



TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
taysad

ASSOCIATION OF AUTOMOTIVE PARTS & COMPONENTS MANUFACTURERS

YIL YEAR: 17 SAYI ISSUE: 83 MAYISMAY- HAZİRANJUNE 2015

Yenileme pazarında başarının anahtarı: yetkinlik



Otomotiv Sektörü ve İnsanlar

Delphi Türkiye Genel Müdürü Şule Uysal:
“Delphi, endüstri mühendisleri için ideal bir çalışma yeri”

Röportaj

Fütürist Ufuk Tarhan:
“Teknolojiye ayak uyduramayanlar batar”

Yeni Pazarlar

ABD otomotivinin kalbi
Michigan



TEDRIVE IHSA® DİREKSİYON SİSTEMLERİNİ AKTİFLEŞTİRİR

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

IHSA® – TÜM ARAÇ SINIFLARI İÇİN AKILLI ARTI GÜVENLİK





“...Bütün kuvvetimizle, bir an evvel otomobiller, şoseler ve şimendiferler yapmaya mecburuz. Milli hedef belli olmuştur. Ona ulaşacak yolları bulmak zor değildir. Önemli olan, çetin olan, o yollar üzerinde çalışmaktır...Vatanın bütün ümidi ve geleceği size, genç nesillerin anlayış ve enerjisine bağlanmıştır.”

K. Atatürk

Otomotiv ve Jant üreticilerine yönelik kalitelerimizle hizmetinizdeyiz!

- Çift Fazlı Çelikler (Dp600)
- Mikro Alaşımlı Orta ve Yüksek Mukavemetli Çelikler (S215MC-S700MC)
- Soğuk Haddelemeye ve Şekillendirmeye Uygun Çelikler



Diğer kalitelerimiz hakkında bilgi almak için

Çolakoğlu Metalurji A.Ş.
Rüzgarlıbahçe Mahallesi Kavak Sokak No:16 Kat:5
34805 Kavacık-Beykoz / İstanbul
T: 444 26 27 (CMAS) - (0216) 681 26 00 • F: (0216) 537 14 01
www.colakoglu.com.tr



SEVGİ ÖZÇELİK

TAYSAD Kurumsal İletişim Uzmanı

Rekabet üstünlüğü için yeni iş modellerini hayata geçirmeli ve geleceği takip etmeliyiz

Bu yıl, Aftermarket Konferansımızın 6'sıncını düzenliyoruz. Artık geleneksel hale gelen konferansımızda yenileme pazarını, bugün ve gelecekte bakarak ele alacağız. Bu sayımızda, konferansımıza konuşmacı olarak yer alan bazı konuklarımızın görüşlerine yer verdik. Clepa Aftermarket Birimi Danışmanı Wolfgang Meyer, yenileme pazarında ürünlerin ve hizmetlerin pazarlanması için yeni olasılıkları analiz etmenin gerekli olduğuna değindi. Meyer, tedarikçilere, işlerini yeni koşullara adapte etmelerini ve müşterilere yeni hizmetler sunma konusunda yaratıcı olmalarını önerdi.

Bu sayımızın bir başka konusu olan fütürist Ufuk Tarhan, sosyal medyanın gücünün yüksek ve önemli olduğuna işaret etti. Bu durumun insanlara dijitalleşmeyi öğrettiğine değinerek, "Yani Facebook'ta post çıkıyor, takip ediyor, tweet atıyor, tweet okuyoruz. Bunları yaparken aslında Dijital Çağ için topyekûn eğitim alıyor, dijitalleşiyor, dijital okur-yazar oluyor, yeni dünyanın kurallarını öğreniyor ve her şeyi yapılandırıyoruz. Sosyal medya, sıg bakışla algılandığı gibi asla ve sadece pazarlama, iletişim alanları ile ilgili bir konu değil. Çok daha derin ve müthiş ciddiye alınması gerekiyor" diye konuştu.

Ekonomi Bakanlığı'nın desteğiyle Sektörel Ticaret Heyeti programı kapsamında, Amerika Birleşik Devletleri'nin Michigan Eyaleti'ne ziyarette bulunduk. TAYSAD üyeleri, Sektörel Ticaret Heyeti Programı kapsamında, eyaletteki iki ayrı ana sanayi firması olan Ford Motor Company (FMC) ve Fiat Chrysler Automobiles (FCA) merkezlerini ziyaret ettiler. TAYSAD üyeleri, eyalet valisi, otomotiv ana sanayi firmaları, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşları ile görüşmeler yaptı. Bu sayımızda ABD ziyaretine katılan üyelerimizin değerlendirmelerine de yer verdik.

Bu sayımızın bir başka konusu Delphi Türkiye Genel Müdürü Şule Uysal, küresel pazarda yeni yeni talebi olgunlaşmaya başlayan hibrid araçların üretimi için müşterilerine yeni teknolojiler sunmaya çalıştıklarını söyleyerek, "Bu araçların ihtiyacı olan yüksek teknoloji kablolu sistemlerinin geliştirilmesi ve üretimi konusunda şirket merkezimizin Delphi Türkiye'yi lider ülke seçtiğini de memnuniyetle ifade etmek isterim." diye konuştu.

Yeni sayımızda görüşmek üzere...

An English version is also available at www.taysad.org.tr



Sahibi Publisher

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

Yazı İşleri Müdürü Editor in Chief

Sevgi Özçelik

Yayın Kurulu Editorial Board

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

Editör Editorial

Burçin Yeşiltepe
editor@mavitanitim.com.tr

Yayın Yönetmeni Publishing

Sevgi Özçelik
sevgi@taysad.org.tr

Görsel Yönetmen Art Director

İlter Çıtak
grafik@mavitanitim.com.tr

Fotoğraf Photographer

Emre Topdemir
www.emretopdemir.com

Reklam Advertising

Fırtına Arısoy
firtina@mavitanitim.com.tr

Yönetim Yeri Management Centre

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

Yapım Production

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

Baskı Printed by

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

Yerel - Türkçe - İlimi

İki Ayda Bir Yayınlanır

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

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



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



NESAN®



Q1



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



twitter.com/nesanotomotiv

www.nesan.com.tr



TAYSAD DERGİ'DEN

04 Rekabet üstünlüğü için yeni iş modellerini hayata geçirmeli ve geleceği takip etmeliyiz

Sevgi ÖZÇELİK

TAYSAD Kurumsal İletişim Uzmanı

TAYSAD'DAN MESAJ

08 Sektör güçlü yapısı sayesinde bir çok krizden çıkmayı başardı

Dr. Mehmet DUDAROĞLU

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

OTOMOTİV SEKTÖRÜ VE İNSANLAR

20 "Delphi, endüstri mühendisleri için ideal bir çalışma yeri"

ŞULE UYSAL

Delphi Türkiye Genel Müdürü

TEKNOLOJİ

24 "Teknolojiye ayak uyduramayanlar batar"

UFUK TARHAN

Fütürist

SOSYAL MEDYA

28 Otomotiv sektörü sosyal medyayı nasıl kullanıyor?

ABD OTOMOTİV SEKTÖRÜ

34 ABD otomotivinin kalbi: Michigan

36 "Birleşik Devletlerde bulunmak için doğru zaman"

The Right time is now to be in the U.S.

NURTEN URAL

Türkiye Cumhuriyeti Fahri Konsolosu, Michigan Fahri Konsoloslar Kurulu Başkanı

38 "Türk tedarikçiler müşteri beklentilerinde ve ürün kalitesinde eşsiz bir fark göstermeliler"

"Turkey must show a unique providers in terms of customer expectations and product quality"

GREGORY HAMEL

Direktör, İş Stratejisi ve Dolaylı Satınalma – Ford Motor Company
Director, Business Strategy and Indirect Purchasing – Ford Motor Company

40 "Üniversite ve sanayi işbirliği son derece iyi kurgulanmış durumda"

AHMET COŞKUN

Dönmez Debriaj A.Ş. Genel Müdürü

AMERİKADAN HABERLER

44 Meksika'ya avantaj kaptırmak

VAROL KARSLIOĞLU

YENİLEME PAZARI

46 Eski modellere sadık kalmayın "Hazırlıklı olun, bilgilenin!"

Don't stick to old patterns "Be prepared, learn!"

WOLFGANG MEYER

Aftermarket Birimi Danışmanı
CLEPA
Senior Adviser, Aftermarket Department
CLEPA

50 "Küresel ürün ve tedarik zinciri stratejileri geliştirmek gerekiyor"

"You need to develop global products and supply chain strategies"

ARLENE DAVIS

Başkan Yardımcısı, Toplantı ve Etkinlik Bölümü
Auto Care Association
Senior Adviser, Vice President, Meetings and Events
Auto Care Association

54 "Çin, yenileme pazarında daha fazla büyümek için çekici bir pazar"

"In China, more in the replacement market an attractive market to grow more"

MARCUS ZAHREN

IHS Automotive
Kıdemli Yönetici/Üst Düzey Yönetici
Senior Manager, IHS Automotive

58 "Müşterinin servis ve ürünler ile ilgili farkındalığı artıyor"

"Customer service and products increasing awareness regarding"

MOHAMED MUBARAK MOOSA

Başkan ve Gelişmekte Olan Pazarlar Şefi / Otomotiv ve Ulaştırma, FROST&SULLIVAN

60 Çin Otomotiv Satış Sonrası Pazarı

China Automotive Aftermarket

CHEN KANGREN
Başkan

CAPAC, ÇİN OTO YEDEK PARÇA VE AKSESUAR KURUMU

64 Schaeffler Automotive Aftermarket, orijinal kalitesini müşterilerine sunmaya devam ediyor

TAYSAD'DAN HABERLER

66 TAYSAD'ın son dönem başkanları, Prof. Dr. Ercan Tezer ile biraraya geldi

ALMANYA TEMSİLCİLİĞİ

72 Arkasından koşmak

Ahmet YILMAZ

TAYSAD Almanya Temsilcisi, exTim GmbH Yönetim Kurulu Başkanı

İÇİMİZDEN BİRİ

88 "Çin'e yatırım yaparak küreselleşme yolunda büyük adım atacağız"

AHMET ARIKAN

Arkan Kriko Genel Müdürü



08



20



24



46



88

Kaliteyi siz de görebilirsiniz.

LuK, INA ve FAG'dan kişiye özel onarım çözümleri.



Daha üstün kalite, daha iyi hizmet, daha çok uzmanlık.

Otomotivde yenilik : Schaeffler'in üstün kalite ürün markaları LuK, INA, FAG ve yıllardır süren orijinal tedarikçi uzmanlığı.

Schaeffler Automotive Aftermarket'in güç aktarma organları, motor ya da şasi için sunduğu tüm ürün ve onarım çözümlerine teknoloji, ödün vermeyen yüksek kalite anlayışı ve eksiksiz çözüm felsefesi yön verir.

Daha fazla bilgi için!

www.RepXpert.com

Telefon: +90 212 385 35 78

Faks: +90 212 281 66 45

automotive-aftermarket-tr@schaeffler.com

www.schaeffler-aftermarket.com



SCHAEFFLER
AUTOMOTIVE AFTERMARKET



Dr. Mehmet Dudaroğlu

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

Sektör güçlü yapısı sayesinde bir çok krizden çıkmayı başardı

Değerli Üyelerimiz,

ihracat şampiyonu sektörümüz, son yıllarda ihracatında sağladığı artış ile dış ticaret dengesinin de korunmasına imkan sağlıyor.

2004 yılında otomotiv sektöründe toplam ihracat yaklaşık 9 milyar 855 milyon dolar iken, bu rakamın 2 milyar 960 milyon dolarını otomotiv tedarik sanayi oluşturmuştur. Aynı şekilde, 2014 yılı verileri incelendiğinde; otomotiv sanayi ihracatı 22 milyar 500 milyon dolar seviyesine ulaşırken, otomotiv tedarik sanayi ihracatının ise 9 milyar 88 milyon dolar seviyesine ulaştığını görüyoruz. 2004 yılında otomotiv tedarik sanayinin dış ticaret dengesini sağlamada, sektöre gözle görülür bir etkisi olmazken, 2014 yılında otomotiv tedarik sanayi, ihracatında yaşanan artış ve ithalatındaki düşüş ile sektörün can damarı haline gelmiştir.

Otomotiv tedarik sanayinin otomotiv sektöründe yarattığı katma değere baktığımızda, 2013 yılında gerçekleşen toplam ihracatın yaklaşık yüzde 42'sinin, 2014 yılında ise yüzde 43'ünün otomotiv tedarik sanayisine ait olduğunu görüyoruz. Daha büyük atılımlar yapabilmek için mevcut potansiyele verimli kullanmak ve sektöre daha fazla katma değer sağlayabilmek önem arz ediyor.

Bizler her platformda, sektörümüzün katma değer artışı sağlaması gerektiğine vurgu yapıyoruz. Ancak geçtiğimiz günlerde 3 büyük ana sanayi firmamızda yaşanan ve bazı tedarikçilerimize de yansı-

Otomotiv tedarik sanayinin otomotiv sektöründe yarattığı katma değere baktığımızda, 2013 yılında gerçekleşen toplam ihracatın yaklaşık yüzde 42'sinin, 2014 yılında ise yüzde 43'ünün otomotiv tedarik sanayisine ait olduğunu görüyoruz.

yan iş bırakma eylemleri, ülke ekonomimizin motoru sayılan otomotiv sektörünün gündemine istemediğimiz bir şekilde oturdu.

Eylemlerin başlamasına sebep olan iddiaların aksine otomotiv sektörümüz, iş barışını sürekli koruyan, çalışma şartlarını iyileştiren, çalışanların ücret seviyelerini Türkiye ortalaması üzerinde artıran, iş sağlığı ve iş güvenliği konularındaki örnek uygulamalarıyla öncülük eden bir sektördür.

Yürürlükte olan bir sözleşmeye rağmen, yasal olmayan yollara başvuru, üretimimizin sürekliliğinin aksatılmasının olumsuz etkilerini, önümüzdeki birkaç hafta içinde daha net olarak görebileceğiz. Özellikle ithalat lehine olan bu durum, ihracatımızın derin bir yara almasına sebep olmuştur.

Ülkemize yeni büyük yatırımların gelmesi için azami gayret sarf ettiğimiz bir dönemde yaşanan bu tatsız girişimler, küresel ölçekteki itibarımızı zedelemiştir. Dünya basınına da konu olan bu girişimler, sadece otomotiv sektörümüze yönelik değil, tüm ülkemize yönelik istikrar ve güven ortamı algısını etkilemiştir. Yeni yatırımları çekememenin ötesinde, mevcut yatırımlarımızın da zarar görmesi tehlikesi ile karşı karşıyayız. Nitekim son olarak Renault, Türkiye'deki uzun vadeli yatırım planlarını gözden geçireceklerini açıkladı.

Bizlerin ve şirketlerimizdeki tepe yöneticilerin, bu durumdan dersler çıkarmamız gerektiğini düşünüyorum. Endüstriyel ilişkilerde ne kadar başarılıyız? Uyuşmazlıkları nasıl yöneteceğiz? Etkin kriz yönetimi yetkinliğimiz var mı? Kriz anında özellikle çalışanlarımız, tedarikçilerimiz ve müşterilerimiz ile ilişkiler nasıl yönetilecek? Bilgi kirliliği nasıl önlenicek? Sosyal medyadan nasıl yararlanılacak? Kısaca risklerimizi tanımlayarak, önlemlerimizi alarak şirketlerimizi emin adımlarla geleceğe taşımalıyız.

Otomotiv sektörümüz, güçlü yapısı sayesinde, bugüne kadar yaşadığı birçok krizden çıkmayı başardı. Umuyoruz ki bu dönemi de en az hasar ile atlatacak ve küresel ölçekte yeni başarılarla imza atmaya devam edeceğiz.

Saygılarımla, ■

An English version is also available at www.taysad.org.tr



Otomasyon kolaylaşıyor.

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



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

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

KUKA

Otomotiv sanayi firmalarının 2015 yılı Nisan ayı üretimleri

Production of Vehicle Manufacturers in April 2015

Firmalar Companies	Otomobil Pass. Car	%	K. Kamyon L. Truck	%	B. Kamyon M. Truck	%	Kamyonet Pick Up	%	Otobüs Bus	%	Minibüs Mini-Bus	%	Midibüs Mid-Bus	%	Traktör F. Tractor	%	Toplam Totals
A.I.O.S.			1.087	92			1.259	1	94	3			598	28			3.038
Ford Otosan	6.344	2			3.655	34	79.454	53			23.565	98					113.018
Hattat Tarım															883	5	883
Honda Türkiye	4.302	2															4.302
Hyundai Assan	73.059	28															73.059
Karsan					10		83		4		566	2	168	8			831
M. Benz Türk					7.104	66			1.356	50							8.460
Man Türkiye									681	25							681
Otokar			92	8			33		122	5			851	40			1.098
Oyak Renault	118.724	45															118.724
Temsa Global									439	16			507	24			946
Tofaş	23.589	9					67.701	46									91.290
Toyota	39.551	15															39.551
Türk Traktör															15.848	95	7.627
Toplam	265.569	100	1.179	100	10.769	100	148.530	100	2.696	100	24.131	100	2.124	100	16.731	100	471.729

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

Otomotiv sanayisinde üretim artıyor

Türkiye otomotiv sanayisinde 2015 yılı Ocak-Nisan döneminde toplam üretim yüzde 28 artarak 455 bin seviyesinde gerçekleşti.

O OSD "2015 Nisan Ayı Üretim, İthalat, İhracat, Satış Değerlendirme Raporu"na göre, Ocak-Nisan döneminde geçen yılın ilk dört ayına kıyasla toplam üretim yüzde 28, otomobil üretimi yüzde 15 arttı. Bu dönemde, toplam üretim 455 bin, otomobil üretimi ise 266 bin düzeyinde gerçekleşti.

Ticari araçlarda üretim bu dönemde, minibüste yüzde 166, kamyonette yüzde 46,

büyük kamyonunda yüzde 37, otobüste yüzde 19, küçük kamyonunda yüzde 6 artarken, midibüste ise yüzde 4 azaldı. Bu dönemde, traktör üretimi yüzde 4 artışla 16 bin 731 oldu.

İhracat yüzde 17 arttı

Ocak-Nisan döneminde geçen yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 17, otomobil ihracatı ise yüzde 10 arttı. Bu dönemde toplam ihracat 335 bin, otomobil ihracatı ise 211 bin düzeyinde gerçekleşti. İlk dört ayda ticari araç ihracatı yüzde 33 artışla 124 bin düzeyinde kaydedildi. Traktör ihracatı da yüzde 1 artarak 4 bin 790 oldu.

Ağır ticari araç pazarı yüzde 40 artış kaydetti

Toplam pazar Ocak-Nisan döneminde, 2014 yılı aynı dönemine göre yüzde 56 genişleyerek 280 bine ulaştı.



OSD verilerine göre otomotiv üretimi ilk dört ayda yüzde 28 arttı

Bu dönemde otomobil pazarında satışlar yüzde 49 artarak 197 bine yükseldi. Ocak-Nisan döneminde hafif ticari araç pazarı geçen yılın ilk dört ayına göre yüzde 86



OSD tarafından paylaşılan verilere göre üretim içerisindeki otomobil üretim payı % 15 artış yaşadı.

artarak 68 bine çıktı ve toplam pazardaki artışa önemli destek sağladı.

Ağır ticari araç pazarı bu dönemde yüzde 40 artış kaydederek 15 bin düzeyinde gerçekleşti. İnşaat sektöründeki gelişmelerin etkisiyle ilk dört ayda 2014 yılı aynı dönemine göre kamyon pazarı yüzde 47 artarak 13 bine yükselirken, otobüs pazarında ise yüzde 20 artışla 604 araç satıldı. Son 10 yıllık ortalamalara göre toplam pazar yüzde 37,4, otomobil pazarı yüzde 48,1, hafif ticari araç pazarı da yüzde 14,5 büyümeye gösterdi. 10 yıllık ortalamalara göre kamyon pazarı yüzde 36,2 artarken, otobüs pazarı ise yüzde 11 düştü. Otomobil pazarında ithalatın pazar payı 2015 Nisan ayında yüzde 72 düzeyinde gerçekleşirken, ithal hafif ticari araçların pazar payı yüzde 41 düzeyinde gerçekleşti. ■

MUTLU AKÜ

Yeni **START STOP**
TEKNOLOJİSİ
1945
ten beri
TÜRKİYE'DE
EN
ÇOK
SATAN
AKÜ
MUTLU
BİR
NUMARA



Nisan ayında 1 milyar 843 milyon dolar ihracat gerçekleştiren otomotiv endüstrisi, sektörel bazda dış satış liderliğini sürdürdü. Parite kaynaklı kayıp olmaması halinde ihracat 2 milyar 200 milyon doları bulacaktı.

Otomotiv endüstrisinde ihracat miktar bazında artarak sürüyor

Otomotiv endüstrisi, ihracatta miktar bazında artış trendini sürdürmesine rağmen, değer olarak parite kaynaklı kaybına devam ediyor. Nisan ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 11.5 gerilemeyle 1 milyar 843 milyon dolar ihracat gerçekleştiren otomotiv endüstrisi, buna rağmen sektörel bazda dış satış liderliğini sürdürdü. Uzun süredir devam eden euro/dolar paritesindeki sıkıntı, sektörün Nisan ayında da 345 milyon dolar seviyesinde kayıp yaşamasına neden oldu. Parite kaynaklı kayıp olmaması halinde otomotiv endüstrisinin geçtiğimiz ayki ihracatı 2 milyar 200 milyon dolar seviyesinde gerçekleşecekti.

OİB, Nisan ayı ihracat verilerini açıkladı. Aylık bazda parite kaynaklı kayıp yaşanmasına rağmen, miktarsal bazda ihracatın

yüzde 11 seviyesinde, ağırlık olarak da yüzde 4 seviyesinde artması, otomotiv endüstrisinin bu alanda büyüme gösterdiğini gözler önüne serdi. Yılın ilk 4 ayında ise yine parite kaynaklı yüzde 8 gerilemeyle 7 milyar 50 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren otomotiv endüstrisinde bu süreçte yalnızca otobüs, minibüs ve midibüs ürün grubunda artış olması dikkat çekti.

Tüm ürün ana gruplarında kayıp

OİB, verilerine göre Nisan ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre tüm ana ürün gruplarında ihracatta azalma oldu. Buna göre otomotiv yan sanayi geçen ay yüzde 12 gerilemeyle 738 milyon, binek otomobiller yüzde 8 azalışla 662 milyon, eşya

7
MİLYAR USD

OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ

7 milyar dolar ile Türkiye ihracatında ilk sıradaki yerini korudu.

662
MİLYON USD

BİNEK OTOMOBİL

Binek otomobil ihracatı % 8 gerileyerek ve 662 milyon USD olarak gerçekleşti.

taşıtlar yüzde 3 kayıpla 1 milyar 330 milyon, otobüs, minibüs, midibüs ürün grubunda ise yüzde 14 artışla 369 milyon dolarlık ihracat gerçekleşti. Bu dönemde diğer başlığı altında da yüzde 15 düşüşle 95 milyon dolarlık dış satışa imza atıldı.

Birleşik Krallık'a artış devam ediyor

Ülke bazlı veriler incelendiğinde de Nisan ayında otomotiv endüstrisinin en fazla ihracatı Almanya'ya gerçekleştirdiği gözleniyor. Buna göre Almanya'ya geçen ay yüzde 7 gerilemeyle 308 milyon, Birleşik Krallık'a yüzde 1 artışla 234 milyon, Fransa'ya ise yüzde 19 azalışla 171 milyon dolarlık ihracata imza atıldı. Diğer yandan Birleşik Devletler'e yüzde 84 oranındaki artışla 65 milyon dolarlık ihracat dikkat çekti.

Ülke bazlı 4 aylık dönem dikkate alındığında da Almanya'ya yüzde 11 kayıpla 1 milyar 119 milyon, Birleşik Krallık'a yüzde 21 büyümeyle 956 milyon, Fransa'ya ise yüzde 12 azalışla 693 milyon dolarlık dış satış yapıldı. Bu arada aynı dönemde Birleşik Devletler'e yüzde 69 artışla 215 milyon dolar ihracat gerçekleştirildi. ■

Nisan ayında 1 milyar 843 milyon dolar ihracat gerçekleştiren otomotiv endüstrisi, sektörel bazda dış satış liderliğini sürdürdü.

1 MİLYAR 843 MİLYON USD

Parite kaynaklı kayıp olmaması halinde ihracat 2 milyar 200 milyon doları bulacaktı.

2 MİLYAR 200 MİLYON USD

taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 22 kayıpla 308 milyon, otobüs, minibüs ve midibüs ürün grubu da yüzde 1 düşüşle 96 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Diğer başlığı altında ise yüzde 23 büyümeyle 39 milyon dolarlık dış satışa imza atıldı.

Yılın ilk dört aylık sürecinde de geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre otomotiv yan sanayi yüzde 14 gerilemeyle 2 milyar 830 milyon, binek otomobiller yüzde 4 azalışla 2 milyar 423 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu

%15,5

İHRACAT PAYI

Otomotiv endüstrisinin Türkiye ihracatından aldığı pay yüzde 15,5 oldu.

%84

ABD'YE İHRACAT

Önemli ihracat pazarlarımızdan Birleşik Devletlere %84, Irak'a %31 ihracat artışı yaşandı.





Kalitenin Formülü Belli!

tekno-mix.com



300'ü aşkın sentetik ve tabii kauçuk karışım reçetesi, yeni ve geniş yelpazedeki makine parkı, tecrübeli ve hedefe odaklanmış teknik kadrosu ile beklentilerinizi en üst düzeyde karşılamaya hazırız.



Adres: Gebze Organize Sanayi Bölgesi İhsan Dede Caddesi
Doğan Lastik Fabrikası No:126 41480 Gebze - Kocaeli
Tel: 0 262 999 21 00 Faks: 0 262 751 05 70
E-Posta: info@teknokaucuk.com.tr

Karsan ve Hyundai'den dev adım

Karsan, Hyundai Motor Company ile yaptığı işbirliği kapsamında seri üretimine başladığı H350 hafif ticari araçlarının "Üretim Başlangıç Töreni"ni gerçekleştirdi.

Türkiye'nin köklü otomotiv üreticilerinden Karsan, iş ortağı Hyundai Motor Company (HMC) ile Kasım 2012'de imzaladığı anlaşma kapsamında deneme üretimini tamamlayarak seri üretimine başladığı "Hyundai H350" adlı yeni hafif ticari araçlarının "Üretim Başlangıç Töreni"ni düzenledi. Hyundai H350 serisinin azami yüklü ağırlığı 3 ton ile 6 ton arasında değişen panel van, şasi kamyonet ve minibus olmak üzere üç farklı versiyonu bulunuyor.

İlk etapta yerlilik oranı yüzde 50 olan H350, ilk 7 yılda 200 bin adedin üzerinde üretilerek yüzde 80'den fazlası Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere 50'den fazla ülkeye ihraç edilecek. Üretimin yüzde 80'den fazlasının başta Avrupa Birliği ülkeleri



olmak üzere Kuzey Afrika, Ortadoğu ve CIS ülkelerine ihraç edilmesi beklenen araçların Türkiye pazarındaki distribütörlüğünü münhasır olarak Karsan Pazarlama yürütecek.

İnan Kırac: Başarı Karsan'ın, gurur Türkiye'nin

Karsan'ın son 15 yıldır ciddi bir değişim ve gelişim içerisinde olduğunu belirten Karsan Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kırac, "Bu 15 yılın son beş yılı ise 2009'da belirlemiş olduğumuz "Sınırsız Ulaştırma Çözümleri" vizyonumuz kapsamında fiilen hayata geçirdiğimiz projelerimizle dolu. Bu proje sadece bizler

açısından değil, Türkiye açısından da çok büyük önem arz ediyor. İş ortağımız Hyundai Motor Company bu denli stratejik önemi olan bir projede yepyeni bir hafif ticari araç serisinin üretimini Kore dışında dünyada ilk ve tek olarak Türkiye'de Karsan'da yapmayı uygun gördü. Bu başlı başına Türkiye'nin, Türk otomotiv sanayinin ve bu sanayide yabancı ortağı olmayan ender şirketlerden biri olan Karsan'ın uluslararası rekabet ortamında eriştiği güçlü konumunun bir göstergesi" dedi.

Yüzde 50 yerlilik oranı

Karsan CEO'su Murat Selek ise, H350'nin dünya

lansmanının ve Avrupa ilk gösteriminin Eylül 2014'te Hannover Fuarı'nda yapıldığını hatırlatarak, Hyundai'nin otomobilde global çapta yakaladığı başarıyı Karsan'ın da katkısı ile ticari araçlarda da göstereceğini söyledi. 2012 yılından bu yana Hyundai ile birlikte H350'nin hayata geçirilmesi için 200 milyon Euro'nun üzerinde yatırım gerçekleştirdiklerini belirten Selek, sadece Karsan'ın üretim tesisine yaptığı yeni yatırımın 43 milyon euro'yu bulduğunu anlattı. Murat Selek şunları söyledi; "Panelvan, şasi kamyonet ve minibus olmak üzere üç farklı versiyonuyla üretmeye başladığımız H350'leri önümüzdeki aydan itibaren ağırlıklı olarak Avrupa Birliği pazarlarında göreceksiniz. Fabrikamızda Türk mühendisler tarafından üretilen 200 bin adedin üzerinde Hyundai H350 marka araçlar 50'ye yakın ülkeye ihraç edilecek. Bu hepimiz için büyük bir gurur kaynağı". İlk etapta yerlilik oranının yüzde 50 olduğunu vurgulayan Selek, üretimin yüzde 15'inin iç pazarda satılacağını, projenin 350 kişilik ek istihdam yaratmasının beklendiğini ifade etti. ■



%50
YERLİLİK ORANI

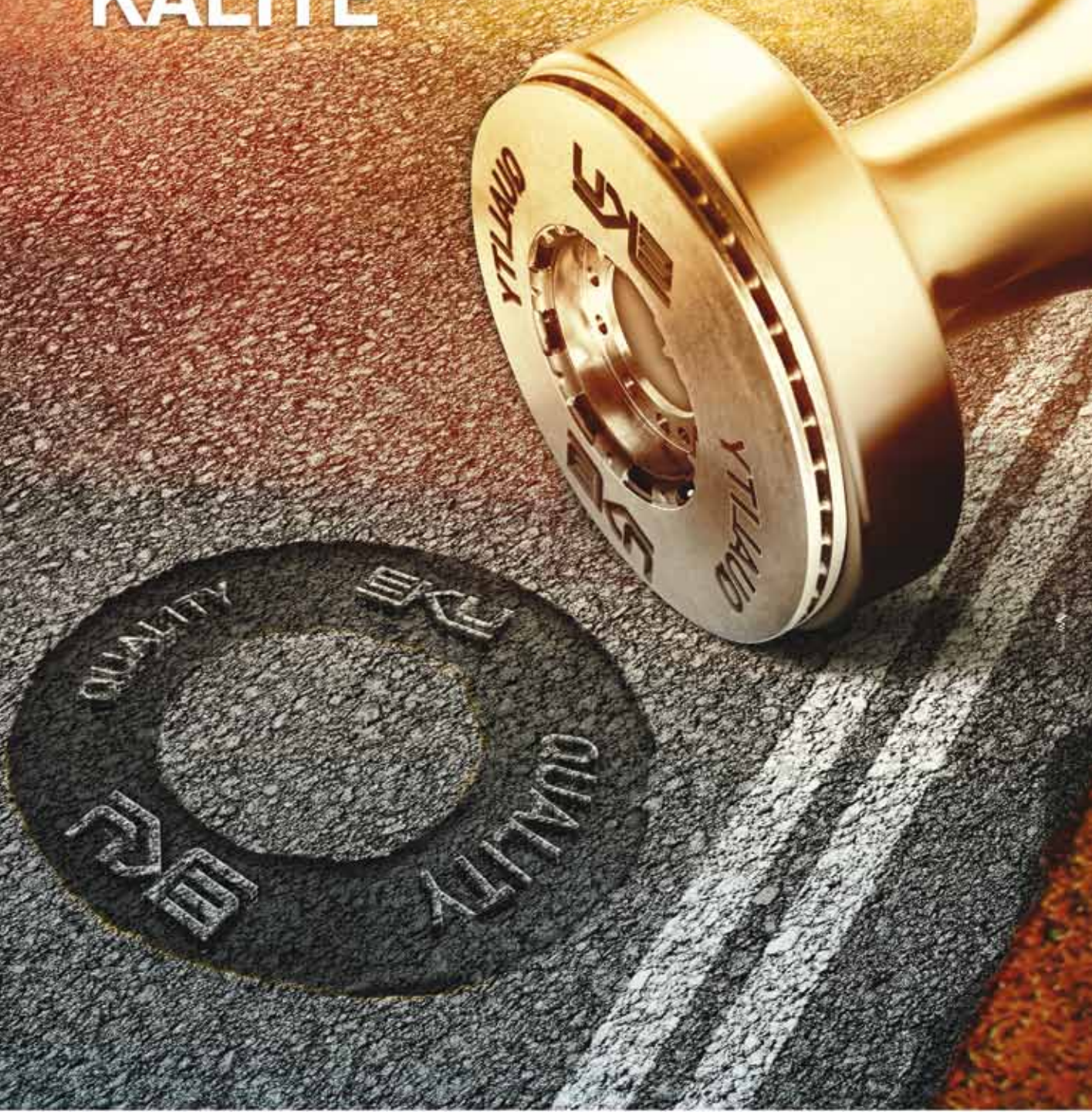
Karsan CEO'su Murat Selek, H350'nin ilk etapta yerlilik oranının yüzde 50 olduğunu söyledi.



200
BİN ADET ÜRETİM

7 yılda 200 bin adedin üzerinde üretilerek 50'den fazla ülkeye ihraç edilecek.

DÜNYANIN YOLLARINA DAMGA VURAN KALİTE



İHRACAT ÜLKELERİ

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



EKU FREN VE DÖKÜM SANAYİ A.Ş.

TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi (TOSB) 1, Cadde No:13 41420 Çayirova - Kocaeli - Türkiye T: 0262 658 10 10 F: 0262 658 10 00 www.eku.com.tr eku@eku.com.tr

Ford Otosan'dan Türkiye'nin en büyük Ar-Ge Merkezi

Ford Otosan'ın 68 Milyon TL yatırım ile hayata geçirdiği Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nin resmi açılış töreni, 29 Nisan 2015 günü gerçekleştirildi.

Kuruluşundan bu yana Ar-Ge'ye kesintisiz yatırım yapan ve cirosunun yaklaşık yüzde 3'ünü Ar-Ge faaliyetlerine ayıran Ford Otosan; Türkiye'nin tek yerleşkedeki en büyük Ar-Ge merkezi olan Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'ni törenle hizmete açtı. Açılış törenine, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın yanı sıra Koç Holding Yönetim Kurulu Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ford Avrupa Operasyonlar Başkanı Barb Samardzich, Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı Will Periam ve Ford Otosan çalışanları katıldı.

Türkiye otomotiv sektörünün Ar-Ge alanındaki en köklü ve geniş kapsamlı faaliyetlerini gerçekleştiren Ford Otosan'ın 68 milyon TL'lik yatırımla hayata geçirdiği Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nde 1.200'ü



Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün

aşkın çalışan, Ford Otosan'a ve Türkiye'ye katma değer yaratmaya devam edecek. Temeli Temmuz 2013'te atılan ve 38 bin metrekarelik bir alan üzerine inşa edilerek 2014'ün sonunda faaliyete geçirilen merkez; Türkiye'de bir ilk olan Sanal Gerçeklik Laboratuvarı'nın (CAVE) yanı sıra motor yazılımı yapılan HIL Laboratuvarı ve Tasarım Stüdyosu ile tüm dünyaya Türkiye'den araç ve motor geliştirmeye devam edecek.

Törende bir konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, "Teknolojinin hızla ve sınır tanımadan gelişip değiştiği, rekabetin giderek yükseldiği günümüzde, hem ülkemizin hem de şirketlerin başarılı olabilmesinin en önemli araçlarından birinin inovasyon olduğunu yaşıyoruz" dedi.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ise konuşmasına, "Türkiye'de en fazla mühendisi tek çatı altında toplayan, bugüne kadar inşa edilmiş en büyük Ar-Ge üssünü, Ford

Otosan Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nin açılışını yaptıktan büyük mutluluk duyuyoruz." diyerek başladı. Yenigün: "Ford Otosan'ın bugün bir sanayi şirketi olmasının yanı sıra bir mühendislik şirketi olarak anılmasını, 1961 yılında otomotiv sektöründeki ilk Ar-Ge çalışmalarını başlatmasına borçluyuz. Bugün Ford Otosan, Ford Motor Company'nin Avrupa'daki en büyük ticari araç üretim merkezidir. Yılda 415.000 araç üretim kapasitesi ile Türkiye'nin en büyük otomotiv şirkettir" dedi. ■

2
MİLYAR DOLAR

Son 5 yılda araç, parça ve mühendislik ihracatı ile 2 milyar dolar net ihracat gerçekleştirildi.

300
MİLYON DOLAR

Ford Otosan 5 yılda Türkiye'den dünyaya 300 milyon doları aşan mühendislik ihracatı yaptı.

Sınır Tanımıyoruz.

"5 kıta, 134 ülkede otomobilleri harekete geçiriyoruz."



KANCA
DESIGN • FORGE • SAFETY

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

www.kanca.com.tr

Mercedes-Benz Türk'te ilk kadın CEO

1 Ağustos 2015 tarihi itibarıyla Mercedes-Benz Türk'ün yeni Direktörler Kurulu Başkanı görevini devralacak olan Britta Seeger, firmanın ilk kadın CEO'su olma özelliği ile de ön plana çıkıyor. Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin yeni Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger, 1 Ağustos 2015 tarihi itibarıyla görevi Rainer Genes'ten devralıyor.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin açıklamasına göre, 1 Mart 2013'ten bu yana şirketin Direktörler Kurulu Başkanlığı görevini sürdüren Rainer Genes, Daimler'de başarıyla geçen 18 yıllık çalışma hayatını, kariyerine başka bir sektörde devam etmek üzere sonlandırıyor.

Britta Seeger, Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin Direktörler Kurulu Başkanı olarak hem şirketin özellikle kamyon ve otobüs alanlarındaki faaliyetlerinden, hem de Daimler Grubu'nun Türkiye'deki temsilinden sorumlu olacak. 1992 yılından beri Daimler'de Pazarlama, Satış, Satış Sonrası Hizmetler alanlarında farklı seviye ve

pozisyonlarda görev alan Seeger, 2013 yılından bu yana Mercedes-Benz Kore Ltd'nin CEO'luğu görevini yürütüyordu. Seeger, hem uluslararası anlamda hem de farklı birimlerde kazandığı güçlü deneyimleri Türkiye'nin başarısına adamaya hazırlanıyor.

Ağustos 2015 itibarıyla Mercedes-Benz Türk'ün yeni Direktörler Kurulu Başkanı olarak görevine başlayacak olan Britta Seeger 45 yaşında, evli ve üç çocuk annesi. Seeger, Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin ilk kadın CEO'su olma özelliği ile de ön plana çıkıyor.

Mercedes-Benz Türk, Daimler dünyasında önemli bir yere sahip. Türkiye'de 48. yaşını



kutlayan şirketin, bugüne kadarki yatırım tutarı 885 milyon Euro'ya, cirosu ise 3 milyara ulaşmış durumdadır. Türkiye'de 1967'den beri 72 bin otobüs üretimi yapıldı.

1995 yılında hizmete giren ve 2005 yılında ikinci yatırım aşaması tamamlanan

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası halen dünyanın en modern otobüs fabrikalarından biridir. Bugün yıllık üretim kapasitesi 14.500 araç olan Aksaray Kamyon Fabrikası, 560.000 m²'lik bir arazi üzerinde 80.000 m² kapalı alana sahip. ■





KALE

OTO RADYATÖR

kalitede öncü

Üstün performans
Kale mavisinde !..



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



www.kaleoto.com.tr

kale@kaleoto.com.tr



DELPHİ TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ ŞULE UYSAL: Delphi, endüstri mühendisleri için ideal bir çalışma yeri

Şule Uysal, otomotivin içinde olmanın ve o işi yönetmenin başka bir his olduğunu söylüyor. Proje mühendisi olarak göreve başlayıp Genel Müdürlüğe uzanan serüveninde birikim, adanmışlık ve insan odaklı olmanın önemli faktörler olduğunun da altını çiziyor.

ŞULE UYSAL KİMDİR?

Şule Uysal Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Bölümü'nden mezun oldu. Mezun olunca iş hayatına atıldığı Delphi'de devam etmektedir. Uysal, Delphi'de işe başlamasının ve Delphi'nin küresel bir şirket olmasının avantajını çok iyi kullandığını dile getirerek, "Direkt otomotivin içinde yer aldım, proje mühendisi olarak işe başladım. İlk yıllarımda Opel'in pazara sunulacak yeni bir modelinin prototiplerinin hazırlanmasında yer aldım. Otomobil fabrikalarında diğer mühendislerle birlikte çalışmak, ürün

Delphi 1989'dan bu yana Türkiye'de üretim yapıyor

Delphi Türkiye tamamı yabancı sermayeli bir kuruluş olarak Delphi Automotive PLC (NYSE:DLP) şirketinin bir yatırımdır. Dünyanın 32 farklı ülkesinde 160 bin çalışanıyla otomotiv ve ticari araç sektöründe teknoloji üreten bu büyük yapılanmanın içerisindeyiz. Bizim Delphi Automotive Systems Ltd. Şti. olarak çalışma alanımız yerli ve küresel OEM müşterilerimiz için güç ve sinyal dağıtım sistemleri (wiring harness) üretimidir. Ayrıca Delphi'nin Türkiye'de "Powertrain" grubu altında dizel araçlar için parça üreten ve "DPSS – Delphi Ürün ve Hizmet Çözümleri" olarak dizel ve yedek parça gruplarında "satış sonrası" pazarına hizmet veren 2 organizasyonu daha mevcuttur.

Benim yöneticisi olduğum organizasyon Türkiye'de 1989 senesinden beri üretim yapmakta. Hali hazırda Bursa ve İzmir'de kurulu olan fabrikalarımızda yaklaşık 3 bin 700 çalışmamız ve Bulgaristan'da faaliyet gösteren hizmet tedarikçisi organizasyonumuzla birlikte, gerek yurtiçi gerekse Avrupa pazarındaki ana sanayilerimize ürünlerimizi sunmaktayız.

Delphi Avrupa hibrid üretiminde Türkiye operasyonlarımızı lider ülke seçti

Delphi'nin küresel olarak hedefi otomotiv pazarındaki ana trend olduğuna inandığımız "green, safe and connected" yani çevreci, emniyetli ve son kullanıcıların dönüşen teknolojik ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik ürünleri müşterilerinin kullanımına sunmaktır. Şirketimiz ürünlerinin daha akıllı, daha güçlü, daha yüksek kapasiteli, daha etkin, daha verimli ve nihayet daha değerli olmasına odaklıdır. Bu bakış açısı-



la, şirketimiz küresel yapılanmasını sürekli bir dönüşüm hali içerisinde güncelleme-ye devam etmekte.

Yukarıda bahsettiğim dönüşüm süreci içerisinde şirketin temel hedeflerinden birisi de müşterilerinin faaliyet gösterdiği coğrafyaya en yakın mesafeden desteklenmesidir. Bu noktada Türkiye'deki otomotiv pazarı ve bu pazarın büyüme potansiyeli de şirket merkezimizin odağı altındadır. Her ne kadar Delphi'nin Türkiye operasyonlarının müşteri portföyünde yurtdışı müşterilerin ağırlığı her zaman önemli bir yer tutagelmiş olsa da, Biz Delphi'nin Türkiye'deki yapılanması olarak önceliğimizi Türkiye pazarındaki müşterilerimize ve pazardaki büyüme potansiyeline odaklanmak olarak görmekteyiz.

Çevreci yaklaşımın bir uzantısı olarak küresel pazarda yeni yeni talebi olgunlaşmaya başlayan hibrid araçların üretimi için müşterilerine yeni teknolojiler sunmak da Delphi'nin ilgi alanına girmiş durumdadır. Hatta bu araçların ihtiyacı olan yüksek teknoloji kablolu sistemlerinin geliştiril-

mesi ve üretimi konusunda şirket merkezimizin Delphi Türkiye'yi lider ülke seçtiğini de memnuniyetle ifade etmek isterim.

Türk tedarik sanayinin geleceği

Tıpkı Türkiye'de yerleşik ana sanayi müşterilerimiz gibi, biz otomotiv tedarik sanayi firmalarının da hatırı sayılır bir olgunluk ve performans seviyesine ulaşmayı başardığımızı inanıyorum.

Şüphesiz ki dünya otomotiv pazarında çok ciddi bir rekabet söz konusu. Küresel rekabet gerçeğinden bir an için bile uzaklaşmaksızın, Türk tedarik sanayisinin bir taraftan yenilikçi teknolojilerle ürünlerini geliştirmeye, diğer taraftan kalite ve hizmet performansından hiçbir taviz vermeksizin pazarın beklentisi olan maliyetleri de tutturabilmeye ihtiyacı vardır. Geleceğe bu perspektifte baktığımda görebildiğim, gerek ana sanayilerimiz açısından gerekse biz tedarik sanayi firmaları açısından önümüzdeki tehdit ve fırsatların bir noktadan sonra benzeştiği hatta ortaklaştığı yönündedir. Bu açıdan otomotiv sanayi ve tedarik sanayi firmaları arasındaki "iş ortaklığı"

geliştirmek bana inanılmaz keyifli geldi. İş hayatına direkt olarak sahadan başlamış oldum" dedi.

Çalışma hayatına otomotiv sektöründe başlamasının bilinçli bir tercih olduğunu söyleyen Şule Uysal, "Boğaziçi Üniversitesi'nde son sınıf öğrencilerine şirketler tanıtım yaparlar. Ben de gerek bu görüşmelerde gerekse daha önce yapmış olduğum stajlar sayesinde üretimde çalışmak istediğimi farkettim. Delphi, üretim prosesi nitelikleriyle çok sayıda kadın istihdam eden bir şirket. Yabancı ve köklü bir firma olması ve geniş bir endüstri mühendisliği çalışma alanı sunması karar vermemde etkili oldu" diye konuştu.

Şule Uysal, Delphi'nin Türkiye organizasyonu içinde yükselerek önce İstanbul Mühendislik Müdürü, sonra Türkiye Mühendislik Müdürü oldu. Türkiye'de gerçekleşen projelerde proje liderliğini de zaman zaman üstlendi. Ayrıca yalın üretim uygulamalarını hayata geçiren Delphi Türkiye'nin ilk yalın yöneticisi olarak da çalıştı. Daha sonra Avrupa'da aynı kulvarı devam ettirdi. 10 yıl kadar Delphi'nin Avrupa organizasyonunda çalışan Uysal, Doğu Avrupa organizasyonda mühendislik işlerinden sorumlu olarak görev yaptı. Akabinde Avrupa Endüstri Mühendisliği Müdürü oldu. Bu dönemde Mühendislik adına Global İş Sistemleri çalışmalarına liderlik yaptı. En son Avrupa Program

Yönetiminin başında Delphi Avrupa Yönetim Kurulu üyesi olarak çalıştı.

Şule Uysal, Delphi'de program yönetiminin çok önemli olduğunu dile getirerek, "Otomobil fabrikalarının yeni araç tasarımı ve fabrikalarımızda üretim başlangıcı bizde bir program olarak ele alınmaktadır. Avrupa'daki tüm programlar tek çatı altında yönetilmektedir. Benim için çok güzel ve hareketli bir dönem oldu. Avrupa'nın farklı otomobil firmalarıyla, tüm üretim fabrikalarımızla ve merkezi kadrolarla birlikte çalışma fırsatı buldum" dedi.

İzmit doğumlu Şule Uysal, büyüdüğü şehir İstanbul'da hayatına devam ediyor. Bir kızkardeşi olan Şule Uysal 13 yaşında bir kız annesidir.



ifadesinin ete kemiğe bürünmüş bir gerçek durumu tanımladığının da altını çizmek isterim.

Planlama hayatın bir parçası

Zamanımı nasıl yönetiyorum diye sorduğunuzda önce ben bir endüstri mühendisiyim diye yanıtlamalıyım. Hem aldığım eğitim hem de üstlendiğim görevlerle birlikte planlama günlük hayatımın bir rutini haline geldi.

Otomotiv sektöründe verimlilik konusunu hep öne çıkartıyoruz, her türlü faaliyetimizde ve süreçlerimizde verimli olmaya çalışıyoruz. Aynı şekilde ben de zamanımı verimli hale getirmeyi iş ve özel hayatımın parçası haline getirdim. Ayrıca sonuca odaklı bir yöneticiyim. Konuların ve sorunların çok etrafında gezmeden, sonuca ulaşmak isterim. Başarılı bir ekiple çalışmanın getirdiği avantajı da kullanarak detaylara boğulmadan ve reaktif olmaktan ziyade geleceğe yönelik konulara ve planlamaya zaman ayırabiliyorum.

Teknolojinin hayatımı kolaylaştıracak ve destekleyecek taraflarını alıyorum

Teknoloji hayatın içinde, dışında kalmak çok mümkün değil. Hatta evde bir genç varsa ister istemez sizin sosyal medya araçlarını bir şekilde kullanmanıza vesile olmuş oluyor. Sosyal medyayı daha çok gündemi takip etmek için kullanıyorum. Kendi adıma, sosyal medya yerine yüzyüze ve konuşarak paylaşmayı seviyorum. Örneğin bir arkadaşımın doğum gününü telefon ederek kutlamayı tercih ederim.

Başarılı olmanın ardında olayları kişiselleştirmemek yatıyor

Otomotiv erkek egemen bir sektör, bu bütün dünya için de bir gerçekliktir. Genç yaşta proje mühendisiyken Avrupa'da dahi 'hem Türksün, hem kadınsın' tepkileri aslında bir direnç olarak karşıma çıkıyordu. Tepkileri kişiselleştirmeden yaptığım işe ve sürece odaklandım. Kadınlar, küresel şirketlerde çalışmaya başladıkça önemli bir algı değişikliğine de yol açıyorlar. Günümüzde özellikle İstanbul iş hayatında çok fazla kadın çalışan, yönetici ve

■ **Delphi Genel Müdürü Şule Uysal, Kurumsal İletişim Uzmanı Sevgi Özçelik'in sorularını yanıtladı.**

kadın mühendis görebiliyoruz. Yurt dışına iş seyahatlerimde de artan sayıda Türk kadın çalışanın ve yöneticinin Avrupa'ya açıldığını tanık oluyorum.

Fırsat buldukça doğaya kaçıyorum

İşimiz çok stresli bu yüzden iş dışında ailem ve sevdiklerimle birlikte olmaya ve sevdiğim şeyleri yapmaya çalışıyorum. Bu anlamda da farklı ilgi alanlarım var. Öncelikle bir doğa tutkunuyum. Bu yüzden yeşile ve denize kaçmak her zaman beni rahatlatıyor. Yazları yelken sporuyla ilgileniyorum. Dans etmeyi çok seviyorum. Hafta sonları arkadaşlarımla dışarı çıkarak rock müziğinde dans ediyorum, meditasyon etkisi yaratıyor. Flemenkoya karşı özel bir ilgim var, zaman zaman derslerini alarak kendimi bu konuda geliştiriyorum. Fırsat buldukça yoga yapıyorum. Ayrıca 4 yılı aşkın bir zamandır kurduğumuz bir edebiyat klubünde her ay bir araya gelerek edebiyat tarihinin önemli eserleri seçerek okuyoruz.

Sertifikalı koç olarak hafta sonlarında üniversitemin ve bir STK aracılığıyla üniversite öğrencilerine mentorlük yapıyorum. ■

Bilinmeyen Yönleriyle Şule Uysal

- **Güne Nasıl Başlar?**
Denize bakıp şükrederek.
- **Hangi Sporları Yapar?**
Yürüyüş, yoga, yüzme, yelken.
- **Düzenli Takip Ettiği Yayınlar?**
Ekonomist, İstanbul Life
- **En Sevdiği Yemek?**
Etli yaprak sarma.
- **En Sevdiği Şehir?**
İstanbul
- **Sevdiği 3 Özelliği?**
Olmaya çalıştığım: Doğallık, dürüstlük, güvenilir olmak.
- **İş Hayatında En Çok Kızdığı Durum?**
"Hidden agenda" - gizli gündemle objektif olmayan süreçler/kararlar .
- **Hangi Tür Müzikleri Dinler?**
Rock, Opera, Türk Sanat müziği.
- **Son Okuduğu Kitap?**
Sahilde Kafka.
- **Son İzlediği Film?** **Kocan kadar konuş.**
- **Ailesiyle/Arkadaşlarıyla Yapmaktan Hoşlandığı Şeyler?**
Yelken, doğada yürüyüş, arkadaş sohbetleri.
- **Tatillerini Nerede Geçirir?**
Denizde, dağda, yabancı şehir gezileri.
- **Kullandığı Otomobil?**
BMW
- **En Sevdiği Söz**
Sevgide güneş gibi ol, dostluk ve kardeşlikte akarsu gibi ol, hataları örtmede gece gibi ol, tevazuda toprak gibi ol, öfkede ölü gibi ol, her ne olursan ol, ya olduğun gibi görün, ya görüldüğün gibi ol. (Mevlana)



Ege Endüstri



BEFORE YOUR BUSINESS DECISIONS LET US KNOW YOUR REQUIREMENTS

Kemalpaşa Cad. No:280

35060, Pınarbaşı – İZMİR, TURKEY

P +90 232 491 14 00

www.egeendustri.com.tr

 facebook.com/egeendustri

 twitter.com/egeendustri

 linkedin.com/egeendustri

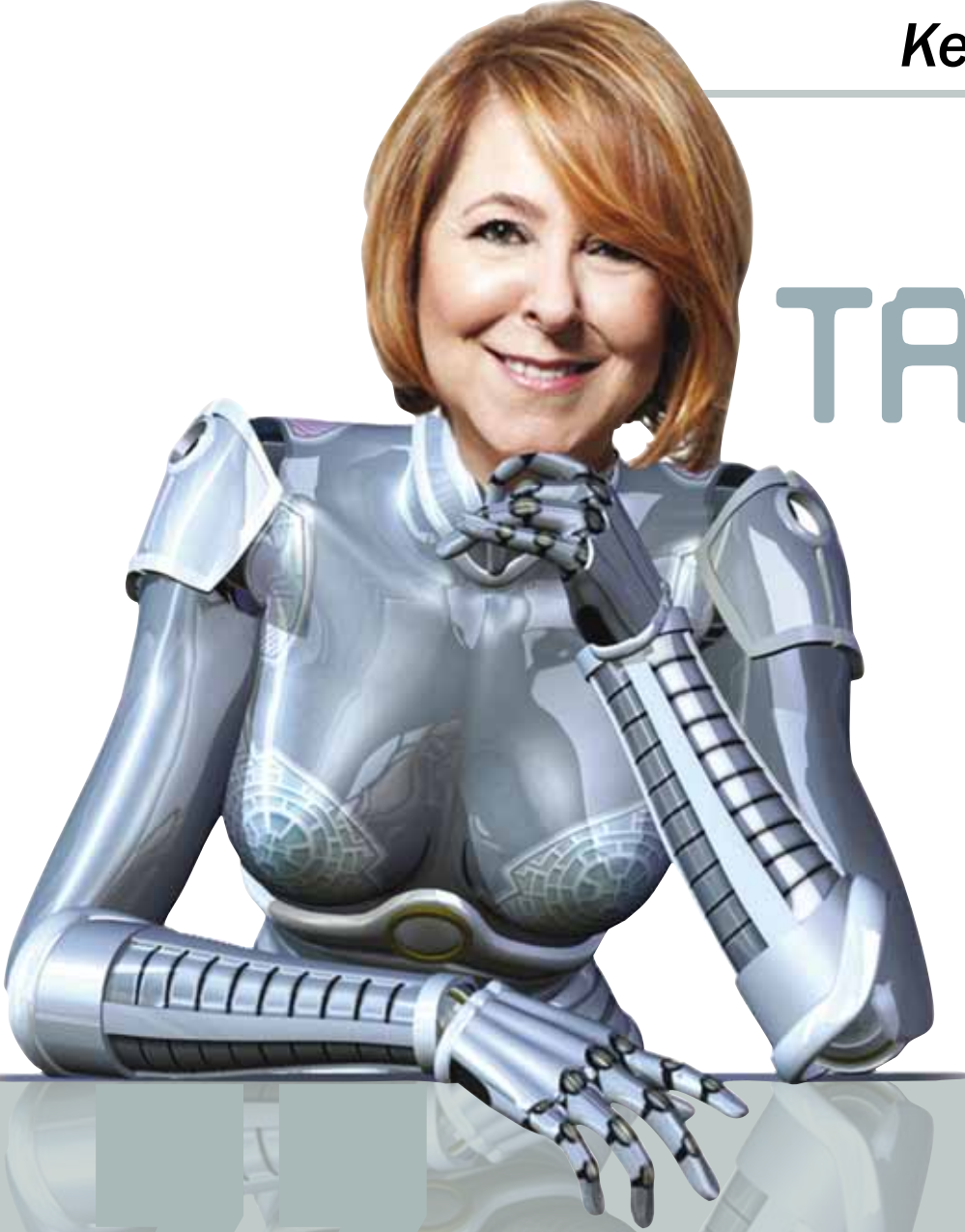
 info@egeendustri.com.tr



TEKNOLOJİYE AYAK UYDURMAYANLAR BATAR

Kesin bilgi yayalım

UFUK TARHAN



Sert, sevimsiz ve keskin bir başlık oldu ancak çok yalın bir gerçeği yumuşatıp, süsleyerek anlatacak kadar ne zamanımız ne de yerimiz var... Olanakları verimli kullanmak gerekiyor.

O yüzden pat diye en son söyleyeceğimi baştan söyleyeyim; **"Teknolojiye ayak uyduramayanlar batır!"**

Zaten farkında olanların vaktini almayalım, onlar tempolarını düşürmeden ilerlemeye, sürdürülebilir başarılarla koşturmaya devam etsinler. Hala farkında olmayanlar ya da bu laftan kuşku duyanlar ise derin nefes alıp aşağıdaki yazıyı okusunlar...

Tüm olan biten arasında bireysel, kurumsal hatta toplumsal değişim, gelişim stratejilerinizi yaparken bu trend özetini her şeyin temeline yerleştirmenizde, tüm süreçlerinizi, üretiminizi sorgulamanızda, uyumlanmanızda, upgrade ve sync olmanızda büyük yarar var. Başlangıç noktanız, giriş kapınız ise sosyal medya denen ve aslında "dijit üretme merkezi" olan araçları çok ama çok iyi kullanmak, mobilleşmek olmalı.



Tedarik sanayicilerinin; günümüzde, gelecekte de var ve başarılı olmak için odaklanmaları gereken en önemli konu; başta kendi iş alanları, sektörleri olmak üzere teknolojik trendlerdir.

En güçlüler değil, değişime en fazla ayak uyduranlar ayakta kalır

Bu deyiş kadar yol gösterici, uyarıcı bir söylem duymadım desem yeridir... Buna bir de ben ekleme yapayım ve diyeyim ki ayakta kalmaktan öte, **“önde, lider, birinci, en yukarıda, sektör lideri, en başarılı vb. olmak isteyenler ise değişimin bizzat kendisi, değişimi başlatan, yol açan”** olmalıdır... Ve sürdürülebilir büyüme için gereklilik aslında bu kadar yalın ve nettir.

Büyük ve güçlü mü hızlı ve farklı, yararlı mı?

Tüm araştırmalar, tüm tarihi gerçekler apaçık anlatır, rakamlarla ispatlar; bir zamanların güçlü, sarsılmaz, yıkılmaz zannedilen ancak şimdi isimleri dahi hatırlan-

mayan lider şirketlerinin, markalarının temel yok oluş nedenleri **zamanın ruhuna, trendlere yani aslında teknolojik gelişmelere, değişimlere ayak uyduramamaları, yavaş ve geri kalmalarıdır.**

Şirketleri batıran, yok olmalarına neden olan faktörler;

- “O kadar güçlüyüz ve büyüyoruz ki bize bir şey olmaz, isteseler dahi batıramazlar!”, “Bize bir şey olmasına izin vermezler, çünkü bizimle birlikte onca ekosistem, kendileri de çöker!” yanılgısı, körlüğüdür.
- Büyük balık küçük balığı yutar kuralının değiştiğini, artık hızlı, atak ve kıvrak, derhal değişebilen, çağa ayak uydurabilen, hatta değişimi başlatan zerre kadar yapılanmaların, küçük şirketçiklerin büyükleri piranalar gibi parçaladığının fark edilememesidir.

Şirketleri var eden, parlamalarına, büyümelerine neden olan faktörler;

Tabii ki yukarıdaki durumun tam tersi de bir zamanlar isimleri dahi bilinmeyen, küçük olanlar için geçerlidir. Onlar da geleceğin trendlerini, isterlerini fütürist bakışla erkenden algılayan, bunlara uygun teknolojileri geliştiren ya da hızlıca adapte olan ufak ama çevik şirketler, yapılar için geçerlidir. Ancak unutmayalım, eğer ilerleyen zamanlarda yani büyüdüklerinde yukarıdaki sarmala girerlerse onlar da aslında geleceğin batacak şirketleridir...

Teknolojiye ayak uydurmak ne demek? Ne Yapmak lazım?

Şirket sahiplerinin, tepe yönetimde olanların özellikle de hiçbir çağda görülmemiş boyutta, hızda ve kapsamda buluşların, gelişim, dönüşümlerin gerçekleşmekte olduğu günümüzde, gelecekte de var ve başarılı olmak için **odaklanmaları gereken en önemli konu;** başta kendi iş alanları, sektörleri olmak üzere **teknolojik trendlerdir.** Ondan önce de **hiper** ve **mega trendleri** iyi anlamaktır. Tüm bunları kullanarak geleceği **fütürist** bakışla şekillendirmeleridir.

Hiper, Mega ve Teknolojik Trendler:

Hiper Trendler: Nano, Genetik teknolojilerdeki gelişmeler, Trans Humanizm (İnsanlığın Dönüşümü) – İnsanlığın Evrimi, Uzak Teknolojileri

Mega Trendler: Sanallaşma (Dijitalleşme), Robotlaşma, Yenilenebilir Enerji

Teknolojik Trendler: Big Data (Büyük Bilgi), Bulut Bilişimi, IoT (Internet Of Things-Şeylerin İnterneti), M2M, (Machine To Machine – Makinadan Makinaya) V2V Vehicle To Vehicle (Araçtan Araca), Artificial Intelligence (Yapay Zeka), We-

Fütürist Ufuk Tarhan Hakkında:

ODTÜ Ekonomi Mezunudur. 1982-2005 arasında çoğunluğu teknoloji olmak üzere çeşitli sektörlerde üst düzey yöneticilik yapmıştır. 2006 da M-GEN Gelecek Planlama Merkezi'ni, 2011'de M-GEN Dijital Ajansı kurmuştur. 2002 Yılı-Dünya Gazetesi-Bilişim Sektörünün En Başarılı İş Kadını Ödülünün sahibi olan Tarhan; 2009-2011 yıllarında Fütüristler Derneği Başkanlığı yapmıştır. 1 Mart Gelecek Günü'nün yaratıcısı ve küratörüdür. Halen Türkiye'nin ilk ve tek Fütürist kadın konuşmacısıdır. Gelecekçi, sürdürülebilir iş modelleri, dijital iş stratejileri tasarlar ve uygular, İş Avatarlığı yapar. Blogger, Harvard Business Review Türkiye, Platin Dergisi, Hürriyet Eğitim, Yenibiris.com, Martı Dijital Dergisi yazarıdır. Twitter'da mutlaka takip edilmesi gereken 25 Türk arasında gösterilmektedir. ODTÜ'de ve çeşitli Üniversitelerde Future Studies dersleri verir. Halen Bahçeşehir Üniversitesi'nde “İnovasyon ve Girişimcilik” master'ı yapmaktadır. World Future Society, Association of Professional Futurists Üyesi, The Futurist Türkiye Dergisinin yayın haklarını Türkiye'ye getiren kişidir.

arable Technologies (Giyilebilir Teknolojiler), Augmented reality (Artırılmış Gerçeklik), Hologram Teknolojileri, 3D Baskı ve Çizim Teknolojileri, QR Kodlama, Lokasyon Bazlı, Kişiyi Özel Uygulamalar

Başlangıç noktanız, dijitalleşmekte ilk adımınız işinizde sosyal medya ve mobile geçiş olmalı...

Tüm olan biten arasında bireysel, kurumsal hatta toplumsal değişim, gelişim stratejileriniz yaparken bu trend özetini her şeyin temeline yerleştirmenizde, tüm süreçlerinizi, üretiminizi sorgulamanızda, uyumlanmanızda, upgrade ve sync olmanızda büyük yarar var.

Başlangıç noktanız, giriş kapınız ise sosyal medya denen ve aslında "dijit üretme merkezi" olan araçları çok ama çok iyi kul-

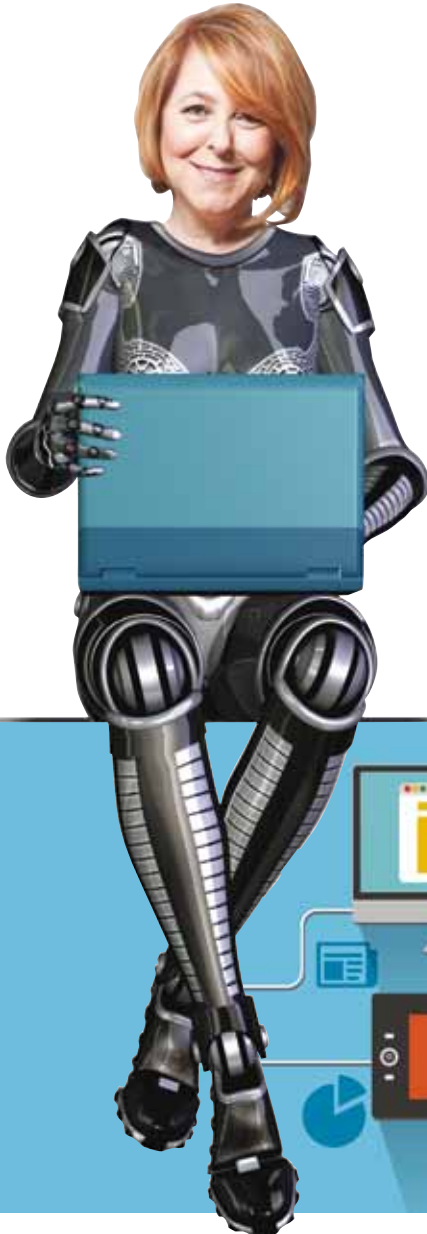
lanmak, mobilleşmek olmalı. Çünkü dijitalleşmeye ilk adımlarınız daha doğrusu yeni çağın online, mobil web/bulut ekonomisinde yer almanızı sağlayacak dijital rampa, sıçrama tahtası sosyal medya ile bulutta döşeniyor olacak.

Söylediklerim konusunda en ufak kuşku olanlar şu linkten > <http://goo.gl/vrON2R> fırından yeni çıkmış, taze taze yayınlanan Türkiye'nin (ve dünyanın) en son dijital, sosyal medya, internet rakamlarını veren rapora bir göz atınsınlar...

Fütürist bakış önemli!

Kuşkusuz her şeyi yine, yeniden revize etmek durumunda kalacağız, ancak **gelecek 5-10 hatta 15 yıl için kendisini, firmasını, markasını bunlara göre şekillendirenlerin hata yapma olasılığı daha düşük, önde koşma şansı çok daha yük-**

Dijitalleşmeye ilk adımlarınız daha doğrusu yeni çağın online, mobil web/bulut ekonomisinde yer almanızı sağlayacak dijital rampa, sıçrama tahtası sosyal medya ile bulutta döşeniyor olacak.



sek olacak gibi duruyor. Bir **fütürist** olarak mutlaka dikkate almanızı öneririm...

Bir de her hafta birkaç saatinizi mutlaka "future of automotive, future of cars, future of digital, future of technology" gibi videolar izleyerek, makaleler okuyarak değerlendirin. "Ama bunlar İngilizce, ben bilmiyorum, anlamıyorum! diyenler; mazreti ve mızırdanmayı bırakıp, "tercüme" programlarının ne kadar geliştiğine şaşsın ve kullansınlar.

Birkaç geleceği düşünme egzersizi;

Geleceğin liderlerinin neden teknolojiyi çok ama çok iyi kullanabilmeleri, yaptıkları her işi teknolojiyle neden bütünleştirmeleri gerektiğinin cevabı aslında yukarıdaki satırlarda çok açık görünüyor. İlave-ten sektörünüzü ilgilendiren birkaç örnekle, soruyla zihinlerinizi, düşünme ve yaratıcılık kanallarınızı gıcıklayalım;

- Yenilenebilir enerji ile çalışan elektrikli araçlar yaygınlaştığında sektörünüzün ve işinizin hangi açılardan etkileneceğini bir haftada kaç saat düşünüyor, hazırlıklarınızı planlıyor hatta ufak ufak işe koyuluyorsunuz?
- Araçların içi büyük ölçüde akıllı camlar, yüzeylerle donandığında, materyal, kaplama yöntemleri nano teknoloji ile bütünüyle dönüştüğünde, yol sinyalleri ile aracınız kendi kendine haberleşip, rota belirleyecek kadar becerikli olduğunda siz neler yaparak para kazanmaya devam edeceğinizi hayal ediyorsunuz?
- İnsansız araçlar yollara koyulduğunda, yedek parçalar 3D yazıcılarından basılabilir hale geldiğinde, robotlar üretim ve satış alanlarında hizmete başladığında acaba siz kime servis verecek, kime ne ile üretim yapacaksınız?

Bunları ve daha yüzlerce soruyu hiç düşündünüz mü? Hayır diyenler hemen başlasın... Ara sıra diyenler de hızlansın...

Son olarak şunu söylemek isterim;

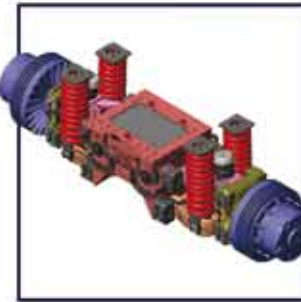
Tüm insanlık tarihi boyunca bütün değişimlerin temelinde, tetikleyici olan temel faktör aslında teknolojidir. İnsanlar kullandıkları teknolojileri değiştirdikçe iş hayatı ve aslında yaşamsal katmanlar, her boyutta değişir. Bunlar değiştikçe yeni teknolojik buluşlar yapılır, tekrar ve kesintisiz bir değişim, dönüşüm içinde devinim sürer. Bugüne kadar böyle geldik. Bundan sonra da bu şekilde gideceğiz... O halde neden bile bile lades?... ■



“Kusursuz teknolojinin ardında her zaman mükemmeli arayan mühendislik süreçleri vardır.”



[FIGES A.Ş. tam 25 yıldır mükemmeliyetçi yaklaşımı, yılların mühendislik ve proje deneyimi ile Türkiye ve Türk Otomotiv Sektörü için mühendislik çözümleri üretiyor.]



Sosyal medya hayatımıza girdi gireli hemen herkesi bir kenarından yakaladı, yarattığı düşünölen bağımlılığın yanında doğru kullanımı sayesinde bireylere birçok faydayı da beraberinde getirdi. Geldiğimiz noktada ise tüm dünyada sosyal ağların günlük hayatımızdaki yeri artıyor.



**2.078
MİLYAR**

7 milyar 210 milyon nüfuslu dünyada 2 milyar 78 milyon sosyal medya hesabı var.

**3.649
MİLYAR**

Dünyada 3 milyar 649 milyon cep telefonu kullanıcısı var.

**3.010
MİLYAR**

Dünyada 3 milyar 10 milyon kişi aktif olarak internet kullanıyor.

Ülke olarak günde ortalama 4 saat 37 dakikayı internette, bunun 2 saat 56 dakikasını da sosyal medyada geçiriyoruz. En çok kullandığımız sosyal ağlara bakıldığında ilk üç sırayı Facebook, Twitter ve Google plus alıyor. Bu üçlüyü Instagram, LinkedIn ve Pinterest takip ediyor.

ALİ HAYDAR BOZKURT

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su

Stratejimiz, markamız ile takipçilerin iletişimini artırmak...



Sosyal medya günümüzün olmazsa olmaz bir mecrası haline geldi. Kişisel olarak Facebook, Twitter, Instagram ve LinkedIn hesaplarım bulunuyor. Çok sık paylaşımlarda bulunmasam da gündemi ve çevremi takip etmek amacıyla sosyal medyayı etkili kullandığımı düşünüyorum. Sosyal medya iş ve sosyal gelişmeleri takip etmek ve gündemden uzak kalmamak için ideal bir alan.

Artık dünya hız zamanında yaşıyor. Dünyadaki gelişmelerden anında haberdar olmak ve bunların toplumdaki etkilerini anlamak için sosyal medyanın önemi yadsınamaz.

Facebook ve Twitter'ı özellikle bu amaçla takip ediyorum. Instagram'ı ise fotoğrafa ve fotoğraf çekmeye olan kişisel merakım nedeni ile daha çok sanatsal bir gözle takip ettiğimi söyleyebilirim. Kişisel hesaplarımda işimle ilgili mesajlar vermeme özen gösteriyorum.

Bunun yanında Toyota markası olarak sosyal medyadaki stratejimiz öncelikli olarak markamız ile takipçilerin iletişimini artırmak. Sosyal medya iletişimimiz ile; takipçilerimizi kampanyalarımızdan ve Toyota'daki global, yerel gelişmeler ve aktivitelerden haberdar etmek amacındayız.

Bunun yanı sıra, aralıklı olarak sosyal medyaya özel yaptığımız yarışmalarla da bu etkileşimi en üst seviyelere çıkardığımızı gözlemliyoruz. Bütün bunlara ek olarak sosyal medya takip ve ölçüm sistemi sayesinde gelen tüm soru, öneri ve teşekkür mesajları ile tek tek ilgileniyoruz. Bu mecedara Toyota olarak bizleri en çok sevindiren konu, pozitif yorumların negatif yorumlardan çok daha fazla gelmesidir. Bu da genel dijital stratejimiz olan pozitif konuşulan marka yaratmak hedefimiz ile paralel bir şekilde yol aldığımızı gösteriyor.

**40
MİLYON**

Türkiye'de toplamda 40 milyon sosyal medya hesabı bulunuyor

**37.7
MİLYON**

77 milyon nüfuslu ülkemizin 37.7 milyonu aktif internet kullanıcısı

Dünya nüfusunun yüzde 42'si internete bağlı

2015 yılının ilk çeyreğini geride bıraktığımız şu günlerde, dünya genelinde faaliyet gösteren dijital pazarlama ajansı We Are Social, 2015 yılının internet ve sosyal medya kullanım istatistiklerini açıkladı. Türkiye'yi de kapsayan 30 ülkenin internet verileri baz alınarak hazırlanan raporda, sosyal ve mobil mecralardaki kullanıcı sayıları gibi önemli bilgiler yer alıyor. Hazırlanan rapora göre, dünyada internete bağlı olan kişi sayısı 3 milyar. Bu da, dünya nüfusunun yüzde 42'sine denk geliyor. Bu kişilerin yüzde 70'lik dilimi ise sosyal medyayı aktif olarak kullanıyor.

**ŞERİFE İNCİ EREN****İnci Holding Yönetim Kurulu Üyesi**

Bağımlılık haline getirmeden kullanıldığında hızlı, net ve açık bir iletişim sağlıyor. O nedenle şimdilik facebook, twitter, instagram kullanıyorum. Kısa ve öz haberleşme ve iletişimin yanı sıra, geriye dönüp baktığımızda adeta kendimiz için öz data, öz kayıt sağlanmış oluyor.

UFUK TARHAN**M-GEN Gelecek Planlama Merkezi'nin kurucu ortağı ve başkanı**

Sosyal medyanın gücü yüksek ve önemli, çünkü bize dijitalleşmeyi öğretiyor. Yani Facebook'ta post çıkıyor, takip ediyor, tweet atıyor, tweet okuyoruz. Bunları yaparken aslında Dijital Çağ için topyekun eğitim alıyor, dijitalleşiyor, dijital okur-yazar oluyor, yeni dünyanın kurallarını öğreniyor ve her şeyi yapılandırıyoruz. Sosyal medya, sığ bakışla algılandığı gibi asla ve sadece pazarlama, iletişim alanları ile ilgili bir konu değil. Çok daha derin ve müthiş ciddiye alınması gerekiyor.

Sosyal medyanın bundan sonraki adımlarında "giyilebilir teknolojilerle" entegrasyon aşamasını yaşayacağız. Google Glass ve benzeri cihazlarla, dijital bilekliklerle, elbiselerimize, eşyalarımıza gömülü akıllı iletişim cihazlarıyla ve sensör ağılarıyla çepeçevre kuşatılmış, yeni bir aşamaya geçeceğiz. Sosyal medya Augmented Reality (artırılmış gerçeklik), hologram uygulamalar ile daha da zenginleşecek, büyüyecek. Biyolojik şifrelerle (retina, parmak izi, damar yapısı vb.) çok daha kolay ve her an, uykuda bile veri alışverişi devam edecek. Tabii bu kadar doz aşımı teknoloji kullanımı dijital yorgunluk, dijital fitness, dijital detoks, dijital diyet, dijital koruma kalkını vb. gibi yepyeni kavramları, sıkıntı ve çözümleri de beraberinde getirecek. Sosyal medyadan kendini uzak tutan ya da bu alana yeterli yatırımı yapmayan birey ve kurumların oyun dışı kalma halleri hızlanıyor. Bir an önce toparlanmalarını tavsiye ederim.

ALPER KANCA**TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili**

Sosyal medya sayesinde bir çok danışmanım var...



Üniversitede iken dünyanın bir çok ülkesinden öğrencilerin yaşadığı bir yurtda beş yıl geçirdim. Hayatımda bir kere daha bulamayacağım bir fırsatı benim için. Klasik olarak ilişkide bulunduğumuz Almanya, İtalya, Yunanistan ve İran gibi ülkeler dışında Nepal, Guatamala, Togo gibi memleketlerden arkadaşlarım oldu. Hepsisi de değişik konularda ilgileri ve bilgileri olan insanlardı. Boş zamanlarımızda

herkesin iyi bildiği konuları konuşur, tartıştık. Bu tartışmalar sayesinde yüzlerce kitapta okuyamayacağım birçok mevzu hakkında bilgi sahibi oldum. Kendime, kültürüme, hayata dair çok farklı şeyler öğrenme imkanı oldu. Başka insanların benim düşündüklerime olan eleştirilerini duyma, öğrenme fırsatını yakaladım. Şimdi de sosyal medyayla, özellikle de twitter ile, benzer bir ortamı yakaladığımı düşünüyorum.

Ekonomi, finansman, sanayi, ekoloji, kültür, uluslararası ilişkiler ve başka birçok konuda kendi alanlarında değerli fikirler aktaran beş yüz civarında takip ettiğim kişi var. Hepsini de özenle seçtiğimi düşünüyorum. Dünyanın farklı ülkelerinden bu kadar çok uzmanı istediğim zaman dinleyebilme imkanım var, inanılmaz bir imkan. Akşam işten çıktıktan sonra, havalimanında uçak beklerken veya şirket dışında bir toplantıyı beklerken konularına göre gruplandığı bu uzmanların güncel konular hakkında ne düşündüğünü öğrenebiliyorum. Düşünsenize, istediğim zaman fikirlerini öğrenebileceğim beş yüz danışman... Ne zaman vakit buluyorsam, o zaman onları dinliyorum. Okudukları makaleleri, tavsiye ettikleri kitapları veya filmleri öğreniyorum, ilgimi çekenleri araştırıyorum.

Sosyal medyanın bir çok modern araç gibi doğru kullanıldığında çok faydalı olduğuna inanıyorum. İş dünyasında yeni şeyler duymaya, okumaya pek zaman kalmıyor. Kendi seçtiğim uzmanlar grubu sayesinde bu eksikliğimi gidermeye çalışıyorum ve zaman bulduca kendi düşünceleri mi de açıklayabiliyorum. Gönül ister ki, iş dünyasından daha fazla kişi sosyal medya kullansın ve onların değerli görüşlerini duyalım, paylaşsınlar.

Montaja hazır handling birimleri

Müşteri odaklı çözümler..

FESTO



**Sektörünüze has uygulamalar için tasarlanmış,
performans garantili handling çözümleri..**

Sabit fiyat, performans ve teslim garantisinden yararlanın, kendi handling sisteminizi oluşturmanın beraberinde getirdiği risklerden kurtulun. Festo'nun müşteriye yönelik çözüm ekipleri orijinal ekipmana yönelik elektriksel ve pnömatik kılavuzlama sistemleri ile kablo yönlendirme üniteleri ve özel handling sistemlerini kombine etmede uzmandırlar. Uzman personel, 3 boyutlu CAD modelleri, CAE performans modellemesi... size uygun çözüm zaten hazırsa neden "kendi işinizi kendiniz" göresiniz ki?

Yenilikçi elektriksel ve pnömatik tahrik sistemleri yelpazemiz hakkında bilgi almak için bize hemen bugün başvurunuz!

444 1 378

Festo Teknik Destek & Sipariş Hattı

Festo San.ve Tic. A.Ş.

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

Tel : 0(216) 585 00 85
Faks: 0(216) 585 00 50

info_tr@festo.com
www.festo.com.tr

25. yıl **Festo
Türkiye
2015**

**A. FATİH TAMAY**

İSO Meclis Üyesi - Otomotiv Ana ve Yan Sanayi Komitesi Başkan Yardımcısı

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü

Artık her an dünyanın her yerindeyim

Günümüz dünyasında internet kullanımının giderek yaygınlaşması nedeniyle, özellikle şehirlerde yaşayan tüm insanların anlık bilgiye ulaşma ve ulaşabilecekleri tüm bilgilerden mümkün olduğunca yararlanma ihtiyacı bulunmaktadır.

Şehirlerde yaşayan ve özellikle de iş hayatındaki insanların, trafikte ve yollarda geçirdiği zamanı düşündüğümüzde, hepimizin hem sosyal anlamdaki bilgilere anlık ulaşma ve yaşamdan kopmamaya hem de küresel olarak üretilmiş tüm bilgi dağıtıcısına kolaylıkla ulaşabilmeye ihtiyacımız var.

Sosyal Medya aracılığıyla hepimiz kendi bilgi ve tecrübelerimizi başkalarına aktarabiliyor hem de kolaylıkla ulaşamayacağımız çok değerli bilgi ve tecrübelerden anlık yararlanabiliyoruz.

Fikirlerin bu yolla iletişimi özgürce yapılabilirdiğinden, insanlar herhangi bir engelleme olmaksızın dilediğince haber alabiliyor ve haberleşebiliyor. Sosyal Medya aracılığıyla tüm dünyada sınırlar kalkmış, dileyen herkes dilediği kişi ve sitelerle iletişim kurabilir hale gelmiştir.

Twitter, Facebook gibi sosyal medya ortamları kullanıcı alışkanlıkları ile giderek gelişmekte, doğru ve anlık bilgilerin hızla artmaya başladığı iletişim ağları olarak dikkat çekmektedir. Özellikle Twitter, benim 365 gün ve 24 saat kullanabildiğim ve çok yararlı bulduğum bir platform. Artık her an dünyanın her yerindeyim. Dünyanın her bölgesinde üretilmiş entellektüel hazine benim de emrimde. Bana bile sosyal medya haline dönüşüyor.

Önümüzdeki yıllarda, daha da hızlı bir gelişimin yaşanacağını düşündüğüm sosyal medyanın, geleceğin iletişim şekli olarak yaygınlaşacağını düşünüyorum.

HAKAN DOĞU

Sosyal medya, artık vazgeçilmez bir hale geldi



Sosyal medyayla ilk tanışıklığım 2001 yılında "Yahoo Groups" ile oldu. Bende bir çokları gibi çok etkilendim. Daha sonra ilk iş olarak Yahoo üzerinde bir grup kurdum. Bu grup bugünde faaliyet göstermekte ve 1.600 civarında üyesi bulunmaktadır.

Bu sosyal medyanın ilk haliyle bile inanılmaz keyifli şeyler yapabilme fırsatım oldu.

Daha sonra Facebook'la tanıştık. Bilgisayarlarımızdan Facebook'a giriş yapıp çocukluk arkadaşlarımızı bile bulduk. Lise ve üniversite arkadaşlarımızla buluştuk, ancak Facebook bir çok kişiye itici geldiği gibi bana da öyle geldi. Açıkcası sosyal medyanın o halini pek sevmemiştim.

Daha sonra Smart Phone (Akıllı telefon) devrimi geldi. Bilgisayar yerine telefonlarımızı kullanmaya başladık.

Twitter, WhatsApp gibi araçlar geldi. Telefonlarımız birer fotoğraf makinasına dönüştü ve hepimiz fotoğrafçı olduk. Instagram, Flickr gibi platformları kullanmaya başladık.

Linkedin geldi, bütün iş alemi burada buluştu. Çok başarılı oldu ve hepimiz bir anda bağımlı olduk.

2001'den 2015'e geçen bunca yılda artık hayatımızın parçası olan sosyal medyanın bazı yönlerini sevmesek de ondan vazgeçemeyiz. Çünkü artık hayatın bir parçası haline geldiler.

Ben iyi bir sosyal medya kullanıcısı olarak en çok kullandığım uygulama Twitter. Artık gazete okumadan istediğim habere ulaşabiliyorum. Bana göre sosyal medyanın tartışılmaz en iyi kaynağı.

Linkedin, hem değişik kişilerle tanışmak hemde, profesyonel ilişki ve paylaşım için harika bir platform, çok sık kullanıyorum.

WhatsApp başladığı günden itibaren hayatımdan çıkmıyor. Arkadaşlarım, iş arkadaşlarım, ailemle kurduğum gruplarda hayatın eğlenceli yanını yaşayıp rahatlıyoruz. Benim gibi sürekli seyahat eden biri için sevindikleri ve arkadaşları ile iletişimi tutmak için harika bir ortam.



Ege Fren

Value Your Safety



Frenlemede
küresel çözüm ortağınız



A joint venture of  Bayraktar and  MERITOR.

www.egefren.com.tr

Türk otomotiv tedarik sanayi temsilcileri, Ekonomi Bakanlığı'nın desteğiyle Sektörel Ticaret Heyeti programı kapsamında, Amerika Birleşik Devletleri'nin Michigan Eyaleti'ne ziyarette bulundu. Bu sayımızda ABD otomotiv sektörünü ele aldık. ABD Türkiye Cumhuriyeti Fahri Konsolosu Nurten Ural ve Ford Motor Company İş Stratejisi ve Dolaylı Satınalma Direktörü Gregory Hamel ABD'ye ilişkin değerlendirmelerde bulundu.



ABD otomotivinin kalbi Michigan

Sektörel Ticaret Heyeti ziyareti sırasında açıklamalarda bulunan Michigan Valisi Rick Synder, “Bölgede, Türk otomotiv tedarik sanayi firmalarının olması, ABD için artı değer yaratacaktır. Bu anlamda Türk otomotiv tedarik sanayi firmalarını desteklemekten memnun olacağız” dedi.

TAYSAD tarafından, Turkish Resource Center of North America (TRCNA) ile birlikte düzenlenen Ekonomi Bakanlığı destekli Sektörel Ticaret Heyeti Programına 17 tedarikçi firmadan 30 temsilci katıldı. Sektörel Ticaret Heyeti programı kapsamında Türk otomotiv tedarik sanayi temsilcileri, otomotivin kalbi olarak bilinen Amerika Birleşik Devletleri'nin Michigan Eyaleti'ne ziyarette bulundu.

TAYSAD üyeleri, eyalet valisi, otomotiv ana sanayi firmaları, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşları ile görüşmeler yaptı. Böylesine kalabalık bir heyeti ilk defa kabul ettiğini ve ilgi gösterilmiş olunmasından dolayı mutlu olduklarını ifade eden Michigan Valisi Rick Synder, “Bölgede, Türk otomotiv tedarik sanayi firmalarının olması, ABD için artı değer yaratacaktır. Bu anlamda Türk otomotiv tedarik sanayi firmalarını desteklemekten memnun olacağız” diye konuştu.

Ford Dearborn'da İlkler Gerçekleşti!

TAYSAD üyeleri, Sektörel Ticaret Heyeti Programı kapsamında, eyaletteki iki ayrı ana sanayi firması olan Ford Motor Company (FMC) ve Fiat Chrysler Automobiles (FCA) merkezlerini ziyaret etti.

TAYSAD temsilcileri, Ford Motor Company (FMC) Başkan Yardımcısı Birgit A. Behrendt tarafından ağırlandı. Firmanın Proje Yönetim ve Satın Alma ekiplerinin katıldığı etkinlikte Türk tedarikçiler ile yapılan görüşmelerde ürün, proses ve yetkinlikler ile ilgili fikir alışverişi yapıldı. Ford Dearborn tarafından oldukça olumlu karşılanan ziyaret, aynı zamanda bir ülke heyetinin, Ford Motor Company Genel Müdürlüğü'ne yaptığı ilk ziyaret olarak da kayda geçti.

TAYSAD temsilcileri, Amerika Birleşik Devletlerinin Pentagon'dan sonra ikinci büyük binasına sahip olan Fiat

Chrysler Automobiles (FCA) Genel Müdürlüğü'nde, FCA'nın Proje Yönetim ve Satın Alma ekipleriyle de bir araya geldi. FCA yetkilileri, bir ülkeden toplu heyet ziyareti olmasının, hem kendilerinin Türkiye hakkında bilgi sahibi olmalarına imkan sağladığını, hem de Türk tedarikçilerin ABD'de nasıl yol alabileceğinin anlaşılması için önemli bir adım olduğunu dile getirdi.

Üniversiteler ve Sivil Toplum Kuruluşları İşbirliği

TAYSAD üyeleri, program kapsamında otomotiv konusunda üstün ve spesifik çalışmalarını yapan Michigan State Üniversitesi ve Oakland Üniversitesi ile görüşmeler yaptı. Ardından TAYSAD'ın ABD'deki muadil kuruluşu olan Original Equipment Suppliers Association (OESA)'da düzenlenen bir buluşmaya katıldı. Sektörün ABD'deki konumu hakkında bilgi almanın



Motor Ekipmanları ve İmalatçıları Birliğine (MEMA) verilerine göre Amerika'nın üretim alanındaki en büyük işverenlerini otomobil tedarik sanayicileri oluşturuyor. ABD'nin otomotiv tedarik sanayi 734 binden fazla çalışana istihdam sağlarken Birleşik Devletler ekonomisine yaklaşık 355 milyar dolar katkı sağlıyor. 734 bin kişilik istihdamın 102 bin 624'ü ise Michigan'da bulunuyor.



yanı sıra yatırım ve ortak çalışma imkânları görüşüldü.

Ekonomi Bakanlığı'ndan Türk Otomotiv Tedarik Sanayine destek

T.C. Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Veysel Parlak, "Amerika, ihracatta hedef ülke kapsamında, yetkinliklerini her alanda kanıtlamış Türk Otomotiv Tedarik Sanayi'nin bu pazarda öncü şekilde var olması gerekmektedir. Otomotiv tedarik sanayi pazarında, sanayicimizin yolunu açarak, pazara girişini kolaylaştırmak amacıyla her türlü konuda bakanlık olarak destek vereceğiz" dedi.

Michigan, ABD'nin diğer tüm eyaletlerinden fazla olarak ülkenin toplam araç sayısının yüzde 23'ünü üretiyor. Michigan'da 16 adet araç montaj tesisisi, 35 adet otomobil parça ve aksam fabrikası bulunuyor.

TAYSAD'ın hedefi ABD pazarı

Sektörel Ticaret Heyeti Programına katılan TAYSAD üyeleri, Avrupa Birliği üyesi ülkeler, Çin ve ABD pazarına hakim olunmasının küresel üretici olmanın en önemli şartı olduğunu belirtti. Tedarik sanayinin yurtdışı stratejisi doğrultusunda, Türkiye'deki otomotiv sanayi için değer teşkil eden ilgili pazardaki çalışmaların ana sanayi ve otomotiv satış sonrası özelinde olmak üzere iki ayrı doğrultuda yürütmeye devam edileceği bildirildi. Pazarı uzun vadede bir bakış açısı ile yaklaşılması, yerinde pazar araştırması, sektörel heyetler ve fuarlara katılım ile pazarın nabzının tutulması, mümkünse ofis/depo açmak yöntemleri ile ABD'de fiziken bulunulmasının ülkedeki rekabet gücünü arttıracığına inanan TAYSAD üyeleri, ülkedeki öncü meslek kuruluşları ile işbirliği anlaşmaları imzalayarak üyelerinin ülkedeki varlığını arttırmayı hedefliyor. ■

“Birleşik Devletlerde bulunmak için doğru zaman”

Kuzey Amerika Türk Kaynak Merkezi, 29 Mart – 5 Nisan tarihlerinde TAY-SAD üyelerinden oluşan delegasyona ev sahipliği yapmıştır. Onyedili Türk firması, Birleşik Devletler otomobil pazarındaki fırsatları incelemek, araştırmak üzere Michigan’a ziyaret gerçekleştirmiştir.

ABD pazarının bugünlerde keyfini sürdüğü otomotiv sektöründeki yükseliş ve Avrupa gibi sektörel pazarların baskı altında olması, tedarikçiler açısından ABD pazarının keşfedilmesi için en doğru zamandır. Bu firmalar, Michigan’ın Otomotiv sektörünün tamamı için halen bir merkez olduğunu ve üretici, tedarikçi birlikleri ve de uzmanların Michigan’ın Güneydoğusunda konumlandıklarını gördüler.

ABD dünyanın en büyük otomotiv pazarlarından birine sahiptir ve aynı zamanda on üç otomotiv üreticisine evsahipliği yapmaktadır. Honda’nın ilk ABD fabrikasını açtığı 1982’den bu yana Avrupa, Japonya ve Kore’nin belli başlı tüm otomobil üreticileri ABD’de bulunan montaj fabrikalarında araç üretmişlerdir. Honda’ya ve büyük ABD otomobil firmalarına – General Motors, Ford ve FCA – ilave olarak Toyota, Nissan, Hyundai-Kia, BMW, Volkswagen, Mercedes-Benz, Mazda, Mitsubishi, ve Subaru ABD’de üretim tesislerine sahiptirler. Ayrıca, birçok üreticinin Amerika Birleşik Devletlerinde, ağırlıklı olarak da Michigan’da motor ve şanzıman üretim tesisleri bulunmakla birlikte, bu üreticiler aynı zamanda araştırma – geliştirme, tasarım ve test faaliyetlerini de yürütmektedirler.

Otomobil üreticilerinin 1985’de yüzde 56 olan katkıları günümüzde yüzde 82’ye yükselmiştir. Otomobil üreticileri artık üretici olmaktan çok montajı kimliğine bürünmüşlerdir. Parçaların çoğu artık tedarikçiler tarafından üretilmektedir. Türk tedarikçiler dünyada birçok bölgeye ihracat gerçekleştirirken ABD’ye olan ihracat düşük seviyededir. ABD güçlü ve vüyük bir pazar. Türk tedarikçilerin ABD’deki otomotiv sanayine tedarikçi olması en mantıklı olan seçenektir.

ABD otomotiv sanayinin bu sene yaklaşık 17 milyon binek araç ve kamyonet üretmesi beklenmektedir. Geçmiş yıllarda

NURTEN URAL

Türkiye Cumhuriyeti Fahri Konsolosu, Michigan Fahri Konsoloslar Kurulu Başkanı, Kuzey Amerika Türk Kaynakları Merkezi İcra Başkanı ve Murahhas Üyesi

Honorary Consul General of The Republic of Turkey, President of the Consular Corps of Michigan, CEO and Managing Member of the Turkish Resource Center of North America

gerçekleşen 10 milyonluk üretimden sonra, bu rakam oldukça büyük bir artışın göstergesidir. Güçlü AND doları ile Türk tedarikçilerin, karlılığı düşüren veya fiyat artırımına zorlayan kur dalgalanmalarını absorbe edebilecek dış faaliyetlerini ABD’de gerçekleştirmesi önem taşımaktadır.

Kuzey Amerika Türk Kaynak Merkezi TAYSAD’ın Birleşik Devletlerdeki ortağıdır. TRCNA, ihtiyaca göre düzenlenebilen ekonomik, eğitimsel ve kültürel fırsatların yaratılması ve hayata geçirilmesi için Türkiye ile Kuzey Amerika arasında aracı kuruluş vasfındadır. ■

Lütfen internet sitemizi ziyaret ediniz: www.trcna.org.

The Right time is now to be in the U.S.

From March 29th to April 5th, the Turkish Resource Center of North America welcomed a delegation of TAYSAD members. Seventeen Turkish companies came to Michigan to explore opportunities in the United States auto market.

Because of the general boom in the auto industry that the U.S. market is enjoying now and the industry in markets such as Europe is facing more pressure, it is the right time to explore the US market for these suppliers. These companies found out that Michigan is still the hub for all things Automotive – manufacturers, suppliers associations as well as experts are located in the Southeast part of Michigan.

The U.S. has one of the largest automotive markets in the world and is home to thirteen auto manufacturers. Since Honda opened its first U.S. plant in 1982,

almost every major European, Japanese, and Korean automaker has produced vehicles at U.S. assembly plants. In addition to Honda and the big U.S. auto companies – General Motors, Ford and FCA – Toyota, Nissan, Hyundai-Kia, BMW, Volkswagen, Mercedes-Benz, Mazda, Mitsubishi, and Subaru all have U.S. manufacturing facilities. In addition, many manufacturers also have engine and transmission plants and are conducting research and development, design, and testing in the United States, mainly in Michigan.

Auto suppliers’ contribution increased from 56% in 1985 to about 82% now. Automakers are becoming more like assemblers and less like manufacturers. Most of the parts are now produced by suppliers. Turkish suppliers export to many regions of the world and not much in the U.S. U.S. market is very strong and very huge. It only makes sense for the Turkish suppliers to supply to the auto industry in the U.S.

The U.S. auto industry is expected to produce nearly 17 million cars and light trucks this year. This is a big increase from the 10 million that it produced in prior years. With a strong U.S. dollar, it is important for Turkish suppliers to have foreign operations in the U.S. that can absorb the currency fluctuations that can cut into profits or force price increases.

The Turkish Resource Center of North America is TAYSAD’s partner in the U.S. TRCNA is the conduit for creating and facilitating customizable economic, educational, and cultural opportunities between Turkey and North America. Please visit our website: www.trcna.org. ■



yıldızımız parladı!

Ford Otosan, NORM Civata ailesini
2014 yılı "Altın Yıldız" ödülüyle onurlandırdı.

En başarılı yan sanayi firmalarının seçildiği oylamada; Bronz, Gümüş ve Altın Yıldız olmak üzere 3 farklı kategoride toplam 9 yan sanayi firmasından biri olmanın gururunu yaşıyoruz.



www.norm-fasteners.com.tr

NORM CIVATA SANAYİ ve TİCARET A.Ş.
Tel: (232) 376 76 10 (PBX) Faks: (232) 376 76 13



TAYSAD üyeleri, Sektörel Ticaret Heyeti Programı kapsamında, Ford Motor Company (FMC) merkezini ziyaret etti.

“Türk tedarikçiler müşteri beklentilerinde ve ürün kalitesinde eşsiz bir fark göstermeliler”

GREGORY HAMEL

Direktör, İş Stratejisi ve Dolaylı Satınalma – Ford Motor Company

Director, Business Strategy and Indirect Purchasing – Ford Motor Company

Bir çok irtibat kurulmuş oldu

1 7 Türk menşeli otomotiv tedarikçisini 31 Mart tarihinde Dearborn, Michigan'daki mühendislik kampüsümüzde ağırladık. Toplantı TAYSAD'ın Türkiye'deki iş ortağımız Ford Otosan Genel Müdürü Sayın Haydar Yenigün'e iletilen talep ile gündeme geldi. Birçok yeni irtibatın kurulduğu başarılı bir kurumlar arası (B2B) faaliyet oldu ancak elbette yeni kaynak kullanımı, satın alma konuları açısından henüz son karar verilmiş değil.

Türk otomotiv sanayinin yetkinliğini ortaya koymak açısından bu tarz etkinlikler çok önemli

Türkiye'deki otomotiv sektörünün büyüyen hacmi ve yetkinliklerinden etkilenim. Muhtemelen, Kuzey Amerika ekibinden birçok mühendis ve satın almacı tedarik pazarı ile ilgili kısıtlı bilgiye sahip, işte bu yüzden bu gibi etkinlikler büyük önem taşımakta. TAYSAD birlikte çalışılabilecek iyi ortak, etkinlik koordinasyonunu zahmetsiz bir hale getirdiler ve yüksek kalitede ürünler sundular.

Türk otomotiv üreticileri kendilerini ABD otomotiv pazarına nasıl dâhil edebilirler?

Kuzey Amerika'da montaj tesisleri olan otomotiv üreticilerinin güçlü tedarikçilerle işbiliği içinde oldukları aşikâr bir durum. Türk tedarikçilerinin bölgede faaliyette bulunabilmeleri için müşteri hizmetlerinde, kalitede veya maliyetlerde eşsiz ve çok etkili farklılık göstermeleri gerekmektedir. Ayrıca, üretimsel kapsama alanı olmadan lojistik maliyet açısından da dezavantajları olabilir, işte bu da bu bölgede büyümek için başarılı uzun vadeli herhangi bir planın parçası olabilir.■

“Turkey must show a unique providers in terms of customer expectations and product quality”

You have hosted the Turkish Delegation in MI-USA, how does this start and how do you think the meeting was?

Yes, we hosted 17 Turkish automotive suppliers at our Dearborn, Michigan engineering campus on March 31. The meeting was initiated by a request from TAYSAD to Mr. Haydar Yenigün who is the General Manager of our Ford-Otosan

Joint Venture in Turkey. I believe it was a successful B2B event with many new contacts made, but of course the final result in terms of new sourcing is still to be determined.

What are your impressions after meeting about the automotive sector in Turkey and the structure of TAYSAD?

I was impressed with the expanding size and capabilities of the auto sector in Turkey. It is probable that many of the engineers and buyers on our North American team had a limited knowledge of the supply market there so that is why events such as this are so important. TAYSAD was a good partner to work with; they made the event easy to coordinate and provided high quality materials.

How can Turkish Automotive Manufacturers include themselves into USA Automotive Market?

The automakers with assembly facilities in North America obviously have existing partnerships with strong suppliers. For Turkish suppliers to gain business in the region, they will have to demonstrate a unique and compelling difference in customer function, quality or cost. They could also have a logistics cost disadvantage without a manufacturing footprint here, so that might be part of any successful long term plan to grow in this region.■



‘Güç bazı şeylerin doğasında var’



ROT Üretiminde Dünya Markası

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



“Üniversite ve sanayi işbirliği son derece iyi kurgulanmış durumda”



AHMET COŞKUN

Genel Müdür
DÖNMEZ DEBRİYAJ A.Ş.

TAYSAD'ın düzenlemiş olduğu ABD seyahat organizasyonu oldukça verimli ve başarılı bir program oldu. Dönmez Debriyaj olarak ABD pazarına uygun ürünümüz olmamasına ve şu ana kadar odaklanmadığımız bir pazar olmasına rağmen, gerek pazarın büyüklüğü gerekse diğer dinamikler bizi bu seyahate katılarak pazarı anlamak ve gerekli ilk temasları sağlamaya yöneltti. Ancak seyahat, özellikle Ford ve Chrysler firmaları ile yapılan B2B görüşmeler ile beklediğimizden daha faydalı geçti.

Bu firmaların satınalma organizasyonlarının en altından en üstüne kadar tüm yetkililerle tanışıp görüş alışverişinde bulunmak ve firmamızı tanıtmaya imkanını bulmak, bence seyahatin en faydalı kısmıydı.

Türkiye ile ABD otomotiv sanayi arasındaki en büyük fark, bence ABD'de daha fazla standartlaşma olması ve özellikle ticari araç segmentinde büyük oranda

Türkiye'de üretilen ve satılan araç tiplerinden farklı araçların yer almasıdır.

ABD pazarında yer almanın yolu bizim açımızdan, öncelikle ABD'ye uygun ürün gamını minimum seviyede oluşturup doğru bayi veya bayilerle pazarlama faaliyetlerine başlamak ve devamında da ürün çeşitliliğini arttırıp, depo ve gerekirse şube oluşumu ile pazarda büyümektir.

ABD üniversiteleri ile sanayi, sanayi şirketlerinin üniversiteleri maddi olarak desteklemeleri ve üniversitelerin de, sağlanan kaynaklarla fonlanan test ve Ar-Ge imkanlarından faydalanarak sanayinin ihtiyacı olan yeniliklerin geliştirilmesinde öğretim ve araştırmacı kadrosuyla birlikte çalışması şeklinde, çok iyi kurgulanmış ve organize bir işbirliği içinde. Özellikle bazı araştırma fonlarının, devlet ve sanayi kuruluşları arasında paylaşılmış bir destekleme sistemi ile çok başarılı bir şekilde finanse edilmekte olduğunu gözlemledim.■

“ABD pazarının en büyük avantajı üretim ve tüketim adetlerinin çok yüksek olması”



OKAN UYBAT

Export Sales Manager
NORM CIVATA A.S.

ABD'ye gerçekleştirilen Türk otomotiv tedarik sanayi heyetindeki en büyük çıktı, firmalarımızın tek başlarına randevu almak ve üst düzey yöneticileri ile tanışmakta zorlanabilecekleri iki büyük Amerikalı OEM olan Ford ve Chrysler'ın üst düzey satın alma sorumluları ile tanışması oldu.

Gerçekleştirilen ortak sunumlar ve ikili görüşmelerde, Türk otomotiv tedarik sanayinin büyüklüğü ve çeşitliliğini Amerikalı OEM firmalarına aktarmış olmamızın katılımcı olan veya olmayan tüm yerli tedarik sanayimiz için bu firmalarda büyük bir etki bıraktığına inanıyorum.

1900'lü yılların başından itibaren gelen kurum ve üretim kültürü ABD otomotiv sanayine büyük bir avantaj ve esneklik verince de üretim modelleri, kalite ve verimlilik anlayışları Türk otomotiv sanayinden ilerde değil.

ABD pazarına dahil olmak için olmazsa olmaz adım hem satışınızı hem de ürününüzü Amerika içerisinden müşterilerinize sunabilmeniz.

Rekabetin fazla, fiyat seviyelerini düşük olduğu bu pazarın en büyük avantajı üretim ve tüketim adetlerinin çok yüksek olması. Bu noktada da malzemelerini ABD içinde stoklayan ve satış organizasyonu, kontak kişilerini ABD'de tutan firmalar bu pazarda yer alabileceklerdir.

ABD üniversiteleri teorik alandan daha çok uygulama ve deneysel ortamda öğrencilerini yetiştiriyorlar. Bu noktada üniversiteler uygulama yapabilmek için sanayiye ihtiyaç duyuyorlar, sanayi firmaları ise bu ihtiyacı çok iyi yöneterek Ar-Ge çalışmalarını üniversiteler ile ortak yürütüyorlar.■



470.017

HER YENİ GÜN YENİ BİR REKOR

Mart ayında **470.017** parça
amortisör satışıyla tarihimizin
en yüksek rakamına ulaştık.

BU BAŞARI HEPİMİZİN.

www.maysanmando.com

46 years



Maysan Mando



maysanmando



maysan_mando



maysanmando

“Müşterinin talep ettiği terimde ürün tedariki sağlamak gerekiyor”



SAİF DEMİRAL

Satış Müdürü
KANCA EL ALETLERİ A.Ş.

ABD pazarında Türk otomotiv tedarik sanayicilerinin, Avrupada olduğu kadar etkin olmadığı, belki de biraz geç kaldığı ilk bakışta söylenebilir. Otomotiv pazarının ABD’de tekrar, eski canlı günlerine dönüyor olması ve güçlü ABD doları nedeniyle TAYSAD’ın çok doğru zamanda bir gezi programı yaptığını düşünüyorum. Kanca olarak otomotiv ürünlerimiz dolaylı olarak ABD pazarına uzun senelerdir giriyor olsa da ABD’li otomotiv üreticilerine direkt olarak satış yapabilmek bizim için önemli bir aşama olacak. Bu seyahatin bizim için en büyük faydası, ABD’deki otomotiv pazarını yerinde görebilmemizi, son durumunu tahlil edebilmemizi ve doğru satınalma kanalları ile tanışmamızı sağlamasıdır.

ABD otomotiv sanayinde sendikaların gücü önemli ölçüde hissediliyor. Yurtdışından gelen markalar genelde üretim yerlerini, işçilik açısından ucuz ve sendika açısından da rahat olabilecekleri yerlerde seçmişler. Detroit’deki üreticilerde güçlü sendikalar nedeniyle yüksek işçilik ücretlerinden şikayetçiler. Türkiye’deki otomotiv üretiminin 10 katından fazla bir imalat hacminden bahsediyoruz. Bu ölçekte üretim yapan otomotiv firmalarına fiyat açısından rekabetçi olabilmek, Türkiye’de yerleşik tedarik sanayi üreticileri için en önemli zorluklardan bir tanesidir. Diğer taraftan okyanus ötesine, yaklaşık 40 günlük bir transit süresiyle, müşterinin talep ettiği terimde mal verebilmek, aşılması gereken diğer bir zorluk.

ABD’de yerleşik otomotiv üreticilerinin satınalma yetkilileri, yurtdışı tedarikçilerinin, ABD’de yakınlarında bir ofisleri olmasını ve yine kendilerine yakın bir lokasyonda bulunan bir depodan istedikleri zamanda ve adette parça vermesini talep ediyor. Önümüzdeki dönemde ABD’de yerleşik doğru bir acenta bulunması gerekmektedir. Bu şartları sağlamadan ABD’de sürekli, kalıcı bir iş yapabilmek mümkün görünmüyor.

Üniversitelerin, otomotiv üreticileri ile çok yakın işbirliği yaptığı görülüyor. Michigan State University ve Oakland University ziyaretlerinde beraber yapılan projeler bizzat görüldü. Otomotiv firmaları birçok ürün geliştirme projesini ya kendi bütçeleriyle ya da devlet destekli olarak ilgili üniversitelerin kuluçka merkezleri olarak adlandırılan alanlarında veya laboratuvarlarında, üniversitenin öğretim üyelerinin ve öğrencilerinin ortak çalışmasıyla gerçekleştiriyor.■

Dünyanın en büyük OEM’lerinden dokuz tanesinin (Daimler Chrysler, Ford motor, General Motors, Honda, Hyundai, Mitsubishi, Nissan, Toyota and Volkswagen) Michigan’da, yaklaşık 150 bin çalışana istihdam sağladıkları tesisleri bulunuyor.



TOLGA BADEMLİOĞLU

Şirket Müdürü
ERPAR OTOMOTİV A.Ş.

ABD seyahati ile, devam eden projeye kapsamında daha önceden kontakta olduğumuz kişilerle yüzyüze görüşme imkanı bulduk. Bunun ötesinde potansiyel müşterilerimizin üst düzey satınalma yöneticileri ile de görüşüp, daha önce olmadığımız bir pazarı, yerinde ve detaylı olarak inceleme şansımız oldu. Ziyaret esnasında, iki ülke sanayileri arasında ölçek ekonomisine dayalı önemli farklılıklara ek olarak, ABD otomotiv sanayisinin planlamaya çok önem verdiğini gördük.

Firmamız açısından ilk etapta başladığımız projeleri sonuçlandırıp, küresel alım kapsamında ABD pazarına dahil olmak gibi bir planımız söz konusudur.



MELTEM GORA ERDEM

Kuzey Amerika Bölge Müdürü
MURAT TİCARET KABLO SANAYİ A.Ş.

Murat Ticaret olarak ABD’ye yaptığımız seyahatin bize en büyük yararı okullardaki Ar-Ge yeteneklerinin çeşitliliğini görmemiz oldu. ABD otomotiv sanayi, Türkiye’ye kıyasla tabii ki çok büyük, ama kolay girilecek bir Pazar değil. Bunun için öncelikle ABD’de ya da yakınlarında bir yerleşkenizin olması önemli.

Ziyaret süresince gezdiğimiz üniversitelerde gördüğüm, sanayi-üniversite yakınlaşmasına hayran kaldım. Türkiye’de de üretici ile üniversitelerin ABD’deki gibi sıkı bir işbirliği içinde olmasını isterim.

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



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

TeknikKimya
Performance Chemicals

Meksika'ya avantaj kaptırmak

Varol Karslıoğlu



Üretim üssü olarak Kanada ne kadar bir cazibeye sahip? On yıllardır Amerikalı üreticilerle kuvvetli bağları olan en büyük otomobil pazarı ile komşu olmak kulağa avantajlı gelebilir. Gelgelelim, konuya yakından bakmak hoş olmayan gerçeği ortaya çıkaracaktır:

Geçen yıl Meksika'da otomobil yatırımları hızla yükseleşti ve Kanada'nın NAFTA (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi) otomotiv sektöründe küçük hissedar pozisyonuna gerilemesinin altını çizerek, araç üretimi ilk kez üç milyona ulaştı.

Yatırım, ticaret ve araç üretimleriyle ilgili iç karartıcı veriler Kanada'lı iç üst düzey yöneticileri, hükümet yetkililerini ve sendika liderlerini, Meksika küresel bir güç kaynağına dönüşürken Kanada endüstrisinin uzun dönemde risk altında olmasıyla birlikte, daha da kaygılandırmaktadır.

AnnArbor bünyesinde bulunan ve bir sanayi düşünce kurumu olan Otomotiv Araştırma Merkezi (CAR) tarafından derlenen rakamlara göre, Kanada'daki 750 milyon dolarlık yatırım değeriyle yapılan karşılaştırmaya göre, küresel otomotiv üreticileri geçen yıl Meksika'da, 3,6 milyar dolarlık üç yeni montaj tesisini de içine alan toplam 7 milyar dolarlık yatırım

Maaşlar, Meksika'daki tek avantaj değildir. Bu ülke aynı zamanda ABD pazarının yanı başında olan lokasyonu ve Güney Amerika'daki gelişmekte olan yeni pazarlara yakın olmasıyla birlikte tüm limanların yıl boyunca açık olması son ürün araçların dünyanın her yerine sevk edilmesine izin vermektedir.

Meksika hükümetleri, Kanada ve Ontario hükümetleri tarafından sunulanları gölgede bırakacak finansal destekler de sunmaktadırlar.

ilanı yaptılar. Bu yatırımlar, Honda Motor Co. Ltd. ve Mazda Motor Corp firmalarına ait fabrikalarının açıldığı ve Kuzey Amerika'nın geçen yılda gerçekleşen üretiminin %19'una kadar yükselen Meksika'daki üretimi daha da canlandıracaktır.

Kanada'nın Kuzey Amerika üretim çıktısındaki payı, 198 yılından bu yana en düşük seviye olan yüzde 14'lere düşerse sakın şaşırmayın.

Bu arada, Kanada'nın tüm ülkelerle olan araç ve parçalardaki ticaret açığı 19 milyar dolara (Kanada Doları) yükseldi. Kanada'nın Meksika ile olan ticari açığı ise rekor düzeyde; 10,3 milyar dolara yükseldi. Kanada'nın otomotiv üretiminde, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşmasına tabi üç ülke içindeki sıralaması 2008-2009 ekonomik durgunluk döneminden itibaren gerilemedeyken, Meksika'nın yıldızı yükselmektedir.

Ne Kanada'nın ne de Birleşik Devletlerin 2009'dan bu yana yeni bir planları bulunmamaktadır. Bu arada Meksika'da o planlardan yedi tane var.

Maaşlar, Meksika'daki tek avantaj değildir. Bu ülke aynı zamanda ABD pazarının yanı başında olan lokasyonu ve Güney Amerika'daki gelişmekte olan yeni pazarlara yakın olmasıyla birlikte tüm limanların yıl boyunca açık olması son ürün araçların dünyanın her yerine sevk edilmesine izin vermektedir.

"Meksika'nın lokasyon ve pazara erişim yönünden geliştirdiği avantajları unutmun" diyen Paul Boothe, Kanada Western Ontario Üniversitesi İvey İşletme Fakültesi profesörü, sözlerine şöyle devam etti "Birleşik Devletlerin güneyine, bizim kuzeyine verdiğimiz hizmet kadar kolay servis verebilirler".

Meksika hükümetleri, Kanada ve Ontario hükümetleri tarafından sunulanları gölgede bırakacak finansal destekler de sunmaktadırlar.

FCA Automobiles firması, Meksika'nın Toluca bölgesinde kurduğu 550 milyon dolarlık takım yenileme fabrikası için 400 milyon dolar – başka bir deyişle yüzde yetmişten fazla – teşvik aldı. Federal ve Ontario hükümetleri şirketlerin yaptığı yatırımlar için tipik oranda yüzde 20'lik teşvik sunmaktadırlar. ■





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

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE TEDARİK ZİNCİRİ ÇÖZÜMLERİ DÜNYANIN HER YERİNDE HİZMETİNİZDE



www.go2uti.com

UTI-TurkeyAutomotive@go2uti.com

UTI TAŞIMACILIK LTD.

IDTM Blokları, A1 Blok, 4. Kat

No: 195-196-197-202 Yeşilköy 34149 İstanbul

<http://www.go2uti.com>

E-Mail: UTI-TurkeyAutomotive@go2uti.com

İstanbul Merkez : +90 212 465 81 85

İstanbul Şube : +90 212 422 80 80

Ankara Şube : +90 312 468 20 28

Bursa Şube : +90 224 268 00 05

İzmir Şube : +90 232 464 23 18

Mersin Şube : +90 324 238 51 93

Antalya Şube : +90 242 312 28 84



Supply chain solutions that deliver



Eski modellere sadık kalmayın “Hazırlıklı olun, bilgilenin!”

Wolfgang Meyer, yenileme pazarı oyuncularının işlerini yeni koşullara adapte etmelerini tavsiye ederek, müşterilere yeni hizmetler sunma konusunda yaratıcı olmalarını önerdi.

Avrupa otomotiv yenileme pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Birkaç yıldır yaşanan krizden sonra, Avrupa pazarının çoğu, 2015 yılında daha güçlü bir iyileşme sergiledi. Bu durumun yansıması araç satışlarında artış olarak gerçekleşti. Böylece satış sonrası pazar bu akımdan faydalanır konuma geldi.

Otomotiv sektöründeki geleceğin trendlerinin neler olacağını düşünüyorsunuz?

Yenileme pazarı için konuşursak; biz satış sonrası markette faaliyet gösteren tüm uygulayıcılar, araç üreticileri veya bağımsız operatörler için eşit şartların oluşturulmasını destekliyoruz. Gelecek yeni trendler araçların iç ve dış yeni teknolojilerinin etkisi altında olacaktır.

Elektronik bilimi gelecekteki otomobillerde de yükselen etkiye sahip olmaya devam edecek. İnternet bağlantılı araçlar da



WOLFGANG MEYER

Aftermarket Birimi Danışmanı
CLEPA

teşhis, tanı koyma, tamir ve bakım konularında etkili olacaktır. İnternetin, daha önce farklı kaynaklardan satın alım yapan atölyelere ve son kullanıcılara olanaklar sunması parça dağıtımını yeni zorluklarla karşı karşıya bırakacak. Parça dağıtım değeri zincirindeki tüm aktörler bu yeni zorluklara adapte olmak zorunda kalacaklar.

Yenileme pazarı aktörlerine ne gibi tavsiyede bulunmak istersiniz?

Hazırlıklı olun, bilgilenin! Eski modellere sadık kalmayın. Yeni aktörler de dâhil olmak üzere tedarik zincirinin tamamını ve de tedarikçilerinizin, müşterilerinizin ürünlerini pazarlamaları veya tedarik etmeleri için gerekli olan yeni olasılıkları analiz edin.

İşinizi yeni koşullara adapte edin. Müşterilerinize yeni hizmetler sunma konusunda yaratıcı olun.

Bize telematik ve zorlukları hakkında bilgi verir misiniz?

Konferasta yaptığım sunumumun büyük bir bölümü telematik üzerineydi. Telematik, satış sonrası pazarda ezber bozan bir etkiye sahip olacaktır. Araç Bilgileri kablo-suz olarak bir bilgi bankası veya daha da iyisi, tamir, bakım, sigorta, filo şirketleri veya kamu idaresi gibi birçok farklı amaç için konuyla ilgili kişilere/yerlere dağıtımı yapılacağı merkezi bir sunucuya iletilecek. Tabi ki, diğer araçlarla veya altyapılarla direkt iletişim de mümkün olacak. Araç data ve bilgilerinin direkt veya uzaktan erişilebilirliği, bu tarif edilen bilgiye erişimi olan herkes için yeni iş modellerinin kapılarını açacak. ■



Wolfgang Meyer, 65 yaşında, evli ve 2 erkek çocuk babasıdır. Afterhavingstudied Almanya, Bremen’de İşletme eğitimi gördükten sonra 1976 yılında Robert Bosch GmbH firmasının satış sonrası birimine katıldı. 36 yılı aşkın bir süredir, tüm dünyayı dolaşarak Bosch firması için çalışmaktadır.

Farklı ülkelerdeki satış sonrası birimlerinin yöneticisi olarak Afrika, Avrupa, Kuzey ve Güney Amerika’da uzun yıllar geçirdi. Bosch firmasındaki uzun kariyeri boyunca, Almanya’daki merkez ofiste dağıtım ve yeniden yapılandırma projelerinde görev almaktadır. Mart 2013’de CLEPA katıldı ve Satış Sonrası Pazar ve Garanti Birimlerinin sorumluluğunu üstlendi.



Not Just Quality. Delphi Quality.



Don't stick to old patterns “Be prepared, learn!”

WOLFGANG MEYER

Senior Adviser, Aftermarket Department
CLEPA

How would you evaluate European automotive aftermarket sector?

After a couple of years of crisis most European market seem to show a stronger recovery in 2015. This is reflected by an increase in vehicle sales and it seems that also the aftermarket is benefiting from this trend.

How do you approach the future trends and challenges that await the automotive sector?

Speaking for the aftermarket we continue to support a level playing field for all operators, vehicle manufacturers or independent operators in the aftermarket. Future trends will be influenced by new technologies inside and outside the vehicle.

Electronics will continue to increase in future vehicles and connectivity of cars will also have its effect on diagnostics, repair and maintenance. Distribution of parts will face new challenges with the Internet offering the possibility for workshops and end uses to purchase parts from different sources than in the past. All players in the value chain of parts distribution will have to adapt to these new challenges.



What would you recommend to the aftermarket players?

Be prepared, learn! Don't stick to old patterns. Analyze the complete supply chain, including the new players, and the new possibilities your suppliers and customers have to bring their products to market or to source their products.

Adapt your business to the new circumstances. Be creative in offering your customers new services.

Would you please tell us regarding the telematics and the challenges?

A large part of my presentation during the conference is on telematics. Telematics will be a game changer in the aftermarket. Vehicle Information will, be transmitted wirelessly to a "cloud" or better

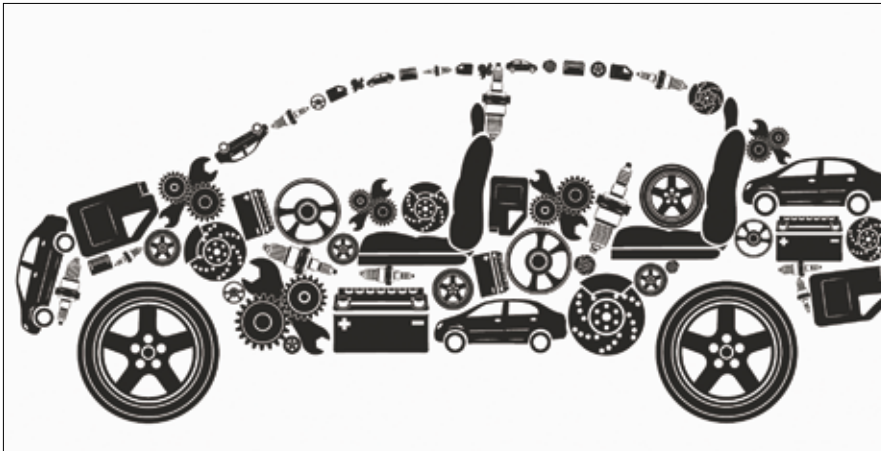
a central server from where it will be re-distributed to a number of stakeholders for all kinds of different purposes, such as repair and maintenance, insurance, fleet companies or public administration. But also direct communication will be possible: Vehicles will be able to communicate with other vehicles or with infrastructure. The direct or remote availability of vehicle data and information will open the doors for new business models for everyone who has access to that information.

Would you please introduce yourself briefly?

My name is Wolfgang Meyer , I am 65 years old. I am married and I have 2 sons.

After having studied Business Administration in Bremen, Germany, I joined the Aftermarket Department of Robert Bosch GmbH. In 1976. I have been working for Bosch for more than 36 years touring the World.

I spent several years in Africa, North and South America and Europe, where I was heading the Aftermarket Department in different countries. During my long career with Bosch I have also been working on interesting distribution and restructuring projects at the head office in Germany. In March 2013 I joined CLEPA and I took over the responsibility for the Aftermarket and Warranty departments. ■





TEMEL CONTA

SANAYİ ve TİCARET A.Ş.
Kemalpaşa Caddesi No: 254
İşıkent/İZMİR/TÜRKİYE

TEMEL GASKETS USA

Atlanta, GA 30307 Phone: +1 (404) 590-2865
export@temelconta.com.tr
pazarlama@temelconta.com.tr

www.temelgaskets.com

follow us on:



“Küresel ürün ve tedarik zinciri stratejileri geliştirmek gerekiyor”

Arlene Davis, 2023 itibariyle internet perakendeciliğinin satış sonrası pazarında toplam satışlarının yüzde 20'sini oluşturmasını beklediklerini dile getirdi.

ABD yenileme pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Nereden bakılırsa bakılsın, ABD motorlu taşıtlar satış sonrası pazarı genel olarak oldukça sağlıklı bir çizgide ve ABD ekonomisinden daha iyi bir performans vermeye devam etmektedir. 2014 yılında, ABD yenileme pazarı 328 milyar dolarlık bir endüstriydi. Sektör 2014 yılında yüzde 3.6 büyümenin keyfini çıkartırken, 2017'ye kadar yılda yüzde 3 büyüme göstermesi beklenmektedir. Bu büyüme, araçların yükselen ortama yaşlarıyla da beslenecek (mevcut yaş ortalaması 11.5) ve özellikle de araç nüfusundaki büyüme 10 yaş ve üzeri kategorisindedir. Sürücüler, araçların daha uzun ömürlü olacak şekilde tasarlandıklarının farkındalar, işte bu yüzden yeni araç satın almaktan, araçların daha ekonomik bakım ve tamir avantajlarından yararlanma isteği göstermektedirler. ABD ekonomisi ekonomik durgunluktan çıkıp, canlanma sürecine girerken yeni hafif araç satışları da güçlü bir sıçrama göstermiştir. Yeni hafif araç satışları 2014 yılında – ekonomik durgunluk öncesi günlerde, 2006 yılındaki rekor 16.94 milyonluk gerçekleşmeden bu yana en yüksek sayılara – ortalama 16.5 milyara ulaştı.

Otomotiv sektörünü gelecekte bekleyen trend ve zorluklara nasıl bakıyorsunuz?

Biz, Araç Bakım Birliği'nde (Auto Care Association) üye şirketlerimiz için, esasen de ABD otomobil parça üreticileri, distribütörleri ve perakendeciler için trend ve zorlukların belirlenmesi için çok çalışıyoruz. Yakından takip ettiğiniz üç kilit trend/zorluk aşağıda verildiği gibidir:



ARLENE DAVIS

**Başkan Yardımcısı, Toplantı ve Etkinlik Bölümü
Auto Care Association**

Globalleşme. 2020 itibariyle dünya çapında çalışan durumda olan hafif araç (binek araç ve kamyonetler) toplam sayısı yüzde 20 artışla ortalama 1.32 milyona yükselecektir. Dünya çapında otomobil sayısındaki keskin yükseliş araçların bölgesel payında kayda değer bir değişikliğe sebebiyet verecektir ki bu da büyüme fırsatlarının olduğu yerdir. Bugün, Kuzey Amerika, Avrupa ve Japonya dünya çapında araç dağıtımının yüzde 71'e tekabül etmektedir. 2020 yılı itibariyle, bu rakamın yüzde 58'e düşeceği, diğer kalan dünya yollarındaki araçların dünya çapında yüzde 42'ye tekabül edeceği tahmin edilmektedir. Böylesi bir güçlü büyüme, birçok aracın bakım ve tamir ihtiyaçlarının karşılanması üzere, satış sonrası parça ve servis pazarında artan küresel bir talebi doğuracaktır. Aynı zamanda tedarik zinciri artık tam olarak küresel bir hal almaktadır ve 2020 yılı itibariyle küresel mega platformun dünya çapındaki üretimin yüzde 50'sini oluşturmasını beklemekteyiz.

“İnternet bağlantılı araç car” ve yükselen araç kompleks yapıları. Büyümenin bu mevcut oranında, 2020 yılı itibariyle tüm yeni araç satışlarının% 90'u OE-Telematik (sürücüye yarar sağlayacak şekilde aracın dış dünya ile veri paylaşma kabiliyeti) ile donatılacaktır. Bu, şu anlama geliyor; çok yakın gelecekte 250 milyon araç internet bağlantısına sahip olacaktır. Peki, bu bilgi nasıl paylaşılacak ve kimlerin bu verilere erişime olacak? Dahası, araçların her tarafında bulunan elektronik cihazlar ve sensörler ile araçlar her geçen gün daha kompleks bir hal almaktadır.

Perakendenin değişen yüzü. Tamir işlerini kendileri yapanlar ve oto bakım sektörünün profesyonelleri artan bir sıklıkla parçaları internet üzerinde satın almakta. İnternet perakendeciliği veya parçaların satın alınabildiği halka açık internet siteleri oto bakım sanayisinin en hızlı büyüyen perakende sektörleridir ve otomobil parça satışları için önemli bir gelir kaynağına dönüşmektedir. 2023 itibariyle, internet perakendeciliğinin satış sonrası pazarın toplam satışlarının yüzde 20'sini oluşturmasını beklemekteyiz.

Bizler, bu trendlere başarı için hızlı değişimleri ve kendilerini yeniden konumlandırmayı kabullenen şirketler için inanılmaz bir büyümenin kaynağı olarak bakmaktayız. Üyelerimiz işlerini çekip çevirmek için gerekli olan günlük beklentilerle o kadar yoğunlar ki, bizim işimiz de bu gibi trend-

Arlene Davis, Oto Bakım Birliği (Auto Care Association) Toplantılardan ve Organizasyonlardan Sorumlu Başkan Yardımcısı olarak görev yapıyor. AAPEX (Otomotiv Satış Sonrası Ürünler Fuarı) ve HDAW (Ağır Hizmet Tipi Satış Sonrası Pazar Haftası) organizasyonlarından sorumludur. Buna ilave olarak, üyelerine küresel kaynak ve ürün satışlarında destek vermek için uluslararası bir ekiple birlikte çalışmaktadır. 29 yıllık sektör emektarı olan Arlene Davis otomobilleri çok seviyor.

TEKNOFORM

Bağlantı Elemanları San. ve Tic.A.Ş.



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

Tel : +90 212 482 6 482

Fax : +90 212 483 0 713

www.teknoform.com



leri belirleyip, zorlukların üstesinden nasıl gelineceği ve fırsatlardan en iyi şekilde nasıl faydalanılacağına dair sektörel bir irdelemenin başını çekmekle meşgulüz.

Satış sonrası pazar aktörlerine ne tavsiyede bulunursunuz?

Küreselleşmenin getirdiği değişikliklere hazırlıklı olmak satış sonrası şirketlerin küresel araç piyasalarını anlama zorunluluğunu, parçaların nerelerde aynı olduğu-

nun belirlenmesi ve küresel ürün ve tedarik zinciri stratejileri geliştirme zorunluluğunu da birlikte getirecektir. En büyük büyüme fırsatları gelişen dünyada olacaktır, böylece pazara giriş için yeni stratejilerinin geliştirilmesi gerekecektir. Satış sonrası firmaları aynı zamanda, ürünlerinin ve servislerinin modası geçmiş durumuna düşmelerini engellemek için teknolojik gelişmelere ayak uydurmak için de zaman ayırmalıdır. Ve, pazar paylarını korumak

veya yükseltmek için, satış sonrası firmaları internet üzerinde güçlü bir varlık inşa ederek, internet üzerinden satış stratejilerini bünyelerinde dâhil etmelidirler. Dünyaya hızla değişiyor, yaratıcı düşünenler ve çabuk adapte olanlar bu değişen dünyada karlı çıkacaklardır. ■

“You need to develop global products and supply chain strategies”

ARLENE DAVIS

Vice President, Meetings and Events
Auto Care Association

How would you evaluate the U.S. automotive aftermarket sector?

By any measure, the overall health of the U. S. Motor Vehicle Aftermarket is strong, continuing to outperform the U.S. economy. The U.S. aftermarket was a US \$328 billion industry in 2014. The industry enjoyed 3.6 percent growth in 2014 and is expected to continue to grow more than 3 percent annually through 2017. This growth will be fueled by the increasing average age of vehicles (currently 11.5 years), and more specifically the growth of the vehicle population in the 10-year and older category. Motorists recognize that vehicles are engineered to last longer and are therefore demonstrating a willingness to take advantage of the favorable economies of vehicle maintenance and repair versus the cost of purchasing new vehicles. And, as the U.S. economy has transitioned out of recession and into recovery, sales of new light vehicles have also rebounded strongly. New light vehicle sales reached approximately 16.5 million in 2014 — the highest number since the record of 16.94 million in the prerecession days of 2006.

How do you approach the future trends and challenges that await the automotive sector?

At the Auto Care Association, we work hard to identify trends and challenges for our member companies — primarily U.S. auto parts manufacturers, distributors and retailers. Three key trends/chal-

lenges that we are closely following are:

- Globalization. Total light vehicles in operation worldwide (passengers cars and light trucks) will increase by 30 percent by 2020 to approximately 1.32 billion vehicles. The sharp increase in vehicles worldwide will result in a significant change to regional share of vehicles, and therefore to where the opportunities for growth are. Today, North America, Europe and Japan account for 71 percent of the worldwide vehicle distribution. By 2020, this number is expected to fall to 58 percent, with the rest of the world accounting for 42 percent of the vehicles on the road worldwide. Such strong growth will drive increased global demand for aftermarket parts and services to meet the maintenance and repair needs of so many more vehicles. At the same time, the supply chain is becoming fully global, and we expect global mega platforms to make up over 50 percent of worldwide production by 2020.
- The “connected car” and increasing vehicle complexity. At the current rate of growth, by 2020 90% of all new vehicle sales will be equipped with OE-Telematics (the ability of a vehicle to share data with the outside world to benefit the driver). This means that in a few short years 250 million cars will have connectivity. But how will this information be shared and who will have access to it? Furthermore, vehicles are more complex every day, with electronic gadgets and sensors throughout the vehicle.
- The changing face of retail. Do-it-yourselfers and auto care industry professionals are buying parts online with increasing frequency. E-tailing, or the purchase of parts on publicly accessible websites, is

the fastest-growing retail sector in the auto care industry, and becoming a significant revenue stream for auto parts sales. By 2023, we expect e-tailing to make up 20 percent of total aftermarket replacement parts sales.

We approach these trends as the source of incredible growth opportunities for companies who embrace the rapid pace of change and position themselves for success. Our members are busy with the day-to-day requirements of running their businesses, so our job is to identify these trends and lead an industry-wide discussion about how to overcome challenges and make the most of opportunities.

What would you recommend to the aftermarket players?

To be prepared for the changes globalization will bring, aftermarket companies must understand global vehicle markets, identify where parts are the same and develop global product and supply chain strategies. The biggest growth opportunities will be in the developing world, so new market entry strategies need to be developed. Aftermarket companies must also make time to keep up with technological advances to make sure that the products and services currently being offered will not become obsolete. And, in order to maintain or increase market share, aftermarket companies will need to develop a robust online presence and incorporate an online sales strategy. The world is changing fast and those that think creatively and adapt quickly will come out ahead. ■



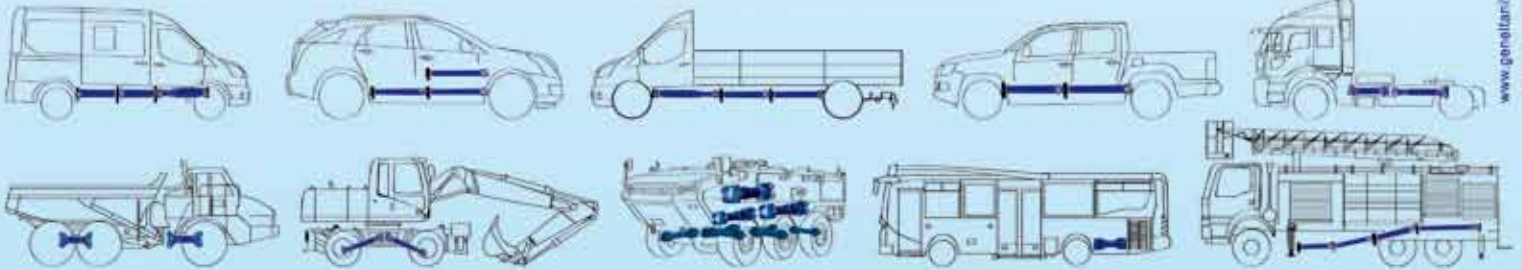
Light - Hafif



Strong - Güçlü



Flexible - Esnek



Ziyaretinizi bekliyoruz

Salon 5 D 127

Please visit us in

Hall 5, D 127

www.tiryakiler.com.tr

 TİRYAKİLER AFTERMARKET
 TİRSAN KARDAN
 TİRSAN RUSSIA

“Çin, yenileme pazarında daha fazla büyümek için çekici bir pazar”

Marcus Zahren, satış sonrası hizmetlerdeki yetkinliğin başarının anahtarı olduğunu dile getirerek, "Aktörler, kendi temel teknolojilerine ve pazar yeterliliklerine odaklanmalı ve iyi kalitede parçalar üretmek yerine sinerji yaratacak, dört başı mamur çözümler sunmalıdırlar" diye konuştu.

Marcus Zahren, IHS Automotive firmasının Afrika Ortadoğu Afrika bölgesinden sorumlu Satış Sonrası Servis biriminin kıdemli yöneticisidir. IHS ve Polk firmalarında geçirdiği 13 yılda satış ve ürün yönetiminde, otomotiv satış sonrası ve OES tedarikçileri alanlarında yoğunlaşan çeşitli pozisyonlarda bulunmuştur. Marcus Zahren bundan önce Renault satış sonrasında ürün yönetiminde ve Carglass firmasında pazarlamada görev yapmıştır. Almaya'daki Cologne üniversitesinden ekonomi diplomasına sahiptir.

Otomotiv yenileme pazarını küresel olarak nasıl değerlendirirsiniz?

Yıllık trilyon ABD doları üzerinde rakamla ifade edilen bir değerde olan küresel satış sonrası sektörü halen karmaşık ve yüksek rekabetin olduğu bir iş alanıdır: Azalan tamir harcamaları, ortalama kilometre ve arıza oranları genellikle Avrupa'daki yaşanan araç sayısı üzerindeki pozitif etkiyi eksiltmektedir, Çin'de ise araç nüfusunun ortalama yaşının 5 yıla ulaşması, bu bölgeyi sektörde daha fazla büyüme için en çekici pazar haline getirmektedir.

Alternatif tahrik, itici güç ve internet bağlantılı otomobiller gibi yeni araç teknolojileri tamir ve bakım pazarını kademeli adımlarla değiştirecek, küresel araç parkı da yenilecektir. Hergün artarak birbirine bağlanan dünyada, parça uygulamalarına, tamir ve bakım bilgilerine ücretsiz



MARCUS ZAHREN

IHS Automotive
Kıdemli Yönetici/Üst Düzey Yönetici

erişim ve de bireysel son kullanıcı data-ları OEM'ler ve bağımsız satış sonrası pazarı arasındaki adil rekabet için hayati önem taşımaktadır.

Otomotiv sektöründeki geleceğin trendlerine ve zorluklarına karşı nasıl bir yaklaşımınız var?

Çok hızlı ve çok vitesli dünya hem fırsatlar hem de tehlikeler yaratmaktadır: Yakın gelecekte, Kuzey Amerika, kilit konumdaki yükselen pazarların sunduğu fiyat dalgalanmalarına karşı hassas bir denge gerektirmektedir.

Proaktif tedarikçiler için büyüme beklentileri zorlayıcı olmaya devam etmektedir: desteklenen Çin, Hindistan ve diğer

IHS, günümüzün iş dünyasını şekillendiren kritik alanlar için bilgi, fikir ve analitik analizler kaynağıdır. IHS Automotive müşterilerine otomotiv sanayi ile ilgili en kapsamlı içerikleri ve detaylı uzmanlığa dayalı açılımları sunmaktadır. Polk'un 2013 yılındaki katılımıyla, IHS Automotive artık satış sonrası pazara, çalışır durumda olan araçlar (car parc), araç spesifikasyonları, parça numarası ve uygulama araştırmasıyla ilgili detaylı veriye dayanan uzman ve öngörülse açılımlar sağlamaktadır.

pazarlardaki, küresel yayılım platformuyla daha da desteklenen fırsatlar, bir küreselleşmiş destek stratejisini gerektirmektedir.

Sürdürülebilir kârlılık yolları çok yüksek rekabetin olduğu değişken pazar ortamında daha da hayati bir önem taşımaktadır:

Stratejik alım ve elden çıkarmalar etrafındaki sayısı artan faaliyetler daha odaklanılmış ticari faaliyetleri doğurmaktadır.

Yenilime pazarının aktörlerine ne gibi tavsiyede bulunmak istersiniz?

Yenileme pazarında yetkinlik başarının anahtarıdır. Aktörler, kendi temel teknolojilerine ve pazar yeterliliklerine odaklanmalı ve sadece iyi kalitede parçalar üretmek yerine sinerji yaratacak, dört başı mamur çözümler sunacak ürün ve servisleri bünyelerine monte etmelidirler. Etkili bir elektronik pazarlama ve satış bileşimi ile küresel kaynak kullanımı ve lojistiğin mükemmel bir yerel müşteri hizmetleri ile kombine edilmesi satış sonrası pazarı için başarılı bir formül olabilir. ■





EGEMET

Story of steel and fire

FLEXIBLE PRODUCTION

FAST TOOLING

PROFESSIONAL COMPETENCE

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

Commercial vehicles



Agricultural machinery

Industrial vehicles



Railway industry



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

“In China, more in the replacement market an attractive market to grow more”



MARCUS ZAHREN

Senior Manager, IHS Automotive

How would you evaluate the automotive aftermarket sector globally?

The global aftermarket, with an annual value of more than a trillion USD, remains a complex and high-competitive business: Reduced repair spend, average mileage and failure rates mostly offset positive effects of an aging vehicle population in Europe and other mature markets, while China's vehicle population reaches an average age of 5 years which makes it the most attractive market for further growth.

New vehicle technologies, like alternative propulsion and the connected car, will change the repair and maintenance market gradually at the pace the global vehicle parc is being renewed. In a more and more connected world, free access to part application, repair and maintenance information, as well as to the individual enduser data is crucial for ensuring a fair competition between OEM and Independent aftermarket.

How do you approach the future trends and challenges that await the automotive sector?

A multi-speed world creates opportunities and threats: In the near-term, North America serves as a critical offset to the volatility presented by key Emerging Markets. Growth prospects remain compelling for proactive suppliers: Opportunities in markets such as China, India and others, further bolstered by global platform deployment, require a globalized support strategy. Sustainable profit paths are even more critical in a hyper-competitive and volatile marketplace: Increased activity around both strategic acquisitions and divestitures resulting in a more focused business.

What would you recommend to the aftermarket players?

Aftermarket System competence is key for success. Players should focus on their core technology and market competencies, and add only those products and services that create synergies, offering complete solutions just rather than just good quality parts. The right mix of efficient online marketing and sales, global sourcing and logistics combined with ex-

cellent local customer service might be a good definition of a success formula for the aftermarket.

Would you please introduce yourself briefly?

Marcus Zahren is Senior Manager for IHS Automotive's Aftermarket services in EMEA. 13 years with IHS and Polk, he has been holding various positions in Sales and Product management, focused on services for the Automotive aftermarket and OES suppliers. Prior to this, Mr. Zahren worked in product management Renault aftersales and marketing at Car-glass. He has got a Diploma degree in economics from the University Cologne, Germany.

IHS is the leading source of information, insight and analytics in critical areas that shape today's business landscape. IHS Automotive offers clients the most comprehensive content and deepest expertise and insight on the automotive industry. With the addition of Polk in 2013, IHS Automotive now provides expertise and predictive insight for the aftermarket, based on detailed data on the vehicles-in-operation (car parc), vehicle specification, part number and application research. ■

5 KITA 88 ÜLKE



4449665

1965 DEN

BERK

ROZAN YILDIZ

GLA



“Müşterinin servis ve ürünler ile ilgili farkındalığı artıyor”

Türkiye otomotiv yenileme pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk satış sonrası pazarının, hızla genişleyen araç parkuru ve ortalama- sı yüksek olan araç yaşı sayesinde yukarı doğru büyüme beklentisi devam etmektedir. Her gün artan internet kullanımı, müşterilerin ürünler ve servislerle ilgili farkındalıkları yükselişte olacak ve dahası Pazar potansiyelini arttıracaktır. Ancak, niteliksiz ürünlerin girişi, istilasını karlılığa tehdit olabilir.

Otomotiv sektöründeki geleceğin trendlerine ve zorluklarına karşı nasıl bir yaklaşımınız var?

Parça gelirlerinin ilk 5'i lastik, yakıt, gövde çarpışması, akü ve fren parçaları olarak tahmin edilmektedir. Toplamda, 2014 ile 2021 yılları arasında satış sonrası parça gelirlerinde yıllık bileşik büyüme oranı %5 olarak beklenmektedir. Hafif araçlar satış sonrası elde edilen toplam gelir 2014 yılında 4.51 milyar dolar iken bu rakamın 2021 yılında 6.34 milyar dolara ulaşacağı tahmin edilmektedir. Filolar, tüm üretici kademesindeki parça satışlarının üçte birine takabül etmesi beklenmektedir. Ayrıca, eğitimli personel eksikliği gerekli olan tekniklerin ve servislerin uygulanmasında ayak bağı olmakta, gelirleri frenlemektedir.

Mohamed Mubarak Moosa, Türkiye, Rusya, BDT ülkeleri ve Afrika'da Otomotiv ve Ulaşım Araştırma Programlarını yönetmektedir, aynı zamanda Frost&Sullivan firması bünyesindeki 15 kişilik Küresel Otomotiv Araştırma Ekibinin çekirdek üyelerinden birisidir.

Bay Moosa stratejik danışmanlık, araştırma ve satış alanlarında uzun yıllara dayanan bir tecrübeye sahiptir ve aşağıda bazıları verilen çeşitli konularda 60'dan fazla Avrupa ve Küresel projelerde çalışmıştır: Pazar Değerlendirmesi ve İş İmkânları Analizi, Ürün planlama ve Çeşitlendirme Stratejisi, Yeni İş Model Planlaması ve Büyüme Stratejisi Oluşturma, Durum Tespit Ön Değerlendirmesi, Pazara açılma stratejisi.



MOHAMED MUBARAK MOOSA

Başkan ve Gelişmekte Olan Pazarlar Şefi / Otomotiv ve Ulaştırma, FROST&SULLIVAN

Satış sonrası pazar aktörlerine ne gibi tavsiyede bulunmak istersiniz?

Zorlayıcı Avrupa mevzuatlarına rağmen, ikinci sıra ürünlerin ulaşılabilir olması ve küresel kalitede markaların adı altında üretilen ürünler karlılığa zarar vermektedir.

Daha fazla aksesuarın ve yarımsız monte edilebilen ürünlerin her geçen gün daha rahat ulaşılabilir olması, araç sahiplerinin yarısının internet ve/veya mobil uygulama kullanımlarına oldukça meyilliler, bu durum ePerakende kanalını, Türk otomotiv satış sonrası pazarındaki satışlar için anahar konumuna getirmektedir. ■

“Customer service and products increasing awareness regarding”

How would you evaluate Turkish automotive aftermarket sector?

The Turkish aftermarket is expected to continue its upward growth pattern owing to the rapidly expanding vehicle parc as well as higher average vehicle age. With the growing use of the Internet, customer awareness on products and services will rise, further widening market potential. However, the influx of

unqualified products could threaten profitability.

How do you approach the future trends and challenges that await the automotive sector?

The estimated top 5 revenue of parts are tires, oil, collision body, batteries, and brake parts. In total, a 5% CAGR is expected in the aftermarket revenues of parts from 2014 to 2021. The total aftermarket for light vehicles earned revenues of \$4.51 billion in 2014 and estimates this to reach \$6.34 billion in 2021. Fleets are expected to account for one-third of all manufacturer-level parts sales.

In addition, the lack of trained workers impedes the implementation of required techniques and services, curbing revenues.

What would you recommend to the aftermarket players?

Despite stringent European regulations, the availability of second line and counterfeit products produced under the names of quality global brands is affecting profits.

Up to half of all vehicle owners are likely to use the Internet and/or mobile apps as more accessories and do-it-yourself products become available, turning eRetail channels into key avenues for sales in the Turkish automotive aftermarket.

Would you please introduce yourself briefly?

Mohamed Mubarak Moosa manages the Automotive and Transportation Research Programme in Turkey, Russia, CIS and Africa and is one of the 15 core members of the Global Automotive Research Team within Frost & Sullivan.

Mr. Moosa has years of experience in strategy consulting, research and sales, and has worked on more than 60 European and Global projects, ranging from diverse topics, such as: Market Assessment and Business Opportunity Analysis, Product Planning and Diversification Strategy, New Business Model Planning and Growth Strategy Formation, Pre-Due Diligence Evaluation, Go-To market strategy. ■



MEGA
CARBON BRUSHES
BRUSH HOLDERS

50 years
of excellence

ReMattec2015
Amsterdam The Netherlands 14-16 June 2015
Hall. 11 – Stand. 708

Manufacturing with high quality standards



**Carbon Brushes
Brush Holders**



KARDEŞ
Elektrik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Tel: +90 212 624 92 04 Fax: +90 212 541 35 59

www.kardeselektrik.com.tr • info@kardeselektrik.com.tr



Çin Otomotiv Satış Sonrası Pazarı



CHEN KANGREN

**Başkan
CAPAC, ÇİN OTO YEDEK PARÇA VE
AKSESUAR KURUMU**

Otomotiv satış sonrası pazarı için muhtelif tanımlamalar vardır, temel tanımlama prensibi ise şu şekildedir: Aracın üretiminin tamamlanmasından sonra, araç ve müşterinin gereksinimleri ile ilgili bütün maliyetler/masraflar otomobil sanayi zincirinin ayrılmaz parçasıdır. Bunların arasında, tüketicilerin kalıplaşmış taleplerinden olan oto tamir ve parça satış ticaretini sayabiliriz ki bu aynı zamanda araçtan sonra en büyük pazar konumundadır. Araç kiralama, finansal hizmetler, sigorta hizmetleri, lojistik hizmetleri, ikinci el araba, yedek parça, otomotiv modifikasyon, oto iletişim ağı ve daha birçoğu bu zincirin içinde yer almaktadır.

2009'dan bu yana, Çin araç satışları dünyada birinci sırada yer almaya devam ediyor. Araç satışlarının artmasıyla, satış sonrası pazarda yükseliştir. 2014 yılında Çin otomobil satış hacmi yirmi üç milyonu aşan bir seviyededir ve toplamda ise 140 milyon araç sayısına ulaşılmıştır. Genel anlamda her aracın kullanım süresi bo-

yunca sahibine maliyeti araç fiyatının yaklaşık 2-3 katıdır ve bu da satış sonrası pazarı otomotiv sanayi zincirinde en istikrarlı kar merkezi yapmaktadır. Satış sonrası pazar otomotiv sanayi zincirindeki toplam karlılığın %60 – 70'ine tekabül etmektedir. Bu nedenle satış sonrası araç pazarı "altın sanayi" olarak da adlandırılmaktadır.

Dünyanın en büyük araç pazarı olan Amerika'da ki araç sahipliği neredeyse 280 milyondur, dahası araçların ortalama yaşı 10'un üzerindedir. 2014 sonu itibarıyla bu sayı Çin'de 140 milyona ulaşmıştır, bunu nedeni ise Çin'in dünyanın yeni en büyük araba satış pazarı olmasıdır ve de büyüme hızı ile de dünyada birinci sırada yer almaktadır. On yıl içerisinde, dünyada birinci sırayı alarak Çin araç sayısının 350 milyondan fazla olması ve ortalama araç yaşının kademeli olarak 6 ila 8 yıla yükselmesi beklenmektedir. Buna göre Çin ve Amerika arasındaki hacim farkı daralmaktadır; 10 yıl sonra Amerika gelişmiş olacaktır.

Çin satış sonrası pazarı gelişme sürecinden olgunlaşma sürecine girmektedir. Pazar beklentileri için ne yapmalıyız? Buna göre hangi ülke veya bölge fayda sağlayabilir, Yabancı gelişimlerin tecrübe-

rinden kendimize ders çıkarmalıyız. Avrupa pazarında uzun yıllardır gerçekleştirdiğimiz çalışmalardan edindiğimiz tecrübe ile Çin otomobil pazarının geleceği Avrupa'dan ziyade yapı itibarıyla Birleşmiş Devletler gibi olması gerektiğini gösteriyor. Çin pazarındaki araç sahiplerinin tüketim psikolojisi ve yapısı Birleşmiş Devletlerdekine çok yakın. İşletme ölçeğinde Çin pazarının geleceğinde AutoZone gibi devler ortaya çıkabilir.

Çin hükümeti otomotiv sektörü üzerinde yoğun çalışmakta bu da regülasyon ortamını oldukça değiştirmektedir. Bu çalışmalara göre, otomotiv satış sonrası piyasasına giren tüm işletmelerin önceliği merkezi bilgi yönetim platformunu oluşturma ve pazar konsantrasyonunu ve genel kalitesini arttırmak olmalıdır. Bilgi teknolojisi Çin otomotiv satış sonrası pazarına entegre olmaktadır, geleceğin hizmet şekli üst düzeyde verimlilik, akıl ve entegrasyon odaklı olma eğilimindedir. "Bir Şerit ve Bir Yol" adını taşıyan politika yayınlanmıştır. Çini çevreleyen "Bir Şerit ve Bir Yol" stratejik fikri, Avrasya ekonomik entegrasyon eğilimini şekillendirmektedir. Bu strateji çerçevesinde, CAPAC ile Türk otomotiv sanayi aşağıda verilen konularda daha ileri seviyede işbirliği içinde olmalıdırlar: Otomotiv yedek parça ticareti, otomotiv satış sonrası entegre hizmet sistem oluşumu, fuar ve iş yatırımları. ■

Çin Oto Yedek Parça ve Aksesuar Kurumu (CAPAC) İcra Direktörü. Son on yıl içerisinde, CAPAC'ı, devlet ekonomik planlama döneminde Çin genelinde otomobil yedek parça fabrikalarının üretim düzenlemeleri için görevlendirilen bir müesseseden, pazarlama ekonomisinde aktif hizmet veren, iyi bilinen bir işletmeye dönüştürmüştür. Yeni stratejiler oluşturmuş ve şirket finansal yapısını yeniden yapılandırmıştır. Ayrıca, Çin'deki ilk Yeminli Mali Müşavirlerden biridir ve sermaye piyasaları, özellikle de şirket menkul kıymetler sermaye temini, birleşmeler ve satın almalar konularında birçok tecrübesi bulunmaktadır.



YEDEK PARÇA PİYASASI İÇİN ORJİNAL PARÇA KALİTESİ

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

TEDRIVE STEERING – GÜÇLÜ ARAÇLAR İÇİN ÜSTÜN DİREKSİYONLAR



China

Automotive Aftermarket

CHEN KANGREN

**President
CAPAC – CHINA AUTO PARTS &
ACCESSORIES CORPORATION**

Automotive aftermarket has various definitions, the summary of the principle definition is: after the whole vehicle production, all costs associated with the automotive and requirements of consumer, is an integral part of the automobile industry chain. Among them, auto repair and parts sales business is the rigid demand of consumers in the market which is the largest market. It includes car rental, financial services, insurance services, logistics services, second-hand car, repair parts, automobile modification, auto networking and many more.

Since 2009, Chinese car sales have been keeping on the first rank in the world. Related with the increase of car sales, after market development is rising. In 2014, China's auto sales volume have been more than twenty-three million, and the total amount achieved 140 million cars. Generally speaking, within the life cycle of each car, the using cost is about 2 ~ 3 times of its prices, and after market is the

In 2014, China's auto sales volume have been more than twenty-three million, and the total amount achieved 140 million cars. Generally speaking, within the life cycle of each car, the using cost is about 2 ~ 3 times of its prices, and after market is the most stable source of profits in automobile industry chain, which in accounts for about 60% to 70% of the total profits of the automobile industry chain. Therefore, aftermarket has been hailed as the "gold industry".

most stable source of profits in automobile industry chain, which in accounts for about 60% to 70% of the total profits of the automobile industry chain. Therefore, aftermarket has been hailed as the "gold industry".

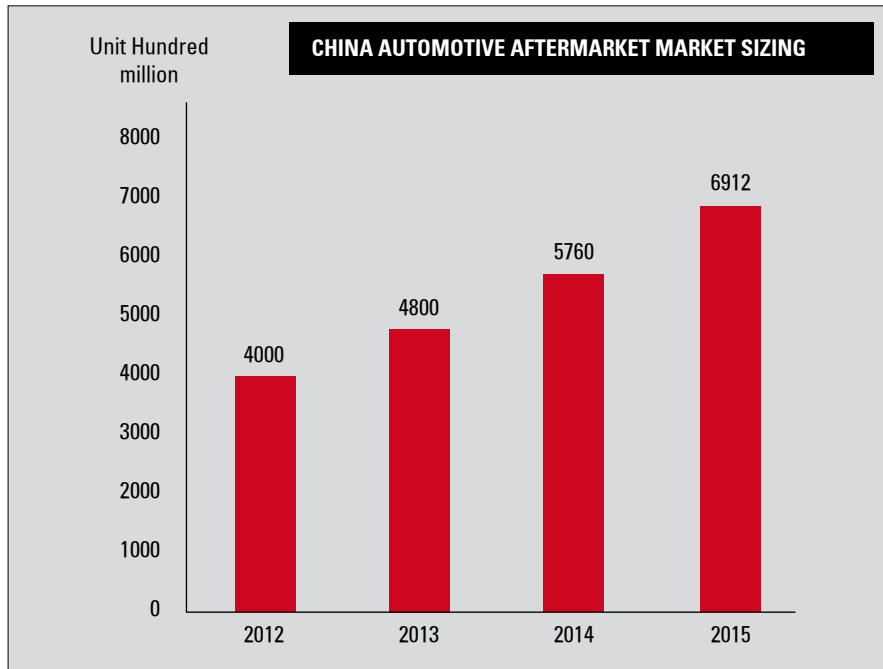
American, the world's largest car market, its car ownership nearly about 280 million, what's more, the average age of the vehicle is more than 10 years. By the end of 2014, the total amount of China achieved 140 million, because China is the world's largest new car sales market, and the growth rate of the cars is also in holds the first position in the world.

It is expected that within ten years, Chinese cars amount will be more than 350 million, ranking first in the world, and the average vehicle age will be gradually in-

creased to 6-8. Therefore, the gap of the size between China and United States is narrowing; it will take about 10 years to overtake the USA.

The China automotive aftermarket is turning from developing into mature. What should we do in the splendid market prospects? We need to learn from the successful experience of foreign development, so, which country, or region is useful. From our many years study on the European market, we believe that the future of China automobile market should be more like USA than Europe. The post Chinese market owner's consumption psychology and consumption structure is very close to the United States. In the enterprise scale, the future of Chinese market may appear giants like AutoZone.

The government is increasingly concerned car market and the policy environment will change dramatically. Of course, for all the enterprises who enter the automotive aftermarket, to establish the information centralized management platform and to improve the market concentration and the overall quality is their first priority. Information technology is integrating into the China automotive aftermarket, the future service form will tend to be highly efficient, intelligent and integration. As the policy promulgated which is "One Belt and One Road". Surrounding the China's "One Belt and One Road" strategic thinking and taking shape the trend of Eurasian economic integration. CAPAC with Turkish automotive industry can be further cooperation in the following respects: the exhibition auto parts trade automotive aftermarket integrated service system construction and business investment. ■



Dünyanın güvendiği jant!

Küresel otomotiv sanayinin, küresel tedarikçisi.

Maxion Jantaş, en son teknoloji ile üretim yapan fabrikasında, yılda 2,4 milyon çelik jant üretim kapasitesi ile çalışıyor. Dünyanın en büyük markalarının hafif ticari, ticari ve ağır ticari araçlarının jantları Maxion Jantaş imzasını taşıyor. Bu yüzden, bu dev şirketin adı küresel otomotiv sanayinin küresel tedarikçisi ünvanı ile anılıyor. Kısacası, ticari araç çelik jantı söz konusu olduğunda, dünya bu şirkete çok güveniyor.



Schaeffler Automotive Aftermarket, orijinal kalitesini müşterilerine sunmaya devam ediyor

Schaeffler Automotive Aftermarket GmbH & Co. KG firması, LuK, INA ve FAG olarak üç farklı markadan oluşan ürün gamı ile binek araçlar, ağır vasıtalar ve traktörler için 40.000 adet in üzerinde farklı ürünle otomotiv yenileme pazarında 35 yılı aşkın bir süredir hizmet veriyor.



A lmanya'nın en büyük aile şirketlerinden Schaeffler Group çatısı altında bir iş ünitesi olarak faaliyetlerini sürdürmekte olan Schaeffler Automotive Aftermarket GmbH & Co. KG firmasının Türkiye ayağındaki organizasyonunu yürüten Ülkü Müdürü Abdullah Yavuz ile yaptığımız röportajı sizlerle paylaşmak istedik.

Schaeffler Automotive Aftermarket firmasını kısaca tanıtır mısınız?

Schaeffler Automotive Aftermarket GmbH & Co. KG firmamız, LuK, INA ve FAG olarak üç farklı markadan (bundan sonra aslında Ruville ile birlikte dört diyebiliriz, biraz

sonra buna değineceğim) oluşan ürün gamı ile binek araçlar, ağır vasıtalar ve traktörler için 40,000 adet in üzerinde farklı ürünle otomotiv yenileme pazarında 35 yılı aşkın bir süredir hizmet vermektedir. Markalarımızı piyasada güçlü kılan ve kabul görmesini destekleyen bize özel temel faktörler olduğunu düşünüyorum; birincisi: sadece Avrupa'da değil dünyadaki bir çok araç üreticisi için orijinal olarak ürettiğimiz parçaları Aftermarket kanalımızda da aynen kullanmamız, ikincisi: teknolojik gelişmelere paralel şekilde sürekli kendini yenileyen bir Ar-

Ge ve en yüksek kalitede üretim kapasitesine sahip fabrikalara sahip olmamız. Yüzü geleceğe dönük bir şirket olarak Schaeffler, dünya genelinde 16 Ar-Ge merkezinde 6.000 çalışanı ile teknolojik ve ekonomik olarak tatminkar faydalar sağlayan çözümler sunmaktadır. Yalnızca 2014 yılında yaptığı 2.518 yeni patent başvurusu ile Schaeffler 23.000 aktif patent ve patent kaydına sahiptir.

Şirket yerel yapılanmanız ve bayi ağıınız hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'de Aftermarket kanalındaki iş hacmimiz her geçen yıl bir önceki yıla göre istikrarlı bir büyüme göstermekte. Dolayısıyla, buna paralel olarak müşteri hizmet organizasyonumuzun da güçlendirilip geliştirilmesi ana hedeflerimiz arasında yer

almakta. Bu anlamda, açılışı geçen yıl 10 Eylül itibarıyla gerçekleşen yeni Schaeffler Türkiye ofisimizde halihazırda toplam dört personelle faaliyet göstermekteyiz. Bu rakamın sene sonuna kadar aramıza katılacak yeni çalışma arkadaşlarımızla yediye çıkması planlanmaktadır. Buradan satış, pazarlama, ürün yönetimi, satış sonrası teknik hizmet gibi konularda destek verilmekte.

İş hacminin büyümesi, değişen piyasa dinamikleri, yeni araç parkı yapısı v.b gelişmelere paralel olarak bir süredir planlamakta olduğumuz Yeni Satış Kanalları Projesini bu yılın başında hayata geçirerek binek segmentinde mevcut ağıma iki yeni distribütör daha ilave ederek yolumuza güçlü bir şekilde devam ediyoruz. Bayilerimiz hakkında





Çağatay Güngör, Bölge Satış Müdürü, Abdullah Yavuz, Ülke Müdürü, Şenay Bayram, Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü ve Barış Kayahan, Teknik Satış Müdürü

bilgi vermek ve ismen de değinmek isterim: Rotaş Oto Ticaret A.Ş., Başbuğ A.Ş., Silkar Ekipman ve Yedek Parça San. ve Tic. A.Ş ve Karland Otomotiv Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş firmaları uzun yıllardan beri başarıyla çalıştığımız ve herbiri sektörde kendini kanıtlamış iş ortaklarımız. Biraz önce sözünü ettiğim iki yeni iş ortağımız ise yine konularında uzman olan Grup Oto San ve Tic. A.Ş. ve Ekol Otomotiv San. Tic. A.Ş. firmalarıdır. Her iki firma da Avrupa'nın önemli yedek parça satılma gruplarından sırasıyla Group Auto International ve AD International'a bağlıdır. Traktör segmentinde ise iş ortaklığımızın çok eskiye dayandığı Morel Eksport Otomotiv Mamülleri San. ve Tic. A.Ş ve YCN Yücesan Grup firmalarıyla başarılı çalışmalarımız devam ediyor. Ayrıca, bizim için dağıtım ağımla ilgili bir başka heyecan unsuru ise, uzun yıllardır Schaeffler ailesine ait olan ancak farklı bir organizasyon tarafından yürütülen Ruville markasının bundan böyle küresel olarak yürütülen "One Sales Projesi" dahilinde Schaeffler Automotive Aftermarket Türkiye organizasyonu bünyesine devredilmesi olmuştur. Müşterilerimiz Ruville markalı ürünlerimizi yine Avrupa'nın önde gelen satılma gruplarından Temot International çatısı

altında ülkemizde Tatcom Group olarak faaliyet gösteren organizasyonun kurucu ortak firmalarından olan Reksim Mümessillik Ltd. Şti. üzerinden temin edebilecekler. Satış yapısında yapılan bu organizasyonla Schaeffler Automotive Aftermarket'in uluslararası yedek parça pazarındaki gücünü artırmış olduk. Yani, anlayacağınız artık dört markamız var diyebiliriz.

Sizce Türkiye'deki bağımsız otomotiv yenileme pazarının yüz yüze olduğu problem ve zorluklar nelerdir?

Sanırım, biz ve bizim gibi yüksek teknolojiye sahip otomotiv komponentleri üreten ve pazarlayan firmaların karşılaştığı en başta gelen ortak zorluklardan biri, otomotiv teknolojisinin her geçen gün daha kompleks ve teknoloji yoğun bir hale gelmesi ve böyle bir yapının onarımının sorunsuz şekilde üstesinden gelebilmek için daha fazla profesyonel onarım tehzizatına ve aynı zamanda

personel eğitimine yatırım yapılma zorunluluğudur. Bu ve bunun gibi sektör paydaşlarını etkileyen ortak konularda daha hızlı ve verimli yol almak adına üyesi olduğumuz Otomotiv Yenileme Pazarı Geliştirme Derneği ve TAYSAD çatıları altında faaliyetlere katılım sağlamaya çalışıyoruz.

Schaeffler Automotive Aftermarket ürün gamında neler var, bundan biraz bahsedermisiniz?

Ürünlerimiz araçların debriyaj, motor, şanzıman ve şasi sistemlerine hitap etmekte. Aslında "ürünlerimiz" terimini kullanmak istemiyorum, çünkü sadece bir yedek parçadan ziyade piyasaya profesyonel onarım çözümleri sunmaktayız. Örneğin, kuru çift balatalı otomatik şanzımanlı araçlarda kullanılan 2. Nesil RepSet® 2CT onarım çözümünün içeriğinde tüm bağlantı ve emniyet elemanlarına ilaveten, 1. debriyaj için 6 ve 2. debriyaj için 11 olmak üzere toplamda 17 adet ayar şimi de yer alıyor. Bu sayede olası problemlerin önüne geçerek, onarım teknisyeninin araç sahibine profesyonel bir hizmet vermesine katkıda bulunmuş oluyoruz. LuK ürün gamı, debriyaj setleri (RepSet, RepSet Pro, RepSetDMF, RepSetDMF SAC, RepSet 2CT), çift kütleli volanlar (DMF), debriyaj ayırma bileşenleri ve direksiyon

pompaları gibi onarım çözümlerini içermektedir.

INA markasıyla ise otomobiller, hafif ticari araçlar, kamyon ve otobüsler için kayış tahrik sistemi parçaları, gergi rulman set ve kitleri, subap iticileri, külbütör kolları, subap piyano tuşları gibi çözümler sunmaktayız. FAG ürün gamı ise, yüksek hassasiyetli güvenilir tekerlek rulmanlarından kompakt tekerlek modüllerine kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır.

İleriye yönelik hedefleriniz nelerdir?

Öncelikle dile getirmek istediğim ve bizi son derece memnun kılan gelişme de şudur ki, Schaeffler Automotive Aftermarket merkezi yönetimi son yıllarda Türkiye'ye ve buradaki bağımsız yenileme piyasasına özel bir önem ve ağırlık vermekte ve tabi ki bunu fiiliyata da dönüştürmektedir. Bu bağlamda, bizi son derece heyecanlandıran ve onayını aldığımız bir yatırım planımızdan da bahsetmek isterim. Projeyle "Schaeffler Technology Center" adıyla modern bir satış sonrası hizmet tesisi kuruyoruz ve proje, bu yıl sonunda faaliyete geçmiş olacak. Burada konumuzla ilgili satış sonrası müşteri hizmeti olarak aklınıza ne geliyorsa (teorik-pratik eğitimler, merkezi garanti ve test hizmetleri, hot-line desteği, araç üstü ürün demonstrasyonları gibi) tüm bu hizmetleri merkezi ve daha profesyonel biçimde müşterilerimize sunmaya başlayacağız.

Sürekli gelişen ürün gamımız ve teknolojik üstünlüğümüzün bilincini taşımaktayız. Röportajın başında ifade ettiğim gibi ürünlerimizin sahip olduğu bu avantajları en iyi şekilde piyasamıza yansıtmak ve yerel yapımızı daha da güçlendirerek müşteri memnuniyetini artırmak önemli hedeflerimiz arasında olmaya devam edecektir. ■





TAYSAD'ın son dönem başkanları ve yönetim kurulu üyeleri Prof. Dr. Ercan Tezer ile biraraya geldi

Türk otomotiv sanayinin en bilinen yüzlerinden, OSD Genel Sekreteri Prof. Dr. Ercan Tezer 23 yıllık görev süresinin ardından 17 Şubat 2015 itibariyle emekli oldu. OSD Genel Sekreterlik görevine 1992 yılında başlayan Prof. Dr. Tezer, aralıksız olarak 23 yıl süreyle bu görevi sürdürdü. Prof. Dr. Tezer, Otomotiv Sanayii'nin yeniden yapılanarak uluslararası alanda bugünkü konumuna gelmesiyle sonuçlanan süreçte aktif görev yaptı.

Ahmet ARKAN

TAYSAD 1986-1996 Dönemi Yönetim Kurulu Başkanı

Sektör adına Prof. Dr. Ercan Tezer'e ve otomotiv sektörünün sivil toplum kuruluşlarında görev alan yöneticilerine can borcumuz olduğumuzu düşünüyorum. Sivil toplum kuruluşu yöneticileri, kendi firmalarının çıkarlarını düşünmeden, sektörü temsil ederek güzelliği ortaya çıkardılar. Ercan Tezer ile 23 yıllık dönemde çok güzel dostluğumuz oldu, birlikte birçok kez Ankara'ya gittik; ortak derlerimizi ve tasalarımızı devlet yetkililerine anlatmaya ve aktarmaya çalıştık. Gece yaralarına kadar, sektörün derlerini konuştuk. Kendisine sektör adına çabalarından dolayı teşekkür ediyorum.

Ahmet BAYRAKTAR

TAYSAD 1997-2001 Dönemi Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'deki otomotiv sanayinden bahsettiğimiz zaman hemen akla gelen bir kaç isim vardır. Bunların en başında Ercan Tezer yer alıyor. Çünkü Ercan Hoca sektörün her yerindedir. Dernek toplantılarında, konferanslarda, Ankara ziyaretlerinde, uçak yolculuklarında karşılaşmalar gibi birçok yerde Hocayı görmüşüzdür. Ercan Tezer gerçekten olağan üstü bir gayret ve çaba ile bulunduğu makamı en iyi şekilde temsil etmiştir. Araç üreticileri olan bizim müşterilerimizle olan dengeleri de bir dernek Genel Sekreteri

olarak çok başarıyla yürütmüştür. Büyük firmalara aynı mesafede hizmet edebilmek ve onları mutlu edebilmek başarısını göstermiştir.

Ercan Tezer çok çalışır, işini ciddiye alır ve takip eder. Zaman zaman birlikte birçok seyahatimiz oldu. Benim dernek başkanlığı dönemimde ya da sektörel toplantılarda, bürokratik ya da bakan ziyaretlerinde hocamla birlikte birçok etkinlikte yer aldık. Ercan Hoca ile masanın iki farklı tarafında oturmamıza rağmen çok iyi anlaştık ve uyum içinde çalıştık. Kendisini hiçbir zaman unutmayacağız. Bugün olduğu gibi onu her zaman aramızda göreceğiz.

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

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



BS EN 9100-2003
FM568238

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, MIL - H - 6875, TPS 382

STA 100 - 81 - 40 Standartlarında Isıl İşlem Yapıyoruz.

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

Bodycote İstaş Isıl İşlem Sanayi ve Ticaret A.Ş.

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

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

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

FABRİKALARIMIZ

■ **GEBZE**
AS/EN9100C

■ **İZMİR**
ISO/TS16949

■ **BURSA**
ISO/TS16949

Bodycote
İSTAŞ

Ömer BURHANOĞLU**TAYSAD 2006-2009 Dönemi
Yönetim Kurulu Başkanı**

TAYSAD Yönetim Kurulu'na ilk katıldığım dönemlerde, toplantılarda Ercan Hoca konularının görüşüldüğü kısım vardı. Yani biz Ercan Hoca'dan korkarak büyüdük. Kolay değil bugüne kadar eskittiği sektördeki Başkan sayısı düzine olur. Şaka bir tarafta kendisini yakinen tanıyınca hakkettiği "Hoca" ününe nasıl yakıştığını anladım. Kendisi otomotiv tarihimizin en yakın şahidi, önemli bir şahsiyeti, etkin bir karakteri ve kritik her konuda danışılacak gerçek bir bilgedir. Ercan Hoca ile ilişkimiz sadece sektörle sınırlı kalmadı, kendisinin dostluğu ve hayat adamlığı da ayrı bir keyiftir. Kendisinin otomotiv sanayine verdiği hizmetler ve otomotiv tedarik sanayisinin gelişimine olan katkılarından dolayı Sayın Prof. Dr. Ercan Tezer'e gönül dolusu teşekkür eder şükranlarımı sunarım.

Celal KAYA**TAYSAD 2010-2011 Dönemi
Yönetim Kurulu Başkanı**

Prof. Dr. Ercan Tezer'in hem ana sanayiye hem de tedarik sanayiye olağan üstü destekleri oldu. Ayrıca ISO 37. Otomotiv Ana ve Yan Sanayi Komitesi'nin faaliyetlerine de çok destek verdi. Kendisinin TAYSAD'a da çok büyük destekleri oldu, her zaman yakın iş birliği içinde olduk. Ercan Tezer'in OSD'de görevi tamamlandı ama inşallah sektörde, Sanayi Odaları'nda danışman olarak görevinin devam etmesini arzu ediyoruz. Ercan Tezer gibi büyük bir birikime sahip bir değerimiz olduğu için gurur duyuyoruz ve sektörde her zaman var olmasını diliyoruz.

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

Prof. Dr. Ercan Tezer gibi değerli bir insanın sektörümüzün içerisinde bulunmasını ve uzun yıllar hizmet vermesini bir şans olarak değerlendiriyorum. Örnek alınması gereken bilgi birikimi ve donanımı ile Ercan Hocamızın varlığı, sektörümüz için hep önemli olmuştur. Kendisinin, bundan sonra da sektörümüze vereceği gönüllü desteğin devam edeceğine yürekten inanıyorum.



Prof. Dr. Ercan Tezer, 2015 yılında OSD Genel Kurulu'nun açılış konuşmasını yapıyor...

Alper KANCA**TAYSAD Yönetim Kurulu
Başkan Vekili**

90'lı yılların başında meslek hayatıma adım attığımda dernekte Yönetim Kurulu üyesi olan babamın yerine TAYSAD adına Ankara'ya gitmem gerekti. OSD ile beraber bir konuda Bakanlık görevlilerini ikna etmek gerekiyordu. İşte bu gezide ilk defa Ercan Hoca'yı yakından tanıma fırsatı buldum. Konusuna hâkimiyeti, akademisyen kimliği ve yaşının da verdiği üstünlük ile karşısındaki bürokratlara zorlu dakikalar yaşattığına şahit oldum. Biz tedarik sanayisinden gelenler genellikle hep rica eder şekilde dertlerimizi anlattığımız

için Ercan Hoca'nın bu cesur çıkışları -bir genç olarak- çok hoşuma gitmişti. Daha sonra ise TAYSAD veya OSD toplantılarında, konferanslarda ve başka vesilelerde bir araya geldiğimizde Erhan Hoca'nın dobralığına, düşündüğünü açıkça ifade etmesine, kendi fikrini çekinmeden söylemesine hep gıpta ile bakmışımdır. Farklı kültürlerden gelen şirketlerin oluşturduğu bir STK olan SD'de 23 yıl hizmet etmek kolay bir iş değil. Bu süre içinde değişen bakanlar, bürokratlar, şirket yöneticileri ve ekonomik çevre şartlarını da düşününce, ne kadar zorlu bir görev yaptığını anlamak ve başarısını takdir etmek mümkün olur. Umuyoruz bundan sonra da fikirleri ile bizlere katkı sağlayacak, yanımızda olacak.



ISO 37. Otomotiv Ana ve Yan Sanayi Komitesi üyeleri de Prof. Dr. Ercan Tezer'e sektöre katkılarından dolayı şükran plaketi sundular



“Borusan denildiğinde benim aklıma güvenilirlik geliyor. Güvenilirlikten kastım şu: Borusan Mannesmann bugüne kadar bize ne söz verdiyse yaptı. Sadece yapabileceklerinin sözünü verdiler, söz verdikleri şeyi de yaptılar. Bu çok önemli.”

Mehmet Tiryaki

Tiryakiler Grup
Yönetim Kurulu Başkanı

Müşterilerimiz mutlu, biz gururluyuz!

 **BORUSAN
MANNESMANN**

Prof. Dr. Ercan TEZER

OSD yapısı itibarıyla 14 şirketin farklı kültürüyle harmanlanmış bir sivil toplum kuruluştur. 14 farklı kültür, hem şirketlerin mensubu bulunduğu küresel ortaklarından, hem de yerli yatırımcıların doğal kültür farklılıklarından kaynaklanıyor. 23 yıldır OSD'nin başarısını ve benim görevdeki sürekliliğimi farklılıkları yönetebilmek becerisinde görüyorum. Uzun yıllardır OSD'de bu farklılıkların bileşkesi olarak iyi bir sinerji ortaya çıktı. OSD'de 14 üyemiz var, TAYSAD'a baktığımızda ise 345 üye firmanın olduğunu görüyoruz. Bu açıdan TAYSAD'ın görevi bizimkinden çok ağırdır.

Farklı yapılarıdaki şirketleri bir araya getirip, ortak bir fikre doğru götürmek bana her zaman çok keyifli bir iş olarak gelmiştir. Başarı şansı çok yüksek olmasa da, başarmak durumunda inanılmaz sonuçlar veriyor.

Otomotiv sektörü içinde dört ayrı grup var. Bu gruplar, birbirinden farklı gözükse de iç içe bir değer zinciri oluşturuyor. Tedarikçiler bir grubu oluşturuyor. Ana üreticiler onlardan ürün satın alıp, üretim yapıyor. Üreticilerin nihai ürünlerini pazarlayan ayrıca satış ve pazarlama şirketleri var, yetkili satıcı var, onlar ayrı grupları oluşturuyor. Otomotivdeki bu değer zincirindeki her bileşenin farklı menfaatleri var. Üretici ucuza satın almak istiyor, satıcı üreticiden ucuza satın alıp karlı satmak istiyor. İşin sonunda nihai tüketici ve rekabet var. Bu değer zincirinde, sektörel ya-

Prof. Dr. Ercan Tezer, 2015 yılında TAYSAD Genel Kurulu'nda, TAYSAD Başkanları ile bir arada...



şındaki farklılıkların yönetimini de iyi başarmak gerekiyor.

TAYSAD'da görev yapan başkanlarımızın her zaman olağan üstü gayretlerini gördük, bunun devam etmesinde büyük bir yarar var. Tedarik sanayimizde ayrıca ihracatçılar birliğimiz var; kısmen kamu görevi yürütse de önemli bir işlev üstlenmektedir. Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren dört derneğimiz var. Bunları biliyorsunuz: OSD, TAYSAD, OYDER ve OİB. Bu dört kurum, zaman zaman bir araya gelerek ortak stratejiler ortaya koymalıdır. Farklı çıkarılara rağmen asgari ortaklıklarda buluşmaları gerekiyor. Bunun önemli bir faydası, sektörde tek bir dil oluşturarak kamunun karşısına çıkabilmeyi sağlaması olacaktır. Karar verici olan kamu yönetiminin karşısına tek bir dil ile çıkmak belirli kazanımları elde edebilme şansını sunacaktır.

Perihan İNCİ**TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi**

Benim, Prof. Dr. Ercan Tezer ile çok kısa bir çalışma dönemim oldu. Ercan Hocamızın bu camiada olmasını istiyoruz, çünkü genç kuşaklara aktaracak çok deneyim ve tecrübesi bulunuyor. Ercan Hocamızın sektördeki tecrübelerini ve anılarını kaleme almasını istiyoruz.

Türk otomotiv tarihinin gelişimini bir sonraki Y kuşağı hikayeleri çok seviyorlar. Otomotivin bu hikayelere ihtiyacı var. Umuyorum bunları bize toplu halde anlama yaşama öğrenme fırsatı verir. Hizmetlerinizden ötürü ayrıca teşekkür ediyoruz.

Prof. Dr. Ercan Tezer, 2001 yılında bir toplantıda konuşma yaparken...

**Mustafa M. ALACA****TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi**

Ben ve benim yaşlılarım birçok meslektaşım otomotiv sektöründe ikinci kuşağı temsil ediyor. Prof. Dr. Ercan Tezer hep tek jenerasyon olarak kaldı ve kalmaya da devam edecektir. Bana göre bu inanılmaz güzel bir duygu. Çünkü; çok az kişiye kısmet olabilecek bir şey. Tüm çalışma hayatı boyunca yaşananları deneyime çevirebilmek ve yeni kuşaklara aktarabilmek de önemli. Kendisine daha önce yazmış olduğum bit notta belirtmiş olduğum gibi; Ercan Hocayı kuşaklar arasında bir köprü olarak görüyorum ve bu şekilde de önemli bir hizmet verdiğine inanıyorum.



Kalitenin Belgesi

Certificates of Quality

ISO/TS 16949

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

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



Ürün Grupları

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

Product Groups

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



www.hascelik.com

T : +90 444 41 40





Arkasından koşmak

Ahmet Yılmaz

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

Küresel otomotiv piyasalarındaki gelişmelere ve bu gelişmelere öncülük eden konulara, işletmelere yakından baktığımızda hızlı değişimler yaşandığını görmekteyiz. Bu gelişmelere yönelik doğru strateji geliştirmiş bölge ve işletmelerin büyüdüğüne buna karşılık gelişmeleri takip etmekte zorlanan ve buna uygun strateji geliştiremeyen bölge ve işletmelerin de güç kaybettiğini ve hatta yok olma tehlikesiyle karşı karşıya bulunduğunu da söyleyebiliriz.

Küresel gelişmeleri genel olarak 3 başlık altında toplamak, okumak, irdelemek, analiz etmek mümkün; teknoloji, ticari ve finans. Ana sanayi firmalarının bu başlıklar altındaki stratejileri, öngörülerini hepimiz tarafından az çok bilinmektedir. Fakat bu stratejilere karşı veya daha doğru tanımlama ile bunlara uyumlu tedarik sanayi işletme stratejileri -büyük Tier1 işletmelerinin dışında- pek bilinmemektedir. Oysa tedarik sanayinin otomotivde katma değer oranı artmakta ve önemi bilinmektedir. Ayrıca yine bu sektördeki işletmelerin büyük bir bölümünü orta ölçek işletmeler oluşturmaktadır. Süreçten en fazla olumlu ya da olumsuz yönde bu sektör ve bu ölçekteki işletmeler etkilenmektedir.

Orta ölçek işletmelerin gelişmelerden etkilenmesi Avrupa'da da, Kuzey-Amerika'da da, Asya'da da benzer şekilde ve aynı şiddette yaşanmaktadır. Her men her coğrafyada tedarik sanayi kurum ve kuruluşlarının bu gelişmeler karşısında üyelerine yardımcı olmak amacı ile yaptıkları araştırmalarla karşılaşmaktayız. Bu araştırmalarda ana konular teknolojik, ticari ve finansal gelişmelere uygun iş ve büyüme modellerinin sunulması ve zaten sınırlı olan kaynakların daha iyi yönetilmesi yönündedir.

Türkiye'de de benzer bir çalışmayı TAYSAD uluslararası bir firma ile birlikte gerçekleştirdi. Bu çalışmanın sonuçları muhtemelen yakın tarihte üyeler ve kamuoyu ile paylaşılacaktır. Ben bundan ziyade dışarıdan bakıldığında en güçsüz görünen, acilen iyileştirme gereken bazı alan ve konulara genel olarak değinmek istiyorum.

Teknoloji: Türkiye'de tedarik sanayi firmaları otomotivin hemen hemen tüm ürün gruplarını üretebilmektedir. Sorun bu ürün gruplarının teknolojik seviyesinin maalesef düşük ya da daha doğru bir tanımla 'düne' hitap eden bir seviyeyi işaret ettiği hususudur. Ama bunu aşmak düne nazaran daha kolay! İhtiyaç duyulan teknolojilere, know-how'lara ulaşmak artık nispeten kolay. Teknolojik gelişmelerin 'demokratikleştiren' karakterinden dolayı bunlara ulaşma yöntemleri, iş modelleri artık bilinmektedir. İhtiyacımız olan pratikte faydasını görebileceğimiz, mevcut sorunları aşmak için bir manivela etkisi gösterecek teknolojik uygulamaları Türkiye'ye taşımaktır. Avrupa'da "uygulanabilir teknolojik alanlar" olarak ifade edilen bu alanda Türkiye'de iş yapmaya hevesli birçok işletme ve enstitü var. Bunlar ile işbirlikleri işletme bazında artırılmalıdır.

Teknolojik gelişmelerle birlikte irdelenme-

müz koşullarının zorluğu bu alanlarda çok daha iyi olmamız gerektiğini gündemimize sokmaktadır. Çok farklı nedenleri de olsa daha düne kadar rekabet anlamında göreceli olarak iyi olduğumuz Doğu-Avrupa ülkeleri yukarıda belirttiğim alanlarda önümüze geçmiş görünüyor (verimlilik ve lojistik avantaj en dikkat çeken yön).

Ticari alandaki diğer önemli bir handikap ise küreselleşememek. Tedarik sanayimizde küreselleşmeyi gerçek anlamda gerçekleştirebilen işletmelerimizin sayısı maalesef bir elin parmak sayısı kadar. Bu sayı, örnekler çok az. Ana sanayilerin değişik ülkelerdeki "local content" oranına ve hedeflerine baktığımızda bu konunun önemi daha da netleşmektedir.

Finans: Bir gerçek var ki, o da işletmelerimizin finans yapılarının fazla güçlü olmadığıdır. Bu işletmelerimizin özel durumları yanında ülke performansımızla da yakın-

Ana sanayilerin modül, benzer parça, platform stratejilerine uygun yalın üretim ve bunun hesaplara yansımaları, kapasite artırımı, verimlilik ve lojistik konularında eski gücümüz maalesef yok. Ya da başka türlü tarif etmek gerekirse, günümüz koşullarının zorluğu bu alanlarda çok daha iyi olmamız gerektiğini gündemimize sokmaktadır.

si gereken ve önemli bir açığımız olduğu alan da mühendislik yeteneğimiz ile ilgilidir. Tek tek mühendislerimiz iyi olabilir ama sistem mühendisliği yönünde kabiliyetimiz maalesef yok ya da çok düşük seviyelerde. Oysa yeni dönem ürün gruplarından beklenen çok daha fazla sistem mühendisliğidir. Bir örnekle pekiştirmek gerekirse; bilhassa araç hafifletme ile gündeme gelen -yaklaşık 10 yıldan beri alternatif malzemelerin kullanımı, bunların akıllı hale getirilmesi ve entegre mühendislikle dizayn ve konstrüke edilmesi tedarik sanayimizin çözmesi gereken bir sorun olarak karşımızda durmaktadır.

Ticari: Ana sanayilerin modül, benzer parça, platform stratejilerine uygun yalın üretim ve bunun hesaplara yansımaları, kapasite artırımı, verimlilik ve lojistik konularında eski gücümüz maalesef yok. Ya da başka türlü tarif etmek gerekirse, günü-

dan ilgilidir. Küçük ve orta işletmelerin rakiplerine nazaran daha masraflı bir finansal destek/kredi kullandıkları bilinmektedir. Hatta bazı finans olanaklarından mahrum kaldığımız bile bir gerçek. Bu alanda kamunun desteği önemlidir. Bize benzer ülkelerde kamunun bu işe önemli destekler verdiğini izlemekteyiz. İşletmelerin finansal yapısını güçlendirmek yukarıda belirttiğimiz iki ana konuda da -teknoloji ve ticaret- ilerlememizi sağlayacak unsurdur.

Özetle, çok karamsar olmamakla birlikte işimizin geçmiş yıllara nazaran daha zor olduğunu bilerek, sebatla tek tek konuları kurumlar ve işletmeler olarak irdelenmek ve yol haritasını çok somut yeniden yazmak zorundayız. Bu işler yarına bırakılmayacak kadar acil artık. Yoksa yine her bir şeyin arkasından koşmak zorunda kalacağız.■

Dünyanın Her Yerinde

 **HASMİL**
Special Steel

 **HASPARLAK**
Bright Steel

 **HASLAMA**
Flat & Square

 **HASOTOMAT**
Free Cutting Steel



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

Kalite Belgelerimiz:

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



 **HASÇELİK**

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

ÇALIŞAN MEMNUNİYETİ ANKETİ

Çalışan Memnuniyet Anketi (ÇMA), çalışanların kuruma bağlılıklarının, kurum uygulamalarından ne ölçüde memnun olduklarının ölçülmesine olanak sağlıyor. ÇMA uygulaması ve elde edilen verilerden çıkan sonuçlar doğrultusunda şirket aktivasyon planlarının, gerekli ise iyileştirme planlarının oluşturulup hayata geçirilmesi, şirketin çalışanlarına yönelik gelecek yol haritalarını belirlemede önemli bir unsur oluşturuyor.

ÇMA UYGULAMASI NASIL GERÇEKLEŞTİRİLİR?

ÇMA firma çalışanları için tasarlanan, mail adreslerine gönderilen link ile internet üzerinden ya da çıktı alınmış formlara işlenen çeşitli başlıklarda soruların, tüm firma çalışanlarına sorulması ile yapılan toplu bir anket çalışmasıdır. Danışman firma alınan verileri kategorize ederek yorumlar ve rapor oluşturur. Oluşan raporda çalışanların memnun oldukları ya da olmadıkları alanlar tanımlanır, geliştirilmesi gereken yanlar tespit edilir. Bu tanımlamaları danışman firma yetkilileri, soru yönelim ve etkileşimlerine bağlı olarak yorumlar ve raporlar.



BU YIL NASIL İLERLEYECEĞİZ?

- Ankete Katılacak Şirketlerin Belirlenmesi
- Ankete Katılacağını Beyan Eden Şirketlere Anket Taslağı Gönderimi
- Anket Kriterlerinin ve Soruların Netleştirilmesi
- Anket Uygulama Planının Hazırlanması
- Anket Uygulaması
- Analiz ve Raporlama
- Kıyaslamalı Analiz ve Raporlama

ŞİRKETLERİN BU ORTAK ÇALIŞMAYA KATILMALARININ FAYDALARI

1. Bağımsız bir kuruluştan destek almak.
2. TAYSAD bünyesinde yer alan şirketlere kendi sektörleri içinde kıyaslama yapabilme olanağı yaratmak.
3. Bu tür bir anket uygulaması hizmeti alımında şirketlere maliyet avantajı yaratmak.
4. Sonuçlar temelinde şirketlerin yapacakları aktivasyon planlarına girdi oluşturacak önerilerde bulunmak.



KATILIM

TAYSAD bünyesinde gerçekleştirilen ÇMA'ne İstanbul, Kocaeli, Bursa ve İzmir'den toplam 7 şirket katıldı.



KATILIM ORANI

Anket uygulanan tüm şirketlerdeki ortalama katılım oranı yüzde 85'in üzerinde gerçekleşti.



SÜREÇ

Çalışma, her bir şirketteki planlama, uygulama ve raporlama süreçleriyle birlikte yaklaşık bir buçuk ayda tamamlandı. Analiz ve sonuç raporları, anket uygulamasından sonra 20 iş günü içinde şirketlere teslim edildi. Tüm şirketler için raporlar teslim edildikten sonra 'Kıyaslama Raporları' şirketlere iletili.



DETAYLI BİLGİ

Anket Uygulama, Raporlama ve Süreç Hakkında Detaylı Bilgi için StratejiKa ile iletişime geçilebilir.

Tel. 0216 5502832

**ÇALIŞAN
MEMNUNİYETİ
ANKETİ, ŞİRKETİN
ÇALIŞANLARINA
YÖNELİK YOL
HARİTALARININ
BELİRLENMESİNE
KATKIDA BULUNUYOR**

KATILIMCILAR NELER SÖYLEDİ?

Alperen Doğan

İK Müdürü

Dönmez Debriyaj A.Ş.

TAYSAD bünyesinde düzenlenen çalışmaya, bağımsız bir kurum tarafından yürütülmesinin de etkisiyle, çalışanlarımızca daha sağlıklı-özgürce yanıtlanacağına inandığımız ve geniş bir yelpazede kendi sonuçlarımızı kıyaslayabilmek amacıyla katıldık. Çalışan bağlılığı, firma performansının ve gidişatının en net göstergelerinden biri. İnsan odaklı yönetim tarzında, çalışan tatmininde optimum seviyenin sağlanması ve sürdürülebilmesi, ancak etkin ölçümleme, yani ÇMA ile mümkün olmaktadır. ÇMA sonuçlarımızı detaylı yorumladığımızda, oldukça isabetli bir ölçüm yapıldığını gördük. Bir önceki anketten bu yana geliştirdiğimiz yönleri ve henüz yeterince tatmin/olumlu algı yaratamadığımız başlıkları net bir şekilde görebildik. Genel sonuçlarda %76 başarı yakalamış olmaktan ve çalışanlarımızın çoğunluğunun kurumlarına son derece bağlı olduğunu görmekten memnunuz.

Stratejika yetkililerine yürüttükleri titiz çalışmadan dolayı teşekkür ederiz. Anket sorularının hazırlanış şekli; formların hem online, hem de kağıt üzerinde doldurulmasındaki yerinde ve hızlı destekleri; anket yönetiminin doğrularını eksiksiz uygulamaları ve en önemlisi, sonuçları kapsamlı bir yol haritası / önerilen aksiyonlar şeklinde paylaşmaları tam bir profesyonellik örneği. Gelecek yılın anket çalışmasını dört gözle bekliyoruz.

Cem Esenoğlu

İK Müdürü

Eku Fren Kampana A.Ş.

Çalışan Memnuniyet Anketi'nin önemi, gerçeklerle yüzleşme imkanı vermesinden geliyor. Günlük çalışma saatleri içerisinde çalışanlarımızın dertlerini, sıkıntılarını, görüş ve önerilerini her an dinleme ve bunları değerlendirme şansımız olmuyor. Bu anket sayesinde, çalışanlarımız kendilerini özgürce ifade etme şansı yakalayıp, vermek istedikleri mesajları bize direkt olarak aktarma olanağı yakalamış oluyorlar. Bilindiği üzere, bu ankete katılım isteğe bağlıdır, bir zorlamaya veya dayatmaya tabii olamaz. Bizim firmamızda, ankete katılım oranı % 86 olarak gerçekleşti. Çalışanlarımızın ankete önem verdiklerini hem bu katılım oranından hem de sonuçları ve aksiyon planlarını öğrenmek için gösterdikleri meraklı girişimlerinden algılıyoruz.

Aynı dernek çatısı altında yer alan ve benzer iş kolunda çalışmakta olan firmalar ile birlikte bu çalışmaya katılmak, bizim kendi konumumuzu algılayıp, kıyaslama yapabilmemiz açısından çok önemli. Bu anket sayesinde, firma olarak çalışanlarımızı ne kadar memnun edebildiğimizi anlamakla kalmayıp, diğer firmaların memnuniyet sonuçlarını da görerek, gelişim ve fırsat alanlarımızı anlama imkanına sahip oluyoruz.

Anket sonuçlarını, bölüm yöneticilerimizin katılımıyla değerlendiriyoruz. Bu değerlendirmede, firmamızdaki genel memnuniyet alanlarını ve tabii ki genel memnuniyetsizlik alanlarını yöneticilerimize aktarıyoruz. Sonrasında, her bir bölüm yöneticisi ile bir araya gelip kendi bölümlerine özel sonuçları masaya yatırarak, özellikle memnuniyetsiz olunan uygulamalar hakkında aksiyon planları çıkarıp, önümüzdeki süreçte izleyeceğimiz yol haritamızı belirliyoruz. Amacımız, bir sonraki ankete kadar memnuniyetsizlik alanları hakkında gerekli aksiyonları almak ve bu alanları memnuniyet duyulan uygulamalara çevirmektir. Alacağımız aksiyonları üst yönetimle paylaşıp, sonrasında anket sonuçlarını ve aksiyon planlarını özet olarak çalışanlarla paylaşarak, şeffaf bir şekilde süreci yönetiyoruz.

Yasemin Genç

İK Müdürü

Birinci Otomotiv A.Ş.

İşletmenin en önemli kaynağının insan olduğu bilincinden yola çıkarak, artan rekabet koşullarında çalışanların ihtiyaç ve beklentilerini en iyi şekilde karşılamak, mutlu çalışanlar ile kaliteli hizmet vermek, çalışan memnuniyetini ölçmek bizler için önemli bir araçtır. Şirketimizde çalışmakta olan beyaz ve mavi yakanın şirket ve yönetime dair görüşleri hakkında bilgi sahibi olmak, kurumsal bağlılıklarını, yaptıkları işe dair tatmin düzeylerini ölçmek, bizim için önemli olan bazı kriterlerin çalışanlarda nasıl etki yarattığını görmek bununla birlikte çıkacak sonuçları değerlendirmek, istenmeyen durumlar varsa onları düzeltmek, aksayan yönleri iyileştirmek amacıyla bu anket çalışmasında yer aldık. Anketin bizim çalışanlarımızın üzerinde ilk defa yapılıyor olması olumlu bir etki yarattı. Yönetimin onların fikirlerine, önerilerine değer verilmesi, memnuniyetlerini ölçmemiz, aldığımız geribildirim ile isteklerini yerine getirme veya sorunlarına çözüm arama çabamız, motivasyonları üzerinde olumlu katkı sağladı. Bu anketin TAYSAD ile yapılması, aynı sektörde faaliyet gösteren şirketler ile ortak havuzda kendimizi karşılaştırma imkanı veriyor. Ayrıca maliyetinin düşük olması bizler için önemli bir faktör. Anket sonuçlarında, çıkan memnuniyet oranının yüksek olmasından memnunuz. Ancak katılımın çok az olmasından dolayı gerçekten doğru şirketlerle mi karşılaştırma yapıldığı kaygısını taşıyoruz. Daha fazla katılımın olduğu anketlerin karşılaştırma açısından daha doğru bilgiyi vereceğini düşünüyoruz.

THE STARTING POINT OF DRIVING SAFETY IN 5 CONTINENTS, 100 COUNTRIES

automechanika

DUBAI

2-4 June 2015

Hall 2 504



The best ones
prefer ROTA in
their steering and
suspension systems.

We add value to the movement
safety with our innovative
technology and our mentality of
environment-friendly production.



ISO 14001:2004

BUREAU VERITAS
Certification



OHSAS 18001

BUREAU VERITAS
Certification



ISO/TS 16949

BUREAU VERITAS
Certification



ISO 9001:2008

BUREAU VERITAS
Certification



FABRİKA / FACTORY

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

www.nskgroup.com.tr



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



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



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



[/nskgrouprota](https://www.youtube.com/user/nskgrouprota)

SATIŞ VE PAZARLAMA OFİSİ / SALES & MARKETING OFFICE

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



ROTA®
STEERING & SUSPENSION PARTS

NSKGROUP

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu:

Ekonomimizin itici gücü; iyi yönetilen aile şirketleridir

TAYSAD tarafından geçtiğimiz günlerde düzenlenen 'Aile Şirketlerinde İyi Yönetim Çalıştayı' nda konuşan TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, "Dünyanın en büyük 500 şirketinin yüzde 40'ını aile şirketleri oluşturuyor. Söz konusu tablo içerisinde ülkemizle ilgili bir değerlendirme yaptığımızda karşılaştığımız en büyük problem, aile şirketlerinin bir sonraki nesle devredilememesidir" dedi.

Toplantıda şirket sahipleri ve hissedarlarının, şirketleri yönetirken dikkat etmesi gereken konuların yanı sıra gözetim mekanizmaları, insan yönetimindeki kritik noktalar, çıkar çatışmalarının nasıl yönetilmesi gerektiği, şirketlerin kurumsal yönetim olgunluk seviyelerinin belirlenmesi konuları masaya yatırıldı.

Konuşmasında ailenin nüfusunun iyi yönetilmesinin, kurumsallaşma sürecinde kritik bir öneme sahip olduğuna dikkat çeken TAYSAD Başkanı Dr. Dudaroğlu, "Aile bireylerinden oluşan tepe yönetiminin davranış bütünlüğü, profesyonelleşmesi ve gelecek nesillere devir planlaması, şirketlerimizin kurumsallaşmasını sağlarken, sürdürülebilir başarıyı yakalamalarını da mümkün kılacaktır" dedi.

Dr. Mehmet Dudaroğlu:

"Aile şirketine katılacak yeni üyelerin şirket dışında, 3 ila 5 yıl kendilerini yetiştirmeleri sağlanmalıdır. Aile anayasası, şirket anayasası, adil gelir dağılımı ve servet yönetimi, aile şirketlerinde mutlaka hayata geçirilmelidir"

"Şirketlerimiz, Aile Anayasalarını oluşturmaldır"

Dr. Mehmet Dudaroğlu konuşmasında aile şirketlerine tavsiyelerini şu şekilde aktardı: "Aile şirketlerinin varlığını sürdürmesi noktasında kuruculara olduğu kadar, yeni nesile de önemli görevler düşmektedir. Büyüklerin tecrübesini gençlerin dinamizmleri ile harmanlamaya elverişli bir



ortam oluşturulması gerekmektedir. Aile şirketine katılacak yeni üyelerin şirket dışında, 3 ila 5 yıl kendilerini yetiştirmeleri sağlanmalıdır. Aile anayasası, şirket anayasası, adil gelir dağılımı ve servet yönetimi, aile şirketlerinde mutlaka hayata geçirilmelidir"

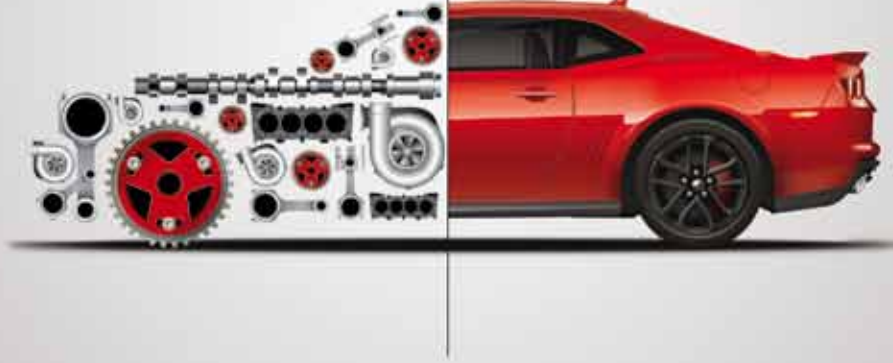
Dudaroğlu, "Aile şirketlerinde güven önemli bir yere sahiptir. Bir alman atasözü der ki; Güven çok iyidir fakat denetim ondan daha iyidir. Yani aile bireylerine güvenmek şirketlerde ne kadar önemli olsa

da denetimi hiçbir zaman elden bırakmamak gerekir" diye konuştu.

Aile şirketlerinde kuşaklar arasındaki fark

Deloitte Eğitim Yönetici Direktörü Fazıl Oral, "Türk ekonomisinde sayısı az da olsa Osmanlı İmparatorluğu döneminde kurulmuş ve Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşuna tanıklık etmiş aile şirketleri var. 237 yıllık Hacı Bekir Lokumları Türkiye'nin en eski markası. Ülkemizde uzun ömürlü

Dünya Markası **OTOMOBİL**lerin
Görünmez Kahramanlarını Özenle İşliyoruz



Samsung üstün teknolojisi ile otomotiv sektörünün hizmetinde



PL 80



iMT420S



LCH 630



Fazıl Oral, "Toplumumuzda '1'inci kuşak kurar, 2'nci kuşak geliştirir, 3'üncü kuşak batırır' söylemi ve algısı hakim. Fakat Türkler, liderlik vasıfları güçlü bir topluluktur, çünkü göçebe yaşamış bir toplum olarak sürekli hareket halinde olmuşlardır"

aile şirketlerine pek rastlanmasa da asırlardır ayakta duran markalarımız da yok değil. Toplumumuzda '1'inci kuşak kurar, 2'nci kuşak geliştirir, 3'üncü kuşak batırır' söylemi ve algısı hakim. Fakat Türkler, liderlik vasıfları güçlü bir topluluktur, çünkü göçebe yaşamış bir toplum olarak sürekli hareket halinde olmuşlardır. Şirketlerde de kurucu ile hissedar arasında emek açısından fark vardır. Kurucu yokluk kavramı içerisinde bir varlık oluştururken, hissedarlar var olanı sürdürülebilirlik gayreti gösterir. Ailelerde birinci kuşak ikinci kuşakta, bağılılığı değil bağımlılığı tercih ediyor. Bunun böyle olması doğru olmamakla birlikte ikinci kuşaktan beklenilmesi gereken geliştirme ve sürdürülebilirlik üzerine yönetim stratejisi oluşturmak olmalıdır" dedi.

"Patron iktidara, profesyonel itibara sahip olmalıdır"

Oral, "Türkiye'de kurumların bulunduğu safhaya bakacak olursak; vizyon ortak fakat enerji dağınık. Bu durumu gelişmiş ülkelerdeki gibi ortak vizyon, ortak enerji düzeyine yükseltmek, aile şirketlerindeki çatışma olgusunun ortadan kalkmasını sağlayacak, dolayısıyla uzun ömürlü, ülke ekonomisine önemli katkısı olacak şirket-

ler oluşacaktır. Söz konusu altyapıyı oluştururken göz önünde bulundurulması gereken bir diğer önemli husus da hissedar konumundaki bireyleri akademik başarılarıyla sınıflandırmak. Ülkemizde akademik kurumlar hayata hazırlamaktan öte sınav odaklı yapıdadır. Dolayısıyla akademik başarısı yüksek bireylerin, şirketi doğru yöneteceği yargısı yanıltıcı olmaktadır" diye konuştu.

Oral, "Kurumsal yapılarda yöneten ve yönetilen profili, başarının da yönünü belirlemektedir. Patron ve profesyonellerin amacı, hedefleri yönetmektir. Bu doğrultuda; patron sermaye, profesyonel beceri sahibidir; patron servetini, profesyonel işini yönetir; patron iktidara, profesyonel itibara sahip olmalıdır. Ülkemizde eğitim düzeyinin düşük olması, başarının yönünün negatif yönde olmasına neden olmuştur" dedi.■



Deloitte Türkiye Kurumsal Yönetim ve İç Denetim Hizmetlerinden Sorumlu Ortak **Evren Sezer**



Deloitte Türkiye Kurumsal Risk Hizmetleri Departmanı Kıdemli Müdür **Hande Türkmen**



DİREKSİYON TEKNOLOJİLERİ İÇİN GENİŞ KAPSAMLI TEDARİKÇİ

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

TEDRIVE STEERING – ARAÇ ÜRETİCİLERİNİN GÜÇLÜ GELİŞTİRME ORTAĞI



TAYSAD, İzmir'li Üyeleriyle Buluştu

TAYSAD 2015 yılı üye toplantılarının ilki, İzmir Wyndham Otel'de gerçekleşti. Toplantıda açılış konuşmasını, ev sahibi kuruluş TAYSAD'ın Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu yaptı. İzmir Üye Toplantısı'na TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu'nun yanı sıra Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas ve TOFAŞ A.Ş. Satınalma Direktörü Yüksel Öztürk katıldı.



Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Lucien Arkas



TOFAŞ Satın Alma Direktörü
Yüksel Öztürk

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dudaroğlu: Almanya'yı yakalamalıyız

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, Almanya ve İsveç'in teknoloji konusunda yakalanması gerektiğini belirterek, "140 bin üzerinde istihdam sağlıyoruz. TAYSAD olarak 8 milyar dolar doğrudan ihracat ve sektör ihracatının yaklaşık yüzde 36'sını gerçekleştiriyoruz. Biz bunu daha ileriye taşıma gayretindeyiz. Bunu gerçekleştirmek için bize yol gösterecek Strateji Haritamızı hazırladık ve 2030 yılına kadar otomotiv sanayini tasarımı, teknoloji ve tedarik gücü olarak ilk 10'a taşımayı hedefledik. Küresel otomotiv piyasasında söz sahibi olmayı amaçlıyoruz. Paydaşlarımızla bu stratejiyi paylaşacağız. Bunun hükümet ve devlet tarafı var. Devletimizden, teşviklerini bu yeni imkânlar doğrultusunda düzeltmesini arzu edeceğiz. Almanya ve İsveç gibi ülkelerin sahip olduğu konuma gelmeliyiz. Almanya'nın en büyük üstünlüğü otomotiv ve robot teknolojileri. Bu nedenle hemen bu teknolojilere ayak uydurmalıyız. 2015 yılında 23 milyar dolar ihracat, 1 milyon 225 bin üretim ve 825 bin iç pazar satışı hedefliyoruz. Bununla birlikte kurum-

sallaşma, verimlilik, yetkin insan kaynağı, test merkezi, yeni yatırımlar, yeni pazarlar, artan maliyetler ile kur, parite ve faizler sürekli gündemimizde olacak.

Arkas: Lojistiği beraber çalışalım

TAYSAD'ın İzmir Üye Toplantısı'nda Başkan Dr. Mehmet Dudaroğlu'ndan sonra söz alan Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas: "İzmit Kartepe mevkiinde 7 yıldır tren yük aktarma istasyonu yapmak istiyoruz. Bu bazı sebeplerden gerçekleşmedi. Eğer demiryolu taşımacılığı serbestleşmezse bu işi yapamayız. Yüklerimizi taşıyabiliyoruz ancak lokomotif işletilebilirsek kullanılmayan eski hatlardan yüklerimizi taşıyabilir ve buralarda lojistik merkezler kurabiliriz." dedi.

Sektörler arasında yeni fikirler ve yeni projeler gerçekleştirilmesinin gerektiğini aktaran Lucien Arkas, sözlerine şöyle devam etti: "Otomotiv sanayi ile işimiz ortak. Gelin birlikte çalışalım. Sorunları çözelim. Maliyetleri düşürecek yenilikler yaratalım"

Öztürk: 2014 başarılı bir yıl oldu

TAYSAD 2015 yılı üye toplantılarının ilkinde konuşan bir diğer isim ise TOFAŞ Satın Alma Direktörü Yüksel Öztürk oldu. Sek-

törün 2015'te yükselişe geçtiğini belirten TOFAŞ Satın Alma Direktörü Öztürk, bunun sürdürülebilirliği için iç pazarın da büyümesinin gerekli olduğunu belirtti. "İç pazar büyürse yatırım artacak, böylelikle tedarik sanayi de bundan büyük fayda sağlayacak" diyen Öztürk, TOFAŞ'ın bugün yerli üretimde Türkiye'de en önde gelen üretici durumunda olduğunu vurguladı.

Ar-Ge'ye verdikleri öneme de değinen Öztürk, şunları kaydetti: "İhracat pazarlarımızı çeşitlendirme stratejimiz kapsamında farklı pazarlara ulaşmak üzere çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bursa fabrikamızın 400 bin adetlik bir üretim kapasitesi bulunuyor. Geçtiğimiz yıl 220 bin araç üretimi gerçekleştirdik, 2015 yılında ise 250 bin adet araç üretmeyi ve bunun 170 bin adedini ihraç etmeyi planlıyoruz. Dolayısıyla bu yıl, 2017 ve sonrası için öngördüğümüz 400 bin adetlik üretim hedefine ulaşmada önemli bir adım olacak. Sektör yılı iyi bir başlangıç yaptı. Biz yılın bundan sonraki bölümünde de sektör olarak benzer bir ivmeyle devam edeceğimizi tahmin ediyoruz. Otomotiv sektöründe tempounun düşeceğini düşünmüyoruz." ■

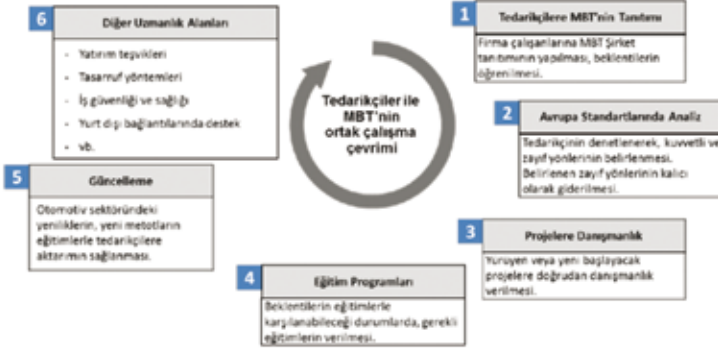
Uluslararası Ana Sanayiler veya Ana Tedarikçiler ile çalışıyor, ama cironuzu büyümek mi istiyorsunuz?



Şirket bünyesinde kalite sistemlerinizi iyileştirmek, kayıplarınızı gidermek ve verimliliğinizi artırmak mı istiyorsunuz?

Bizler Mühendislik ve Bilişim Teknolojileri (MBT Danışmanlık) Ltd. Şti. olarak **VDA QMC'nin Türkiye'deki resmi lisans ortağı** olup, bünyemizde uluslararası ana sanayilerde yönetici olarak çalışmış çok tecrübeli uzmanlar bulundurmaktayız

MBT Danışmanlık tarafından önerilen ilerleme şekli



İster uluslararası seviyede ön denetim gerçekleştirip (özellikle ana sanayilere giriş öncesinde tavsiye edilir) bulgularımıza göre iyileştirme projemizi başlatırız, isterseniz;

- bünyenizde VDA 6.3 Süreç denetimi ile hedef odaklı olarak sorun yaşanan süreçler incelenir, iyileştirilir
- Sorun yaşadığınız tedarikçilerinizin denetlenir, tedarikçi iyileştirme projeleri uygulanır
- ISO/TS 16949'a göre 2. Taraf denetimleri yapılır ve tedarikçinizde iyileştirmeler başlatılır.

Danışmanlık faaliyetlerimiz ile ilgili içeriklerimiz:



Kayıplarınız KAİZEN, Süreç İyileştirme ve Lojistik Süreç Optimizasyonu uygulamalarımız ile giderilebilir. ISO/TS 16949 ve OEM'lerin şart koştuğu Yan Sanayi Yönetimi Birimini sizlere Kurabiliriz.

Kendi tecrübelerimizi kullanarak, **size özel danışmanlık hizmetlerimiz** var. Bu hizmetlerimiz sayesinde çok hızlı bir şekilde **para, imaj ve zaman kaybetmeden müşteri gerekliliklerini uluslararası seviyede** yerine getirebileceksiniz. Çalışanlarınıza yapacağımız **tecrübe aktarımı** ile bu uygulamalarınız **sürdürülebilir** olacaktır. **Size özel hazırladığımız eğitimlerimiz** de var. Bazı örnekler;

- Proje Yönetimi Eğitimi (6 gün)
- Kaizen eğitimi (2 gün) + Projesi (2-6 ay)
- Tedarikçi Yönetimi Bilgi. Eğitimi (1 gün)
- Tedarikçi Yönetimi Projesi (6 ay)

ve ihtiyacınıza göre başka konular da eğitim kapsamında sizler için hazırlanabilir.

Alman Otomotiv Derneğinin, yani **VDA QMC'nin Türkiye'deki resmi lisans ortağı** olarak, Türkiye'mizde sizlere VDA QMC onaylı ve uluslararası geçerli olan eğitimler sunmaktayız. Eğitimlerimizde tecrübelerimizi de paylaşmaktayız.

- ID 2208 - VDA 1 Arşiv ve Dokümantasyon Eğitimi (1 gün)
- ID 2201 - VDA 2 (PPF) Ürün ve Üretim Süreci Onayı Eğitimi (1,5 gün)
- ID 1605 - VDA 6.5 Ürün Denetçi Eğitimi (1 gün)
- ID 1410 - VDA 6.3 Modül E Süreç Denetçisi Eğitimi (5 gün), VDA QMC Denetçi Kimlikli, Sertifikalı
- ID 1010, 1020, 1021 VDA Kalite Sorumlusu Eğitimi, (7 gün) Kimlikli
- ID 1030, 1040, 1050 VDA Kalite Yöneticisi ve İç Denetçi Eğitimi (7 gün), Kimlikli, Sertifikalı
- ID 1120 - VDA ISO/TS 16949 1. ve 2. Taraf Denetçi Eğitimi, (6 gün), VDA QMC Denetçi Kimlikli. Sertifikalı

Bize nasıl ulaşabilirsiniz?

Mail: info@mbtdanismanlik.com

Tel: 0 312 480 47 60

Fax: 0 312 480 47 01

Web: www.mbtdanismanlik.com





Otomotiv ve tedarik sanayi temsilcileri Bursa'da buluştu

TAYSAD, geçtiğimiz günlerde Bursa'da düzenlediği toplantıda, üyeleriyle bir araya geldi. Toplantıda konuşan TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, "Almanya ve İsveç'in teknoloji konusunda yakalanması gerekiyor. Bu doğrultuda, TAYSAD olarak strateji haritamızı hazırladık ve 2030 yılına kadar otomotiv sanayini ilk 10'a taşımayı hedefliyoruz. Devlet teşviklerinin yeni imkânlar doğrultusunda düzenlenmesi, küresel otomotiv piyasasında söz sahibi olmamızda önemli rol oynayacaktır" dedi.

TAYSAD 2015 yılı üye toplantılarının ikincisi, geçtiğimiz günlerde Bursa'da gerçekleşti. Toplantıda açılış konuşmasını, etkinliğe ev sahipliği yapan TAYSAD'ın Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu yaptı. Bursa Üye Toplantısı'na TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu'nun yanı sıra Ekonomi ve Strateji Danışmanı Dr. Can Fuat Gürlesel ve Avitaş A.Ş. Genel Koordinatörü Halid Avdagiç katıldı.

"Yeni teknolojilere ayak uydurmamız"

Almanya ve İsveç'in teknoloji konusunda yakalanması gerektiğini belirten Mehmet Dudaroğlu, "TAYSAD olarak, 140 bin üzerinde istihdam sağlıyoruz ve 8 milyar dolar doğrudan ihracat ile sektör ihracatının yaklaşık yüzde 36'sını gerçekleştiriyoruz. Biz bunu daha ileriye taşıma gayretindeyiz. Bunu gerçekleştirmek için bize yol gösterecek olan strateji haritamızı hazırladık. 2030 yılına kadar otomotiv sanayini tasarım, teknoloji ve tedarik gücü olarak ilk 10'a taşımayı hedefledik. Küresel



Dr. Mehmet Dudaroğlu: "2030 yılına kadar otomotiv sanayini tasarım, teknoloji ve tedarik gücü olarak ilk 10'a taşımayı hedefledik. Küresel otomotiv piyasasında söz sahibi olmayı amaçlıyoruz."

OVER 60 OEMs

WORLDWIDE USE OUR

COMPONENTS and SYSTEMS



Complete Driver Control

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



Access Control Solutions

A wide variety of access control solutions with robust functionality to meet both on and off-Highway industry demands.

Chassis & Welded Fabrication

A complete in-house design-engineering and manufacturing resources to offer Welded Structures and Chassis to the exact specifications of various industry customers.

info@ilerigroup.com | Ph: +90.262.648 66 66 | ilerigroup.com

f t i in /ilerimechanics

 **ileri**
group



*Ekonomi ve Strateji Danışmanı
Dr. Can Fuat Gürlesel*

otomotiv piyasasında söz sahibi olmayı amaçlıyoruz. Paydaşlarımızla bu strateji haritasını paylaşacağız. Tabi bu yol haritasının devlet ve hükümet tarafından da desteklenmesi gerekiyor ki olumlu sonuçlar doğurabilsin. Devlet teşviklerinin yeni imkânlar doğrultusunda düzenlenmesi, küresel otomotiv piyasasında söz sahibi olmamız açısından oldukça kritik bir noktadır” diye konuştu.

“Euro/Dolar paritesi yıllık ortalamasının 1,10’da kalmasını bekliyoruz”

Türkiye ekonomisinde gelişme ve beklentiler ile bunların sektöre olan etkileri hakkında detaylara değinen Ekonomi ve Strateji Danışmanı Dr. Can Fuat Gürlesel,

Dr. Can Fuat Gürlesel, “Euro/Dolar paritesinde bir takım sıçramalar yaşansa da yılsonunda 1,05 ve yıllık ortalama da ise 1,10’da kalmasını bekliyoruz” dedi.

“Euro/Dolar paritesinde bir takım sıçramalar yaşansa da yılsonunda 1,05 ve yıllık ortalama da ise 1,10’da kalmasını bekliyoruz” dedi.

Gürlesel, dünya mal ticaretindeki büyümenin son 3 yılda tıkanmış durumda olduğunu, 2015 yılında ise yüzde 4-5’lik bir gerileme beklendiğini söyledi. Dr. Can

Fuat Gürlesel, gelişen ekonomiye sahip ülkelerdeki yavaşlamanın, dünya ticaretini aşağıya çektiğine vurgu yaparken, metal ve emtia fiyatlarında bir miktar düşüş olacağını belirtti. Gürlesel, doların son 10 yılın en güçlü seviyesinde olduğunu, 2015 yılında faizlerde artışlar başlamakla birlikte sınırlı seviyelerde kalacağını ve yeni küresel mali koşulların oluşmaya başladığını bildirdi. Dr. Can Fuat Gürlesel, ayrıca petrol fiyatlarının nereye gideceğini öngörmenin zor olduğunu, 50 doların altına inmesinin petrol ihracatı yapan ülkeler için, 70-80 dolar aralığının ise ülkemiz gibi petrol ithalatı yapan ülkeler için problemli olduğunu ve fiyatların 60 dolar seviyelerinde kalmasının sağlıklı olacağını da sözlerine ekledi.

“Kendi yerli araç markamızı yaratabiliriz”

Avitaş A.Ş. Genel Koordinatörü Halid Avdagiç, “2008 yılı sonunda Avitaş bünyesinde, Avitaş Motorsport iş birimini kurduk. Sonrasında ise kendi markamız ile özgün yarış otomobillerinin tasarımına ve üretimine başladık. İlk projemiz, müşteriler talebi doğrultusunda tasarlanıp üretilen ‘Volkicar’ idi. Yaklaşık 7 yıllık Ar-Ge faaliyetlerimizin, çalışmalarımızın ve azmimizin sonunda bugün Dünya RallyCross Şampiyonası’nın tek tedarikçisi olmayı başardık. Bu şampiyonada yarışan otomobillerin tamamı, bizim üretimimizdir.” dedi.

Halid Avdagiç, “7 yıllık Ar-Ge faaliyetlerimizin, çalışmalarımızın ve azmimizin sonunda bugün Dünya RallyCross Şampiyonası’nın tek tedarikçisi olmayı başardık. Bu şampiyonada yarışan otomobillerin tamamı, bizim üretimimizdir.”

Dünya otomobil sporlarının ana vatanı İngiltere’nin, sadece motor sporlarındaki cirosunun 14 milyar dolar, Amerika’nın ise 13 milyar dolar seviyesinde olduğunu aktaran Avdagiç, “Adetler az olsa da kârlılığı oldukça yüksek bir pazar söz konusu. Bu pazarda yatan fırsatları değerlendirmek, hem şirketlerin menfaati hem de ülkemizin menfaati açısından son derece önemli. Türkiye’nin de otomobil sporları aracılığıyla dünya çapında başarılar kazanarak kendi yerli araç markasını yaratması mümkün” dedi. ■



*Avitaş A.Ş. Genel Koordinatörü
Halid Avdagiç*

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

Arıkan Kriko Genel Müdürü Ahmet Arıkan: “Çin'e yatırım yaparak küreselleşme yolunda büyük adım atacağız”

Mehmet Ali Arıkan tarafından 1975 yılında kurulan ve ilk olarak Fiat-Tofaş'a kriko üreterek otomotiv sektörüne adım atan Arıkan Kriko'nun sektörde edindiği güçlü pozisyonuna dikkat çeken Genel Müdür Ahmet Arıkan, bu güçlü pozisyonu sadece üretim yapmakta kalmayıp aynı zamanda ürünlerin tasarımlarını ve testlerini kendi bünyelerindeki Ar-Ge merkezinde yapabilir olmalarına borçlu olduklarını söyledi.

Arıkan Kriko'da ikinci nesil yönetimde

Ahmet Arıkan, lisans ve yüksek lisans eğitimini Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Makine Mühendisliği' bölümünde tamamladı. 2000 yılından beri Arıkan Kriko'nun ikinci nesili olarak Genel Müdürlük görevini yürütüyor.

1975'den bugüne Arıkan Kriko

Babam Mehmet Ali Arıkan tarafından 1975 yılında Eskişehir'de küçük bir atölye olarak kurulan Arıkan, şu anda Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde toplamda 40.000 m² alana sahip iki üretim tesisinde faaliyet göstermektedir. 350 kişilik ekibiyle Arıkan, uzun yıllardır Ford, Fiat, Volvo, Toyota gibi büyük OEM'lerin dünyadaki pek çok tesisine ihracat yapmaktadır. Ürün gamında ağırlıklı olarak mekanik araç kaldırma krikoları; gövde parçaları; kaput, bagaj kilidi ve menteşe gibi mekanizmalı parçalar yer almaktadır.

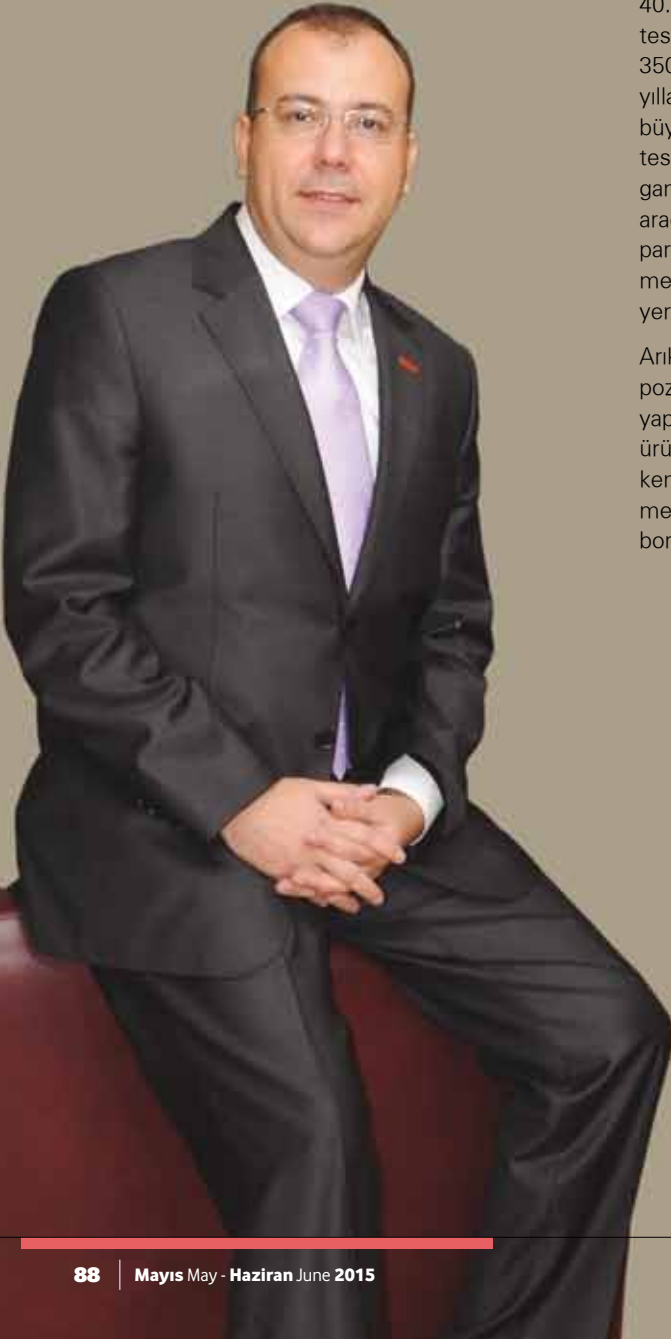
Arıkan, sektörde edindiği güçlü pozisyonunu, sadece üretim yapmakta kalmayıp aynı zamanda ürünlerin tasarımlarını ve testlerini kendi bünyesindeki Ar-Ge merkezinde yapabilir olmasına borçludur.

Arıkan Kriko'nun ürünleri ve ihracat pazarı

Ford, Volvo, Fiat, Toyota gibi OEM'lerin tüm segmentlerine kriko tedarik eden Arıkan, 2016'da başlayacak olan projesi ile Audi ile de birlikte müşteri portföyüne VW Grup'u da katmış olacaktır.

Kriko projelerine ek olarak mekanizmalı parça üretimine de ağırlık vermekte olan Arıkan, 2017 yılında lansmanı yapılacak olan yeni Toyota SUV'de kaput kilidinin tasarımcısı ve üreticisi olarak yer alacaktır.

Başta Avrupa olmak üzere dünyanın 21 ülkesi ve 4 kıtasına ihracat yapmakta olan Arıkan, 2016 yılı içerisinde Çin'de de bir üretim tesisi yatırımı yaparak küreselleşme yolunda büyük bir adım atacaktır. Ayrıca Eskişehir'deki tesisi yenileyen Arıkan, dahili bir Ar-Ge merkezi ve yeni bir Ar-Ge test laboratuvarı da kurmaktadır.





FARO® EDGE SCANARM HD OTOMOTİV TASARIMI, ÜRETİMİ VE KALİTE SÜREÇLERİNDE A'DAN Z' YE TEK ÇÖZÜM!

İster fişkürlerinizi ölçün, ister kalite kontrol aşamasında tüm tolerans dışı noktaları tespit edin yada araç içerisinde montaj testleri gerçekleştirin!

LLP HD Lazer tabancasıyla temassız nokta bulutu oluşturmak yada farklı problemlarla temassız ölçüm yapmanın en pratik ve güvenilir yolu FARO Edge ScanArm LLP HD. İşiniz neredeyse ölçüm sisteminiz orada!

Kurumunuzda ücretsiz olarak bir DEMO sunumu yapmamızı ister misiniz?

Bizi arayın: +90 216 688 08 97

www.faro.com/otomotiv

FARO



AHMET ARIKAN'IN GÖZÜYLE

Eskişehir

Eskiden beri öğrenci kenti olarak bilinen Eskişehir, adının aksine genç ve dinamik, festivalleri, eğlence mekanları, kültür sanat etkinlikleri ile yaşayan ve orta Avrupa kentlerini andıran bir şehirdir.

Coğrafi olarak Hititlere, Friglere ev sahipliği yapmış olan, tarihinde birçok medeniyet barındıran bir bölgede bulunan Eskişehir; bugün de ülkenin en modern şehirlerinden biridir. Anadolu'nun orta bölgesinde, İç Anadolu'da, gelişen sanayisi, üniversiteleri, ulaşım ağı ve eğitim ortalaması yüksek nüfusu ile parlayan bir yıldızdır. Yapılan araştırmalara göre iç turizmde son yıllarda insanların en çok merak ettikleri ve görmek istedikleri şehirdir Eskişehir.



Anadolu'da Türkçe şiirin öncülerinden olan, mutasavvıf ve filozof, halk şairi Yunus Emre diyanı olarak bilinir. Yunus Emre bugün kentin simge isimlerinden biri haline gelmiştir.

Balkan göçmenleri, Tatarlar, Çerkezler ve daha birçok farklı bölgeden insanın yaşadığı Eskişehir, yemek anlamında çok çeşitli ve bulunması kolay olmayan lezzetleri yaşatmaktadır. Bu anlamda Eskişehir denince ilk akla gelenler Çibörek ve Balaban'dır. Bu tatlar Eskişehir'e gelenlerin mutlaka tatmaları gereken lezzetlerdir.

Adalar bölgesinde, Porsuk Nehri'ni gören bir masaya oturup bir kahve içmek, Köprübaşı bölgesinden kalkan teknelerden birine binip Anadolu'nun ortasında 45 dakika süren bir su yolculuğu ile Kent Parkı'na gidip, yeşilin tadını çıkarmak (hava güzel ise isteyenler plajın da



Geçmişten gelen kültürünü, modern çağın getirileri ile bağdaştırıp, harmanlayan ve kültürünü yaşatan Eskişehir'in çokça gezilip görülecek yerleri ve tadılması gereken lezzetleri vardır.

tadını çıkarabilirler), Sazova Bilim Kültür Sanat Parkına gidip Masal Şatosu karşısında çocukluğumuzda öğrendiğimiz, dinlediğimiz masalların canlandığını görmek ya da uzay simülasyonu ile evrende galaksiler arası yolculuğa çıkmak, karanlık çöktüğünde Şelale Parkı çıkıp kentin ışıklarını izlemek Eskişehir'e gelindiğinde yapılması gerekenlerden sadece bazıları...

Buraya gelenler eşine, dostuna hediye götürmek isterlerse lüle taşı ve cam sanatının en güzel örneklerini bulabilirler. ■



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



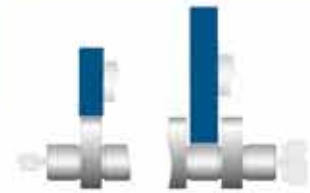
HIGHSPEED

JUNKER Lean Selection cam

Yüksek performanslı eksantrik taşlama

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

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



Olasi kam formları



kübik



tanjant



eliptik



poligon



Erwin Junker
Maschinenfabrik GmbH
Junkerstraße 2
77787 Nordrach
Germany

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

www.junker-group.com



MEHMET TİRYAKİ: "Beyaz Zambaklar Ülkesinde" okuduğumda beni en çok etkileyen kitaplardan bir tanesi oldu. Rus yazar Grigory Petrov'un 1923'te yazdığı, toprakları taşlarla dolu, ekonomik gücü olmayan, eğitilmiş insan sayısı oldukça az, daha yeni İsveç ve Rus baskısından kurtulmuş bir Finlandiya halkının ülkelerini nasıl beyaz zambaklar ülkesine döndürdüğünün hikayesini anlatan bu kitap, Mustafa Kemal Atatürk'ün etkilendiği ve herkesin okuması için çaba gösterdiği de bir kitap. Kitapta herkes birşeyler bulabilir..

Beyaz Zambaklar Ülkesinde

MEHMET TİRYAKİ

*Tiryakiler Şirketler Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı*

Finlandiya'nın nasıl olup da gelişebildiğini, bugün teknolojiye, eğitim sisteminde ve refah seviyesinde Dünya'nın önde gelen ülkelerinden birisi seviyesine ulaştığını anlayabileceğiniz yalın ve sade bir dille anlatan bir eser. Bir çırpıda okunabiliyor.

Kendini milletine ve ülkesine adanmış bir avuç aydın ve din adamının, karış karış her köyü gezip, gönül tokluğu ve özverili çalışmaları ile insanları nasıl motive ederek kalkınma hamlesi başlattıklarını okurken, o havayı adeta yeniden teneffüs ediyorsunuz

Halka kızmaktansa önce onu değiştirmek gerektiğini aksi takdirde bilgiye sahip olan kişinin tek başına mutsuz olacağını bildiklerini halkıyla paylaşmasının önemini görüyorsunuz. Bu kitabı defalarca okumama rağmen her seferinde farklı şeyler keşfettim

İnsanları yaşama bağlamanın, geleceği planlamanın ve çalışmanın sonucundaki ürün olarak da başarıyı elde etmek için güdüleyici, oldukça etkili, gerçekten tek sokukta okunabilecek bir kitap...

Kültüre ve eğitime verilen önemin gelişmişliğe yaptığı olumlu katkıların Finlandiya üzerinden anlatıldığı ve kendimize pay çıkarmak açısından herkesin okumasını tavsiye ettiğim bu kitabı bitirdiğinizde, insan eğitime hak ettiği önemi verdiğimizde bizim de hangi seviyelere ulaşabileceğimizi düşünmekle kalmıyor "bizde eksik olan ne?" sorusuna cevap bulabileceğimizi açıklıyor.



Kitap bir nevi toplumsal dayanışma gösterisi. Snelman adlı Finli bir aydının toplumun bütün dilimlerini asker, öğretmen, mühendis demeden harekete geçirmesini, isteyerek ve çabaladığında neleri başarabileceklerini gösteren bugünkü Fin ülkesinin, kültürü, sanayisi ve eğitimiyle nasıl kurulduğunu anlatmakta.

Trenin ön vagonunda bulunan önderler halkı geri kalmışlıktan kurtarmak için seferberlik ilan ediyor ve uygarlık mücadelesi başlatıyor. Her çalışmanın sonunda elde edilen başarı gibi insanlığa, dayanışmaya, ruh birliğine ve insanlık onuruna ör-

Beyaz Zambaklar Ülkesinde

Yazar : Grigory Petrov
Çeviren : Elnur Osmanov
ISBN : 9789944983990
Sayfa Sayısı: 239
İç sayfalar 1. Hamur
Koridor Yayınları, 2007

nek teşkil eden bir son kendini gösteriyor. Kitap halk gücüyle kalkınmaya çok güzel örneklerle ve insanların doğru yönlendirildiğinde neleri başarabildiğini gösteren anlatımlarla dolu.

Okudukça gözünüzün önüne son dönemlerinde Avrupa ülkeleri tarafından "hasta adam" olarak nitelenen Osmanlı İmparatorluğu'nun küllerinden Türkiye Cumhuriyeti'nin Atatürk ile yeniden doğuşu geliyor. Yapılan her devrimin ne amaçla yapıldığını anlıyorsunuz.

Yapılan devrimlere aydınlar önderlik etse bile en sonunda halkın da bu devrimlere en azından olur vermesi gerektiğini gösteriyor. Bir aydın halkı, "ne yapıyorsunuz siz?" diye uyardığında halk gerçekten bir silkiniyor, birşeyler yapıyor, toplumsal dayanıklılığın ne kadar önemli olduğunu gösteriyor.

Kitabın bir bölümünde Finli filozof Johan Wilhelm Snelman (1806-1881) öğretmenlere ve akademisyenlere yönelik örnek bir konuşma yapmaktadır. "Aziz arkadaşlar! Çalışma koşullarınızın ne kadar ağır olduğunu biliyorum. İnsanların emeğini değerlendirmede ıssız yerlerde nasıl yaşadığınızı biliyorum. Maddi durumunuzu da anlıyorum. Ama ne yapabiliriz? Unutmayın: halkı uyandırmaya daha yeni başlıyoruz...Sizleri fedakarlığa davet ediyorum herkesi değil, yalnızca fedakarlık yapmayı kabul eden ve bunu yapabilecekleri çağırıyorum. Sizinle açık konuşacağım: biliyorum ki, her meslekte olduğu gibi aranızda ruhen eğitmen olmayanlar da var. Onlar sanatkar bile değiller. Onlar mesleklerini sevmeyen tembellerdir. Bir arkadaş olarak onlara nasihat ederim: eğitimciliği bırakın. Başka bir uğraş bulun. başka işlerle ilgilenin. Ama canlı bir ruha ve büyük bilgiye gerek duyulan meslekleri işgal etmeyin..."

Kitapta anlatılanlar bir modernleşme prosesinin başarıya ulaşma öyküsü. Ülkesini ilerletme arzusunu taşıyan milletlere bu amaçla nasıl çalışılması ve neler yapılması gerektiğini gösteriyor.

Bence kitapta anlatılan çok önemli bir şey de kaybedilmiş olan ruhu tekrar yakalamanın yollarını göstermesi ve belki daha da önemlisi o ruha kavuşabilmenin mümkün olduğunu hatırlatmasıdır.

Son olarak söyleyebileceğim, onurlu ve vazgeçmeyen insanları anlatan bir kitap. Toplumların umutsuzluğa kapıldığı günlerde mutlaka okunması gereken bir eser olarak tavsiye etmek istiyorum. Mutlaka okuyun, okuturun.■

www.nofmetalcoatings.com

GEOBLACK®



Toyota'dan mesleki teknik eğitime tam destek

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, öğrencilerin teknik eğitimde gelişen teknolojiyi takip etmeleri, eğitim süreçlerine katkı sağlamaları için araç ve ekipman desteğine devam ediyor.



Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, teknik eğitime destek vermek amacıyla 19 ilde, 20 okula 20 adet araç teslim etti. 15 Nisan Çarşamba günü Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye konferans salonunda gerçekleşen törenle, Toyota Otomotiv Sanayi Genel Müdürü ve CEO'su Orhan Özer ve şirket üst yönetimi tarafından 15 Endüstri Meslek Lisesi ve 5 üniversite yetkilisine eğitim amaçlı kullanılacak araçlar teslim edildi.

Törende konuşma yapan Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş. Genel Müdür ve CEO'su Orhan Özer, mesleki teknik eğitim kalitesinin geliştirilmesi amacıyla araç ve ekipman desteğini ulusal çapta yapılan bir faaliyete dönüştürdüklerini belirtti. Ana sorumluluk alanı "üretim" olan bir şirket olarak, bu konuda mesleki teknik eğitimlere her zaman destek verdiklerini vurgulayan Özer, "Mesleki teknik eğitim kalitesini artırmaya

ve öğrencilerimizin yeni teknolojiyi tanıyıp, daha iyi şartlarda uygulamalı eğitim almaları için verdiğimiz destek, bundan sonra da devam edecek" dedi.

Sakarya Üniversitesi Rektör Yardımcısı Mehmet Ali Yalçın, törene katılan tüm okullar adına yaptığı konuşmada ise eğitime yapmış olduğu katkılardan dolayı Toyota Otomotiv Sanayi yönetici ve çalışanlarına teşekkür ederken, "Bu zamana kadar Otomotiv Mühendisliği Lisans Programı'nın hazırlanması, öğrencilerimize staj imkânının sağlanması, araç - gereç tedariki ve teknik gezi gibi konularda

desteğini esirgemeyen Toyota Otomotiv Sanayi'nin, eğitim - öğretim faaliyetlerine katkılarının bundan sonra da artarak devam edeceğine inanıyorum" dedi. Törenin ardından okullardan gelen idareciler toplu halde Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye fabrikasını gezdiler.

Öğrencilerin yeni teknoloji ekipmanlar ile pratik eğitim yaparak, bilgi ve becerilerini artırmaları ve bu yolla teknik

mesleki eğitimin kalitesinin gelişmesini amaçlayan bu faaliyetlerin üçüncü ayağı 2016 yılında gerçekleşecek.

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'nin bugüne kadar yaptığı teknik eğitime katkı, 100'ün üzerinde araç, 1.000'e yakın motor ve şanzımandan oluşuyor. Şirket, sosyal sorumluluk anlayışı ve topluma katkı faaliyetleri çerçevesinde uygulamalı teknik eğitimin kalitesinin artmasına katkı konusunda verdiği desteği daha sonraki yıllarda da sürdürecektir. ■

Orhan Özer, "Mesleki teknik eğitim kalitesini artırmaya ve öğrencilerimizin yeni teknolojiyi tanıyıp, daha iyi şartlarda uygulamalı eğitim almaları için verdiğimiz destek, bundan sonra da devam edecek" dedi.



Sakarya Üniversitesi Rektör Yardımcısı Mehmet Ali Yalçın ve Toyota Otomotiv Sanayi Genel Müdürü ve CEO'su Orhan Özer

EISENMANN

Yenilikçi yüzey perdahlama

Kaynağında verimli,
uçtan uca boya atölyesi



www.eisenmann.com

Bosch'tan Türkiye'ye 200 milyon Euro yatırım

Geçtiğimiz yıl toplam satışlarını yüzde 10 artırarak cirosunu 1,68 milyar Euro'ya yükselten Bosch Türkiye'nin, ihracat rakamı ise 1 milyar 22 milyon Euro oldu. Bosch bu rakamlarla, Türkiye'nin en fazla ihracat yapan ilk 10 şirketi arasında yer alırken, ülke toplam ihracatının yüzde 1'ini karşılamaya devam ediyor.

Türkiye pazarındaki satışlarını da giderek artıran Bosch, iç pazarda 2014 yılında toplam 514 milyon Euro'luk satış hacmine ulaştı. Bu yıl BSH Ev Aletleri şirketinin de yüzde 100 Bosch bünyesine katılmasıyla toplam istihdamı Türkiye'de yaklaşık 15 bin kişiye ulaşan şirket, çalışan sayısı bakımından dünyada Almanya, Çin, Hindistan ve Amerika'dan sonra beşinci, Avrupa'da ise Almanya'dan sonra ikinci sırada yer alıyor. Bosch Türkiye, bu yıl 100'den fazla üniversite mezununa istihdam yaratmayı hedefliyor.

Young: "Türkiye'ye güvenimiz tam ve burada büyüyoruz"

Bosch Türkiye ve Ortadoğu Başkanı Steven Young, "Bosch Grubu olarak Türkiye'ye olan güvenimiz tam; bu ülkenin potansiyeline inanıyor ve burada büyümeye devam ediyoruz. 43 yılda 2 milyar Euro'nun üzerinde yatırım yaptığımız Türkiye'de, geçen yıl 135 milyon Euro yatırım gerçekleştirdik. 2015 yılında da yine 200 milyon Euro'luk bir yatırım planlıyoruz" şeklinde konuştu.

Bosch, 200 milyon Euro civarındaki yatırımın önemli bir kısmını Bursa'da gerçekleştirmeyi planlıyor. Bunun bir bölümü yüzde 30'a varan yakıt tasarrufu sağlayan Benzinli Sistemler enjektörlerin artan talebe göre üretilmesi ve geliştirilmesi için kullanılacak. Ayrıca bu yeni yatırımla Bosch, Euro 7 normlarını



yerine getiren enjektör üretmeye de başlayacak. Formula 1 yarış araçlarında da kullanılan bu enjektörler dünyada en fazla Bursa'da üretiliyor ve dünyaya ihraç ediliyor.

Bosch'tan Türkiye'ye iki yeni Ar-Ge Merkezi

Bosch Türkiye, 2014 yılında toplam 77 patent



Bosch Türkiye ve Ortadoğu Başkanı
Steven Young



Bosch Türkiye, 2014 yılında toplam 77 patent başvurusunda bulundu.

Türkiye'den Ar-Ge ihracatı yapıyor.

Bu yıl içinde Bursa'da iki yeni Ar-Ge Merkezi açılmasıyla Bosch Türkiye, Türkiye'deki Ar-Ge Merkezi sayısını 5'e çıkacak. Eylül ayında devreye girecek Benzinli Sistemler ve ATMO Ar-Ge Merkezleri, geleceğin teknolojilerinin geliştirilmesinde önemli bir rol üstlenecek. Benzinli Sistemler Ar-Ge merkezi de Dizel Sistemler Ar-Ge merkezi gibi Almanya'dan sonraki alanındaki en büyük Ar-Ge merkezi konumunda olacak. Bunun yanı sıra, Bosch'un Bursa'daki Dizel Sistemler Ar-Ge Merkezi'nde EURO6 normlarını karşılayacak Common Rail Enjektörü, Çin pazarı için geliştiriliyor. ■



Norm Civata'dan ihracat atağı

Norm Civata; TİM (Türkiye İhracatçıları Meclisi) sıralamasına göre; 2014 yılında 101 sıra atlayarak, Türkiye'nin en büyük 271. İhracatçı firması olmayı başardı. Norm Civata 2014 yılında dış satış performansını % 36 arttırarak 67 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Üretimini % 40'ını ihraç eden Norm Civata; Ford ve FIAT'ın yanısıra Volkswagen Group, AUDI, Porsche, PSA, Renault, Daimler, Mercedes Benz Türk, BMW ve Türk Traktör gibi dünyanın önde gelen markalarının tedarikçisi konumunda. Ürünlerini Avrupa ülkeleri başta olmak üzere Amerika, Meksika, Rusya ve Çin dahil 35 ülkeye ihraç ediyor.

Başarıları ile çok gururlandığını belirten



Norm Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Uysal; " Yeni yatırım ve üretim tesislerimizin meyvelerini toplamak bizler için gerçekten sevindirici. Başarıımızda en büyük pay çalışma arkadaşlarımızın, tedarikçilerimizin ve müşterilerimizin. Tüm paydaşlarımıza işbirliklerinden dolayı çok teşekkür ediyoruz" dedi. ■

İnci Akü'ye 'Ürün Geliştirme' ödülü!

T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından bu yıl ikinci kez düzenlenen Verimlilik Proje Ödülleri ile, verimlilik bilincinin ülke çapında yaygınlaştırılması, kurum ve kuruluşlar arasında bilgi paylaşımının artırılması, uygulanmış projelerin sağladığı yararların tanıtılması ve verimliliği artırma konusunda yürütülecek yeni projelerin teşvik edilmesi amaçlanmaktadır.

Sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren işletmeler ile kamu kurumların katılabildiği Verimlilik Proje Ödülleri'ne bu yıl toplam 193 başvuru yapıldı.

Verimlilik Haftası açılışında gerçekleşen ödül töreninde

İnci Akü "Kurşun Asit akülerde negatif izgara alaşım optimizasyonu" projesiyle, 'Büyük Ölçekli İşletme-Ürün Geliştirme' kategorisinde ikincilik ödülüne layık görüldü. İnci Akü'ye ödülünü Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Prof. Dr. Davut Kavranoglu verdi.

Ödülle ilgili değerlendirmede bulunan İnci Akü Ar-Ge Müdürü Sibel Eserdağ, "Sektörde yeniliklerin ve ilklerin elçisi olarak enerji depolamada uzun ömürlü hızlı çözümler sunuyoruz. İnci Akü olarak, hem sektörün gelişmesi hem de teknoloji ve inovasyon liderliğimizi sürdürebilmek adına Ar-Ge yatırımlarımızı sürekli artırıyoruz" dedi. ■

Kanca Meslek Yüksekokulu öğrencileri TOSB'u ziyaret etti



Kanca A.Ş.'nin katkıları ile KTÜ Sürmene Abdullah Kanca Meslek Yüksek Okulu öğrenci ve öğretim elemanları, 15-16 Mayıs 2015 tarihinde TAYSAD Organize Sanayi Bölgesine teknik gezi düzenledi. Geleneksel hale gelen teknik gezimizde

TOSB içerisinde bulunan ve konularında Türkiye'deki lider kuruluşlar arasında olan Honda, EKV Fren, Hasçelik, Cengiz Makine, Schneider Elektrik ve Kanca A.Ş. firmalarını ziyaret eden öğrenciler, derslerde gördükleri birçok konunun

sanayideki uygulamasını ve inceliklerini öğrendiler.

Honda firmasında bir otomobilin üretim aşamalarını öğrenen öğrenciler, ardından EKV Fren'e geçerek fren disk ve kampanalarının nasıl üretildiklerini inceleme fırsatı buldular. Hasçelik firmasında çeliklerin üretim aşamalarını, Cengiz Makine'de ise çeliklere uygulanan şekil verme işlemlerini ve bu işlemler sırasında kullanılan makineleri incelediler. Firma yetkilileriyle birebir görüşme fırsatı bulan öğrenciler çalışma koşulları ve staj imkânları hakkında bilgiler aldılar. Schneider Elektrik ve

ardından Kanca A.Ş. üretim tesislerini gezen Sürmene Abdullah Kanca Meslek Yüksek Okulu öğrencileri "Merhum Abdullah Kanca ile, desteklerini devam ettiren Kanca A.Ş., Genel Müdürü Alper Kanca'ya, Kanca Ailesine, yönetim kurulu üyelerine ve teknik gezimizde bizlerle ilgilenen Kanca A.Ş.'nin tüm yönetici ve çalışanlara teşekkür ediyoruz. Okul yönetimine sanayi ile yakın ilişkilerden ve sağladıkları imkânlardan dolayı da müteşekkirimiz" dediler.

Ziyaretlerde öğrencilere öncelikle iş güvenliği, işçi sağlığı ve güvenliği konularında bilgiler verildi. Fabrikaları tanıtıcı sunumların ardından, program dâhilindeki fabrikalar ve üretim-çalışma alanları ziyaret edildi. ■



Erdemir Grubu'ndan otomotivde stratejik adım!

2015 yılında 50. yılını kutlayan Erdemir Grubu, Dünya Çelik Birliği'nin otomotiv grubu WorldAutoSteel'e üye oldu. Dünyanın saygın çelik araştırma şirketlerinden biri olan World Steel Dynamics (WSD)'in gerçekleştirdiği "Dünyanın En İyi Çelik Üreticileri" listesine Türkiye'den girmeyi başaran tek üretici olan Erdemir Grubu, bu stratejik adımıyla otomotivde ağırlığını artırma yolunda önemli bir adım daha attı.

Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarından biri olan Erdemir Grubu, otomotiv endüstrisinin ihtiyaçlarını karşılamak ve karşılaştığı zorlukları aşmak için çeliğin yeteneklerini çevreye duyarlı ve sürdürülebilir bir biçimde ortaya çıkarıp geliştirmeyi ve bunun tanıtımını yapmayı amaçlayan WorldAutoSteel'e üye oldu. ABD'den Çin'e, Almanya'dan Japonya'ya demir-çelik üretici firmalarının yer aldığı Dünya Çelik Birliği'nin otomotiv grubu WorldAutoSteel'e üye olan Erdemir Grubu, otomotivde ağırlığını artırma yolunda çok önemli bir daha atmış oldu.

Erdemir Grubu otomotiv firmalarının en önemli tasarruf projeleri arasında yer alan "yerli tedarik artırılması" hedefi ile de örtüşecek şekilde otomotiv

sektörüne olan satış payını artırmayı planlıyor. 2014 yılında Türkiye "otomotiv sektöründeki pazar payı" yüzde 41 seviyesinde gerçekleşen Erdemir Grubu, son beş yılda bu payını %10-15'lerden bu oranlara taşıyarak önemli bir gelişme gösterdi. Grup

önümüzdeki dönemde bu oranı yüzde 50 seviyesine çıkarmayı hedefliyor. Yassı çelik üretiminin yüzde 10'u otomotiv sektörüne yönelik olan Erdemir Grubu'nun otomotiv bölümü 2014 yılında ihracat dahil 700 bin tonluk direkt satış gerçekleştirdi. Kurulacak



yeni galvaniz tesisiyle otomotiv çeliklerinde yüzde 50 yapabilirliği yüzde 70'e çıkartmayı hedefleyen Grup, yeni Ar-Ge merkezi ile bu alanda çalışmalarını hızlandırarak yürütüyor.

Dünyanın saygın çelik araştırma şirketlerinden biri olan World Steel Dynamics'in (WSD) dünyanın en iyi çelik üreticileri listesinde en iyi 36 şirket arasında 10. sırada yer alan Erdemir Grubu, WorldAutoSteel'e üye olarak global otomotiv piyasasındaki gelişmeleri yakından takip ederken aynı zamanda otomotiv endüstrisinin uzun vadede geçireceği değişimler hakkında sürece katkıda bulunma imkânı bulacak.

ERDEMİR Grubu'nun ana şirketi Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ. Türkiye'nin ilk ve en büyük entegre yassı çelik üreticisidir. Grubun şirketleri; yassı ve uzun çelik üreten İSDEMİR, Sivas ve Malatya'da maden sahaları bulunan ERMADEN, Romanya'da silisli çelik üreten ERDEMİR Romanya, Grup şirketlerine mühendislik yönetimi hizmeti veren ERENCO ile sektörün ebatlanmış yassı çelik ihtiyacını karşılayan ERDEMİR Çelik Servis Merkezi'dir. 2006 yılında OYAK bünyesine katılan ERDEMİR Grubu, toplam varlıkları açısından Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarından biridir.■

ABD, Japonya, İngiltere, Almanya, İsveç, Avusturya, Lüksemburg, Güney Kore, Brezilya, Rusya, Çin, Hindistan gibi farklı ülkelerden önde gelen çelik üreticilerinin yer aldığı grubun üye sayısı, Türkiye'den Erdemir Grubu'nun katılımıyla birlikte 20'ye ulaştı.

ROTA'nın Patentli Çözümleri büyük ilgi gördü



NSK Group, ROTA markası ile katıldığı 'Automechanika İstanbul 2015' fuarında geliştirdiği 3 patentli çözümünün lansmanını yaptı. Fuarda değerlendirmeler de bulunan NSK Group İcra Kurulu Başkanı Ömer Kazangil, "Ülke olarak rot ve süspansiyon ürünlerinde dünyanın en önemli üreticilerinden biri haline geldik" dedi.

ROTA markası ile ticari araçlar, zirai araçlar ve iş makineleri için rot, rotbaşı, rottil, komple rot, rot kolu, rot mili, V kol, bugi kolu gibi 6 binden fazla referans ürününü 5 kıtadaki 100 ülkeye ihraç ettiklerini hatırlatan Kazangil, ROTA markası ile ağır şartlarda çalışan araçların direksiyon ve süspansiyon sistemlerinde oluşan problemler için ürettiği patentli çözümlere yenilerini eklediklerini de belirtti.

ROTA'nın geliştirdiği olduğu 3 patentli ürün ile Automechanika İstanbul 2015 Fuarı'nda yerli ve yabancı firmaların ilgisini çektiğini belirten Kazangil, fuarın kendileri için oldukça yararlı geçtiğini de sözlerine ekledi. ROTA patentli ürünlerini 2015 yılında

katılacağı Automechanika Dubai, Automechanika Moscow, Tahran IAP, Automechanika Shanghai fuarlarında da tanıtacak.

"Teflon Yataklama" V Kol için Daha Uzun Kullanım Ömrü Sunuyor

ROTA, off road ve ağır hizmet tipi araçlar için yeni geliştirdiği patentli 'teflon yataklama'lı V kol ile ürünlerin çabuk aşınmasını engelleyerek daha uzun kullanım ömrü sağlıyor.

'C Tipi Adaptör' ile Daha Güvenli Sürüş

ROTA, ticari araçlarda kullanılan komple rotlar için yeni geliştirdiği patentli 'C tipi adaptör' ile rotbaşının komple rotdan çıkmasını engelleyerek daha güvenli bir sürüş imkanı veriyor.

'Segman Kilidi' ile Kronik Sorunlara Patenli Çözümler

ROTA, ağır şartlarda çalışan araçların direksiyon ve süspansiyon sistemlerinde oluşan segman atması sorunu için patentli 'segman kilidi' çözümünü geliştirdi. ROTA 'Segman kilidi' ile direksiyon ve süspansiyon parçalarına daha etkin ve uzun kullanım ömrü sunuyor.■

Toyota'dan Standard Profil'e 'Üstün Başarı' Ödülü

Standard Profil, dünyanın önde gelen otomobil üreticilerinden olan Toyota tarafından rekabetçi fiyat politikası ve maliyet performansındaki katma değerli üretimiyle 'Üstün Başarı' ödülüne layık görüldü.



Otomotiv yan sanayiinde sızdırmazlık profili üreten uluslararası Türk şirketi Standard Profil, 10 yıldır tedarikçisi olduğu Toyota tarafından ödüle layık bulundu. Belçika'nın başkenti Brüksel'de gerçekleştirilen Toyota Motor Europe (TME) Yıllık İş Toplantısı 2015 Ödülleri gecesinde "maliyet" başlığında Üstün Başarı (Achievement Award) ödülünü Standard Profil adına CEO Turhan Semizer teslim aldı.

Uluslararası Türk şirketi Standard Profil'in kurulduğu günden bu yana sahip olduğu başarılarına her gün bir yenisini eklediğini hatırlatan Turhan Semizer sözlerini şöyle sürdürdü: "Standard Profil'in yaklaşık 40 yıl önce Türkiye'de başlayan macerası, bugün 7 ülkede toplamda 10 fabrika ile devam ediyor. Müşteri odağımız, sürekli gelişim ilkimiz, işinin uzmanı çalışanlarımız ve Ar-Ge çalışmalarımız ile geliştirdiğimiz ürün ve hizmet performansımız sayesinde dünya otomotiv devleri tarafından tercih ediliyoruz. Ürün kalitemizin yanı sıra, maliyet performansımızın da iş ortaklarımız için pozitif



yönde olması ve rekabetçi fiyat politikamız sayesinde sektördeki liderliğimizi daha da ileriye taşımak öncelikli hedeflerimiz arasında. İş ortağımız Toyota'dan maliyet başlığı altında aldığımız Üstün Başarı Ödülü ise hedeflerimiz doğrultusunda bizi motive eden bir ödül oldu."

İlk ödülünü General Motors tarafından 1996 yılında 'Yılın Tedarikçisi' olarak alan Standard Profil, bugüne kadar tedarikçisi olduğu Volkswagen, TOFAŞ, Renault, Ford Otosan, Fiat, Ford ve General Motors tarafından sayısız ödüle layık görüldü.■



Şirket içi aktiviteye alternatif yaklaşım: EKU'da 1 Mayıs!

EKU Fren ve Döküm San. A.Ş., 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Gününü çalışanları ve aileleriyle birlikte fabrikada şenlik havasında kutladı. 4 saat süren etkinlik, fabrika gezisi ile başladı. Çalışanların eş ve çocuklarına fabrika gezdirildi. Aileler, üretim hatlarını ve ürünleri tanıma şansına sahip oldular. Fabrika gezisi sonrasında konuklara yemek ikramı gerçekleştirildi. Çocukları sihirbaz & palyaço ve küçük hediye sürprizleri beklerken, 20 yılını dolduran

çalışanlara da EKU Yönetim Kurulu tarafından hizmet plaketleri takdim edildi. Organizasyon finali ise Haluk Levent konseri ile gerçekleşti. Sanatçının müthiş bir performans gösterdiği konserde, EKU Yönetim Kurulu ve tüm konuklar şarkılara hep bir ağızdan eşlik ettiler. Etkinliğe katılan 800 kişinin, 1 Mayıs'ın şenlik havasında kutlanabileceğini kanıtladığı etkinlik büyük bir mutluluk ve memnuniyetle tamamlandı.■

Yeni Türk kornası Mega Da-dat dünya pazarlarında

Bursa'da faaliyet gösteren Seger Korna'nın yeni kornası Mega Da-dat, dünya pazarlarında beğeni topladı. 6 Türk mühendisin 1 yıllık çalışması sonucu geliştirilen ve dünyada bugüne kadar 105-118 Desibel aralığındaki "en yüksek sesli salyangoz korna" unvanını taşıyan Türk kornası Mega Da-dat, aralarında ABD ve İngiltere'nin de bulunduğu 11 ülkeye ihraç edilmeye başlandı.

Yeni üretilen Mega Da-dat kornanın henüz 3 fuarda tanıtılmasına rağmen büyük ilgi gördüğünü kaydeden, Seger Korna Satış ve Pazarlama Müdürü Cüneyt Coşkun, şöyle konuştu: "Mega Da-dat, salyangoz korna yeni bir ürün. Geçen yıl sonunda Seger'in Ar-Ge Bölümü'nde 6 mühendismizin bir yıl süren yoğun çalışmasıyla geliştirildi. Bugüne kadar geliştirilmiş 105-118 desibel



aralığındaki en yüksek sesli salyangoz korna olma özelliğine sahip. Ayrıca yüzde yüz yerli olan Mega Da-dat, üretim aşamasında titizlikle 20 farklı testten geçirildi. Çeşitli ortamlarda dayanıklılık ve ses gücü araştırılıp test edildi. Bütün testlerden başarıyla geçen Mega Da-dat korna, otomobil üreticileri ve korna montajcıları için ayrı bir avantaj ve kolaylık sağlıyor. Eskiden bu korna ses şiddetini yakalamak için binek araçlara havalı kornalar ve hava tankları takılıyor, bu da ayrı bir maliyet gerektiriyordu. Mega Da-dat Korna, takım olarak araca takıldığında aynı etki ve ses şiddetini sağlıyor".■

Delphi'nin sürücüsüz aracı ABD'yi baştan başa katetti

Delphi tarafından geliştirilen sürücüsüz araç, San Francisco'dan New York'a kadar yol kat ederek sürücüsüz bir araç tarafından ilk kıydan kıyıya yolculuğu tamamlayıp, Kuzey Amerika'daki en uzun otonom sürüşü gerçekleştirmiş oldu. Yaklaşık 5 bin 500 kilometrelik yolun %99'u tam otonom modda tamamlandı. Sürüş, Delphi mühendisleri tarafından, oto endüstrisinin en hızlı gelişen teknoloji sektörü

olan gelişmiş aktif güvenlik teknolojileri alanında araştırma ve bilgi toplamak amacı ile değerlendirildi. Sürüş sonunda ekip, Amerika Kongre Kütüphanesindeki tüm basılı materyallerin yaklaşık %30'una tekabül edecek büyüklükte; yaklaşık 3 terabayt veri elde etti.

Delphi'nin Teknoloji Müdürü Jeff Owens, sürücüsüz bir aracın ilk kez ABD'nin bir kıyısından diğerine geçtiğini belirterek, "Aracımız yolculuk boyunca olağanüstü bir

performans göstererek, beklentilerimizi aştı. Bu yolculuktan elde ettiğimiz bilgiler, sahip olduğumuz güvenlik ürünlerini en iyi seviyeye getirmemize ve gelecekte üreteceğimiz ürünlerin gelişimine katkıda bulunacak ve bu durum müşterilerimize eşsiz otomotiv teknolojileri sunmamıza olanak

sağlayacaktır." ifadesini kullandı.

9 gün süren yolculuk boyunca 15 eyalet ve Columbia Bölgesi aşıldı. Yol boyunca araç; yoğun trafik alanları, inşaat bölgeleri, köprüler, tüneller, agresif sürücüler ve çeşitli hava şartları gibi farklı sürüş koşulları ile karşılaştı.■



Tezmaksan Makina, IDEF'15'te savunma sanayi sektörünü ağırladı



Tezmaksan Makina 5-8 Mayıs tarihleri arasında düzenlenen, 12'nci Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı IDEF '15'te savunma sanayi sektörünün değerli iş adamlarını ağırladı. Ayrıca

dünya çapındaki üreticiler ve üst düzey tedarikçiler için karmaşık parçaların işlenebilmesi ve 5 eksen işleme merkezlerinin geliştirilmesi konusunda lider bir marka olan Mitsui Seiki ile 5 Mayıs Salı günü

TÜYAP Karadeniz Toplantı Salonu'nda 3 saatlik bir seminer düzenledi. Mitsui Seiki Amerika Başkan Yardımcısı Tom Dolan'ın deneyimlerini paylaştığı seminerde; havacılık ve uzay sanayi uygulamalarında yüksek sertlikteki metallerin yüksek hassasiyette işlenmesi için gereksinimler konuları ele alındı.

Seminerde, dişli kutuları, jet motorları ve yapısal komponentlerin optimal işleme sistemleri, yüksek hassasiyet ve minimum maliyetle imal yöntemleri konusunda dünya çapındaki uygulamalar konusunda ise bilgiler paylaşıldı. Seminerde ayrıca 2020 yılına doğru

havacılık imalat sanayisinde minimum maliyetle yüksek hassasiyet gerektiren uygulamalara dair çalışmalar hakkında değerlendirmelerde bulunuldu.■



Örnek uygulamalarda 1500 kg'lık dövme titanyum malzemeden yapılan Sikorsky helikopterlerinin rotor göbeğinin Mitsui Seiki ile işlenmesi sonucunda, bitmiş parçanın ağırlığı 500 kg'ye, işleme süresi de 800 saatten 200 saate düşürülüyor. Kesişen delik baralama işlem toleransı ise 20 mikron hassasiyetinde.

Şahin Motor Yatakları 60'ıncı yılını bayileri ile kutladı

Şahin Motor Yatakları, 60. yıl onuruna fabrika bahçesinde organize ettiği piknikte, bayileri ile bir araya geldi. Bayilere, 60. yıl nedeniyle yeni logo, ürün kutuları ve üretim hattı tanıtılırken, 2015 yılının hedefleri aktarıldı.

Şahin Motor Yatakları (SMY), 60 yıldır kendilerini yalnız bırakmayan bayileriyle geleneksel toplantısını ilk defa fabrika bahçesinde yaptı. 60. Yıl Bayi Pikniğine, Türkiye'nin dört bir yanından 30 yıllık SMY bayileri katıldı. Daha önce SMY fabrikasını ziyaret etmemiş olan bayiler fabrikayı görmüş olmaktan memnuniyet duyarken, daha önce ziyaret etmiş olan bayiler ise yeni gelişmeler

karşısında hem şaşırdılar hem de mutlu oldular. SMY ile geniş bir aile olduklarını dile getiren bayiler, fabrikadaki her yeniliğin kendilerinin de güçlenmesi anlamına geldiğini belirttiler.

Bayilerin yarattığı değerlerle 60 yılını başarı ve istikrarla geride bırakan SMY, yine bayilerin özverisi ile sağlanan müşteri memnuniyeti neticesinde uzun bir geleceğe güvenle bakıyor.

Bu güvenle yeni bir kimlik çalışması yaparak logo değişimine gidildiğini belirten SMY Genel Müdürü Rasim Akyalı, "Yeni logomuzun her bir rengi hep beraber yarattığımız değerlere olan inançla oluşturuldu. Logomuzda her birinizin emeği, birikimi ve özverili

çalışmasının imzası var. Yeni logomuzda kırmızı renk, yüksek enerjimizi ve araştırma ruhumuzu; yeşil renk, çevreye olan duyarlılığımızı; lacivert renk ise deneyim, istikrar ve kalitemizi temsil etmektedir.

60 yıldır yürüdüğümüz bu yolda, böylesine kıymetli bir hikayenin en önemli kahramanları olan sizlere ve çalışanlarımıza tek tek teşekkür etmek isteriz" dedi.■



SMY Genel Müdürü Rasim Akyalı ve SMY Yönetim Kurulu Pazarlama Danışmanı Selen Aysu bayiler ile bir aradalar.



Automechanika İstanbul Bir kez daha rekor sayılarla gerçekleşti

Automechanika İstanbul 2015, büyük bir başarıyla sona erdi, 1.667 katılımcı en yeni ürünlerini sergileme fırsatı buldu. Fuar toplam 14 Salonda, 40.516 metrekarelik bir alanda düzenlendi.

automechanika
İSTANBUL

Automechanika İstanbul uvarı, bu yıl rekor rakamlara ulaşarak Frankfurt ve Shanghai'dan sonra otomotiv sektörünün üçüncü en büyük fuarı olarak konumunu pekiştirdi. 41 ülkeden 1.667 katılımcı, 40.516 metrekarelik bir alanda (2014: 34.791 metrekare) 14 salonda yeniliklerini sergiledi. Dünyanın dört bir yanından fuara bireysel katılım gösteren şirketlerin yanı sıra, Fas'tan Çin'e kadar 17 tane ülke pavilyonunda ülkeler kendi bölgelerinin ürünlerini tanıttı.

Fuar hakkında görüşlerini ifade eden Hannover Fairs Turkey Genel Müdürü Alexander Kühnel şunları paylaştı: "Automechanika İstanbul, yerel ve uluslararası katılımcılar için bir buluşma noktası olmaya devam ediyor. Her yıl üreticilere, yatırımcılara ve alıcılara yüz yüze görüşme şansı sunuyor. Bu yıl, fuar yine yeni ve umut verici distribütörlük anlaşmalarının imzalandığı ve mevcut ve potansiyel müşterilerin, teknoloji alanındaki yenilikleri öğrendiği bir yer oldu. Fuar, yeni ithalat ve ihracat fırsatları sundu ve aynı zamanda işle-

rini genişletmek isteyenler için önemli bir uluslararası platform görevi gördü."

Automechanika İstanbul 2015 birçok yeniliği de beraberinde getirdi. Tüm fuar, ürün gruplarına göre yeniden yapılandırıldı ve Yağlar, Lastikler, Aküler ve Kamyon-Çekici Uzmanlığı gibi çeşitli yeni bölümler eklendi. Katılımcılar inovasyonlarını Yedek Parça & Aksamlar, Elektrik & Elektronik Sistemler, Aksesuarlar & Tuning, Tamir & Bakım, IT & Yönetim ve Servis İstasyonları & Araç Yıkama olmak üzere toplamda altı farklı kategoride sergileme fırsatı yakaladı.

Dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçiler, fuara büyük ilgi gösterdi. Fuar dört gün boyunca 46.382 ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı ve Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin desteğiyle, Bosna Hersek, Bulgaristan, İsrail, Kırgızistan, Moldova, Pakistan ve Tunus'tan alım heyetleri de fuara geldi ve yeni iş ilişkileri geliştirdi.

Fuarla ilgili fikirlerini belirten Messe Frankfurt İstanbul Genel Müdürü Tayfun Yardım; "Automechanika İstanbul, bir kez daha tüm otomotiv sektöründeki önemli yeniliklerin sergilendiği uluslararası bir platform olduğunu kanıtladı ve Türk otomotiv sektöründeki öncü konumunu güç-

lendirdi. Böyle profesyonel ve uluslararası bir fuar düzenlemekten gurur duyuyoruz ve katılımcıların yüksek memnuniyeti de fuarın konsepti ve tanıtımı için yapılan yatırımların doğru olduğunu bize gösteriyor," dedi.■



Customer Value through Innovation



Otomotiv endüstrisini birleştiren çözümler

Global bir ağı yayılmış üretim tesislerimiz, mühendislik, satış ve dağıtım lokasyonlarımız sayesinde; dünya çapındaki otomotiv firmaları, geniş ürün yelpazemiz içindeki, inovatif kelepçe ve konnektörlerimize her zaman güveniyor.



Read more at www.normagroup.com

Şehirde. Suda. Arazide. Hep güçlü...

Bosch Dizel Sistemler

Diesel



Bosch olarak, 1927'de dünyanın ilk dizel enjeksiyon sistemini sunup araçlarda dizel motorların kullanılmasını sağladığımızdan beri dünya çapındaki inovasyonlarımızla dizel teknolojilerin gelişimini şekillendiriyoruz. Bugün ister binek araç, ister kamyon, isterse de büyük dizel motorlar olsun; 10 kW'dan 40.000 kW kapasiteye, motordan hava ve egzoz gazı yönetimine kadar daha temiz, güçlü ve tasarruflu motorlar için dizel sistemler sunuyoruz. İşte "Yaşam için teknoloji."

www.bosch.com.tr



BOSCH

Yaşam için teknoloji