm hizmetlerimizde yarı otonom- tam otonom arası bir dijitalleşmeyi sağladık. Satışlarımızda LEAD yöntemini kullanmaya başladık.

Murat ŞAHSUVAROĞLU

OYDER

Yönetim Kurulu Başkanı

Covid-19 tüm dünyada sektörleri ciddi anlamda etkiledi. Dolayısıyla da süreç sonrasında, yaşanan ekonomik hasarın toparlanması, şirketlerin öz sermayelerindeki kayıpların restorasyonu öncelik arz edecektir.

Durumu otomotiv sektörü özeline indirgeyecek olursak da, otomotiv üretiminin daha kompleks olmasından dolayı tedarik zincirinin dolması bir miktar vakit alacaktır. Eski üretim kapasitelerine ulaşabilmek, taleplere cevap verecek adetlerde üretim yapabilmek bir süre daha beklemeyi gerektirecektir.

Pandemi dünyaya üretime sadece maliyet odaklı bakmamak gerektiğini gösterdi. Üretimi ucuz iş gücüne sahip ülkelere kaydırırsanız böyle bir ortamda tedarik zinciriniz bozulabiliyor. Geçmişte üretim kararı verilirken bu tarz risklere bakılmazdı. Dünyada üretim üslerinin yerinde değişiklikler olmasını bekliyorum.

Yaşanan ekonomik hasarın tamirinde iş süreçlerinin, iş yapış şekillerinin yeniden gözden geçirilmesi son derece

önemli. Yeni normalde, tüketici hassasiyetlerini ve beklentilerini anlamaya çalışmak, daha verimli çalışmak ön plana çıkacaktır.

Müşteri beklentileri ve ihtiyaçları

Covid-19 tüm dünyada yüzbinlerce insanın hayatına mal olmuş durumda. Bu dönem içinde hem sağlığımızı korumaya çalışıyor hem de bir yandan ekonomik olarak hayatı idame ettirme yönünde gayret sarf ediyoruz. Bugüne kadar bizim neslimizin şahit olmadığı kadar değişik bir sağlık olayı ile karşı karşıyayız. Hayatımızda gerek geleneksel gerekse iş dünyasında edindiğimiz birçok alışkanlıkları tamamen terk edip bambaşka bir hayatı yaşamaya başladık. Ülkemizde selamlaşmanın karşılığı el sıkışma, sarılma ve öpme gibi samimiyeti ifade eden ritüeller iken, bunları tamamen terk edip alışık olmadığımız bir selamlaşma şekline geçmek durumunda kaldık. İş hayatımızda gerçekleştirdiğimiz yüz yüze toplantılar sosyal mesafe zorunlulukları ve seyahatlerde

hayatımıza giren kısıtlar nedeniyle artık toplantılarımız dijital dünyaya taşındı. Artık tamamen farklı bir iş modeline geçiş yaşıyoruz. Anlaşmalar, sözleşmeler, yüz yüze ikna gibi birçok konu artık dijital şekilde çözülecek. Otomotivin perakende ayağını temsil eden kurumlar olarak araçlara verdiğimiz servis hizmetleri artık tamamen randevu sistemi ile ve en az temas olacak şekilde gerçekleştirilmeye başlandı. Servislere alınan araçlar hem personelimizi hem de müşterilerimizi korumak amacıyla sürekli dezenfekte edilecek dolayısıyla maliyetler artacak. Araç satın alma, sigorta hizmetlerimiz, aksesuar, araç kiralama gibi tüm işlemlerde de hızlıca dijital ortama geçiş yapılmaya gayret ediliyor.



Otomotiv fabrikalarının salgından kaynaklı duruşları nedeniyle ürün tedarik etmekte zorlanıyoruz. Covid-19 ile artan bireysel araç sahibi olma talebinin yanı sıra araç üretiminin azalması ortaya ilginç bir pazar ortaya çıkarıyor. Arz ve talep dengesinin muhtemelen Ağustos ayından itibaren oluşmasını öngörüyoruz. Tam rahatlama ise yılın son çeyreğinde gerçekleşir.

Yetkili satıcılar uzun zamandır Y ve Z nesli insanlar ile iletişim kurmanın yollarını arıyordu. Bugün geldiğimiz noktada sadece Y ve Z nesli ile değil daha önceki nesillerle de iletişim kurmanın şartları değişmiş durumda. Bizler teknoloji yatırımlarımızı bir süredir yapma yönünde kararlar alıp denemelere başlamıştık ancak Covid süreci ile bunu hızlandırmamız gerektiğini gördük. Sadece teknoloji yatırımları da değil aslında, bu döneme ayak uydurabilecek çalışanlara da sahip olmamızın ne denli önemli olduğunu görebiliyoruz. Öncelikle sağlık diyerek kendimizi korumaya aldığımız dönemin ardından kontrolü çalışma dönemine geçtik ve işlerimizi yeni döneme göre düzenledik. Bu aşamadan sonra hem teknolojik gelişmemizi hem de çalışanlarımızın teknoloji ile imtihanlarını sınamak ve bu yönde gelişmelerini sağlamak amacıyla yeni girişimlerde bulunacağız.

Bizlerin plazalarımızda verdiğimiz çoklu hizmet yapımız dolayısıyla birçok alanda yenilikler yapmamız gerekiyor, ürün pazarlama, servis hizmetlerini verme, yedek parça tedariklerini yapabilme, sigortacılık hizmetlerimizi geliştirme, ikinci el araç ticaretinde taleplere cevap verebilme, CRM yönetimi gibi birçok alanda yeni iş modelleri çalışıyoruz. İş ortaklarımız ve markalarımız bu yönde birçok yeniliği bizlere sunarak yeni dünyada yerimizi almamıza yardımcı oluyorlar.

Bugün aynen yarı otonom araçlar gibiyiz, yani teknolojik imkanların elverdiği ölçüde yatırımlarımızı yapmış durumdayız. Gerek satış, gerek servis, gerek ikinci el ve diğer tüm hizmetlerimizde yarı otonom- tam otonom arası bir dijitalleşmeyi sağlamış durumdayız. Satışlarımızda LEAD yöntemini kullanmaya başladık. İnternet üzerindeki müşteriyi bulup, onlara teklif verebileceğimiz sistemleri hayatımıza entegre ettik. Servislerimizde araç arızaları dijital olarak tespit edilebiliyor, yeni yazılımlar ile teknolojik çözümler üretebiliyor, uzaktan erişimler ile onarımlar gerçekleştirebiliyoruz. Örneğin; bazı markalarımızda aracın tüm bilgileri kontak anahtarına yükleniyor, müşteri aracını servise getirdiğinde sadece anahtarı bilgisayarın yanına koyarak araca dair tüm bilgileri anahtarı üstünden alabiliyoruz. İkinci el sa-



ANLAŞMALAR, SÖZLEŞMELER, YÜZ YÜZE İKNA GİBİ BİRÇOK KONU ARTIK DİJİTAL ŞEKİLDE ÇÖZÜLECEK

Otomotivin perakende ayağını temsil eden kurumlar olarak araçlara verdiğimiz servis hizmetleri artık tamamen randevu sistemi ile ve en az temas olacak şekilde gerçekleştirilmeye başlandı, servislere alınan araçlar hem personelimizi hem de müşterilerimizi korumak amacıyla sürekli dezenfekte edilecek dolayısıyla maliyetler artacak. Araç satın alma, sigorta hizmetlerimiz, aksesuar, araç kiralama gibi tüm işlemlerde de hızlıca dijital ortama geçiş yapılmaya gayret ediliyor.

tışlarımızın neredeyse tamamı dijital ortamlarda yapılıyor. Mesafelerin ortadan kalktığı, iletişimin zaman ve mekana bağlı olmadığı birçok uygulama bu alanda kullanılıyor. Sigorta hizmetleri, müşteri takip sistemleri, kiralama hizmetleri, yedek parça satışları gibi birçok alanda otomotiv yetkili satıcıları dijitalleşmeyi etkin kullanıyorlar. Sosyal medyayı en etkin kullanan sektörlerden birisinin de otomotiv sektörü özellikle yetkili satıcılar olduğunu düşünüyorum. Elbette teknolojinin bize ileride sunacağı gelişmiş hizmetleri de kullanmaya gayret etmekteyiz. Fayda/getiri/yarar üçgeninde en optimum yatırım ile mesleğimizi daha da ileriye götüreceğiz.

Elbette bu dönem içinde birçok fırsat ve birçok tehditte bizleri bekliyor. Ben bunları iç içe girmiş bir yapı olarak görüyorum, yani fırsatları görüp değerlendirmezseniz, bu sizin için çok büyük bir tehdit olarak karşınıza çıkabiliyor. O nedenle fırsatları öncelikle tespit etmek biz yöneticilerin görevi, ileriye görmek için uzağa bakmak ve olayları takip etmemiz gerekiyor. Biz tam da bunun için Şubat ayında Covid-19'dan hemen önce ABD Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği NADA'nın davetlisi olarak Las Vegas'ta düzenledikleri NADA Show'a katıldık. Bu sayede ABD'de son döneme otomotiv perakende-

ciliğindeki gelişmeleri yakından takip ettik. İnsanlarla sohbet ettik ve gelecekte nasıl bir dünya hedeflediklerini, beklediklerini gördük. "Otomotiv perakendecileri ne yapmalı?" sorusunun birçok yanıtı oldu; tüm hizmetler için tek ödeme stratejisi, geleneksel satış ekipleri verimliliğinin artırılması, finans ve sigortacılık kökenli danışmanların istihdamı, dijital pazarlamaya odaklanmak, ikinci el satışta eldeki verinin sağlıklı hale getirilmesi ve işlerin bireyselleştirilmesi, satış sonrasında; müşterisine kolaylık gösterenin kazanacağı, hacime bağlı ekonomiye odaklanılması gibi birçok konuda yeni görüşler dinleyerek kendimizi geliştirmeye gayret ettik.

"Artık bizi oldukça değişmiş bir dünya bekliyor diyebilir miyiz?" diye soranlara; hem evet hem de hayır demek gerekiyor. Şu anda bir geçiş dönemindeyiz, eski ile yeni dönem arasında halen alışmaya çalıştığımız yeni normaller var. Bu bir müddet böyle devam edecektir, karşılıklı görüşmeler başladığında herkes önce merhaba demek amacıyla ellerini birbirlerine uzatmaya devam edecekleri gibi bizler de eski alışkanlıklarımız gereği bir tereddüt dönemi yaşayacağız. Ve yine el sıkışmanın doğru olmadığını hatırlayıp, gülerek başka bir selamlaşma biçimine yönelmek bizim gelecekte ulaşacağımız yeni normal düzenin ipuçlarını gösterecek.

İşletmeler En Kötüye Göre Kaslarını Güçlendirmelidir



Önümüzdeki dönemde, verimliliğe önem veren, öz kaynaklarını veya kredi limitlerini araç satın almak yerine ana faaliyet alanında değerlendirmek isteyen her ölçekten işletmenin, araç ihtiyaçlarını operasyonel kiralama yöntemini tercih ederek karşılayacağını düşünüyorum.

Tolga ÖZGÜL
TOKKDER
Genel Koordinatörü



TEMASSIZ VE DİJİTAL HİZMETLER HAYATIMIZA GİRDİ

Artık bir ürünü satın alma kararını vermek için tüketiciler ürüne dokunma ihtiyacı duymuyor. Salgına kadar hayatında bir e-ticaret sitesinden hiç alışveriş yapmamış olan birçok kişi salgın döneminde bu hizmet ile tanıştı, sağladığı kolaylığı keşfetti. Temassız ve dijital hizmetler yaşamımızın her alanına hızla girdi. Yeni tüketici davranışlarının iyi analiz edilmesi ve buna uygun olarak iş süreçlerinin gözden geçirilerek yeniden tasarlanması işletmeler için bu dönemde başarının anahtarı olacaktır.

Covid – 19 salgının ne zaman sona ererek hayatımızdan çıkacağını bilmemekle beraber salgın sonrası çalışma, seyahat ve ulaşım tercihlerimizin eskisi gibi olmayacağını söyleyebiliriz. Salgın tüketicilerin sağlığını ve ekonomik refahlarını ciddi olarak etkiledi ve etkilemeye devam ediyor. Bu nedenle salgın sonrasında tüketici tercihleri de bu etkilenmeye paralel olarak değişecek, ulaşımın her tipinde ve aşamasında sağlık dolayısıyla hijyen tedbirleri önemli bir unsur haline gelecektir.

Bu gelişmeler ışığında araç kiralama dünyasının da bu değişime uyum sağlayacağını, teknoloji kullanımı ve dijitalleşmeye daha da hız vereceğini söyleyebiliriz. Salgın öncesi yaşanmaya başlanan sahiplik yerine kullanım ana akımı sürecektir, bireyler ve kurumlar sahiplikten uzaklaşmaya devam ederek ihtiyaçları kadar kullanma imkanı tanıyan modellere, dolayısıyla kiralamaya yöneleceklerdir. Salgının bir sonucu olarak toplu taşımayı tercih etmeyen bireyler ulaşım ihtiyaçlarını karşılamak için ya özel araçlarını kullanacak ya da araç kiralamaya daha fazla yöneleceklerdir. Araç kiralama şirketlerinin hijyen kurallarına gösterdiği uyum ve hassasiyetin de etkisiyle araç kiralama sektörü büyüme çizgisini önümüzdeki dönemde de sürdürecektir.

Değişim süreci başladı

Küresel çapta bir salgınla mücadele ederken bir tek bireyin bile etki alanının ne kadar geniş olduğu anlaşıldı ve devletler salgının önüne geçmek için birçok önlem aldı. Salgın sonrası normale dönüş sürecinde çeşitli kısıtlamaların devre dışı kalmasıyla, dünya ve ülkemiz için bir değişim süreci başladı. Bu süreç şimdiden iş yapış biçi-

SESSİZLİĞİN GÜVENLİ SESİ

SEGER

www.seger.com





mimizi, çalışma modellerimizi ve ürün tasarımlarımızı yeniden düşünmemize, sorgulamamıza neden oluyor. Artık uzaktan çalışma modeliyle de işlerin gayet iyi yürüdüğünü biliyoruz.

Toplantıların dijital ortamda daha verimli şekilde yapılabildiğini, bunun zaman tasarrufu sağladığını da görüyoruz. Yeni tüketici davranışları ile iş modelleri de hayatımıza girmeye başladı. Artık bir ürünü satın alma kararını vermek için tüketiciler ürüne dokunma ihtiyacı duymuyor. Salgına kadar hayatında bir e-ticaret sitesinden hiç alışveriş yapmamış olan birçok kişi salgın döneminde bu hizmet ile tanıştı, sağladığı kolaylığı keşfetti. Temassız ve dijital hizmetler yaşamımızın her alanına hızla girdi. Yeni tüketici davranışlarının iyi analiz edilmesi ve buna uygun olarak iş süreçlerinin gözden geçirilerek yeniden tasarlanması işletmeler için bu dönemde başarının anahtarı olacaktır.

Araç sahipliği, kiralama ve paylaşımın talebin artacağını düşünüyoruz

Salgın sonrası, bireylerin izole, hijyen standartları yüksek ve kontrollü ulaşım ihtiyacıyla birlikte, şehir içi ulaşımında toplu taşımaya, şehirler arası yolculuklarda ise uçak, tren ve otobüs taşımacılığına olan talebin belirli bir oranının bireysel ulaşım alternatiflerine kayacağını, buna paralel olarak araç sahipliği, araç kiralama ve araç paylaşımına olan talebin artacağını düşünüyorum. Bu durum, otomotiv ve araç kiralama sektörüne pozitif etki edecektir.

Araç kiralama sektöründe teknoloji kullanımı ve dijital uygulamalar salgın öncesinde zaten hayata geçmeye başlamıştı. Önümüzdeki dönemde teknoloji kullanımı ve dijitalleşme daha da artacaktır.

Covid-19 sonrası fırsatlar ve tehditler

Salgın öncesi, sınırlı kaynakların verimli kullanımı işletmeler ve bireyler için büyük önem taşımaktaydı. Salgın sonrası verimlilik çok daha önemli hale geldi. Önümüzdeki dönemde, verimliliğe önem veren, öz kaynaklarını veya kredi limitlerini araç satın almak yerine ana faaliyet alanında değerlendirmek isteyen her ölçekten işletmenin, araç ihtiyaçlarını operasyonel kiralama yöntemini tercih ederek karşılayacağını düşünüyorum.

Bu dönem, herkesin birbirine karşı toleranslı olması, kol kola girmesi gereken bir dönemdir. Bu dönemde işletmeler en kötüye göre kaslarını güçlendirmelidir. Sürdürülebilirlik için bu dönemde şirketlerimizi dayanıklı halde tutmak önem taşıyor.

Bizi yakın bir gelecekte nasıl bir dünya bekliyor?

Covid - 19 salgını ezberlerimizi bozdu. Bireylerin yaşam tarzı, alışkanlıkları, hayata bakışı, hayattan beklentileri değişti. Bireylerin beklenti ve davranışlarındaki değişime bağlı olarak işletmelerin de kendi faaliyet alanlarında nelerin değişeceğini öngörmesi ve bu değişimi iyi yönetmek için gerekli adımları atması gerekecektir.

Salgın sırasında evden alışverişin ne kadar kolay olduğunu ve evden çalışılabilirliğini gördük. Salgın sonrasında da bu az temaslı hayatımız devam edecektir. Önümüzdeki dönemde e-ticaretin katlanarak artacağını, uzaktan çalışmanın daha da popüler hale geleceğini, şirket ofislerinin küçüleceğini, fiziksel mağazaların küçüleceğini hatta ortadan kalkacağını, üretim ve tedarik yapılarının değişeceğini, yerel üretimin ve tedarikin destekleneceğini, dijital toplantıların ve uzaktan eğitimlerin hayatımızın bir parçası olacağını düşünüyorum.

ARAÇ SAHİPLİĞİ YERİNE KULLANIM

Araç kiralama dünyası yaşanan değişime uyum sağlayarak, teknoloji kullanımı ve dijitalleşmeye daha da hız vereceğini söyleyebiliriz. Salgın öncesi yaşanmaya başlanan sahiplik yerine kullanım ana akımı sürecektir, bireyler ve kurumlar sahiplikten uzaklaşmaya devam ederek ihtiyaçları kadar kullanma imkanı tanıyan modellere, dolayısıyla kiralamaya yöneleceklerdir.

S

SARIGÖZOĞLU



**GELENEK, GÜVEN,
TEKNOLOJİ**



SARIGÖZOĞLU HİDROLİK MAKİNA VE KALIP SAN.VE TİC.A.Ş.

www.sarigozoglu.com.tr • info@sarigozoglu.com.tr

Verimlilik Odağımızda Olacak



İş dünyası en önemli paydaşının çalışanları yani insanlar olduğunu bu süreçte hem gördü ve hem de gösterdi. Çalışanlarını ön plana alarak, çalışanları nezdinde de itibarını korudu hatta yükseltmesini bildi.

Saffet ÇAKMAK

Cadem Kurucu Ortak

Covid-19 ile yaşadıklarımız bizim neslimizin gördüğü en büyük olaylardan birisi olarak hatırlanacaktır. Uzun süreli ve çok şiddetli bu salgının etkileri; uzun seneler hatırlanacak pek çok sıkıntının yanında, faydalı dersler çıkarmamızı da sağlayacaktır.

Yaşananlar tüm dünya çapında, coğrafya ve milletler üstü, iş ve sektörlerden bağımsız... sağlık, sosyal, psikolojik, ekonomik ve teknolojik değişimleri tetiklemiş ya da hızlandırmıştır.

Dönüşüm aşamasındaki pek çok olayı hızlandıracak, gelecek daha hızlı gelmiş olacak.

Büyük savaşlar, büyük felaketler ve buhranlar görmemiş yeni nesli de yakından etkilediğine şahit olduğumuz bu süreç, kriz yönetiminin herkes ve her yaş için ne kadar önemli olduğunu da bizlere gösterdi.

Belirsizlikle birlikte iletişim kirliliğini de dikkate alacak olursak, zorlu süreç başta sağlık sektörü olmak üzere her sektöre ciddi bir sınav yaşattı. Ancak öldürmeyen, yıkmayan her deneyim gibi bu da; başta sağlık sektörü olmak üzere iş dünyası ve sosyal hayatı daha da dayanıklı hale getirecektir.

İş dünyası en önemli paydaşının çalışanları yani insanlar olduğunu bu süreçte hem gördü ve hem de gösterdi. Çalışanlarını ön plana alarak, çalışanları nezdinde de itibarını korudu hatta yükseltmesini bildi.

Bir süre sonra pek çok şey unutulsa da birçok şey de eskisi gibi olmayacak. Kuruluşlar ve bireyler geçmişte düşünmediği ya da cesaret edemediği fikri ve eylemi denedi, test etti ve dersler çıkardı. Özellikle pek çok faaliyetin mekan ve zaman bağımsız da yapabileceğini gördü, denedi ve faydalandı. İnsanoğlu bu faydayı arttırmak isteyecektir.

Dijitalleşme ve getirdiği dönüşüm özel ve iş dünyamızın merkezine oturmuş durumda. Evden çalışma, gitmeden görme, kapıya teslim, parasız alışveriş gibi kavramlar vazgeçilmezlerimiz oluyor. İşletmeler bu kavramların uygunlarını, acilen uyarlayacak ve kendisine, paydaşlarına ve ekosistemlerine fayda üretebilecektir.

Asıl olan sürdürülebilir bir dünya ve ona hizmet eden işler yapmak ise, doğru sonuca odaklanan ve o sonuca hızla giden doğru yolları öne alıyor olacağız.



YENİ İŞ MODELLERİ

- İş modellerimizi gözden geçireceğiz. Süreçlerin yalınına odaklanıp, değer üretmeyen faaliyetlerden kurtulacağız.
- Olabildiğince dijitalleşeceğiz.
- Uzaktan iş görüşüyor olabileceğiz.
- Çevrimiçi çalışma, satma, alma, gönderme, görüşme hiç olmadığından daha kolay olacak.
- Mesai ve lokasyon bağımsız işleri seveceğiz. Hibrit (yani evden ofisten dışarıdan her yerden) çalışabileceğiz.
- Proje bazlı çalışma kültürünü benimseyeceğiz.
- Çalışan, çalıştıran arasındaki güven kültürünü -beyan esasına göre- yeniden tesis edeceğiz.
- İşlerimizi standartlaştırıp, en iyileme metotları ile sistemler kuracağız. Verimlilik odaklı olacağız.
- Uzaktan ve güvenli erişilebilir verilerle, bulut tabanlı iş süreçleri ve araçlarını daha fazla kullanacağız.
- Görev odaklı çalışmalar ön plana çıkacak; şirket, bölüm ve kişisel bazlı hedeflerle iş yapmaya alışacağız. KPI netliğini ve ölçümünü öne alacağız.
- Rutin işlerimizi yönetecek yapay zekalarla ilgileneceğiz.
- Doğru işi, doğru yerde ve doğru zamanda yaparak maksimum fayda ve üretkenlik en büyük önceliğimiz olacak.

DURMANIN FARKLI YOLLARI VARDIR
GÜVENLİ OLANI TERCİH EDİN



Zorluklardan Ürkek Adımlar Atarak Çıkmak Mümkün Değil



Bu salgının ne zaman tam olarak biteceğini kestirebilmek şu anda zor. O yüzden müşterileri dijital teması destekleyen yapılar güçlenerek çıkacak ve buna yönelik yeni iş modelleri oluşturulacak. Bu yeni iş modelleri uzun bir süre de böyle devam edecek, hatta artık hayatımızın bir parçası olacak.

Tülin TEZER

Seger A.Ş. Genel Müdürü

Ar-Ge faaliyetlerine ara vermeden devam ediyoruz

Seger olarak Covid-19 salgınının başından itibaren üretimimizin kesintisiz olarak devam etmesi için türlü önemleri alarak yolumuza devam ettik. Elbette çalışanlarımızın sağlığı her şeyden önce geliyor. Birebir temastan kaçınarak mutlak suretle eldiven ve maske kullanarak ürün sevkiyatlarımızı ve teslimatlarımızı gerçekleştirdik. Önce sağlık önlemlerimizi aldık daha sonra da ekonomik önlemlerimiz için farklı senaryolardaki durumlara yönelik iş planlarımızı geliştirdik. Özellikle uluslararası pazarlara oldukça yüksek adette ürünler sunan yerli bir üretici olarak dünyadaki salgının durumunu çok yakından takip ederek ve ürün sağladığımız ülkelerin dinamiklerine göre ticaret modelleri oluşturduk. Hem tedarikçilerimize hem de bizden ürün alanlara çeşitli esneklikler sunduk. Seger olarak online satış platformlarımızı hayata geçirmeyi hızlandıracak kararları hızla aldık ve önümüzdeki dönemde buna yönelik aksiyonlarımızı da pazarlama planlarımıza dahil ettik. Ar-Ge faaliyetlerimize ara vermeden devam ediyoruz. Yeni düzende ürünlerimizi hedef kitlemizle buluşturacak online tanıtım aktivitelerine de yoğunlaşacağız. Örneğin Türkiye'nin dört bir yanını dolaşan "Yolların Sesi" ziyaretlerimiz elbette devam edecek. Öte yandan ürünlerimizi iş ortaklarımızla buluşturduğumuz projelerimizi online faaliyetlerle destekleyeceğiz. Özellikle tanıtım konusunda hibrit bir modele doğru evrilmemiz

gerekecek. Geleneksel ve dijital modelleri bir arada kullanacağız.

Yeni bir dalganın yıkıcı etkisine karşı önlem alıyoruz

Koronavirüs salgını dolayısıyla uyguladığımız uzaktan çalışma sistemi bizlerin de iş gücü hacmini etkiledi. Sahada aktif olamamamız ve küresel pazarlardaki durgunluğa bağlı olarak da iş hacmimizde pandemi sürecinde bir miktar daralma oldu. Biz fabrikamızın üretime ara verdiği pandemi döneminde de siparişlerimizi sonrasında teslim etmek üzere almaya devam ettik. Beyaz yaka çalışanlarımız sipariş alma ve ürün pazarlama noktasında faaliyetlerine evden çalışma yöntemi ile devam etti. Yeni bir dalganın gelmesi ve etkili olması durumunda tekrar uzaktan çalışma düzenine hazır olduğumuzu söyleyebilirim.

Pandeminin hemen öncesinde Seger'in artık sadece korna markası olarak değil aynı zamanda otomobil iç ve dış aydınlatma alanında da söz sahibi bir marka olarak bilinmesi için gerekli adımları atmıştık. Yeni normal düzene geçişle birlikte aydınlatma ile ilgili çalışmalarımıza da hız vermeye başladık. Bu krizden ürkek adımlar atarak çıkmak mümkün değil, cesur ancak her adımı birçok alternatif plan içeren adımlarla çıkabiliriz. Elbette ki küresel piyasaları da takip etmek zorundayız. Neler değişti, bundan sonrası için neler değişeceğini gözlemleyebilmek için hem yakından takip ediyor hem de öngörülebilir pozisyonda olmak için her açıdan değerlendiriyoruz. Ulusal ve yerel pazarın dinamiklerine göre aksiyonlarımızı almaya devam edeceğiz.

Biz tedarik zincirimizdeki paydaşlarımız için yeni dünya düzenindeki iletişim ve ticaret modellerine odaklanacağız. Hem iç hem de dış pazardaki iş ortaklarımıza yönelik ticaret ve iletişim modellerini geliştirmek ve geliştirilmiş platformlarda olmak zorundayız.

Smartenance

Mobil bakım yönetimi uygulaması

FESTO

**Dijital
bakım**

**Bakım uygulamalarınızı daha üretken kılmak istiyorsunuz.
Verimli çözümler arıyorsunuz.
Dijital geleceğe sizinle birlikte giriyoruz.**

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

Bakım artık daha hızlı ve daha kolay...

Dijitalleşin. Şimdi! Üretim müdürleri ve sistem operatörleri için dijital bakım yöneticisi, sonunda bakım yönetimini kağıtsız işleyen bir şekle getirdi. Smartenance uygulaması sistem bakımı işlemlerinizi için size anlaşılır bir takvim ve değerlendirme olanağı verir.

Dijital bakıma hızlı ve kolay bir geçiş sunar.



444 1 378
www.festo.com.tr

Müşteri İlişkilerimizde Kesintisiz Bir Süreç Yönettik



Türkiye’de iş dünyasının kısa sürede uzaktan çalışma sistemine geçtiğini görüyoruz. Otomobil satışları online kanallar üzerinden yapılmaya, satış ve pazarlama aktiviteleri için video konferanslar tercih edilmeye başlandı. Yeni kurallarıyla var olan bu yeni düzende, süregelen bütün süreçlerde gerek müşteri gerekse operasyonel verimlilik tarafında dijitalleşmenin kaçınılmazlığı, tüm oyunculara yeniden ispat edildi.

Cömert VARLIK

OMSAN Lojistik
Genel Müdürü

Pandemi dönemi sonrasında iş yapış şekillerinizde ve alışkanlıklarınızda ne gibi değişiklikler yapmayı planlıyorsunuz?

MSAN Lojistik olarak, sürecin başından itibaren tüm birimlerimizle, gelişebilecek farklı durumları analiz ederek, olası senaryolar için hazırlandık ve merkeze daima insan sağlığını ve sürdürülebilirliği koyduk. Bu dönemde; birçok farklı sektörde faaliyet gösteren müşterilerimiz, krizden etkilenme ölçülerine göre verdikleri bir takım stratejik kararlarını tekrar gözden geçirdiler. Biz de müşteri odaklı anlayışımızla yeni iş yapış şekillerini, verimliliği ve ihtiyaçları göz önüne aldık. Yaptığımız teknolojik altyapı yatırımlarımızla, post-pandemi sürecine hızlıca adapte olduk ve rakiplerden bu anlamda farklılaştık. Salgın sürecine baktığımızda, dünyada ve Türkiye’de iş dünyasının kısa sürede uzaktan çalışma sistemine geçtiğini görüyoruz. Otomobil satışları online kanallar üzerinden yapılmaya, satış ve pazarlama aktiviteleri için video konferanslar tercih edilmeye başlandı. Yeni kurallarıyla var olan bu yeni düzende, süregelen bütün süreçlerde gerek müşteri gerekse operasyonel verimlilik tarafında dijitalleşmenin kaçınılmazlığı, tüm oyunculara yeniden ispat edildi. Biz de bu dönemde pek çok farklı alanda kritik iş süreçlerimizi gözden geçirdik ve teknolojik çözümler ürettik. Kritik iş süreçlerimizi dijitalize ederek, uzaktan çalışma döneminde sürdürülebilirliği sağladık. Müşteri ilişkileri anlamında kesintisiz bir süreç yönettik,



her an erişilebilir ve hizmet sağlayabilir olduk. Saha yönetiminde stok giriş çıkışlarını kayıt altında tutup, takip edebilen insansız araçlarla verimliliğimizi artırıcı teknolojileri hayata geçirdik. OMSAN Lojistik; şeffaflık, hesap verilebilirlik ve güvenilirlik ilkeleriyle hizmet veren, dünyadaki teknolojik gelişmeleri yakından takip eden, sektöründe öncü bir şirket. Bu nedenle pandemi sonrası dönemde de bu ilkeleri teknolojinin sunduğu yeni yöntemlerle artırarak sürdürmeyi hedefliyoruz.

Tüm gelişmeleri yakından takip etmenin dışında, öngörü ve hızlı aksiyon alabilme kabiliyetimizi artırmak her zamankinden daha önemli oldu. Araç lojistiği ve otomotiv yedek parça operasyonlarımızda aldığımız tedbirler başarıyla uygulandı.

Bulunduğumuz süreçte tüm çalışanlarımızın yenilikçi, proaktif ve üretken olmasını teşvik ediyor, çalışanlarımızı online eğitimlerle destekliyor ve hizmetlerimizi yeni ihtiyaçlara yönelik olarak geliştirmek için çalışmalar yapıyoruz.

Bu döneme ilişkin diğer firmalar ile paylaşabileceğiniz örnek uygulamalarınız nelerdir?

Pandemi sürecinde “önce insan – önce sağlık” merkezci kampanyalarımız ve sosyal medya mesajlarımızla virüsün yayılmasını engelleme amacıyla çalışmalar yaparak, toplumsal sorumluğun parçası olduk. Normalleşme döneminde, görev yerlerine dönmeden önce personelimize sağlıklı ortamda çalışabilmeleri için aldığımız tedbirler hakkında bilgilendirmeler yaptık, bilinç seviyesini her kademede yükselttik ve normale dönüş sürecini de gayet başarıyla yürütüyoruz.

Bu dönemde yenilik olarak, iş gücü ve ekipman kaynağımızın yeni ihtiyaçlar doğrultusunda değerlendirilmesine yönelik çalışma grupları oluş-

ÖNCE İNSAN ÖNCE SAĞLIK

Pandemi sürecinde “önce insan – önce sağlık” merkezci kampanyalarımız ve sosyal medya mesajlarımızla virüsün yayılmasını engelleme amacıyla çalışmalar yaparak, toplumsal sorumluğun parçası olduk. Normalleşme döneminde, görev yerlerine dönmeden önce personelimize sağlıklı ortamda çalışabilmeleri için aldığımız tedbirler hakkında bilgilendirmeler yaptık, bilinç seviyesini her kademede yükselttik ve normale dönüş sürecini de gayet başarıyla yürütüyoruz.

turduk. Yeni ürün ve hizmetler geliştirerek farklı alanlarda bulunan kapasitemizi oyuna katarak post-pandemi sürecini dizayn etmeye yönelik çalışmalarımızı sürdürdük. Bu süreçte müşteri odaklı çözümlerimizi her zamankinden fazla ön plana aldık. Bayilerden araç alan müşterilerin bayiye gelmesine gerek kalmadan araçlarını ev adreslerine teslim ettik.

Uzaktan çalışma, gelecekteki iş gücü planlarınızı etkileyecek mi?

Dünya genelinde süreçlerini ofisten evlere taşıyan şirketler gibi OMSAN Lojistik olarak biz de teknolojik altyapımızı tam kapasite kullanarak çalışmalarımızı kesintisiz yürüttük.

Evden çalışma modelinin çıktılarının ölçülebilmesine yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Sonuçlardan bağımsız olarak, önümüzdeki dönemi “her duruma hazırlıklı olma” dönemi olarak görüyoruz.



Dijital Müşteri Deneyimi



Teknik destek için temassız görüntülü görüşmeler ile belli seviyedeki sorunları çözebilmek ya da müşterilerinizin sorularını mümkün olduğunca chatbotlar ile cevaplandırarak hız kazanmak bu dönemde oldukça kıymetli dijitalleşme girişimleri olarak ön plana çıkıyor.



Evren DEREÇİ
Koç Sistem
Pazarlama Genel
Müdür Yardımcısı

Covid-19'un tüm dünyada, iş hayatı başta olmak üzere, benimsenmiş birçok alışkanlığı kökten değiştirdiğini hep birlikte deneyimliyoruz. Uzaktan çalışma ile başlayan yeni dönem, işe dönüş tedbirleri, yeni tedarik zinciri yapısı, farklı iş yapış şekilleri ve değişen müşteri beklentilerine adaptasyon gibi yeni normlar getirdi. Değişime adapte olmak için dijitalleşmenin her zamankinden daha önemli hale geldiği dönemde en önemli öncelik otomotiv sektörünün bu dönemden en az hasarla çıkmasını sağlamak. Bu da otomotiv ve bilgi teknolojileri sektörlerinin doğru zamanda, doğru yerde ve doğru iş alanında yakınsaması ve yeni işbirliği modelleri ortaya koyması ile mümkün görülmüyor.

KoçSistem olarak bu dönemde müşterilerimize en doğru çözümler ile teknoloji temelli yeni iş modelleri sunmayı önceliğimize aldık. Kendi iş yapış şekillerimizi değiştirmenin yanında otomotiv sektörü müşterilerimiz için yeni döneme adaptasyonu kolaylaştıracak ürün ve hizmetlerimizle fayda sağlamayı hedefliyoruz. Otomotivde dönüşüm önceliğinin 3 ana başlıkta olacağını öngörüyoruz; "İş Yerine Dönüş", "Güçlü Operasyonlar" ve "Değişen Müşteri Talepleri".

İş yerine dönüş; çalışma ortamındaki riskleri minimize etmek üzere; sosyal mesafeyi takip eden akıllı sistemler kurmak, ziyaret-

çilerle sağlık durumu gibi gerekli bilgileri online ortamda paylaşmak gibi uygulamaları ön plana çıkarıyor. Bununla birlikte yeni dönem, şirket içi doğru bilgi paylaşımı, gerekli uyarıların zamanında yapılması, sağlık protokollerinin herkesçe bilinmesi gibi kritik konularda çalışanların koordinasyonunu sağlayacak dijital araçları kullanmayı zorunlu kılıyor. Bizler, Koç Topluluğu Şirketlerinin de kullandığı kurum içi iletişim uygulamamız Workplace ile bu koordinasyonu sağlıyoruz. Üst yönetimimiz başta olmak üzere İnsan Kaynakları, Pazarlama ekiplerimiz tüm bilgilendirmeleri bu mecraadan yaparken çalışanlarımız da kendi paylaşımları ile katkı sağlıyorlar.

Talep değişikliklerini yönetmek, esnek üretim ve dağıtım modelleri ortaya koymak da bu dönemde pek çok şirketin öncelikleri arasında yer alıyor. Pandemi sonrası daha da güçlü operasyonlar yaratmak için Talep Tahminleme, Stok ve Lojistik Optimizasyonu, Üretim İzleme & Planlama gibi çözümlerin hızla devreye alınması gerektiğini düşünüyoruz. Son dönemde sektörünün lideri pek çok müşterimizde de bu yönde eğilimler görüyoruz.

Son olarak, pandemi ile birlikte değişen müşteri taleplerine paralel şekilde dijital müşteri deneyimi sunan kurumların öne çıkacağını öngörüyoruz. Teknik destek için temassız görüntülü görüşmeler ile belli seviyedeki sorunları çözebilmek ya da müşterilerinizin sorularını mümkün olduğunca chatbotlar ile cevaplandırarak hız kazanmak bu dönemde oldukça kıymetli dijitalleşme girişimleri olarak ön plana çıkıyor.

Tüm bu dijitalleşme adımlarının da yardımıyla, bu zorlu süreçte önemli bir sınav veren otomotiv sektörünün, doğru adımlarla en kısa zamanda Türk sanayisinin lokomotif konumundaki yerini pekiştireceğinden eminiz.



**OTOMOTİVE
DÖNÜŞÜMÜN
ÖNCELİĞİ**

- 1 **İŞ YERİNE DÖNÜŞ**
- 2 **GÜÇLÜ OPERASYONLAR**
- 3 **DEĞİŞEN MÜŞTERİ TALEPLERİ**



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

2.HALL / D40



Turkey

Discover
the potential

Teteco

A member of
Teteco Group

NOVOMA

Dijital ve Çevik Liderlik ile Yeni İş Modellerine Uyum



Yaşadığımız pandemi döneminde çevik olmanın hayatta kalmayı sağlayacağı, bazı şirketlerin sonu gelirken bazı şirketlerin çok daha hızlı yükseleceğine şahit olacağız. Tüm bunları göz önüne aldığımızda, şirketlerimize liderlik ederken; yükselen şirket mi yoksa, tarihe karışan şirket mi olacağız? Düşüneceğimiz asıl soru bu olmalı.

Hiç kuşku yok ki içinde bulunduğumuz dünya dijitalleşmektedir ve dönüşüm içindedir. İşin geldiği noktayı anlamak için bir örnek verelim; yüzyılın başında kullandığımız içten yanmalı motorları olan tamamen mekanik ilk otomobilleri düşünün, bir de milyonlarca satır yazılım koduna sahip son model bir Ford GT'yi. Bu karşılaştırma bile dijitalleşmeye kayıtsız kalamayacağımız anlamına geliyor.

Dijitalleşme dediğimizde akla gelen bir terim Endüstri 4.0, bu terimi kısaca üretimin dijital dönüşümü olarak tanımlayabiliriz. Yaşadığımız pandemi döneminde; sistem mühendisliği/teknolojileri, yapay zeka, artırılmış ve sanal gerçeklik, 3D yazıcılar, siber güvenlik, robotlar, sensörler, biyo-nano malzemeler, dijital sosyal medya, nesnelerin interneti gibi, endüstri 4.0 'ın alt bileşenlerinin ne derece önemli olduğunu bir kez daha anlamış olduk.

"Şiddetli değişimin yaşandığı bu çağda gelecek, öğrenenlere miras kalır. Çok şey bilenler ise kendilerini artık var olmayan bir dünyada yaşamak üzere donanmış bulurlar" - Eric Hoffer

Buradan anlayacağımız aslında öğrenen organizasyon olmanın, yeniliklere açık, hizmetkar (servant) ve çevik (agile) olmanın, yaşadığımız dönemde daha da önem kazandığıdır. Pandemiden önce birçok şirket doğal olarak yaşamını sürdürebilmek için, dijitalleşme çalışmalarına başlamıştı ve bazı fonksiyonlarını (bilgi teknolojileri, dijital pazarlama-kurumsal iletişim gibi) merkezileşmiş uzaktan organizasyonlarla işletmekteydi. Pandemi sırasında birçok işletme fonksiyonunun her gün şirkette bulunmasının zorunluluk olmadığı da anlaşıldı. Aslında Covid-19'un belirli bir oranda hazırlanıp uygulamaya cesaret edemediğimiz iş modeline geçişi başlatan, motora ilk hareketini veren marş dinamosu gibi bir görev üstlendiğini söyleyebiliriz.

Performans yönetim sistemleri, iş sürekliliği, bilgi güvenliği, devam takip, uzaktan çalışma standartları gibi konuların yeni normlara adapte olması gerektiği, hizmetkar liderlik (servant leadership) - otonom ekipler ve holokrasinin daha da ön plana çıkacağını öngörebiliriz. İş süreçlerini ve organizasyon yapılarını tekrar incelemek, gerekirse yeniden düzenlemek kaçınılmaz



İlker KARADEMİR

ARaymond Türkiye, Sürekli Gelişim
Müdürü & Atoms Koordinatörü



Covid-19'un belirli bir oranda hazırlanıp uygulamaya cesaret edemediğimiz iş modeline geçişi başlatan, motora ilk hareketini veren marş dinamosu gibi bir görev üstlendiğini söyleyebiliriz.

sonuçtur. İyi yönetilen, dayanışmanın, işbirliğinin, takım ruhunun ve sosyal ağların önemini kavramış ve uzaktan çalışmayı da içeren iş modellerinde, hem çalışan hem de şirketler daha verimli ve etkin şekilde hayatlarına devam edeceklerdir.

Bu yeni durumda sahip olunması gereken bazı yetkinlikleri; karmaşık problem çözme, eleştirel düşünme, yaratıcılık, uzaktan iş yönetimi, koordinasyon ve işbirliği, duygusal zeka (EQ), veri odaklı karar alma, hizmet odaklılık, esneklik, şeffaflık, saygı, sorumluluk, bütünlük (integrity), çeviklik (agility), dijital düşünme, değişim ve dönüşüme açık olma olarak sıralayabiliriz. Bunlara ek olarak; dinleme, empati, iyileştiricilik, farkındalık, ikna, tahayyül etme, öngörü, takım oyunculuğu, adanmışlık, topluluklar yaratma gibi hizmetkar liderlik özellikleri de günümüzde ve gelecekte aranan yetkinliklerden olacaktır.

Artık yarını tahmin ederken zorlanıyoruz, değişim çok hızlı ve beklenmedik şekilde yaşanıyor. Bu istikrarsız dünyaya **VUCA** "Volatility (**Dalgalanma**), Uncertainty (**Öngörülmezlik**), Complexity (**Karmaşıklık**), Ambiguity (**Muğlaklık**)" dünyası diyoruz, pandemi ile de bu istikrarsızlık ortamı daha da güçlendi. "VUCA dünyasının belirsizlikleri ile baş etmeyi" Çevik liderlik (Agile Leadership) olarak adlandırabiliriz. Yaşadığımız pandemi döneminde çevik olmanın hayatta kalmayı sağlayacağı, bazı şirketlerin sonu gelirken bazı şirketlerin çok daha hızlı yükseleceğine şahit olacağız. Tüm bunları göz önüne aldığımızda, şirketlerimize liderlik ederken; yükselen şirket mi yoksa, tarihe karışan şirket mi olacağız? Düşüneceğimiz asıl soru bu olmalı.



YENİ DURUMDA SAHİP OLUNMASI GEREKEN YETKİNLİKLER

Dinleme, empati, iyileştiricilik, farkındalık, ikna, tahayyül etme, öngörü, takım oyunculuğu, adanmışlık, topluluklar yaratma gibi hizmetkar liderlik özellikleri günümüzde ve gelecekte aranan yetkinliklerden olacaktır.

Duygusal Zeka (EQ),

Veri Odaklı Karar Verme

Bütünlük (integrity), Çeviklik (agility)

Dijital Düşünme

Değişim ve Dönüşüme Açık Olma

ARAYMOND TÜRKİYE UYGULAMALARI

Küresel vizyon, strateji ve hedeflerimiz doğrultusunda tüm çalışanlarımızla; ATOMS felsefemize, dinleme, ilgilenme, diyalog, delegasyon, teşvik etme ve güven gibi ana değerlerimize bağlı kalarak bu zor süreçlerden de başarıyla ve gelişerek çıkmayı hedefliyoruz.

Pandemi için her gün "Acil Eylem Komitesi" üyesi çalışanlarla durum değerlendirmesi, alınan aksiyonların görüşülmesi, yeni normlarımızdandır. Hazırladığımız ve sürekli güncellenen "Covid Sonrası İşe Dönüş Kılavuzumuz" içinde değişen genel prensiplerimiz ve temel hijyen önlemleri yer almakta. Günlük uyguladığımız dijital "Bireysel Covid Risk Anketi" hemen değerlendirilmekte ve risk puanı yüksek çıkanlar için gereken aksiyonlar tanımlanmaktadır. Personel servisleri ve şirket araçlarının hijyeni ve en fazla yüzde 50 doluluk oranının korunması, fabrikaya giriş ve çıkışta ateş ölçümü, ortak kullanım alanlarında alınan önlemler, ziyaretçiler için sıkılaştırılmış kontrol prosedürleri, eve dönerken yapılacak uygulamalar ve benzerleri gibi detaylı kurallarımız bulunmakta ve uygulanması kontrol edilmektedir.

Ofislerde ve toplantı odalarında daha seyrek ortamlar (bunun için yüzde 50'nin üzerinde azaltılmış kişi sayısı), çalışanların A ve B gruplarına ayrılarak 2 haftada bir dönüşümlü olarak ofise gelmesi, ofise gelmedikleri hafta evden çalışmaları, ofisten farksız şekilde mesai saatlerinde iletişimin telekonferanslar ile yürütülmesi yeni normumuzu oluşturmaktadır. Üretim personeli de aynı şekilde A ve B olarak "koza" adını verdiğimiz vardiyalarda sabit personellerle sürdürülmekte, bu farklı kotalardaki personellerin birbirleriyle teması bulunmamaktadır.

Pandemi dönemi boyunca başarılı şekilde yürüttüğümüz evden çalışma düzeninin, kriz hafifledikten sonrada haftada 1 gün evden çalışma şeklinde, bir verimlilik kazanımı olarak devam etmesini de planlamaktayız.



Dijitalleşerek Süreçlerimizi Yönettik



Uzak Doğu seyahatlerimizden edindiğimiz tecrübe ile Covid-19 henüz pandemiye dönüşmeden önce önlemlerimizi almaya başladık. Bu önlemlerden belki de en önemlisi şirketimiz personellerinden oluşan Pandemi Kurulu'nu hayata geçirmek oldu.

Cumali ERTAŞ
Dönmez Debriyaj
Genel Müdür

İdari süreçlerimizi dijitalleştirdik

Pandemi sürecini sektörel ve küresel anlamda çok zorlayıcı, bir o kadar da eğitici bir süreç olarak algılıyoruz. Otomotiv sektöründe üretim yapan bir firma olarak, kıyasla çok daha hızlı adapte olmamız gereken bir dönemde olduğumuz bilinciyle iş yapış şekillerimizde uyguladığımız değişimler sayesinde değil üretime ara vermek, vardiya bile azaltmadan tüm gücümüz ve hızımızla üretime devam ettik. Bu noktada dijitalleşme, idari süreçlerimizde gerçekleştirdiğimiz en etkili ve önemli değişiklik oldu diyebiliriz. Zira idari süreçlerimizi dijitalleştirebildiğimiz için üretim süreçlerimizde üzerimize düşen yalnızca alınması gereken tüm önlemleri almak oldu.

Dünya devlerinin üretimlerini durdurdukları noktada bizim üretime ve yatırımlarımıza devam ediyor oluşumuz ise yeni pazarlarda güçlenmemize olanak tanıdı.

Pandemi Kurulu'nu harekete geçirdik

Dönmez Debriyaj olarak Uzak Doğu seyahatlerimizden edindiğimiz tecrübe ile Covid-19 henüz pandemiye dönüşmeden önce önlemlerimizi almaya başladık diyebiliriz. Bu önlemlerden belki de en önemlisi şirketimiz personellerinden oluşan Pandemi Kurulu'nu hayata geçirmekti. Pandemi Kurulumuz haftalık olarak düzenlediği toplantılara istinaden şirket içerisinde gerekli olan tüm sağlık önlemlerini pek çok kurum ve kuruluştan önce aldı ve uygulamaya geçirdi.

Öncelikle idari personelimize kısmi izin uygulaması yaptık ve dönüşümlü çalışma sistemine geçtik. Mavi yakalı personelin ise

fazla mesai yapmasına bir süre ara vererek önlemlerimizi güçlendirdik. İkincil olarak şirket içerisinde sosyal mesafeye ve maske kullanımına çok dikkat ettik. Şirket içerisinde sürekli maske dağıtımı yaptık. Servis kullanan personelin maske kullanımı teşvik edildi ve servislerimiz sabah akşam olmak üzere dezenfekte edildi. Yemek ve dinlenme zamanlarını tüm fabrika çalışanlarının sosyal mesafesine dikkat ederek yeniden organize ettik. Ortak kullanım alanlarında iki kişiden fazla kişinin bir araya gelmesini engelledik. Şirket içi toplantılarımızı askıya aldık ve sonrasında dijitalleştirdik. Uzaktan bağlanmaya destek olacak ekipman yatırımlarımızı yeniledik. Çevrimiçi kanallardan gerçekleştirdiğimiz toplantılara yurt içi ve yurt dışı partnerlerimizi de ekleyerek uzun bir süre şirket içerisine dışarıdan ziyaretçi alımını durdurduk ve müşteri ziyaretlerini dijitalleştirdik.

Dijital eğitim platformu kurup Yönetim Kurulumuz dahil tüm personelimize eğitimler atadık ve süreçlerimize dijital olarak devam ettik. Bu süreçte her akşam iş çıkışında fabrika ve idari binanın tüm bölümleri dezenfekte edildi. Personelimizin her birine her sabah fabrikaya

girerken dijital termometre ile ateş ölçüm değerlendirmesi yapıldı ve 37 derecenin üzerinde ateşi olan herkes en yakın sağlık kurumuna yönlendirildi. Şirket doktorumuzun vardiya süresi sabah 08:00-09:45 iken pandemi süresince öğleden sonra da 15:00-16:45 saatleri arasında da bizimle olması sağlanarak önlemlerimizi en üst seviyeye çıkardık.

Uzaktan çalışabilecek özellikle Ar-Ge kadrolarımız için fizibilite çalışmalarımızı yaptık.

Bu kadrolarımızı güçlendirerek alt-yapı çalışmalarımızın tümünü tamamladık fakat operasyonel birimlerimizdeki uzaktan çalışma yönetimi ile ilgili incelemelerimiz devam ediyor. Önümüzdeki süreçte dijital dönüşüm ve endüstri 4.0 etkisiyle operasyonel birimlerimiz için de süreç geliştirme çalışmalarımıza devam edeceğiz.





Gelecek Hafifliyor

Geleceğin araçları
alüminyum ile
daha hafif,
daha güvenli,
daha çevreci.



Esneklik Önemli Avantajlar Sağlıyor



Tüm iş süreçlerinin yalın, sadeleştirilmiş ve düzleştirilmiş imalat uygulamaları temelinde uçtan uca, tam bütünleşik dijital ortama aktarılması, tüm cihaz ve makinelerin entegrasyonu, nesnelerin interneti (IOT), büyük veri mimarisi, ileri büyük veri analitiği uygulama ve projeleri oldukça hız kazanacaktır.



Soner BAŞKÖY
Farplas Otomotiv A.Ş.
Fabrika Genel Müdür Yrd.

Pandemi sonrasında tüm kurumlarda olduğu gibi bizim iş yapış biçimimizde de önemli değişiklikler oldu. Otomotiv sektörü, standardizasyonun ve ciddi süreç yönetiminin olduğu bir alan. Bu sebeple nispeten esnekliğin daha az olduğu düşünülen bir sektördü. Biz Fark Holding olarak sadece Gebze'deki şirketimiz Farplas Otomotiv'de 2.500 kişilik oldukça karmaşık bir operasyonu yönetiyoruz. Buna rağmen pandemi döneminde hızlı ve yeni koşullara kısa

sürede adapte olan esnekliğimizin, bize önemli avantajlar getirdiğini düşünüyorum. Çok hızlı karar verdik. Çalışan sağlığının korunması için hijyen çalışmalarını ve tedbirleri hızla hayata geçirmekle kalmadık, sektörümüzdeki diğer firmaları da bu konuda yönlendirmeye ve destek olmaya çalıştık.

Bizim şirketimizde de öncelikle çalışma koşullarımızda esneklik, tüm şirketi uzaktan çalışmaya yönlendirme, teknolojiden faydalanma becerimiz; bize büyük yarar sağladı. Bu sürece yatırım yaparak devam etmeyi planlıyoruz. Ayrıca işçi sağlığı ve güvenliği her zaman kurum olarak önceliğimizdi; ama artık daha bütünsel bir yaklaşımla sağlık konusunu ele alıyoruz. Evde çalışan, ofiste çalışan arkadaşlarımızı ve onların aile fertlerini bir bütün olarak ele almak ve herkesin sağlığını korumak, farkındalık yaratmak; bizim önemli bir önceliğimiz oldu.

Uzaktan çalışmanın, gelecekteki iş gücü planlarımız üzerindeki etkileri

Uzaktan çalışma tabii ki iş gücü yönetiminde bir esneklik sağlıyor. Kısa sürede, daha önce böyle bir hazırlığımız olmamasına karşın, uzaktan çalışmaya birkaç gün içinde geçtik. Mayıs ayında kademeli üretime geçmemize ve çalışma kapasitemizi artırmamıza rağmen, halen pandemi sebebi ile sosyal mesafeyi korumak için uzaktan çalışmaya yaz sonuna kadar devam etme kararı aldık. Uzaktan çalışma ve esnek çalışma, yetenekleri ve dezavantajlı grupları etkin olarak aramıza dahil etmek için, önemli

FARPLAS'DAKİ UYGULAMALAR

- Önce anneleri, kronik hastaları ve çocuk/yaşlı bakım sorunu olan çalışma arkadaşlarımızı evden çalışmaya yönlendirdik.
- Yemekhanede açık büfe yemekleri kaldırdık.
- Tek kullanımlık yemek sunum malzemelerine geçtik.
- Hijyen ve dezenfekte oranlarını maksimuma çıkardık.
- Servislerde yüzde 50 saturasyonla kullanma oranımız halen devam etmektedir.
- Nisan sonunda üretimi durdurduk. 1 ay süre ile yardım amaçlı, siperlik ve kabin üretimine geçerek, sağlık sektörüne desteğimizi maksimum seviyede sürdürdük.
- Çalışma arkadaşlarımızla, birim yöneticileri ve İK ekipleri iş birliğinde düzenli telefon ve zoom bağlantıları düzenledik, etkileşimi en üst düzeyde tuttuk. İletişimin sık aralıklarla ve sürekli olmasına çok önem verdik.
- Uzaktan çalışmayı, pandemi sonrası işe dönüşte, uzaktan dönüşümlü çalışma halinde devam ettirdik.



brother®

Brother M200X3 CNC 5 Eksen İşleme Merkezi



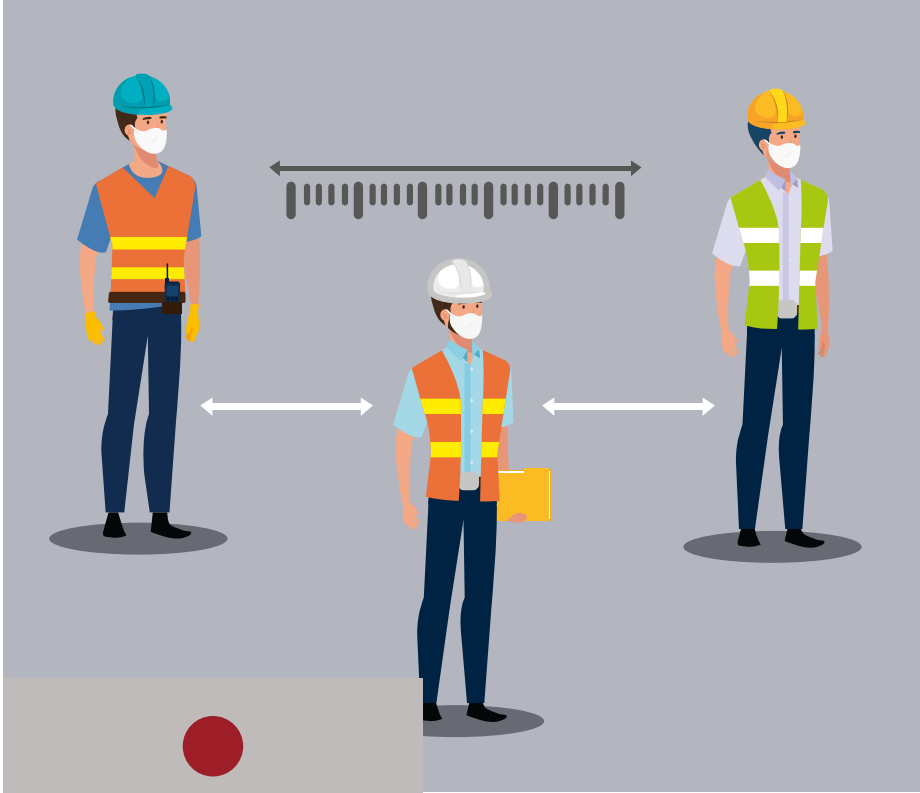
Otomotivde kullanılan bu parçanın Brother M200X3 CNC 5 Eksen İşleme Merkezi ile nasıl işlendiğini izleyebilirsiniz.



Brother M200X3 CNC 5 Eksen İşleme Merkezinin teknik özelliklerini inceleyebilirsiniz.



 TEZMAKSAN



İşçi sağlığı ve güvenliği her zaman kurum olarak önceliğimizdi; ama artık daha bütünsel bir yaklaşımla sağlık konusunu ele alıyoruz.

Evde çalışan, ofiste çalışan arkadaşlarımızı ve onların aile fertlerini bir bütün olarak ele almak ve herkesin sağlığını korumak, farkındalık yaratmak; bizim önemli bir önceliğimiz oldu.

bir fırsat olarak ajandamıza girdi. İnsan Kaynakları bölümümüz, uzun vadeli bir politika olarak kurumumuzda uzaktan ve alternatif çalışma modellerini bir IK politikası olarak sürekli uygulamak için hazırlıklarına devam ediyorlar. Bu şekilde uzun vadeli etkilerini de deneyimleme şansımız olacak.

Ayrıca endüstride özellikle otomotiv endüstrisinde, pandeminin yarattığı belirsizliklerin, zorlukların üstesinden gelmede; Dijitalleşme, Endüstri 4.0 projelerinin belirleyici olacağına inanıyorum. Tüm iş süreçlerinin yalın, sadeleştirilmiş ve düzleştirilmiş imalat uygulamaları temelinde uçtan uca, tam bütünleşik dijital ortama aktarılması, tüm cihaz ve makinelerin entegrasyonu, nesnelerin interneti (IOT), büyük veri mimarisi, ileri büyük veri analitiği uygulama ve projeleri oldukça hız kazanacaktır.

Farplas Otomotiv olarak bu dönemi dijital dönüşüm projelerimizin hızlandırması için bir fırsat olarak görüp,

Tüm iş süreçlerimizi, yalın ve sade bakış açısı ve düzleştirilmiş imalat (Heijunka) uygulamaları ile dijital ortama taşıyacak olan SAP S4 Hana Model Şirket projemize daha fazla vakit ayırdık.

Sahadaki tüm cihaz ve makinelerimizi, tüm dijital ortamı birbirine entegre edip büyük veri toplama, veri işleme, depolama, verinin analitiği ve yapay zeka ile anlamlandırılmasını içeren büyük veri mimarisini tamamladık.

Paralelde tüm bu çalışmalarımızı destekleyecek dijital, bilgi işlem alt yapımızı; yeni kurulan mimariye göre modernize ettik.

Dijital teknolojinin, dönüşümün etkin yürütülmesi insan merkezli olması ile mümkün olabilir. Bu bilinçle pandemi döneminde dijital eğitimlerle dijital beceri ve yetkinliklerimizi artırarak ekibimiz ile dijital dönüşüme hazır hale geldik.

FARPLAS'DAKİ UYGULAMALAR

- Ofis ve fabrikada tüm çalışma arkadaşlarımıza maske takmayı zorunlu hale getirdik. Bunu eğitim ve sürekli iletişimle destekledik.
- Sosyal medya platformu üzerinde ilk dönemde her gün, ilerleyen dönemlerde haftada 1 olmak üzere canlı yayınlar düzenledik, çalışma arkadaşlarımızın sorularını yanıtladık ve motivasyon seviyelerini yüksek tutmaya çalıştık.
- İletişimde sadece yazılı iletişimi değil, video paylaşımı, video konferans, sosyal medya yayını, sms, dijital mektup, yüz yüze grup bazlı sohbetler de bu dönemde sıkça başvurduğumuz iletişim metodları oldu.
- Sosyal alanları sosyal mesafeye göre tekrar yapılandırdık. (yemekhane, çay ve dinlenme alanları)
- Ofis içlerinde sesli, yazılı pek çok dikkat çekici çalışma hazırladık ve maske kullanımına, sosyal mesafeye dikkati çekti, canlı tutmaya çalıştık.



SMALL THINGS MAKE BIG THINGS HAPPEN



obel[®]
CIVATA

WWW.OBEL.COM.TR

Motivasyonu Yüksek Tutuyoruz



İş ortaklarımızla toplantılarımızı online olarak gerçekleştirmeye başladık. Farklı sektörlerle ve sanayiye yönelik sunduğumuz mühendislik çözümlerinde kullandığımız bilgisayar destekli mühendislik yöntemlerinin ve satışını yaptığımız yazılımların tanıtımını müşterilerimize direkt sunma imkanı yakaladık.

Nasser Can KASIMBEYOĞLU

EnginSoft Turkey
Proje Müdürü

EnginSoft Turkey olarak, pandemi sürecinde öncelik çalışanlarımızın sağlığı olduğundan ilk günlerden itibaren evden çalışma düzenine geçtik. Bu süreçte çalışanlarımız ile iletişimimiz ve ikili ilişkilerimiz ön plana çıktı, yöneticilerimiz ve çalışanlarımız arasındaki işle ilgili iletişimin daha fazla olduğunu gözlemledik. Yoğunluklu olarak online toplantılar, telefon görüşmeleri ve e-posta yoluyla iletişimde kalıp, çalışma arkadaşlarımızdan süreçle ilgili düzenli geribildirimler alarak uzaktan çalışma yöntemlerimizi geliştirdik. Bu noktada, çalışanlarımız ile olan iletişimin sürekli kontrol ediliyormuş hissi yaratmadan, çalışanlarımızın kendi kendini yönetiyormuş gibi düşünmelerini sağlayarak motivasyonu yüksek tutmaya çalıştık. Bu sayede çalışanlarımızın zaman yönetimi becerisini geliştirdiğini ve sorumluluk bilincini artırdığını gözlemledik. Artık sadece yapılması gereken iş ve bitirilmesi gereken zamanın belirtilmesiyle sonuç odaklı çalışmalarımızın daha verimli hale geldiğini gördük. Bu sayede ekip arkadaşlarımızın liderlik yeteneklerini geliştirmelerini ve kendilerini göstermelerini sağlayıp, bu süreçte karşılaştıkları sorunlara en kısa sürede çözüm sunarak çalışmalarına destek olduk.

Pandemi sürecinde iletişim, firma içinde olduğu kadar, müşterilerimizle olan ilişkilerimizi de etkiledi ve daha büyük bir önem kazandı. İş ortaklarımızla toplantılarımızı online olarak gerçekleştirmeye başladık. Farklı sektörlerle ve sanayiye



yönelik sunduğumuz mühendislik çözümlerinde kullandığımız bilgisayar destekli mühendislik yöntemlerinin ve satışını yaptığımız yazılımların tanıtımını müşterilerimize direkt sunma imkanı yakaladık. Hem iş ortaklarımız hem de konuya ilgi duyan herkes için bu süreçte düzenlemiş olduğumuz online eğitimlerimiz ve webinarlarımız ile evde geçirmiş olduğumuz zamanı daha verimli geçirebilmelerini sağlamaya çalıştık ve bu kapsamda online etkinliklerimize yeni normale döndüğümüz süreçte de devam etmekteyiz. Böylece aynı anda farklı kurum ve şehirlerden kişilere aynı anda ulaşım iletişim ağıımızı genişlettik.

Bu dönemde bazı birimlerimiz ofise gitmeye ihtiyaç duyarken, birçok birimimizin çalışmalarını evden başarılı ve etkili bir şekilde yürüttüğü yönünde düzenli geri bildirimler alıyoruz. Yeni normalleşme süreciyle beraber uzun vadedeki planlarımızı, haftanın belirli günlerinde evden çalışmaya geçmek gibi yönetim, çalışma yöntem ve şekillerinde düzenleme yapma yönünde planlamaktayız.

ÇENMAK

ÇENMAK
SUITABLE FOR
MERCEDES BENZ
OM 480 Europe / OM 487 Li Euro 5
250-265-295-315
KIT SET
MERCEDES BENZ
71-07028-000
2028 000
1 pcs.

ÇENMAK
LINER 01 pcs.
SUITABLE FOR
D.BENZ
O 350 16-17 RHD.
O 350 16-17 RHD
OM 542 948/966
5744.000
Ø130.00 (STD)
10035-02
Made in Turkey

ÇENMAK

MOTOR PARÇALARI



Mac App Store'dan

Google Play

TecAlliance

Uzaktan Çalışmanın Olumlu Etkileri



Teklas olarak çevik ve esnek yapımız sayesinde pandemik salgının getirdiği yenilikçi ve zorlayıcı dönüşüme hızlıca adapte olduk. Bu adaptasyon sürecinde çalışanlarımızın kişisel koşullarını takip ederek, her birine ihtiyaç duydukları desteği sağlamak adına çalışmalar yaptık.

Gülsünay Uysal KABA

Teklas İnsan Kaynakları ve Kurumsal İletişim Müdürü

Pandemi sürecinde daha önceleri imkansız görünen uzaktan çalışma sistemini deneyimledik. Otomotiv sektöründe üretim odaklı çalışan bir şirket olarak özellikle finans, IT gibi departmanlarda uzaktan çalışma biçiminin faydalarını olumlu yönde tespit ettik. Çalışanlarımızın yolda kaybettiği enerji bu sistem sayesinde iş motivasyonuna dönüştü. Önümüzdeki dönemde uzaktan çalışma sistemini bazı departman ve pozisyonlar için kalıcı olarak devreye almayı planlıyoruz.

Eğitim sistemlerimizi gözden geçirmeye başladık. En önemli değişikliklerden bir diğeri de eğitim programlarımızda olacak. Yüz yüze yapılan eğitimler yerini önümüzdeki dönemde online eğitim programlarına bırakacak.

Teklas olarak otomasyon en güçlü kaslarımızdan biri, şimdi bu güçlü kasımıza daha fazla yatırım yapıp, her alanda otomasyona ağırlık vermeyi hedefliyoruz.

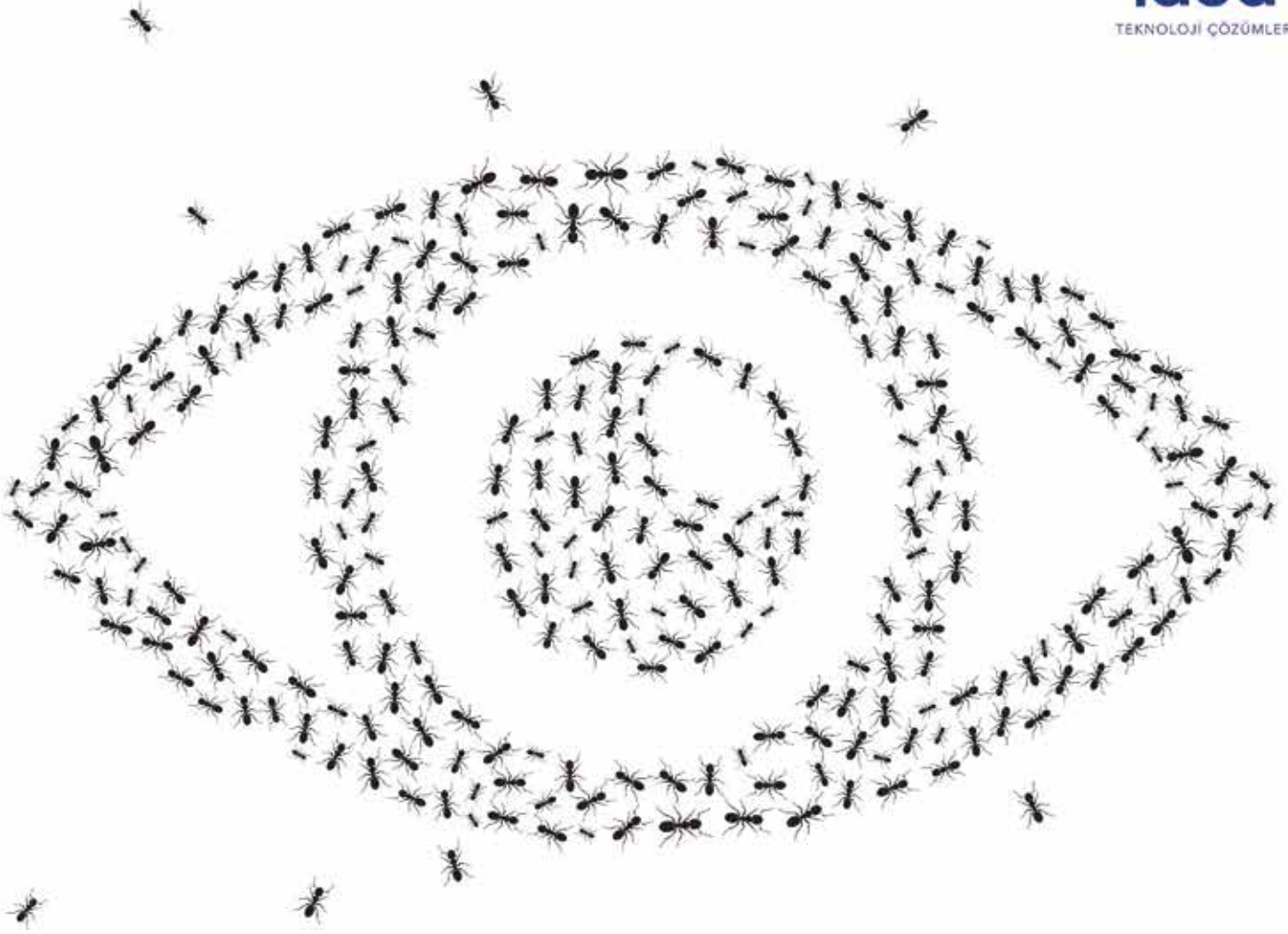
Pandemi süreci tüm dünya için zorlu bir sınavdı ve süreç halen devam ediyor. Teklas olarak çevik ve esnek yapımız sayesinde pandemik salgının getirdiği yenilikçi ve zorlayıcı dönüşüme hızlıca adapte olduk. Bu adaptasyon sürecinde çalışanlarımızın kişisel koşullarını takip ederek, her birine ihtiyaç duydukları desteği sağlamak adına çalışmalar yaptık. Teklas olarak iletişimimizi taze tutabilmek için sürekli onlarla irtibat halinde kaldık. Aynı zamanda sosyal izolasyon sürecinin ortaya çıkarttığı yeni bir sosyalleşme ihtiyacını azaltmak adına Flow to Motivation şapkası altında online iletişim etkinlikleri organize ettik. Moral ve motivasyonlarını desteklemek için eğitim, müzik, kitap, tiyatro gibi online açık kaynakları içeren mailler aracılığıyla iletişim yaptık. Çalışanlarımızın ihtiyaçlarına yönelik psikoloji, beslenme, koçluk, sağlık gibi konularda iç yayınlar organize ettik, uzmanları şirket çalışanlarımızla buluşturduk.



ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI

Eğitim sistemlerimizi gözden geçirmeye başladık. En önemli değişikliklerden bir diğeri de eğitim programlarımızda olacak. Yüz yüze yapılan eğitimler yerini önümüzdeki dönemde online eğitim programlarına bırakacak.





Satış-Dağıtım Ağınızda **Tam Saha Kontrol**

Faaliyetiniz otomotiv endüstrisi tedarik zincirinde ise ve satış-dağıtım ağınıza merkezden yönetmek istiyorsanız...
Çözüm hazır.

VisionNext Sales:

Planlama, uygulama ve ölçme aşamalarını kapsayan, mobil uygulama destekli, ürünün hazır olduğu andan satışa uzanan, uçtan uca satış-dağıtım ağı yönetimi.

Ayrıntılar için hemen arayın:

0 212 276 56 76

sales.visionnext.com.tr

Eğitim ve Teknolojiye Yatırım Yapılması Gereken Bir Süreçteyiz



Geleceğe kalmak ve geleceğin şirketi olabilmek için her sanayicinin önünde yönetmesi gereken önemli bir süreç bulunuyor. Hem eğitime hem de teknolojiye yatırım yapmaları gereken bir süreç. Covid-19 salgını ile birlikte bu teknolojik ve dijital dönüşümü kabul edip, alt yapılarını ve iş güçlerini buna uyumlu hale getirebilen şirketler ayakta kalacaklar.

Içinde bulunduğumuz yüzyılın hayatımıza soktuğu iki önemli kavram var; Dijital dönüşüm ve Endüstri 4.0. Bu iki kavram, geleneksel üretim ve hizmet sistemlerinde yapısal değişimlere neden oluyor, bütün dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını ise değişimin/dönüşümün hızını arttırmışa benziyor. Peki Türkiye sanayisi bu dönüşümü gerçekleştirmeye hazır mı? Bu sorunun en doğru cevabı fırsatlar kadar engellerin de bulunduğu şeklinde.

Bir fabrikayı akıllı hale getirmek, dijital bir yapıya kavuşturmak, geleceğin fabrikası haline dönüştür-

mek yatırımla ilgilidir. Bunların hepsine yatırımla sahip olabilirsiniz. Yani sizin sermaye gücünüz buna yeter bir noktadaysa hemen makinelerinizi, robotlarınızı, üretim parkurlarınızı yenileyebilir; bütün bu iç donanımın birbiriyle uyumlu çalışmasını sağlayan, makinelerin ve robotların birbiriyle haberleşmesine imkan tanıyan dijital ağlar oluşturabilirsiniz. Aynı şekilde üretimin verimliliğinin dijital sistemler üzerinden üst boyuta çıkarabilirsiniz. Biz Tezmaksan olarak bugün bize başvuran bütün sanayicilerimize özel çözümler sunarak geleceğin teknoloji ve dijital yapısına sahip fabrikalar oluşturmalarına yardımcı oluyoruz. IIOT çözümleri, takım ömrü yönetimi, firmalara özel macro program çalışmaları, Takım İzleme Sistemleri Wattpilote, Kapasitematik ile veri yönetimi, robotlu otomasyon çözümleri ve bu kapsamda robot entegrasyonları, Cubebox ve Robocam uygulamaları, İleri seviye proje hizmetleri ile hidrolik fişstür ve tasarım montajı, ayrıca verimlilik analizleri geleceğin fabrikalarını kurgularken verdiğimiz temel hizmetleri oluşturuyor. Yani sıra geometri testleri, CNC Lazer kalibrasyonu testleri ve kestirimci bakım uygulamaları başta olmak üzere birçok başlıkta da satış sonrası hizmet veriyor ve hizmetlerimizle hep yanlarında oluyoruz.

İmalat sanayisinde verimlilik başta olmak üzere ürün ka-



Hakan AYDOĞDU
Tezmaksan
Genel Müdürü

litesi ile rekabetçiliği arttıran, daha dar tolerans limitleriyle çalışmaya imkan tanıyan, iş kazalarını azaltan ve daha pek çok avantajı beraberinde getiren bu alt yapıya yatırımla sahip olabilirsiniz. Yani sıra Tezmaksan olarak son dönemde sıklıkla şunu söylüyoruz: "Endüstri 4.0 dönüşümünü gerçekleştirmek için gerekli olan şirket içi ve şirket dışı ekosistemi yönetecek iş gücünüz yoksa süreci eksik yönetirsiniz ve ciddi engellerle sorunlarla karşılaşabilirsiniz." Ülke olarak bu konuda ciddi sorunlar yaşadığımız bir gerçek. Sanayinin yaşadığı dijital ve teknolojik değişime uyumlu, o ekosistemi yönetebilecek, disiplin-

ler arasında geçiş yapabilen kalifiye iş gücü için üniversitelerle, liselerle ortak eğitim programları yürütüyoruz. Lise ve üniversitelerden, sanayideki dijital dönüşüme uyumlu, o donanım ve yeterlilikte genç mezunlar veremiyoruz hala; ama kendi çalışanlarımızı güncel tutarak, hizmet içi eğitimlere göndererek bu engeli büyük oranda aşabiliriz. Lise ve üniversite eğitiminde yaşanan eksiklikleri, kurduğumuz Tezmaksan Akademi ile çözmenin gayreti içine girdik. Aynı zamanda Tezmaksan Akademiyi liselerin yanı sıra şirketlere de açtık. Çalışanlarına eğitim vermek ve bilgilerini güncellemek isteyen sanayi kuruluşlarına bize başvurmaları halinde İzmir, İstanbul ve Ankara'daki şubelerimizde ya da internet üzerinden eğitimler veriyoruz.

Özetle, geleceğe kalmak ve geleceğin şirketi olabilmek için her sanayicinin önünde yönetmesi gereken önemli bir süreç bulunuyor. Hem eğitime hem de teknolojiye yatırım yapmaları gereken bir süreç. Covid-19 salgını ile birlikte bu teknolojik ve dijital dönüşümü kabul edip, alt yapılarını ve iş güçlerini buna uyumlu hale getirebilen şirketler ayakta kalacaklar. Tezmaksan olarak biz her iki konuda da iyiyiz. Dün olduğu gibi bugün ve yarın da sanayicimizin yanında olmaya devam edeceğiz.

İNOVATİF BİR BAŞYAPIT VE
BENZERSİZ BİR ÜRETİM KABİLİYETİ:
NORM EST®

* Norm Cıvata Patentli Ürünü



**KENDİNDEN DİŞ AÇMA
ÖZELLİĞİNE SAHİP
BAĞLANTI ELEMANI**

Sıyırma torkunun ilerleme
torkuna oranının yüksek olması
sayesinde güçlü bağlantı

Kılavuz çekme operasyonuna
gerek kalmadan diş açma

4 köşeli özel formu
sayesinde düşük diş
açma tork gereksinimi

Montaj parçasında
mükemmel diş formu

M6 ve M8
seçenekleri

Titreşim altında
çözülme direnci



Norm Cıvata
Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 10007 Sok. No: 1/1
P.K. 35000 Çiğli / İzmir / TÜRKİYE
T: + 90 232 376 76 10 (pbx) F: + 90 232 376 76 13
www.normcivata.com.tr



OHSAS
18001:2007

Gerçek Ürün Deneyimini Sanal Ortama Taşıdık



Geliştirdiğimiz tamamı yerli ve milli sanal gerçeklik yazılımımız RoT (Realization of Things) ile, ürün geliştirme yapan ekiplerin bir araya gelmelerine gerek olmadan, farklı şehir ya da ülkelerden aynı tasarım üzerinde eş zamanlı çalışmalarını mümkün hale getirebilmekteyiz.



Salgın, dünyada ve Türkiye'de şirketlerin çalışma tarzlarında ani değişiklik ihtiyacı yarattı. infoTRON olarak biz de, uzaktan yönetilebilir teknolojilerle donanımlı bir firma olarak hızlı adaptasyon avantajımızı sürecin başından itibaren uygulamaya aldık.

Geliştirdiğimiz tamamı yerli ve milli Sanal Gerçeklik yazılımımız RoT (Realization of Things) ile, ürün geliştirme yapan ekiplerin bir araya gelmelerine gerek olmadan, farklı şehir ya da ülkelerden aynı tasarım üzerinde eş zamanlı çalışmalarını mümkün hale getirebilmekteyiz.

RoT ile geliştirilen ürünün renk, doku, fonksiyon ve malzeme özellikleri 1:1 boyutta 3D dijital ortamda deneyimlenebiliyor, kalıp üretimi ve seri üretime geçiş öncesindeki birçok ürün konsepti, alternatiflerin değerlendirilmesi, testi gerçekleştirilebiliyor.

Aslında, RoT ile gerçek ürün deneyimini sanal ortama taşıdık da diyebiliriz. Farklı lokasyonlardaki ekipler bu yöntemle, sanal ortamda aynı sahne içerisinde bir araya gelerek, ürün geliştirme süreçlerinde ortaya çıkabilecek birçok hatayı erken aşamalarda tespit edebiliyor, karar alma süreçlerini kısaltıyorlar. Sonuç olarak, Ür-Ge ekiplerinin fiziksel prototip ihtiyacı azalırken, ürünün pazara çıkışı da hızlanmış oluyor.

Pandemi süreciyle birlikte seyahatlere gelen kısıtlamalar ve seyahat sırasındaki potansiyel sağlık risklerini



Esra ÖZTEZCAN
infoTRON
Genel Müdürü

düşündüğümüzde, ertelenebilecek birçok projeye, RoT çözümümüzle süreklilik sağlıyoruz.

Buna ek olarak, +90 3B Dijital Fabrikamız ile pandemi döneminde şirketlerin prototiplemeden az adetli üretime kadar acil parça ihtiyaçlarını hem 3D printing, hem de hızlı kalıplama teknolojilerimizle karşılarken, yerel üretim ve kaynak kullanımının ne kadar önemli olduğunu bir kez daha deneyimledik.

Tüm Avrupa ve Uzak Doğu sınırları kapatmışken, üretimi durdurmuşken +90 3B Dijital Fabrikamız 7/24 aralıksız çalışarak hem yurtiçi hem de yurtdışındaki müşterileri-

mizin tedarik zincirlerinde önemli bir devamlılık sağladı. Hızlı tasarım değişiklikleri ile maskeleri medikal cihaza dönüştüren esnek ürün geliştirme yöntemleri ile, ve yüksek kapasiteli 3D baskı makinalarımızla, toplum sağlığına önemli katkıda bulunan ürünlerin acil olarak üretilmesini sağladık. Pandemi döneminde başka bir müşterimiz için, üretim tesislerinde ve ofislerindeki hijyeni sağlamak adına el temassız kapı açma aparatlarını sadece 7 iş gününde tasarımı ve üretimi bitmiş şekilde teslim ettik. Böyle hassas bir dönemde, çalışan ve toplum sağlığı için oldukça önemli bu çözümleri kısa sürede tamamlamak bizim için gurur kaynağı oldu.

Bu tarz uygulamalarımızın, yeni normalde birçok sektördeki alışkanlıkları kalıcı olarak değiştireceğini ve ürün geliştirme, üretim ve tedarik süreçlerini hızlandıracağını öngörüyoruz.



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 | info@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

Yalınlaşarak Dijitalleşmek, Satış ve Satış Sonrası Yetkinlikleri Geliştirmek



Salgının en belirgin etkisinin lojistik yakınlığın öne çıkması ve üretimlerin, pazarın olduğu yere geri dönmesi yönünde akımlar olacağını düşünüyoruz. Yaşanan zorluklar neticesinde Türkiye gibi lojistik anlamda konumu optimum iyi olan ülkeler avantajlı hale gelecek. Buna paralel pazara daha yakın olma stratejilerini de çalışmak gerekecek.

Aptullah SANER

Coşkunöz Metal Form
Genel Müdürü

İş yapma biçimleri ve alışkanlıklarımızda yapılan değişiklikler

70 yıllık köklü bir geçmişe ve özellikle otomotiv sektöründe büyük bir bilgi birikimine sahip olan Coşkunöz Holding, 7 farklı sektörde 12 şirketiyle faaliyet gösteriyor. Holding'in bağlı şirketleri arasında yer alan Coşkunöz Metal Form olarak, biz de sanayideki tecrübemizle Türkiye otomotiv ihracatının yüzde 85'ini karşılayan ilk beş büyük araç üreticisi ile tedarikçi olarak çalışıyoruz.

Otomotiv sektöründe dış yüzey ve gövde sac parçaları, yakıt depo, torpido traversi ve arka aks, motor beşiği, salıncak kolu gibi şasi grubu komplelerinin üretimini yapıyor; yılda 120 bin ton sac hammadde kullanıyoruz. Teknolojik alt yapımız ve Ar-Ge faaliyetlerimiz sonucunda otomotiv sektöründe 'full servise supplier' (FSS) olarak çalışıyoruz.

Pandemi döneminde seri üretimlerin yavaşlamasına ve durmasına bağlı olarak nisan ayı itibarıyla üretimlerimizi kademeli olarak durdurmak durumunda kaldık. Bu süre içerisinde Holding ve bağlı şirketlerinde yatırım planlarımızda ötelemeler yaptık. Nakit akışı en önemli konular arasında yer aldığı için piyasaların durumunu dikkate alarak yeniden planlamalar yapmaya devam ediyor, müşterilerimizle yürüttüğümüz çalışmaları buna göre revize ediyoruz. Hedefimiz yılın son çeyreğinden itibaren öngördüğümüz yatırımları gerçekleştirmek.

Coşkunöz Metal Form olarak, yeni tip koronavirüs salgını ortaya çıktığı ilk günden itibaren çalışanlarımıza yönelik gerekli önlemleri aldık. En üst düzeydeki tedbirlerimiz ve çalışmalarımız birlikte devletimize ve ülkemize destek olmak için Ar-Ge Merkezimiz ile birlikte sadece tıbbi ekipman üretimine odaklandık. Salgına karşı alınan önlemlerin ülkemizde başarılı bir şekilde yönetilmesi ve bunun sonucunda yayılımın azalmaya başlamasına bağlı olarak Mayıs ayında da Coşkunöz Metal Form fabrikamızda üretim faaliyetlerimize kademeli olarak başladık. Tüm bu zaman içerisinde personel servisleri, üretim hatları, tüm ortak kullanım alanlarında hijyen ve sosyal mesafe kapsamında çok sayıda tedbirler alındı. Güncel gelişmelerle haftalık ve aylık olarak güncellemelerimizi yapmaya devam ediyoruz. Amacımız öncelikli olarak çalışanlarımızı koruyarak işlerimize sağlıklı bir şekilde devam edebilmek.

Haziran ayı itibarıyla da devletimizin açıklamaları ve yönlendirmeleriyle normalleşme sürecine geçtik. İşe geri dönüş çalışmalarımız kapsamında şirket içi düzenli duyurularla alınan tedbirleri çalışanlarımızla paylaşıyoruz. Bu doğrultuda ortak kullanım alanlarına sağlık malzemeleri, el ve yüzey dezenfektanları salgının başladığı ilk günden itibaren yerleştirildi. Nano Gümüş Teknolojisi ile tüm çalışma alanları ve servislerimiz dezenfekte ediliyor.

Çalışmalarımıza devam edebilmek için zorunlu maske kullanımıyla birlikte sosyal mesafe kuralının yanı sıra şirket servislerinde, üretim ve ofis çalışma alanlarında,



GÜVENLİK LÜKS DEĞİL İHTİYAÇTIR

Dünyanın orijinal ürün tedarikçisi ve
Türkiye'nin lider üreticisi Ditaş, her yolda, her koşulda yanınızda.

Araçların güvenli sürüşü için hayati öneme sahip güvenlik ürünleri
konusunda Ditaş uzmanlığına güvenebilirsiniz.

Kusursuz kalite anlayışı, güvenlik ve konfor sağlayan ürünleri,
üstün teknolojisi, co-design kabiliyeti, inovasyon kültürü ve
Ar-Ge gücüyle Ditaş, ulaşım endüstrisinin
yenilikçi çözüm ortağıdır.





ÖNCELİKLE HEDEF

Bu dönemde birinci hedefimiz iş hacmimizi korumak ve istihdam ettiğimiz herkesi kurum içerisinde tutmak.



LOJİSTİK YAKINLIK

Yaşanan zorluklar neticesinde Türkiye gibi lojistik anlamda konumu optimum iyi olan ülkeler avantajlı hale gelecek.



SALGININ İLK GÜNLERİNDE

Devletimize ve ülkemize destek olmak için Ar-Ge Merkezimiz ile birlikte sadece tıbbi ekipman üretimine odaklandık

soyunma odalarında, tüm dinlenme alanlarında bir dizi düzenleme yapıldı. Tüm girişlerimizde her gün düzenli olarak çalışanlarımızın ateşi ölçülüyor.

Bulaşma riskini en aza indirmek için asansör yerine merdivenler kullanılıyor. Yoğunluğun azaltılması adına her birim için yemek ve mola saatleri değişiklik gösteriyor. Yemekhanelerde çalışanlara bardak su, kapalı salata, kapalı çatal-bıçak gibi ambalajlı yemek malzemeleri veriliyor. Su sebilleri yerine şişe su kullanılıyor ve düzenli olarak dağıtım yapıyor. Molalar için uygulanan sosyal mesafe önlemleri bulunuyor. Ofislerde bilgisayar, klavye, telefon, fare gibi kişisel ya da ortak kullanılan malzemeler tanımlı olan yüzde 70'lik alkolle silinerek günlük olarak dezenfekte ediliyor.

Paylaşım ruhu, organizasyon kabiliyetimizle ilerlemiş olduk

Bu salgınla birlikte hem Türkiye hem de otomotiv sektörü olarak çözüm üretmek istediğimiz an pratik çözümler bularak çok hızlı ilerleyebildiğimizi gördük. Ne katkı sağlayabilirim konusuna odaklanıp etkin ve fayda sağlayacak işleri devreye aldık. Bu da tabi ki devletimizin teşvikleri ve yönlendirmeleri sayesinde oldu.

Otomotiv sektörüne baktığımızda ise yetkinliğimizi göstererek iletişim, paylaşım ruhu, organizasyon kabiliyetimizle ilerlemiş olduk. Ana sanayiler ve yan sanayiler olarak koordinasyonlu bir şekilde ülkenin her yerinden tıbbi ekipmana duyulan ihtiyaçları topladık. Bunları karşılayacak tasarımları yaparak test ve onay süreçlerini sağlık birimlerimizle tamamladık. Seri üretime geçtik ve yine koordineli bir şekilde ihtiyaç sahibi hastanelere ulaştırdık.



ÖNCELİĞİMİZ ÇALIŞANLARIMIZI KORUMAK

Mayıs ayında Coşkunöz Metal Form fabrikamızda üretim faaliyetlerimize kademeli olarak başladık. Tüm bu zaman içerisinde personel servisleri, üretim hatları, tüm ortak kullanım alanlarında hijyen ve sosyal mesafe kapsamında çok sayıda tedbirler alındı. Güncel gelişmelerle haftalık ve aylık olarak güncellemelerimizi yapmaya devam ediyoruz. Amacımız öncelikli olarak çalışanlarımızı koruyarak işlerimize sağlıklı bir şekilde devam edebilmek.



Aynı zamanda tüm bu süre içerisinde iş ortaklarımızla medikal ürün üretimine dair geliştirdiğimiz prototipleri paylaştık. Aldığımız tüm önlemleri yayınladığımız işe güvenli dönüş videomuz ise Youtube kanalımızda yer alıyor.

Pazara daha yakın olma stratejilerini de çalışmak gerekecek.

Pandemi nedeniyle otomotiv sektörü en hızlı etkilenen sektörlerden biri oldu. Halen neredeyse her gün ve her hafta yeni durumlarla karşılaşıyoruz. Bunu göz önünde bulundurduğumuzda da küresel çapta dönüşümlere hatta kırımlara neden olan bir salgınla birlikte yaşıyoruz.

Bu yüzden otomotiv sektöründe ortaya çıkan çalışma modellerindeki hızlı değişime ayak uydurabilmek için yalınlaşarak dijitalleşmek, satış ve satış sonrası yetkinlikleri geliştirmek gerektiğini düşünüyoruz. Salgının en belirgin etkisinin ise lojistik yakınlığın öne çıkması ve üretimlerin, pazarın olduğu yere geri dönmesi yönünde akımlar olacağını düşünüyoruz. Yaşanan zorluklar neticesinde Türkiye gibi lojistik anlamda konumu optimum iyi olan ülkeler avantajlı hale gelecek. Buna paralel pazara daha yakın olma stratejilerini de çalışmak gerekecek.

Dijital dönüşüm kapsamında, Ar-Ge Merkezimiz, CITS (Cloud Information Technology Services) şirketimizle de akıllı üretim sistemleri, veri analitiği ve makine öğrenmesi alanlarında ortak faaliyetler yürütüyoruz.

Bu dönemde birinci hedefimiz iş hacmimizi korumak ve istihdam ettiğimiz herkesi kurum içerisinde tutmak. Önceliklerimiz ve ihtiyaçlarımız doğrultusunda işe alım süreçlerimize devam ediyoruz. Bununla birlikte pandemi sürecinde iş hacimlerine bağlı olarak ötelediğimiz pozisyonlarımız oldu. Ancak dijitalleşme, Ar-Ge, Gen-C gibi projelere yönelik alımlarımızı erteledik. Ertelediğimiz pozisyonlarımız ise çoğunlukla ilave kadro talepleri ve saha alımlarından oluşuyor.



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

Salgının Ortaya Çıkardığı Değişimlere Adapte Olduk



Grubumuzun odak faaliyet konusu olan otomotiv sanayiinde ürün çeşitleme çalışmalarına hız vermeye, dağıtım kanallarını çeşitlendirmek amacıyla yapılandırıdığımız dijital pazarlama – online satış aktivitelerini geliştirmeye ve uluslararası iş birlikleri ile tamamlayıcı ürün niteliğindeki ürünlere dair iş geliştirmeye odaklandık.

İskender ULUSAY

Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı

Bu süreçte, 6 kıtada faaliyetlerini sürdüren bir holding olarak, Şubat ayından bu yana ANKESHU isimli şirketimizin Covid vakalarının ilk olarak görülmeye başlandığı, Çin'de kurulu olması sebebiyle, grubumuzun geri kalanında da karantina şartlarında iş yönetimini kısmen tecrübe etme fırsatımız oldu. Mart ayının sonu itibariyle Çin'de normal çalışma düzenine döndük.

Salgın sürecinde, günlük hayatımızda ve çalışma sistematiğimizde yapılması gereken değişikliklere hızlıca uyarak, salgının ortaya çıkardığı değişimlere adapte olduk. Tüm dünyadaki fabrikalarımızda erken dönemde aldığımız önlemler neticesinde, süreçten bugüne kadar başarıyla çıktığımızı söyleyebiliriz. Ne mutlu ki global yapılanmamızda bugüne kadar herhangi bir pozitif vakaya rastlanmadı.

Gerek Türkiye gerekse de diğer lokasyonlarımızda; Yemek ve Mola Saati Düzenlemeleri, Dezenfeksiyon Önlemleri, Tüm Çalışma Alanları – Yemekhane - Servis Araçlarında Sosyal Mesafe önemleri, Çalışma Sistematiği Düzenlemeleri, Çalışanlara Düzenli ve Sürekli Bilgi Akışı ve Online Eğitim ve Toplantı Süreci gibi temel başlıklarda, süreçle ilgili kapsamlı bir çalışma yürüttük.

Salgının etkilerinin hissedilmeye başlandığı ilk andan itibaren pandemi süreci, şirketimizde acil durum kapsamında ele alındı ve detaylı risk analizi yapılarak, aksiyonlar takip edilmeye başlandı. Bu noktada, şirketimizde bir pandemi akış diyagramı oluşturduk. Tüm paydaşlarımızı kapsayacak şekilde Covid-19 Özel İletişim Planı hazırladık ve bu plana uygun aksiyonlar aldık.

Bana göre bu sürecin başarılı olabilmesinin en önemli anahtarlarından bir tanesi çalışanlarımız-



la; e-posta, SMS, duyuru panoları, sosyal medya, sosyal alanlardaki ekranlar gibi tüm kanalları kullanarak; sürekli iletişimde olmak ve kendilerinin hem işyerinde hem de işyeri dışındaki sosyal hayatlarında- ailelerini de kapsayacak şekilde pandemiden korunmayı öğrenmeleri ile bu konudaki farkındalık ve bilinç düzeyini sürekli artırmak, canlı tutmak oldu.

Çalışanlarımızın motivasyonunu yüksek tutmanın, panik yapmadan kendilerini ve ailelerini korumaya dair önlem alabilmelerini sağlamanın önemini çok net gördük bu dönemde. Pandemi henüz bitmiş değil ancak Aktaş Holding olarak biz, sürece ilişkin 'Alınan Dersler' çalışmamızı konuşmaya başladık ve çalışmamızı sürekli olarak güncelliyoruz.

Bu dönemin sonunda organizasyon olarak biz çalışan sağlığını ön planda tutmaya devam ederken, geliştirmiş olduğumuz esneklik yetkinliğini kullanarak yeni çalışma modellerini uygulamaya devam edeceğimizi öngörüyoruz.

Yazının tamamına QR kodunu okutarak ulaşabilirsiniz.



• **Güvenlik ve konfor
bir arada.**

Safety and Comfort

Dönüşümün Yol Haritası

Karantina kısıtlamalarının gevşetilmesindeki dış etkenleri ve “yeni normale” geçiş sürecinde şirketlerin odaklanması gereken noktaları analiz ederek krizden daha güçlü çıkmaya yardımcı olmak için PwC, Covid-19 Sonrası İçin Dönüşümün Yol Haritasını hazırladı.

Liderler Yeni Normale Nasıl Dönüleceği Üzerine Çalışmayı Sürdürüyorlar

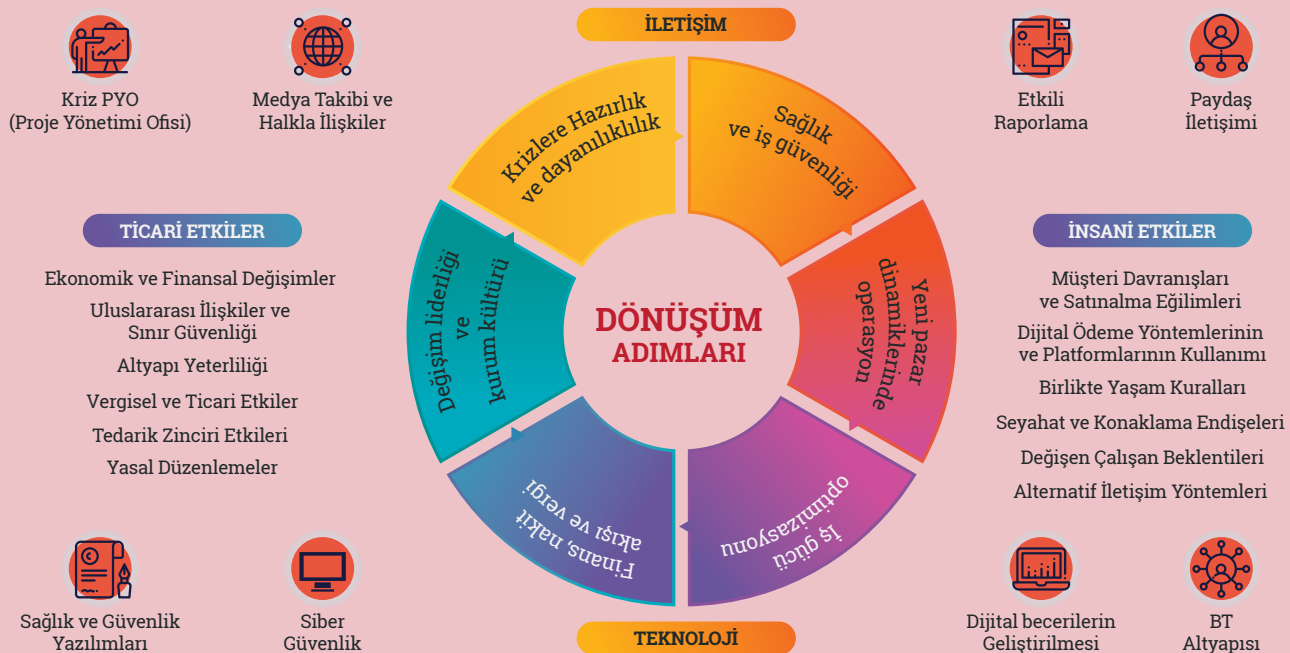
Salgın etkisini tamamen yitirmemiş olmakla birlikte, liderler ofise dönüşü kademeli olarak planlamakta ve yeni çalışma modeli üzerine kafa yormaktalar.

Türkiye'deki liderler dönüşümü nasıl planlıyor?



Kaynak:PwC COVID-19 CFO Pulse Araştırması (<https://www.pwc.com.tr/tr/gundemdeki-konular/covid-19/covid-19-cfo-pulse-results.pdf>)

Şirketinizi Dönüştürün: Yeni Normale Adaptasyon Yaklaşımı



Yeni Normale Geçiş Sürecinin Merkezinde “İnsan Faktörü” Yer Alıyor

Salgının günlük hayattan basit kararlara kadar insan davranışlarını değiştirdiği bu süreçte, yeni normale dönüşüm adımlarını planlarken gözden kaçırılmaması gereken diğer boyut ise insani etkilerdir.

İnsani Etkiler

Liderlerin büyük çoğunluğu, değişen iş düzeni ve çalışma yerleri gibi salgın sırasında ortaya çıkarak iş gücü esnekliğini düzenleyen politikaların uzun vadede şirketlerini daha güçlü bir pozisyona getireceğini düşünüyorlar*.

*PwC COVID-19 CFO Pulse, as of June 15, 2020.



Değişen Çalışan Beklentileri

- Verimlilik için uzaktan çalışma ayarlamalarının artırılması
- Hijyen ve sosyal mesafe kurallarına göre işyerindeki ilgili ayarlamaların yapılarak çalışanların ofise dönüşü için güvenin artırılması
- Çalışanların işyerine dönmesiyle birlikte oluşabilecek ruhsal sağlık, duygusal sağlık ve stres seviyeleri için empati odaklı çözümlerin bulunması



Dijital Ödeme Yöntemlerinin ve Platformlarının Kullanımı

- Daha fazla nakitsiz/temassız ödeme yöntemlerinin yürürlüğe girmesi
- İç ve dış paydaşlar da dahil ödeme kanalları için daha güvenli bir çevre oluşturulması



Seyahat ve Konaklama Endişeleri

- Gerekli olmayan seyahatlerden ve konaklamalardan gelecek birkaç ay boyunca sakınılması
- İş seyahatleri ile ilgili Risk Yönetimi ve İdari Ekiplerinin yönlendirmelerinin takip edilmesi
- Güncel seyahat kısıtlamaları ve riskleri ile ilgili çalışanlar ve ilgili taraflarla doğrudan iletişim sağlanması



Toplum ve Birlikte Yaşam

- Sağlık ve güvenlik önlemleri oluşturulması ve şirket içi tıbbi ünitelerin bulundurulması (Ör. revir, şirket doktor vb.)
- Sosyal mesafe kurallarına uygun biçimde sosyal destek girişimlerinin gerçekleştirilerek kurumsal kültürün değişmesi



Müşteri Davranışları ve Satın Alma Eğilimleri

- Piyasadaki değişen müşteri davranışlarının ve satın alma eğilimlerinin takip edilmesi ve uygun şekilde cevap verilmesi
- Müşteri davranışları ve satın alma tercihlerinin değişen dinamiklerine ayak uydurmak için mevcut satış kanallarının ve planlama stratejisinin gözden geçirilmesi



Alternatif İletişim Yöntemleri

- Piyasadaki değişen müşteri davranışlarının ve satın alma eğilimlerinin takip edilmesi ve uygun şekilde cevap verilmesi
- Kalabalık ortamlardaki fiziksel etkileşimin engellenmesi için dijital ortamda toplantılar gibi yöntemlere olanak sağlanması

Karantina Sürecinden Normalleşmeye Geçerken Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler

Yeni Piyasa Dinamiklerinde Operasyon

- **Müşteriler ve Ticaret:** Sınırlamaların kaldırılarak normale dönüş adımları sırasında değişen müşteri davranışlarının değerlendirilmesi ve satış kanallarının gözden geçirilmesi.
- **Operasyonlar ve Tedarik Zinciri:** Bölgesel sınırlamaların iş sürekliliğine etkilerini gözetenek dış kaynak sağlayıcılarının ve küresel hizmet sağlayıcılarının değerlendirilmesi.

Krizlere Hazırlık ve Dayanıklılık

- **Kriz Etki Değerlendirmesi:** Kriz sırasında mevcut durum değerlendirilirken paydaşlar ile gerçeklere dayalı ve etkin iletişime odaklanılması. Krize özel olarak olay yönetimi ve senaryo planlarının geliştirilmesi.
- **İyileştirme:** Kriz yönetimi ekibinin normale geçiş ve işe dönüş ekibine dönüştürülmesi. Sorunların hızlı ve etkili bir şekilde çözülmesi. Sonrasında ise, çözümlerin hassasiyet ve dikkatle uygulanması.

Değişim Liderliği ve Kurum Kültürü

- **Değişim Yönetimi:** Çalışanlar arasında; farkındalığı, anlayışı ve bağlılığı artıran bir değişim yönetimi yaklaşımının inşa edilmesi. Uyum, verimliliği ve empatiyi teşvik eden koordineli bir plan yapılması.
- **Halkla İlişkiler ve Dış İletişim Planı:** Müşterilere, tedarikçilere, yatırımcılara ve diğer tüm paydaşlara doğru zamanda doğru kanallardan doğru mesajları iletebilecek bir halkla ilişkiler ve dış iletişim planının bulunması.
- **Değişen Fiziki Çalışma Alanları:** Yakın teması sınırlandıran, daha temiz ve hijyenik bir iş ortamı için ofisin ve diğer iş alanlarının yeniden düzenlenmesi ile ilgili uygulanabilir bir planın bulunması. Tesise giriş ve çıkış yoğunluğunun dikkatli ve özenli bir şekilde yönetilmesi.
- **Sağlık Mevzuatlarına ve Direktiflerine Uyum:** Planlı temizlik protokollerinin bulunması ve temizliğin daha sıkı ve düzenli olarak yapılması. Sosyal mesafe ve kişisel koruyucu ekipman kullanımı konularında rehberler oluşturulması.

İş Gücü Optimizasyonu

- **Esnek ve Uzaktan Çalışma Hazırlıkları:** Hangi alanda kaç çalışana ihtiyaç duyulduğunun anlaşılması ve karantina önlemleri azaltılırken değişen müşteri taleplerine göre hangi işlerin yapılması gerektiğinin anlaşılması.
- **İş Gücü ve Performans Yönetimi:** Uzaktan çalışma düzeninde teknolojik altyapı ve uygulamalardan faydalanarak ve iletişimi en iyi düzeyde tutarak ekiplerinizi ve çalışanlarınızı en verimli olacak şekilde yönetin.
- **Mevcut Durum Değerlendirmesi:** Toplum kademeli olarak normale dönerken artabilecek veya azalabilecek talebe göre senaryo planlamasının yapılması. Bunun organizasyona olabilecek finansal ve operasyonel etkilerinin anlaşılması.
- **Finansal Etki Senaryoları:** Hizmet/ürün satışlarındaki yükselişe hazır olmak için nakit akışı gereksinimlerinin modellenmesi ve tanımlanması.

Sağlık ve İş Güvenliği

Kaynak: COVID-19 Sonrası Döneme Hazırlanan: Dönüşüm Yol Haritası
Daha detaylı bilgi için www.pwc.com/structure adresini ziyaret edebilirsiniz.

Finans, Nakit Akışı ve Vergi

Değişim ve Esneklik Kabiliyetimiz Artıyor



İlk kez deneyimlediğimiz bu süreç de küresel anlamda çalışma düzenlerinde gelecekte beklenen uzaktan erişimli, mobil ağırlıklı değişim hızla hayatımızdaki yerini aldı. Biz de şirket olarak, esnek çalışma koşullarına uyum sağlama noktasında sistemsel alt yapımızın avantajlarıyla son derece verimli dönüşler aldık.

Tüm dünyayı olduğu gibi ülkemizi de etkisi altına alan pandemi süreci gerek yaşam tarzı gerek iş yapış şekilleri gerekse de alışkanlıklar açısından pek çok değişime yol açtı.

Salgının etkileri ülkemizde de hissedilmeye başladığı ilk günden itibaren şirket içinde ve şirket dışında gerekli tüm aksiyonları hızlı şekilde almış olup, önleyici tedbirleri hayata geçirdik.

Genel Önlemler, Üretim Faaliyetlerine Yönelik Önlemler, Örnek Uygulamalar, Kriz Yönetimi ve Önlem ve Eylem Planı başlıklarından olu-

şan Maysan Mando Koronavirüs Önlem ve Eylem Planı çerçevesinde çalışmalarımıza çevik bir şekilde devam ediyoruz.

Amacımız, bu başarıyı salgın sona erene kadar aynı şekilde sürdürmektir.

Pandemi hemen her sektörü olduğu gibi otomotiv sektörünü de yakından etkiledi. Ancak küresel tedarik zincirinin kırılmasından kaynaklanan kesilmeler haricinde, yeni iş yapış modellerimizle üretimin sürdürülebilirliğini sağladık.

Sektörümüzün, pandemi ile ortaya çıkan çalışma modellerindeki hızlı değişime adapte olabilecek tecrübeye ve alt yapıya sahip olduğunu düşünüyorum.

Baktığımızda otomotiv sektörü özellikle teknoloji odaklı dönüşümlerin en hızlı yaşandığı ve hissedildiği sektör olmasından dolayı yaşanabilecek değişimlere karşı yine en hazırlıklı konumdadır.

Bu dönemde, üretimde olduğu gibi pazarlama faaliyetlerindeki başarı oranı da şirketlerin geleceği açısından belirleyici faktörlerden biri olacaktır.

Öyle ki bu tip kriz dönemlerinde, paydaşlarıyla şeffaf, samimi iletişim kuran, güven sağlayan ve müşteri taleplerini doğru analiz edip buna uygun çözümler geliştiren firmaların ön plana çıkacağı aşikardır.



Ayşe Pınar KELEMCİ ÇAT
Maysan Mando
İnsan Kaynakları Müdürü

lerini doğru analiz edip buna uygun çözümler geliştiren firmaların ön plana çıkacağı aşikardır.

İlk kez deneyimlediğimiz bu süreç de küresel anlamda çalışma düzenlerinde gelecekte beklenen uzaktan erişimli, mobil ağırlıklı değişim hızla hayatımızdaki yerini aldı. Biz de şirket olarak, esnek çalışma koşullarına uyum sağlama noktasında sistemsel alt yapımızın avantajlarıyla son derece verimli dönüşler aldık.

Pandemi ile karşımıza çıkan tablodaki; şirket olarak değişim ve esneklik kabiliyetimizin arttığını, hızlı adaptasyon süreçlerinin hızlı

öğrenmeyi de birlikte getirdiğini, ayrıca planlama ve organizasyon hızımızın da arttığını görmekteyiz. Gelişmelere hızla uyum gösterdiğimiz bu dönemde, şirket olarak önemli kazanımlar elde etmeyi başardık.

Yeni normalde ise özellikle dijitalleşme ve bağlantılı araçlar üzerine yatırımların daha da artması bekleniyor. Dolayısıyla dijitalleşme daha da hızlanacaktır. Biz de Maysan Mando olarak, dijitalleşme çalışmalarına ciddi önem veriyor ve bu konuda önemli yatırımlar yapıyoruz.

Bu noktada, fabrikamızdaki tüm süreçlerin birbirine entegrasyonu ve mobil hale getirilmesi üzerine çalışmalar yürütüyoruz. Ayrıca çevreye değer katan anlayışımızla kâğıt kullanımını minimuma getirip, tüm operasyonel süreçlerimizi yazılımlara aktarma yönünde adımlar da atmaktayız.

Özetle Maysan Mando olarak, tüm çalışmalarımızı sürdürülebilir verimlilik ve çevre önceliğiyle şekillendirirken, bugünümüze olduğu gibi geleceğimize de değer katacağımıza inanıyor ve gelecek senaryolarımızı da bu doğrultuda güncelliyoruz.

Bugüne kadar olduğu gibi gelecekte de ülkemizin kalkınma hedeflerine elimizden gelen katkıyı sağlama amacındayız.

Kalite Kontrol Hizmetleri



İmalat Destek Hizmetleri



Mühendislik Hizmetleri



Özlem Tinas - Sabiş Müdürü - Sales Manager
Hakan Öcal - Genel Müdür - General Manager
Sven Lehmann - Genel Müdür - General Manager
Marek Karykowski - Operasyon Müdürü - Operation Manager
David Kang - Genel Müdür - General Manager



+90 532 630 74 50
+90 552 493 14 34
+49 173 287 81 17
+48 519 629 303
+13 401 516 060



ozlem.tinas@proservice-global.com
hakan.ocal@proservice-global.com
sven.lehmann@hand-crafted.de
marek.karykowski@hand-crafted.de
davidkang123@knnns.com



H-CS GmbH
hand-crafted.de



Merkez - Akdeniz Mah. Vali Kazım Dirik Cad. Mola Rezidans No:32 D:61, 35210 Konak/Izmir
Şube - Kazım Dirik Mah. Gediz Cad. Şakir Dağüstü İş Mrk. No:20 K:7 D:707, 35100, Bornova/Izmir
Almanya - H-CS GmbH Hand-Crafted Solutions Weigsdorfer Berg 22 D-02733 Cünnewalde
Çin - K&S Quality Solutions No.8, Zaojiang Road, Baizhang, Xinbei District, Changzhou, China

Tel: +90 232 425 10 07
Tel: +90 232 343 01 21
Tel: +49 173 287 81 17
Tel: +400 187 89 80



Her Türlü Olumsuzluk İçin El Kitabımız Hazır



Pandemi öncesinde yaptığımız Birinci Buluşmaları'nı dijitale taşıdık. Çalışanlarımızla birlikte süreci değerlendirdik ve şirketimizin planlarını konuşurken aynı zamanda gelen soruları da yanıtladık. Yoğun ilginin olduğu buluşmalarımızda çalışma arkadaşlarımızın akıllarındaki sorulara yanıt bulmaları onları rahatlatmıştı.



Yasemin GENÇ

Birinci Otomotiv
İnsan Kaynakları Müdürü



Normalleşme adımları atılsa dahi önlemlerle iş süreçlerimize devam ediyoruz. Kurduğumuz Salgın Önlem Ekibi ile birlikte ilk günden bu yana yetkili mercilerin yaptığı açıklamalar doğrultusunda hareket ediyoruz. Şirketimiz bütününe baktığımızda üretim ve ofislerin dışında dinlenme alanı, yemekhane, mescit gibi ortak kullanım alanları dahil olmak üzere alışkanlıklarımız değişti. İnsan kaynağı açısından baktığımızda ise bazı pozisyonlar için uzaktan çalışma modelinin uygulanabildiğini deneyimledik. Bu dönemin ardından yeniden daha kapsamlı değerlendirilebilecek bir konu olarak ajandalarımızda yerini aldı.

Pandemi öncesinde yaptığımız Birinci Buluşmaları'nı dijitale taşıdık. Çalışanlarımızla birlikte süreci değerlendirdik ve şirketimizin planlarını konuşurken aynı zamanda gelen soruları da yanıtladık. Yoğun ilginin olduğu buluşmalarımızda çalışma arkadaşlarımızın akıllarındaki sorulara yanıt bulmaları onları rahatlatmıştı. Gelen geri bildirimler hep olumlu ve devamlılığı yönünde oldu. Bu yıl bayramlaşmamızı digital olarak gerçekleştirdik. Bundan sonra da buluşmalarımıza yine bu platformdan devam etmeyi düşünüyoruz.

Diğer yaptığımız uygulamamız ise "Bi Mola" söyleşilerimizdi. Alanında uzman konukların davet edildiği söyleşilerimizde sağlık ve motivasyon konularını işledik. Her Perşembe aynı saatte yaptığımız "Bi Mola" söyleşilerimize arkadaşlarımızın ilgisi oldukça fazlaydı.

Son ve en önemli uygulama olarak; ileride de firmamızın her türlü kriz ortamında başvurabileceği Kriz Yönetim El kitabımızı oluşturduk.

Uygulanamaz, yapılamaz yargısı olan birçok işletmede ve sektörde uzaktan çalışmanın yapılabildiği deneyimlendi. Bu deneyim sadece işletmeler için değil çalışanlar içinde geçerli. Çalışanlarda trafikten uzak, kendi konfor alanlarında işlerini yapabildiklerini, teknolojiyle toplanmalarını çok rahat gerçekleştirebildiklerini ve ajandalarını takip edebildiklerini gördü. Bundan sonra da iki yönlü bu konu değerlendirilecektir. İş gücü planları da buna göre gözden geçirilecektir.

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®

Dijital Dönüşüm Geleceğe Taşıyacak



100'ün üzerinde çalışma arkadaşımızla şu ana kadar olduğu gibi bundan sonra da sanayiye dijital dönüşüm mentorluğu yapmaya ve ülke ekonomisinin lokomotifi olan sanayicileri geleceğe taşımaya devam edeceğiz.

Aylin Tülay ÖZDEN

Doruk Yönetim Kurulu Üyesi

Türkiye'nin sanayide dijitalleşme alanındaki ilk Ar-Ge çalışmalarını gerçekleştirmiş teknoloji şirketi Doruk olarak, 1998 yılında sanayicilerin üretimlerini daha hızlı, çevik, kaliteli ve verimli yönetmeleri adına yazılım ve donanım araçları geliştirmek hedefiyle kurulduk. Artırılmış gerçeklik ve yapay zekâ teknolojileriyle tamamen entegre olan dünyadaki tek üretim yönetimi sistemi olan ürünümüz ProManage, bugün 300'den fazla öncü sanayi kuruluşunda kullanılıyor.

Dünyayı ve ülkemizi etkisi altına alan Covid-19 virüsüyle birlikte iş yapış şekillerimiz, elbette şimdikiye dek hiç olmadığı şekilde etkilendi. Teknoloji ve dijital dönüşüm alanında faaliyet gösteren bir şirket olarak bu süreçte kolay uyum sağladık. Satış, Yazılım, Proje Yönetimi, Destek, Müşteri İlişkileri, İş Mükemmelliği, Pazarlama, Yurtdışı Operasyonlar ve Finans birimlerimiz olarak 110 kişilik ekibimizle evden çalışmaya başladık. Bu düzene geçmeden önce IT ekibimiz, ofiste yer alan Big Data üzerindeki Yapay Zekâ uygulamaları için geliştirme imkânı sunan ve tüm ekiplerin aynı anda bağlanabildiği ortak sunucuların ve uygulamaların yüksek performansla çalışması konusunda çok başarılı bir operasyon gerçekleştirdi. Bu uygulama, bundan sonraki iş süreçlerimizde de kullanacağımız ve hayatımızı kolaylaştıracak bir adım oldu.

Günlük iş akışımızı, haftalık ve günlük aksiyon planlarımızı ve ajandalarımızı bir bulut uygulaması üzerinde yapıyoruz. Türkiye'deki ekibimizin yanı sıra, Amerika'daki şirketimiz ve Japonya'daki partnerimiz ITO Corporation ile aynı zamanda yurt içi iş ortaklarımız ve yurt dışında hizmet verdiğimiz çok sayıda fabrikayla dijital toplantılar gerçekleştiriyoruz. İşlerimizin sürdürülebilirliği ve verimliliği açısından önümüzdeki dönemde de ağırlıklı olarak bu şekilde çalışmaya devam edeceğiz.



KONTROLLÜ İNSAN TRAFİĞİ

'Kontrollü sosyal hayat' evresinde işletme ve fabrikalarda çalışanların sağlığını korumak büyük önem taşıyor. Doruk olarak gönüllü mühendis ekibimizle birlikte üretime devam ederek ekonomiye ve istihdama katkıda bulunan sanayicilerin her zamanki gibi yanında olup çalışanların ve dolayısıyla toplumun sağlığını korumaya katkıda bulunmak istedik ve çok önemli bir ürün tasarladık.

F Cuci

HOTEL DI MARE - BAYRAMOGLU

★★★★★

Bir otelden daha fazlası



REZERVASYON

+90 262 653 3030 - info@cucihotel.com - www.cucihotel.com



ProManage Mobil uygulamamız sayesinde iş ortaklarımızın işletmelerine ait verilerine gerçek zamanlı olarak cep telefonlarından ulaşabilmesini sağlıyoruz. ProManage Mobil uygulamamızla gerek dünya genelinde yaygın olan salgınlar gibi zorunlu haller gerekse seyahatler nedeniyle işletme dışında çalışmak durumunda kalan fabrika sahiplerinin ve profesyonel yöneticilerin tesislerini cep telefonları üzerinden anlık olarak izlemesini mümkün kılıyoruz.

Ek olarak, sanayicilere dijital dönüşüm mentorluğu yapan bir teknoloji şirketi olarak ProManage Akademi adını verdiğimiz eğitim projemiz kapsamında online dijital dönüşüm eğitimleri ve webinarlar düzenliyoruz. Bu çalışmalarımızı da artan bir ivme ile sürdüreceğiz.

Toplum sağlığına yönelik bir ürün tasarladık

Pandemi ile mücadelenin ikinci dönemi olan 'kontrollü sosyal hayat' evresinde işletme ve fabrikalarda çalışanların sağlığını korumak büyük önem taşıyor. Doruk olarak gönüllü mühendis ekibimizle birlikte üretime devam ederek ekonomiye ve istihdama katkıda bulunan sana-

yicilerin her zamanki gibi yanında olup çalışanların ve dolayısıyla toplumun sağlığını korumaya katkıda bulunmak istedik ve çok önemli bir ürün tasarladık. Bu noktada, koronavirüsle birlikte çok önemli hale gelen ve dünya genelinde kamu alanlarında en çok konuşulan 'sosyal mesafe' kuralı kapsamında ProManage KİT (Kontrollü İnsan Trafiki) ismini verdiğimiz bir ürün geliştirdik. Bu ürünümüz sayesinde fabrikalar açık kalabilecek, işletmelerde çalışanların sosyal izolasyona uyup uymadıkları izlenip temas noktaları dijital ortamda tespit edilebilecek, uyarı üretilebilecek. Bu ürünümüzü Covid-19'a karşı mücadele veren veya topluma destek sunan kurumlara bağışta bulunan sanayicilere bağış kapsamında bedelsiz sağlayacağız.

Cumhurbaşkanlığı tarafından açıklanan normalleşme takvimi kapsamında Teknopark'lar 27 Mayıs tarihinden itibaren yeniden açılmaya başladı. Biz de bu doğrultuda kademeli olarak ofiste çalışma düzenine geçtik. Haziran ayı boyunca saha ziyareti yapması gereken, kendisi veya ailesi risk grubunda olan çalışanlarımızın evden çalışmaya devam etmesine imkân tanıdık. Kısmi olarak ofiste çalışma kapsamında ise sosyal mesafeyi korumak amacıyla çalışma masalarımızın arasına separatör koymak, toplantıları altı kişiyi geçmeyecek şekilde organize etmek, çalışma arkadaşlarımıza günde iki defa maske dağıtmak, ofisin her odasında ve koridorlarda el dezenfektanı bulundurmak gibi pek çok önlem aldık.

100'ün üzerinde çalışma arkadaşımızla şu ana kadar olduğu gibi bundan sonra da sanayiye dijital dönüşüm mentorluğu yapmaya ve ülke ekonomisinin lokomotifi olan sanayicileri geleceğe taşımaya devam edeceğiz. En önemli noktanın şartlar neyi gerektirirse ona çok hızlı bir şekilde adapte olmak olduğunu düşünüyoruz. Bu noktada pandemi sürecinde de deneyimlediğimiz gibi çevik ve çözüm odaklı bir teknoloji şirketi olarak adaptasyon konusunda avantajlı olduğumuza inanıyoruz.



PROMANAGE MOBİL UYGULAMASI

ProManage Mobil uygulamamız sayesinde iş ortaklarımızın işletmelerine ait verilerine gerçek zamanlı olarak cep telefonlarından ulaşabilmesini sağlıyoruz. ProManage Mobil uygulamamızla gerek dünya genelinde yaygın olan salgınlar gibi zorunlu haller gerekse seyahatler nedeniyle işletme dışında çalışmak durumunda kalan fabrika sahiplerinin ve profesyonel yöneticilerin tesislerini cep telefonları üzerinden anlık olarak izlemesini mümkün kılıyoruz.

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 Keçiliköyü Mahallesi, Gaziler Cad. No: 8, Manisa
Tel: +90 236 226 20 00 | E-mail: info-jantas@maxionwheels.com

www.maxionwheelsturkey.com

Uzaktan Çözüm Üretebilme Becerisi Gelişiyor



Dijitalleşmenin önemine inanıyor, konuşuyor, yazıyor ve okuyorduk ama alanda bunu pratik etme gerekliliği hiç bu kadar hissedilmemişti. Önemi hatırlatır ve vazgeçilmezliğini vurgularcasına dijital altyapıdan faydalandık. Bazı şirketler hatta ülkeler daha önce yaptıkları dijital yatırımlar gereği uzaktan çalışmaya hızlıca adapte oldular.

Pandemi dönemi sonrası olarak tarif ettiğimiz dönemdeyiz ama aslında “yeni normal” dediğimiz “pandemi ile birlikte” hayata devam etme çabasında olduğumuz bir dönem bu. Pandemi etkisi ile içeriğinde ve iş yapış şeklinde farklılaşan sektörlerin pandemi tamamen bittikten sonra bundan ne kadar kalıcı etkileyeceği gözlemlenmek gerekiyor.

Bir kısmı değişime dönüşecek olan bu zorunlu farklılaşmayı tetikleyen iki ana kavram ile tanıştık bu dönemde. Bunlar, pandemi döneminin zorunluluk haline getirdiği “dijital altyapılı iletişim etkinliği” ve bunu kullanarak “uzaktan çözüm

üretebilme becerisi” olarak tariflenebilir. Etkin iletişim her daim olduğu gibi kriz dönemlerinin olmazsa olmazı elbette. Çalışanlarla, müşterilerle, tedarikçilerle, kurum ve kuruluşlarla etkin ve açık iletişim krizin yönetilmesinin anahtarı ancak bu sefer diğer krizlerden farklı olarak dijital altyapı ile hiç olmadığı kadar iletişim alanında kendimizi güçlü hissettik.

Bazı şirketler hatta ülkeler daha önce yaptıkları dijital yatırımlar gereği uzaktan çalışmaya hızlıca adapte oldular. Bundan sonrası için ise hem tüketici beklentileri bu iletişimi bu şekilde devam ettirme isteğinde görünüyor hem de şirketler olarak bunun getirdiği etkinlik, maliyet avantajı, motivasyonu fark ettik, tadına vardık. Öncü olacak cesur şirketler yetkin personel için çekim merkezi olmak yanında, bu esnekliğin yarattığı performans artışından ve maliyet avantajından da faydalanacaklar. Her ne kadar eğitim, turizm, perakende, gıda, eğlence gibi sektörler bu farklılaşma sürecinde öncü olsa da otomotiv sektörü de özellikle satış ve pazarlama, satış sonrası hizmetler, proje yönetimi, insan kaynakları uygulamaları gibi alanlarda dijital iletişim uygulamalarının hem çalışan hem müşteri hem de sistemin toplam maliyeti üzerindeki olumlu etkilerini tecrübe etti.

Üretim alanlarında ise Endüstri 4.0 ile kavramlaştırılan dijital alt yapı gerekliliği ve önemi çok yakından



Umut ÖZDEŞ
Canel Otomotiv
Genel Müdür

hissedildi. Bunun sonucunda otomotivdeki değişim rüzgarları insan kaynakları, satış pazarlama alanlarındaki kadar sert esmese de üretim tarafında zaten devam eden dijitalleşme sürecini hızlandıracak katalizör etkisi yaptığını söyleyebiliriz. Bilişim sektörü dolu dizgin yol alırken otomotiv ve bilişim sektörlerinin ortaklığı eskilerin deyimi ile “mütemmim cüz” yani birbirlerinin ayrılmaz parçaları haline geldiler. Bu sadece iş yapış modellerimize değil ürünlerin bir fiil kendisine de hızla etki edecektir. Bu gerçeklerin yanında temkini de elden bırakmamak ve duygulara göre değil rasyonel gerçeklere göre karar vermek gerektiğini unutmayalım.

“Dijitalleşme her sektörün gündemine girecek. Geleneksel anlayış her sektörde terk edilmek durumunda kalacak” şeklinde iddialı yorumları her yerde görüyoruz ve bu söylemler her ne kadar hala sıcak olan duygulara hitap etse de her birimizin geleneksel anlayış tarifi farklı ve bu tür yorumlar detaylandırılmaya muhtaç. Konuyu sloganlaştırmadan rasyonel gerçeklerle hareket etmenin önemini de vurgulamak isterim.

Genel trendler haricinde her şirket kendine özgü gelişim alanları tespit edecektir. Değişim ihtiyacını, hızını tariflemek ve süreci doğru planlamak için sorulacak sorular şunlar olabilir;

- Tüketicisi gözünde sunduğumuz ürün veya hizmetin değeri değişti mi/değişecek mi?
- Ürünümüzü üretirken kullandığımız tüm kaynakların tedariki ve genel kalitesi anlamında bir zorluk yaşıyor muyuz/yaşayacak mıyız?

Canel Otomotiv ve Yeşilova Holding olarak değişimin ve geleceğin simge malzemelerinden, otomotivde yükselen değer olan alüminyum çözümleri sunmaya devam ediyoruz. Özellikle elektrikli araçlarla birlikte sunduğumuz çözümler sektöre değer yaratırken, Türkiye’de de bugüne kadar olduğu gibi yine öncü olmanın gururunu yaşıyoruz.



HER PARÇASINDA
BİZ VARIZ



Muratbey Merkez Mah. Fabrikalar Cad. No:17 34870 Çatalca - İstanbul / Turkey
T: +90 212 778 11 00 F: +90 212 778 17 02 www.cetin.com.tr

TECDE
group

Çalışan Motivasyonu Önceliklerimiz Arasında



Tüm yurtdışı seyahatlerini iptal ettik, mümkün olan bütün toplantılarımızı online olarak yapıyoruz. Ofis ve üretim alanlarımıza gelmesi zaruri olan ziyaretçilerimiz için anket uygulamasını devreye sokarak giriş uygunluklarını değerlendiriyoruz.

Müge DAĞ

Assan Hanil

İnsan Kaynakları Direktörü

Üretim sürecindeki iş yapış modelimizde bir değişiklik öngörmüyoruz. Ancak bu süreçte ofis çalışanları için hızlı bir şekilde hayatımıza giren evden çalışma modelinden yola çıkarak, elverişli pozisyonlarda esnek ve uzaktan çalışma modelleri üzerinde çalışmaya başladık. Çalışanlarımızın hem iş-özel yaşam dengesine katkı sağlayacak hem de bağlılık ve motivasyonlarına etki edeceğine inandığımız modeller üzerinde çalışıyoruz.

Salgının ülkemizdeki ilk vakalarının görülmesi öncesi ve sonrası gerekli önlemlerimizi uygulamaya başladık. Pandemi döneminde eğitime ara verilmesini de göz önünde bulundurarak tüm lise stajyerlerini izinli saydık. Motivasyon amaçlılar da dahil olmak üzere tüm kalabalık etkinlikleri iptal ettik. T.C. Sağlık Bakanlığı'nın tüm yönergelerini titizlikle takip ediyor, çalışan sağlığını ve güvenliğini odak noktası olarak belirleyerek ve üst düzey tedbirler olarak üretime devam ediyoruz. İşe gelişlerde her sabah ateş ölçümü yapıyor, her vardiyada 2 maske dağıtıyoruz. Çalışanlarımızın kolaylıkla ulaşabileceği noktalara dezenfektan konumlandırdık. Servislerdeki yoğunluğu azaltmak

amacıyla özellikle yoğun güzergahlardaki servis hatlarını 2 ila 3 katına çıkardık ve yemekhanelerdeki teması engellemek için yemek süresini 3 saate yaydık. Tüm yurtdışı seyahatlerini iptal ettik, mümkün olan bütün toplantılarımızı online olarak yapıyoruz. Ofis ve üretim alanlarımıza gelmesi zaruri olan ziyaretçilerimiz için anket uygulamasını devreye sokarak giriş uygunluklarını değerlendiriyoruz. Tüm hijyen tedbirlerine ek olarak devreye aldığımız bu uygulamalarla salgının yayılmasına engel olmak için çaba sarf ediyoruz. Tesislerimizde bulunan ekranlarımız, panolarımız ve e-postalar aracılığıyla çalışanlarımıza yönelik bilgilendirmelerimizi şeffaflık anlayışımız doğrultusunda yapıyoruz.

Uzaktan çalışma modelinin gelecekteki iş gücü planlarımızı etkilemesini öngörmüyoruz. Üzerinde çalıştığımız modelde genel olarak iş gücü planlarımızı etkileyecek bir durum söz konusu değil. Uzaktan çalışma modeli ile hedeflediğimiz ay içinde dönemsel uzaktan çalışma alternatifleri üzerinde çalışıyoruz. Bu yapıyı kurmaktaki en önemli hedefimiz çalışan motivasyonunu artırmak.

Çalışanlarımızın hem iş-özel yaşam dengesine katkı sağlayacak hem de bağlılık ve motivasyonlarına etki edeceğine inandığımız modeller üzerinde çalışıyoruz.





YERLİ TASARIM

İşimiz memlekete 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.

Sağlık Tedbirlerinden Ödün Vermeden Üretime Devam Ettik



Salgın, çalışma modellerinin dönüşümüne açılan kapıyı araladı ve bu sürecin sonrasında da etkilerini hayatımızda görmeye devam edeceğiz. Biz de Ditaş olarak çalışma modellerindeki değişim sürecini ve hali hazırda iyi bir şekilde yönettiğimiz dijital dönüşüm sürecini daha da iyileştirmek için çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Osman SEVER

Ditaş Genel Müdürü

Pandeminin başından itibaren, gerek sosyal sorumluluk gerek çalışanlarımıza olan sorumluluğumuz gerekse müşterilerimizin faaliyetlerine gereken desteği verme yaklaşımımız çerçevesinde, bütünsel, sorumlu ve gereken tedbirleri derhal başlatan ve uygulayan bir yaklaşımla çalışıyoruz. Bu kapsamda İstanbul ofisimizde ve Niğde fabrikamızda önlemlerimizi en üst düzeyde alarak çalışmalarımızı sürdürdük.

Küresel düzeyde etkisini gösteren Covid-19'un ülkemizdeki gelişimine paralel olarak, biz de şirket olarak Mart ayı başından bu yana önleyici tedbirler aldık. Aldığımız tedbirlerdeki temel önceliğimiz; başta çalışanlarımız, müşterilerimiz, tedarikçilerimiz ve iş ortaklarımız olmak üzere tüm paydaşlarımızın sağlığını korumak ve sürdürülebilir iş ortamını sağlamak oldu. Dünya Sağlık Örgütü ve Sağlık Bakanlığı başta olmak üzere otoritelerin hastalığın yayılımını kontrol altına almak üzere aldığı kararları yakından takip ettik ve hastalığın bulaşma riskini azaltmak için kurumsal önlemler aldık. Bu önlemler kapsamında mümkün olan birimlerde evden çalışma sistemine geçtik. Ofiste çalışmak durumunda olan çalışanlarımız ve fabrikada üretim sürecine katkı sağlayan çalışanlarımız için ise sosyal mesafenin korunması amaçlı uygulamalar ile yemekhane ve ofislerde oturma düzenlerini değiştirdik. Yemekhanelere yönelik tedbirler kapsamında gıda mühendisleri tarafından yemekhane personelimize eğitimler verdik. 30 Mart tarihi itibarıyla, fabrikamızda çalışmak durumunda olan mesai arkadaşlarımıza maske takması zorunluluğu getirdik. Operasyon devam ettiği sürece tüm çalışanlar maskeli çalıştı ve çalışmaya devam ediyor. Her çalışan için günlük maske dağıtımı yapılıyor. Soyunma odaları, ofisler, atölyeler, ortak kullanım alanları ve personel servislerini düzenli olarak dezenfekte ettik ve iş yerine giriş esnasında çalışanlarımıza termal ateş ölçümü yaptık ve bu tedbirleri uygulamayı devam

ettiriyoruz. Bina ve atölye girişlerine sabit dezenfekte aparatları yerleştirdik. Yurt içi, yurt dışı tüm seyahatlerimizi, eğitimlerimizi ve etkinliklerimizi erteledik. Şirketimizde alınan tedbirler ve şirketimiz faaliyetleri hakkında başta müşterilerimiz olmak üzere tüm paydaşlarımızı düzenli olarak bilgilendirmekteyiz. Bu süreçte edindiğimiz bilgi ve tecrübelerle acil durum yönetim planımızı güncelledik. Şirket doktorumuz tarafından tüm çalışanlarımıza bilgilendirme eğitimleri verildi. Alınan bu tedbirlerin sürdürülebilir olması adına tüm çalışanlarımıza alınan tedbirleri uygulamaları konusunda sürekli bilgilendirme yaptık ve e-posta ile bu bilgilendirmeleri hatırlattık. Tüm bunlara ek olarak çalışanlarımızla iletişimi sıcak tutmak adına yöneticiler olarak ekip arkadaşlarımızı telefonla arayarak seslerini duymaya ve iyi haberlerini almaya gayret ettik. Pandemi el kitapçığı oluşturarak tüm çalışanlarımızı süreç ile ilgili bilgilendirip tedbirlere uymalarını kolaylaştırdık.

Şirketimizin farklı lokasyonlarda faaliyetlerini sürdürmesi ve ihracat pazarlarımızın genişliği dikkate alınınca, kurum kültürümüz yıllar içerisinde ihtiyaç odaklı esnek çalışma düzenine evrilmiş durumda. Pandemi öncesi Niğde fabrikamız ve İstanbul merkez ofisimiz arasında iletişimi uzaktan yürüttüğümüz için, pandemi ile birlikte sıkıntı olmadan faaliyetlerimizi uzaktan sürdürebildik. Altyapımız ise, farklı lokasyonlarda olma gereği, hazır idi. Bu ise bize çok hızlı davranabilme ve faaliyetlerde kesintiye uğramadan süreci yönetebilme imkanı verdi. Dijital dönüşüm hazır olan bir kurum olarak bu süreçte ofise gidilmemesinden kaynaklı hiçbir iş kaybı yaşamadık. Öte yandan üretimde ise, değişen talebe bağlı olarak üretim faaliyetlerinin yapılandırılması göreceli kolay oldu ve sağlık tedbirlerinden ödün vermeden üretime devam edebildik.

İşimizin üretim olması sebebiyle mevcut çalışma düzenimizde yakın / orta vadede bir değişiklik öngörmüyoruz. Bununla beraber gerek çalışan memnuniyeti gerek verimlilik gibi sebeplerle gelişen teknolojiyi hayatımıza aktarmak konusunda açık fikirli olarak çalışmaya devam edeceğiz. Teknolojik gelişmeleri, dijital dönüşüm sürecinde, uygun yerlerde ve doğru uygulamalarla devreye alacağız.



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

İrfan Demirdüzen



**BEST
MANAGED
COMPANIES**

TKG
OTOMOTİV

Dijitalleşme Hız ve Daha Fazla Zaman Sunuyor



Yeni dünya düzeninde iş modellerimizi yeniden tasarlamamız şart. Kurum kültürü, sürdürülebilirlik, çevik organizasyon yapıları, değişen görev tanımları, daha fazla yetkilendirme, yeni çalışma modelleri gibi üzerinde daha da fazla çalışmamız gereken konular var. İçinde bulunduğumuz dijital dönüşüm yolculuğu bunu gerekli kılıyordu ancak pandemi dönemi bu ivmeyi hızlandırdı.

Gülçin TEKİN

Maxion İnci Jant Grubu
Ortak Fonksiyonlar Direktörü

Tüm dünyayı etkileyen pandemi, birçok olumsuz koşulu ve aynı zamanda da fırsatı beraberinde getirdi. Covid-19 krizi, müşteri davranışlarının uzun süreli değişeceği bir kriz ve böyle dönemlerde fırsatları iyi görebilmek ve uygulamak her zamankinden daha kıymetli bir hal alıyor. Ekonomiye yön veren bizim gibi şirketler de bu yeni döneme nasıl en iyi şekilde adapte olacakları konusunda hızlı bir sürece girdi.

Öncelikle pandemide değişmeyen tek kuralın 'doğru strateji' olduğunu belirtmek isterim. Salgın her ne kadar kişisel özgürlükleri kısıtlayarak bir-

çok sektöre farklı şekillerde etki etse de her atılan adımın arkasında güçlü bir stratejinin olması gerektiği aşikar. Maxion İnci Jant Grubu olarak biz de doğru stratejinin getireceği katkının farkındayız. Öncelikle, Grup olarak pandemi döneminde stratejimizi, çalışma arkadaşlarımızın sağlık ve güvenliğini gözeterek iş yapış şekillerimizi güncellemek ve dijitalle hızlı bir şekilde uyumlanmak olarak belirledik. En iyi fikrin, uygulama ya da stratejinin arkasında 'insan'ın olduğu bilinciyle çalıştık ve Türkiye operasyonları olarak bu dönemden güçlü bir şekilde çıktığımızı söyleyebilirim.

Salgının getirdiği endişeler, sosyal yaşamın, üretimin sekteye uğraması, tedarik zincirinde yaşanan aksamalar, bir felaket zinciri gibi görünse de Maxion İnci Jant Grubu olarak pozitif sürdürülebilir etkileri olacak aksiyonlarla insan kaynağımıza, yenilikçi iş modellerine önem verdik ve ekiplerimizi proaktif düşünme şekline teşvik ettik. Dijitalleşme alanında halihazırda birçok aksiyon almış olmamızdan dolayı yeni düzene uyum sağlamamız çok hızlı oldu. Global bir organizasyonun parçası olduğumuz için uzaktan çalışma deneyimimiz vardı ancak bu kadar çok çalışanın aynı anda uzaktan çalışmasını ilk kez deneyimledik. Dijital dönüşüm, uzaktan çalışma, uzaktan ekip yönetimi gibi birçok değişken ile hızlı karar alabilme ve çevik olma



İNOVATİF İŞ MODELLERİNE YOĞUNLAŞIYORUZ

Yaptığımız işleri çoklu kanal yaklaşımına odaklanarak ekip ruhuyla ve doğru veri analiziyle yeniden kurguluyoruz. Çalışanlarımızı cesaretlendirerek inovatif iş modellerini çalışıyoruz. Bunları yaparken kolektif bilinci benimseyen bir kültür ile hareket ediyoruz. Herkes kendi işinin lideridir yaklaşımıyla yetkilendiriyoruz ve birlikten oluşan gücümüze inanıyoruz.

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, dijital, 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 - Çayirova
KOCAELİ-TÜRKİYE

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



gibi uygulamaların hepsini tüm çalışanlarımızla geliştirme fırsatı yakaladık.

Pandeminin etkileri hafiflemiş görünse de salgının daha uzun bir dönem devam edeceğini öngörüyoruz. Bu nedenle bize hız ve daha fazla zaman sunan dijitalleşmeyi iş modelimize nasıl daha fazla uyarlayabileceğimiz üzerinde çalışıyoruz. Yaptığımız işleri çoklu kanal yaklaşımına odaklanarak ekip ruhuyla ve doğru veri analiziyle yeniden kurguluyoruz. Çalışanlarımızı cesaretlendirerek inovatif iş modellerini çalışıyoruz. Bunları yaparken kolektif bilinci benimseyen bir kültür ile hareket ediyoruz. Herkes kendi işinin lideridir yaklaşımıyla yetkilendiriyoruz ve birlikten oluşan gücümüze inanıyoruz.

Çalışanlarımızın ve ailelerinin yanında olmaya çalıştık

Maxion İnci Jant Grubu olarak mevcut koşullar dahilinde devreye aldığımız idari ve operasyonel kararları, pandeminin etkisi konusunda oluşabilecek alternatifli senaryolar üzerinden hazırlanarak hayata geçirdik. Bu kapsamda acil durum komitemizi oluşturduk ve hızlıca gerekli tüm aksiyonları planladık. Tüm şirketler gibi biz de öncelikle tüm çalışma ortamları için sağlık, hijyen, risk yönetimi konularına odaklandık, ve bu kapsamda



EN İYİ STRATEJİNİN ARKASINDA İNSAN VAR

Grup olarak pandemi döneminde stratejimizi, çalışma arkadaşlarımızın sağlık ve güvenliğini gözeterek iş yapış şekillerimizi güncellemek ve dijitalle hızlı bir şekilde uyumlanmak olarak belirledik. En iyi fikrin, uygulama ya da stratejinin arkasında 'insan'ın olduğu bilinciyle çalıştık ve Türkiye operasyonları olarak bu dönemden güçlü bir şekilde çıktığımızı söyleyebilirim.

birçok aksiyon hayata geçirdik. Şu an özellikle dijital filyasyon konusuna odaklanıyoruz. Herhangi riskli bir durum karşısında çalışanlarımızın sağlığını ve güvenliğini en üst seviyede koruyup takip edebilmek amacıyla bu konuda ciddi çalışmalar yapıyoruz.

Bu dönemde en önemli konulardan birinin tüm paydaşlarla hızlı, açık, şeffaf iletişim olduğunu gördük. Çalışanlarımız için tüm bilgilendirmelerimizi geleneksel kanalların yanında 2017 yılında hayata geçirdiğimiz dijital iletişim platformumuz PaylaşMax ile hem web hem de mobil uygulama üzerinden gerçekleştiriyoruz.

Öte yandan gelişim durmadı, e- eğitim setlerini, "Hayatın İçindeyiz" konseptiyle çalışanlarımızı destekleyici farklı konulardaki webinarları, online olarak gerçekleştiriyoruz. Dijital Akademi gelişim programlarımıza hiç ara vermeden devam ediyoruz. Çalışan Destek Hattı ile sosyal, psikolojik, finansal, hukuki hatta yeni doğan ve veteriner ile ilgili konularda dahi danışmanlık desteği sunuyoruz. 23 Nisan'da hem çocuklarımızın hem ailelerinin katıldığı online etkinlikler ve çekilişler düzenledik, kutlamalarımızı gerçekleştirdik. İhtiyacı olan çalışanlarımıza birebir psikolojik danışmanlık hizmeti sunduk.

Özetle tüm çalışanlarımızın ve ailelerinin yanında olmaya çalıştık. Herkesi sürece dahil ettik ve hep birlikte bu dönemi atlarmaya devam ediyoruz. Yakın zamanda çalışanlarımıza bu süreci nasıl deneyimledikleri ile ilgili bir Çalışan Deneyimi anketi de düzenledik. Anket sonucu bizi çok mutlu etti çünkü aldığımız aksiyonların, kurduğumuz iletişimin, sağladığımız tüm desteklerin ne kadar etkili olduğunu gördük.

Farklı iş modelleri hayatımıza girecek

İlk vakanın açıklanmasıyla birlikte pek çok şirket uzaktan çalışma modeline geçmek zorunda kaldı. Uzaktan çalışma modeliyle pandemi öncesi hafızamızın bize anımsattığının tersine, iş birliği içinde ve verimli çalışabileceğimizi gördük. Dolayısıyla uzaktan çalışma modeline hazır olmak zorlukları bertaraf etmek anlamında oldukça değerli. Bu zorlukların belki de en önemlisi motivasyon. Altyapınız uzaktan çalışmak için elverişli olsa da çalışma arkadaşlarınızın motivasyon eksikliğinin üstesinden gelmek oldukça farklı anlayış gerektiriyor. Bu nedenle çalışanların motivasyonunun yüksek tutulabilmesi adına Yönetime ve İnsan Kaynakları Birimlerine her zamankinden daha da büyük görev düşüyor.

Çok net olan bir şey var ki yeni dünya düzeninde iş modellerimizi yeniden tasarlamamız şart. Kurum kültürü, sürdürülebilirlik, çevik organizasyon yapıları, değişen görev tanımları, daha fazla yetkilendirme, yeni çalışma modelleri gibi üzerinde daha da fazla çalışmamız gereken konular var. İçinde bulunduğumuz dijital dönüşüm yolculuğu bunu gerekli kılıyordu ancak pandemi dönemi bu ivmeyi hızlandırdı.

Uzaktan çalışma yeni çalışma modellerinden sadece biri, bunun gibi farklı modelleri daha da fazla yaşayacağız ancak başarılı organizasyonlar olarak önceliğimizin her zaman ortak amaç belirlemek, ortak akılla hareket etmek ve takım ruhunu yaşamaya devam etmek olduğunu düşünüyorum.

Çarpışma Test Merkezi

ECE R16, ECE R17, FMVSS 207... gibi dünya standartlarına göre koltuk, torpido, emniyet kemeri, airbag sistemleri veya komple araç gövdesi üzerinde çarpışma testleri gerçekleştirilir.



Safety



CRASH TEST

Sistem 3,1 MN kuvvet, 4.000 kg taşıma, 90 km/sa azami hız kapasitesi ile 122 g ivmelenme ve yüksek hassasiyette sinyal üretebilme yeteneğine sahiptir. Testlerde, ihtiyaca göre %95, %50, %5 Hibrit III ve Biorid mankenler kullanılmaktadır.



Elektrikli Araç Sayısı Artıyor

Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) verilerine göre Haziran sonunda Türkiye'de 173 adet elektrikli ve 5 bin 704 adet hibrit otomobil satışı gerçekleştirilirken, elektrikli otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 92,2, hibrit otomobil satışları da yüzde 18 yükseldi.



2000 CC ÜSTÜ OTOMOBİL SATIŞLARININ PAYI AZALDI

Otomobil pazarında motor hacmine göre 1600cc altındaki otomobil satışları yüzde 31,7 artarak yüzde 95,1 pay, 1600-2000cc aralığındaki otomobil satışları yüzde 6,9 azalarak yüzde 1,8 pay aldı.



DİZEL OTOMOBİL SATIŞLARI YÜZDE 1,1 GERİLEDİ

2020 yılı Haziran ayı sonunda otomobil pazarında motor tipine göre değerlendirildiğinde, benzinli otomobil satışları 101 bin 998 adetle yüzde 50,1 pay aldı.



EN FAZLA ARTIŞ ORANI ELEKTRİKLİ OTOMOBİLLERDE

Bu yılın ilk altı aylık döneminde elektrikli otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 92,2 ve hibrit otomobil satışları da yüzde 18 artış gösterdi.



ODD, 2020 Haziran ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı verilerine göre; Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2020 yılı Haziran sonunda bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 30,2 artarak 254 bin 68 adet olarak gerçekleşti. Otomobil satışları, 2020 yılı ilk yarıda geçen yıla göre yüzde 30,2 oranında artarak 203 bin 595 adet olurken, hafif ticari araç pazarı da yüzde 30,2 artarak 50 bin 473 adede ulaştı.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2020 Haziran ayında yüzde 66,3, otomobil pazarı yüzde 58,4 ve hafif ticari araç pazarı yüzde 108,7 oranında arttı. 2020 yılı Haziran ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2019 yılı Haziran ayına göre yüzde 66,3 artarak 70 bin 973 adet oldu. 2020 yılı Haziran ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 58,4 artarak 57 yüzde 67 adet olurken, hafif ticari araç pazarı yüzde 108,7 artarak 13 bin 906 adet oldu. Otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık haziran

ayı ortalama satışlara göre yüzde 1,0 arttı. Otomobil pazarı, 10 yıllık haziran ayı ortalama satışlara göre yüzde 6,2 artış gösterdi. Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Haziran ayı ortalama satışlara göre yüzde 15,9 azaldı. LMC Automotive, 2020 yılı revize tahminlerini yayımladı. Buna göre 2020 yılı dünya toplam otomotiv pazarı 90,3 milyon adet ile tamamlanan bir önceki yıla oranla yüzde 21,6 azalışla 70,8 milyon adet seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor.

EN KARMAŞIK REÇETELERİ UZMANLIKLA KARIŞTIRIYORUZ!



www.tekno-mix.com



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

ADT Elastomer Çözümleri Sanayi AŞ

TEKNO
MIX

Korona Sonrası Otomotiv Sektörüne Bakış



VAROL KARSLIOĞLU

Bu yazımızda, korona krizinin sonrası dönemde dünya otomotiv sektörünün yeni yapısına ve işleyişine özellikle Kuzey Amerika perspektifinden bakmaya çalışacağım.

Krizden önce ortaya çıkan birkaç önemli faktörün bundan sonra da etkili olacağı ve sektörün iş modellerini etkileyeceği kanısındayım.

Bu faktörleri üç ana başlıkta inceleyebiliriz.

Tedarik zincirlerindeki bölgeselleşme

İki yıl kadar önce Başkan Trump'ın korumacı söylemleriyle gündeme getirdiği bu faktör, özetle başta Çin olmak üzere daha düşük maliyetli ülkelerdeki üretimin ABD'ye döndürülmesini amaçlıyordu. Korona krizinin lojistik ağını ve küresel tedarik zincirlerinin işleyişini etkilemesiyle konu daha önemli hale geldi. Özellikle dünyanın üretim üssü olan Çin ile ABD arasında oluşan ve korona krizinden de beslenen siyasi gerilimin kalıcı ya da çok uzun süreli olacağına ilişkin kaygılar artıyor. Bu durum, daha önce Trump'ın çağrılarına pek de sıcak bakmayan General Motors (GM) ve Ford gibi ana üreticiler de, daha bölgesel ve "eve yakın" bir oluşuma artık daha olumlu bakıyor.

Bu bağlamda, Amerikan, Alman ve Japon üreticilerin Meksika'yı bir ihracat üssüne dönüştürmek için son 10 yılda yaptıkları yatırımlar şimdi daha anlamlı hale geliyor. NAFTA'nın (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması) yerini alan yeni serbest ticaret anlaşmasının (USMCA) üç üyesinden biri olan Meksika, otomobil ihracatının değerini 2010 yılından bu yana iki kattan fazla arttırarak kriz öncesinde 50 milyar dolara yaklaştırmıştı. USMCA ile Meksika'nın düşük işçilik maliyetleri daha az bir rol oynayacak olsa da, bu ülkenin diğer ülkelerle imzaladığı 50'ye yakın serbest ticaret anlaşması dünya pazarlarına gümrük vergisiz olarak otomobil ihracatını çok kolaylaştırıyor. Meksika, 1,3 milyar dolarlık GSMH ve satınalma paritesi itibarıyla dünyanın 11. büyük ekonomisi ve 126 milyonluk nüfusuyla aynı zamanda çok cazip bir iç pazar. Atlantik ve Pasifik okyanusunda, hem Avrupa, hem de Asya'ya dönük, yılın 12 ayı açık limanları ile sadece ABD'nin yanı başında olmanın ötesinde tüm dünya pazarlarına ulaşım açısından lojistik avantajlara sahip. Nitekim, geçen yıl itibarıyla Meksika'nın Almanya'ya yaptığı otomobil ihracatında Almanların yarattığı katma değer yüzde 40'ı buluyor. ABD için bu oran yüzde yetmiş. Bu oranlar, hem Amerikan hem de Avrupa otomobil sanayinin, Meksika faktörünü iyi değerlendirdiğine işaret ediyor.

Ayrıca, Kuzey Amerika, Avrupa ve Asya gibi büyük pazarlardaki ürün tercihlerinin giderek farklılaşması (ABD'n-de büyük SUV ya da pikap tarzı araçların daha çok tercih edilmesi gibi) bölgeselleşmeyi daha çok teşvik edebilir.

Siyasi açıdan, Çin'in bir buçuk yıldır, iki Kanada vatandaşını, Kanada'da tutuklanan, Huawei mali işler direktörünün karşılığında adeta rehin tutması, politik gerilimi sadece Batı ile olan ABD'yle sınırlı kalmayarak arttırıyor.

Elektrifikasyon

Bir düşünce kuruluşu (think tank) olan Edison Electric Institute, ABD'ndeki yeni otomobil satışlarında elektrikli araçların (BEV) payının 2018'deki yüzde 2'den 2030'da yüzde 20'nin üzerine çıkacağını tahmin ediyor. BEV'ler konvansiyonel (içten yanmalı) otomobillere göre çok daha az hareketli ve toplam parçaya sahip olduğundan, ana üreticilerin yan sanayiden alacağı parça hacmi çeşit ve miktar olarak önemli ölçüde azalacak. Ford firması bu oluşumla birlikte markalı üreticilerin de bir araç için yarattığı katma değer oranının yüzde 30'dan 10'a kadar düşeceğini öngörüyor. Bu oranlara bakarak, BEV'lere yönelik arttıkça, otomotiv yan sanayinin yaratacağı katma değer de azalması neredeyse kaçınılmaz.

Daha fazla entegrasyon

Katmanlı üretim (additive manufacturing) olarak adlandırdığımız, üç boyutlu "yazıcılara" dayalı üretim, son bir kaç yılda adını daha çok duysak da aslında otuz yılı aşkın bir geçmişe sahip. GM, bu hafta yaptığı açıklamayla, 2020 sonlarında Detroit'te Katmanlı Sanayileşme Merkezi'ni (Additive Industrialization Centre) faaliyete geçireceğini duyurdu. Şimdiye kadar GM ve diğer firmalar bu tekniği, seri üretimin mümkün olmadığı prototip ya da özel parça imalatında kullanıyordu. Gelecekte ise, zaten BEV'ler ile birlikte sayıları azalacak olan parçaların da bir bölümünü ana firmalar kendileri üretirlerse, bu yan sanayinin otomotiv pastasındaki payını daha da azaltabilir.

Özetle otomotiv tedarik sanayinin, hiçbir dönemde olmadığı kadar gelişmeleri yakın takip etmesi ve iş modellerini buna göre adapte etmesi, kısa ve uzun vadeli planlama yapması, Türkiye'nin zor koşullarında bile kaçınılmaz olacak.

Tarihi mirasımıza sahip çıkıyoruz

Çağlar boyu üretim kültürümüzün
sessiz tanığı, gündelik hayatımızın
sadık yoldaşı el aletlerinin
izini Anadolu'da sürdürdük.
Ulaşabildiklerimizle Türkiye'de ilk
El Aletleri Müzesini kurduk.



Yeni Normalde Mobilite Sektöründe Öne Çıkan Başlıklar

> **D**ünya tarihinin en büyük değişim katalizörleri arasında yer alan Covid-19 pandemisi, seyahat imkânlarını daha önce görülmemiş biçimde kısıtladı ve uzaktan çalışma uygulamalarını bu doğrultuda yaygınlaştırdı. Bu küresel iş ortamında mobilite sektöründe faaliyet gösteren şirketler, pandeminin uzun vadeli yansımalarını anlamaya ve yarattığı etkiler çerçevesinde yeni faaliyet modelleri keşfetmeye odaklandılar. Covid-19 süreci, şirketlerin ürün portföyleri ile birlikte imalat ve operasyonel maliyetlerini rasyonelize etmeleri için bir fırsat da yarattı. Aynı zamanda tedarik zincirlerinde direncin güçlendirilmesi ve yeni çalışma biçimlerine uyum sağlanması gibi konular şirketlerin gündemlerinde en üst sıralara taşındı. Dünyada ve ülkemizde normalleşme sürecinin başlamasının ardından mobilite şirketleri, sosyal mesafenin norm haline geldiği yeni normalde işe geri dönmeye başladılar.

EY olarak dünyanın en büyük ölçekli mobilite sektörü şirketi liderlerinin önümüzdeki dönemde gündemlerinde en üst sıralarda yer alacak konuları inceledik. Çalış-



SERDAR ALTAY

EY (Ernst & Young) Türkiye Vergi Hizmetleri
Şirket Ortağı, Otomotiv Sektörü Lideri

mamızı binek araçlar, ticari araçlar, havayolları, lojistik ve otomotiv yan sanayi şirketlerinin Nisan ve Mayıs 2020 verilerinden yola çıkarak aşağıdaki farklı konu başlıklarında mobilite sektörünün kısa-orta vadeli görünümüne ışık tutmak amacıyla oluşturduk.

Pazar koşulları:

Covid-19'un taşıt üretimi üzerinde küresel ölçekte ciddi etkileri oldu. Dünya genlinde pek çok bölgede orijinal ekipman üretim (OEM) faaliyetleri ilk çeyrek dönemde tamamıyla durdu. Çin'deki şirketler şu anda üretimin yeniden hız kazanması ile toparlanıyorlar ve yurt içi talebi canlandırmaya yönelik politikaları yakından takip edi-



GÜVENLİ ÜRETİM BAŞLADI

Şirketler, bazı bölgelerde salgının kontrol altına alınması ve sokağa çıkma kısıtlamalarının kaldırılmasıyla birlikte şu sıralar üretim faaliyetlerini güvenli şekilde ve kademeli olarak artırıyorlar

TEDARİKÇİLER DESTEKLENİYOR

Şirketler bu dönemde aynı zamanda tedarikçilerine rehberlik ederek operasyonel ve finansal risklerini en aza indirmeye çalışıyorlar.

TEDARİK ZİNCİRİ ÇEŞİTLENDİRİLİYOR

Benzer şekilde, tek bir kaynak veya ülkeye olan tedarik zinciri bağımlılıklarını değerlendirerek tedarik kaynaklarını çeşitlendirmeye odaklanıyorlar.



Binek araç üreten şirketler nakit akışında düşüş yaşarken, önümüzdeki aylar için kredi imkânlarını gözden geçiriyorlar. Çok sayıda şirket proaktif adımlar atarak zorunlu olmayan operasyonel harcamaları ortadan kaldırıyor ve nakit kullanımını en aza indirmeye çalışıyor.

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 preparing products

354. Ar-Ge Merkezi

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

TeknikKimya
Performance Chemicals

yorlar. Havayolu şirketlerinin, tüketicilerin seyahat davranışlarının değişmesi ve bununla ilgili finansal yansımaların etkisiyle önümüzdeki üç yıllık dönemde sürdürülebilir bir toparlanma süreci yaşaması bekleniyor. Lojistik şirketlerine yönelik, Asya'dan Avrupa'ya ve Asya'dan ABD'ye olan talepte güçlü artışlar görülüyor. Bununla birlikte Avrupa ve ABD arasındaki kısıtlamalar kargo kapasitesini olumsuz etkilemeye devam ediyor. Petrol ve doğal gaz fiyatlarındaki düşüş ile inşaat ve nakliye faaliyetlerinin gerilemesi ticari araçlara yönelik talebi özellikle Kuzey Amerika'da baskılıyor.

Sermaye yönetimi

Gelirlerin sert şekilde düşüş gösterdiği ve finansal istikrarın bozulma riski taşıdığı bir dönemden geçiyoruz. Bu durum, mobilitte sektöründe faaliyet gösteren şirketleri sermaye yönetimi stratejilerini yeniden gözden geçirmeye ve yeniden yapılandırmaya itiyor. Şirketler nakit artışı sağlamak için öncelikli olmayan harcamaları azaltırken, yatırım harcamalarını erteleme yoluna gidiyorlar. Bununla birlikte temettüleri ve hisse geri alımlarını askıya alıyorlar. Çok sayıda şirketin de likiditeyi güçlü tutmak amacıyla kredi ve borç finansmanı stratejilerini kullandıklarını görüyoruz.

İmalat ve tedarik zinciri yönetimi

Covid-19 pandemisi dünya genelindeki çoğu üretim sahasının kapanmasına yol açtı. Otomotiv üretiminin pandemi dolayısıyla 2020 yılında yaklaşık 19,5 milyon adet düşüş göstermesi bekleniyor. Ancak şirketler, bazı bölgelerde salgının kontrol altına alınması ve sokağa çıkma kısıtlamalarının kaldırılmasıyla birlikte şu sıralar üretim faaliyetlerini güvenli şekilde ve kademeli olarak artırıyorlar. Şirketler bu dönemde aynı zamanda tedarikçilerine rehberlik ederek operasyonel ve finansal risklerini en aza indirmeye çalışıyorlar. Benzer şekilde, tek bir kaynak veya ülkeye

olan tedarik zinciri bağımlılıklarını değerlendirerek tedarik kaynaklarını çeşitlendirmeye odaklanıyorlar.

İş gücünün korunması

Mobilitte şirketleri işe dönüş döneminde çalışanlarına yönelik güvenli çalışma kılavuzları yayınlıyorlar. İş yerlerinde sosyal mesafenin korunmasına ilişkin protokoller ve koruyucu maske kullanımı gibi konularda çalışanlarına eğitim veriyorlar. Uzaktan çalışma uygulamaları da devam ediyor ve teşvik ediliyor. İş yerlerinde yalnızca belirli sayıda çalışanın bulunması ile salgın riskini ortadan kaldırmaya çalışıyorlar. Öte yandan, Covid-19'dan yüksek seviyede olumsuz etkilenen şirketlerin işe sürekliliğini sağlamak amacıyla kısa çalışma ödeneği, ücretsiz izne çıkarma ve ücretlerde düşüşe gitme gibi kemer sıkma önlemleri aldıklarını görüyoruz.

İşletme sermayesi ve nakit akışı yönetimi

Üretim hacminde toparlanmanın belirsizliğini sürdürmesi ile birlikte imalatçı şirketler üretim oranları üzerinde işletme sermayesini ve stok seviyelerini dengelemek amacıyla ayarlamalar yapıyorlar. Binek araç üreten şirketler nakit akışında düşüş yaşarken, önümüzdeki aylar için kredi imkânlarını gözden geçiriyorlar. Çok sayıda şirket proaktif adımlar atarak zorunlu olmayan operasyonel harcamaları ortadan kaldırıyor ve nakit kullanımını en aza indirmeye çalışıyor.

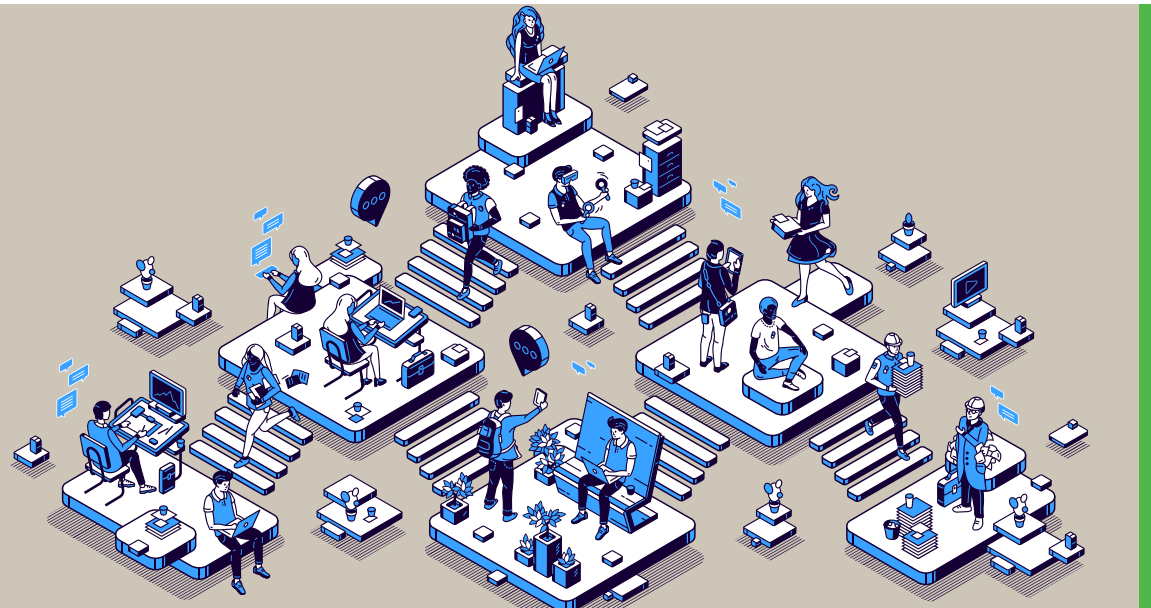
Yeniden yapılanma girişimleri

Orijinal ekipman üreticileri yeniden yapılanma önlemlerine hız vererek iş gücü sayısında düşüşe gidiyor, sermaye harcamalarını azaltıyor ve reklam gibi zorunlu olmayan harcamaları askıya alıyorlar. Binek araç üreticileri ise belirledikleri bölgelerde karlı olmayan üretim hatlarını sonlandırarak portföylerini rasyonel hale getirmeye odaklanıyor.



COVID-19'UN GETİRDİĞİ FIRSATLAR

Covid-19 süreci, şirketlerin ürün portföyleri ile birlikte imalat ve operasyonel maliyetlerini rasyonelize etmeleri için bir fırsat da yarattı. Aynı zamanda tedarik zincirlerinde direncin güçlendirilmesi ve yeni çalışma biçimlerine uyum sağlanması gibi konular şirketlerin gündemlerinde en üst sıralara taşındı.





CEMTAS

R&D
CENTER



*"Vasıflı çeliğimizle
hayatınızı dengeliyoruz."*

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



İSTİHDAM FAZLALIĞI ORANI ORTALAMA YÜZDE 17

Anket kapsamında üyelerin istihdam fazlalığı oranının ortalamada yüzde 17 olduğu ortaya çıktı.



KATILIMCILARIN YARIYA YAKINI İSTİHDAMINI KORUYACAK

Üyelerin yüzde 42'si kısa çalışma ödeneği bittikten sonra tüm personeli çalıştırarak tam maaş vermeyi düşündüğünü açıkladı.



KISA ÇALIŞMA ÖDENEĞİ MUTLAKA UZATILMALI

Sektörde önümüzdeki üç ayda istihdam fazlalığı olmasının beklenmesine karşın şirketler çalışanlarını muhafaza etmekte kararlı.

TAYSAD'ın 5. Koronavirüs Etki Araştırması Sektör, Tüm Sıkıntılara Karşın İstihdam Oranını Korumayı Amaçlıyor



TAYSAD, Koronavirüs Etki Araştırması'nın sonuçlarını kamuoyu ile paylaştı. Beşincisi düzenlenen ankette bu kez; 200 binin üzerinde istihdam sağlayan otomotiv sektörünün tedarik zincirindeki firmaların istihdam politikaları mercek altına alındı.

TAYSAD üyesi firmaların katılımıyla gerçekleşen anket, şirketlerin istihdam politikaları hakkında ayrıntılı bilgiler verdi. Ankete göre sektörde en az yüzde 30 oranında ciro kaybı beklendiği, yaşanan sıkıntılara karşın şirketlerin istihdamlarını korumayı planlandığı ortaya çıktı.

Kısa çalışma ödeneğinden yararlanma oranı, ortalamada yüzde 46'yı buldu

Ankette şirketlerin Kısa Çalışma Ödeneği'nden yararlanma oranlarına değinildi. Bu kapsamda; katılımcıların yüzde 57'si beyaz yaka, yüzde 67'si ise mavi yaka çalışanları kapsamında kısa çalışma ödeneğinden, Haziran ayında da yararlandı. Söz konusu üyelerin kısa çalışma ödeneğinden yararlanma oranı, ortalamada yüzde 46'yı buldu. Katılımcıların yarısı gelecek 3 ayda beyaz yaka çalışanları kapsamında istihdam fazlalığı olacağını düşündüğünü açıklarken, bu oran

mavi yakada yüzde 68'e çıktı. Anket kapsamında üyelerin istihdam fazlalığı oranının ortalamada yüzde 17 olduğu ortaya çıktı.

Üyelerin yüzde 42'si kısa çalışma ödeneği bittikten sonra tüm personeli çalıştırarak tam maaş vermeyi düşündüğünü açıkladı. Katılımcıların yüzde 36'sı fazla elemanları ücretsiz izne çıkarmayı, yüzde 29'u ileriye dönük borçlandırarak yıllık izne çıkarmayı, yüzde 15'i de ücretli izne çıkarmayı planladığını vurgularken, yüzde 5'lik kesim ise tüm personelinin çalışacağını ancak kısmi maaş ödeneceğini belirtti.

Servislerdeki uygulama 2 ay daha devam edecek

Çalışmaya göre katılımcıların yüzde 60'ının kronik rahatsızlığı bulunan personelinin çalıştırmadığı, söz konusu firmaların yüzde 42'sinin bu sebeple çalıştırmadığı personellerine kısmi ödeme yaptığı, yüzde 30'unun ücretli izin, yüzde 28'inin ise ücretsiz izin kullandığı belirlendi. Ankete

göre; katılımcıların yarısının personel servislerinde, yüzde 50 doluluk oranı uygulamasına devam ettiği ortaya çıktı. Ayrıca söz konusu firmalar 2 ay daha bu uygulamaya devam edeceklerini açıkladı.

Ankette üretim kayıplarına da değinildi. Bu kapsamda katılımcıların yarıya yakınının Temmuz ayında, bir önceki yılın Temmuz ayına göre en az yüzde 30 oranında üretim kaybı yaşanacağını öngördüğü ortaya çıktı. Anket sonuçlarını değerlendiren TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Araştırmamız bize; Kısa Çalışma Ödeneği'nin uzatılmasının sektör açısından ne kadar mühim olduğunu bir kez daha gösterdi. Kısa çalışma ödeneği, sektörün en önemli sorunları arasında yer alan istihdam kaybına yönelik politikaları etkiliyor. Ödeneğin uzatılmasının ardından sektörde bu ay en az yüzde 30 oranında üretim kaybı beklenmesine karşın, şirketler istihdam oranlarını korumayı amaçlıyor" diye konuştu.

DEĞER YARATMAK BİZİM İŞİMİZ!



Tedarik Zinciri Yönetimi

Esnek üretim ve tam zamanında teslimat sunarız.



Proje Yönetimi

Müşterilerimizin işlerini büyümesine destek oluruz.



Problem Çözme

Müşterilerimize mükemmel çözüme ulaşma deneyimi sunarız.



Etkili Süreç Yönetimi

Müşterilerimizin çıkarlarını koruruz.



Müşterimizin parça tedarikçisiyiz!



Yüksek kalitede üretiriz!



Avrupa Satış Sonrası Pazarlarındaki Rüzgarın Yönü, Türkiye'nin Rotasını da Belirleyecek



Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), üyesi olduğu satış sonrası sektörünün küresel çatı kuruluşu FIGIEFA'nın Covid-19 salgını ile ilgili anketinin sonuçlarını aktardı. Avrupa'nın tüm ülkelerinden 408 bağımsız otomotiv yedek parça distribütörü ile yapılan ankette, salgının hem şirketlerin faaliyetlerine hem de iş gücüne yönelik etkileri gözler önüne serildi.

Avrupa'nın tüm ülkelerinden 408 bağımsız otomotiv yedek parça distribütörü ile internet üzerinden yapılan açık ankette, salgının şirket faaliyetlerine ve iş gücüne yönelik etkileri gözler önüne serildi. Katılımcıların yüzde 80'ini KOBİ'ler oluştururken, 5 binden fazla çalışan sayısına sahip 5 adet şirket de söz konusu araştırmada yer aldı. Çalışmaya yüzde 95 oranında Avrupa Birliği üyesi ülkelerde yer alan şirketler katılırken, katılımcıların yüzde 5'ini de birliğin yoğun ve entegre şekilde ticari bağlantılara sahip olduğu komşu ülkelerdeki şirketler oluşturdu. Ayrıca ankete, karantina ile tecrit koşullarının daha geniş ve uzun süre yaşandığı İtalya, İspanya ve Fransa'dan ise yüzde 68 oranında katılım sağlandı.

Faaliyetler devam etti, lokasyonlar kapalı kaldı

Ankete göre; katılımcıların yaklaşık yüzde 60'ının salgın sürecinde kısıtlama olmaksızın ticari faaliyetlerini sürdürdüğü, yüzde 40'ının işlerine kısmen devam ettiği, yüzde 1'inin de tamamen kapatılmaya zorlandığı belirtildi. Profesyonel müşterilerle çalışan şirketlerin yaklaşık yüzde 80'inin de ticari yerleşkelerinin açık kaldığı, doğrudan tüketiciye satış yapan yaklaşık yüzde 45'lik kesimin yerleşkelerinin ise sosyal izolasyon ve alışveriş kısıtlamalarından dolayı kapandığı ortaya çıktı.

Satışlar önemli oranda azaldı!

Satış noktasında yılın ilk çeyreği için herhangi bir kayıp olmadığını bildiren şirketlerin oranı yüzde 13 iken, Mart ortası itibarıyla bu oran yüzde 3'e indi. Aynı şekilde, şirketlerin yarısından fazlası, ilk çeyrekte üçte birden daha az kayıp yaşadığını belirtti. Katılımcıların yarısından fazlası, Mart ortası itibarıyla kayıplarının yüzde 50'nin üzeri



EN BÜYÜK PROBLEM: NAKİT AKIŞI

Geleceğe yönelik net bir tablo çizilememesi ile tüketim talebinin düşmesinin, KOBİ'ler başta olmak üzere şirketlerde negatif bakış açılarına yol açtığı görüldü.

rine çıktığını aktardı. Şirketlerin yüzde 30'a yakını ise satışlarında üçte ikiden fazla düşüş yaşadığını açıkladı.

Anket ile ilgili açıklamalarda bulunan FIGIEFA Yönetim Kurulu Üyesi Serdar Aslan, sürecin Avrupa satış sonrası pazarında daha az zararla atlatılabilmesi adına, Avrupa Parlamentosu ve ilgili alt çalışma gruplarıyla çalıştıklarını açıkladı. "Tüm dünyayı etkisi altına alan salgınla ilgili anketleri incelediğimizde, aynı çalışmaya 1 ay farkla bile farklı cevaplar verilebildiğini görebiliyoruz" diyen Aslan, "Bu da durumun ne kadar değişken ve dinamik olduğunu gösteriyor. Avrupa satış sonrası pazarlarında esecek rüzgarın yönü, Türkiye satış sonrası olarak bizlerin de rotasını belirleyecek. Avrupa ve Türkiye otomotiv satış sonrası pazarlarının ana sorunlarının örtüştüğünü, ülkeler bazında küçük farklılıklar oluştuğunu ancak işin özünde problemin üç ana kaynaktan toplandığını görüyoruz. Bunları; hayatı idame ettirmek için gıda akışı ve sağlık önemleri, işi idame ettirmek için ürün ve nakit akışı ve yeni normalde çalışma şekillerindeki değişiklikler olarak sıralayabiliriz" ifadelerini kullandı.

SERDAR ASLAN

FIGIEFA Yönetim Kurulu Üyesi



Engineered Vehicle Controls

**Steering
Solutions**



**Access
Controls**



**Motion
Controls**

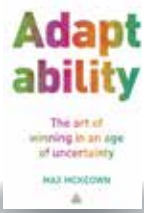


**Welded
Fabrication**



Covid-19 Günlerinde Önerilen Yönetici Kitapları

“Yönetim kitaplarının Spotify’ı” olarak adlandırılan bir çevrimiçi kütüphane kuruluşu olan Perlego, platformunu kullanarak 600’den fazla yönetici tarafından sipariş edilen en popüler kitapların listesini yayınladı. Kriz zamanlarında liderlik etme, stresle başa çıkma, uzak bir işgücüne katılma, COVID sonrası dünyaya hazırlık ve daha pek çok konu hakkında kitaplar yöneticiler tarafından tercih edilmiş.



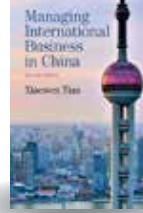
BELİRSİZLİK ÇAĞINDA KAZANMA SANATI

Max McKeown
Yayın Tarihi: 2012
ISBN-13: 9780749465247
228 Sayfa



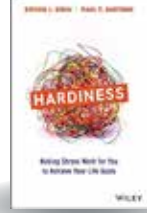
DAYANIKLI ORGANİZASYONLAR

Dr. Erica Seville
Yayın Tarihi: 2016
ISBN: 9780749478568
200 Sayfa



ÇİN'DE ULUSLARARASI İŞLETMELERİN YÖNETİMİ

Xiaowen Tian
Yayın Tarihi: 2012
ISBN-10: 9781107499034
388 Sayfa



SAĞLAMLIK

**Paul T. Bartone,
Steven J. Stein**
Yayın Tarihi: 2019
ISBN: 9781119584452
288 Sayfa



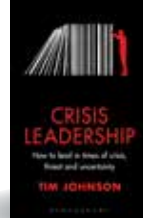
GELECEĞİN MÜŞTERİSİ

Blake Morgan
Yayın Tarihi: 2019
ISBN: 9781400213634
224 Sayfa



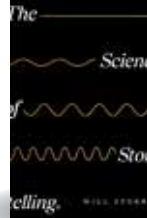
GELİŞMİŞ MARKA YÖNETİMİ

Paul Temporal
Yayın Tarihi: 2019
ISBN: 9780857195906
302 Sayfa



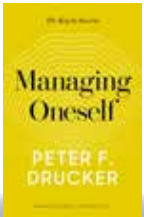
KRİZ LİDERLİĞİ

Tim Johnson
Yayın Tarihi: 2018
ISBN: 9781472942821
272 Sayfa



HİKAYE ANLATMA BİLİMİ

Will Storr
Yayın Tarihi: 2019
ISBN: 9780008276935
144 Sayfa



KENDİNİ YÖNETMEK

Peter F. Drucker
Yayın Tarihi: 2007
ISBN: 9781422123126
72 Sayfa



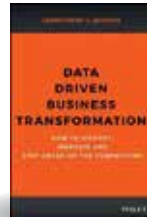
GELECEK

Martin Rees
Yayın Tarihi: 2018
ISBN: 9780691180441
272 Sayfa



ARTIK ÇALIŞMIYOR

Robert Krichieff
Yayın Tarihi: 2012
ISBN: 9781547400751
266 Sayfa



VERİYE DAYALI İŞ DÖNÜŞÜMÜ

**Peter Jackson,
Caroline Carruthers**
Yayın Tarihi: 2012
ISBN13: 9781119543152

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**

Borusan Mannesmann Covid-19'u Teknolojiyle Hackliyor



Risk potansiyelini önceden tespit ediyor

O fise/tesise gelmeden önce risk potansiyellerini tespit edebilsedik neler olurdu? Sorusundan yola çıkılarak geliştirilen "Sağlık Olsun" uygulaması, evdeyken birkaç basit soruyu cevaplayarak, ofise veya tesise gelmeden risk tespitinin yapılabilmesini ve böylece

virüs bulaşma potansiyelinin önüne geçilmesini sağlıyor. Her çalışan uygulama üzerinden günlük soruları cevaplıyor ve uygulamanın analizleri sonucunda en ufak belirti, iş yeri sağlık personellerine bilgi olarak gidiyor. Sonrasında daha fazla bilgi almak ve tavsiyelerde bulunmak üzere ilgili çalışanla iletişime geçiliyor. Doktorlar uygulama aracılığıyla iyileştiklerini onaylayana kadar,

Borusan Mannesmann, Covid-19 salgınında çalışanlarını korumak için "Sağlık Olsun" adında bir uygulama geliştirdi.

belirti şüphesi olan çalışan servis kullanamıyor ve tesise giremiyor.

Uygulama bunun yanında servislerde koltuk takibi yaparak hem koltuklarda oturanlar arasındaki mesafeyi optimize ediyor, hem de olası vaka durumlarında temaslıların takibinde büyük rol oynuyor. Servislerde yer alan barkod, araca binerken çalışanlar tarafından okutuluyor ve ekranda koltuk numarası belirleniyor. Sürücünün onayıyla beraber çalışan belirtilen koltuğa oturuyor ve seyahatini gerçekleştiriyor. Ertesi gün uygulama üzerinden servis kullanıp kullanmayacağını belirtiyor ve uygulamanın algoritması aynı araçta ve koltukta 1,5m'lik sosyal mesafeyi ayarlıyor.

Bosch, Tam Otomatik Maske Üretim Hattını Hayata Geçirdi

Koronavirüs ile mücadele kapsamında Bosch, yüz maskelerinin tam otomatik üretimi konusunda çalışmalara başladı. Bosch Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Volkmar Denner, Stuttgart-Feuerbach'daki Bosch fabrikasında ilk özel yüz maskesi üretim hattını açtı. Denner, "Koronavirüs bütün toplumu ilgilendiren bir mücadele. Çalışanlarımızı kendi ürettiğimiz maskelerle donatarak, piyasadaki arz durumunu azaltmaya yardımcı oluyoruz. Operasyonlarımızı güvenli bir şekilde sürdürürken çalışanlarımızı korumamızı

sağlayacak temelleri atıyoruz" dedi. Haziran sonuna kadar sürecek olan koordinasyonlu bir üretimi artırma sürecinin ardından şirket, dünyanın dört farklı köşesindeki beş ayrı üretim hattında, günde yarım milyondan fazla maske üretmeye başlayacak. Hatlar, Bosch'un özel amaçlı makine üretimi birimi tarafından tasarlandı. Bosch, özel üretim hattının planlarını diğer şirketlere ücretsiz olarak sunmayı planlıyor. Bosch, tasarım hattının planları için şimdiden 30'dan fazla şirketten teklif aldı.

Bosch'un özel amaçlı makine üretimi birimi, yüz maskesi üretmek için bir sistem geliştirdi. Dünyanın dört bir yanındaki Bosch lokasyonlarında bulunan beş adet tam otomatik üretim hattı, koruyucu yüz maskelerini çalışanları için üretecek.



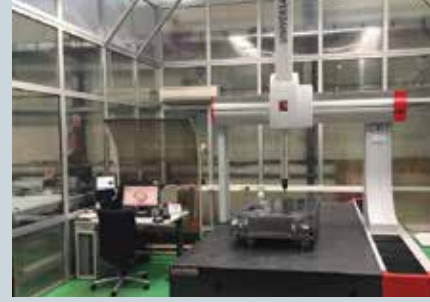


Filiz Albrecht, Bosch'un yönetim kurulundaki ilk kadın oldu

31 Aralık 2020 itibarıyla emekliye ayrılan Yönetim Kurulu Üyesi Christoph Kübel'in yerine, İnsan Kaynaklarından sorumlu başkan yardımcısı olarak görev yapan Filiz Albrecht geçecek. Böylelikle, Bosch tarihinde ilk defa yönetim kurulunda bir kadın üye olacak.

Tekiş, Yeni CMM Ölçüm Makinesi ile Kalite Kontrol Kapasitesini Artırdı

TEKİŞ, yeni CMM makinesi ile CNC işçiliği yapılan plakaların ölçüm kapasitesini 2.500mm x 1.500 mm x 1.000 mm 4 bin kg olarak artırdı. Kalıp seti üretim bölümünde; enjeksiyon, basınçlı döküm, sac şekillendirme, form kalıpları konusunda her türlü kalıp için kalıp setleri imalatı yapan firma, böylelikle daha büyük ebatlı kalıplar için set ve özel plaka işçiliğinin ölçümü ve kalite kontrolünü yapabilir hale geldi. Tekiş Satış ve Pazarlamadan sorumlu yöneticisi Gökşen Koçak, "En büyük müşterimiz Almanya. Avrupa'da daha birçok ülke ve ABD'de de müşterilerimiz var. Bu yatırımla müşterilerinin geniş talep yelpazesini eksiksiz olarak sağlayabileceğiz. İlgili yeni kapasite artışı hem bize hem de müşterilerimize mutluluk veriyor." dedi



Porsche'nin Yeni Nesil V8 Motor Su Pompalarını Kırpart Üretecek

Motor komponentleri üretiminde OEM tedarikçisi olan Kırpart, Porsche'nin 2022 yılında devreye girmesi planlanan yeni tip motorlarının önemli soğutma komponentlerinden biri olan su pompalarını üretecek.

Motor komponentleri üretiminde OEM tedarikçisi olan Kırpart, 2016'da katıldığı Turquality programı ve 2017'de kurduğu Ar-Ge Merkezi çalışmalarını müşteri portföyünü çeşitlendirerek güçlendiriyor. Kırpart, Porsche'nin 2022 yılında devreye girecek olan yeni tip motorlarının en önemli soğutma komponentlerinden biri olan su pompası üretecek. Termostat, su ve yağ pompası gibi motor soğutma sistem komponentleri tasarım, geliştirme ve imalatında ihtisaslaşan Kırpart; 1978'den bu yana termo-wax teknolojisi know-how'ına sahip. 1998 yılında Kırpart Grubu'na katılan Kırpart; otomotiv sektöründe faaliyet gösteriyor. Kırpart, yenilikçi motor

komponentlerini global araç ve motor üreticilerine satıyor.

Ürünlerinde kendi patentlerini ve know-how'ını kullandıklarını söyleyen Kırpart Genel Müdürü Şahin Saylık, geline son noktada VW grubu içerisinde yeni bir ürün grubuyla da portföyde yer aldıklarını

belirtti. Saylık, "Tüm yaşamın yeniden şekillendiği bugünlerde, oldukça uzun ve zorlu bir ön proje sürecinin ardından dünya devi rakiplerimizi geride bırakarak, Porsche'nin yeni nesil motorlarının su pompası projesine dahil olduk. VW grubunun markalarından olan Porsche; 2022 yılında devreye girecek olan yeni tip motorlarının en önemli soğutma bileşenlerinden biri olan su pompası için, Kırpart'ı geçtiğimiz günlerde tedarikçi olarak projeye dahil etti" dedi.



Polimer Alanında Çevre Dostu Çözüm: Epsan Eplon+

Çeviklik ve inovasyon felsefesi ile Türkiye'nin PA alanında lider polimer kompaund üreticisi olan Epsan, vizyonu doğrultusunda, sürdürülebilirlik alanında adımlar atmaya devam ediyor. Avrupa'daki 5 satış ve teknik destek merkezi, 5 kıtada 25 iş ortağı ile 40 ülkeye direkt dağıtım yapan Epsan, çevre dostu çözümleri hayata geçiriyor

Avrupa'daki 5 satış ve teknik destek merkezi, 5 kıtada 25 iş ortağı ile 40 ülkeye direkt dağıtım yapan Epsan, çevre dostu çözümleri hayata geçiriyor.

Epsan, mühendislik plastikleri alanında 40 yılı aşkın tecrübesiyle; otomotiv başta olmak üzere, elektrik-elektronik, beyaz eşya, savunma, tarım ve mobilya gibi ana sektörlerle; etkin, güvenilir, sürdürülebilir ve çevre dostu çözümler sunuyor.

14 ay yoğun Ar-Ge ile 78% daha az CO2 salınımı ve 97% daha az su kullanımı sağlayan çevre dostu ürün üretti.

OEM ve Tier-1 ile yapmış oldukları inovasyon odaklı görüşmeler doğrultusunda, sektörlerin ihtiyaç duyduğu ürünleri geliştirmeye odaklanan Epsan, 14 ay süren yoğun Ar-Ge faaliyetleri sonucunda; net yüzde 100 "geri dönüştürülmüş iplik firelerinden" üretilmiş, EPLON+ serisi, polyamide kompaund ürünlerini hazır hale getirdi.

Bağımsız denetim firması tarafından ISO 14040 standardı baz alınarak yapılan LCA (Life Cycle Assessment) ölçümlerine göre; Epsan EPLON+ serisi, birincil kompaund plastiklere göre yüzde 78 daha az CO2 salınımı ve yüzde 97 daha az su kullanımı sağlıyor.

Sürdürülebilirlik için geri dönüşüm, yakın tarihli planlara alındı.

Çevre dostu Eplon+ serisini hayata geçiren Epsan'ın, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Bora Efe, "sürdürülebilirlik için geri dönüşüm, yakın tarihli planlara

alındı" dedi. Efe; "Geri dönüşüm faaliyetleri; kaynakların korunması ve sürdürülebilir ekonomi amacı ile toplum ve organizasyonların gün geçtikçe daha fazla önem verdiği bir konu haline geldi. Bununla birlikte, son yıllarda özellikle Avrupa Birliği'nin araç emisyon değerlerindeki zorlayıcı hedefleri, karbon salınımının azaltılması amacıyla yenilebilir enerji kaynaklarına yönelim, elektrikli ve hibrit araçlara olan talepler, sürdürülebilir bir çevre için atılan adımlardan bazıları.

Bu noktada; araç üreticileri, yapmış oldukları çalışmalar ile önümüzdeki dönemlerde, daha fazla geri dönüştürülmüş malzeme kullanmayı hedefliyorlar. Örnek vermek gerekirse, Volvo 2025 yılından itibaren, tüm yeni tasarımlarında, geri dönüştürülmüş malzemelerden

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Bora Efe



üretilmiş parça oranının yüzde 25 olacağını açıkladı. Avrupa Birliği tarafından oluşturulan Circular Plastic Alliance (CPA) inisiyatifi ile; 200'ün, üzerinde şirket ve organizasyon, 2025 yılı itibarıyla, 10 milyon ton geri dönüştürülmüş plastik kullanmayı planlıyor. Bu deklarasyonu imzalayan önemli organizasyonlar arasında TAYSAD'ın da üyesi olduğu CLEPA ve ACEA gibi sektörün en önemli otomotiv organizasyonları da yer alıyor" diyerek, özellikle otomotiv alanında sektörün beklentilerini ve nasıl şekilleneceğine yönelik bilgileri paylaştı.

Epsan EPLON+ serisinin Türk mühendislerin başarısı olduğunu vurgulayan Efe, "Başarılı Türk mühendislerimiz sayesinde, 14 aylık yoğun bir Ar-Ge çalışması ile bu sonuçları ortaya koyduk. Tamamen geri dönüştürülmüş kaynakları kullanarak ürettiğimiz EPLON+ serisi, özellikle otomotiv sektörü için standart geri dönüştürülmüş kompaundlara göre, daha yüksek mekanik ve ısı dayanımı sunuyor. Bu sayede başta otomotiv olmak üzere elektrik elektronik ve diğer endüstriyel sektörlerde, birincil kompaundlara göre, daha çevreci ve ekonomik çözümler sunmuş oluyoruz. 78% daha az CO2 salınımı ve 97% daha az su kullanımı sunan ürünlerimiz; çevre dostu, geleceği düşünen, yüksek kaliteye odaklanan, çevik ve yenilikçi kurum kültürümüzün sonucudur." dedi.



Yıldız Kalıp A.Ş.

www.yildizkalip.com
yildizkalip@yildizkalip.com



Tasarım Süreçlerinizde İleri Mühendislik Hizmeti Sunuyoruz



Şadi KOPUZ
EnginSoft Turkey
CEO

otomotiv sektöründe araç yakıt performansını arttırmaya yönelik ağırlık azaltma çalışmaları, sürücü ve araçta bulunan diğer kişiler ve çevreye ergonomik rahatlık sağlamak amacıyla optimum ses yalıtımı sağlanması için akustik çalışmalar, motor sistemi ve güç aktarım sistemlerinde kullanılan mekanik parçaların uzun yol şartlarında dayanım sürelerini arttırmaya yönelik mukavemet çalışmaları ve daha birçoğunu gerçekleştirmekteyiz. Şasi ve ekipman güvenliğini test etmek amacıyla araç çarpışma simülasyonları, far ve fren sistemlerinde meydana gelecek yüksek sıcaklık durumlarını incelemeye yönelik analizler ve bunlar gibi birçok konuda geniş ve

EnginSoft Turkey olarak yıllardan beri süregelen bilgi birikimi ve tecrübemizle İstanbul ve Ankara'daki ofislerimizde çeşitli sektörlerin önde gelen ana yüklenicilerinin ileri mühendislik, yazılım satış, teknik destek ve eğitim partneri olarak faaliyetimize devam ediyoruz. Otomotiv sektöründe çeşitli firmalar ile optimizasyon teknolojisi, tasarım ve ileri mühendislik analizleri başta olmak üzere çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

uzman mühendis kadromuzla ileri mühendislik analizleri ile hem yurt içi hem de yurt dışına mühendislik hizmetleri sağlamaktayız.

EnginSoft Turkey uzmanlarının tecrübesine dayalı olarak akışkanlar dinamiği alanında birçok analiz kabiliyetine sahiptir; bu faaliyetler çok fazlı, ısı transferi, yanma, aerodinamik, optimizasyon ve diğer birçok analiz türünü kapsamaktadır. Fren soğutma, benzinli ve dizel motorların yanma analizleri, kaput altı ısı transferi ve soğutma analizleri, araç aerodinamiği, akü yönetim analizleri ve aero-akustik analizler otomotiv sektöründe gerçekleştirdiğimiz analizlerin bazısıdır. 2000 çekirdekli yüksek başarılı bilgisayar merkezimiz akışkanlar dinamiği analizlerinde hızlı ve güvenli sonuçlar elde etmemize yardımcı olmaktadır.

Elektronik alanında yüksek frekans, alçak frekans, termal çip soğutma, sistem entegrasyon, güç ve performans analizleri konularında çalışmaktayız. Bu kapsamda, kompleks sürüş senaryolarını anlayacak şekilde radar sistemlerinin tasarımı, farklı elektromanyetik alanlar için yapılan anten performanslarının belirlenmesi, sinyal ve güç bütünlüğüne bağlı sistemsel problemleri çözecek analizlerin yapılması, AC performans analizleri, DC güç kayıpları ve termal

performansları, düşük frekans elektromanyetik analizlerle sensor, uyarıcı ve dönüştürücü birimlerin sistemlere olan entegrasyonu gibi konularda projelerimizi sürdürmekteyiz. Ayrıca elektrik motorlar için tasarım, optimizasyon, gürültü ve dayanıklılık analizleri, elektromanyetik uyumluluk için EMC standartlarına uygun bir şekilde EMI problemlerinin belirlenmesi ve düzeltilmesi gibi ileri mühendislik problemlerine çözüm sağlamaktayız.

EnginSoft Turkey otomotiv sektöründeki kabiliyetlerini sistem analizi, simülasyon ve gömülü yazılım iyileştirme süreçleri ile desteklemektedir. Sistem simülasyonu alanında otomotiv sektöründe güvenlik, otonom taşıtlar ve elektrik uygulamaları kapsamında işlevsel emniyetin sağlanması, fiziksel test prosedürlerini düşürerek maliyetin azaltılması ve genel proses işlemlerindeki performansı optimize etme konusunda büyük bir tecrübeye sahiptir. Otonom araçlarda kullanılan yapay zekâ ile algılama sistemleri, araç hareket planlamaları, akünün aşırı yüklenmesi, çarpışma simülasyonları ile önleyici sistemlerin tasarımı, gelişmiş sürücü destek sistemleri ve uyarı sistemleri gibi uygulamaların belirlenmesi ve problemlerin çözümü, çoklu mühendislik disiplini ile gerçekleştirilmektedir.

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

MAYIS-HAZİRAN 2020 • SAYI: 114 **97**



EMİNE SABANCI KAMIŞLI

ESAS SOSYAL KURUCULAR KURULU BAŞKANI

ESAS SOSYAL GENÇLERE İNANIYOR

Şevket Sabancı ve ailesi tarafından sürdürülebilir sosyal yatırımlar yaparak ülke kalkınmasına katkıda bulunmak amacıyla kurulan Esas Sosyal, ilk yatırım alanını gençlik ve istihdam olarak belirledi. Eğitimlerini tamamlayıp işe giremeyen gençlerin işsizlik sorununa çözüm modeli oluşturma çalışmaları sonucu; araştırma, farklı kurumlarla geliştirilecek ortak projeler ve İlk Fırsat Programı'nı içeren bir sosyal yatırım stratejisi geliştirildi.

Sosyal yatırım Türkiye'de çok yeni bir kavram. Sosyal yatırımın ne olduğunu ve Esas Sosyal'in kuruluşunu bize kısaca anlatabilir misiniz?

Sosyal yatırım, sosyal etki ve fayda yaratan çalışmaların gerçekleşmesine, özellikle de sosyal sorunların ortadan kalkmasına ve öncelikli ihtiyaçların sağlanmasına hizmet eden bir model. Bu modelde, hesap verebilir bir sosyal, kültürel veya çevresel amaç belirlenip proje ve yatırımlar gerçekleştiriliyor.

Biz Esas Sosyal'i kurarken sosyal

etkisi ekonomik olarak ölçülebilen ve sürdürülebilir sosyal yatırımlar yapma vizyonunu benimsedik. Fon vermenin yanı sıra, verilen fonu misliyle faydalı hale getirmeyi hedefledik. Türkiye'nin sorunlarını ve toplumun ihtiyaçlarını anlayıp çözümler üretmeyi hedefleyen Esas Sosyal, dünyada mevcut olan sosyal etki yatırımı anlayışının Türkiye'deki örneğidir.

Esas Sosyal olarak yola çıkarken 2015 yılında Ipsos ile bir araştırma yaptık. Bu araştırmaya göre her 2 kişiden 1'i genç işsizliğini toplumun temel sorunu olarak görüyor. 22-27 yaş aralığındaki gençler ilk işlerini

bulmada büyük zorluklarla karşı karşıya kalıyorlar. Böylece gençler ve işsizlik konuları bir araya geldi ve yatırım alanımızı "gençlik ve istihdam" olarak seçtik.

Gençlik ve İstihdam alanı niçin önemli, araştırmalar ne gösteriyor?

Araştırmalar gençlere destek verildiği takdirde genç işsizliğinin çözümü konusunda ciddi bir fark yaratılabileceğini gösteriyor. TÜİK 2019 verilerine göre, Türkiye'de üniversite eğitimi almış gençler arasında işsizlik oranı %36... Bu gençler emek verip eğitim alıyorlar ama iş bulmakta büyük güçlük çekiyorlar.

Esas Sosyal olarak 2014'ten başlayarak bu güne kadar 30'a yakın araştırma yaptırarak. Özellikle Anadolu'daki devlet üniversitelerinden yeni mezun gençlerin, ilk işlerini ararken daha fazla fırsat eşitsizliğiyle karşılaştığını gördük. Araştırma verileri az bilinen üniversitelerden mezunların iş bulma süresi, kamuda iş bulma, hane halkı geliri açısından diğer üniversitelere göre daha dezavantajlı olduğunu da gösteriyor.

Biz gençlere çok inanıyoruz. Gençlerin bu ülkenin geleceği olduğunu ve ekonominin içerisinde yer almaları gerektiğini düşünüyoruz. Ayrıca, bize göre "Anadolu'da cevher var" ve biz bu cevherleri ortaya çıkartarak onlara destek vermek, fırsat eşitsizliğine çözüm modeli sunmak istiyoruz.

Esas Sosyal olarak üniversite mezunlarına fırsat eşitliği sağlamak için neler yapıyorsunuz?

Üniversite eğitimlerini tamamlayıp işe giremeyen gençlerin işsizlik sorununa çözüm modeli oluşturmak amacıyla araştırma, farklı kurumlarla ortak projeler ve İlk Fırsat Programı'nı içeren üç ayaklı bir sosyal yatırım stratejisi geliştirdik.

Bu strateji ekseninde yapılan araştırmalar ışığında özellikle daha az bilinen devlet üniversitelerinden yeni mezun gençlerin işe girerken karşılaştıkları fırsat eşitsizliklerine çözüm modeli sunan İlk Fırsat Programı'nı hayata geçirdik.

İlk Fırsat Programı kapsamında bugüne kadar 95 genç, Türkiye'nin

önde gelen sivil toplum kuruluşlarında 12 aylık tam zamanlı, maaşlı iş deneyimlerini tamamladılar. İlk Fırsat Akademisi'nde her katılımcımız; 250 saatten fazla 21. yüzyıl becerileri, İngilizce ve Office Programları eğitimleri alıyor. Ayrıca katılımcılarımızı, mentorluk desteği ve mülakat etkinlikleri ile iş arama süreçlerine de hazırlıyoruz.

Anadolu'da çok başarılı gençler var ama iş hayatına çok dezavantajlı başlıyorlar. Artık kurumlar işe alımlarda sadece okullara değil, potansiyellere de bakmalı. İnsan Kaynakları bu gençlere de şans vermeli... İlk Fırsat yetenek havuzunda eğitilmiş, deneyimli pek çok genç var. Biz bu havuzu kurumlara açıyoruz. "Gelin, buradaki gençleri de değerlendirin" diyoruz.

Unutmayalım ki, gençler konusunda hepimiz sorumluyuz, ülkemizin geleceği için gençlere fırsat vermeliyiz.

İlk Fırsat Programı ile yarattığımız ekosistemden ve kurumsal iş birliklerinden bahseder misiniz?

Esas Sosyal olarak stratejimizin en önemli ayaklarından biri ortak projeler... Kolektif etkinin gücüne inanıyoruz ve bu yaklaşımı yaptığımız tüm işlerde uygulamaya çalışıyoruz. Güçlü yanlarımızı biliyoruz ve bu güçlü diğer kurumların güçleri ile bir araya getirerek sinerji yaratmayı amaçlıyoruz. Bu kapsamda gençlik ve istihdam konusunda çalışmalar yapan sivil toplum kuruluşları ve özel sektör firmaları ile kolektif etki ağı platformunu hayata geçirdik.

Bu ağ ile amacımız, gençlik ve istihdam alanında bilgi ve

tecrübelerimizi paylaşmak hem sektör hem de gençler için uzun vadeli olumlu etkiler yaratacak stratejik işbirlikleri geliştirmek. Bu nedenle başından beri, çok sayıda kurum ile birlikte çalıştık; farklı sektörlerle de yakın işbirliği içerisindeyiz. STK, özel sektör, eğitim kurumları... TAYSAD ile de bu kolektif ağ içerisinde işbirlikleri gerçekleştiriyoruz. COVID-19 pandemi sürecinde gençler için gerçekleştirilebilecek destek çalışmalarını görüştük. Kolektif etkiyi arttırmak için online atölye çalışması yaparak işbirliğimizi hayata geçirdik.

İlk Fırsat kurumsal destek programını 2019 yılında başlattık. Aralarında Agito, Akfen Holding, BLG Trusted Advisors, Defacto, Denizbank, Dimes, Doğan Holding, Esas Gayrimenkul, Fiba Group, HD Holding, İnfonet, Kibar Holding, Koton, Mynet, Nobel İlaç, Pegasus Hava Yolları, Sanko Holding, Tahincioğlu Holding, Ünlü&Co, Volkswagen Doğu Finans ve Yataş'ın yer aldığı misyonumuza inanan 21 kurum gençlere fırsat eşitliği yaratılmasına destek oluyor. Bu inanç ve destek bizim için çok değerli...

İlk Fırsat Programı ile dört yıl gibi kısa bir sürede; katılımcılar, iş veren STK'lar, eğitmenler, mentorluk desteği veren profesyoneller ve kurumsal destekçilerle 400 kişinin dahil olduğu güçlü bir ekosistem yarattık. Misyonumuzu paylaşan kurumları gençlere yatırım konusunda sorumluluk almaya, destek vermeye ve ekosistemi büyütmeye davet ediyorum.



ilkfırsat
ŞEVKET SABANCI VİZYONU

Şevket Sabancı ve ailesi tarafından sürdürülebilir sosyal yatırımlar yaparak ülkenin kalkınmasına katkıda bulunmak amacıyla kurulan Esas Sosyal, üniversite eğitimlerini tamamlayıp işe giremeyen gençlerin işsizlik sorununa çözüm modeli oluşturmak amacıyla 2016 yılında İlk Fırsat Programı'nı başlattı.

İşverenler tarafından daha az bilinen devlet üniversitelerinden yeni mezun gençlere fırsat vermeyi hedefleyen İlk Fırsat Programı kapsamında, gençler Türkiye'nin önde gelen sivil toplum kuruluşlarında 12 aylık tam zamanlı iş deneyimi kazanıyorlar. İlk Fırsat Akademisi'nde her katılımcı; 250 saatten fazla 21. yüzyıl becerileri, İngilizce ve Office Programları eğitimleri alıyor. Ayrıca mentorluk desteği ve mülakat etkinlikleri ile iş arama süreçlerine hazırlanıyorlar.

2019 yılında Bilkent Üniversitesi tarafından yapılan araştırmaya göre İlk Fırsat Programı'na katılan gençler programa katılmayan gençlere oranla çalışma hayatında daha kolay iş buluyor. Katılımcıların, program bitmeden yeni iş teklifi alma oranı yüzde 82 olurken programı bitirdikten sonraki 3 ay içinde istihdam oranları yüzde 93 olarak gerçekleşti.

Yeni dönem başvuruları 6 Temmuz 2020'de başlayacak olan İlk Fırsat Programı'na, 20-25 yaş arasında (1 Ocak 1996-31 Aralık 2000 arasında doğanlar), devlet üniversitesinden yeni mezun olan gençler başvurabiliyor. Mezunların diploma notunun 4'lük sisteme göre en az 2,5/ 100'lük sistemde en az 65 puan olması ve daha önce tam zamanlı çalışmamış olmaları bekleniyor. Gönüllü olarak sivil toplum kuruluşlarında ya da kulüp çalışmalarında görev almış, staj yapmış ve/veya burs almış öğrenciler öncelikli olarak değerlendiriliyor. Program ile ilgili tüm detaylara www.ilkfirsat.org adresinden ulaşılabilir.

Bir Bakışta Dünya

Dünyanın dört bir yanından en son otomotiv haberleri

NISSAN, AFRIKA, ORTA DOĞU VE HİNDİSTAN BÖLGESİ İÇİN DÖRT YILLIK İŞ PLANINI AÇIKLADI

Rasyonalizasyon ve önceliklendirme & odaklanma' yoluyla sürdürülebilir ve karlı büyüme sağlamayı, ürün portföyünü optimize etmeyi ve 8 yeni modelin lansmanını yapmayı, elektrikli ürünlerin ve bağlantılı teknolojilerin tanıtılmasını, ihracat dahil bölgesel üretim ayak izinden tam olarak yararlanmayı, ortak platformlar, paylaşımlı hizmetler ve dağıtım dahil ortak sinerjiyi en üst düzeye taşımak için iş birliği modelini uygulamayı hedefliyor.



RANGE ROVER 50. YAŞINI KUTLUYOR

Land Rover, 17 Haziran 1970'te dünyanın ilk üst seviye Range Rover SUV aracını görücüye çıkartmıştı. 50 yıllık bir mazisi olan aracın, 50. yıla özel sürümü tanıtıldı. 50. yıla özel sürüm Range Rover Fifty adını taşıyor.

TOYOTA, ARAÇ KAZALARI ARAŞTIRMA YAZILIMI THUMS'A ÜCRETSİZ ERİŞİM SUNACAK

Toyota'dan yapılan açıklamaya göre, Sanal insan vücudu yazılım programı olan THUMS, trafik kazalarında insan vücudunun alacağı hasarın bilgisayarda analiz edilmesini sağlıyor. THUMS'a ücretsiz erişim ile birlikte geniş bir kullanıma ulaşacak yazılımın, araç güvenliğini geliştirmesi bekleniyor.



FORD VE VOLKSWAGEN ORTAK ÜRETİM İTTİFAKININ KAPSAMINI GENİŞLETTİ

Ford Motor Company, Volkswagen ile kurduğu araç üretim ittifakının kapsamının 8 milyon olarak genişletildiğini açıkladı. Ford'un açıklamasına göre anlaşma üç araç modelini kapsıyor. Buna göre Ford, Volkswagen'in modüler elektrikli platformunu kullanarak 2023 yılına kadar Avrupa ülkeleri için yeni bir elektrikli araç geliştirecek.



BMW DINGOLFING FABRİKASININ ÜRETİM HATLARINI GENİŞLETİYOR

BMW'nin Almanya'daki Dingolfing fabrikasına akü modülleri ve elektrik motorları için sekiz üretim hattı ekleyeceğini bildirdi. 500 milyon euro tutarındaki yatırımla 2022 yılına kadar 500 bin elektrikli araç üretimi planlanıyor.

VALEO, 2019'DA 1.304 PATENT BAŞVURUSUNDA BULUNDU

Valeo, 2019 yılında yayınlanan 1.304 patenti Fransa'nın INPI sınıai mülkiyet enstitüsü sıralamasında ikinci sırada yer aldı.



VOLVO VE WAYMO'DAN SÜRÜCÜSÜZ ARAÇ ORTAKLIĞI

Volvo ve Waymo, araç paylaşım servislerinde kullanılmak üzere sürücüsüz araç geliştireceklerini duyurdu. Volvo şimdiye kadar sürücüsüz otomobil çalışmalarında Uber ile iş birliği içindeydi. İsveçli otomobil üreticisi, şimdi de dördüncü seviye sürücüsüz otomobiller için Alphabet'in sahibi olduğu Waymo ile ortaklık kurdu.

NVIDIA VE MERCEDES-BENZ İŞBİRLİĞİ

NVIDIA ve Mercedes-Benz, 2024'ten başlayarak, tüm filosunda yazılım tanımlı araçlar geliştirmeyi hedefliyor. Yeni nesil Mercedes-Benz araçları, NVIDIA tarafından geliştirilen sofistike ve gelişmiş bilgi işlem mimarilerini içerecek. Bu, seviye 2 ve 3 için sürüş özelliklerini, seviye 4 ise park özelliğini mümkün kılacak.

COVID-19 SONRASI İLK FORMULA 1 YARIŞI

Koronavirüs salgını döneminde üç ayı aşkın süredir ara verilen 2020 Formula 1 Dünya Şampiyonası, "ek sağlık önlemlerine dikkat edilerek" Avusturya'daki Grand Prix ile yeniden başlıyor. Yeni uygulamalar arasında Covid-19 salgınına karşı F1 sürücülerine uzaktan kumandalı robotlarla havlu ve su verilmesi dikkat çekiyor.

Eğitim ve Seminerlerimizi, Sanal Ortamda Sürdürüyoruz

Koronavirüs salgını sürecinde
seminerlerimizi sanal ortamda
gerçekleştirdik. Youtube kanalımızda
yayınladığımız seminer videolarına
ulaşabilir ve kanalımıza abone olabilirsiniz.



taysad

youtube.com/TAYSADTurkey



Eğitim

Robotunuzun tüm potansiyelini kullanmanıza yardımcı olur

ABB robotlarının kullanım kolaylığı eşsizdir. Robotlarınızın tüm potansiyelini kullanmak için, kalifiye personelinizi en son gelişmelerden haberdar etmek çok önemlidir. Operatörlerinize, üretim maliyetlerini azaltmaya ve sistemlerinizin tüm potansiyelinden yararlanmaya yardımcı olan uzmanlık eğitimleri sunuyoruz.

- Robot Studio Eğitimleri
- Temel Programlama Eğitimleri
- Operatör Eğitimleri
- Elektrik Eğitimleri
- İleri Programlama Eğitimleri

ABB ürünleri ve sistemleri konusunda size ve ihtiyaçlarınıza özel hazırlanan eğitimler, sahanızda veya ABB Türkiye tesislerinde verilebilmektedir.

Robotik Ürünleri | Müşteri İletişim Merkezi: 0 850 333 1 222 www.abb.com.tr

