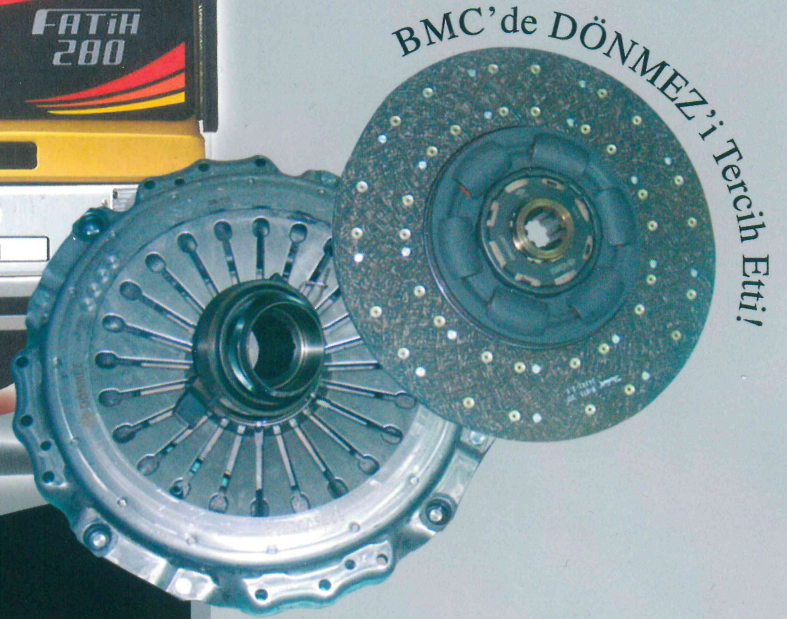


DEBR-İ ALEM

Dönmez Debriyaj Çalışanlarının İletişim Dergisi

Mart - Nisan 2008 Sayı 2



SIFIRDAN
BİR DÜNYA MARKASI YARATAN
HASAN DÖNMEZ



AR-GE ve DÖNMEZ

Debriyaj Nedir ?

Türkiye'de İhracatın Gelişimi

-Tedarikçilerimiz

-Bayilerimiz

18 MART ÇANAKKALE ZAFERİ

Zafer Barışın En Kısa Yoludur!

İkinci sayımızı çıkarırken!



**DÖNMEZ DEBRİYAJ
SAN.VE TİC.A.Ş ADINA;**

İmtiyaz Sahibi
Hatice İVİT

Genel Yayın Yönetmeni

Taner AYPAK

Yayın Kurulu

Derya ÇOLAK

Hasan DERELİ

Murat GÖK

Ramazan ÇALIK

Önder ÇAKIR

Volkan DURAKÇAY

İletişim Adresi

Dönmez Debriyaj, San. ve Tic. A.Ş.

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi

10039 sok. No:2 Çiğli / İZMİR

Tel: +90 232 376 87 66

Fax: +90 232 376 89 99

www.donmezdebriyaj.com.tr

e-mail: info@donmezdebriyaj.com.tr

Grafik Tasarım

Arzum KARANFİLÇİ

Serap ÖZTÜR

Kadir Ceren ERÇİĞ

Baskı

Damla Ofset

Tel: 0 232 433 99 45

1203/6 Sokak No:1 B38

Yenişehir / İZMİR

Baskı Tarihi :07/03/2008

CTP

Kubilay Ofset

Tel: 0 232 469 93 55

Yönetim Yeri

İsis Tan.Hiz.Reklam Tur.İçve Dış Tic.Ltd Şti.

1447 Sok. No:2 D:1-A Alsancak / İZMİR

Tel:+90 232 464 46 04

Fax:+90 232 464 61 94

www.isisajans.com

e-mail:info@isisajans.com



dercolak@hotmail.com

156 yıldan beri yapılan ve dünyada her beş yılda bir gerçekleştirilen ve altı ay süren , ülkelerin kültürel ,sanatsal, teknolojik olarak sahip oldukları toplumsal değerlerin sergilendiği EXPO , 2015 te düzenlenecek .EXPO 2015 adayları Milono ve İZMİR.

Cumhuriyet tarihinin en büyük projelerinden biri olarak nitelendirilen EXPO 2015 İzmir in katılımıyla Doğu Akdenizde ilk kez düzenlenecek bir EXPO adaylığıyla Mart sonunda BIE (Bureau International des Expositions) üyesi ülkelerin oylarıyla belirlenecek. İzmir in EXPO teması, "DAHA İYİ BİR DÜNYA İÇİN YENİ YOLLAR ve HERKES İÇİN SAĞLIK"

Bugün hayatımızda önemli yeri olan televizyon, sokak aydınlatması, telefon , daktilo , dikiş makinası , naylon çorap ve Eyfel kulesi EXPO lar da tanıtılmıştı.

EXPO yla birlikte İzmir kalıcı yeşil alan ,açık hava tiyatroları, müzeler, hipermarketler, ulaşım kolaylığı, alt yapı gelişmesi, turizmin artması ve daha birçok şey kazanacak. Ülkemizin ve İzmirin tanıtımı için çok önemli bir fırsat EXPO 2015.

Medeniyetin ve çağdaşlığın simgesi olan İZMİR in EXPO 2015 adaylığını tüm kalbimizle destekliyoruz.

Hani hanımların her zaman daha iyisini aramalarını hicveden fıkra vardır ya:

"Üç genç bekar bayan seyahate gittikleri bir kentte, bir yandan henüz uygun bir eş adayı bulamadıklarından yakınırken, bir yandan da konaklamak için otel arıyorlarmış. Tam bu sırada bir ilan görmüşler: 'Beklentilerinizi aşan hizmet, müthiş damat adayları burada!'. Hemen içeri girmişler kapıda onları karşılayan kişi 'Buyurun seçin, otelimizin her katında ayrı bir özelliği olan damat adaylarımız var.' demiş. Ancak, diye eklemiş bir sınırlamamız var 'İstedığınız katta istediğiniz adayla tanışabilirsiniz, görüşebilirsiniz, otelimizde istediğiniz kadar kalabilirsiniz, ancak tanıştığınız adayı reddettiğinizde tekrar o adayı seçme şansınız kalmaz.'

Üç genç bayan bu fikri çok beğenmiş ve ilk kata çıkmışlar. Kapıda 'Bu katta yakışıklı damat adayları var' yazıyormuş. Bu katta gerçekten dünya yakışıklısı delikanlılarla tanışmışlar, dans etmişler, 'Aman bu fırsatı kaçırmayalım' demişler. Ancak, akıllarına takılmış: 'Acaba ikinci kattaki adaylar nasıl?'

Bunun üzerine birinci kattaki adaylardan vazgeçip, ikinci kata çıkmaya karar vermişler. Görevli 'Memnuniyetle' demiş ve ikinci kata çıkarmış onları. İkinci katın girişinde 'Bu katta hem yakışıklı, hem de nazik damat adaylarımız var' yazıyormuş. Bu kattaki gençler de gerçekten ilk kattakiler kadar yakışıklı ve aynı zamanda çok nazik davranışları olan kişilermiş. Genç bayanlarımız 'Cennete mi geldik?' iye düşünürken, bir yandan da acaba 'Üçüncü katta ne var?' sorusunu sormadan edememişler.

Sonunda dayanamayıp, üçüncü kata geçmeye karar vermişler. Üçüncü katın girişinde ise 'Bu katta yakışıklı, nazik ve güçlü damat adaylarımız var' yazısı varmış. Artık daha ne isteriz diye düşünürken, içlerini kemiren merak onları bu adayları da bırakıp dördüncü katı denemeye yöneltmiş.

Dördüncü katın girişinde 'Bu katta yakışıklı, nazik, güçlü ve zengin damat adaylarımız var' yazısı yer alıyormuş. Üstelik, bu kata geldiklerinde, bundan sonra sadece bir kat kaldı, kararınızı ona göre verin diye uyarılmışlar. Dördüncü katta tanıştıkları gençler çeşitli ülkelerin prensleri ve gerçekten mükemmel damat adaylarıymış.

Tam 'Bu katta artık aradığımızı bulduk, birer eş seçim ömür boyu mutlu olalım' diye düşünürken, 'Acaba en üst katta ne var?' sorusu, bu kattaki adaylardan da vazgeçmelerine yol açmış! Son kata çıktıklarında ise şu yazıyı görmüşler: 'Bu kat hanımların hiç bir şeyden tatmin olmadıklarını ispat etmek için yapılmıştır ve bu katta kimse yaşamamaktadır!'

Aslında, sürekli daha iyiyi arama dürtüsü sadece hanımlarda değil, tüm insanlarda olan ve insanlığın daha iyiyi, daha yeniyi aramasını ve sürekli gelişmesini sağlayan bir dürtüdür. İşte bu nedenle, sürekli gelişmeyi yaşam boyu sürecek bir hedef olarak benimsemeliyiz.

Tüm Kadınların Dünya Kadınlar Günü Kutlu Olsun...



GENEL MÜDÜR'ümüz
Hatice İVİT

2008 yılının ilk iki ayını hızlı bir şekilde geçirdiğimiz bu dönemde 2007 yılını değerlendirirsek, Dönmez Debriyaj 2007 yılını başarılı geçirmiş ve hedeflerine ulaşmıştır.

Her geçen gün daha rekabetçi olan bu ortamda faaliyetimize nasıl devam ediyoruz ?

Sizin de farkında olduğunuz üzere firmamız 2007 yılında Dönmez ve Hammer markalarına yaraşır olumlu gelişmeler elde etti. Firma içi Bilgi İşlem bölümümüzün desteği ile maliyetlerimizi, üretim planlamamızı, kalite kayıtlarımızı ve sevkiyat performansımızı daha iyi takip edebildik. Yeni ürün geliştirme hızımızı, finansal raporlama hızımızı ve stok devir hızımızı arttırdık. Tedarikçilerimizle ve mevcut müşterilerimizle olan işbirliğimizi geliştirdik, yeni müşteriler edindik. Müşterilerimizin beklentilerine daha iyi yanıt verebilmek amacı ile iç ve dış müşteri memnuniyeti anketlerimizi yaptık. İyileştirmeye açık alanlarımız olmakla birlikte markamıza ve kalitemize olan güvenin oldukça yüksek boyutlarda olduğunu gördük, çok mutlu olduk. Çalışan memnuniyeti anketimizde de kuruma bağlılık ve kurumda çalışma isteği yönünden oldukça yüksek bir memnuniyet tesbit ettik.

Biz Dönmez Debriyaj çalışanları, müşterileri, tedarikçileri ve hissedarları önümüzdeki günlerde alacağımız TS ISO 16949 belgesi ile tüm paydaşlarımıza daha iyi hizmetler sunacağımıza inanıyoruz.

Hepinize teşekkür ederim.

SIFIRDAN BİR DÜNYA MARKASI YARATAN HASAN DÖNMEZ

Denizli' de önce ağda pekmez imalathanesinde başlayan, otobüs işletmeciliği ve nakliye ile devam eden yedek parça ithalatı ve satışı ile yükselen , nihayetinde dünyanın önde gelen firmalarına debriyaj üreten ve Türkiye de kendi alanında lider olan Dönmez Debriyaj firmasına ulaşan bir başarı öyküsü Hasan Dönmezin ki. Onun başarısından ders alınacak o kadar çok şey var ki, zaman içinde yarattığı Hammer markasıyla İzmir'den dünyaya ihracat yapan bir firma yaratmış olmanın; azim , özveri , emek ve büyük bir kararlılıkla gerçekleşen bir serüven olduğu kesin .1936 yılında Denizlinin Çal kazasında dünyaya gelen Hasan Dönmez 5 çocuklu bir ailenin 3.çocuğudur.



Zaman içerisinde ailesi Denizli merkeze taşınır. İlkokuldan sonra eğitimine devam etmez , bir an evvel çalışmaya başlar. Önceleri pekmez imal edip , bunu Afyon , Kütahya , Konya gibi şehirlere pazarlayıp satarlar. Sonrasında otobüs işletmeciliğine başlarlar. Hasan Dönmez bizzat kendisi şoför olarak çalışır otobüslerde.

Uzun bir süre otobüs işletmeciliğine devam eden Hasan Dönmez kendi araçlarını tamir ettirip bakımını yaptırırken bu işlere merak salar. Kendi otobüsleri için gerekli olan yedek parçalardan yola çıkarak , bu parçaları ihraç edip pazarlamanın yollarını arar. 1980 yılında ağabeyi Şükrü Dönmez ile birlikte Gazi Bulvarında bir yer kiralarlar. Almanya'dan debriyaj, motor , piston gibi parçaları ithal ederek , bunları pazarlamaya başlarlar. Bu şekilde çalışmaya 10 yıl devam ederler. Sonra yeni bir fikir üretirler kendilerince ; "bu parçaları neden biz kendimiz üretmeyelim " başarı merdiveninin gerçek basamakları burada çıkılmaya başlanır tek tek ve azimle.

" Denizli yolu üzerinde Kısıklı'ya bir yerimiz vardı. Burada üretim yapar , Gazi Bulvarındaki yerimizde satarız diye düşündük. Almanya da Hannover Fuarına gidip üretim için birkaç makine satın aldık. Çok büyük çapta sanayicilik falan düşünmüyoruz katiyen. Hem basit bir iş olarak görüyoruz biz bunu ; parça üretip satacağız alt tarafı. Ama hiç öyle değilmiş meğer . zaman içinde gerçekten çok zorlandık , yine de yılmadık. Zaten başarmak içinde bu gerekli , bir şeyi yapacaksan üstüne gideceksin tüm zorlukların olur mu olmaz mı demeyeceksin ticaretin % 90 ı cesarettir , medeni cesaretin olacak , bazı riskleri göze alarak kararını vereceksin önce. Sonra işine odaklanıp canla başla çalıştığın o işin sonunu getirdiğin zaman başarı karşına gelir zaten."



DÖNMEZ

1986 yılında ilk ürününü üreten Dönmez kardeşler , 10 sene otobüs işletmeciliği ve yedek parçacılık yapmış olmanın kendilerine sağladığı çevre ve o çevre içinde güvenilir ve dürüst insanlar olarak bilinmek onlar için büyük avantajdır. Ürettikleri ürünlere de bu güveni sağlamak ilk hedefleri olur böylece. Bu nedenle kaliteden asla ödün vermezler. Ürünleri kullanan müşteriyi de dinlerler , memnun olup olmadıklarını sorarlar sürekli. "Üretimini gerçekleştirdiğimiz ürünler araç için , dolayısıyla da insan faktörü bakımından hayati önem taşıyan , kritik parçalardı. Bugüne kadar bu parçalar hep Avrupadan ithal ediliyordu. Yerli ürüne piyasanın birdenbire sıcak bakması , güvenmesi beklenemezdi. Biz bu nedenle kaliteye çok önem verdik. Dışarıdan ithal edilen ürünlerden farksız, aynı kalitede ve güvenilirlikte parçalar ürettik. Bunların satışında ise müşterilerimize bizzat kendimiz gittik , ürünümüzü tanıttık , alın bunları kullanın, memnun kalırsanız kullanırsınız para verirsiniz , beğenmezseniz de atarsınız gider dedik. Ürünlerimizin kalitesini müşterimize göstererek , anlatarak , ürünü test ettirerek her şekilde kanıtladık onların önce güvenini kazandık."

Hasan Dönmez bundan sonrasında üretim için daha büyük bir yere ihtiyaç duyarak 1994 yılında İAOSB deki firmasının inşaatına başlar . Bölgedeki yerinin tamamlanmasının ardından üretimini buraya taşıyan Hasan Dönmez zaman içinde sürekli yükselen başarı grafiğiyle Dönmez Debriyajı sektörde aranan bir marka haline getirir. Bugün , Mercedes , Volvo , Chrysler , Daf , Peugeot gibi dünyanın önde gelen firmalarına debriyaj üreten Dönmez Debriyaj , 2000 yılında Ar- Ge faaliyetlerinde gösterdiği başarı nedeniyle EBSO tarafından Altın plaket ile ödüllendirilmiş ve 3. projesinde de Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfından destek almayı başarmış bugün 180 kişinin çalıştığı bir firmadır.

"Biz tüccarlıktan geldik , imalat öyle değilmiş . Sanayicilik , sonuç almak için emek isteyen ve zaman gerektiren bir şey. Hemen kazanmıyorsunuz sabır istiyor, biz en başta bunu öğrendik . Sonra yaptığınız işe uygun elemanlar bulmalı , onları yetiştirmelisiniz. İnsan ilişkileri çok mühim , takım olabilmek son derece önemli. Tabii tüm bunları da zaman içinde oturtuyorsunuz işletmede. Zamanında biz de çok sıkıntı çektik , takım olamadık , krizlere girdik, ancak şu anda durumumuz gayet iyi. Tüm çalışanlarımız birbirleri ile uyum içinde. Firmamız her geçen gün ileri doğru gidiyor.

Türkiye de sanayici olmak o kadar da zor değil ancak başka

şeyler var. Ülkemizde her şey dört dörtlük değil şüphesiz şu an faizler maliyetler çok yüksek. Enflasyon sıfırlanmalı ve faizler dengeye oturmalı. Sosyal Sigortalar Kanunu bizim en büyük sorunumuz. Bu konu adeta yamalı bohça. Türkiye bu yüzden ciddi kan kaybediyor. Bunlar hep hükümetin yapması, düzene koyması gereken şeyler. Sanayici olarak bizler ise , dünyaya entegre olmak zorundayız. Kabul etmek gerekir ki dünya artık büyük bir köy. Sırf iç piyasaya üretim yaparak ayakta kalmak mümkün değil. Kaliteli ürünler üreterek dünyaya açılmak gerekir. Bunu başaramazsan yaşama hakkın yok zaten.

Kendi değimiyle Hasan Dönmez ;

"Çalışmayı seven , emekli olmayı düşünmeyen , tam anlamıyla iş kolik biriyim. Vaktim dolu dolu geçsin isterim hep. Zaman zaman zor bir insanım , herkes gibi bende , en iyisini en uygun fiyatla almak isterim. Kuralcı değilimdir. İşler hep kural koyarak yürümez. Empati yapmak , kendinizi karşınızdaki kişinin yerine koyarak bazı kuralları yıkmak zorundasınız. Hedefe ulaşmak için konu üzerinde uzlaşma önemli. Bazen taviz verirsiniz bazen veremezsiniz.

Ben vaktimi boşa geçirmeyi sevmem. Televizyon izlemem çok, hep okurum , hep çalışırım. Sabah gazete okuyarak başlarım güne , çalışanlarıma tavsiyelerde bulunurum . Günün geri kalan kısmında , elimin altında mutlaka bir kitap vardır.

Namazlarımı kılmaya da özen gösteririm , Kur'an- ı Kerim okurum."



BAYİLERİMİZ' den ALTIMER OTO



Bu sayıda bayilerimizden Altınmer Oto Yedek Parça ya konuk olduk ve Bülent DÖNMEZ ile yapmış olduğumuz söyleşimizde Altınmer in dünü ve bugünü hakkında konuştuk.

Geçmiş çok eskiye dayanan firma 1992 yılında Bülent Dönmez ve Ortağı adı altında 3.Sanayi sitesinde faaliyetlerine başlamış. O günlerde Mercedes otobüs ve kamyon grubu ürünlerde yedek parça

perakendeciliği yapmıştır. 1996 yılında kurumsallaşıp Altınmer Oto Yedek Parça Ltd.Şti. olarak tekrar yapılanıp Pınarbaşı 5.Sanayi Sitesinde faaliyetlerine başlamıştır.

Bülent Dönmez, Mustafa Yoldaş ve Nadir Doğan ortaklığından oluşan firma, Bülent Bey'in babası Bekir Dönmez in de katkılarıyla; Dönmez Debriyaj in ürettiği bütün gruplara hizmet vermektedir. Dönmez ürünlerine ağırlık vererek müşterilerine en kısa sürede cevap vermeye çalışmaktadır. Yoğunluk olarak Ege bölgesine hizmet veren firma Türkiye' nin her yerine hizmet vermeyi planlamaktadır. Bu güne kadar olduğu gibi 2008 yılında da Altınmer olarak Dönmez ailesine katkıda bulunmak ve Dönmez ailesi ile birlikte daha ileriye gidebilmek için her zaman ellerinden geleni yapacaklarını belirttiler.



Şirket ortaklarında Bülent Dönmez amatör olarak 8 yıldan bu yana Halk oyunlarına gönül vermiş olup, TURKHOY isimli Halkoyunları kulübünde başkan yardımcılığı yapmaktadır. İnsanlara bir nebze olsun Halk kültürümüzü aşılacak, örf ve adetlerimizi hatırlatmak için çalışmalarına devam etmektedir. Ve buradan Debr-i Alem okuyucularına bu tür kulüp ve derneklere katılmalarını tavsiye etmektedir.

Adres :
Altınmer Oto Yedek Parça Ltd.Şti.
419/1 Sokak No:1/7
5.Sanayi Sitesi - İZMİR
Telefon : 0 232 4795776
Faks : 0 232 4795712
Email : altinmer@hotmail.com



TEDARİKÇİLERİMİZ

AR-TEM

Derya ÇOLAK

Sizi tanıyabilir miyiz?

Yusuf Arslan.1966 İzmir doğumluyum. 1980 yılında babamı kaybettim. Bu yüzden ortaokul ikinci sınıftan ayrılmak zorunda kaldım ve bir dişli atölyesinde çırak olarak çalışmaya başladım. İzmir Senkromeç sanayisinde 13 yıl kalıphane sorumluluğu yaptım. 1989 yılında evlendim.1990 yılında bir adet puntasız taşlama alarak TAŞSAN'ı kurdum; Bochs ,Lucas dizel e iş yapmaya başladım. 1995 yılında talaşlı imalat yapmaya başlayıp AL - TEM'i kurdum. İki kızım var .Aslıhan ve Esra. En büyük zevkim ve tutkum balık tutmak.



AR-TEM i tanıyabilir miyiz ?

10.10.1995 yılında TAŞSAN ı kapatıp rahmetli ortağım o zamanlar Garanti Filtrenin sahibi Refik Temel ile AR-TEM i kurduk.

2001 yılında Refik beyin ölümünden sonra AR-TEM in başında tek başıma bulunmaktayım. Şu an 25 kişi çalışıyoruz. AR-TEM de aktif 44 kalem işimiz var. Otomotiv sektörüne yönelik talaşlı imalat yapıyoruz ayrıca Dizel Motor pompası parçaları ve son yıllarda Hidrolik valf imalatı yapmaktayız.

Makine parkurumuzla talaşlı imalat konusunda yüksek üretim yapabilme yeteneğimiz var. Bosch , Delphi, Dönmez Debriyaj, Senkromeç , Kartal Otomotiv in yan sanayisiyiz. AR-TEM yönetim anlayışının temel odağı müşteri memnuniyeti.

Kalite adına neler yapıyorsunuz?

AR-TEM olarak biz üretimden sevkiyata kadar her konuda müşteri memnuniyetini sağlayıp kusursuz hizmet vermek adına Aralık 2004 te TÜV CERT ten aldığımız TS EN ISO 9001:2000 Kalite Sistem Belgemizi aldık. Gelişim sürecimiz içerisinde PPAP , FMEA , SPC , APQP yaparak müşterilerimizin ürünlerini özel istekleri doğrultusunda üretmekteyiz. AR-TEM üretimini "HATALARA 0 TOLERANS" felsefesi ile devam ettirmekteyiz. Özel ölçme metotları sayesinde hataları en aza indiriyoruz. ISO/TSE 16949 : 2002 Kalite Yönetim Sistemi belgesi için çalışmalarla başlamış bulunmaktayız.

Piyasa şartlarında ayakta kalabilmek ve rekabet edebilmek için neler yapıyorsunuz?

Sürekli teknolojiyi takip ediyoruz.Geriye dönük mühendislik çalışmaları yapıyoruz. Talaşlı imalat yeteneğimizi artırıp birim parça zamanlarımızı azaltıyoruz. Sürekli iyileştirme odaklı imalatımız var. Yüksek kalitede ürün üretebilme yeteneğimiz var. Zamanında sevkiyat yapıyoruz.

Bu işe başlarken kafanızda kurduğunuz AR-TEM , şu an ki AR-TEM in neresinde ?

%10 da bile değil. Tezgah kapasitemizi artırarak , yeni bir yere çıkararak , otomotiv yan sanayisinde bir numara yapmak istiyorum AR- TEM i .Aracı kurumlarla yaptığımız İhracat potansiyelimizi arttırmak istiyoruz.

Dönmez Debriyajla ne zaman çalışmaya başladınız?

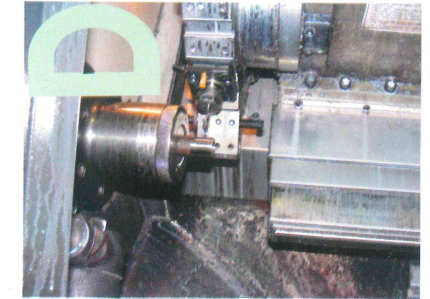
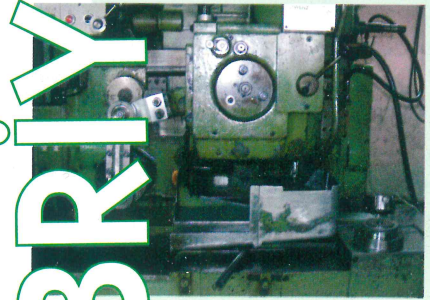
2002 yılında Kademeli perçin ile başladık. Şu an 19 kalem iş yapıyoruz .Ciro bazında %25 Dönmez Debriyaj oluşturuyor. Dönmez Debriyaj bizim için çok önemli bir ana sanayi.

Bir yan sanayi olarak Dönmez Debriyajı nasıl görüyorsunuz ?

Geçen yıllara göre daha sağlam bir firma. Önünü görebilen,yan sanayileriyle uzun soluklu çalışan, kalitesinden ödün vermeyen,hedefleri olan ve sürekli gelişen bir firma. Müşterimiz.

Ayırdığınız zaman ve misafirperverliğiniz için teşekkür ederiz.

AR - TEM olarak bu sayınızda bize yer verdiğiniz için biz teşekkür ederiz.



Adres:
5. Sanayi Sitesi 412 Sokak No:159
Pınarbaşı - İZMİR
Tel: +90 232 478 00 76
Fax: +90 232 478 13 97

Beklentinizin Ötesinde...



mümkündür.

Ar-Ge ise:

- *Mevcut durumu kabullenememekle başlar.
- *Hazırcılığı, başkasının yaptığını taklit etmeyi içine sindirememekle başlar.
- *Eldekilerle yetinmemekle başlar.
- *Daha ileriye gitme arzusuyla başlar.
- *Yeni, farklı bir şeyler üretme isteğiyle başlar.
- *Olmayarı istemekle başlar.
- *Meraklı olmakla başlar. (5n, 1k)

Bu durumda Ar-Ge ne demektir?

Ar-Ge;

- *Cesaret demektir
- *Gözü karalık demektir
- *Hata yapmaktan korkmamak demektir.
- *Risk almak demektir.
- *Elini taşın altına koymak demektir.
- *Sorumluluk almak demektir.
- *Kendine güvenmek, özgüven demektir.
- *Başarısızlıkta yılmamaktır, yenisine başlamak Ar-Ge..

Bir başka tanımlama ile Ar-Ge için şunları söylemek mümkündür:

- Ar-Ge yaratıcı düşüncedir.
- Ar-Ge gelişimdir.
- Ar-Ge değişimdir.
- Ar-Ge farklılık yaratmaktır.
- Ar-Ge gelecektir.
- Ar-Ge Pazar beklentilerini, isteklerini önceden görebilmektir.
- Ve Ar-Ge bu istekleri geliştirip, kolaylıkla ve uygun fiyatla zamanında pazara sunabilmektir.

Bilindiği gibi Ar-Ge projelerini hayata geçirebilmek için muhtelif kuruluşlar mali destekler vermektedir. En önemli ve miktarı fazla olan destekler TÜBİTAK-TEYDEB (Türkiye Bilimsel Ve Teknik Araştırma Kurumu- Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı) ve TTGV (Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı) tarafından verilmektedir.

Bu kurumlardan destek almanın da maddi olanaklar dışında, muhtelif yararları da bulunmaktadır. Bu yararlar özetle şöyle sıralanabilir:

- 1- Yeni Projeler için firmada Ar-Ge kültürü ve Ar-Ge organizasyonunun oluşması
- 2- Proje ve kaynak yönetimi yeteneğinin kazanılması
- 3- Araştırma ve geliştirme aşamalarında elde edilen bilgi kazanımlarının dökümanite edilerek kalıcılığının ve sürekliliğinin sağlanması

Dönmez Debriyaj kurulduğu günden beri araştırma ve geliştirmeye çok önem vermiş ve uygulamıştır.

Dünyanın 45 ülkesine göğsünü gere gere debriyaj ihraç edebiliyorsa bu hep Ar - Ge çalışmalarının sonunda elde ettiği farklılıkları, üstünlükleri, yenilikleri, ürünlerine uygulaması sonucu olmuştur. Globalleşen dünyada acımasız rekabette başarılı olabilmek, ayakta kalabilmek için, ürettiğiniz ürünlerde;

- Orijinallik, Farklılık, Yenilik ve en önemlisi de Ucuzluk sağlamak gerekmektedir. Bunlar da ancak ve ancak Ar-Ge faaliyetleriyle





- 4- Üniversite-sanayi işbirliğinin oluşturulması
- 5- Yenilikçi ürün ve teknoloji geliştirme yönünde, özendiriciliğin sağlanması
- 6- Nitelikli işgücü istihdamının artırılması
- 7- Ar-Ge yapabilmeyen ve başarabilmenin verdiği moral ve özgüven
- 8- Ticari başarı ve Ar-Ge sonucu elde edilecek ürün ile yurt içi ve yurt dışı işbirliği ve açılım olanakları

Dönmez Debriyaj bu yararları yıllar önce fark etmiş ve araştırma -geliştirmeye her zaman çok önem vermiştir. Önce Mühendislik müdürlüğü bünyesi içinde bir birim olarak faaliyete geçmiştir. Ürün geliştirme, aparat-mastar ve kontrol mastarı - ekipmanları geliştirme işlerinde çok önemli sonuçlar elde edilmiş ve ilerlemeler sağlanmıştır.

1997 yılında ise "Düşük karbonlu ince çelik levhalardan üretilmiş parçaların distorsiyonsuz sementasyonu" isimli çok katımlı, (farklı birimlerden konusunda uzman arkadaşların katıldığı) sistematik ilk Ar-Ge projesine başlamış ve başarıyla sonuçlandırmıştır.

Dokuz Eylül Üniversitesi Malzeme ve Metalürji Mühendisliği Bölümü ile ortak çalışmalar yapılmış, malzeme ve ısı işlemler konusunda büyük gelişmeler elde edilmiştir. Bu projede sağlanan başarı, yeni projeler için firmaya cesaret ve özgüven vermiştir.

2000 yılında benim yönetimimde bağımsız bir Ar-Ge Müdürlüğü Dönmez Debriyaj organizasyonuna dahil edilmiştir.

2001 yılında "Diyafram Yaylı Debriyaj Baskılarının Üretimi" isimli 2. Ar-Ge projesine başlanmış ve 2 yılda başarıyla sonuçlandırmıştır. Dokuz Eylül Üniversitesi Malzeme ve Metalürji Mühendisliği Bölümü teknik destekleriyle çalışılan bu proje ile Türkiye'de ilk kez diyafram yay imalatı gerçekleştirilmiş, ithal edilen bu ürün ve diyafram yaylı baskılar, daha sonra ihraç edilmeye başlamıştır. Ayrıca ihtiyaç duyulan 6 adet baskı ve disk performans test cihazları Türkiye'de ilk kez bu proje içinde gerçekleştirilmiş ve şu anda başarıyla kullanılmaktadır.

Bu proje içinde gerçekleştirilen "Disk Tork, Esneklik ve Liberasyon Test Cihazı" ile 2003 yılında TÜBİTAK tarafından düzenlenen "Teknoloji Ödülü" yarışmasında finale kalmıştır.

Yukarıda bahsedilen her 2 proje de TÜBİTAK-TEYDEB ve TTGV tarafından desteklenmiştir.

2007 yılında ise 3. Ar-Ge projesi olan "Kendinden ayarlı debriyaj baskısı ve sensörlü rulmanın ilk kez tasarımı ve imali" isimli projesini başlatmış ve başarıyla devam etmektedir. Dokuz Eylül Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Otomotiv Ana Bilim Dalı ile ortak çalışmalar yapılmakta ve teknik danışmanlık hizmeti alınmaktadır. Danışmanlığını yaptığım bu proje ile de dünyada 4., Türkiye'de ilk kez kendinden ayarlı debriyaj baskısı, diski ve sensörlü rulmanın üretimi gerçekleştirilecektir.

Bu projemiz de hem TÜBİTAK-TEYDEB hem de TTGV tarafından desteklenmektedir.

Adı geçen her 3 projenin detaylı açıklamalarını önümüzdeki sayılarda bulacaksınız.

Saygılarımızla...



Mehmet ERGÜN
Ar-Ge Proje Danışmanı
Dönmez Debriyaj Ar-Ge Eski Müdürü

Beklentinizin Ötesinde...



BMC'de DÖNMEZ'i

Birlikte 2 yılı başarı ile doldurduk...

Türkiye'de kara taşımacılığının şekil değiştirmesinden dolayı 2005 yılında BMC; çekici grubunda iyi bir yer alabilmek için çalışmalarına başlamıştır. Bu araçların debriyaj ihtiyaçlarını karşılamak adına bu tarihlerde Dönmez Debriyajla ortak çalışmalara başlanmıştır.

Bu ortak çalışmaların sonucunda 24 Şubat 2006 yılında DSR 608 (52RS015965) nolu Baskı , Disk , Rulman Komple Setimiz Fatih 280 ve Pro 827 araç montajında kullanılmaya başlandı. Bu çalışmaların olumlu neticeleri sonucunda Pro 935 aracının Baskı , Disk , Rulman Komple Set ihtiyacına cevap vermek adına 17 Mart 2006 yılında DSR 609 (52RS012566) nolu Komple Setimiz bu aracın montajına verilmiştir.

O.E.M :52RS015965
DÖNMEZ NO :DRS 608



FATİH 280 (6x2)

MOTOR Marka / Model cummins c26010

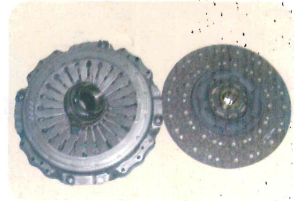
Tipi Turbo dizel-intercooler
Silindir adedi 6
Süpürme hacmi 8,3 lt
Gücü 263 PS (194 Kw) @2200 dev/dak
Torku 950 Nm@1500 dev/dak

DEBRİYAJ

Tipi Tek kuru diskli servo takviyeli hidrolik
Balata çapı 430 mm (17 inch)

DIŞLI KUTUSU

Marka /Model EATON 8209
Vites Adedi 9 ileri , 1 geri senkromeçli



O.E.M :52RS015965
DÖNMEZ NO :DRS 608

ROFESYONEL 827 DHF (8x2)

MOTOR

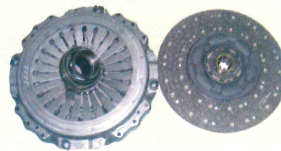
Marka / Model Cummins C8.3 260 10
Tipi Turbo dizel-intercooler
Silindir adedi 6
Süpürme hacmi 8,268 lt
Gücü 263 PS (194 Kw) @2200 dev/dak
Torku 950 Nm@1500 dev/dak

DEBRİYAJ

Tipi Tek kuru diskli servo takviyeli hidrolik
Balata çapı 430 mm (17 inch)

DIŞLI KUTUSU

Marka /Model ZF 16S 109 DT
Vites Adedi 16 ileri , 2 geri senkromeçli



TERCİH ETTİ...



O.E.M :52RS012566
DÖNMEZ NO :DRS 609

PROFESYONEL 935 (6x4)

MOTOR
Marka / Model Cummins ISLe 2 350 (Euro 2)
Tipi Turbo intercooler dizel
Silindir adedi 6
Süpürme hacmi 8,9 lt
Gücü 350 PS (258 Kw) @2100 dev/dak
Torku 1550 Nm@1400 dev/dak

DEBRİYAJ
Tipi Tek kuru diskli servo takviyeli hidrolik (FDB) çift kuru diskli servo takviyeli hidrolik (FTB)
Balata çapı 430 mm (17 inch) (FDB)
430 mm (17 inch) (FTB)

DİŞLİ KUTUSU
Marka /Model Eaton FSO-10309 (FDB)
ZF 16 S 1820 TO NMV221 (FTB)
Vites Adedi 9 ileri senkromeçli , 1 geri (FDB)
16 ileri senkromeçli , 2 geri (FTB)



Daha sonraki aylarda BMC Fabrikası Çekici grubunda yerli üreticilerin yapamaz dendiği 420 bg gücündeki motorlu aracı tasarlamıştır. Bu yeni tasarım Pro 1142 Debriyaj ihtiyacını yapılan karşılıklı görüşmeler ve diğer gruptaki başarılı çalışmalarından dolayı Dönmez Debriyajdan karşılanması kararıyla 22 Eylül 2006 itibarıyla DSR 625 (52RS 014669) nolu Baskı , Disk ,Rulman Komple Setimiz de bu aracın montajında yer almıştır. Bugün itibarıyla 17" Debriyaj setlerimiz ile BMC montajında Dönmez Debriyaj olarak yer almaktayız.

Hedefimiz BMC ve Türkiye'deki diğer AĞIR TİCARİ ARAÇ üreticilerinin O.E.M müşterisi olarak yer almaktır. Bu yöndeki çalışmalarımız tüm hızla devam etmektedir.

BMC Fabrikasında şuanda üretilmekte olan ve montajında DÖNMEZ DEBRİYAJ ürünleri kullanılan araçların listesi

PROFESYONEL 827	(4x2) , (6x2) , (6x4)
PROFESYONEL 832	(4x2) , (6x2) , (6x4)
PROFESYONEL 935	(4x2) , (6x4) , (8x2) , (8x4)
PROFESYONEL 938	(4x2) , (6x4) , (8x2) , (8x4)
PROFESYONEL 1142	(4x2)
FATİH 280	(6x2) , (6x4)
FATİH 380	(6x2) , (6x4)

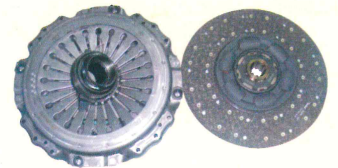
O.E.M :52RS014669
DÖNMEZ NO :DRS 625

PROFESYONEL 1142 DCX (4x2)

MOTOR
Marka / Model Cummins ISM 410 20 (Euro 2)
Tipi Turbo intercooler dizel
Silindir adedi 6
Süpürme hacmi 10,8 lt
Gücü 410PS (300 Kw) @1900 dev/dak
Torku 2000 Nm@1200 dev/dak

DEBRİYAJ
Tipi Tek kuru diskli servo takviyeli hidrolik
Balata çapı 430 mm (17 inch)

DİŞLİ KUTUSU
Marka /Model ZF 16S 2220 TO
Vites Adedi 16 ileri , 2 geri senkromeçli



Derya ÇOLAK - Nazmi KARAKAŞ



Debriyaj Nedir



DEBRİYAJ, motor ile şanzıman arasına konmuş bir çeşit kavramadır. Herhangi bir milin dönme hareketini, aynı doğrultuda diğer bir mile geçirmek için kavrama tertibatı kullanılır. Ancak bu tertibat, miller dönerken bunları birbirinden ayıramaz veya bağlayamaz. Halbuki motorlu taşıtlarda buna lüzum vardır. Çünkü taşıt motorunu üzerinde hiçbir yük yokken çalıştırmak ve motorun devir sayısı yeterli bir dereceye yükseldikten sonra motoru yüklemek gerekir.

Güç iletim sistemlerinin gücü aktarmaktan başka bir diğer görevi de motor devrinin istenilen miktarda tekerleklere aktarılmasını sağlamaktır. Bir motorun rölanti devri normal olarak 750 d/d civarındadır. Eğer bu devir motordan direkt olarak tekerleklere iletilecek olursa otomobilin hızı yaklaşık 80 km/h olacaktır, böylece aracın kontrolü oldukça zorlaşacaktır. Eğer tekerlekler motora bir hız düşürücü dişli sistemiyle bağlanacak olursa istenen tekerlek devri elde edilebilir.

Hız düşürme işleminin bir kısmı diferansiyel tarafından yapılır. Diferansiyelde düşürme sabittir. Fakat dişli kutusu sisteminde farklıdır. Şartlara göre yüksek moment, düşük hız ya da yüksek hız, düşük moment gerekir. Bu şartlara göre dişli grubu çevrim oranları gerektiği gibi ayarlanmalı, değiştirilmelidir. Bu işlem kolayca gerçekleştirilebilmesi için "DEBRİYAJA" ihtiyaç vardır, çünkü hareketli ortamda güçte değişiklik yapmak zordur.

Taşıtlarda kullanılan DEBRİYAJ, temel olarak motorun krank milindeki hareketi bir balata ve baskı plakası kullanarak volandan alıp şanzıman giriş miline aktaran bir güç iletim sistemidir. Sürücünün isteği ile, aracın harekete geçirilmesini, hız değiştirilmesini veya durdurmaya yardımcı olan sistemdir.

Aktarma organlarının yerleşim düzeni ne olursa olsun daima motor ile diğer aktarma organları arasında yer alır.

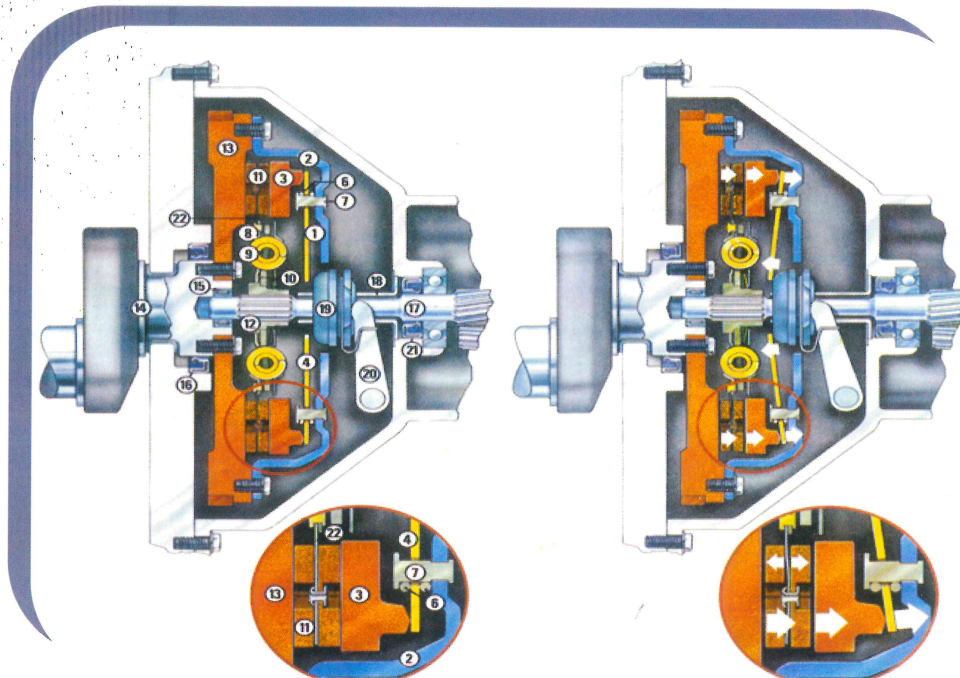
Hareket halinde bulunan bir taşıtın yol ve trafik imkanlarına göre hızını değiştirmek veya gereken hıza uygun vites konumu sağlayabilmek için motor ile aktarma organlarını birbirinden ayırmak gerekir. Aksi halde motordan şanzıman dişlilerine geçen kuvvet tesiriyle vites değiştirme mümkün olmayacaktır. Bunu zorla yapmaya kalkarsak ayrı ayrı hızlarla dönen millerin kırılacağı kolaylıkla anlaşılır.

DEBRİYAJ sistemi burada devreye girer ve araçta bulunan DEBRİYAJ pedalına basılarak motor ile şanzıman arasındaki irtibat kesilir ve vites değişimi gerçekleştirilir, DEBRİYAJ pedalı bırakılarak motor ile şanzıman arasındaki irtibat tekrar kurulur ve araç yoluna devam eder.

Bir taşıtı durdurmak istediğimizde ise, motordan aktarma organlarına geçen gücü kesmek ve fren yapmak suretiyle aracı durdurmak gerekir. Bunun için taşıtı durdurmadan önce DEBRİYAJ pedalına basmak suretiyle geçici bir zaman için motorla şanzıman ayrılır ve sonra vites kolu yardımıyla şanzıman boş hale getirilir, bundan sonra DEBRİYAJ pedalı bırakılırsa da motorla aktarma organları arasında hiçbir bağ kalmadığından motordan aktarma organlarına hiçbir güç geçmez. Bundan sonra fren yardımıyla taşıt durdurulabilir.

Motorlu taşıtlarda debriyaj kullanımındaki maksat ve sebepler şöyle sıralanabilir :

- Motora ilk hareketi verirken motor yeterli derecede bir devir sayısı alınca kadar, araca hiçbir kuvvet iletilmeden motorun serbestçe çalışmasını sağlar.
- Hareket halinde bulunan bir araçta, hız ve yol ihtiyaçlarına göre motoru durdurmadan şanzıman vasıtasıyla vites değiştirilmesini sağlar.
- Harekete geçirme esnasında ve her vites değiştirmede, tatlı, yumuşak bir kavramayı sağlayan sistemleri sayesinde şarsıntıları önleyerek aracın rahat ve hoş kullanımını sağlar.
- Motordan gelen ani hareketlerin vites kutusuna zarar vermesini önler. Motorun ani ve değişken hareketlerini filtreler.
- Fazla motor torku, patinaj gibi aşırı yüklenmelerde sıyrarak balatayı eritir ve böylece motoru ani ters hareket hasarlarından korumuş olur.



Şematik olarak bir debriyaj sisteminin çalışması

BÖLÜMLERİMİZ'den

ÜRETİM PLANLAMA ve YARI MAMUL AMBARI

Üretim Planlama ve Yarı Mamul ambarı 8 personelden oluşmaktadır. 3 personeli Üretim Planlama Bölümünde, 5 personeli Yarı Mamul Ambarında çalışmaktadır.



Firmamız önemli teknoloji birikimine rağmen, kullandığı sistemlerin tamamı birbirine entegre bir yapıda değildi.

Üretim planlamasında Quatro Pro daha sonra Excel bilgisayar programları ile gerçekleştirmekteydi.

Ancak artan ürün çeşitliliği, artan müşteri talepleri, stok kontrolünün zorlaşması, zamanında üretim, detaylı bir rapor veya analiz ihtiyaçlarını mevcut bilgisayar programlarımız ile karşılamamızın imkansız olduğunu gördük. Bu nedenle bir çok yazılım firmaları ile görüşerek 2003 yılında MRP ve ThuruPut programını satın alarak kullanmaya başladık.

Pazarlama ve İhracat bölümleri siparişlerini MRP programına girerek, müşteri taleplerini üretim planlama bölümüne bildirirler. Biz planlama bölümü olarak bu talepleri yapabilmek için; thuruPut programını çalıştırırız.

Bu programda üretimdeki mevcut iş emirlerinin hangi aşamada olduğunu, stoklarımızdaki malzemelerinin hangilerinin yeterli olduğunu, ne kadar daha malzemeye ihtiyacımız olduğunu, nelere iş emri açmamız gerektiğini görürüz.

Buna bağlı olarak; Dövme, Isıl İşlem, Montaj, Pres ve Talaşlı İmalat bölümlerine iş emirleri açarız. Bu iş emirlerini Tezgah Başında İş Listesi olarak ilgili bölümlere dağıtırız. Satın alınacak malzemeler için, satın alma bölümüne ihtiyaçları bildiririz. Ayrıca açılmış olan satınalma siparişlerindeki değişiklikler için de değişiklik önerilerini bildiririz. Fason firmalarda yapılacak işler için de yine satın alma bölümüne listeler bildiririz.

Üretimdeki işlerin takibini MRP programından takip ederiz. Bunu yapabilmek için üretimin değişik yerlerindeki bilgisayarlarımızı kullanırız. Üretimdeki tüm arkadaşlar yaptıkları işleri bu bilgisayarlara raporlar. Tüm çalışanlar bu konuda gereken eğitimleri almışlardır. Böylece mamul ve yarı mamul stoklarımızı da takip edebilmekteyiz.

Her ürünümüz için verilmiş olan puan vardır. Biz üretimimizi puan sistemine göre takip etmekteyiz. Her ay başında; o ay için üretim puanını belirler ve her ayın sonunda gerçekleştirdiğimiz puanı takip ederiz.



Üretimin aksamaması ve müşterilerimize zamanında ürünlerimiz teslim etmek için her gün Üretim Planlama, Satınalma ve Üretim bölümleri Fabrika Müdürümüz ile beraber toplantı yapar ve problemin en kısa sürede çözülmesini sağlarız.

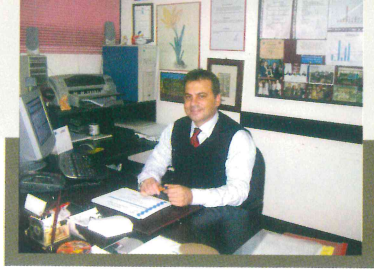
Üretimden çıkan ve montaj aşamasına gelmiş ürünler; bölümümüze bağlı yarı mamul ambarında ilgili yerlerinde depolanır. Bunların yerleri ve adetleri yine MRP programından takip edilir. Ayrıca satın alınan hammaddelerde yarı mamul ambarında depolanır ve takip edilir. Üretimde kullanılacak malzemeler hazırlanarak ilgili üretim bölümüne verilir.

Personel bilgilerimiz :

- Bülent ÖGEÇ ; Üretim Planlama Yöneticisi. Firmamızda yaklaşık 18 yıldır görev yapmaktadır. Evli ve 1 çocuk babasıdır.
- Günçer DİKİLİ ; Üretim Performans Değerlendirme Sorumlusu. Firmamızda yaklaşık 8 yıldır görev yapmaktadır.
- Mehmet EROL ; Yarı Mamul Ambar Sorumlusu. Firmamızda yaklaşık 17 yıldır görev yapmaktadır. Evli ve 1 çocuk babasıdır.
- Kübra SUNAR ; Üretim Planlama Elemanı. Firmamızda yaklaşık 15 yıldır görev yapmaktadır. Evli ve 1 çocuk annesidir.
- Duran ÇAKIR ; Yarı Mamul Ambar Elemanı. Firmamızda yaklaşık 12 yıldır görev yapmaktadır. Evli ve 1 çocuk babasıdır.
- Bayram DEMİROK ; Yarı Mamul Ambar Elemanı. Firmamızda yaklaşık 8 yıldır görev yapmaktadır. Evli.
- Tayfun KOÇ ; Yarı Mamul Ambar Elemanı. Firmamızda yaklaşık 5 yıldır görev yapmaktadır. Evli ve 2 çocuk babasıdır.
- Mustafa KENDÜZ ; Yarı Mamul Ambar Elemanı. Firmamızda yaklaşık 1 yıldır görev yapmaktadır. Evli ve 2 çocuk babasıdır.

KALİTE

Taner AYPAK
Yönetim Temsilcisi



Kalite her geçen gün daha da aşına olduğumuz bir kavram oluyor. Ancak, toplumda kalite denince ilk aklı gelen belli standartlara uyan, güzel, gelişmiş, gibi sıfatların ötesidir, "KALİTE". Kalite, kısaca, beklentileri aşmak demektir. Bu tanımıyla da insanlığın, sürekli gelişmenin bir ifadesini içerir. Dinamik bir kavramdır. Çünkü insanların beklentileri her karşılandığında yükselme eğilimi gösterir.

Bir kaç sene önce "kaliteli" olarak nitelendirilen bir ürün bugün "sıradan", yarın ise "kabul edilemez" olarak nitelendiriliyor. Dolayısıyla, kaliteli ürün ve hizmet sunabilmek için her zaman kendini aşabilme yeteneğine kavuşmak gerekiyor. Kalıcı başarı ve sürdürülebilir bir iş sahibi olabilmek için öncelikle "YÖNETİM KALİTEMİZİ" artırmalıyız.

Eskiden insanların canına mal olan kalitesizlik, bugün de piyasalarının ellerinden gitmesine yol açıyor. Peki, kalite için ne yapmalıyız?

Öncelikle, hizmet ve ürün kalitesinde sürekliliği sağlamanın yönetim kalitesiyle gerçekleşebileceğini kabul etmeliyiz. Yönetim Kalitesini geliştirmek ise bazı ilkeleri hayata geçirmek ile sağlanabiliyor.

Bir kurumun yönetim kalitesini geliştirmek için liderlik ve amacın tutarlılığı büyük önem taşıyor. En etkili liderlik güç ile elde edilen liderlik değil, insanların gönüllerini ve beyinlerini kazanarak elde edilen liderliktir. Bu nedenle, liderin hem kurum hedefini net olarak ifade edebilmesi, hem de tüm kararlarının bu hedef doğrultusunda olduğunu göstermesi önem taşıyor. Özetle, iyi liderlik için söylem ve eylem birliği gerekiyor.

Kurumun hedeflerinin müşterilerine odaklı olması, o kurumu yücelten önemli bir husustur. Tüm yapılan işlerin müşteriler için değer yaratma kriterine göre değerlendirilmesi kurumun verimli çalışmasına yardımcı olur. Kurumun ürün ve hizmetlerinin cazip olmasını sağlar. Müşteri için değer yaratmayan bir faaliyetin maliyetini müşteriye yüklemeye çalışmak, başarısızlığın ilk adımıdır.

Yönetim kalitesini geliştirmenin en önemli araçlarından biri de süreçlerle ve verilerle yönetimdir. Müşteri için değer yaratan süreçlerin belirlenmesi, organizasyonun bu süreçler bazında yapılandırılması ve her süreç ile ilgili performans kriterlerinin belirlenerek düzenli olarak ölçülmesi, performansı artırmak için önemli bir motivasyon kaynağı olur. Unutulmamalıdır ki, ölçülmeyen performans iyileştirilemez.

Performans ilişkin bilgilerin çalışanlarla paylaşılması ve çalışanların hedef doğrultusunda yetkinliklerinin geliştirilmesi ve çalışanların yetkilendirilmesi performansın sürekli olarak gelişmesini sağlar. İş gönlüyle ve beyniyle sahiplenilenler, işin gelişmesinin teminatıdır.

Müşterilere sunulan ürün ve hizmetlerin önemli bir kısmı o ürün veya hizmeti sunan kurumun dışındaki kurumlar tarafından üretilir. Dolayısıyla, önemli olan sadece kendi kurumunu yönetmek değil, tüm değer zincirini yönlendirmektir. Yönetim kalitesini sadece kurum içindeki ilişkileriyle değil, aynı zamanda işbirliklerindeki davranışlarıyla da gösterir. Asıl rekabetin her gün iş yaptığımız tedarikçiler ve satış kanallarıyla değil, başka değer zincirleriyle olduğunu kavramalıyız. Unutmamalıyız ki, zincirin gücü en zayıf halkasının gücü kadardır ve birlikten güç doğar.

İşlerimizde satışa değil, yaratılan katma değere odaklanmalıyız. En yüksek katma değerini ise sürekli iyileşme, yaratıcılık ve yenilikçilik ile başkalarından farklı olmakla sağlanabileceğini unutmamalıyız. Geleceği hazırlamayanlar, geleceği karşılarında bulurlar.

İçinde yaşadığımız topluma ve çevreye karşı sorumluluklarımızı yerine getirmesek, oluşacak problemlerin içinde boğulmaya mahkum oluruz. Bu nedenle kurumsal sosyal sorumluluk kavramını hayata geçirmeliyiz. Sosyal sorumluluk konusuna önem veren şirketler, hem yönetim yetkinliklerini hem de müşterilerindeki zihin payını artırarak kendilerine de fayda sağlamış olurlar. Yaşam sorumluluk gerektirir.

Özetle kalite bir yaşam felsefesidir. Bu basit görünen ancak istikrarlı olarak uygulanmasıyla önemli avantajlar getiren ilkeler yönetim kalitesini artırmanın yoludur. Yönetim kalitesini geliştirmek, refah düzeyimizi artırmanın en etkili yoludur. Bu nedenle kalite kavramını iyi anlamalı, özel, kamu ve sivil toplum kurumlarında yönetim kalitesini artırmak için sorumluluk üstlenmeliyiz. Kalite anlayışını yaşayarak yaymak, çocuklarımıza verebileceğimiz en güzel hediyedir.



ISO/ TS 16949 KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ ÖN TEKİTİĞİ

TS ISO/ TS EN 16949 Kalite Yönetim Sistemi Ön Tekitiği Şirketimizde 09.01.2008 tarihinde URS (" UNITED REGISTRAR OF SYSTEMS BELGELENDİRME LTD.ŞTİ.") Tetkikçileri Suat YAĞMUR ve Emre ÖZAY tarafından yapılan 1.Aşama Denetimi gerçekleştirildi. Belgelendirme Denetimi tarihimiz 4-5 Mart 2008 olarak belirlenmiştir.

Türkiye İhracatının Gelişimi

Murat GÖK

1923-1930 DÖNEMİ

Türkiye Cumhuriyetinin ilk yıllarına bakıldığında, sınai ve ticari altyapısı bakımından Osmanlı'dan pek de parlak olmayan bir miras devraldığı görülmektedir. Osmanlı İmparatorluğu döneminde Türkler daha çok askerlik ve bürokrasi alanlarında faaliyet göstermişler, sanayi ve ticaret ile fazla ilgilenmemişlerdir.

Yine de, 19. yüzyılın başlarında Osmanlı imparatorluğunda ufak atölyelerde icra edilen ve loncalar halinde örgütlenmiş bir sanayinin mevcut olduğu görülmektedir. Pamuk ipliği, bez, ipekli kumaş ihracını gerçekleştiren bu sanayi, özellikle tanzimattan sonra çökmüştür. Cumhuriyetin ilk yıllarına kadar, dış ticaret hammadde ihraç eden, mamul madde ithal eden bir yapıda oluşmuştur.

1923 yılına gelindiğinde uzun süren savaşların sonunda sanayiinin büyük çoğunluğu İzmir ve İstanbul çevresinde bulunduğundan, büyük hasara uğramıştır.

Lozan Antlaşmasının dış ticaret rejimi ile ilgili bölümleri de genç Cumhuriyetin karşı karşıya bulunduğu bir diğer sorunu oluşturmaktaydı. Türkiye, dış ticaret alanında 1929 yılına kadar Osmanlı Döneminde belirlenen Gümrük Tarifelerini uygulamak zorunda kalmıştır. "Ulusal ekonomi" yaratma amacı doğrultusunda, ilk kez 1929 yılında ulusal bir gümrük tarifesi uygulamaya konulmuştur.

Cumhuriyetin kuruluşunun ilk yıllarında, İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlar doğrultusunda Türkiye Cumhuriyeti liberal sayılabilecek bir ekonomi politikası izlemeye çalışmış, ekonomik kalkınmayı özel sektör vasıtasıyla gerçekleştirmeye çalışmış, ve bu arada yabancı sermaye de olumsuz bir tavır takılmamıştır.

1923 yılında ihracat 50.8 milyon dolar, ithalat ise 86.9 milyon dolar iken bu rakamlar 1930 yılında sırasıyla 71.4 ve 69.5 milyon dolar düzeyine yükselmiştir. Bu dönemde 1930 yılı hariç olmak üzere tüm yıllarda dış ticaret dengesi sürekli açık vermiştir.

İhracatın sektörel dağılımına bakıldığında ise, tarımsal ürünlerin payının % 86 gibi çok yüksek bir düzeyde olduğu, sanayi mallarının payının ise % 8.6 olarak gerçekleştiği görülmektedir. İhraç ürünlerimizin tamamına yakın bölümünü yaprak tütün, ç. k. üzüm, pamuk, fındık, zeytinyağı, tiftik, gülyağı oluşturmuştur.

1930-50 DÖNEMİ

Yeni Türkiye Cumhuriyeti'nin genel ekonomi ve dış ticaret politikalarında radikal değişikliklere gitmesi, 1929 yılından sonraya rastlamaktadır. 1929 yılından itibaren ithalatta gümrük vergisi uygulama hakkının doğması ve 1929 Dünya Ekonomik Buhranı'nın da etkisiyle, uzun bir süre tamamen "korumacı ve müdahaleci" bir Dış Ticaret Rejimi uygulanmaya başlamıştır. Bu dönem içinde, ekonomi politikasının temel hedefi, kendi kendine yeterli bir ekonomik yapı oluşturmak olarak belirlenmiş, ihracat ekonomik hedefler arasındaki öncelik sıralamasında daha geride kalmıştır. 1933-1938 dönemi hızlı bir sanayileşme ve inşaa dönemidir. Devletin fabrika kurmak ve işletmek suretiyle ekonomik hayata aktif müdahalesi olmuştur. Devlet ekonomiyi 5 Yıllık Ekonomik Planlarla müdahale etmiştir. 1933-37 yılları arasında 1. Beş Yıllık Sanayi Planı uygulanmıştır. Ancak, ikinci Beş Yıllık Sanayi Planı hazırlanmasına rağmen, ikinci dünya savaşının çıkması üzerine uygulanamamıştır. Özellikle savaş yıllarında dış ticaret rejimimizi sınırlayan ve kontrol altına alan bir sistem oluşturulmaya çalışılmıştır.

2. Dünya Savaşı sonrasında, uluslararası ticareti serbestleştirme çabalarına paralel olarak Türkiye'de dış ticaret alanında bazı önemli adımlar atılmıştır. 1946 yılında TL % 116 oranında devalüe edilmiş (1 \$ = 2.80 TL), ithalattaki sınırlamalar azaltılmış, 1947 yılında Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu (IMF), Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü (OEEC) ve Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmasına taraf olunmuş ve 1949 yılında yeni bir Gümrük Kanunu yürürlüğe konulmuştur.

1946 yılına kadar -1938 yılı hariç- dış ticaret dengesinin fazla verdiği görülmektedir. Ancak, yapılan devalüasyona rağmen, ithal sınırlamalarının kaldırılması ve ihraç mallarımızın arz esnekliğinin düşük olması nedeniyle 1947 yılından başlamak üzere dış ticaret dengesi açık vermeye başlamıştır.

1950-60 DÖNEMİ

1950'li yılların başında, politik hayatta ve dünya ekonomi konjonktüründe yaşanan gelişmelere de bağlı olarak daha liberal bir dış ticaret politikası izlenmeye başlanmıştır. Bu serbestleşme ve dışa açılma çabaları sonucunda 1950-52 yılları arasında ithalat % 65 oranında libere edilmiştir. Dış ticaret alanında 1953 yılına kadar devam eden bu süreç baş gösteren döviz sıkıntısı nedeniyle bu tarihten itibaren yavaş yavaş terkedilmeye başlamıştır.

Dış ticaret açığının sürekli artması neticesinde, 1958 yılından sonra bazı istikrar tedbirleri alınmış, büyük oranlı bir devalüasyonla birlikte ithalat, tarife ve miktar kısıtlamalarıyla kontrol altına alınmaya çalışılmıştır. 1957 yılında 345 milyon dolar seviyesine kadar yükselen ihracat, tarımsal gelişmenin durması, yükselen iç fiyatlara rağmen sabit kur politikasının sürdürülmesi ve sübvansiyon politikalarının ihracatı caydırıcı şekilde uygulanması neticesinde, 1958 yılında 247 milyon dolar seviyesine gerilemiştir.

1960-70 DÖNEMİ

1960 yılından sonra, ekonomi ve dış ticaret politikalarında radikal değişikliklerin yapıldığı yeni bir döneme girilmiştir. "Planlı Kalkınma Dönemi" olarak adlandırılan bu dönemde ekonomi beş yıllık planlarla yönlendirilmeye çalışılmıştır.

Bu dönemde dış ticaret stratejisi olarak "ithal ikameci" politikalar benimsenmiştir. 1960-70 yılları arasında ithal ikamesi stratejisi çok daha yoğun bir şekilde uygulanmış ve ihracat caydırılmış ve iç pazara yönelik üretim yapan sanayilere ağırlık verilmiş, bu sanayilerde yüksek koruma duvarlarıyla korunmuştur.

Bununla birlikte, ihracat I. Beş Yıllık Plan hedeflerini aşmış ancak yapısında değişim olmamıştır. Sanayi ürünlerinin payı dönem boyunca artmamış hatta bazı yıllar azalış göstermiştir. Tarım ürünlerinin payında ise tam tersine bir artış yaşanmış ve % 80 düzeyine yükselmiştir. 5 yıllık süre boyunca ihracat ortalama % 7.6, toplam 5 yılda ise % 38 oranında artış göstermiştir.

Bu dönemdeki önemli bir diğer gelişme ise 1963 yılında AET ile imzalanan "Ortaklık Anlaşması" olmuştur. Yine bu Anlaşma uyarınca öngörülen Geçiş Süreci de bu tarihler arasında yaşanmıştır.

1970-1980 DÖNEMİ

1970'li yıllarda ise, geniş kapsamlı vergi iadesi uygulamaları ile sanayi ürünleri ihracatını özendirici politikaların izlendiği görülmektedir.

Ancak, dünya konjonktüründeki olumsuzluklarında etkisiyle bu çabalar yeterli olmamıştır.

Özellikle uygulanan sabit kur politikası, iç talepteki genişleme ve arzın belirli mallarda yetersiz kalması sonucu ihraç edilebilir ürün fazlası daralmış ve Türkiye'nin ihracatının dünya ihracatı içindeki payı sürekli olarak gerileme göstermiştir.

1970'li yılların başında ve sonlarında görülen iki büyük petrol krizi Türkiye'yi de olumsuz yönde etkilemiş ve ihracat gelirinin büyük bir kısmı ancak petrol ithalatını karşılayacak düzeye gelmiştir. Ayrıca, 1974 yılı Kıbrıs Barış Harekati sonrasında, ABD'nin ülkemize ambargo koyması dış ticaretimizi olumsuz yönde etkilemiştir. 1970'li yılların sonunda ödemeler dengesindeki açık büyümüş, ekonomik ve siyasi istikrarsızlık artmış, döviz darboğazı nedeniyle üretim durma noktasına gelmiştir.

1980-1990 DÖNEMİ

1980 yılına gelindiğinde 24 Ocak 1980 Kararları alınmış ve bu kararlar çerçevesinde, gerçekleştirilen devalüasyon sonucu TL'nin değeri ABD Doları karşısında %49 oranında düşürülmüş ve iç talep kısılarak ihracata ivme kazandırılması amaçlanmıştır. Sabit kur uygulaması terk edilerek günlük olarak ayarlanan esnek kur sistemine geçilmiş ve bu sayede gerçekçi kur politikası uygulanmaya çalışılmıştır. Başta parasal ve nakdi teşvikler olmak üzere ihracat değişik destek unsurları ile teşvik edilmiştir.

Dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesi 1983 yılından sonra artan bir hızla sürdürülmüş, ithalatta pozitif listeden, negatif listeye geçilmiş, miktar kısıtlamaları yerine tarife uygulaması ön plana çıkarılmış, koruma oranları giderek düşürülmüştür.

İhracatı artırmak için hukuki düzenlemelere ilave olarak ihracatçılara, vergi iadesi, gelir vergisi istisnası, döviz tahsisi, gümrük muafiyetli hammadde ithalatı ve ihracat kredileri gibi bazı parasal ve mali teşvikler sağlanmıştır. Ayrıca, yine ihracatçılara Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu ve Destekleme Fiyat İstikrarı Fonu'ndan finansman desteği sağlanmıştır.

Türk ihracatçılarının dış pazarlarda rekabet gücünü artırmak ve Türkiye'nin ihracata yönelik stratejisini desteklemek amacıyla 1987 yılında Türk Eximbank kurulmuştur.

1990-2000 DÖNEMİ

90'lı yılların başında gerek dünya ekonomisinde yaşanan durgunluk ve "Körfez Krizi" gibi dış faktörler, gerek ekonomideki yüksek enflasyon oranı, kamu açıkları, artan iç ve dış borç stoğu gibi kronikleşen sorunların sonucunda, ülkemiz, 1994 yılında ekonomik kriz yaşamış ve bu kriz sonrasında 5 Nisan Kararları olarak bilinen, ekonomik istikrarın sağlanmasının teminen bir dizi tedbirler paketini uygulamaya koymuştur. 1994 yılında yapılan yüksek oranlı devalüasyon ve uygulanan ekonomi politikaları, uluslararası piyasalardaki rekabet gücümüzü olumlu yönde etkilemiş olup, 1994 ve 1995 yıllarında ihracatımız sırasıyla %18 ve %19,5 oranında artış kaydetmiştir.

1995 yılında II. Dünya Savaşı'ndan sonra başlatılan GATT sürecinin tamamlanması ile oluşturulan Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) üye olunurken diğer yandan, 01.01.1996 tarihinden itibaren AB ile gümrük birliğine gidilmesi karara bağlanmıştır.

Avrupa Topluluğu Mevzuatına uyum çalışmaları çerçevesinde, İhracatı Teşvik Mevzuatının da Topluluğun Gümrük Kodu'na uyumlu hale getirilmesi için yapılan çalışmalar kapsamında oluşturulan Dahilde İşleme Rejimi 01.01.1996 tarihi itibarıyla İhracatı Teşvik Mevzuatı yerine ikame edilmiştir.

2001 - 2007 DÖNEMİ

Dünya hasılasında 2001 yılı ile birlikte başlayan yavaşlama süreci, 11 Eylül saldırılarının ardından daha da belirgin hale gelmiş ve 2001 yılında dünya hasılası %2.4 artış ile son 10 yılın en düşük büyüme oranını gerçekleştirmiştir.

2001 yılı Şubat ayında yaşanan ekonomik krizin ardından ülkemiz ihracatında ciddi oranda bir artış görülmüştür. Kriz sonrasında serbest dalgalanmaya bırakılan Türk Lirası'nın büyük oranlı devalüe edilmesi ve krizin etkisiyle birlikte büyük oranda daralan iç talep sonucunda, firmalar, krizden çıkış yolu olarak ihracata yönelmişlerdir. Bunun nefecesinde, ihracat 2001 yılında, 2000 yılına göre % 12,8 oranında artmış ve 31,3 milyar dolar olmuştur.

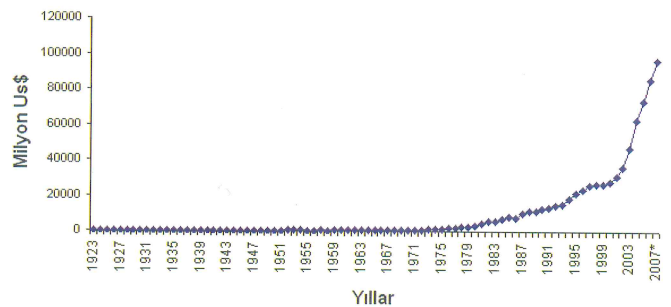
Bu artış daha sonraki yıllarda da devam etmiş ve sırasıyla 2003 yılında %31'lik artış ile 47.3 milyar dolar, 2004 yılında %33.6'lık artış ile 63.1 milyar dolar, 2005 yılında %16,3'lük artış ile 73,5 milyar dolar, 2006 yılında ise %16,3'lük artış ile 85,5 milyar dolar olmuştur.

2007 Ocak-Aralık döneminde 2006 yılının aynı dönemine göre ihracat % 25.3 artarak 107,154 milyon dolar, ithalat ise % 21.8 artarak 169,987 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2006 Ocak-Aralık döneminde 54,041 milyon dolar olan dış ticaret açığı, 2007 yılı ocak-aralık döneminde % 16.3 oranında artarak 62,833 milyon dolara yükselmiştir. 2007 yılında ihracatımızın % 56.4'ü Avrupa Birliği'ne yapılmıştır. 2007 Ocak-Aralık döneminde de Avrupa Birliği'nin (AB) ihracattaki ağırlığı devam etmektedir. 2006 yılının aynı dönemine göre AB ülkelerine yapılan ihracat % 26 artarak 60,405 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Toplam ihracat içinde AB ülkelerinin payı % 56.4, Türkiye serbest bölgelerinin payı % 2.7, diğer ülkelerin payı ise % 40.9 olmuştur. 2007 Ocak-Aralık döneminde en fazla ihracat yapılan ülke 11,994 milyon dolarla Almanya olmuştur. 2006 yılının aynı dönemine göre bu ülkeye gerçekleştirilen ihracat % 23.8 artmıştır. 2007 Ocak-Aralık döneminde ithalatın % 40.4'ü 68,590 milyon dolar ile Avrupa Birliği ülkelerinden yapılmıştır. AB'ye dahil olmayan diğer Avrupa ülkelerinden 34,248 milyon dolar, Asya ülkelerinden 46,284 milyon

dolar ve Türkiye serbest bölgelerinden 1,221 milyon dolar ithalat yapılmıştır. 2007 Ocak-Aralık döneminde fasıllar bazında en büyük ihracat kalemi kara taşıtları ve bunların aksam, parçaları (15,902 milyon dolar) olurken, bu fasılı makineler, mekanik cihazlar, kazanlar, aksam ve parçaları (8,747 milyon dolar) ile demir ve çelik (8,352 milyon dolar) izlemiştir. Aynı dönemde, ithalatta ise en büyük kalemler mineral yakıtlar, mineral yağlar (33,876 milyon dolar) olmuştur. Geniş ekonomik grupların sınıflandırmasına göre ise ithalattaki payı % 72.7 olan ara mallarının 2007 yılı toplam ithalatı 2006 yılına göre % 24.1 oranında artarken, sermaye malları ithalatı %15.8, tüketim malları ithalatı % 16 artmıştır.

Sonuç olarak 19. yüzyıl başlarında tarıma dayalı hammadde olan ihracatımız bugün sanayi ağırlıklı ve teknolojiye dayanan bir ihracat haline dönüşmüştür.

1923-2007 Türkiye İHRACAT



23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı



23 Nisan 1920, Türk milletinin iradesini temsil eden Birinci Büyük Millet Meclisi'nin açıldığı ve Türk halkının egemenliğini ilân ettiği tarihtir.

Atatürk, 23 Nisan 1924'te '23 Nisan' gününün bayram olarak kutlanmasına karar vermiştir. Bu tarihten 5 yıl sonra 23 Nisan 1929'da Atatürk bu bayramı çocuklara armağan etmiştir ve 23 Nisan ilk defa 1929 yılında Çocuk Bayramı olarak da kutlanmaya başlanmıştır. 1979'da, yine ilk olarak altı ülkenin katılımıyla uluslararası boyuta taşındığımız bu millî bayramımıza, ortalama olarak her yıl kırkın üzerinde ülkeden gelen ve Türk çocuklarının misafiri olan yabancı ülke çocukları da katılmaktadır. Dünya'da çocuklarına bayram hediye eden ve bu bayramı bütün dünya ile paylaşan ilk ve tek ülke Türkiye'dir.



"Küçük hanımlar, küçük beyler!
Sizler hepimiz geleceğin bir gülü,
yıldızı, bir mutluluk parıltısısınız!
Memleketi asıl aydınlığa boğacak
sizsiniz. Kendinizin ne kadar mühim,
kıymetli olduğunuzu düşünerek
ona göre çalışınız. Sizlerden
çok şeyler bekliyoruz."

Mustafa Kemal ATATÜRK

18 Mart ÇANAKKALE ZAFERİ

Çok kısıtlı silah, mühimmat, yiyecek, hatta giyecek imkanlarına sahip olan Türk ordusunun " Kısa sürede çaylarımızı İstanbul'da içeceğiz " diyen, yanında getirmiş olduğu çok sayıda gemi, asker ve üstün askeri kaynaklara güvenen birleşmiş bir yabancı orduya, karşılarında Türklerin olduğunu gerçeğini hatırlattığı bir gündür 18 Mart. Bu savaş gelecekte Türk milleti için büyük hizmetler gerçekleştirecek olan büyük komutan Mustafa Kemal Ataturk'un Anzakların ada içlerine ilerleyişini durdurarak savaşın kazanan tarafını belirlediği, kendisinin ölümüne neden olabilecek bir merminin cep saatine çarparak durması gibi, içinde birçok mucizevi olayı barındıran tarihin büyük bir düğüm noktasıdır.

Acı dersler veren her iki tarafında büyük kayıplar verdiği savaş, zamanla tarafların birbirini tanımaya ve saygı duymaya başladığı, sonrasında " Centilmenler savaşı " diye anılacak bir savaştı.

Yabancı askerlerin söylediklerinde Türk askerine karşı duydukları bu derin saygıyı bulabilirsiniz.

* Savaşın zevkini almak isteyen herkes Türklerle savaşmalıdır.
Towsend (İngiliz Komutan)

* Çanakkale'de başarılı olmadık. Nasıl başarılı olurduk ki? Zira Türkler yuvasına girilmiş aslanların hiddetiyle, cüret ve cesaret kahramanlığı ile savaşıyorlardı. Böyle bir millet görmedim.
Sir Julien Corbet

* Artık Türklerle savaşmam. Onlar çok cesur ve iyi insanlar.
Andreas Phitiades

Dünya Kadınlar Günü

Kadınların haklara sahip verdiği savaşın 8 Mart 1857 yılında kentinde tekstil yüzlerce kadının düşük saatlerini ve insanlık dışı etmek için grevler yapması olarak kabul edilmektedir.

erkeklerle eşit olmak yolunda temsili başlangıcı Amerika'nın New York sektöründe çalışan ücretlerini, uzun çalışma koşullarını protesto

Bu olaylardan 52 yıl sonra Danimarka'nın Kopenhag şehrinde düzenlenen Kadın Sosyalist Enternasyonel toplantısında 8 Mart 1857 de New York'ta başlayan, kadınların haklarını kazanılması ve kadınların birlikteliği mücadelesinin her yıl Kadın Günü olarak kutlanmasını kararlaştırdılar.

Kadın hakları mücadelesinde 1975 yılı büyük özellik taşıyordu. Uluslararası Kadınlar Yılı olarak kutlandı.



Volkan DURAKÇAY

PER - YÖN Toplantısı

Per - Yön (Personel Yöneticileri Derneği) toplantısı 24 Ocak 2008 tarihinde saat 14.00'te Dönmez Debriyaj tesislerinde İnsan Kaynakları Müdür'ümüz Sayın Ayşe Kadın PAKKAN'ın misafirliğinde gerçekleşti. Periyodik olarak yapılan bu toplantıda firmaların İnsan Kaynakları Yöneticileri, İnsan Kaynakları uygulamaları hakkında görüş alışverişinde bulundular.



KATILIMCILAR:

Dr.Ayşe Kadın PAKKAN (Dönmez Debriyaj A.Ş.) Levent Gülsün (Çağsan Plastik Ltd.Şti.), Şaban Doğan (Gökova Deri A.Ş.), Nihal İtmeç (Çiftel A.Ş.), Belgin Özler (Ege Yıldız) ,Sevil Yılmaz (Ege Profil San ve Tic.A.Ş.) ,İhsan Geçibesler ,Dilara Yavuzer (Billur Tuz) , Hüseyin Ceviz (HSC Genel Müdürü), Yrd. Doç .Dr. Serkan Odaman (Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fak. Öğretim Üyesi), Beril Güzelsevenlerden (HSC İş Geliştirme Uzmanı)

KARŞIYAKA GÖZ HASTANESİ

Dr. Faruk GÖYER tarafından 15 Şubat 2008 tarihinde tüm personelimiz göz taramasından geçirilmiştir.



Bilgi İşlem Yöneticimiz Önder ÇAKIR'ın Oğlu Olmuştur.

Aramıza Hoşgeldin Ömer Önder ÇAKIR:)



PERSONELLERİMİZİN DOĞUMGÜNLERİNİ KUTLARIZ

MART	Gün	Ay	Yıl	NİSAN	Gün	Ay	Yıl
Faruk KILIÇER	01	03	1965	Dinçer YILDIZ	01	04	1977
Ahmet MERDAN	05	03	1965	Halim KÖROĞLU	02	04	1961
Ahmet DÜŞÜNDERE	06	03	1959	Erkan CAMBAZOĞLU	03	04	1983
Taner DURMAZ	08	03	1976	M.Hakan YURDAKURBAN	05	04	1977
Murat GÖK	10	03	1976	Mümin KALE	06	04	1973
Ayhan ÖZLÜ	10	03	1976	Zafer BULUT	08	04	1975
Kadir ÖZDEMİR	12	03	1973	Ziya US	10	04	1971
İbrahim ÇELİK	12	03	1972	Mustafa KİBAR	10	04	1985
Recep ATALAN	15	03	1989	Özcan DÖNMEZ	10	04	1976
Ender ELMİN	19	03	1959	Hüseyin HARMANKAYA	12	04	1978
Mehmet Ali ŞEN	22	03	1962	İbrahim ÖZKARTAL	14	04	1967
Yasemin KARAOSMAN	23	03	1974	Ali SÖNMEZ	18	04	1969
Abdülkadir SAKARYA	26	03	1965	Nuri Sait DALKILIÇ	20	04	1956
Fırat YÜCE	27	03	1983	Önder ÇAKIR	23	04	1978
Şerif CEYLAN	31	03	1971	Ömer HAŞİM	27	04	1981
				İsmail SAKARYA	29	04	1986



PROO 200 DESKTOP PC = Şerif CEYLAN



SEG 37 EKTRAN TLX TV
Ahmet ÜREYEN – Ali KAVRUK



SONY DCR – DVD 306 E CAMERA
Yasemin KARAOĞLU

PANASONIC KX G7100 TELSİZ TELEFON
Erkan AYGÜL – Gökhan KILIÇ
İrem SCHLİNCK – Kadir ÖZDEMİR



PHILIPS SA 3125 2 GB MP3 Çalar
Halim AKIN - Erhan IŞIKVER - Volkan SENCER
Hüseyin ERDEMİR



CASIO EXILIM Z75 DİJİTAL FOTOGRAF MAKİNASI
Özcan DÖNMEZ - Mustafa KARIP - Erkan ÖZİŞ



NOKIA 6300 CEP TELEFONU
N.Sait DALKILIÇ - Mutlu OZAN – Suat ÖZTÜRK

