



taysad

Kriz Yönetiminden Stratejik Dayanıklılığa: Türk Tedarikçilerinin Perspektifi



Avrupa'nın Yeşil Duvarı'nı
Aşmak: Küresel Oyun
Değiştirici Hamleler

Dr. Hakan Çınar

Dış Ticarete
Yön Verenler Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



Otomotiv Tedarik
Sanayisinde
Yapay Zeka Devrimi

Harun Seyhan

Hybrid Akademi
Kurucusu, Yapay Zeka
Eğitmeni



Stratejik Güçlenmenin
Anatomisi: Kros
Otomotiv Örneği

Reyyan İlayda Zorba

Kros Otomotiv
İş Geliştirme Departmanı



Sorumluluk ve Disiplinle
Gelen "Biz"lik Bilincinin
Güçlenmesi

Barış Akyıldız

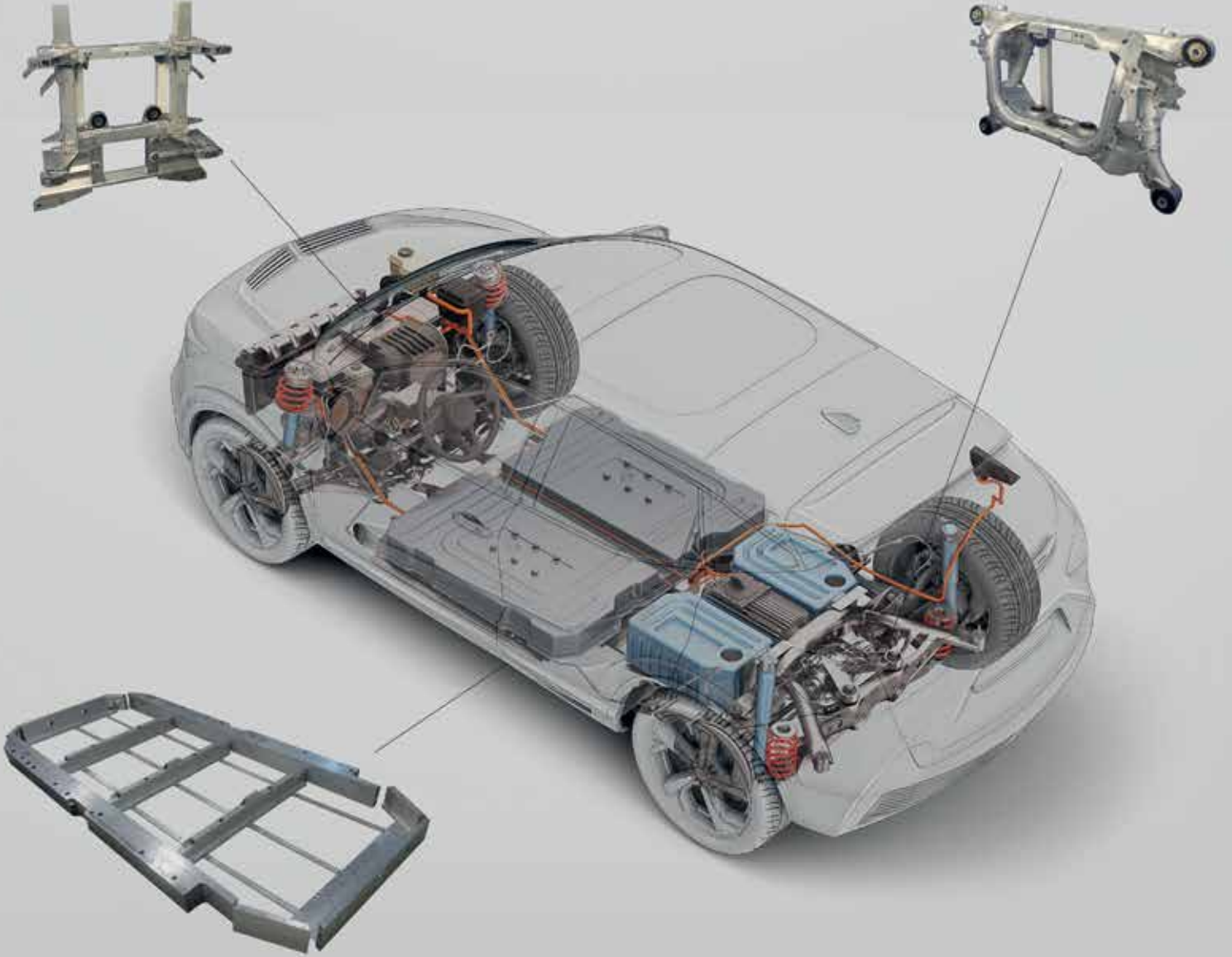
Obel Civata
Mühendislik Müdürü

TAŞIT ARAÇLARI TEDARİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

Temmuz-Ağustos 2025 · Sayı 145 · Yıl: 27

DAHA GÜÇLÜ, DAHA HAFİF!

Geleceğin elektrikli mobilite teknolojisinin vazgeçilmez unsuru **alüminyum** alanında, **45 yıllık 'Kalibre'** tecrübesi.



Kalibre Holding



Kalibre Boru



Kalibre Alüminyum



+90 262 335 07 84



Sanayi Mah. Yankı Sok. No : 32 PK: 332 41002
İzmit / Kocaeli / TÜRKİYE



info@kalibreboru.com

Sahibi:

TAYSAD Adına Yönetim Kurulu Başkanı
YAKUP BİRİNCİ

Yazı İşleri Müdürü

SEVGİ ÖZÇELİK

Yayın Kurulu

YAKUP BİRİNCİ

TÜLAY HACIOĞLU ŞENGÜL

SEVGİ ÖZÇELİK

Editör

NUR GÜREL

editor@mavitanitim.com.tr

Yayın Yönetmeni

SEVGİ ÖZÇELİK

sevgi@taysad.org.tr

Yayın Sorumlusu

İRFAN ÖZHAN

irfan@taysad.org.tr

Görsel Editör

İLTER ÇITAK

grafik@mavitanitim.com.tr

Reklam Yönetmeni

FIRTINA ARISOY

firtina@mavitanitim.com.tr

Yönetim Yeri

Taşıt Araçları Tedarik

Sanayicileri Derneği

TOSB Otomotiv Tedarik Sanayi ihtisas

Organize Sanayi Bölgesi 1. Cadde No: 10

41420 Şekerpınar / Çayırova

Kocaeli/ TÜRKİYE

Tel: + 90 262 658 98 18

www.taysad.org.tr - info@taysad.org.tr

Yapım

Mavi Tanıtım ve İletişim

Cevizli Mah. Tarçın Çıkmazı Sokak

No: 3 Drama Apt. Kat: 5 Daire: 16

Maltepe-İstanbul

Tel: +90 216 345 99 20

www.mavitanitim.com.tr

Baskı

ÖzgünOfset

Seyran Tepe Mah. Aytekin Sok.

No: 21 34418 Kağıthane-İstanbul

Tel : +90 212 280 00 29

Yerel - Türkçe - İlmî

İki Ayda Bir Yayınlanır

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

Dijital Versiyon

www.taysadmag.com

CLEPA
European Association of Automotive Suppliers

TAYSAD Avrupa Otomotiv Tedarik
Sanayicileri Derneği üyesidir.

KRİZ YÖNETİMİNDEN STRATEJİK DAYANIKLILIĞA



Küresel krizlerin sınavından geçen otomotiv sektörümüz, "stratejik dayanıklılık" kavramını operasyonel DNA'sına yerleştiriyor. Pandemi, tedarik zinciri kırılganlıkları ve jeopolitik dalgalanmalar bize gösterdi ki; "Krizler test eder, hazırlık kurtarır!"



Sevgi Özçelik

TAYSAD Genel Sekreteri



on dönemde yaşanan küresel krizler, otomotiv sektörünün dayanıklılığını test etti. Pandemi, tedarik zinciri aksaklıkları ve jeopolitik gerilimler, geleneksel iş modellerini sorgulatırken "stratejik dayanıklılık" kavramını zorunlu kıldı. Bu sayımızda görüşlerine yer verdiğimiz sektör temsilcilerinin paylaşımları, bu süreçte atılması gereken adımları net bir şekilde ortaya koyuyor.

Teknoloji ve Operasyonel Süreklilik

Bu sayımızın yazarlarından Ünver Group'tan Halit Selman Çalkar'ın vurguladığı gibi, dijital dönüşüm artık bir tercih değil gereklilik. Bulut sistemleri, VPN altyapıları ve veri güvenliği, iş sürekliliğinin temel taşları haline geldi. Tefas'tan Hakan Küçük'ün altını çizdiği üzere, yapay zeka ve otomasyon yatırımları hem verimliliği artırıyor hem de krizlere hazırlıklı olmayı sağlıyor.

Tedarik Zincirinde Çeviklik

Ditaş'ın uyguladığı çoklu tedarikçi modeli ve yerelleşme stratejisi, küresel belirsizliklere karşı en etkili çözümlerden biri. Coğrafi çeşitlendirme ve güvenlik stoklarının optimize edilmesi, üretimin kesintisiz devamı için kritik önem taşıyor.

Sürdürülebilir İnovasyon

Obel Civata'nın elektrikli araçlar ve yenilenebilir enerji projeleri, sektörün geleceğine ışık tutuyor. Maysan Mando'daki hafif amortisör sistemleri ise kaynak verimliliğinin nasıl rekabet avantajı yaratabileceğini gösteriyor.

Yapay Zekânın Rolü

Hybrid Akademi Kurucusu Harun Seyhan'ın "Hybrid Zekâ" kavramı, AI'nın veri analiz gücü ile insan yaratıcılığının sentezinin önemini vurguluyor. Kriz öngörüsü için bu kombinasyon vazgeçilmez hale geliyor.

Türkiye'nin Fırsat Penceresi

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hakan Çınar'ın belirttiği gibi, jeostratejik konumumuzu dijital ticaret merkezine dönüştürme şansımız var. Teknoloji odaklı gümrük çözümleri ve serbest ticaret anlaşmaları bu süreci hızlandırabilir.

Krizler, hazırlıklı olanlar için fırsat demektir. TAYSAD olarak, sektörümüzün bu dönüşümde öncü rol oynaması için çalışmaya devam edeceğiz. Unutmayalım: Dayanıklılık, birlikte hareket etmekle başlar.

Saygılarımızla,

Sevgi Özçelik

14

Avrupa'nın Yeşil Duvarı'nı Aşmak: Küresel Oyun Değiştirici Hamleler



Dr. Hakan Çınar
Dış Ticarete Yön Verenler Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

16

Otomotiv Tedarik Sanayisinde Yapay Zekâ Devrimi



Harun Seyhan
Hybrid Akademi
Kurucusu, Yapay Zekâ Eğitmeni

18

Ditaş'ın Tedarik Zincirinde Dayanıklılık ve Çeviklik Modeli



Tezay Kartal
Ditaş Doğan Yedek Parçacılık ve Teknik A.Ş. Genel Müdür



Kriz Yönetiminden Stratejik Dayanıklılığa

Temmuz-Ağustos 2025
Sayı: 145

20

Stratejik Güçlenmenin Anatomisi: Kros Otomotiv Örneği



Reyhan İlayda Zorba
Kros Otomotiv
İş Geliştirme Departmanı

30

Sorumluluk ve Disiplinle Gelen "Biz"lik Bilincinin Güçlenmesi



Barış Akyıldız
Obel Civata
Mühendislik Müdürü

34

Tedarik Zincirlerinde Kırılmayan Değil, Esnek Sistemler Kurmak



Vedat Şahinkaya
Teklas Otomotiv
Global Tedarik Zinciri Müdürü

36

Tedarik Zinciri Dönüşümü ve Dayanıklılık Stratejilerimiz



Halit Selman Çalkar
Ünver Group
Tedarik Zinciri Müdürü

26

Küresel Belirsizlik Ortamında Maysan Mando'nun Stratejik Adımları



Vecibe Kaplan Arslan
Maysan Mando
Satış ve İş Geliştirme Müdürü

32

Belirsizlik Çağında Dirençli Büyüme: Türk Sanayisinin Yeni Denklemi



Hakan Küçük
Tefaş A.Ş.
Strateji ve Kontrol Sorumlusu

38

Dijital Çağda Sanayi Dayanıklılığı Türk Tedarikçisinin Dönüşüm Yolculuğu



Altan Yıldız
Yıldız Kalıp ve Teknoloji
Yönetim Kurulu Başkanı

SINIRLARIN VE BEKLENTİLERİN ÖTESİNDE



Tedarik Zinciri Yönetimi

Esnek üretim ve tam zamanında teslimat sunarız.



Proje Yönetimi

Müşterilerimizin işlerini büyütmesine destek oluruz.



Problem Çözme

Müşterilerimize mükemmel çözüme ulaşma deneyimi sunarız.



Etkili Süreç Yönetimi

Müşterilerimizin çıkarlarını koruruz.



Müşterimizin parça tedarikçisiyiz!



Yüksek kalitede üretiriz!



Dayanıklılık, Değişimi Yönetme Becerisi

Yakup Birinci

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

Bir adım önde olmanın sırrı, felaket senaryolarını beklemek değil, onları stratejik birer sıçrama tahtasına dönüştürmekte yatıyor. TAYSAD üyesi tedarikçiler olarak, her şokun altında bir fırsat aramayı öğrendik. Küresel rakiplerimiz krizde 'ne yapacağız?' diye sorarken, biz 'şimdi ne yapmalıyız?' sorusuyla yola çıktık. Çünkü dayanıklılık, otomotiv sanayisinin yeni yakıtı haline geliyor.

Otomotiv sektörünün son dönemde karşılaştığı meydan okumalar, hepimiz için önemli dersler barındırıyor. Tedarik zincirlerinde yaşanan kırılmalardan küresel ekonomik dalgalanmalara kadar uzanan bu zorluklara yanıt vermek, sektörün dayanıklılığını test ettiği bir dönem oldu. Kimileri bu süreçte kayıplarla yüzleşirken, kimileri ise krizleri yeni fırsatlara dönüştürüp güçlü bir şekilde büyümeyi başardı. Peki, bu iki yaklaşım arasındaki belirgin fark neydi? Düşünecek olursak, cevabı oldukça açık: "Değişimi yönetme becerisi".

Artık geleneksel kriz yönetimi anlayışı, değişen koşullar karşısında yetersiz kalıyor. Günümüzde dayanıklılık; yalnızca rüzgar kopmaya başladığında direnmek değil, aynı zamanda fırtına daha yaklaşımadan yelkenleri doğru şekilde ayarlamaktır. Bu yaklaşımı benimseyen firmalarımız, hem süreçlerini optimize ederek hem de insan odaklı bir dönüşüm gerçekleştirerek sektör içinde üst sıralarda yer almayı başardı. Tedarik zincirlerini yeniden yapılandırmaları, üretimde çevikliği ön plana çıkarmaları ve en önemlisi "insan kaynağını" güçlendirerek bu zorlu yolda sağlam adımlarla ilerlediler.

Birlikte çalışarak benimsediğimiz bazı temel ilkeler ise bizi başarıya taşıyan stratejilerimizin yapı taşlarını oluşturdu:

Üretim kapasitesindeki sürdürülebilirliği sağlamak adına güçlü bir yerel tedarikçi ağı oluşturduk. Özellikle küresel belirsizliklerin yoğun olduğu bu dönemlerde, ülkemizin üretim gücüne duyduğumuz güven bizi daha da ileri taşıdı.

Fabrikalarımızda modüler sistemleri hayata geçirerek üretimde esneklik kazandık. Aynı üretim hattından farklı ürünlerin çıkabilmesini sağlayan bu yapılar, rekabet avantajlarımızı artırdı ve sektördeki konumumuzu güçlendirdi.

Çalışanlarımızın yeteneklerini geliştirmeye odaklandık. Bugün bir operatörümüz yalnızca üretim süreçlerinde değil, aynı zamanda veri analizi gibi kritik yetkinliklerde de etkin rol oynayabiliyor. Öğrenen ve sürekli kendini geliştiren organizasyonların uzun vadede başarıya ulaştığını çok iyi biliyoruz.

Müşteri deneyimini geleneksel sınırlar dışına taşıyıp kapsamını genişlettik. Satış sonrası hizmet anlayışının ötesine geçerek abonelik modelleri, akıllı üretim metodları ve yenilikçi iş modelleri ile Türkiye'nin otomotiv dönüşümünde etkili bir aktör haline geldik.

Değerli üyelerimiz ve paydaşlarımız, birlikte yürüdüğümüz bu yolda şunu unutmamız gerekiyor: Dayanıklılık tesadüfen kazanılan bir nitelik değil; bilinçli tercihlerin başarıyla uygulanması sonucu elde edilen kıymetli bir erdemdir. Bugünden attığımız her doğru adım, gelecekteki yükseliş hikayelerimizin temel taşlarını oluşturmaya devam edecek.

TAYSAD olarak değişimin rüzgârında birlikte ilerlemekten ve birlikte öğrenip büyümekten duyduğumuz gururu sizinle her zaman paylaşmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Emeklerinize olan inancımız ve dayanışmamıza duyduğumuz güvenle otomotiv sanayisini daha parlak yarınlara taşımaya kararlıyız!

Unutmayalım ki dayanıklılık; şans eseri değil, bilinçli tercihlerle kazanılır. Bugün atacağımız adımlar, yarınki başarı hikayelerimizin temelini oluşturacak. ●





İNOVASYON TUTKUMUZLA
GELECEĞE
YÖN VERİYORUZ

Sektörün ihtiyaçları doğrultusunda patentli ürünler geliştiriyor; tasarımdan üretime kadar uçtan uca mühendislik desteği sunarak daha güçlü çözümler üretiyoruz.



NORMSELF

Özel olarak üretilen uç tasarımı sayesinde montaj esnasında diş sardırması olmadan vidanın ilerlemesini sağlar, çapak ve hatalı montaj riskini ortadan kaldırır.



EXTREMELIGHT

Yeni ve özgün kafa tasarımıyla %37'ye varan ağırlık azaltımı ve yüksek mekanik performans sunar, özel sıkıcı biti ile montaj güvenliğini artırır.



NOW LIVE

NOW®'un ağırlığı azaltılmış versiyonu olan bu ürün, maksimum tork aktarımı ve montaj güvenliğinin yanı sıra, yetkisiz söküm riskini ortadan kaldırır.



N Norm Holding şirkettir.

info@normfasteners.com

[in norm-fasteners](https://www.norm-fasteners.com)

NORM
FASTENERS

2025 Ocak-Temmuz Otomotiv Üretimi 834 Bin 838 Adet Oldu

2025 yılı Ocak-Temmuz döneminde toplam üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1 artarken, otomobil üretimi yüzde 4 oranında azaldı. Bu dönemde toplam üretim 834 bin 838 adet, otomobil üretimi ise 521 bin 447 adet olarak gerçekleşti.

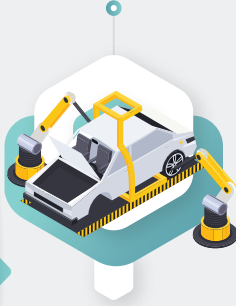
834 BİN
838 ADET



TOPLAM ÜRETİM

2025 yılı Ocak-Temmuz döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yıla göre yüzde 1 artarak 834 bin 838 adede ulaştı.

521 BİN
447 ADET



OTOMOBİL ÜRETİMİ

2025 yılı Ocak-Temmuz döneminde toplam otomobil üretimi bir önceki yıla göre yüzde 4 azalarak 521 bin 447 adet olarak gerçekleşti.

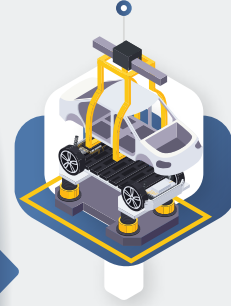
739 BİN
903 ADET



OTOMOTİV PAZARI

2025 yılı Ocak-Temmuz döneminde toplam pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6 oranında artarak 739 bin 903 adede ulaştı.

Ocak-Temmuz 2025
%67



KAPASİTE KULLANIMI

Ocak-Temmuz döneminde Otomotiv Sanayiinin toplam kapasite kullanım oranı yüzde 67 oldu.

OTOMOTİV SANAYİİ FİRMALARININ OCAK-TEMMUZ 2025 ÜRETİM RAKAMLARI

	OTOMOBİL	%	K.KAMYON	%	B.KAMYON	%	KAMYONET	%	OTOBÜS	%	MINİBÜS	%	MİDİBÜS	%	TRAKTÖR	%	TOPLAM
A.I.O.S.			1.507	57,4					214	3,2			863	31,7			2.584
FORD OTOSAN					6.095	35,8	195.608	87,7			61.082	99,8					262.785
HATTAT TRAKTÖR															379	2	379
HYUNDAI M. TÜRKİYE	143.700	27,6															143.700
KARSAN									59	0,9	150	0,2	143	5,3			352
MERCEDES-BENZ TÜRK					10.927	64,2			2.662	39,7							13.589
MAN TÜRKİYE									2.078	31							2.078
OTOKAR			818	31,2			181	0,1	993	14,8			1.209	44,4			3.201
OYAK RENAULT	221.215	42,4															221.215
TEMSA			300	11,4					696	10,4			508	18,7			1.504
TOFAŞ	44.095	8,5					27.298	12,2									71.393
TOYOTA	112.473	21,6															112.473
TÜRK TRAKTÖR															18.159	98	18.159
TOPLAM	821.447	100	2.625	100	17.022	100	223.087	100	6.702	100	61.232	100	2.723	100	18.538	100	853.376



GEBOPRES

www.gebopres.com
info@gebopres.com
+90 262 502 03 13 pbx.

OİB verilerine göre, Türkiye otomotiv sanayi Temmuz ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23 artışla 3 milyar 838 milyon dolar oldu. Türkiye ihracatında yine birinci sırada yer alan endüstrinin aldığı pay ise yüzde 15,4 olarak gerçekleşti.

Ocak-Temmuz 2025 Türkiye Otomotiv İhracatı

23 Milyar 822 Milyon Dolar

TEDARİK SANAYİ

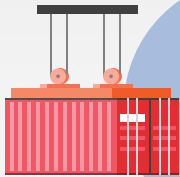
9.041 Milyar Dolar

BİNEK OTOMOBİL

7.522 Milyar Dolar

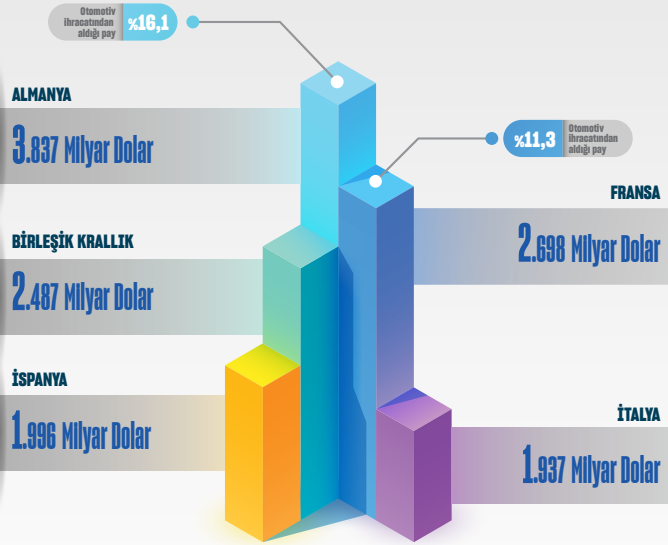
Tedarik endüstrisi ihracatı 2025 yılı Ocak-Temmuz döneminde geçen yıla göre yüzde 7 artarak 9 milyar 41 milyon dolar olarak gerçekleşti. Tedarik sanayisinin tüm otomotiv ihracatından aldığı pay yüzde 38 oldu.

Türkiye Otomotiv Sektörü Ocak-Temmuz 2025 İhracatı



ALMANYA

2025 yılı Ocak-Temmuz döneminde Türkiye otomotiv ihracatında Almanya 3 milyar 836 milyon dolar ile ilk sırada yer aldı.



Avrupa Birliği

17.240 Milyar Dolar

Bağımsız Devletler Topluluğu

636 Milyon 731 Bln Dolar



904 Milyon 400 Bln Dolar

Kuzey Amerika

Afrika Ülkeleri

843 Milyon 417 Bln Dolar

OrtaDoğu

462 Milyon 607 Bln Dolar

%72,4

2025 yılı Ocak-Temmuz döneminde AB ülkeleri yüzde 72,4 pay ve 17 milyar 240 milyon dolar ihracat ile otomotiv ihracatımızda en önemli pazar konumunu korudu



251 Milyon 652 Bln Dolar

Diğer Amerikan Ülkeleri

The **widest** product range in **Turkey**



JUST IN TIME JUST THE WAY **YOU WANT IT!** COLD FORMING GLOBAL FASTENER SOLUTIONS

Products for every condition and application

**Reliable, safe locking & sealing solutions
for your application in all conditions**

In-House Production

All our manufacturing processes are carried out in our own facility, under strict quality control standards.

Large Production Capacity

We manufacture in various sizes and dimensions tailored to your needs.

Quality Assurance

Long-lasting products with durable, corrosion-resistant zinc flake coating.

On-Time Delivery

We deliver your orders completely and right on schedule.

Flexible Manufacturing

Flexible capacity to meet large-scale production demands.

Customer Satisfaction

Tailored solutions and support to meet your project requirements.



Stratejik Dayanıklılık: Tercih Değil Zorunluluk...

Krizler yeni normalimiz oldu. Otomotiv sektöründe stratejik dayanıklılık artık bir seçenek değil, zorunluluk. Tedarik zincirinden üretime, dijital dönüşümden insan kaynağına kadar dayanıklılığı bir kültür haline getirenler, belirsizlikleri fırsata çevirerek geleceği şekillendiriyor.

Hızlı teknolojik gelişmelerin, jeopolitik gerilimlerin ve küresel dinamiklerdeki değişimlerin gözlemlendiği bir dönemden geçiyoruz. Teorik olarak öngörülen "bir sonraki olağanüstü durum" zamanla somut bir gerçeklik haline gelebiliyor ve hayatın merkezine yerleşebiliyor. Tam da bu aşamada önceden yapılan senaryo planlama çalışmalarının ve dönüşümü yönetmekle ilgili tüm hazırlıkların ne kadar değerli olduğunu idrak ediyoruz.

Sektöründe kuralların tekrar belirlendiği, ürünün kendisinde elektrifikasyon ve otonom araç teknolojisi ile köklü değişimlerin yaşandığı ve müşteri taleplerinde değişikliklerin görüldüğü küresel otomotiv sanayisi, son yıllarda içinden geçilen **BANI (Kırılgan, kaygılı, doğrusal olmayan ve anlaşılmaz)** döneminde karşı karşıya kaldığı olağanüstü durumları yalnızca geleneksel risk yönetim stratejileri ile yönetemez hale geldi. Kırılganlaşan tedarik zincirleri, artan hammadde maliyetleri, çip krizi, savaşlar ve iklim krizi gibi birbiriyle bağlantılı şoklar sektör liderlerini yeniden düşünmeye zorluyor. Bu yeni gerçeklikte şirketlerin yalnızca "kriz anı" refleksiyle değil; olağanüstü durumların öncesini ve sonrasını kapsayan stratejik dayanıklılık anlayışıyla hareket etmesi gerekiyor.

McKinsey'nin yakın zamanda paylaştığı bir analize göre, artık asıl mesele krizden sonra ne kadar hızlı toparlandığınız değil; **kriz olmadan önce ne kadar hazırlıklı olduğunuzdur**. Stratejik dayanıklılık kavramı, yalnızca belirsizliklere karşı bir savunma değil; aynı zamanda uzun

vadeli büyümenin, rekabetçiliği korumanın ve çevik karar almanın anahtarıdır. Stratejik dayanıklılık hem içsel kapasiteyi güçlendirmeyi hem de dışsal belirsizliklere karşı öngörü geliştirmeyi içeriyor. Bu bağlamda, başarılı otomotiv şirketleri değer zincirlerinde tek bir coğrafyaya veya tedarikçiye bağlı kalmadan, yerel dayanıklılık ve ölçek verimliliğinde doğru dengeyi yakalayacak şekilde alternatif senaryolar üzerinden esnek üretim yapılarını ve lojis-

tik ağlarını kurguluyor. Aynı zamanda finansal, organizasyonel, dijital ve teknolojik dayanıklılık, iş modeli ve yenilikçilik yetenekleri, regülasyon uyumu ve marka itibarı gibi konular da stratejik ajandanın merkezine taşınıyor.

Otomotiv sektöründe artık yalnızca kaliteli üretim yetmiyor; aynı zamanda hızlı karar alabilen, olağanüstü durumların yarattığı ani sarsıntılardan kalıcı öğrenme çıkarabilen ve bu doğrultuda organizasyonel reflekslerini geliştiren, esnek üretim modellerine sahip ve farklı senaryolara önceden hazırlıklı yapılar ön plana çıkıyor. Veriye dayalı karar destek sistemleri, üretimden finansa kadar uzanan çapraz iş birliği modelleri ve lokalizasyon politikaları, dayanıklılığı artıran önemli stratejik kaldıraçlar haline geliyor.

Türkiye otomotiv tedarik sanayisi, Avrupa'ya yakınlık, esnek üretim kabiliyeti ve güçlü mühendislik altyapısı sayesinde bu dönüşümü fırsata çevirebilir. Bu fırsatın değerlendirilebilmesi için, klasik kriz reflekslerinin ötesine geçilerek kurumsal stratejilerin merkezine dayanıklılığın yerleştirilmesi, strateji ve yetenekler hakkındaki geçmiş varsayımların sorgulanmaya açılması, esnek ve güçlü süreç ve sistemlerin geliştirilmesi ve doğru önceliklendirme gerekiyor. **Tüm paydaşlarla birlikte şirketlerin dayanıklılık kasının güçlendirilmesi** Türkiye otomotiv tedarikçilerini rekabetçilikte üst sıralara taşıyacaktır.

Krizleri aşmak için değil; fırsatları yakalamak için dayanıklı olmalıyız. ●



SEKTÖREL TÜM ÇÖZÜMLER — TEK KAPI ARDINDA —

Sıcak Dövme, Soğuk Dövme, Talaşlı İmalat, Isıl İşlem, Yüzey İndüksiyon ve Taşlama alanlarında uzman üretim çözümleri sunuyoruz.

Modern ekipmanlarımız ve uzman ekibimizle, müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel çözümler temin ediyor, kalite ve güveni üretim süreçlerimizin merkezinde tutuyoruz.



Avrupa'nın Yeşil Duvarı'nı Aşmak: Küresel Oyun Değiştirici Hamleler

Jeopolitik gerilimlerden dijital dönüşüme, AB regülasyonlarından CBAM'a kadar değişen küresel dinamikler, Türk otomotiv tedarikçilerini stratejik adaptasyon sürecine zorluyor. Bu süreçte dirençli tedarik zincirleri, teknoloji odaklı üretim ve yeşil dönüşüm, rekabetin yeni kilit taşları haline geliyor.

S

Jeopolitik Dalgalanmalar ve Stratejik Konumlanma

on dönemde jeopolitik gerilimler ve ekonomik kutuplaşmalar tedarik zincirlerinde büyük belirsizlikler yaratıyor. Türkiye, Boğazlar gibi stratejik geçiş noktalarına sahip olmasıyla önemli bir konumda bulunuyor ancak bu da beraberinde riskleri getiriyor. Kısa vadede üreticilerimizin tedarik kaynaklarını çeşitlendirmesi, stok yönetimini güçlendirmesi önemlidir. Orta vadede dijitalleşme ve veri analitiği yatırımlarıyla operasyonel esnekliği artırmalıyız. Uzun vadede ise bölgesel entegrasyonları ve teknolojiye dayalı üretim kapasitesini artırarak küresel rekabette sürdürülebilir avantaj sağlamak öncelik olmalı.

Tedarik Zincirinde Dayanıklılık: Yerelleşme ve Çeşitlendirme

Kritik hammaddelere erişimde yaşanan sıkıntılar ve lojistik aksaklıklar, tedarik zincirimizin dayanıklılığını test ediyor. Türk tedarikçilerin, tedarik kaynaklarını coğrafi ve sektörel olarak çeşitlendirmesi gerekiyor. Ayrıca, yerelleşme stratejileriyle hem maliyet avantajı hem de tedarik sürekliliği sağlanabilir. Bu süreçte Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapmak, yerel üretimi teknolojik olarak güçlendirmek stratejik bir kazanım olacaktır.

AB'nin Yeşil Düzenine Uyum: Fırsatlar ve Tehditler

Avrupa Birliği'nin sürdürülebilirlik odaklı regülasyonları, otomotiv tedarikçileri için hem risk hem de fırsat oluşturuyor. En büyük riskler, yüksek



Dr. Hakan Çınar
Dış Ticarete Yön Verenler Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Küresel ticaretin yeniden yazıldığı bu çağda, Türk otomotiv sanayisi ya bir adım önde koşacak ya da bir nesil geride kalacak. CBAM'ın yeşil duvarını aşmak, jeopolitik fırtınaları fırsata çevirmek için stratejik hamleler şart!



uyum maliyetleri ve teknolojik altyapı yetersizlikleri. Ancak, bu süreci başarılı yöneten firmalar AB pazarında rekabet avantajı kazanacak.

CBAM: Türk İhracatçıları İçin Kritik Eşik

Karbon Sınırdaki Düzenleme Mekanizması, ihracatçılarımız için sadece çevre değil, ticari bir zorunluluk haline geldi. Ancak karbon emisyonlarının ölçümü, takibi ve raporlanması konusunda birçok firma geç kalmış durumda. Bu alanda hızlı aksiyon alınmazsa, AB pazarındaki rekabet gücümüz olumsuz etkilenir. Devlet destekleri ve özel sektör iş birliğiyle karbon yönetimi kapasitesinin artırılması şarttır.

Türkiye'nin Küresel Ticaretteki Rolü: Üretim Üssünden Dijital Hub'a

Türkiye, AB, Çin ve ABD arasındaki ticaret savaşlarının şekillendirdiği yeni dengelerde jeostratejik bir kavşak noktasıdır. Bu avantajı lojistik üs, bölgesel üretim merkezi ve dijital ticaret platformu olarak kullanabiliriz. Gümrük politikalarında esnek, hızlı ve teknolojik altyapıyla desteklenen süreçler benimsemek, serbest ticaret anlaşmaları ile rekabet gücümüzü artırmak gerekir. Böylece artan korumacılık ortamında Türkiye hem üretici hem de transit ticaret merkezi olarak önemli bir rol üstlenebilir. ●

Türk otomotiv tedarik sanayisi, küresel belirsizlikleri fırsata çevirmek için "dirençli tedarik zincirleri + yeşil dönüşüm + teknolojik atılım" üçlüsüne odaklanmalı. Bu dönüşüm, ancak kamu-özel sektör iş birliği ve insan kaynağı yatırımlarıyla sürdürülebilir olacaktır.

TEST VE ANALİZ LABORATUVARI

2022 yılında Toyotetsu Türkiye yerleşkesinde kurulan laboratuvarımız, akredite yapısıyla otomotiv başta olmak üzere birçok sektöre özel çözümler ve eğitim programları sunar.



Bağımsız Yapılanma
ve Sektöre Özel
Projeler



Teknik Eğitim ve
Workshop Fırsatları



Uluslararası
Standartlarda Doğruluk
ve Güvenilirlik



Gelişmiş Cihazlar ve
Uzman Kadro

HİZMET ALANIMIZ

MİKROYAPISAL ANALİZLER

- ✓ Numune Hazırlama (Metalografik)
- ✓ Makroyapı Analizi
- ✓ Mikroyapı Analizi
- ✓ SEM İncelemesi

MEKANİK TESTLER

- ✓ Çekme ve basma testleri
- ✓ Vickers sertlik ölçümleri
- ✓ Üç nokta eğme testleri
- ✓ Şekillenebilirlik (formlanabilirlik) testleri



TOYOTETSU
LABORATORY



Tanıtım videomuz için QR kodu taratın.

Bizimle İletişime Geçin!



+90 262 658 87 10



TOSB Otomotiv (OSB) Mah. 5.
Cadde No:4/1
Çayırova - Kocaeli / TÜRKİYE



www.toyotetsu.com.tr



laboratory@toyotetsu.com.tr

Otomotiv Tedarik Sanayisinde Yapay Zekâ Devrimi

Veriye dayalı karar almak mı? Artık bu bile yeterli değil! Hybrid Zekâ (AI + İnsan Sezgisisi) ile donanmış şirketler, krizleri öngörmekle kalmıyor, onları stratejik avantaja dönüştürüyor. Türk otomotiv sanayisinin yeni nesil refleksi burada yatıyor.

Harun Seyhan

Hybrid Akademi
Kurucusu, Yapay Zeka Eğitmeni

KOBİ'ler için yapay zekâ artık erişilebilir! Bulut tabanlı çözümlerle stok yönetiminden rota optimizasyonuna, küçük adımlarla büyük verimlilik avantajı yakalamak mümkün. Unutmayın: Dijital dönüşüm bir maraton değil, bir bayrak yarışıdır!

Yapay Zekâ, Krizlere Karşı Yeni Refleks mi?

Kesinlikle. Pandemi, doğal afetler ve jeopolitik krizlerin yarattığı belirsizlik ortamında yapay zekânın gerçek zamanlı öngörü yeteneği, tedarik zincirleri için hayati öneme sahip. Yapay zekâ, büyük veriyi hızlı ve hatasız analiz ederek potansiyel kriz noktalarını erken tespit edebilir. Ancak tamamen AI'a güvenmek yeterli değil; burada insan zekâsının sezgi, deneyim ve yaratıcılığı da devreye girmeli. Bu iki gücü harmanlayan Hybrid Zekâ, krizleri fırsata çevirmek için stratejik bir refleks haline geliyor.

Tahmin, Karar ve Kriz Yönetiminde AI'nın Rolü

Yapay zekâ tabanlı tahmin sistemleri, geçmiş verileri analiz ederek talep dalgalanmalarını geleneksel yöntemlerden yüzde 30 daha iyi tahmin edebiliyor. Bu da stok maliyetlerini düşürüp, rota optimizasyonu ile yakıt tüketimini azaltıyor.

Türk otomotiv tedarik sanayisinde bu teknolojilerin kullanımı henüz yaygın değil, ancak öncü firmalar hızlıca adapte olmaya başladı. Firmalar, bu sistemlerden maksimum faydayı sağlamak için çalışanlarının AI yetkinliklerini geliştirerek, veriyi yönetme kültürünü benimsemeli. Yani teknoloji yatırımı yanında kültürel dönüşüm de gerekiyor.

KOBİ'ler İçin Erişilebilir Yapay Zekâ Stratejileri

TAYSAD üyelerinin çoğunluğu olan KOBİ'ler için yapay zekâ artık erişilebilir bir araç. Bulut tabanlı ve uy-

gun maliyetli AI çözümleri mevcut. KOBİ'ler, özellikle stok yönetimi, basit rota optimizasyonu ve müşteri hizmetleri gibi alanlarda küçük adımlarla başlayabilir. Bu sayede kısıtlı kaynaklarla büyük verimlilik ve rekabet avantajı yakalayabilirler.

Veri Altyapısı Olmadan Yapay Zekâ Mümkün mü?

Veri kalitesi, yapay zekânın başarısı için kritik. Türkiye'de birçok firma halen dağınık ve manuel veri toplama süreçleri nedeniyle yapay zekâdan tam verim alamıyor. Bu nedenle dijitalleşme ve veri hazırlığına yönelik yatırımlar şart. Ancak, verileri mükemmel hale getirmek için beklemeye gerek yok; eldeki mevcut veriyi kullanarak basit AI modelleri ile işe başlamak, şirketlerin veri olgunluğunu da artıracaktır.

Yapay Zekâ ile Yönetici Profili Nasıl Dönüşüyor?

Yapay zekâ, yöneticilerin karar süreçlerinde stratejik düşünceyi ön plana çıkarıyor. Rutin analizleri AI sistemlerine devreden yöneticiler, zamanlarını daha çok kriz yönetimi, etik değerlendirme ve inovasyona harcayabiliyor.

Türkiye'deki yöneticilerin AI okuryazarlığı seviyesi henüz istenilen noktada değil; bu nedenle eğitim ve ekosistem desteği kritik. Kamu, akademi ve özel sektörün oluşturduğu ortak platformlarla yöneticilerin AI yetkinliklerini artırmak mümkün.

Bu da şirketlerin geleceğe hazır, daha dirençli olmasını sağlayacaktır. ●





Your best option at quality control outsourcing with global coverage

Our services

- × Sorting & Rework
- × Final Product Quality Control
- × Sub-Assembly & Production Support
- × CSL 2 Inspections
- × Resident Engineering
- × Process Improvements

×Extranet

- 1 Placing an Order
- 2 Control specification
- 3 Acceptance and start of implementation
- 4 Advanced Report & Data Analysis
- 5 Closing and settlement
- 6 Dashboard



13

countries in which
our company
has branches



7000+

qualified quality
controllers



900+

plants with which
we cooperate

İZMİR / Merkez

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

BURSA / Ofis

Emek Zekai Gümüşdiş Mah. Sanayi Cad.
No:610 K:3 D:12, Osmangazi /Bursa
Tel: +90 224 242 22 81
Faks: +90 224 242 22 82
office.tr@exactforestall.com

KOCAELİ / Ofis

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

Ditaş'ın Tedarik Zincirinde Dayanıklılık ve Çeviklik Modeli

Küresel tedarik zincirindeki her sarsıntı, Ditaş Doğan'ın operasyonel kaslarını güçlendiren bir antrenmana dönüştü. Genel Müdür Tezay Kartal'ın dergimiz için yaptığı bu özel değerlendirmede; Rusya-Ukrayna savaşının yarattığı lojistik şoklardan, deprem felaketinde 72 saat içinde devreye alınan alternatif üretim kanallarına kadar çarpıcı deneyimler yer alıyor.

Tezay Kartal

Ditaş Doğan Yedek Parça İmalat ve Teknik A.Ş.
Genel Müdür

Dayanıklılık odaklı yeni yaklaşımlarımız

Son yıllarda yaşanan pandemi, Rusya-Ukrayna savaşı, küresel lojistik darboğazları ve artan ticaret engellerine bağlı jeopolitik ve ekonomik krizler, Ditaş'ın uzun vadeli stratejisine önemli değişiklikler getirmiştir. Bu değişimler doğrultusunda:

Küresel tedarik bağımlılığı azaltılarak bölgesel kaynakların kullanımına öncelik verildi. Stratejik dayanıklılık ve tedarik sürekliliği uzun vadeli planlarımızın merkezine yerleştirdik. Kritik parçalar ve hammaddeler için güvenilir stok seviyeleri güçlendirildi.

Çoklu tedarikçi modeli bir zorunluluk haline getirdik. Eskiden sadece maliyet ve kalite odaklı yapılan tedarikçi seçimleri artık esneklik, coğrafi yakınlık ve kriz dönemlerindeki performans kriterlerine göre düzenlendi. Stratejik iş birlikleri genişletilerek, hammadde ve lojistik süreçlerinde bölgesel dayanışma ön plana çıkarıldı.

Ayrıca, çevik karar alma süreçlerini destekleyen mekanizmalar geliştirildi.

Riskleri nasıl yönetiyoruz

Yönetim Kurulumuzun bazı üyelerinin katılımıyla oluşturulan Risklerin Erken Tespiti Komitesi mevcuttur.

Firmamızda her yönetim sürecinin sorumlusu, IATF 16949 standardına göre oluşturulmuş risk analiz sistemini işler halde tutmaktan sorumludur. Bu sistemle tespit edilen önemli riskler İcra Kurulu gündemine alınır, alınacak önleyici tedbirlerin maliyetinin ve/veya karar sorumluluğunun İcra Kurulu'nun yetkisini aştığı durumlarda söz konusu riskler Risklerin Erken Tespiti Komitesi'ne taşınır.

Kriz ve afet dönemlerine hazırlıklı olmaya çalışıyoruz

Son yıllarda pandemi, Rusya-Ukrayna savaşı, lojistik sıkıntılar ve ticaret engelleri gibi krizler, Ditaş'ın stratejisini dönüşüme zorladı. Bu süreçte: Küresel tedarike bağımlılık azalırken bölgesel kaynak kullanımına öncelik verildi. Stratejik dayanıklılık ve tedarik sürekliliği temel hedef haline geldi.

Kritik parçalar ve hammaddeler için güvenli stoklar artırıldı.

Tedarikçi seçimi maliyet ve kalitenin ötesine geçerek esneklik, coğrafi yakınlık ve kriz performansı gibi değerlere dayandı. Bölgesel iş birlikleri güçlendirilerek hammadde ve lojistikte dayanışma teşvik edildi. Çevik karar mekanizmaları geliştirildi. ●



Tedarik Zincirinde Direnç: Çoklu Kaynak ve Yerelleşme Stratejileri

- Tedarikçi segmentasyonu yeniden düzenlendi ve tedarikçiler kritik, stratejik ve taktiksel olarak kategorilere ayrıldı.
- Lojistik süre, finansal güç, jeopolitik konum ve çevresel risk gibi kriterleri içeren kapsamlı tedarikçi risk skor kartları oluşturuldu. Bu faktörler üzerinden tedarikçilerin performansı değerlendiriliyor.
- Çift kaynaklı tedarik sistemi hayata geçirildi; özellikle boru ve dövme hammadde için ikinci kaynak geliştirme yaklaşımları tercih edildi.
- Yerel üreticilerle uzun vadeli kontratlar imzalanarak teknoloji paylaşımı desteklendi.
- Tedarikçilerle iş birliği içinde ortak güvenlik stokları oluşturuldu.



Dışsal risklere yönelik stratejiler

- Kritik hammadde tedariki için farklı ülkelerde alternatif kaynak arayışları gerçekleştirildi.
- Ticaret kısıtlamalarına karşı, Gümrük Birliği ve Serbest Ticaret Anlaşması (STA) kapsamındaki ülkelere alımlar öncelik haline getirildi.
- Kur riskini ve lojistik maliyetlerini düşürmek amacıyla bazı tedarikçilerle yapılan Euro bazlı anlaşmalardan Türk Lirası bazlı anlaşmalara geçiş için görüşmeler başlatıldı ve aynı zamanda vade uzatma talepleri iletildi.
- Yerli sanayinin desteklenmesi adına, belirli ürünlerin üretimi yerli tedarikçilere devredildi.

YENİ
ÜRÜN

YÜKSEK PERFORMANS, KESİNTİSİZ SOĞUTMA!

Optimum verim, uzun ömürlü kullanım ve mükemmel
soğutma kapasitesi,

Kale Su Pompası'yla motorunuzu serin tutun!



Hemen keşfedin
www.kaleoto.com.tr

f @ X in @kaleotoradyator

KALE
OTO RADYATÖR
Akılcı soğutma

Krizlerin Ötesine Geçmek Stratejik Güçlenmenin Anatomisi: Kros Otomotiv Örneği

Jeopolitik gerilimler ve enerji dalgalanmaları gibi birbiriyle bağlantılı şoklar, geleneksel iş modellerini kökten sarsarken, "stratejik dayanıklılık" kavramını bir lüks olmaktan çıkarıp varoluşsal bir gerekliliğe dönüştürdü. Kros Otomotiv İş Geliştirme Departmanı'ndan Reyhan İlayda Zorba'nın ifadesiyle: "Artık krizleri yönetmek yetmiyor; onlardan öğrenerek güçlenmek zorundayız."

Reyhan İlayda Zorba

Kros Otomotiv
İş Geliştirme Departmanı

Otomotiv sektörü, küresel krizlerin en sert yansımalarını hisseden, ama aynı zamanda dönüşüm ve yeniliklerle bu krizlerden güçlenerek çıkabilen bir yapıya sahiptir. Pandemi, çip krizi, enerji dalgalanmaları ve jeopolitik belirsizlikler, sektörümüzde yalnızca "kriz yönetimi"nin yeterli olmadığını; artık daha uzun vadeli, stratejik bir "dayanıklılık" yaklaşımının zorunlu hale geldiğini açıkça göstermiştir.

Kros Otomotiv olarak bu dönemde, müşterilerimizin ihtiyaçlarına zamanında ve kaliteli çözümler sunabilmek adına hem üretim hem de yönetim süreçlerimizi sürekli gelişim felsefesi ile gözden geçiriyoruz.

Bizim için stratejik dayanıklılık temelinde inşa edilen bazı unsurlar;

1. Çeviklik ve Dijitalleşme

- Süreçlerin yalınlaştırılması
- Dijital çözümlerle hızlı karar alma kapasitesi
- Operasyonel izlenebilirlik ve veri temelli yönetim

2. Tedarik Zinciri Yönetimi ve Yerelleşme

- Alternatif tedarikçi ve müşteri ağı
- Almanya Grevenbroich Lojistik Merkezi ile Avrupa'ya yakın temas
- Meksika Querétaro Üretim Tesisi ile Amerika pazarına hızlı yanıt
- Yerel tedarikçilerle güçlü stratejik iş birlikleri

3. İnsan Kaynağına ve Kurumsal Öğrenmeye Yatırım

- Her seviyede sürekli öğrenen organizasyon modeli
- Krizlerden öğrenme kültürünün güçlendirilmesi
- Yetkinlik gelişimiyle uzun vadeli dayanıklılık

Krizlere Karşı Stratejik Zekâ: İş Geliştirme Perspektifi

Kros Otomotiv İş Geliştirme Departmanı olarak, sadece mevcut pazarlarda konumumuzu korumayı değil, aynı zamanda şirketimizi geleceğe taşıyacak stratejik adımları atmaya hedefliyoruz. Bizler için iş geliştir-

me; sadece satışla sınırlı değil; şirketi geleceğe taşıyacak stratejik adımları planlayan çok yönlü bir görev alanıdır.

Bu kapsamda:

- Küresel pazarları sürekli analiz ediyor, değişen müşteri beklentilerine göre stratejik konumlanma senaryoları geliştiriyoruz.
- Yeni ürün ve teknoloji geliştirme süreçlerinde, Ar-Ge ve teknik ekiplerle yakın çalışarak yalnızca mevcut ihtiyaçlara değil, gelecekteki trendlere uygun çözümler sunmasını sağlıyoruz.
- Sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve regülasyonlara uyum gibi alanlarda hem iç paydaşlar hem de dış iş ortaklarıyla koordineli çalışarak, şirketimizin sadece bugünün değil, yarının kurallarına da hazır hale gelmesini destekliyoruz.
- Müşteri çeşitliliği ve iş ortaklıklarının yapılandırılması gibi konularda, krizlere karşı esneklik sağlayan yeni yapılar kuruyoruz.

Kriz dönemleri, iş geliştirme fonksiyonunu kritik hâle getiriyor. Bu gibi dönemlerde sadece kararları desteklemiyor; riskleri önceden görüp, yön belirlemeye katkı sağlıyoruz. Proaktif senaryo analizleri, pazar kırılganlıkları ve stratejik risk öngörülerıyla organizasyonun yönünü şekillendiren katkılar sunuyoruz.

Koşullar, sadece kriz yönetimi yapmakla kalmayıp, uzun vadeli stratejik dayanıklılık geliştirmeyi zorunlu kılıyor. Şirketler, riskleri önceden öngörüp yönetirken, krizlerden öğrenerek yapısını güçlendirmeli ve dönüşümü fırsata çevirmelidir. Bu yaklaşım, kurumların sadece hayatta kalmasını değil, rekabet ve sürdürülebilirlik avantajı elde etmesini de sağlamaktadır. Bu anlayışla Kros Otomotiv olarak, bugünü yönetirken yarının rekabet koşullarına da hazırlıklı olmanın farkındalığıyla, stratejik dayanıklılığı kültürümüzün merkezine yerleştiriyoruz. ●



ACUTRAK®

ALÜMİNYUM ERGİTME
SİSTEMLERİ'NDE

**EN YENİ
TEKNOLOJİ**



ACUTRAK - BU GELİŞMİŞ TEKNOLOJİ SAYESİNDE DAHA HIZLI, DAHA TEMİZ VE DAHA VERİMLİ ERGİTME

İndirekt indüksiyon ergitme teknolojisi hem alüminyum, hem de demir-dışı metalleri ergitilmesinde daha hızlı, daha temiz ve daha verimli ergitme sağlar. Acutrak® özellikle basınçlı döküm, enjeksiyon döküm ve kokil döküm uygulamaları için tavsiye edilir.

Daha verimli: Acutrak® enerjiyi doğrudan pota ve içindeki metale verir. Bu Acutrak®'ı, piyasadaki diğer ocaklardan daha verimli yapmaktadır: 400 kW/ton ergitme tüketimi, 15 kW/ton bekletme tüketimi.

Hava soğutmalı: Ocak enerji kayıpları su soğutma sistemi gerektirmeyecek kadar düşüktür. Bütün elemanlar hava soğutmalıdır.

- En verimli ergitme sistemi
- Hızlı ergitme
- Düşük işletme maliyeti
- Mükemmel metal kalitesi
- Tam sıcaklık kontrolü
- En az oksidasyon kaybı

Güç Ünitesi Kapasitesi (kW)	Ocak Tipi	Ocak Kapasitesi (kg)
110	Devirmesiz	300
110	Devirmeli	300
125	Devirmesiz	500
125	Devirmeli	500
150	Devirmesiz	1000

INDUCTOTHERM İNDÜKSİYON SİSTEMLERİ SAN. A.Ş.

Muallimköy Mahallesi Gazidede
Caddesi No:41 Gebze / Kocaeli

Tel: 444 4 713
Fax: +90 262 646 29 62

www.inductotherm.com.tr
inducto@inductotherm.com.tr

ALUEXPO

Hall:2
Stant No:B110



inductotherm-turkiye



inductothermtr



@inductothermtr



@inductothermtr



Dayanıklı Tedarik Zinciri ve Akıllı Dönüşüm

Jeopolitik gerilimler ve tedarik zinciri krizleri, şirketleri yalnızca verimlilik odaklı olmaktan çıkarıp dayanıklılık ve öngörülebilirlik eksenine taşıdı. Kutes olarak çoklu tedarik seçenekleri, yerelleşme ve dijital dönüşümle bu süreci nasıl yönettiğimizi paylaşıyoruz.

Ali Esat Kutmangil

Kutes
İcra Kurulu Başkanı

Son yıllarda yaşanan jeopolitik gerilimler, pandemi sonrası küresel üretim zincirindeki kırılmalar ve bölgesel çatışmalar, Kutes'in iş stratejisini kökten değiştirdi. Geleneksel verimlilik odaklı yaklaşımımızı, dayanıklılık ve öngörülebilirlik eksenine taşıyarak yeni bir yönetim modeli geliştirdik.

Bu dönüşüm sürecinde temel stratejik öncelikler belirledik:

- Çoklu tedarik kanalları oluşturarak tek kaynak bağımlılığını ortadan kaldırdık
- Yerel tedarik ağlarını güçlendirerek küresel risklere karşı direncimizi artırdık
- Dijital dönüşüm yatırımlarıyla operasyonel esnekliğimizi geliştirdik

Kaynak çeşitlendirme stratejimiz sayesinde, kritik hammaddelerde hem yurt içi hem de uluslararası alternatif tedarikçilerle çalışarak riskleri dağıttık. Özellikle Avrupa pazarıyla kurduğumuz sürdürülebilir tedarik ilişkileri, uluslararası ölçekte güvenilir bir üretim ortağı olma hedefimize önemli katkı sağladı.

Sürdürülebilirlik alanında attığımız en önemli adım ise Güneş Enerjisi Santrali (GES) yatırımı oldu. Bu projeyle hem karbon ayak izimizi azaltmayı hem de enerji maliyetlerimizi öngörülebilir hale getirmeyi başardık.



Küresel belirsizlikler ve tedarik zincirindeki kırılmalar, Kutes'in stratejisini verimlilik odaklı olmaktan dayanıklılık ve öngörülebilirlik eksenine taşıdı. Çoklu tedarik seçenekleri, yerelleşme ve dijital dönüşümle operasyonel riskler azaltıldı. Güneş Enerjisi Santrali (GES) yatırımıyla hem çevresel hem ekonomik sürdürülebilirlik sağlandı.

Dijital ikiz teknolojileri ve erken uyarı sistemleriyle proaktif risk yönetimi benimsendi. Pandemi sürecinde çalışan bağlılığı ve şeffaf iletişimle operasyonel süreklilik korundu.

Risk yönetimi anlayışımızı tamamen yeniden şekillendirdik. Reaktif yaklaşımdan proaktif bir modele geçiş yaparak:

- Döviz kuru, enerji fiyatları ve hammadde temini gibi kritik alanlarda senaryo analizleri geliştirdik
- Dijital ikiz teknolojileriyle yatırım ve kapasite planlarımızı optimize ettik

- Gerçek zamanlı veriye dayalı erken uyarı sistemleri kurduk

Pandemi süreci, kurumsal dayanıklılığımızın en önemli sınavlarından biri oldu. Vardiya sistem revizyonları ve şeffaf iç iletişimle hem operasyonel sürekliliği sağladık hem de çalışan bağlılığını koruduk. Bu dönemde edindiğimiz deneyimler, kriz yönetim kapasitemizi önemli ölçüde artırdı.

Yapay zekâ ve otonom teknolojilerdeki gelişmeleri yakından takip ediyor, üretim süreçlerimizi bu yönde dönüştürüyoruz. Karbon ayak izi raporlaması ve geri dönüştürülebilir malzeme kullanımı gibi uygulamalarla hem yasal uyumu sağlıyor hem de rekabet avantajı elde ediyoruz.

Sonuç olarak, küresel belirsizliklerin yeni normal haline geldiği bu dönemde, Kutes olarak tedarik zincirlerimizi kırmaya değil esnemeye dayalı bir yapıya dönüştürdük. Bu stratejik yaklaşım sayesinde hem mevcut krizleri yönetiyor hem de geleceğin zorluklarına hazırlanıyoruz. ●



SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK İÇİN YENİLİKÇİ VE TERZİ İŞİ HAM MADDE ÇÖZÜMLERİ

PA Tecomid®	PPA Tecomid® HT	PBT Tecodur®	PP Tecolen®	PC Tecotek®
PET Tecopet®	PPS Tecotran®	POM Tecoform®	PA Tecomid®	PEEK Tecopeek®
Recycled PP Tecolen®	Recycled PC Tecotek®	Recycled PET Tecopet®	Recycled PBT Tecodur®	Recycled PA Tecomid®



Güvenilir mühendislik plastikleri üreticisi eurotec®, standart ürünlerinin yanı sıra yenilenebilir ham madde kaynakları, endüstriyel ve tüketici atıklarından elde ettiği sürdürülebilir ürünleriyle bugünü korumaya ve yarın için çalışmaya devam ediyor.

Dayanıklılık: Değişen Dünyada Başarıyı Yakalamak

MAY Fren Sistemleri Stratejik İş Geliştirme Müdürü Kerem Dönmez'e göre, dayanıklılık krizleri yönetmekten çok daha fazlası: 'Bu zorlukları büyüme için fırsata çevirmeliyiz' diyor. 1980'den beri sektörde yaşanan ekonomik iniş çıkışlar, teknoloji devrimleri ve küresel rekabet ortamında şirketin ayakta kalma stratejilerini anlatıyor.

Krizler iş dünyasının kaçınılmaz gerçekleridir, ancak MAY Fren Sistemleri olarak bu gerçeği fırsata dönüştürmenin yollarını keşfettik. Klasik kriz yönetimi anlayışının ötesine geçerek, stratejik dayanıklılık sayesinde her zorluğu büyüme için bir sıçrama tahtasına çevirdik.

1980'den beri ağır vasıta fren sistemleri sektöründe faaliyet gösterirken sayısız ekonomik dalgalanma, teknolojik değişim ve pazar zorluklarıyla karşılaştık. 2010 yılında attığımız kritik adım, Ar-Ge yatırımlarımızı artırarak teknolojik üstünlük sağlamak oldu. Ancak bu hamle, beklenmedik bir sorunu ortaya çıkardı: Piyasadaki son kullanıcıların teknik yetersizlikleri.

Bu engeli aşmak için geliştirdiğimiz MAY Servis Noktası projesi, iş modelimizde devrim yarattı. Özel olarak tasarladığımız arıza tespit cihazları ve teknik eğitimlerle donattığımız servis ağıımız sayesinde, daha önce tamir edilemeyen parçaları yeniden kullanıma kazandırdık. Bugün Türkiye'de 65, dünyada 6 kıtada 55 noktada hizmet veren servis ağıımız, müşterilerimize hızlı ve güvenilir çözümler sunuyor.

Operasyonel mükemmelliği sağlamak adına ERP sistemimizi MRP entegrasyonu ile güçlendirdik. Üretimden gelen verileri anlık olarak analiz ederek tedarik zincirimizi optimize ettik. İthalat maliyetlerini düşürmek için mühendislik ekibimizle yerli üretim projelerini hayata geçirdik.

Otomotiv sektöründeki birikimimizi



Kerem Dönmez
MAY Fren Sistemleri A.Ş.
Stratejik İş Geliştirme Müdürü

Gerçek dayanıklılık, krizleri atlatmak değil; onları sürdürülebilir büyüme fırsatlarına dönüştürme kapasitesidir. MAY Fren'in 40 yıllık deneyimi, değişen dünyada başarıyı sürdürme sanatının ipuçlarını sunuyor.

havacılık alanına taşıyarak yeni bir büyüme alanı yarattık. Kurduğumuz test merkeziyle hem Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdik, hem de dünya çapında sayılı tesisler arasına girdik.

Bu süreçte öğrendik ki gerçek dayanıklılık, krizleri öngörmek ve onları dönüşüm için bir fırsata çevirebilmektir. Atatürk'ün dediği gibi: "Her kriz bir arınmadır. Her arınma ise bir fırsattır." MAY Fren olarak bu felsefeyle yolumuza devam ediyor, her zorluğu yeni bir başarı hikayesine dönüştürüyoruz. ●

Stratejik dayanıklılık, yalnızca bir krizi atlama becerisiyle sınırlı kalmaz; aynı zamanda krizleri fırsata dönüştürme ve dinamik bir ortamda sürdürülebilir başarıyı elde etme yetkinliğini ifade eder. Bu yaklaşım, organizasyonların çevresel baskılar, tehditler ve belirsizliklerin yoğunlaştığı durumlarda dahi yüksek performanslarını korumalarını mümkün kılar. Bu bağlamda, Çin kültüründen gelen bir atasözü krizin hem tehlikeyi hem de fırsatı bir arada barındırdığını ima ediyor.

MAY Fren Sistemleri, 1980'den bu yana karşılaşılan ekonomik krizler, teknoloji uyum sorunları ve pazar dinamiklerini stratejik dayanıklılık anlayışıyla fırsata dönüştürdü. 2010'dan itibaren Ar-Ge yatırımlarıyla teknoloji seviyesini yükselten şirket, son kullanıcıların teknik eksikliklerini MAY Servis Noktası projesiyle gözerek Türkiye'de 65, dünyada 55 noktada servis ağı oluşturdu. ERP sistemini güçlendirerek üretim ve tedarik zincirini optimize eden MAY Fren, havacılık sektörüne açılarak Türkiye'nin ilk test merkezini kurdu ve mavi okyanus stratejisiyle büyümeye devam ediyor.

100 yıllık bir başarı hikayesi

Yenilikçi, güvenli ve sürdürülebilir.

FESTO

100 yıldır endüstriyel otomasyonda öncü

1925 yılında Almanya'da kurulan Festo, bugün 100 yıllık tecrübesiyle endüstriyel otomasyon alanında dünya çapında güvenilir bir iş ortağı olarak konumlanıyor. Pnömatik ve elektrikli otomasyon teknolojilerinde sunduğumuz yenilikçi çözümlerle, müşterilerimizin verimliliğini ve rekabet gücünü artırmaya devam ediyoruz. Yüzüncü yılımızı kutlarken, geleceğin otomasyon teknolojilerini şekillendirme tutkumuzu sürdürüyoruz.

Manisa GPC: Türkiye'deki üretim üssümüz

Festo'nun Türkiye'ye olan güveni, Manisa'daki Global Production Center (GPC) yatırımıyla somutlaşıyor. Global üretim ağıımızın önemli bir parçası olan Manisa GPC, uluslararası kalite standartlarına uygun üretimiyle hem Türkiye'ye hem dünya pazarlarına hizmet sunuyor. Bu yatırım, yerel tedarik zincirinin gelişmesine katkı sağlarken, istihdam ve ekonomik değer yaratımı açısından da önemli bir rol oynuyor.

Her sektöre özel çözümler

Festo, endüstriyel otomasyonun tüm alanlarını kapsayan geniş ürün yelpazesiyle müşterilerine özel çözümler sunar. Gıda, ambalaj, otomotiv, elektronik ve ilaç gibi farklı sektörlerde verimliliği artırmaya ve maliyetleri optimize etmeye yönelik çözümler geliştiriyoruz.

Festo'yu tercih etmeniz için nedenler:

Yenilikçilik: Sürekli Ar-Ge yatırımlarımızla en güncel teknolojileri geliştiriyoruz.

Kalite: Uzun ömürlü ve güvenilir çözümler için yüksek kalite standartlarından ödün vermiyoruz.

Müşteri odaklılık: Müşterilerimizin ihtiyaçlarını derinlemesine anlayarak, onlara özel çözümler sunuyoruz.

Global deneyim, yerel destek: Dünya çapındaki ağıımız ve Türkiye'deki uzman ekibimizle her zaman yanınızdayız.



Karmaşıklığı basitleştiren,
yenilikçi otomasyon çözümleri ile
dünyanızı harekete geçirin.

444 1 378
www.festo.com.tr

100 years

Automation for a world in motion

Küresel ekonomik belirsizlikler ve sektörel dönüşümler karşısında Maysan Mando, inovasyon ve sürdürülebilirlik odaklı çözümlerle otomotiv sektörünün geleceğini şekillendiriyor. Enerji verimliliğinden dijital dönüşüme, rekabetçi üretimden global pazarlara açılıma kadar tüm süreçleri gelecek vizyonu ile yönetiyoruz.

Vecibe Kaplan Arslan

Maysan Mando
Satış ve İş Geliştirme Müdürü



Küresel Belirsizlik Ortamında Maysan Mando'nun Stratejik Adımları

Çip krizi, enflasyon ve tedarik zinciri sorunlarına rağmen, otomotiv sektörü teknoloji ve sürdürülebilirlik odaklı dönüşümle yoluna devam ediyor. Maysan Mando olarak inovasyon, dijitalleşme ve global pazarlarda büyüme hedefleriyle geleceği şekillendiriyoruz.

Dünya ekonomisi son yıllarda çip krizi, enflasyon, lojistik sorunlar ve jeo-politik gerilimlerle sarsılırken, otomotiv sektörü de bu zorlu koşullardan etkileniyor. Tedarik zincirindeki aksamalar, enerji maliyetlerindeki artış ve küresel resesyon riskleri, iş dünyasını belirsiz bir döneme hazırlıklı olmaya zorluyor.

Bu zorlu dönemde büyümeyi sürdürmenin anahtarı; inovasyon, teknoloji yatırımları, yeni pazarlara açılım ve müşteri odaklı stratejilerden geçiyor. Özellikle otomotiv sektöründe sürdürülebilirlik ve dijital dönüşüm, firmaların geleceğini şekillendiren kritik unsurlar haline geldi.

Türkiye'nin önde gelen amortisör üreticisi Maysan Mando olarak, bu değişim rüzgarını fırsata çevirmek için çalışıyoruz. Endüstri 4.0, enerji verimliliği ve çevreci üretim teknolojilerine yaptığımız yatırımlarla sürdürülebilir büyümeye odaklanıyoruz. Ürünlerimizin ağırlığını artırmadan sürüş konforu ve güvenliğini geliştiren yenilikçi amortisör

Sürdürülebilir bir dünya ve döngüsel ekonomi doğrultusunda, otomotiv endüstrisinde çevreci ve verimlilik odaklı adımlar hız kazanmaya başladı. Sektörde yaşanan bu dönüşüm sürecinde firmaların geleneksel bakış açısından sıyrılarak, inovatif düşünce yapısı ile yeni yetkinliklere ve becerilere odaklanması gerekiyor.

Otomotivdeki teknolojik devrim ve çevreci dönüşüm sürecinde Maysan Mando olarak, hafif ama güvenli amortisör sistemleri geliştiriyor, alternatif üretim yöntemleriyle kaynak verimliliğini artırıyoruz. HL Mando'nun küresel gücüyle desteklenen ihracat stratejilerimizle büyüme ivmemizi her coğrafyada sürdürüyoruz.

sistemleri üzerinde çalışıyor, aynı zamanda enerji tüketimini azaltan üretim yöntemleri geliştiriyoruz.

Global pazarlardaki rekabet gücümüzü artırmak için ihracat odaklı stratejilerimizi kararlılıkla sürdürüyoruz. Ana hissedarımız HL Mando'nun küresel ağından güç alarak, yeni pazarlara açılıyor ve mevcut pazarlardaki payımızı büyütüyoruz.

Ayrıca, insan kaynağımızın gelişimine yatırım yaparak, farklı becerilere sahip yeteneklerle ekibimizi güçlendiriyoruz. Kurumsal yapımızı daha çevik hale getirerek, verimlilik ve karlılık temelinde sürdürülebilir bir büyüme modeli inşa ediyoruz.

Tüm bu çalışmalarla, otomotiv sektöründeki dönüşüme liderlik etmeyi ve Türkiye'nin ihracatına katkı sağlamayı hedefliyoruz. ●

Hibrit* **motorun da** **kalbindeyiz.**

*Elektrikli+Benzinli motor



**Yeni nesil araçların
dövme parçaları,
krank mili ve biyel kolunu
üretiyoruz.**

www.kanca.com.tr

KANCA
DESIGN • FORGE • SAFETY

Dijitalleşme, Sürdürülebilirlik ve Esneklikle Geleceği İnşa Etmek

Norm Holding, sektörün yaşadığı dönüşümü operasyonel verimlilikle sınırlı tutmayarak; dijitalleşme, müşteri entegrasyonu, çevresel sorumluluk ve küresel yapılanmayı kapsayan çok boyutlu bir stratejiyle ele aldı. Norm Holding İcra Kurulu Başkanı Mahmut Öztürk, "Artık sadece üretmiyoruz, değer zincirinin tamamına entegre olarak dayanıklılığı rekabet avantajına dönüştürüyoruz" açıklamasında bulundu.

Mahmut Öztürk

Norm Holding
İcra Kurulu Başkanı

Norm Holding olarak sektörün sürecini sadece operasyonel verimlilik açısından değil, müşteri ilişkilerinden dijitalleşmeye, çevresel sorumluluktan global yapılanmaya kadar çok boyutlu ele aldık. Norm'un stratejisi artık sadece üretmek değil, değer zincirinin tamamına entegre olarak müşteriyle birlikte büyümek ve dayanıklılığı rekabet avantajına dönüştürmek üzerine kurulu hale geliyor.

Tedarik Zincirinde Direnç: Yerelleşme ve Çeşitlilik

Kaynak çeşitliliği, bu dönemde en çok önem verdiğimiz başlıklardan biri oldu. Öncelikle, hammaddede tek ülkeye veya tek bölgeye bağımlı yapıları azaltmak için alternatif coğrafyalardan tedarik kanalları oluşturduk.

Üretime daha yakın stratejik pazarlarda yerelleşmeye başladık. Türkiye'deki üretim gücümüzü korurken; Avrupa, Kuzey Afrika ve Amerika gibi bölgelerde depolama, lojistik ve hizmet kapasitemizi artırdık.

Dijital Çözümlerle Risk Yönetimi: Veriye Dayalı Kararlar

Riskleri gerçekleşmeden öngörebilmek artık işimizin ayrılmaz bir parçası. Erken uyarı sistemleri, senaryo analizleri ve dijital takip araçlarıyla tedarik zinciri görünürliğini artırıyor, karar süreçlerini hızlandırıyoruz. Dijital çözümler bu noktada bize

çeviklik kazandırdı. Özellikle tedarik zinciri görünürlüğü, üretim verimliliği ve envanter yönetimi konularında veriye dayalı karar alabiliyoruz. Otomasyon, veri analitiği ve yapay zekâ tabanlı sistemlerle öngörü kabiliyetimizi artırıyor, belirsizliklerin etkisini azaltıyoruz. Bu sayede yalnızca krize değil, fırsatlara da daha hızlı yanıt verebiliyoruz.

Sürdürülebilirlik: Rekabette Yeşil Dönüşümün Rolü

Sürdürülebilirliği sadece çevresel bir sorumluluk değil, iş modelimizin ayrılmaz bir parçası olarak ele alıyoruz. Bu anlayışla; GES yatırımlarımızla

üretimde karbon salımını azaltıyor, yeşil enerji dönüşümünü somut projelerle destekliyoruz.

Avrupa Yeşil Mutabakatı ve CBAM gibi düzenlemelere karşı altyapımızı hazırladık. Böylece sadece uyum sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda ihracat kabiliyetimizi de koruyoruz.

Ar-Ge merkezlerimizde bu dönüşümü destekleyen çözümler geliştiriyoruz. Örneğin; hafif malzeme uygulamaları, çevre dostu yüzey kaplama teknolojileri ve enerji verimliliği odaklı üretim teknolojilerine yönelik çalışmalarımız, hem müşterilerimizin sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlıyor hem de rekabet avantajı yaratıyor.

Öte yandan, yapay zekâ ve dijital çözümler, bu süreçte bize hız ve esneklik kazandırdı. Üretimden kaliteye, stok yönetiminden tedarik zinciri takibine kadar birçok alanda değer üretiyoruz. Yapay zekâ tabanlı sistemler ve veri analitiği sayesinde kararlarımız daha öngörülür, süreçlerimiz daha çevik hale geldi.

Özetle; krizler, güçlü şirketleri zayıflatırken; vizyon sahibi şirketler için dönüşüm fırsatı sunuyor. Norm Holding, bu fırsatı; esneklik, dijitalleşme, müşteri ortaklığı ve sürdürülebilirlik ekseninde inşa ettiği stratejisiyle değerlendiriyor. Bu çok katmanlı yaklaşım, artık yalnızca bugünü yönetmenin değil, geleceği şekillendirmenin de anahtarı. Norm'un bugünkü vizyonunun, sadece üretimle değil; güvenle, veriyle ve sorumlulukla inşa edilen bir dayanıklılığın temsili olduğunu söyleyebilirim. ●





60
y/years



Sorumluluk ve Disiplinle Gelen “Biz”lik Bilincinin Güçlenmesi

Barış Akyıldız

Obel Civata
Mühendislik Müdürü

Küresel krizler, pandemi, savaşlar, ticari kısıtlamalar ve çevre politikaları; iş dünyasında ezberleri bozdu. Ancak biz bu süreci bir tehdit değil, daha sağlam ve bilinçli bir yapı kurma fırsatı olarak görüyoruz. Stratejimizin temelinde, her koşulda dimdik ayakta kalmak ve değişime kapalı kalmadan çevik hareket edebilmek yer alıyor. Verimlilik ve inovasyonu en önde tutarken, açık iletişimle kurduğumuz güçlü iş birlikleri sayesinde sadece uyum sağlamakla kalmıyor, dönüşümün yönünü de belirliyoruz.

Tedarik zincirimizde esneklik kazanmak için tek kaynağa bağımlılığı azaltarak, kritik hammaddelerde alternatif ve yerli tedarikçilere yöneldik, tedarik ayak izimizi genişletme fırsatı bulduk. Bu sayede lojistik aksaklıklara karşı daha dirençli bir yapı kurarak, süreç içi esneklik sağlayan sistemlerle daha hızlı ürün elde ederek, kaynak israfının önüne geçmiş olduk.

Risk yönetiminde karanlığa taş atmıyoruz. Dijitalleşme, erken uyarı sistemleri ve veri temelli karar alma süreçleri bizim için

Krizler bize 'ben' değil 'biz' demeyi öğretti. Bugün tedarik zincirimizde yerli üreticilerle el ele verişimiz, dünyanın zorluklarına verdiğimiz en güzel yanıt oldu.



vazgeçilmez. Raporlarla desteklenen karar mekanizmalarımız sayesinde sakin adımlar atıyor, en önem ve değer verdiğimiz müşterilerimizle iletişimimizi canlı tutarak duygusal bağlar da kuruyoruz. Bu da kalite odaklı üretim anlayışımızı daha güçlü bir tedarik ağına dönüştürüyor.

Yapay zekâ ve sürdürülebilirlik odaklı regülasyonlar, Ar-Ge gücümüzü daha da ileriye taşıdı. Rüzgâr türbinlerimiz ve çevreci yatırımlarımız bu vizyonun göstergesi. Elektrikli ve otonom araçlara yönelik patentli ürünlerimizle geleceğe hazır çözümler geliştiriyoruz. Büyük veriye dayanan dijital stratejilerimizle yapay zekâyı karar süreçlerimize entegre ederek rekabet gücümüzü koruyoruz.

Kriz dönemlerinde ise yolumuzu **“ben değil, biz varız”** yaklaşımıyla çiziyoruz. Çalışma arkadaşlarımızla kurduğumuz güven ilişkisi ve açık iletişim sayesinde sadece üretimi değil, ekip ruhunu da koruyoruz. Zorlukları birlikte aşıyor, her krizden daha da güçlenerek çıkıyoruz. ●



**Tirsan Kardan 2024
Sürdürülebilirlik Faaliyet
Raporumuz yayında!**



www.tirsankardan.com



Belirsizlik Çağında Dirençli Büyüme: Türk Sanayisinin Yeni Denklemini

2020'den bu yana küresel makroekonomik şokların üzerine eklenen yerel dinamikler, Türk sanayisini güçlü olanın ayakta kaldığı bir sınavın ortasına attı. Tefaş A.Ş. Strateji ve Kontrol Sorumlusu Hakan Küçük'ün kaleme aldığı bu analiz, kalıcı hale gelen bu yeni dengede ayakta kalmanın değil, büyümenin formüllerini paylaşıyor.

Son yıllarda yaşanan küresel ekonomik dalgalanmalar ve yerel zorluklar, Türk sanayisini köklü bir dönüşüme zorlarken, aynı zamanda yeni fırsatların da kapılarını aralıyor. Bu süreçte ayakta kalamak ve büyümeyi sürdürebilmek için çok yönlü stratejiler geliştiriyoruz. Temel odağımızı, kısa vadeli kriz yönetiminden uzun vadeli stratejik direnç inşasına kaydırıyoruz.

Finansal sürdürülebilirliğin temelini oluşturan nakit akış yönetimine yönelik titiz bir yaklaşım benimsiyoruz. Operasyonel verimliliği artırmak amacıyla genel gider optimizasyonlarına öncelik verirken, işgücü maliyetlerindeki artışa karşı akıllı çözümler geliştiriyoruz. Özellikle otonom lojistik sistemler, robotik süreç otomasyonu ve yapay zeka destekli üretim planlama sistemleri gibi teknolojik yatırımları stratejik öncelik haline getiriyoruz.

Asıl büyüme potansiyelini, katma değeri yüksek ürün segmentlerine geçişte görüyoruz. Ar-Ge ve inovasyon departmanlarımızın geliştirdiği yenilikçi yaklaşımlar sayesinde ürün portföyümüzü çeşitlendiriyor, pazar payımızı genişletiyoruz. Stratejik iş birlikleri ve ortaklıklar kurarak hem maliyet avantajı sağlıyor hem de rekabet gücümüzü artırıyoruz.

Tedarik zinciri yönetiminde çoklu kaynak stratejisi izliyor, yerel tedarikçi ekosistemini güçlendirerek ithalat bağımlılığını minimize ediyoruz. Kritik hammaddeler için alternatif tedarik kanalları oluştururken, dijital dönüşümle entegre ettiğimiz



Hakan Küçük

Tefaş A.Ş.

Strateji ve Kontrol Sorumlusu

Nakit akışını merkeze alan bir finansal disiplinle ilerleyen şirket, verimlilik odaklı optimizasyonlar ve stratejik otomasyon yatırımlarıyla rekabet gücünü korumaya çalışıyor. Ancak asıl dönüşüm, yüksek katma değerli ürün portföyüne geçişte yatıyor. Proje ve Ar-Ge ekiplerinin öncülüğünde geliştirilen yaratıcı iş birlikleri, maliyet avantajı kadar pazar direncini de artırıyor.

risk yönetimi sistemleri sayesinde proaktif önlemler alıyoruz. ERP ve Kalite Yönetim Sistemlerimizde yaptığımız iyileştirmelerle süreç verimliliğini artırıyor, kurumsal hafızamızı güçlendiriyoruz.

En değerli varlığımız olan insan kaynağına yaptığımız yatırımlar, bu dönüşümün temel taşı oluyor. Çalışanlarımızın yetkinliklerini geliştirmeye yönelik eğitim programları düzenliyor, kariyer gelişim yollarını çeşitlendiriyoruz. Pandemi döneminde gösterdiğimiz istihdam kararlılığı ve çalışanlarımıza duyduğumuz güven, EYT sürecinde bize önemli bir dayanak oldu. Nitelikli işgücünü yetiştirmek ve korumak, sürdürülebilir başarının olmazsa olmazı.

Yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlik konularında da öncü adımlar atıyoruz. OEM müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda çevre dostu üretim süreçlerine geçiş yapıyor, enerji verimliliğini artırıcı önlemler alıyoruz. Regülasyonların değişimini yakından takip ederek, yeni teknolojilere uyum sağlama sürecimizi stratejik olarak yönetiyoruz.

Geleceğin sanayisi, değişimi yönetebilen, dirençli ve sürdürülebilir iş modelleri kurabilenlerin olacak. Biz bu vizyonla yolumuza devam ediyor, zorlukları fırsata dönüştürüyoruz. ●

Tedarik zinciri yönetiminde "öğrenen organizasyon" mantığı hakim. Sürekli gelişime açık tedarikçilerle kurulan uzun vadeli ortaklıklar, alternatifli üretim prosesleri ve dijital çözümlerle desteklenen risk yönetimi, krizleri fırsata dönüştürüyor.



Kalite Bizim İşimiz !

PROSERVICE GROUP

Otomotiv, havacılık, beyaz eşya ve diğer endüstrilerde kalite kontrol, seçme ve ayıklama, rework, CSL I, CSL II, CSL III, mühendislik ve üretim destek alanında **Türkiye ve Almanya'da** hizmet vermektedir.

Kaliteli hizmet ve avantajlı fiyat politikalarımız ile müşterilerimize 7 gün 24 saat güvenilir, çözüm odaklı, en hızlı ve verimli şekilde hizmet sunuyoruz.

Kalite Kontrol

Mühendislik

İmalat Destek

Richard-Byrd-Str. 18, 1.OG Büro 1.30, 50829 Köln / Deutschland

+49 221 56037873

office@proservice-global.de

Akdeniz Mah. Vali Kazım Dirik Cad. No:32 D:61 İzmir / Türkiye

+90 232 425 10 07

info@proservice-global.com

www.proservice-global.com



HAKAN ÖCAL
CEO / Founder



Tedarik Zincirlerinde Kırılmayan Değil, Esnek Sistemler Kurmak

Yangın söndürmekle geçen günler bitti! Artık tedarik zincirlerimizi krizlere dirençli değil, krizlerle birlikte evrimleşecek şekilde tasarlama zamanı. Çünkü gerçek dayanıklılık, kırılmadan esneyebilen sistemlerde yatıyor.

Vedat Şahinkaya

Teklas Otomotiv
Global Tedarik Zinciri Müdürü

Tedarik Zinciri Kriz Yönetimi Yangın Söndürmek Değil. Stratejik Dayanıklılık İnşa Etmektir.

Günümüz dünyasında tedarik zinciri yönetimi artık sadece maliyetleri kontrol etmekten ibaret değil. Sürekli değişen koşullar altında, kriz yönetiminden çok daha fazlası gerekiyor: **stratejik dayanıklılık**.

Son yıllarda otomotiv tedarik zincirlerini etkileyen kesintiler sadece geçici sorunlar değil; **artık bu krizler yeni normalin bir parçası**.

- Jeopolitik gelişmeler tedarik rotalarını değiştiriyor
- Limanlardaki tıkanıklıklar teslimat sürelerini tehdit ediyor
- Hammadde teminindeki dalgalanmalar maliyetleri öngörülemez kılıyor
- İşgücü eksikliği üretim hatlarını yavaşlatıyor
- Tarife ve ticaret politikalarındaki belirsizlikler planlamayı zorlaştırıyor
- Siber güvenlik tehditleri dijital operasyonları riske atıyor

Peki bu karmaşık ortamda nasıl ayakta kalınır?

Cevabım net: Tedarik zincirlerini,

bozulduktan sonra değil, ilk günden itibaren esnek olacak şekilde tasarlamalıyız.

Dayanıklılık, bir tepki değil; bir stratejidir.

- Bu, tek tedarikçiye bağımlı olmak demektir.
- Bu, zinciri uçtan uca dijital olarak izleyebilmek demektir.
- Bu, silo yapılar yerine bütünleşmiş ekiplerle çalışmak demektir.
- Ve bu, “ya olursa?” senaryolarına hazırlıklı olmak demektir.

Stratejik dayanıklılık, sistemleri ve insanları kırılmak değil, esnemek üzere hazırlamaktır.

Ancak bu şekilde kesintisiz operasyon, daha düşük risk ve sürdürülebilir rekabet avantajı mümkün olur.

Stratejik dayanıklılık, sadece sistemlerin değil, ekiplerin de krizlere karşı güçlü kalmasını sağlar. Bu sayede sadece üretimin devamlılığı değil, müşteri güveni ve rekabet avantajı da sürdürülebilir hale gelir.

Otomotiv tedarikçileri için artık mesele sadece bugünü yönetmek değil. Geleceği öngörerek, **tedarik zincirlerini kırılmadan esneyecek şekilde yeniden inşa etme zamanı**. ●



Kriz anlarında panik butonuna basan değil, otomatik pilotu devreye alan tedarik zincirleri inşa ediyoruz. Çünkü gerçek rekabet avantajı artık hızla toparlanmakta değil, hiç düşmemekte yatıyor.



Tedarik zinciri 4.0'ın olmazsa olmazı: Dijital ikizler, yapay zeka destekli risk haritaları ve her senaryoya hazırlıklı 'yaşayan' tedarik ağları. Geleceğin fabrikaları sadece üretmiyor, öngörüyor ve uyum sağlıyor.

WE MUST DESIGN SUPPLY CHAINS TO BE FLEXIBLE FROM DAY ONE.



INDEPENDENT FRONT AXLE **SUSPENSION** SYSTEM



DRIVE AXLE



Kemalpaşa Caddesi No:280
35060 Pınarbaşı-Izmir, TURKEY
P. +90 232 491 14 00
www.egeendustri.com.tr

Tedarik Zinciri Dönüşümü ve Dayanıklılık Stratejilerimiz

Küresel belirsizlikler, tedarik zinciri yönetiminde köklü değişiklikleri zorunlu kılıyor. Biz bu dönüşümü, teknoloji, esneklik ve sürdürülebilirlik odaklı stratejilerle yönetiyoruz. Geleceğin tedarik zincirleri, ancak bu şekilde krizlere dirençli hale gelebilir.

Stratejik Dönüşüm ve Önceliklerimiz

Son dönemde yaşanan tedarik zinciri krizleri ve jeopolitik gelişmeler, şirketimizin uzun vadeli stratejisini kökten dönüştürmemizi sağladı. Bu süreç, sadece acil durum yönetimi olmaktan çıkıp, iş yapış biçimlerimizi ve önceliklerimizi yeniden tanımladığımız kapsamlı bir dönüşüme yol açtı.

Yeni yaklaşımlarımız:

Dayanıklılık ve çeviklik: tek bir kaynağa veya bölgeye bağımlılığı azaltmayı, alternatif tedarikçiler ve rotalar geliştirmeyi ve lojistik ağıımızı daha esnek hale getirmeyi içeriyor.

Yerelleşme ve bölgeselleşme: jeopolitik riskleri minimize etmenin en güvenli yolu yerelleşme ve bölgeselleşmedir. Bu hedefe yol süresi, erişilebilirlik, iş birlikçilik gibi temel kazanımlar katkı sağlamaktadır.

Tedarik Zinciri Esnekliği İçin Yapısal Değişiklikler

Tedarik zincirimizde direnç ve esneklik kazanmak için şu adımları attık:

Alternatif tedarikçiler: olası bir tedarikçi aksaklığına karşı her zaman alternatif tedarikçileri hazırda bulundurmak ve düzenli olarak bu tedarikçilerin yeterliliklerini değerlendirmek.

Gerçek zamanlı izlenebilirlik: tedarik zincirinin her aşamasında (tedarikçilerden müşteriye kadar) anlık veri akışı sağlayacak dijital platformların kullanımını yüzde 100'e çıkarmayı hedefliyoruz.



Halit Selman Çalkar
Ünver Group
Tedarik Zinciri Müdürü

Müşteri iş birlikleri: Müşterilerimizden edindiğimiz kesin sipariş ve öngörülerini bilgi güvenilirliği ve tarih aralığını ileri bir seviyede yönetmeye daha fazla gayret göstermekteyiz.

Risk Yönetimi ve Dijital Çözümler

Sektörde daha çok olay tabanlı (event based) bir yaklaşım olduğu varsayımıyla, riskleri görmek konusunda IATF'nin hata türleri etki analizlerinin etkin ve güncel tutulması konusunda çalışmalarımız mevcuttur.

Teknoloji ve Sürdürülebilirlik Dönüşümü

Yapay zekâ ve otonom sürüş gibi hızla gelişen teknolojiler, beraberinde etik, güvenlik, veri gizliliği ve sorumluluk gibi pek çok soru işaretini getirmektedir. Bu belirsizlikler, hükümetleri ve uluslararası kuruluşları regülasyonlar kurgulamaya sebep olmaktadır.

Çevre politikaları ve artan müşteri beklentileri doğrultusunda, yeni projelerimizde paketleme, ürün ve süreç tasarımlarımızı entegre bir yaklaşımla yönetiyoruz. Tedarik zinciri baskısı, tedarikçilerden de çevresel performanslarını iyileştirmeleri beklenmektedir ve mevcut ve yeni tedarikçi yönetimi süreçlerinde önemli kriterlerden birisidir.

Yeni ERP dönüşüm faaliyetlerimizde karbon ayak izi ve etkinlik yönetimi gibi başlıklar önemli bir yer teşkil etmektedir.

Kriz Yönetiminde İnsan-Teknoloji Dengesi

Kritik süreçlerde hem operasyonel sürekliliği sağlamak hem de çalışan bağlılığını korumak, başarılı bir toparlanma için hayati önem taşıyor.

Operasyonel sürekliliğimizi sağlamak için, teknolojik altyapı güçlendirme ile verilerin yedeklenmesi, uzaktan çalışma imkanları sağlayan güvenli VPN ağları ve bulut tabanlı sistemler gibi dijital altyapı yatırımlarını önceliklendiriyoruz.

Tedarik zinciri esnekliği ile kritik hammadde ve hizmetler için birden fazla tedarikçiyle çalışma stratejisini uyguluyoruz. Ayrıca, coğrafi çeşitlendirme ve yerel tedarikçilerle iş birliğini artırarak dışsal şoklara karşı dayanıklılığımızı artırıyoruz. Stok yönetimi kritik hammaddelerde ve bileşenlerde güvenlik stoklarımızı artırdık.

Olası kayıp ve riskleri en aza indirmek için, düzenli tatbikatlar ile planın sadece kâğıt üzerinde kalmaması için düzenli olarak tatbikatlar yapıyoruz. ●

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

Dijital Çağda Sanayi Dayanıklılığı Türk Tedarikçisinin Dönüşüm Yolculuğu

Türk imalat sanayisinin bel kemiği olan sac kalıp sektörü, küresel tedarik zincirindeki dalgalanmalara karşı stratejik bir dönüşüm gerçekleştiriyor. 55 yıllık deneyimiyle Yıldız Kalıp ve Teknoloji, otomotivden savunma sanayine kadar geniş bir yelpazede sunduğu çözümlerle bu dönüşümün öncülerinden biri olarak öne çıkıyor.

Altan Yıldız

**Yıldız Kalıp ve Teknoloji
Yönetim Kurulu Başkanı**

Türk Tedarikçilerinin Perspektifi

Sac kalıpcılık sektörü, imalat sanayimizin temelini oluşturuyor. Yıldız Kalıp ve Teknoloji olarak 55 yıldır otomobilden beyaz eşyaya, elektronikten savunma sanayine birçok ürünün üretimini destekliyoruz. Bu stratejik rol, sorumluluğumuzu artırıyor.

Küreselleşen dünya ve hızla ilerleyen teknolojiler kapsamında rekabeti sürdürülebilir kılmak için sürekli yenilik ve gelişim gerekiyor. Dijitalleşme, otomasyon ve yapay zeka artık iş süreçlerimizin vazgeçilmez parçaları arasında.

Tedarik Zinciri Krizleri ve Dönüşüm: Yeni Bir Yaklaşım

Tedarik zinciri krizleri ve jeopolitik gelişmeler, şirketimizin uzun vadeli stratejilerini yeniden şekillendirmesine yol açtı. 2024'te köklü bir dönüşüm başlatarak verimliliğin yanı sıra dayanıklılık ve çevikliği önceliklerimiz arasına aldık. Tedarik zinciri yönetimini maliyet merkezinden çıkarıp, stratejik bir rekabet avantajına dönüştürdük. Tek kaynak bağımlılığını azaltma, yerel ve bölgesel tedarik zincirlerini güçlendirme, dijitalleşme ve risk odaklı bir kültür oluşturma temel hedeflerimiz oldu.

Dirençli ve Esnek Tedarik Zincirleri İçin Yapısal Değişiklikler

Dirençli ve esnek tedarik zincirleri için kritik adımlar attık. Çoklu tedarikçi stratejisi ile hammadde ve bileşen temininde aksaklık riskini azalttık. Yerleşme stratejisi kapsamında bölgesel üretim merkezleri oluşturarak dışsal risklere karşı koruma sağladık. Ayrıca, kritik ürünlerde güvenlik stoğu seviyelerini yükselttik.

Karmaşık Belirsizlikleri Yönetmek: Erken Uyarı ve Dijital Çözümler

Karmaşık belirsizliklerle başa çıkmak için proaktif bir yaklaşım şart. Erken uyarı sistemleriyle küresel ve bölgesel olayların, ekonomik verilerin ve tedarik zinciri aksaklıklarının sürekli izlenmesi gerekiyor. Senaryo analizleri ile krizlere hazırlık, olası etkiler ve müdahale planlarının önceden belirlenmesi kritik. Dijital çözümler ise bu süreçte merkezi bir rol üstleniyor. Yapay zeka ve büyük veri

analizi, tedarik zincirinde şeffaflığı artırarak riskleri hızlıca tespit etmeyi sağlıyor.

Yeni Teknolojiler ve Sürdürülebilirlik: Uyum ve Rekabet Gücü

Yapay zeka ve otonom sürüş gibi yeni teknolojilere yönelik regülasyonlarla birlikte sürdürülebilirlik odaklı çevre politikaları, şirketimizin dönüşüm sürecinde önemli bir etki yaratıyor. Bu dinamiklere karşı hem uyum sağlamak hem de rekabet avantajımızı korumak amacıyla çift yönlü bir strateji benimsiyoruz. Uyum sağlama noktasında, ilgili yasal düzenlemeleri yakından takip ederek iş süreçlerimizi bu doğrultuda şekillendiriyoruz. Rekabet gücümüzü koruma stratejisinde ise bu yenilikçi teknolojileri ve sürdürülebilirlik yaklaşımını operasyonlarımıza entegre ediyor, bu sayede hem verimliliği artırıyor hem de yeni iş modelleri geliştiriyoruz. Şirketimizin operasyonel maliyetlerini düşürürken çevresel ayak izini azaltma hedefi doğrultusunda yapay zeka destekli süreç optimizasyonu ve yenilenebilir enerji yatırımlarına odaklanıyoruz.

Kriz Yönetimi ve Çalışan Bağlılığı: Başarılı Bir Toparlanma Örneği

Kriz dönemlerinde işletme sürekliliği planları uygulayıp alternatif çalışma modelleri devreye alarak operasyonlarımızı aksatmadan sürdürdük. Çalışan bağlılığını artırmak için şeffaf iletişim, eğitim programları ve destek hizmetleri ile motivasyonu yüksek tuttuk. Bu yaklaşımla krizlerden güçlü bir şekilde çıkmayı başardık. ●





İLERİ KAPLAMA TEKNOLOJİLERİYLE ÜSTÜN YÜZEY PERFORMANSI

Sakarya tesisimizde tam otomasyon hatlarımızda; otomotiv, makine, mobilya ve daha birçok sektöre özel, yüksek performanslı kaplama çözümleri sunuyoruz.



KATAFOREZ KAPLAMA
Üstün Korozyon Direnci
ve IoT Destekli
Otomasyon



TOZ BOYAMA
Zorlu
Geometrilere
Kusursuz Kaplama



**ASKI ÇİNKO - ÇİNKO
NİKEL KAPLAMA**
Hassas Parçalar İçin
Güvenilir Koruma



**FREN DİSKİ
KAPLAMA**
Bölgesel Kaplama ve
Yüksek Hassasiyet

Kimyasal Lisanslarımız:



N Norm Holding şirkettir.

info@normcoating.com

in norm-coating

**NORM
COATING**

Tarife Tehditi Altındaki Kanada Otomotiv Endüstrisine Bakış

VAROL KARSLIOĞLU



B

u yazımda, Trump döneminde zor bir süreçten geçen Kanada, daha doğrusu Ontario otomotiv endüstrisi ile ilgili bir değerlendirmeyi paylaşmak istiyorum:

Birkaç yıl önceki yazılarımdan birinde, Türkiye ile, Kanada ekonomisinin takriben yüzde 40'ını oluşturan ve Kebek Eyaleti ile birlikte Kanada'nın imalat üssü olan Ontario arasındaki benzerliklere değinmiştim. Nasıl Türkiye, Avrupa'nın yanibaşında ve Avrupa, daha doğrusu AB otomotiv sanayinin bir üretim üssü konumunda ise, ABD ve özellikle bir zamanlar dünya otomotiv sanayinin merkezi konumundaki Detroit'e yakınlığı nedeniyle Ontario eyaleti de, yüzyılı aşkın bir süredir, ABD otomotiv endüstrisinin bir uzantısı ve bir üretim üssü konumunda. Yaklaşık 130 bin kişiye istihdam sağlayan bu sektör, yüzlerce firmadan oluşan bir tedarikçi ağı olmanın yanı sıra, General Motors, Ford, Stellantis, Toyota ve Honda'nın üretim ve montaj tesislerini içeriyor.

Ancak bu yılın başında Trump'ın ikinci kez başkanlık koltuğuna oturmasıyla birlikte, Ontario otomotiv endüstrisi bir kriz sürecine girdi.

Kanada geçen yıl yaklaşık 1,3 milyon araç üretti. Buna karşılık ABD'nin 1,6 milyon birimlik fazla araç montaj kapasitesi var. Bu tablonun Trump'ın gözünden kaçması pek mümkün değil. Trump, Nisan ayında "Kana-

da'nın bizim için araç üretmesini istemiyoruz, açıkça söylemem gerekirse, kendi araçlarımızı üretmek istiyoruz" demişti.

Kanada araç üretiminin yüzde 90'den fazlasını ABD'ye ihraç etmekte. Otomotiv ürünlerinin çoğu şu anda, ABD'ye Kanada-ABD-Meksika (Serbest Ticaret) Anlaşması (CUSMA) sayesinde gümrüksüz olarak giriyor. Ancak Trump'ın pek de hoşlanmadığı ve ilk başkanlık döneminde revize ettiği CUSMA gelecek yıl tekrar gözden geçirilecek. Ayrıca, Trump'ı tanıyanlar için, onun, CUSMA'ya uygun ABD ithalatı üzerindeki tarifelerden muafiyeti istediği zaman kaldırabileceğini düşünmek çok doğal. Ontario merkezli araç montaj endüstrisini hala Kanada'nın imalat sektörünün kalbi olarak kabul etmek ise abartılı bir düşünce değil.

Bu endüstri, 2000'den bu yana yüzde 55 oranında küçüldü. O yılki 2,9 milyonluk araç üretimi geçen yıl yüzde 13 azaldı. Nisan ayında ise yüzde 23 düştü. Nisan Trump'ın Kanada ve Meksika üzerindeki otomobil tarifelerinin yürürlüğe girdiği ilk aydı. Şu anda Kanada, Kuzey Amerika araç üretiminin yalnızca yüzde 8,3'ünü gerçekleştirmekte. Bu oran, ABD'nin yüzde 66,2 ve Meksika'nın yüzde 25,5'lik payına göre oldukça geride. Üstelik Kanada ve Ontario hükümetleri endüstriyi onlarca yıldır sübvansetmesine ve son olarak yalnızca elektrikli araç (EV) tedarik zinciri oluşturmak için yaklaşık 50 milyar dolarlık federal destek sağlamasına rağmen.

Trump'ın tarife (gümrük vergisi) rejimi henüz yeni başlamışken, planlanan Kanada otomotiv sanayi yatırımları ertelendi. General Motors (GM), Ford ve Honda

Nasıl Türkiye, Avrupa'nın yanibaşında ve Avrupa, daha doğrusu AB otomotiv sanayinin bir üretim üssü konumunda ise, ABD ve özellikle bir zamanlar dünya otomotiv sanayinin merkezi konumundaki Detroit'e yakınlığı nedeniyle Ontario eyaleti de, yüzyılı aşkın bir süredir, ABD otomotiv endüstrisinin bir uzantısı ve bir üretim üssü konumunda. Yaklaşık 130bin kişiye istihdam sağlayan bu sektör, yüzlerce firmadan oluşan bir tedarikçi ağı olmanın yanı sıra, General Motors, Ford, Stellantis, Toyota ve Honda'nın üretim ve montaj tesislerini içeriyor.

t i m i





We pioneer motion

Nothing is more impressive than a clever idea that no one expected.

Making complete electric motors ourselves may have been a surprise decision, but it was a logical one, too. We have comprehensive experience of mechanical components, production processes, and winding technology, as well as an understanding of how vehicles work as a whole. This enabled us to create a range of exceptionally efficient engines, something that surprised many people.

www.schaeffler.com

SCHAEFFLER

Kanada üretimlerini ABD'ye taşımak için ilk adımları attı. Toyota ve Hyundai yeni ABD tesislerine milyarlarca dolar yatırım yapmayı taahhüt etti. Kanada da sektörde işten çıkarmalar başladı.

Kanada, ABD ve Meksika arasında otomotiv sanayinin yüksek oranda entegre olduğunu ve bunun süreceğini varsaymak çok iyimser bir yaklaşım olur. GM CEO'su Marry Barra, Trump'ın otomobil tarifelerini kamuya açık bir şekilde destekledi. Kanada'nın bir araç montaj sanayisi olmadan nasıl bir duruma geleceğini ve bunun yerini neyin alabileceğini düşünme zamanı. Unutmayın ki, G20'deki benzer bir ülke olarak Avustralya 2017 yılında otomobil üretimini durdurdu. Sekiz yıl sonra, Avustralya'nın kişi başına düşen GSYİH'si hala Kanada'dan daha yüksek. Avustralya'nın nasıl uyum sağladığını ve otomobil üretiminin geçen yıl 905.233 adetle 1972'nin zirve seviyesinin yüzde 52'sine ulaştığı Britanya'yı da incelemeliyiz.

Kanada'nın seçenekleri var ve artık onları değerlendirmenin zamanı geldi.

cak Trump için son hedefin, Kanada'daki araç üretimini tamamen ABD'ye aktarmak olduğunu hatırlayalım.

"Trump'ın bu yılın başında yaptığı, gerekirse Kanada araçlarına yüzde 100 gümrük vergisi koyma tehdidi ve ABD yönetiminin mevcut gümrük politikalarını sürdürmesi durumunda, muhtemelen Kuzey Amerika otomotiv sanayisinin uzun bir ayrışma sürecine gireceğini görebiliriz." Bu sözler, Kanada'nın büyük bankalarından Toronto Dominion'un (TD) ekonomistlerinden Andrew Foran'ın Mayıs raporunda yer almakta.

B Planı ise, kendi yolunda ilerleyen bir Kanada otomotiv sektörünü oluşturmaktır.

Kanada, tüm hükümet birimleri ve kamu sektörü için, kamyon ve diğer araçların en önde gelen tedarikçisi olmak ile başlayabilir. Çoğu şu anda ithal edilen Kanada tarım, inşaat, madencilik ve ormancılık sektörleri için ağır ekipman üretimini Kanada'da gerçekleştirmek mümkün. Ayrıca araç montaj sanayisinin ulusallaştırılması ve Caterpillar, Deere ve Komatsu gibi şirketlere karşı yüksek gümrük vergileriyle korunması,



A Planı, Kanada'nın ABD ile mevcut ticaret müzakerelerinde en iyi sonucu alması için mücadele etmektir.

Bu görüşmelerden, Kanada'nın, Kuzey Amerikalı otomotiv üreticilerinin Kanada'da araç üretmeye devam etmeleri durumunda, alüminyum, nikel ve çinko gibi Kanada'nın kritik metallerine ve minerallerine öncelikli erişim garantisi ile mevcut duruma yakın bir konumda kalmak belki mümkün olabilir. Örneğin, ABD otomotiv endüstrisi Kanada alüminyumuna büyük ölçüde bağımlıdır. Mevcut duruma başka bir düzenleme, araçlara entegre edilen ileri dijital teknolojilerin neden olduğu herhangi bir zarara karşı düzenleyici korumaların koordineli ve karşılıklı olarak uygulanmasını sağlayacak bir sistem oluşturacaktır. Bunlar yapay zeka (AI) uygulamaları, otonom çalışma, şebeke bağlantısı ve veri iletimini içerir. Bu iki düzenleme, Kuzey Amerika'da üretilen araçlara rekabetçi bir avantaj sağlarken ABD, Kanada ve Meksika'daki ulusal güvenlik ve gizlilik kaygılarını da gidermek için önemlidir. An-

Kanada'nın izleyebileceği muhtemel bir yol. B Planı, 128 yıldır yabancı sermayenin kontrol ettiği Kanada araç montaj sanayisini kurtarmanın yolu olabilir.

Korumacı, devlet güdümlü bir ekonomi politikasının, Çin'in dünyanın ikinci en büyük ekonomisi haline gelmesine olan katkılarını unutmamalı. Ancak bu yaklaşım, Kanada'nın açık pazar, özel sektör ve serbest rekabet anlayışıyla çelişiyor. Kanadalılar, potansiyel olarak istenmeyen bir emsal oluşturacak bu politikanın, ülkenin geleceği için doğru olup olmadığına ve değip değmeyeceğine karar vermek zorunda kalabilirler.

Bu yazıyı kaleme aldığım 4 Ağustos tarihinde, Kanada ile ABD arasındaki tarife (gümrük vergisi) müzakereleri halen devam etmekteydi.

Not: Bu yazı için, Ekonomist David Olive'nin Toronto Star gazetesinde 31 Temmuz 2025'te yayınlanan makalesinden yararlanılmıştır. ●

The **vital link** in the manufacturing supply chain your **heat treatment partner in Turkey...**

- Vakum altında sert lehimleme / **Vacuum brazing**
- Vakum altında sertleştirme / **Vacuum hardening**
- Vakum altında yaşlandırma / **Vacuum Aging**
- **Corr-I-Dur®**
- Karbonitrasyon / **Carbonitriding**
- Sementasyon / **Carburising**
- Normalizasyon / **Normalising**
- İndüksiyon / **Induction hardening**
- Islah / **Hardening & tempering**
- Nitrokarbürizasyon / **Nitrocarburising**



Isıl işlemler ve özel termal prosesler için dünyanın lider tedarikçisi

Havacılık Komponentlerinde
Performans, Güvenilirlik
ve Dayanıklılığı
Optimize Etmek
İçin Endüstri
İhtiyaçlarına
Yönelik
Isıl İşlem Çözümleri

Kumanda ve kontrol

Motor komponentleri

Yapısal komponentler

İniş takımı

Nadcap
Administered by PRI

ACCREDITED
Heat Treatment

GLOBAL ŞİRKET. LOKAL DESTEK

■ İZMİR	■ BURSA	■ GEBZE
IATF 16949	IATF 16949	NADCAP / AS 9100D
ISO 14001	ISO 14001	ISO 14001
ISO 50001	ISO 50001	ISO 50001



" NADCAP ve AS/EN9100D Havacılık Kalite Yönetim akreditasyonlarımız ile sektöre hizmet veriyoruz "

" AMS2750, AMS2759, AMS2770, AMS2774, AWPS007T, AMS-H-6875, STA-100-81-40, TPS382 havacılık standartlarına uygun ısıtma hizmeti veriyoruz "

" IATF16949 akreditasyonlarımız ile Otomotiv sektörüne COI-9 normlarında ısıtma hizmeti veriyoruz. "

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

e-mail: info-tr@bodycote.com

www.bodycote.com

Bodycote
İSTAŞ

Yeni Nesil, Şeffaf, Hesap Verilebilir Dijital Kalite Kontrol

PROSERVICE®
Quality Control

Proservice Group Müşteri Segment Müdürü Özlem Tinas, yeni nesil kalite kontrolün sadece teknik bir süreç olmadığını vurguluyor: "Burada ekip uyumu, şeffaf bilgi paylaşımı ve karşılıklı güven devreye giriyor. Dijital dönüşümle verimliliği artırırken, insan faktörünü sistemin merkezinde tutuyoruz."

Sektörün İçinden Gelen Bir Güç: Proservice Group

"Proservice'i kurarken hedefimiz; sahayı bilen, üretimin dinamiklerine hâkim ve her sektörde kalite odağıyla hareket eden bir yapı oluşturmaktır. Bugün Türkiye ve Almanya'da 18 şehirde, 7 yerleşik ofisimiz ve 800'ü aşkın çalışanımızla otomotiv, havacılık, beyaz eşya, elektronik ve endüstriyel üretimde geniş bir alanda hizmet veriyoruz.

Kalite kontrol, seçme & ayıklama, CSL I–II–III, rework, teknik destek, mühendislik ve üretime destek gibi birçok alanda, müşterilerimize sadece çözüm değil;

Neden Proservice Group?

"Neden Proservice? Çünkü biz kalite kontrolü yalnızca teknik bir süreç olarak değil, ekip çalışması, güven ve şeffaflık temelli bir yönetim anlayışı olarak görüyoruz. Türkiye ve Almanya'daki yöneticilerimizle yaptığımız düzenli geri bildirim toplantıları sayesinde, sahadaki gerçek ihtiyacı doğrudan kaynağından alıyor, çözümlerimizi bu ihtiyaçlara göre şekillendiriyoruz.

Almanya'da müşterilerimizden gelen en net beklenti: sistemli çalışma, süreç takibi ve güçlü bir raporlama disiplini. Türkiye'de ise hız, esneklik ve takip edilebilirlik öne çıkıyor. Biz bu iki farklı beklentiye, ortak bir kalite standardında birleştiriyor ve her iki taraf için de güvenilir bir çözüm ortağı oluyoruz.

Proservice, dijitalleşmeyi bir sistem değişikliği olarak değil, iş yapma biçiminin evrimi olarak görüyor. Bu da bizi klasik çözüm sağlayıcılardan ayıran en temel farklardan bir tanesi."

güven ve sürdürülebilirlik sunuyoruz. Dijital dönüşümün bir parçası olarak, kaliteyi sadece kontrol etmek değil, onu görünür ve ölçülebilir kılmak için çalışıyoruz. **Her geçen gün daha iyisini yapma motivasyonuyla büyümeye devam ediyoruz."**

Endüstrinin İçinden, Sahaya Dayalı Bir Yaklaşım

"Kalite kontrolü, teoriden değil sahadan öğrendim. 10 yıldır üretim hatlarının, makinelerin ve insan emeğinin tam kalbindeyim." diyor Proservice Müşteri Segment Müdürü Özlem Tinas.

Otomotiv, havacılık, beyaz eşya ve daha birçok endüstride; hizmet sunan Proservice, bu saha deneyimini dijital sistemlerle birleştirerek yeni nesil kalite kontrol anlayışını inşa ediyor.

Müşteri Segment Müdürü Özlem Tinas, değişen kalite kontrol anlayışını şöyle özetliyor: "Üretim ortamı değişiyor, dolayısıyla kalite kontrol de değişiyor. Eskiden yalnızca gözle ve formla yapılan işlemler, artık veriye dayalı sistemlerle yürütülüyor. Biz de bu dönüşümü yakından takip ediyor ve süreçlerimize entegre ediyoruz."

Anlık Takip Edilebilirlik ve Yönetici Onayı

Proservice'in üzerinde çalıştığı yeni sistem altyapısı sayesinde, sahadan gelen kalite verileri eş zamanlı olarak sistemde görünür. Girişler önce iç kontrolle onaylanıyor, ardından müşteriye raporlanıyor.

Bu yapı, hem iç denetimi hem de müşteri güvenini destekliyor. Proservice bu sistemle sadece "görmek" değil, aynı zamanda "kanıtlamak" esasına dayalı bir yaklaşımı benimsiyor.



Dijital Araçlarla Desteklenen Takip

Günlük saha görevlerinin planlanması, yapılan kontrollerin kayıt altına alınması ve geri bildirimlerin takibi, eğitimler, duyurular, izinler artık dijital uygulamalar üzerinden yürütülüyor. Proservice ekibi; kontrol formlarını doldurmak, fotoğraf ve video gibi kanıtları yüklemek, anlık notlar paylaşmak, planlama ve bilgilendirmeleri sunmak ve yöneticilerle bilgi akışı sağlamak için tüm çalışanlarının kullandığı özel geliştirilen mobil uygulamalar kullanıyor.

Bu sistem sayesinde, hem saha ekiplerinin koordinasyonu güçleniyor hem de yapılan her işlem şeffaf ve izlenebilir bir şekilde kayıt altına alınıyor. Süreçteki her adımın dijital olarak izlenebilir olması, hem iç kalite yönetimini hem de müşteri bilgilendirmesini ciddi anlamda kolaylaştırıyor.

Yapay Zekâ Destekli Görsel Kontrol

Yapay zekâ tabanlı sistemlerin sunduğu kontrol analiz yetenekleri, Proservice'in radarında. Parçaların kamera ile otomatik olarak analiz edildiği ve "uygun" ya da "hatalı" olarak ayıklandığı bu sistemler, klasik yöntemlerin ötesinde bir



doğruluk sunuyor. Henüz yaygın olarak uygulanmasa da, bu tür teknolojiler üzerine ciddi çalışmalar yürütülüyor. Bu kapsamda, üç demo projemiz başarıyla tamamlandı ve sahada önemli katma değer sağladı.

Süreç Değil, Kültür Dönüşüyor

"Yeni sistem sadece raporlama değil, aynı zamanda bir ekip bilinci getiriyor" diyen Özlem Tinas, sözlerini şöyle tamamlıyor:

"Çalışanlarımız sahada sadece kontrol yapmıyor; sürece katkı sağlıyor. Girdiği her verinin anlamını biliyor. Bu yaklaşım, kaliteyi yalnızca sonuçta değil, işin ruhunda üretmeyi sağlıyor."

Müşteri Geri Bildirimlerinden: "İşinize Güveniyoruz."

Proservice müşterilerinin geri

bildirimlerinde sıkça vurgulanan üç ana tema var: **güven, hız ve çözüm odaklılık.**

Otomotiv sektöründen bir Proservice müşterisi şöyle diyor:

"Sahada işin başında duran bir ekiple çalışmak büyük konfor. Beklentimizi anlatmamıza gerek kalmadan, nereye ne gerektiğini bilen bir ekip var. Bu da zaman kaybını önüyor."

Elektronik üretim sektöründen bir başka müşteri yorumu:

"Kalite verilerini anlık olarak görebilmek, bizim için büyük kolaylık. Süreç şeffaf, kontrolörler donanımlı, yöneticiler ise çok ulaşılabilir. Bu iş birliği bize zaman kazandırıyor."

Endüstriyel Dönüşüm, Takip Gücüyle Gerçekleşir

Proservice'in dijital sistemleri, sadece teknolojiye yatırım değil, aynı zamanda kültürel bir dönüşümün altyapısı. Ekibin üretim sahasını bilen uzmanlardan oluşması, dijitalleşme sürecinin sadece "araç" değil, aynı zamanda bir felsefe olarak benimsenmesini sağlıyor.

Özlem Tinas şöyle özetliyor: "Bugün geldiğimiz noktada, dijital dönüşümü yalnızca bir sistem değişikliği olarak görmüyoruz. Bu, bir ekip anlayışı. Takip edilebilirlik, hesap verebilirlik, şeffaflık... Bunlar birer yazılım çıktısı değil, bizim iş yapma biçimimizin temel taşları. Bu dönüşüm, Proservice'in vizyonla çalışan bir yapı olmasından kaynaklanıyor.●



TAYSAD'ın 4. Tedarik Zinciri Konferansı “Dayanıklılık” Temasıyla Gerçekleştirildi

TAYSAD, bu yıl 4'üncüsünü gerçekleştirdiği Tedarik Zinciri Konferansı ile sektörün mevcut durumunu, ihtiyaçlarını ve dönüşüm alanlarını ele aldı. Dayanıklılık temasıyla düzenlenen konferansta, çok sayıda sektör profesyoneli tecrübelerini aktarırken, 3 farklı iyi uygulama örneği de katılımcılarla paylaşıldı.

TAYSAD'ın sloganı çeviklik, dayanıklılık ve rekabetçilik

i konferansın açılışında konuşan TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Birinci, “Tedarik Zinciri Konferansı, birçok şirketin aynı sorunları benzer ekiplerle, benzer yollardan geçerek çözmeye çalışması, dolayısıyla önemli bir emek israfının ortaya çıkması fikrinden doğdu. Biz bu üreticileri, ortak fikir üreten, değer üreten ekiplerle bir araya getirecek bir platform oluşturmak ve bu platformda bilgi paylaşımları olsa, paneller olsa, konuşmacılarımız ilham verse acaba bu dönüşüm sürecini daha hızlı, daha iyi bir şekilde yönetebilir miyiz fikri ile başladık” dedi

Ekonomik krizler, sürekli değişen beklentiler, üreticilerdeki maliyet baskısı, rekabetçilik ve tedarik zincirindeki kırılmalara karşı yapılan bu mücadelede şirketlerden sadece dayanıklı olanların ayakta kalacağını vurgulayan Yakup Birinci, “Dayanıklılık, kaç kere düştüğünüzü değil, son seferde ayağa kalkıp kalkmadığınızı gösteriyor. Bizler TAYSAD yönetimi olarak TAYSAD 5.0 sloganıyla çeviklik, dayanıklılık ve rekabetçilik üzerine bir iş modeli oluşturmak üzere iş planımızı yaptık.

Bu üç madde birbirinden bağımsız gibi görünse de rekabetçilik aslında dayanıklılığın bir çıktısı oluyor. Bu dönemde karşımızda ekonomik, finansal zorluklar var. Müşteri envanterinde büyük bir değişim var. Sürdürülebilirlikle desteklenen, sosyal



TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi
Tülay Hacıoğlu Şengül

sorumlulukla karşılık bulan, diğer bir taraftan da şirket içi süreçlerde dijital dönüşümün etkin bir şekilde yönetildiği bir dönemi yaşıyoruz” diye konuştu.

Elektrikle tedarik zincirinde tüm sistemi değiştirdi

Dayanıklılık kavramının içerisinde problem çözme kabiliyetinin de olduğunu ifade eden Yakup Birinci, şöyle devam etti: “Yani özünde kendini bilmek, yapabileceklerine odaklanmak önemli bir nokta. Esneklik ise bazen sınırlarınızı zorlayacak seviyeye gelebiliyor. Daha önce otomotivin alışık olduğu sistem değişti. Yani müşteri, ‘ben istediğime, kişisel özelliklerime uygun bir şekilde mümkün olan en hızlı, en süratli bir şekilde sahip olmak istiyorum’ diyor. Dolayısıyla müşteri beklentilerini artık öngörmiyorsunuz. Bu sebeple de ana sanayiler de tedarik sanayilerinde esnek üretim modelleri kurmaya çalışıyorlar. Biz mümkün olan en hızlı şekilde



Otomotiv Sektöründe Dayanıklılık: Değişime Uyum ve Dijital Dönüşüm

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Birinci, sektörün karşı karşıya olduğu ekonomik krizler, tedarik zincirindeki kırılmalar ve artan rekabet baskısına dikkat çekerek, dayanıklılığın önemini vurguladı. “Dayanıklılık, kaç kez düştüğünüz değil, sonunda ayağa kalkıp kalkmadığınızla ölçülür” diyen Birinci, sürdürülebilirlik, sosyal sorumluluk ve dijital dönüşümün bu süreçte kritik rol oynadığını belirtti. Müşteri beklentilerinin öngörülemez hale geldiği bu dönemde, ana ve tedarik sanayilerinin esnek üretim modellerine geçiş yaptığını ifade etti. Elektrikli araçların sadece bir teknoloji değişimi değil, tedarik zincirinden iş modeline kadar köklü bir dönüşüm anlamına geldiğini vurgulayan Birinci, “Bu değişimi, yalnızca bataryalı bir araç olarak değil, tüm ekosistemin yeniden yapılanması olarak görmeliyiz” dedi





de ihtiyacımızın karşılama pozisyonundayken tabii ki araç üreticileri de bununla ilgili hızlı bir metot geliştiriyorlar. Aslında elektrikli araçlar sadece bir platform değişimi değil, bir uçtan uca tedarik zinciri yönetimi, bir iş modeli değişimi. O yüzden bu değişimi sadece bataryalı, yürüyen 4 tekerlekli bir model olarak görmemeliyiz."

Gümrük süreçlerine işaret edildi

Açılış konuşmasının ardından konferans, Boğaziçi Ventures Yönetim Kurulu Başkanı Agah Uğur'un "Zor Dönemlerde Dayanıklılık ve Değer Yaratma" isimli sunumuyla başladı. Ardından Dünya Gazetesi Yazarı, Ekonomist Dr. Hakan Çınar, "Dalgalanmalar ve Küresel Tedarik Zincirinin Yeni ekonomisi" isimli konuşmasını gerçekleştirdi.

Konferansın öğleden önceki bölümü, Vibracoustic Global Taşıma ve Paketleme Yönetimi Müdürü H. Çağlar Ter'in, "Bir Farkındalık Projesi: Paketleme Süreçlerinde Gizli Kazanımları Ortaya Çıkarmak" isimli "İyi Uygulama Örneği" ile son buldu.

4'üncü Tedarik Zinciri Konferansı'nın öğleden sonraki bölümü TAY-SAD Yönetim Kurulu Üyesi Tülay Hacıoğlu Şengül'ün konuşmasıyla başladı. Ardından Cevher Jant Tedarik Süreçleri ve İthalat Lojistik Yöneticisi Kadir Melih Gürsoy, "Dayanıklı ve Sürdürülebilir Tedarik Zinciri için Bir Anahtar: Gümrük Süreçlerinde Kontrolü Ele Almak" isimli iyi uygulama örneğini tanıttı. Konferansın son bölümü ise Arıkan Otomotiv Genel Müdürü Ahmet Arıkan, "Operasyonel Dayanıklılık ERP ve EDI



Arıkan Otomotiv Genel
Müdürü Ahmet Arıkan



Ekonomist
Hakan Çınar



Mechanica Yapay Zeka
Teknolojileri Yönetim Kurulu
Başkanı Mine Utkan Çolak



Boğaziçi Ventures Yönetim
Kurulu Başkanı Agah Uğur

ile Gerçek Zamanlı Takip" isimli iyi uygulama örneği ile başladı. Hybrid Akademi Yapay Zeka Eğitmeni Harun Seyhan'ın "Kırılganlıktan Dayanıklılığa: Hibrit Zekâ" isimli oturumuyla devam eden konferansın son konuşmasını ise Mechanica Yapay Zekâ Teknolojileri Kurucusu ve Genel Müdürü Mine Utkan Çolak'ın "1 StartUp –Yapay Zekâ ile Endüstriyel Dayanıklılık: Üretim Planlama Optimizasyonu ile Esneklik ve Süreklilik" sunumu oldu.

4'üncü Tedarik Zinciri Konferansı'nın sponsorları arasında; ERP ve dijital dönüşüm çözümleri üreten IAS ile onun entegre yazılım platformu Canias ERP, global taşımacılık ve kontrat lojistiği alanında faaliyet gösteren CEVA Lojistik, plastik ve ambalaj çözümlerinde uzman BENOPLAST, gümrük müşavirliği ve dış ticaret danışmanlığı alanında hizmet veren Kızılkaya Gümrük Müşavirliği ve kalite odaklı üretim yönetim sistemleri geliştiren QOS gibi alanında lider firmalar yer aldı..●

4. TEDARİK ZİNCİRİ KONFERANSI SPONSORLARI

ALTIN SPONSOR



GÜMÜŞ SPONSOR



BRONZ SPONSORLAR





TAYSAD, Automechanika İstanbul 2025 Fuarı'nda 62 Üyesiyle Yerini Aldı

Türkiye otomotiv tedarik sanayinin tek ve en güçlü temsilcisi olan TAYSAD, bu yıl 1.397 firmanın katılımıyla düzenlenen Automechanika İstanbul Fuarı'nda 62 üye firmasıyla birlikte yer aldı.

TAYSAD standı, fuar boyunca sektör profesyonelleri ve paydaşlar tarafından yoğun ilgiyle ziyaret edildi. Ziyaretçilere TAYSAD'ın faaliyetleri, projeleri ve sektöre sunduğu katkılar hakkında bilgi verilirken; aynı zamanda üye firmalarla birebir temaslara kurulmasına da olanak sağlandı. TAYSAD heyeti, fuar süresince yalnızca kendi standında

değil, üye ve potansiyel firmaların standlarında da ziyaretler gerçekleştirerek iş birliği olanaklarını değerlendirdi. Bu temaslarda gerçekleştirilen görüşmeler, sektörün güncel ihtiyaçları ve geleceğe yönelik iş birlikleri açısından önemli bir zemin oluşturdu.

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Birinci, fuarın ilk gününde TAYSAD üyesi firmaların standlarını



ziyaret ederek hem firmalara başarılar diledi hem de sektörün güncel durumuna ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Automechanika İstanbul 2025 Fuarı, Türk otomotiv tedarik sanayinin küresel ölçekteki gücünü bir kez daha ortaya koyarken, TAYSAD da sektörel iş birliğini ve dayanışmayı güçlendirme hedefiyle etkin bir rol üstlendi. ●





From Local Forge to Global Force



EXPORT TO MORE THAN +20 COUNTRIES
4 DIFFERENT LOCATIONS



Production Site



Sales Office / Warehouse

www.birinci.com

Küresel otomotiv satış sonrası sektörünün kalbi İstanbul'da attı

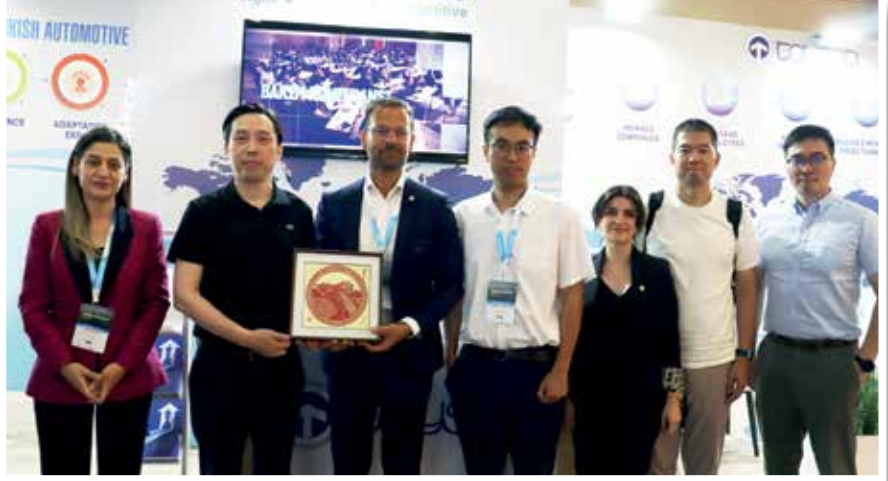
i

İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'ndeki 14 salonun yanı sıra özel olarak inşa edilen Atrium Salonu ile birlikte toplam 15 salonda gerçekleşen Automechanika İstanbul 2025; Parçalar ve Sistemler, Arıza Tespit ve Onarım, Aksesuar ve Özelleştirme, Elektrik-Elektronik ve Aydınlatma, Araç Yıkama ve Bakım, Bayi ve Atölye Yönetimi, Alternatif Sürüş Sistemleri & Yakıtlar ve Madeni Yağlar ana ürün kategorileri altında sektörün en güncel teknoloji ve hizmetlerini sergiledi.

Automechanika İstanbul markasının ulaştığı başarıda büyük katkıları olan partnerlerinden OİB, İstanbul Ticaret Odası (İTO), Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) ve TAYSAD gibi birçok resmi ve sivil toplum kuruluşları da sektöre olan desteklerini göstermek amacıyla fuarda yer aldı. Ulusal partnerlerin yanı sıra Avrupa'da ve dünya çapında faaliyet gösteren FIGIEFA, ZDK, APRA ve IBIS gibi otomotiv sektörünün en yetkin ve prestijli kurumları da Automechanika İstanbul'un uluslararası partnerleri olarak destek verdi.

Fuarda işlenen temalar ve dopdolu etkinlik programı yoğun ilgi gördü

Sergilenen binlerce ürün ve hizmet gruplarına ek olarak, Automechanika İstanbul 2025 fuarı tüm profesyoneller için kurumsal ve kişisel gelişime katkı sağlarken, fuarın yoğun temposunda dahi keyifli zaman geçirebilecekleri birçok program ve olanak sundu. En prestijli markaların



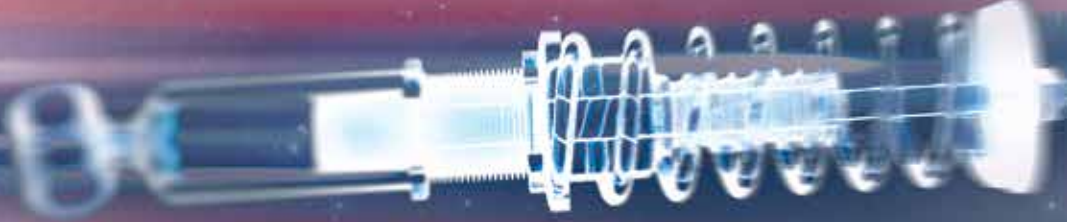
elektrikli araç modellerinin yer aldığı ve bu araçların bakım-onarım istasyonlarının uygulamalı olarak tanıtıldığı Innovation 4 Mobility by BAKIRCI özel bölümü, 12. salonda otomotiv endüstrisi profesyonellerinin en fazla ilgi gösterdiği tema olarak öne çıktı. Bu alanda BAKIRCI Garagineering ekibi 4 gün boyunca profesyonellere uygulamalı eğitimler ve sunumlar düzenledi. Yine 12. salonda yer alan Automechanika Academy progra-

mında Sürdürülebilir Mobilite İnisiyatifi'nin katkılarıyla geleceğe ışık tutan veriler, sektörel gelişmeler ve trendler alanlarında uzman isimlerin deneyimleri ve yorumları ile izleyicilere aktarıldı. Aynı salonda bu yıl "Automechanika Detailing Arena by Olex Films" adındaki yeni konseptiyle düzenlenen program kapsamındaki yarışmalarda ise profesyoneller, meslektaşlarıyla rekabet ederken hünelerini gözler önüne serdi. ●



YARIM ASRI AŞAN TECRÜBEMİZLE TÜRKİYE'DEKİ LİDERLİĞİMİZİ SINIRLARIN ÖTESİNE TAŞIYORUZ

Hızla büyüyen pazar payımızla,
küresel arenada sektörün öncüsü olarak yolumuza devam ediyoruz.





TAYSAD Başkanı Yakup Birinci ve MESS Genel Sekreteri Fatih Ay'ın değerli sunumlarıyla şekillenen TAYSAD Bursa Üye Toplantısı'nda, otomotiv sektörünün güncel dinamikleri, sendikal dönüşümler ve gelecek stratejileri ele alındı.

Sektörün Güncel Gündemi ve Sendikal Süreçler

Toplantıda, otomotiv tedarik sanayisinin son durumu, küresel ve yerel ekonomik gelişmelerin sektöre etkileri ve iş dünyasında yaşanan dönüşümler detaylı şekilde değerlendirildi. MESS Genel Sekreteri Fatih Ay'ın da katılımıyla, özellikle sendika-şirket ilişkilerindeki yeni düzenlemeler ve işbirliği modelleri üzerine önemli paylaşımlar yapıldı.

Geleceğe Yönelik Stratejik Vizyon

TAYSAD Başkanı Yakup Birinci, sektörün rekabet gücünü artırmak için atılması gereken adımları ve sürdürülebilir büyüme stratejilerini üyelerle paylaştı. Özellikle dijital dönüşüm, yeşil üretim ve Ar-Ge yatırımlarının önemine dikkat çekilirken, üyelerden gelen görüşlerle gelecek dönem projeleri şekillendirildi.

Toplantı, otomotiv tedarik sanayisinin sorunlarına çözüm önerilerinin yanı sıra, sektör paydaşları arasında işbirliğinin güçlendirilmesi açısından da verimli bir platform oldu. TAYSAD, bu tür buluşmalarla üyelerinin sesini duyurmayı ve sektörün gelişimine katkı sağlamayı sürdürecektir. ●

TAYSAD Bursa Üye Toplantısı Gerçekleştirildi



MESS Genel Sekreteri Fatih Ay ve TAYSAD Başkanı Yakup Birinci

Electronic Transformation
Elektronik Dönüşüm

Rotary Pedal
& Position
Sensors

Urea
Quality
Sensor

Slope
Sensors

Hall Effect
Sensors

Temperature
Sensors

Pressure
Sensors

Liquid&Gas
Detection
Sensors

Tire
Pressure
Control

Displays &
Electronic
Controls

Let the Change Begin...
Değişim Başlasın...



NESAN Otomotiv A.Ş.

İbrahim Turan Caddesi No:170
35470 Menderes / İZMİR

+90 232 782 56 00 (pbx)
+90 232 732 45 91

www.nesanotomotiv.com
info@nesan.com.tr





TAYSAD Ege Bölgesi Üye Toplantısı: Bilgi, Deneyim ve İş Birliği Buluşması

TAYSAD , Ege Bölgesi üyelerine yönelik bilgi dolu ve ilham verici bir toplantı gerçekleştirdi. İzmir’de düzenlenen buluşmada, sektörün güncel trendleri ve iş dünyasındaki gelişmeler masaya yatırılırken, üyeler arasında güçlü bir deneyim paylaşımı sağlandı.



SMALL THINGS MAKE BIG THINGS HAPPEN



obel[®]
CIVATA

WWW.OBEL.COM.TR



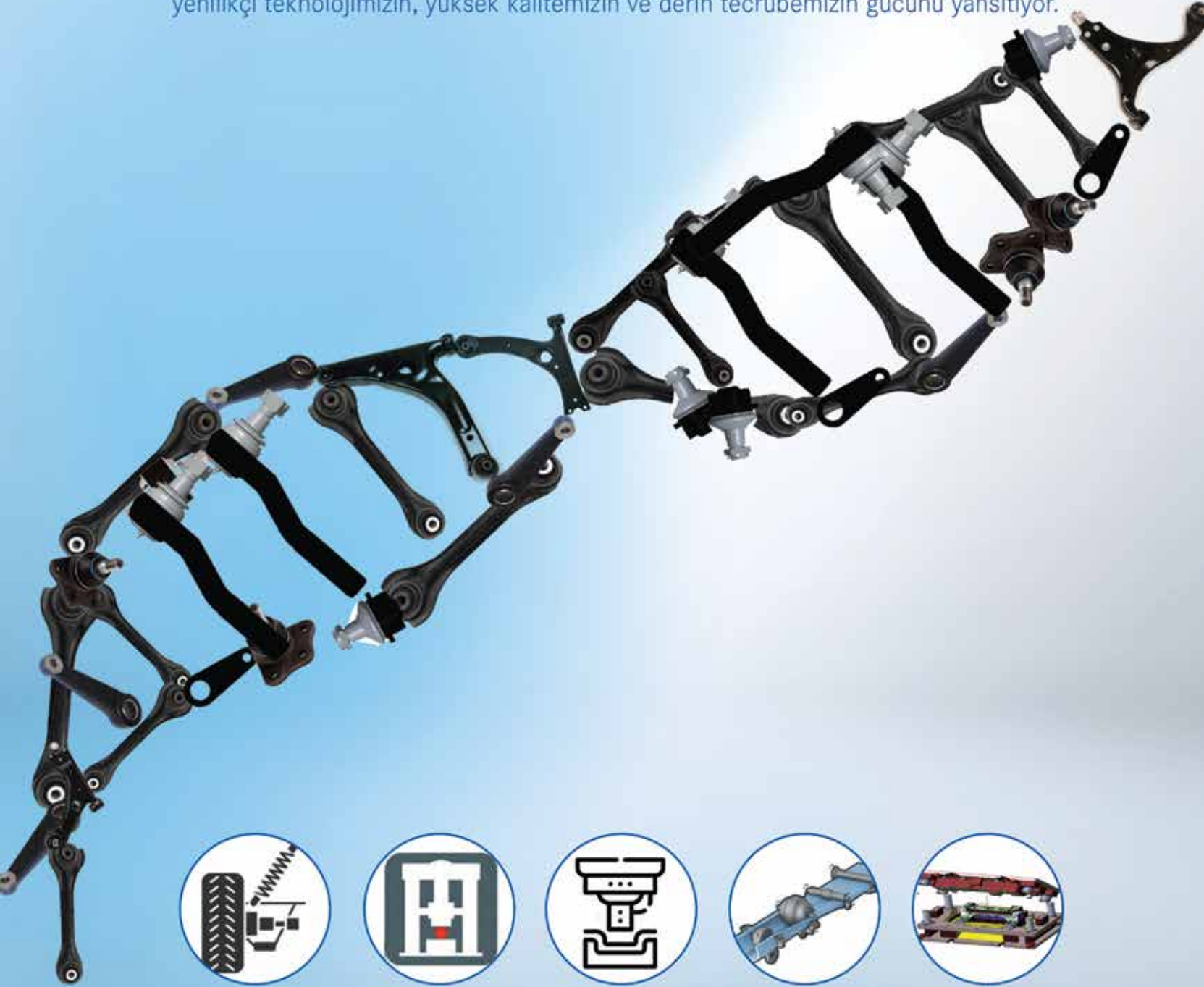
TAYSAD Konya Üye Ziyaretleri: Güçlü Bağlar, Güçlü Sektör

TAYSAD olarak, üyelerimizle kurduğumuz yakın iletişim ve iş birliği en büyük önceliğimizdir. Bu kapsamda gerçekleştirdiğimiz Konya üye ziyaretlerinde, sektörümüzün dinamiklerini yerinde gözlemleme ve üyelerimizin görüşlerini doğrudan alma fırsatı bulduk.



HER ARACIN GENETİĞİNE UYGUN KUSURSUZ PARÇALAR BİZDE

Aracınızın genetik yapısına mükemmel uygun sağlayan parçalarımız, yenilikçi teknolojinin, yüksek kalitemizin ve derin tecrübemizin gücünü yansıtıyor.



Direksiyon ve
Süspansiyon Parçaları



Sıcak Dövme



Sac Parça



Rollform



Kalıp Üretimi

TAYSAD Üye Firmaları, HABAŞ ile Yılın İkinci Tedarikçi Günü'nde Buluştu



TAYSAD'ın sektör paydaşlarını bir araya getiren geleneksel Tedarikçi Günleri'nin ikinci etkinliği, yoğun katılımı ile gerçekleşti. 156 sektör profesyonelinin bulunduğu organizasyonda, üye firmalar HABAŞ yetkilileriyle stratejik görüşmeler yaparak yeni iş potansiyellerini masaya yatırdı.

Tedarik Sanayi için Stratejik Buluşma

TAYSAD'ın düzenlediği etkinlik, Genel Sekreter Sevgi Özçelik ve Yönetim Kurulu Üyesi Atacan Güner'in açılış konuşmalarıyla başladı. Konuşmalarda, sektörde iş birliklerini artırma vizyonu ve HABAŞ gibi stratejik ortaklarla kurulan diyalogun önemi vurgulandı. Bu tür buluşmaların, tedarik sanayinin sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacağına dikkat çekildi. Etkinliğin, sektörün geleceği için somut adımlara dönüşmesi bekleniyor.

HABAŞ'ın Sektörel Vizyonu ve Paylaşımları

Etkinlikte konuşan HABAŞ Genel Müdürü Hüseyin Urkun, katılımcıları şirketin operasyonel yapısı ve sektördeki rolü hakkında detaylı bir şekilde bilgilendirdi. Sunumda öne çıkan başlıklar arasında; üretim kapasitesi, kalite politikaları ve önümüzdeki dönemde hayata geçirilmesi planlanan yatırımlar yer aldı. Bu paylaşımlar, dinleyiciler için sektör dinamiklerini anlamaya yönelik değerli bir rehber niteliği taşıdı. ●



TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi
Atacan Güner



Habaş Genel Müdürü
Hüseyin Urkun

JANT İHRACATINDA TÜRKİYE'NİN LİDERİ!

Türkiye'nin otomotiv sektöründeki
uluslararası etkisini artırmaya,
müşterilerimize dünya standartlarında
performans ve kalite sunmaya kararlıyız.





İmza töreni, Sakarya Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hamza Al ile TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Berke Ercan tarafından gerçekleştirildi. Törene ayrıca TAYSAD Yönetim Kurulu Muhasip Üyesi Bülent Yazıcı da katıldı. Protokol, öğrencilere sektörle doğrudan temas kurma ve uygulamalı tecrübe edinme fırsatları sunmayı amaçlıyor.

Sakarya Üniversitesi ile TAYSAD Arasında Otomotiv Alanında İş Birliği Protokolü

Sakarya Üniversitesi ile TAYSAD arasında imzalanan iş birliği protokolü, otomotiv tedarik sanayinin geleceğine yön verecek nitelikte. Protokol kapsamında öğrencilere staj ve kariyer imkanları sunulacak, sektöre yönelik eğitim programları hayata geçirilecek ve Ar-Ge projelerinde üniversite-sanayi iş birliği güçlendirilecek.

Protokol, Sakarya Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hamza Al ile TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Berke Ercan tarafından imzalanırken, TAYSAD Yönetim Kurulu Muhasip Üyesi Bülent Yazıcı da törene katıldı.

Üniversiteler, bilimi sektörle buluşturmalı

Törende konuşan Sakarya Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hamza Al, üniversite olarak öğrencileri sektör temsilcileriyle buluşturmayı önemsediklerini vurgulayarak şunları söyledi: "Üniversiteler yalnızca bilgi üretmekle kalmamalı, aynı zamanda bu bilgiyi toplumla ve özellikle sektörle buluşturmalıdır. Biz Sakarya Üniversitesi olarak bu anlayışla hareket ediyor, öğrencilerimizin henüz

mezun olmadan sektörle temas kurmalarını önemsiyoruz. Bu protokol, iş dünyası ile akademi arasında kurulan köprünün somut bir göstergesidir."

Prof. Dr. Al, Sakarya Üniversitesinde yürütülen uygulamalı projelerin sayısındaki artışı da bu iş birliklerine bağlayarak, "Sektör temsilcilerimizle akademisyenlerimizi aynı masa etrafında buluşturdukça ortaya çıkan projeler hem öğrencilerimize hem ülkemizin sanayi gücüne değer katıyor" ifadelerini kullandı.

Öğrencilere eğitim, staj ve Ar-Ge fırsatları

Protokol kapsamında; Sakarya Üniversitesi öğrencilerinin, otomotiv ve otomotiv tedarik sanayi alanındaki teorik bilgilerini pratikle pekiştirmelerine olanak tanınacak. Öğrencilerin

sektör temsilcileriyle doğrudan iletişim kurmaları, staj ve uygulamalı eğitim yoluyla sektörü tanımaları ve mezuniyet öncesinde deneyim kazanmaları teşvik edilecek.

İş birliği, eğitim ve seminerlerin yanı sıra ortak Ar-Ge projeleri, sertifika programları ve istihdam olanaklarını da içeren geniş kapsamlı bir çerçeve sunuyor. Protokol ile TAYSAD üyesi firmalar ile Sakarya Üniversitesi öğrencileri arasında güçlü bir iş birliği zemini oluşturulması hedefleniyor.

Protokolün yürürlük süresi bir yıl olarak belirlenirken, tarafların mutabakatı halinde sürenin uzatılması da mümkün olacak. İş birliği süresince öğrenci güvenliği, veri gizliliği ve akademik takvime uygunluk temel ilkeler olarak gözetilecek. ●



INNOVATING *e*LECTROMECHANICS *To* SHAPE THE FUTURE OF MOBILITY



Steering Columns



Motion Controls



Access Controls



Structural Systems



We are at the heart of every innovation.

We are proud of contributing to the digital revolution innovations in technology supply spanning from automotive to consumer electronics, from industrial electronics to defense industry.

We provide a distinguished product portfolio in electronic components, particularly in semiconductor technologies, along with local supply convenience and financing advantages. Through hands-on trainings, design support and our engineering expertise, we accelerate your business.



IoT & Sensor



Power



E-Mobility



Lighting



AI & Cloud



Aerospace
& Defence

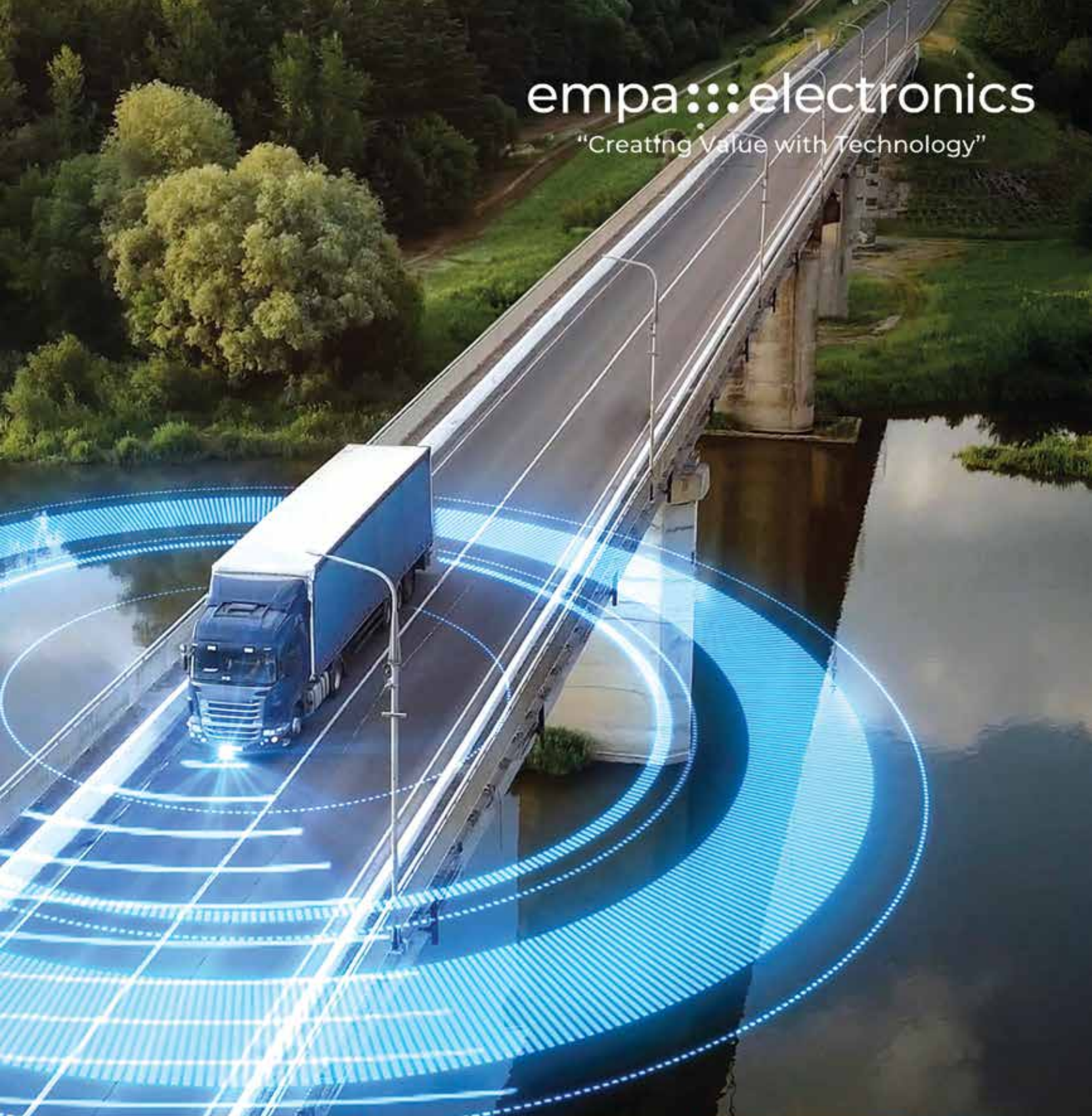


www.empa.com



empa:::electronics

"Creating Value with Technology"



TAYSAD FEYÇ Projesi: Otomotivde Fırsat Eşitliği Yolculuğu

TAYSAD'ın Fırsat Eşitliği Yolculuğu (FEYÇ) projesi, otomotiv sektöründe toplumsal cinsiyet eşitliğini güçlendirmek ve kadın istihdamını artırmak için kritik bir adım olarak öne çıkıyor. Üçüncü döneminde Aisin, Cevher Jant, Dönmez Debriyaj ve Ecoplas gibi sektörün öncü firmalarını bir araya getiren proje, insan kaynakları politikalarından sahaya kadar eşitlikçi dönüşümü hedefliyor. Bu dosyada, katılımcı şirketlere yönelttiğimiz "Kriz dönemlerinde toplumsal cinsiyet eşitliği çalışmaları kurum kültürünüzü nasıl destekledi?" ve "Bu çabalar stratejik dayanıklılığınıza nasıl katkı sağlıyor?" gibi sorularla, eşitliğin sürdürülebilir kalkınmadaki rolünü masaya yatırıyoruz. Çünkü inanıyoruz ki; çeşitlilik ve kapsayıcılık, otomotiv sektörünün geleceğine ivme kazandıracak en güçlü itici güçlerden biri.



Otomotiv Sektöründe Dönüşümün İnsan Hali: FEYÇ ile Kapsayıcılık Yolculuğu

Aisin'in organizasyonel gelişim vizyonu, TAYSAD'ın Fırsat Eşitliği Yolculuğu projesinin temel taşlarını oluşturuyor. Otomotiv tedarik sanayinde toplumsal cinsiyet eşitliği ve kapsayıcılık alanında önemli adımlar atan bu girişim, sektörün geleceğine ışık tutuyor.

Sinem ELİK

Aisin
Organizasyonel Gelişim Uzmanı

Krizlerde Dayanışma Kültürü

Çeşitlilik, Eşitlik ve Kapsayıcılık politikaları, zorlu dönemlerde kurum kültürünün bel kemiğini oluşturuyor. Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Eğitimleri ve farkındalık çalışmaları sayesinde şekillenen empatik iletişim ortamı, ekipler arasındaki dayanışmayı güçlendirerek organizasyonel direnci artırıyor.

Yetenek Havuzunda Çeşitlilik

Kadın istihdamını teknik alanlara taşıyan uygulamalar ve yüzde 50 cinsiyet dengesini hedefleyen staj programları, yetenek yönetiminde yeni bir perspektif sunuyor. Bu yaklaşım, liderlik gelişiminden çalışan bağlılığına kadar uzanan sürdürülebilir bir insan kaynağı stratejisinin temelini oluşturuyor.

Sahada Dönüşüm

Üretim hatlarında kadın çalışanların başarı hikayeleri ve kadın şoför istihdamı gibi projeler, sektördeki kalıp yararı kırma hedefiyle

hayata geçiriliyor. Oryantasyon süreçlerine entegre edilen Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Eğitimleri ve bilinçli farkındalık çalışmaları, kapsayıcı bir çalışma kültürünün yerleşmesine katkı sağlıyor.

Liderlikte Çeşitli Bakış Açıları

Kadın liderlerin yetiştirilmesine odaklanan programlar, karar alma mekanizmalarına farklı perspektifler kazandırıyor. Bu strateji, sadece bir proje sınırları içinde kalmayıp kurumsal DNA'ya işlenerek uzun vadeli bir dönüşüm vaat ediyor.

Toplumsal Etki

Koruncuk Vakfı iş birliği ve ileri dönüşüm projeleriyle genişleyen sosyal sorumluluk çalışmaları, mentorluk programları ve eğitim destekleri sayesinde kadın istihdamı ve genç yeteneklerin gelişimine katkı sunuluyor.

Sinem Elik'in deyişiyle: "Çeşitlilik ve kapsayıcılık, sürdürülebilir başarının olmazsa olmazıdır. FEYÇ projesiyle bu değerleri kurum DNA'mıza işliyoruz." Bu vizyon, otomotiv sektörünün insan odaklı dönüşümüne rehberlik etmeye devam edecek gibi görünüyor. ●





TEZMAKSAN
ROBOT TEKNOLOJİLERİ

CubeBOX Blues DR MAX 3P

Tak & Çalıştır Robot Otomasyon Sistemleri



www.tezmaksanrobotik.com

Eşitlik ve Kapsayıcılıkla Güçlenen Bir Kurum Kültürü

Fatoş Hüseyinca

Cevher Grubu
İnsan Kaynakları ve
Kurumsal İletişim Müdürü



Cevher Grubu olarak "Fırsatı Eşitle, Yeteneği Çeşitle" projesini yalnızca bir sosyal sorumluluk girişimi olarak görmüyor; toplumsal cinsiyet eşitliğine olan inancımızı yayınladığımız politikalarla somutlaştırarak tüm iş süreçlerimize entegre ediyoruz.

Bu kapsamda uzun süredir devam ettirdiğimiz uygulamaları ihtiyaç halinde yeniden değerlendiriyor; hayata geçirdiğimiz aksiyonlarla kurum kültürümüzü daha eşitlikçi ve kapsayıcı bir yapıya dönüştürmeye odaklanıyoruz.

Aynı zamanda mevcut uygulamalarımızı daha ileriye taşımak amacıyla, kadın çalışanlarımız için fiziki alan iyileştirmeleri yapıyor, mevcut kadın soyunma ve emzirme odalarını daha konforlu ve işlevsel hale getirmek üzere geliştirmeye yönelik çalışmalar sürdürüyoruz. Bu uygulamalara ek olarak, tüm çalışanlarımızı kapsayan Toplumsal Cinsiyet Eşitliği eğitimleri düzenliyoruz.

Kurum içinde farkındalık yaratan iletişim faaliyetleri ve yönetsel sahiplenme sayesinde, çeşitlilik odaklı bakış açısını sürdürülebilir kılıyoruz. Kadın istihdamının artırılmasını, fırsat eşitliğini ve çeşitliliği teşvik etmeyi temel önceliklerimiz arasında görüyoruz. Bu doğrultuda, işe alım süreçlerinde kapsayıcı yaklaşımı sistematik şekilde uygularken hem yönetim kadrolarında hem de sahada kadın çalışan oranını artırmaya yönelik aktif politikalar yürütüyoruz.

Tüm bu çalışmalar, yıllardır kararlılıkla sürdürdüğümüz çeşitlilik ve kapsayıcılık stratejimizin birer parçası olarak yalnızca bugünün kriz ortamlarına karşı değil, aynı zamanda geleceğe yönelik dirençli, adil ve katılımcı bir kurum kültürü inşa etmemize katkı sağladığına inanıyoruz. ●

Krizlere Karşı Kültürel Bir Kalkan: Eşitlik

Şura Davarcı

Ecoplas
Stratejik İnsan Kaynakları
Kıdemli Uzman

Otomotiv sektörü, değişim ve krizlere hızla uyum sağlaması gereken sektörlerin başında geliyor. Bizce bu adaptasyon yalnızca teknolojiyle değil, insanla başarılabilir. Toplumsal cinsiyet eşitliği çalışmalarımız, kriz dönemlerinde kültürümüzü güçlendiren görünmez bir kalkan oldu. Çünkü çeşitliliğin olduğu yerde yalnızca fikir değil, empati de çoğalıyor.

Kapsayıcılığı bir politika olmanın ötesinde potansiyeli tanıyan, fırsatı eşitleyen bir yaklaşım olarak ele alıyoruz. Yetenek yönetiminden liderlik gelişimine kadar cinsiyet fark etmeksizin eşit erişim anlayışıyla ilerliyoruz. Liderliği temsil ile sınırlamadan etki odağında ele alıyoruz.

Afet dönemlerinde hayata geçirdiğimiz kurum içi projeler ve destek mekanizmaları toplumda ve çalışanlarımız arasında da güçlü bir dayanışma kültürü oluşturdu. Kadın çalışanlarımızın görünmeyen yüklerini fark ederek onları destekleyen uygulamalar geliştirdik.

FEYÇ projesine başlarken hayalimiz, "kadın bunu yapabilir mi?" sorusunun tamamen gündemden kalkmasıydı. Bugün bu hayali; teknik gözlemler, gelişim odaklı değerlendirmeler ve sahada karşılığı olan uygulamalarla destekliyoruz. Hedefimiz yalnızca kadın istihdamını artırmak değil, genç yeteneklerin cinsiyetten bağımsız gelişebileceği sürdürülebilir bir yapı oluşturmak. Çünkü inanıyoruz ki, her insan her işi yapabilir. ●





Triggering Motion Since 1984

Almanya/
Germany

CAVO AUTOMOTIVE ENGINEERING GmbH

Faaliyet/Scope: Kalite ve Mühendislik Ofisi

Lokasyon/Location: Almanya/Germany

CAVO AUTOMOTIVE NA INC

Faaliyet/Scope: Kalite ve Mühendislik Ofisi/
Engineering and Quality Office

Lokasyon/Location: Kanada/Canada

Kuzey Amerika/
North America

CAVO AUTOMOTIVE SLOVAKIA S.R.O

Faaliyet/Scope: Üretim Tesisi/Production Facility

Lokasyon/Location: Slovakya/Slovakia

Slovakya/
Slovakia

Türkiye/
Turkey

CAVO OTOMOTİV TİC.VE SAN. A.Ş.

Faaliyet/Scope: İdari Merkez, Üretim Tesisi/
Headquarter-Production Facility

Lokasyon/Location: Türkiye/Turkey



Dönmez Debriyaj'da Toplumsal Cinsiyet Eşitliğiyle Sürdürülebilir Bir Gelecek İnşası

Yönetim Kurulumuzun yüzde 80'i kadınlardan oluşuyor. Şimdi bu vizyonu tüm organizasyona yayıyoruz: Ergonomiden liderlik programlarına, iletişim dilinden performans sistemlerine kadar her adımda eşitliği sistemli bir şekilde inşa ediyoruz!

Dönmez Debriyaj'da Eşitlik Manifestosu

21.

yüzyıl iş dünyasında toplumsal cinsiyet eşitliği, artık yalnızca bir insan hakları meselesi değil; aynı zamanda kurumsal sürdürülebilirliğin, yenilikçiliğin ve rekabet gücünün temel taşlarından biri haline geldi. Biz de bu bilinçle hareket ederek, FEYÇ projesini hayata geçirdik. Bu girişimle sadece sektörümüzde öncü bir rol üstlenmekle kalmıyor, aynı zamanda iş dünyasının geleceğine yön verecek bir dönüşümün de parçası oluyoruz. Çünkü biliyoruz ki; çeşitlilik ve kapsayıcılık, yalnızca adil değil, aynı zamanda daha yenilikçi, dirençli ve verimli bir iş modelinin de anahtarıdır.

Kurumsal DNA'da Köklü Bir Eşitlik Anlayışı

Şirketimiz, kuruluşundan bu yana cinsiyet, etnik köken, inanç veya dil temelli ayrımcılığa asla yer vermeyen bir kültür inşa etti. Yönetim Kurulumuzdaki yüzde 80 kadın oranı, bu anlayışın en somut göstergesi. Ancak FEYÇ projesiyle birlikte, uzun yıllardır "doğal" kabul ettiğimiz bu eşitlik anlayışını daha sistematik, ölçülebilir ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturduk. Bu kapsamda:

Resmi politika dönüşümü: Toplumsal cinsiyet eşitliği politikamızı yazılı bir belge haline getirerek tüm paydaşlarımızla paylaştık.

Kapsayıcı iletişim devrimi: "Eşitlikçi Dil Sözlüğü" oluşturarak, günlük iletişimimizden resmi yazışmalarımıza kadar her alanda kapsayıcı bir dil benimsedik.

Stratejik entegrasyon: Sürdürülebilirlik stratejimizin merkezine eşitlik ilkelerini yerleştirerek, tüm operasyonel süreçlerimizi bu bakış açısıyla yeniden şekillendirdik.

Sektörde Köklü Dönüşüm

Metal sanayi, geleneksel olarak erkek egemen yapısıyla bilinen bir sektör. Biz ise bu kalıbı kırmak ve kadınların sektörde hak ettikleri yeri almalarını sağlamak için kapsamlı bir dönüşüm süreci başlattık. Bu süreçte:

Ergonomik devrim: Ağır fiziksel gereksinimli üretim proseslerini yeniden tasarlayarak, kadın çalışanlarımızın da rahatlıkla çalışabileceği ergonomik çözümler geliştirdik.

FEYÇ projesi, bizim için yalnızca bir sosyal sorumluluk girişimi değil; aynı zamanda işimizin geleceğini garanti altına alan stratejik bir yatırım. Çünkü biliyoruz ki; farklı bakış açıların, yeteneklerin ve deneyimlerin özgürce bulunduğu ortamlar, krizlere dirençli, müşteri odaklı ve yenilikçi çözümlerin doğduğu yerlerdir. Bugün attığımız her adım, yarının daha adil, daha sürdürülebilir ve daha insan odaklı bir sanayi ekosistemine katkı sağlıyor.



Güvenli ve konforlu çalışma ortamları: Kadın soyunma odalarını modern standartlara uygun şekilde yeniledik, genişlettik ve tüm çalışanlarımızın ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde düzenledik.

Güvenli ulaşım çözümleri: Özellikle gece vardiyalarında çalışan kadın çalışanlarımız için güvenli ve konforlu ulaşım alternatifleri sunarak, iş-yaşam dengesini destekledik.

Liderlikte Cinsiyet Dengesini Sağlamak

Cinsiyet eşitliğinin gerçek anlamda sağlanabilmesi için, kadınların yalnızca işe alınmalarının yeterli olmadığını biliyoruz. Onların karar alma süreçlerine aktif katılımını sağlamak ve liderlik pozisyonlarında daha fazla temsil edilmelerini teşvik etmek de en az o kadar önemli. Bu doğrultuda:

Liderlik gelişim programları: Orta ve üst kademe kadın çalışanlarımız için özel mentorluk ve liderlik geliştirme programları tasarladık.

Kapsayıcı yönetim eğitimleri: Yöneticilerimize yönelik toplumsal cinsiyet eşitliği ve kapsayıcı liderlik eğitimleri düzenleyerek, yönetim kademelerinde farkındalığı artırdık.

Performans sistemlerinde dönüşüm: Kurumsal performans değerlendirmeye sistemlerimizi, eşitlik odaklı bir bakış açısıyla yeniden yapılandırdık.

Sektörel Kalıpları Kırmak, Yeni Bir Standart Belirlemek

Otomotiv tedarik zincirinin önemli bir halkası olarak, toplumsal cinsiyet eşitliğinin bir "lüks" değil, sektörün geleceği için bir zorunluluk olduğuna inanıyoruz. Bu inançla:

Eşitlikçi işe alım politikaları: İnsan Kaynakları süreçlerimizi, önyargılardan arındırılmış ve fırsat eşitliğini gözetten bir yaklaşımla yeniledik.

Sektörel iş birlikleri: Diğer sanayi kuruluşlarıyla iş birliği yaparak, sektör genelinde eşitlikçi uygulamaların yaygınlaşmasına öncülük ediyoruz.

Toplumsal etki: Kadınların metal sanayideki varlığını normalleştirmek amacıyla, meslek liseleri ve üniversitelerle iş birlikleri geliştiriyoruz. ●

S

SARIGÖZOĞLU



ABB, BrightLoop ile Elektrifikasyon Gücünü Artırıyor

ABB, gelişmiş güç elektroniği alanında Fransız yenilikçi şirket BrightLoop'u satın almak üzere bir anlaşma imzaladığını duyurdu. Bu satın alma, ABB'nin sanayi taşımacılığı ve gemi tahrik sistemlerinde elektrifikasyon stratejisini hızlandırma hedefinin bir parçası olarak gerçekleşiyor.



S

atın almayla birlikte, ABB; inşaat ve madencilik ekipmanlarından elektrikli feribotlara ve açık deniz gemilerine kadar en zorlu uygulamalara özel, kompakt, sağlam ve akıllı güç dönüşüm sistemleri sunma yetkinliğini artıracak. Anlaşma kapsamında ABB, BrightLoop'un yüzde 93'lük çoğunluk hissesini satın alacak ve kalan yüzde 7'lik azınlık payını ise 2028

yılında devralmayı planlıyor. BrightLoop'un yönetim ekibi, ABB bünyesinde de işin başarısında kilit rol oynamaya devam edecek.

BrightLoop'un teknolojisinin ve ekibinin ABB'ye entegrasyonu; şirketin hizmet verebildiği kurulu sistem sayısını artırmasını, dijital yeteneklerini güçlendirmesini ve elektrifikasyon portföyü genelinde inovasyonu hızlandırmasını sağlayacak. ABB, BrightLoop'un Fransa'daki mühendislik ve üretim faaliyetlerini korumayı ve bu operasyonları küresel ölçekte büyümek için yatırım yapmayı planlıyor. Her iki şirketin birleşen yetkinlikleri, ortak bir vizyonu destekleyecek: Akıllı, verimli ve sürdürülebilir güç dönüşümü yoluyla enerji dönüşümünü mümkün kılmak. ●

ABB, Enerji Depolamada Erişilebilirliği ve Esnekliği Yeniden Tanımlıyor

Yeni Batarya Enerji Depolama Sistemleri Hizmeti, finansal ve operasyonel engelleri ortadan kaldırarak şirketlerin enerji karışımını çeşitlendirmesine yardımcı oluyor.



A

BB, yeni Batarya Enerji Depolama Sistemleri Hizmeti'ni (BESS-as-a-Service) tanıttı. Bu esnek ve sıfır sermaye yatırımı gerektiren çözüm, temiz, dayanıklı ve erişilebilir enerjiye geçişi hızlandırmak üzere tasarlandı. BESS-as-a-Service, temiz teknolojilerin benimsenmesinin önündeki engelleri ortadan kaldırmak ve sanayilerin net sıfır hedefine geçişini hızlandırmak amacıyla geliştirilen yeni nesil hizmet modellerinin ilk örneğini oluşturuşuyor. ●

ABB ve Applied Digital, Yapay Zekaya Güç Veren Veri Merkezleri İçin Güçlerini Birleştirdi

Y

eni nesil veri merkezlerinin geliştiricisi ve işletmecisi olan

Applied Digital, ABD'nin Kuzey Dakota eyaletinde sıfırdan inşa edilen 400 MW kapasiteli kampüsünde ABB ile bir altyapı ortaklığı başlattı. Bu iş birliği, hızla gelişen yapay zeka

(AI) yeteneklerinin ihtiyaçlarını karşılayacak hızlı, güvenilir ve enerji verimli çözümler sunmayı hedefliyor.

Ortaklığın merkezinde, ABB'nin sektörde bir ilk olan HiPerGuard Orta Gerilim Statik Kesintisiz Güç Kaynağı (UPS) çözümünü içeren yeni bir orta gerilim güç mimarisi yer alıyor. HiPerGuard



teknolojisi, veri merkezlerinin güç yoğunluğunu artırırken elektriksel altyapı alanını küçültüyor ve enerji verimliliğini yükseltiyor. ●



YILDIZ KALIP ve TEKNOLOJİ A.Ş.

Ömerli Mah. İhsangazi Sk. No: 28 Arnavutköy / İstanbul

www.yildizkalip.com - yildizkalip@yildizkalip.com

Birinci Otomotiv'den Operasyonel Mükemmellikte Kurumsal Atılım

Birinci Otomotiv, Operasyonel Mükemmellik (OP-EX) departmanı ile yalın dönüşüm yolculuğuna hız veriyor! Kobetsu Kaizen metodolojisi ve çalışan katılımıyla verimlilik, kalite ve sürdürülebilirliği merkeze alan şirket, 2025'te tüm departmanları kapsayan bir iyileştirme kültürü hedefliyor

Otomotiv sektöründe değişen müşteri beklentileri ve artan rekabet ortamı, firmaları esneklik, kalite ve verimlilik konularında daha güçlü adımlar atmaya yönlendiriyor. Bu doğrultuda stratejik bir hamle yapan Birinci Otomotiv, 2024 yılının son çeyreğinde Operasyonel Mükemmellik (OP-EX) departmanını kurarak sürekli iyileştirme çalışmalarına kurumsal bir yapı kazandırdı

Yeni yapılanma kapsamında fabrikanın genelinde Kobetsu Kaizen metodolojisi benimsenirken, yalın üretim yaklaşımı da şirket genelinde daha sistematik bir yapıya taşındı. Sürekli iyileştirme kültürünü kuruma entegre etmeyi hedefleyen bu dönüşüm, aynı zamanda verimlilik, kalite ve sürdürülebilirlik alanlarında da önemli katkılar sağlıyor.

Kobetsu Kaizen metodolojisi; yalnızca sorun tespiti ve fikir üretimini değil, uygulama ve sahiplenme kültürünü de ön plana çıkarıyor. Bu yönüyle her bölümden katılımın teşvik



edildiği süreçler, Birinci Otomotiv'in tüm organizasyonda yaygınlaştırmayı hedeflediği yalın dönüşüm yolculuğuna önemli bir ivme kazandırıyor.

Şirket bünyesinde oluşturulan Kaizen Komitesi, projelerin ilerleme raporlarını düzenli olarak yayımlayarak hem süreç takibini şeffaf bir yapıya oturtuyor hem de çalışanlar için yeni fikirlerin gelişmesine zemin hazırlıyor. Tüm bu gelişmeler, sadece üretim süreçlerinde değil; aynı zamanda kurumsal kültürde de hissedilir bir dönüşüm yaratıyor.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan OP-EX Bölüm Müdürü Murat Uruş,

amaçlarının üretim hattındaki ekiplerin kalite, ergonomi ve makine duruşlarına ilişkin somut kazanımlar elde etmesini sağlamak olduğunu vurgulayarak, "Ancak bu sadece bir başlangıç. 2025'in ikinci yarısında tüm departmanların katılımını sağlayacak bir sistem kurmayı ve iyileştirmeyi bireysel bir sorumluluğa dönüştürmeyi hedefliyoruz," dedi.

Çalışan katılımını odağına alan bu yapı, Birinci Otomotiv'in katılımcı liderlik modeliyle uyum içinde ilerlerken, operasyonel mükemmellik hedeflerine ulaşma yolunda önemli bir kilometre taşı olma niteliği taşıyor. ●

Maysan Mando'dan Çok Önemli Başarı

Maysan Mando, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından açıklanan "Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" 2024 listesinde geçtiğimiz yıla göre 99 sıradan yükselerek, 29. sırada yer almayı başardı. Bu önemli başarı, Maysan Mando'nun

sürdürülebilir büyüme stratejisinin, yenilikçi üretim yaklaşımlarının ve ülke ekonomisine sağladığı katma değer de bir göstergesi oldu.

Güney Kore merkezli HL Mando ve Çukurova Holding ortaklığıyla faaliyetlerini sürdüren Maysan Mando, Türkiye ve Avrupa'da ağır ticari araç segmentinde pazar liderliğini korurken, binek ve hafif

ticari araçlardan otobüs, kamyon, traktör ve askeri uygulamalara kadar geniş bir ürün gamıyla sektöre yön veriyor. Şirket, Türkiye'deki orijinal ekipman üreticileri ile yakın iş birliği içinde çalışarak bu yıl OEM pazarında liderliği ele geçirdi ve satış sonrası pazarda da lider konumunu güçlendirdi. ●

Karbon Saydamlık Projesinde (CDP) Türkiye' de,
Az Sayıda Firmanın Alabildiği B Notuna Sahibiz

CEMTAS



Yuvarlak



Kabuk Soyulmuş
Yuvarlak



Yaylık Lama
Profil A



Yaylık Lama
Profil B



Yaylık Lama
Profil C



Denge Çubuğu



VASIFLI ÇELİK ÜRETİMİNDE 50 YILI AŞAN TECRÜBE

1970'ten bu yana otomotiv, yenilenebilir enerji, savunma sanayi ve makine imalat sektörleri
başta olmak üzere birçok sektörün hammadde ve parça ihtiyacını karşılayarak
geleceğe güç katıyoruz.



+90 224 243 12 30



info@cemtas.com.tr



+90 224 243 13 18



FABRİKA & MERKEZ

Organize Sanayi Bölgesi A.O.S. Bulvarı No: 3 16140 Bursa/TÜRKİYE

TOSB Bias Otomotiv Test Merkezi Yerli ve Yabancı Firmalara Hizmet Veriyor

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına bağlı Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA) desteğiyle TOSB Otomotiv Tedarik Sanayi İhtisas OSB'de faaliyet gösteren Otomotiv Test Merkezi, hem yerli hem de yabancı firmalara hizmet sunuyor.



TOSB Bias Otomotiv Test Merkezi, otomotiv sektörünün yanı sıra savunma, raylı sistemler ve makine ekipmanları sektörlerindeki firmalara da hizmet veriyor. Yurt dışına her yıl yaklaşık 3 milyon avroluk test ücreti ödemesini önleyerek bu paraların ülke içinde kalmasını sağlıyor. Ayrıca İngiltere, Fransa, Bulgaristan, Özbekistan, Brezilya, Hollanda, Slovenya, Almanya ve Ürdün gibi ülkelere de test hizmeti sunuyor. Merkez Müdürü Şükrü Özen, tüm Avrupa'ya otomotiv parçaları için test hizmeti verdiklerini ve üretilen ürünleri test edip akredite raporlar sunarak firmaların ihracatını güçlendirdiklerini belirtti.

2

018 yılında kurulan merkezde, 30 kişilik uzman ekip tarafından otomotiv sektörüne yönelik dayanıklılık, ömür, titreşim, şok, iklimsel çevre koşulları, motor testleri, emisyon, gürültü ve gerilme ölçümü gibi 200'den fazla test gerçekleştirildi.

Yurt Dışına Hizmet İhracatı

Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) onaylı merkez, otomotivin yanı sıra savunma, raylı sistemler ve makine ekipmanları sektörlerine de hizmet veriyor. Test Merkezi, her yıl yurt dışına giden 3 milyon euroluk test maliyetini Türkiye'de tutarken, İngiltere, Fransa, Bulgaristan, Özbekistan, Brezilya, Hollanda, Slovenya, Almanya ve Ürdün gibi ülkelere de hizmet ihraç ediyor.

"Firmaların İhracatını Güçlendiriyoruz"

Merkezin Müdürü Şükrü Özen, yaptığı açıklamada, üretilen ürünlerin kalite ve performans testlerinin önemi

TOSB BİAS Otomotiv Test Merkezi'nde, üretilen ürünlerin testleriyle ilgili açığın kapatıldığını belirten Genel Müdür Şükrü Özen, "Üretilen ürünlerin doğru şekilde üretildiğini ve istenilenleri karşıladığını test etmek önemli. Bu zaman kadar böyle bir açığımız vardı. Test merkeziyle ulusal veya uluslararası firmalara özel standartlara göre üretilen ürünleri test edip akredite şekilde raporlayıp firmalarımızın ihracattaki elini güçlendiriyoruz" dedi. Yurt dışına sundukları hizmete değinen Özen, "Hizmet ihracatımız genişleyerek devam ediyor. En son Fransa'ya hizmet ihracatı gerçekleştirdik" açıklamasını yaptı.

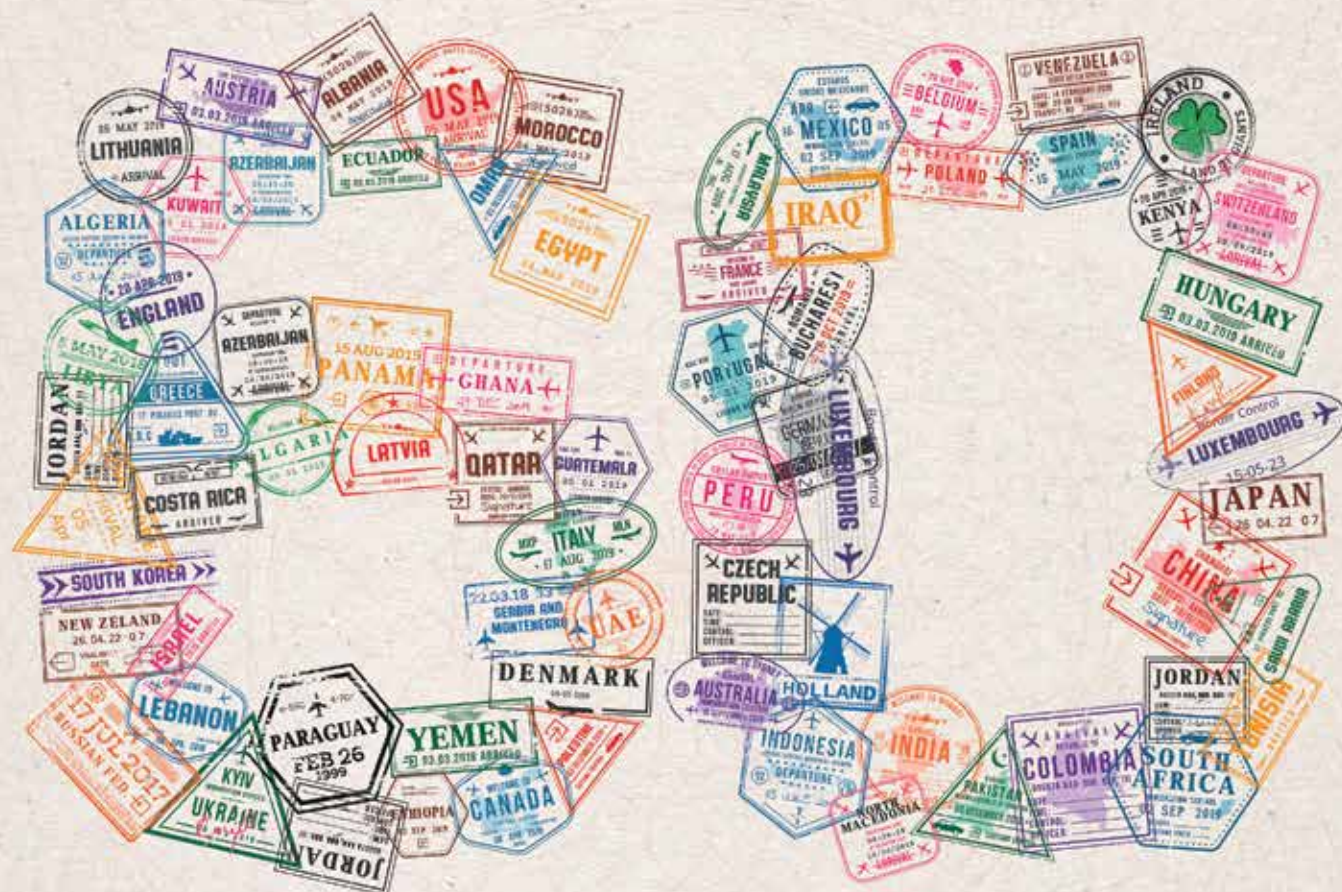
ne dikkat çekti: "Daha önce bu alanda bir açığımız vardı. Şimdi ulusal ve uluslararası firmaların ürünlerini test ederek, ihracat süreçlerini kolaylaştırıyoruz. En son Fransa'ya hizmet ihracatı yaptık. Ürünler burada test ediliyor, raporlanıyor ve firmalara iletiliyor."

Lojistik ve Maliyet Avantajı

Özen, yurt dışına kıyasla daha uygun maliyetli ve hızlı hizmet sunduklarını belirterek, "Bu merkez olmasaydı, firmalar ürünlerini yurt dışına göndermek zorunda kalacaktı. Hem lo-

jistik maliyetini azaltıyoruz hem de Türkiye'nin ekonomisine katkı sağlıyoruz." ifadelerini kullandı.

Savunma ve havacılık sektörüne de hizmet verdiklerini aktaran Özen, "Yerli üreticilerin yurt dışına gitmesi bizim önceliğimiz. Firmalara maliyet konusunda da destek oluyoruz" dedi. Test Merkezi, Türkiye'nin otomotiv ve savunma sanayisinde yerli ve milli üretimin kalitesini uluslararası standartlarla belgelendirerek, sektörün rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. ●



60 years, 7 continents, 100 countries.
 Looking forward to the next 60 years
 in the automotive industry.

60
Years



EKU

Cevher Mesleki Eğitim Merkezi Yeni Mezunlarını Verdi



Cevher Grubu'nun 42 yıl önce İzmir'de kurduğu çıraklık okulunun 2025 yılı başında Mesleki Eğitim Merkezi'ne dönüştürülmesiyle hayat bulan Cevher MESEM, bu yıl eğitim verdiği 45 öğrenciden 14'ünü mezun ederek Türkiye'nin nitelikli istihdam ordusuna kazandırdı.

kaynağını verimli kullanarak yetenekleri geliştiren, tekrar değerlendiren ve uzun vadeli değer yaratan bir sistem kurguladıklarını söyledi. Özyavuz, "Şu anda, çıraklıklarından beri Cevher'de çalışmaya devam eden ve üretimin farklı kademelerinde görev alan 100'e yakın mezun çalışma arkadaşımız var. 2023 – 2024 eğitim öğretim yılı itibarıyla mezun olan öğrencilerimizin yüzde 94'ü kalfa statüsünde Cevher Jant bünyesinde istihdam edildi. Eğitim öğretimin bu döneminde ise 14 mezunumuz var. Genç neslimizi teknik anlamda yetiştirip sektöre deneyimli bir çalışan olarak kazandırmaktan gurur duyuyoruz" dedi.●

Temelleri Cevher Grubu'nun 42 yıl önce İzmir'de kurduğu çıraklık okuluyla atılan ve sektörün nitelikli çalışan ve genç istihdam ihtiyacına daha sistemli bir çözüm sunmak için Ocak 2025'te Mesleki Eğitim Merkezi'ne (MESEM) dönüştürülen Cevher MESEM, yeni mezunlarını verdi. Merkezde bu yıl 1 Döküm sınıfı ve 4 Bilgisayarlı Makina İmalatı sınıfı olmak üzere toplam 5 sınıfta 45 öğrenci Milli Eğitim Bakanlığı'nın müfredatına uygun olarak eğitim gördü. Bunlardan 14'ü mezun olarak Türkiye'nin nitelikli işgücü ordusuna adım attı. İzmir'in ilk çıraklık okullarından biri olarak 1983 yılından

itibaren çıraklık eğitimi veren merkezin bugüne kadar teknik olarak yetiştirdiği 500'ün üzerinde mezunu bulunuyor.

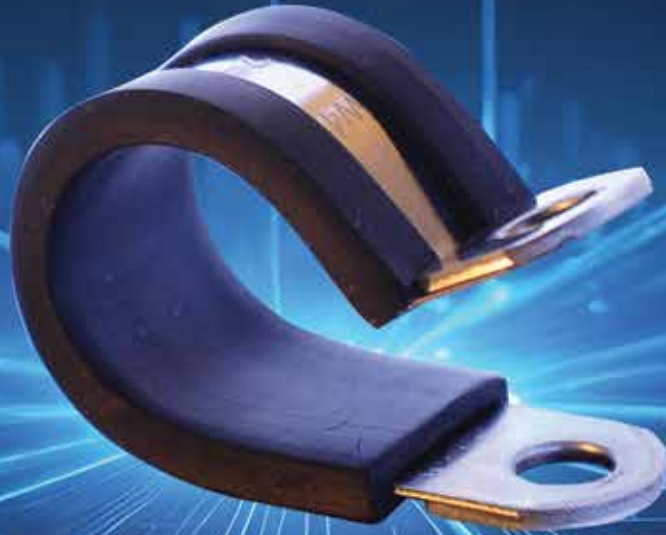
"Mezun ettiğimiz 100 çırağımız bizimle çalışıyor"

Cevher Jant İcra Kurulu Üyesi Cevher Özyavuz, Cevher MESEM'de insan



Cevher MESEM'de insan kaynağını verimli kullanarak yetenekleri geliştiren, tekrar değerlendiren ve uzun vadeli değer yaratan bir sistem kurguladıklarının altını çizen Cevher Jant İcra Kurulu Üyesi Cevher Özyavuz, genç nesli teknik anlamda yetiştirip sektöre deneyimli bir çalışan olarak kazandırmaktan gurur duyduklarını belirtti.

Solution Partner For Fixing Systems



www.armafixing.com

Geleceği Birlikte Tasarlamak: Tedarikçi Ekosistemini Dönüştüren Bir Başarı Hikayesi

2015'te Volvo, "Bugünkü başarımız yarının garantisi değil" diyerek yalnızca bir strateji değişikliğini değil, bir zihniyet dönüşümünü başlattı. 2019'da Norm Fasteners, aynı vizyonla 'Full Service Provider' modeline geçerek bu dönüşümü benimsedi. Pandemi, tedarik zinciri krizleri ve küresel belirsizlikler karşısında elde edilen sürdürülebilir büyüme ise bu cesur adımın somut bir kanıtı oldu. Bu, yalnızca bir büyüme hikayesi değil; iş yapış biçimlerini yeniden tanımlayan, her sektöre ilham verebilecek bir dönüşüm hikayesidir.

Yıl 2015. Volvo İsveç'ten üst düzey yöneticiler, kârlılığın zirvede olduğu bir dönemde Volvo İş Makineleri ekiplerini bir araya getiriyor. Mesaj net: "Bugünkü başarımız, yarınki varlığımızın garantisi değil. Rakipler, pazarın kurallarını yeniden yazıyor. Gerekli hazırlıkları yapmadığımız sürece; sahip olduğumuz "Volvo" markamız tek başına yeterli olamayabilir." Bu toplantı, reaktif bir satış modelinden, müşterinin aklına gelmeyen sorunları dahi öngörüp çözebilen, proaktif bir servis modeline geçişin miladı oldu. Bu yeni stratejiyi benimseyenler ayakta kalırken, eski usullere bağlı kalanlar büyük kayıplar yaşıyor.

2019 yılında, Türkiye'nin önde gelen bağlantı elemanı tedarikçisi Norm Fasteners, sektördeki güçlü konumuna rağmen tıpkı küresel otomotiv devi Volvo gibi bir dönüşüm hamlesi başlattı ve geleceği öngören bir yaklaşımla "Full Service Provider (FSP)" iş modelinin temelleri atıldı ve ilk resmi sözleşmemizi Ford ile 2021 yılında imzalamış olduk.

Bu vizyoner adımın ardında yatan temel motivasyon, iş ortaklarının toplam araç maliyetinin maksimum %5 seviyesini oluşturan C-Grubu'ndaki bağlantı elemanları vb. parçalar için harcadığı zaman ve kaynakların optimizasyonuydu. FSP iş modelimizle, küçük bir maliyet kalemine karşılık, iş ortaklarımızın mühendislik, tedarik zinciri yönetimi, lojistik, ticari operasyonlar ve stoklama gibi süreçlerdeki toplam iş yükünün %72'sini üstlenerek önemli bir değer zinciri optimizasyonu sunuyoruz.

Bu stratejik hamlenin ne denli isabetli olduğu, sonraki yıllarda yaşanan küresel çalkantılarla daha net anlaşıldı.



Murat Can Tunalı

**Norm Fasteners
FSP Manager**

2020'deki pandemi, 2021'deki tedarik zinciri şokları, 2022'deki küresel belirsizlikler ve 2024'teki yıkıcı maliyet rekabeti gibi zorlu süreçlere rağmen, sıfırdan kurduğumuz bu modelle, önemli bir büyüme kaydettik. Dünya devi OEM'lerin programlarını yönetmek üzere yaptığımız anlaşmalar, FSP iş modelimizin başarısını ve uluslararası arenadaki kabülünü de teyit etmiş oldu.

FSP iş modeli, bir tedarikçi olmanın ötesine geçerek, iş ortaklarına stratejik bir çözüm ortağı olma vizyonunu temsil etmektedir. Bu yaklaşım, zorlu piyasa koşullarında dahi sürdürülebilir büyüme ve rekabet avantajı elde etmenin anahtarlarından biri olarak öne çıkmaktadır.

Bu, yalnızca bir büyüme hikayesi değil; her sektörde uygulanabilecek bir bakış açısı dönüşümünün hikayesidir.

Verimlilik Arayışı: Neden FSP?

Günümüz pazarında "verimlilik" kelimesi, bir iş lideri için "günaydın" demek kadar sıradanlaşmıştır. Zira verimsizliğin maliyeti, doğrudan ve telafisi zor bir değer kaybı anlamına gelmektedir. Pazardaki değişim dinamiği o kadar hızlandı ki, Mark Perry'nin (2021) tarihli makalesinde de belirttiği gibi, "1970'lerde S&P 500 endeksindeki bir şirketin ortalama ömrü 30-35 yıl iken, bugün bu süre 15-20 yıla kadar gerilemiş durumdadır."

Hiçbir liderliğin kalıcı olmadığını bir diğer somut kanıtı da, Airbus Grup'un stratejik yükselişinde gizlidir. 2000'li yılların başında Boeing, pazarın mutlak hakimiydi ve Fortune Global 500 listesinde 36. sırada yer alıyordu. Dağınık yapıdaki Avrupalı üreticiler ise bu Amerikalı dev karşısında neredeyse her rekabette zemin kaybediyordu. İşte bu atmosferde, tarihi bir konsolidasyonla Airbus Grup çatısı altında bir araya geldiler. Bu stratejik birliktelik, 2019 yılında dünyanın en çok uçak teslimatını yapacak olan şirketin yaratıldığı dönüşümün ilk adımı oldu. Nitekim 2020'de Airbus, listede ilk kez Boeing'i geride bıraktı. 2024 yılına gelindiğinde ise Fortune Global 500'de Airbus 122. sıraya yükselirken, Boeing 129. sıraya gerilemişti. Airbus'ın bu başarısı, pazarın kurallarını farklı bir bakış açısıyla yeniden yazanların kaçınılmaz zaferidir.

Otomotivin tarihsel gelişiminde, Karl Benz, Ferdinand Porsche ve Henry Ford gibi öncü isimler, kendi araçlarını bizzat üretebilecek yetkinlikte olan vizyoner mucitlerdi. Ancak bu dönemde üretim süreçlerinin oldukça uzun ve zahmetli olması, Henry Ford'un devrim niteliğindeki seri üretim yöntemiyle büyük bir

OTOMOTİV SANAYİNİN EVRİMİ



Zanatkarlık



Seri Üretim



Yalın Üretim



Modüler Üretim



Sürdürülebilirlik

FSP'yi, basit bir ürün satışının çok ötesinde, "bir mühendisin daha masasında tasarımı çizerken başlayan, doğru ürünün seçilmesinden seri üretimdeki sürdürülebilirliğine kadar her halkayı yöneten bir iş ortaklığı modeli" olarak tanımlıyoruz.

dönüşüm geçirdi. Seri üretim sayesinde büyük ölçekli üretim mümkün hale gelirken, süreç içinde ortaya çıkan yüksek yeniden işleme maliyetleri ise yeni bir iyileştirme ihtiyacını gündeme getirdi.

Bu noktada, Kiichiro Toyota'nın geliştirdiği yalın üretim felsefesi devreye girerek, söz konusu maliyetleri ve israfları azaltmak adına önemli katkılar sağladı. Ancak yalın üretimin temel taşlarından biri olan stok ve operasyon yönetimi, zamanla tedarik zincirinde kırılganlıklara yol açan yeni darboğazlar oluşturdu. Artan bu karmaşıklık ve risk ortamı, otomotiv sektörünü daha esnek, uzmanlığa dayalı ve iş birliğini merkeze alan modüler üretim anlayışına yönlendirdi.

Bu evrimsel sürecin doğal bir sonucu olarak, her firmanın kendi uzmanlık alanına odaklandığı ve değer zincirinde aktif rol aldığı "FSP" gibi bütüncül hizmet modelleri ortaya çıktı ve literatürde yerini aldı.

FSP'yi, basit bir ürün satışının çok ötesinde, "bir mühendisin daha masasında tasarımı çizerken başlayan, doğru ürünün seçilmesinden seri üretimdeki sürdürülebilirliğine kadar her halkayı yöneten bir iş ortaklığı modeli" olarak tanımlıyoruz.

Kuralları Yeniden Yazmak: FSP ile Neyi Farklı Yaptık?

Geleneksel tedarikçi-müşteri ilişkisinin sınırlarını yıkarak elde ettiğimiz bu başarının temelinde üç ana prensip yatıyor:

1. Güven ve Şeffaflık: "Biz" Kültürünü İnşa Etmek

Bütüncül yaklaşımı benimseyerek, pozisyonların ve iş tanımlarının bir adım ötesine geçerek iş ortaklarımızla tam bir "biz" kültürü oluşturduk. Bu güveni nasıl mı sağladık? Süreçlerimizi matematiksel modellerle somutlaştırdık ve iş ortaklarımıza tam denetim yetkisi vererek tüm süreci uçtan uca şeffaf hale getirdik. Hangi ürünün, hangi ülkeden,

hangi vergi oranıyla geleceği; alt tedarikçinin sürdürülebilirlik karnesi gibi kritik veriler, ortak masamızda analiz edildi.

2. Birlikte Tasarım: Verimliliği Kaynağında Yaratmak

En büyük farkı yarattığımız yer burası oldu. Referansa teklif veren klasik tedarikçi olmak yerine, ana sanayinin mühendisiyle daha fikir aşamasında masaya oturan bir danışman olduk. Uzman mühendis kadromuzla, sadece bir parçayı değil; maliyet, ağırlık, sürdürülebilirlik ve montaj verimliliği gibi onlarca parametreyi analiz ederek en doğru çözümü birlikte tasarladık. Bu, her şey toz bulutu iken, maliyeti ve karmaşıklığı sürecin en başında sağlam verimlilik temellerine oturtmak anlamına geliyordu.

3. Birlikte Başarım: Sürdürülebilir Kârlılık ve Risk Yönetimi

Anlaşma sonrası sorumluluğumuz yeni başlıyordu. Binlerce farklı referans için stok yönetimi, tüm alt tedarikçi ağının yönetimi, lojistik operasyonları, insan kaynakları ve kalite güvence süreçleri FSP ekibimizin yönetimine geçti. En kritik taahhüdümüz, uzman olduğumuz bu alanda, iş ortağımız ile her taşın altına bakarak; tedarikçi rekabetinde stratejilerimiz, ham madde alternatifleri yaratma motivasyonumuz veya yeni üretim teknolojilerini de devreye alarak program için sürdürülebilir seviyesinde maliyet ve tedarik zinciri avantajları sağlamaktı. Bu, bizi bir tedarikçiden, kârlılığı ve riski birlikte yöneten stratejik bir ortağa dönüştürdü.

Sonuç ve Geleceğe Çağrı: "Tier-0.5" Olma Vakti

Kapanış mesajımı, Renault Grubu'nu stratejik dönüşüm hamleleriyle kısa sürede eksi değerlerden artıya taşıyan otomotivin duayenlerinden Luca De Meo'nun önemli uyarısıyla pekiştirmek isterim. Bu büyük dönüşümün mimarı olan De Meo, rakiplerin yükselişini

ve gelecek stratejilerini derinlemesine analiz ederek, tüm Avrupalı otomotiv üreticilerine, birleşerek ortak bir güç oluşturma çağrısında bulunmuştur. Onun bu proaktif çağrısı, dünya devlerini dahi sarsabilen bu değişim fırtınasında pasif kalmanın ne kadar tehlikeli olduğunu kanıtlar. Pazarı doğru okuyup stratejik pozisyon almak yerine, bugünün başarılarına veya marka gücüne güvenerek beklemek, tehlike karşısında kafasını toprağa gömmeye yanlılığıyla eşdeğerdir.

Bugün, bağlantı elemanları gibi temel bir üründe başardığımız bu dönüşüm, maliyet, tedarik zinciri ve risk yönetiminin olduğu her sektör ve ürün grubu için uygulanabilir bir yol haritası sunmaktadır. Dünya devlerinin sıralamalarının her an değiştiği bu zorlu pazarda, artık Tier-2 veya Tier-1 olmanın ötesine geçmeli, ana sanayi ile iç içe çalışan bir "Tier-0.5" zihniyetini benimsemeliyiz.

Eski kurallara ve demode iş yapış şekillerine bağlı kalmak, sadece bireysel şirketler için değil, tüm endüstrimiz için büyük bir risktir. Büyük resme odaklanarak, değişime yön verdiğimiz ve "biz" olarak başardığımız bu model, gelecekte kutlanacak daha nice büyük başarının kapısını aralayacaktır.

Akademik Referans ve Detaylı İnceleme İçin:

Bu modelin kavramsal tasarımı, kurulumu ve yönetimi ile tedarikçi seçim süreçlerindeki metodolojiler hakkında daha derinlemesine bilgi edinmek isteyenler için hazırladığımız aşağıdaki akademik çalışmalarını incelemenizi tavsiye ederim:

- Tunalı, M. (2023). "FSP Şirketinde Yönetim Organizasyonunun Kavramsal Tasarımı ve C-Parça Yönetiminin Kurulmasına Yönelik Vaka Çalışması"
- Özkan, B. (2024). "Bağlantı Elemanları Sektöründe Tedarikçi Seçiminde Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) Yönteminin Uygulanması"

Otomotiv Sektörü Kavşakta: Gümrük Vergileri, Teknoloji ve Dayanıklılık Yarışı

Gümrük duvarları yükselirken, tedarik zincirleri yeniden şekilleniyor ve otomotiv devleri tarihin en sert dönüşümlerinden birini gerçekleştiriyor. ABD'nin ağır vergi hamleleri, Çin'den Avrupa'ya üretim hatlarını altüst ederken, "yerel üretim" artık bir tercih değil zorunluluk haline geldi. Bu kaotik ortamda tek bir gerçek var: Artık kazananlar, en hızlı uyum sağlayanlar değil, en dirençli sistemleri kuranlar olacak.

Washington'ın Gümrük Hamlesi Küresel Otomotiv Haritasını Yeniden Çiziyor

ABD'nin gümrük vergisi dalgası, on yıllardır hassasiyetle kurulmuş üretim sistemlerini altüst ediyor. Nisan ayında yeniden yürürlüğe giren "Section 232" vergileri, ithal araçlara ve kritik parçalara yüzde 25 ek yük getirirken, daha geniş kapsamlı vergilerin de kapıda olduğu sinyali veriliyor. AB ve Kanada'nın misillemeleri ise an meselesi. Bu durumda bölgeselleşme bir stratejiden çok hayatta kalma içgüdüğü haline geliyor.

Üreticiler çözüm peşinde: Honda Civic Hybrid üretimini Japonya'dan ABD'ye kaydırıyor, Polestar Çin'de üretilen modellerini terk ediyor, Hyundai Tucson montajını geri çekiyor. Uzun süredir verimliliğin simgesi olan "tam zamanında üretim" (just-in-time), yerini "ihtiyatlı stokçuluğa" (just-in-case) bırakıyor. Bu da envanter maliyetlerini şişiriyor.

Değişen Kurallar, Yeni Kazananlar

- ➔ Gümrükler, üretimi yeniden şekillendiriyor: "Just-in-time" yerini "just-in-case"e bırakıyor.
- ➔ Yerelleşme zorunlu hale geldi: Stratejik ortaklıklar ve hükümet teşvikleri kritik.
- ➔ Batarya savaşları farklı bir boyuta geçti: LFP gibi düşük maliyetli ve güvenli alternatifler öne çıkıyor.
- ➔ Geleceğin fabrikası sadece verimli değil, aynı zamanda dirençli ve uyumlu olmalı.

Stellantis, 350 milyon dolarlık vergi darbesi yedi; Kuzey Amerika sevkıyatları ilk yarıda yüzde 25 düştü. Elektrikli araçlar (EV'ler) ise en çok etkilenenler arasında. Vergiler ve kaldırılması beklenen vergi indirimleri, kar marjlarını iyice sıkıştırıyor.

Netleşen şu: **Yerelleşme, otomasyon ve dijitalleşme artık bir lüks değil, hayat memet meselesi.**

Toyota, Yalın Üretimi Dijital ve Elektrikli Çağa Uyarlıyor

Bu aciliyeti hızla kavrayan Toyota, yalın üretimin geleneksel savunucusu olarak kendi kural kitabını yeniden yazıyor. Kaizen, Jidoka ve Just-in-Time gibi ilkelere dayanan "Toyota Üretim Sistemi", artık elektrifikasyon, dijitalleşme ve algoritmik denetim çağına uygun hale getiriliyor. Mayıs ayında devreye giren Kuzey Amerika revizyonu, katı hiyerarşileri kaldırıyor ve yerine tahmine dayalı analitik, yapay zeka destekli kalite kontrol ve dijital ikizlerle donatılmış bölgesel "yaşayan laboratuvarlar" koyuyor.

Bu, **Endüstri 4.0 için yalın üretim**: Geleneğin reddi değil, veriyi "yeni bir israf türü" olarak ele alıp optimize eden bir evrim. Kuzey Carolina'daki 13,9 milyar dolarlık batarya fabrikası, 2025'e kadar EV üretimini üçe katlama hedefini destekliyor ve kritik tedarik zincirlerini yerleştiriyor.

Toyota için artık **"dayanıklılık, tutumluluğun önüne geçiyor."** Gelecek 10 yılın formülü, zamansız ilkeleri yazılımın hızıyla harmanlamak. Diğer üreticiler de bu tarife, teknoloji ve dönüşüm fırtınasında Toyota'nın bu hamlelerini yakından izleyecek.

İngiltere, Otomotivde Yeniden Söz Sahibi Olmak İçin 2,5 Milyar Sterlinlik Hamle Yapıyor

Öte yandan İngiltere, otomotiv devlerini nakit ve güvenilirlik vaadiyle geri çekmeye çalışıyor. **DRIVE35** adlı

Stratejik Tavsiyeler - Türkiye Perspektifi

- ➔ **ABD'ye ihracat Yapan Firmalar:** USMCA uyumlu tedarik zincirine geçiş. ABD menşeli içerik oranını artırarak vergi muafiyeti sağlayabilir.
- ➔ **Alternatif Pazarlar:** ABD'ye yönelik parçalar için Meksika/Kanada ortak üretimi değerlendirilebilir.
- ➔ **Maliyet ve Fiyatlama Revizyonu:** Sözleşmelerimizde tarifelerin paylaşılıp paylaşılmayacağını netleştirin.
- ➔ **Hammadde ve Çelik-Alüminyum Ek Maliyetleri:** Farklı gümrük düzenlemeleri nedeniyle ek girdi maliyetleri olabilir; stratejik stok ve kaynak planlaması yapın.

2 milyar sterlinlik ileri imalat fonu ve 2035'e kadar sürecek 500 milyon sterlinlik Ar-Ge yatırımı, Londra'nın yerli bir elektrikli araç geleceğine olan bahsi. Bu plan, sektöre 6 milyar sterlin akıtan Automotive Transformation Fund ve APC'nin mantığını canlandırıyor. Riskler yüksek: Nissan'da İngiltere'de otomobil üretimi 70 yılın en düşük seviyesine indi, enerji maliyetleri ise Avrupa'nın en yüksekli olmaya devam ediyor.

Hükümetin cömert teşvikleri, AES-C'nin batarya yatırımları ve Dana, Astemo gibi tedarikçilerin hamleleriyle birleşince, elektrifikasyon için yeni bir tedarik zinciri doğuyor. Ancak küresel sermaye değişken.

Net olan bir şey var: **Gümrükler ve jeopolitik, yerelleşmeyi zorunlu kılıyor.** İngiltere, ABD ve AB'nin sübvansiyon yarışına ayak uydururken bir yandan da maliyet dezavantajını çözmelidir. Başarı, İngiltere'yi EV üretiminde nadir bir kazanan yapabilir; başarısızlık ise onu otomotiv değer zincirinin kenarına itebilir.

Ultium, EV Maliyetlerini Düşürmek İçin LFP'ye Yatırım Yapıyor

Bu mücadelede bir diğer kritik araç ise ortaklık. General Motors ve LG

Energy Solution'ın ortak girişimi Ultium Cells, 2027'ye kadar Tennessee tesisinde lityum demir fosfat (LFP) bataryaları üretmek için yeni yatırımlar yapıyor. Nikel bazlı alternatifler kadar göz alıcı olmasa da LFP, çok daha ucuz ve jeopolitik açıdan daha güvenli. Kobalt ve nikel (istikrarsız bölgelere bağımlı mineraller) olan ihtiyacı azaltarak maliyet istikrarı ve tedarik güvenliği sunuyor. GM için bu hamle, kârlılıktan ödün vermeden uygun fiyatlı kitlesel EV'ler anlamına gelebilir.

Bu strateji, Ultium'un uzun menzilli modeller için nikel bazlı hücrelerini tamamlıyor ve böylece tüketici bütçeleri ile politik dalgalanmalara uyumlu iki kademeli bir batarya planı oluşturuluyor. Spring Hill'deki yükseltme, küresel batarya akışlarını bozan gümrükler ve yerelleşme zorunlulukları karşısında yerel kapasite inşasının bir parçası.

Tek bir çatı altında çoklu kimya esnekliği, GM'e belirsiz bir pazarda seçenek sunuyor. Ders açık: **Batarya inovasyonu artık sadece enerji yoğunluğuna değil, ekonomik ve jeopolitik hesaba dayanıyor.** ●

Kaynak: AMS News

Section 232, ABD'nin 1962 Ticaret Genişletme Kanunu kapsamında, otomobil ve yedek parçalara uygulanmak üzere Başkan'a verilen bir yetkiye dayanıyor. 3 Nisan 2025'te yürürlüğe giren bu karar, ABD'ye ithal edilen otomobiller ve parçalar için yüzde 25 gümrük vergisi uygulanmasını öngörüyor.

1. Araç İthalatçıları ve Yabancı OEM'ler:

ABD pazarı için araç ve parça ithal eden firmalar ek vergi yüküyle karşılaşacak.

Örneğin GM, bu durumun ikinci çeyrekte 1.1 milyar dolarlık kar kaybına yol açtığını açıkladı.

2. Tedarik Zinciri ve Parça Üreticileri:

ABD'ye parça gönderen şirketler için maliyetler yükseliyor.

USMCA kapsamındaki tedarikçiler içerik değerini ABD'dekilerle eşleyerek kısmi muafiyet elde edebiliyor.

3. Küresel Parça Stratejileri:

Otomotiv tedarik zincirlerinde Türkiye gibi ülkelerden ABD'ye yapılan sevkiyatlar yüzde 25 ilave maliyet yüküne maruz kalacak. Bu durum, ABD içerisine üretim kaydırma stratejilerini cazip hale getiriyor.

Küresel dengeler değişiyor, sınırlar yeniden çiziliyor. Gümrük tarifeleri, jeopolitik krizler ve tedarik zinciri şokları, otomotiv sanayisini yerelleşmeye zorluyor. Artık sadece kaliteli üretim değil; yakınlık, esneklik ve bölgesel uyum da rekabet gücünün belirleyicisi. Yeni dönemde ayakta kalmak isteyen tedarikçiler, haritayı yeniden çizmek zorunda...





YETENEK YÖNETİMİ KONFERANSI

Geçiş Döneminde Gerçekten İnsan Kalmak
"Henüz Bitmedi. Henüz Başlamadı. Tam Ortasındayız."

9 Ekim 2025
İstanbul Marriot Hotel Pendik



EQUIP AUTO 

14 - 18 OCT 2025

PARIS EXPO PORT DE VERSAILLES

50 years

 **MAKTEL**

You've been safe for half a century.

 www.maktel.com.tr  maktel@maktel.com.tr  +90(216) 561 45 80   /MAKTEL



TS EN 15800



TS 1442





Cobot Arc Welding Package

Fitted on ABB's award-winning GoFa™ Cobot, the Cobot Arc Welding Package is the first of its kind to enable users to program a robot without using a teach pendant. With the Easy Teach Device, users can automatically generate the programming code by simply guiding the robot's arm along the welding path.

Weld Easy: No code programming enables first-time robot users to weld without needing specific robotic skills

Weld Faster: Create welding sequences in less than 30 seconds, saving up to 70 percent of programming time with the auto-generated programming feature of the Easy Teach Device

Weld with Quality: GoFa's unmatched position accuracy and industrial-grade welding software ensure high-quality output, every time

Upskill your Workforce: Empower manual welders to easily automate simple weld jobs and focus on more value-added work

Simplify operations: All major operations are achieved with the easy-to-use device on the robot arm, making it simple and intuitive to use

Easy to buy: ABB is a single source for all major components incl. package, robot, gripper, and software, making it easy for anyone to buy and set up the device

For detailed and more information, please contact with us.

