

# debr-i alem

EKİM 2020 Sayı  
**47**



Vİ ile arama

Listele

TÜM MARKALAR

DAF

DaF

Hyundai

Hyundai Commercial

ISUZU

Isuzu Commercial

IVECO

Iveco

KIA

Kia Commercial

MAN

Man

MERCEDES-BENZ

Mercedes-Benz Commercial

RENAULT

Renault Trucks

SCANIA

Scania

VOLVO

Volvo Trucks



Yeni Fabrikamızda Üretim Hattımızı Devreye Aldık !



uygulamayı indirmek için...



**DÖNMEZ DEBRİYAJ  
ŞAŞI UYGULAMASI  
YAYINDA!**



uygulamayı indirmek için...

iOS



# İÇİNDEKİLER / INDEX

## Yönetim Yeri Place of Administration

Dönmez Debriyaj San. ve Tic. A.Ş.  
Atatürk Organize Sanayi Bölgesi  
10039 Sk. No:2 Çiğli / İZMİR  
Tel: +90 232 376 87 66  
Faks: +90 232 376 89 99  
e-mail:info@donmezdebriyaj.com.tr  
www.donmezdebriyaj.com.tr

## İmtiyaz Sahibi Grant Holder

Hatice İVİT

## Genel Yayın Yönetmeni Executive Editor

Cumali ERTAŞ

## Yayın Kurulu Broadcasting Board

Büşra ÖVET HAKTANIR  
Nazmi KARAKAŞ  
Serkan YAĞCI  
Teoman ALTIN  
Erkan AYGÜL  
Derya ACAR  
Ali BOZKURT  
Alim GÜRGEN  
Nurten CANAN  
Murat HAKTANIR  
Kutluhan ZEYTÜNLÜ  
Gizem ATMACAOĞLU  
Serkan ÖZMEN  
Aslı BİLGİNER

## Grafik Tasarım Graphic Design

Samet ÖZ

## Baskı Printing

Metro Matbaacılık  
Yahya Kemal Beyatlı Caddesi  
No: 94 BEGOS 3. Bölge  
35400 Buca / İZMİR  
Tel: 0232 290 33 11  
Fax: 0232 290 33 21  
www.metro-print.com

## Baskı Tarihi Print Date

EKİM 2020 / OCTOBER 2020

## Kapak Görsel Cover Visual

Samet ÖZ

Genel Müdür 2

Editörden 3

Birlikte Başardık! 4

Yeni Fabrikamızda Eskimeyenler! 6

Yeni Ürün - 021 400 8

Pandemiye Rağmen Büyümeye Devam 10

Dönmez'in İçinden 14

Lojistik Tedarik Zinciri 16

İhracatta Pandemi Etkisi Devam Ediyor 17

Manisa Şehir Tanıtımı 18

General Manager 24

Editorial 25

We Made This Together! 26

Old But Gold Ones 28

New Product Range - 021 400 30

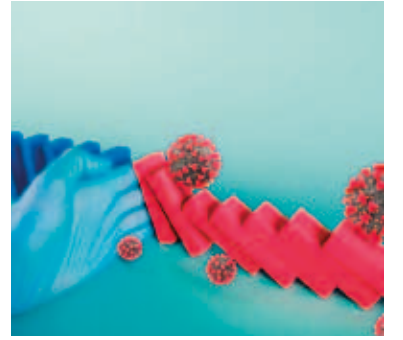
Continuing to Grow Despite The Pandemic 32

Inside From Dönmez 36

Logistics Supply Chain 38

Pandemic Effect Continues in Global Market 39

Manisa City Introduction 40





## GENEL MÜDÜR

Cumali ERTAŞ

Değerli Dönmez Debriyaj dostları,

Bugün **81 ile satış yapan** ve **80 ülkeye ürün ihraç eden** firmamız, İzmir Kısıkköy'de 1986 yılında bin m<sup>2</sup>'lik bir imalathanede üretime başladı. A.O.S.B.'deki 10.000 m<sup>2</sup>'lik fabrikamızın yanı sıra, şimdi de İzmir Bağyurdu OSB'de ise 20.000 m<sup>2</sup> alana kurgulanmış 2. fabrikamızın üretim hattını devreye almanın mutluluğunu yaşıyoruz. Sağlam adımlarla geleceğe yürürken, Mart ayı itibarı ile liderlik görevini üstlendiğim firmamızın çok daha kısa vadede, **daha inovatif** vizyonlarla büyümeye devam edeceğine inancım tamdır.

Ticari olarak bu denli riskli bir dönemde kurucumuz Hasan Dönmez'in de vurguladığı gibi; "Bu tip büyük krizleri fırsata çevirebilenler büyümeyi sürdürür." yaklaşımı ile yeni yatırımımız Bağyurdu OSB'deki fabrikamızın üretim hattını devreye alış sürecimizi sizlere paylaşmak isterim.

Firmanın genel müdürlüğü görevine başladığımda sadece kaba inşaatı bitmiş yeni yatırımımız için baştan fizibilite çalışması yapıp üst yönetimimize sundum. Pandemi koşullarına rağmen üst yönetimimizin de desteğini alarak tüm çalışanlarımızla birlikte yoğun ve zorlayıcı taşınma sürecine başladık. Bu süreçte daha verimli, daha gelişmiş sonuçlar alabilmek adına layout çalışmamızı tümüyle yeniledik. Malzeme, makine parkurları ve yürüyüş yollarına kadar her şeyi tekrar kurguladık. Hangi ekiplerin taşınma planına dahil edileceği, hali hazırdaki fabrikamızda hangi ekiplerin kalacağı, yemek planlaması ve servis

güzergahlarına kadar her şeyi yeniden kurguladık. Yeni fabrikamızın mekanik projesini baştan çizdirdik ve mimari projesini de güncelleştirdik. Sonrasında hızla yasal izinlerimizi aldık. Taşınma planı ve üretim planını detaylı olarak analiz ettik ve yükleyici iş ortağımız ile gün ve gün taşınma öncesi, esnası ve sonrasını planladık. Makine taşınma alanları ve yeni yerleşim planlarını belirledik. Yeni makinelerimizin kuruluşunun yanı sıra var olan tüm ekipmanlarımızın ve makinelerimizin bakımı ve yenilenmesini de sağladık. Envanter sayımlarını gerçekleştirdik. Tüm Dönmez Debriyaj çalışanları kendi iş yoğunluklarının yanında gruplara ayrılarak yeni fabrikanın taşınmasında çeşitli görevler aldılar ve hep birlikte yeni fabrikamızı yarattık.

Tüm bunlar olurken satış stratejilerimiz müşteri odaklı olarak güncellendi. Nisan ve Mayıs aylarına taşınma durumuna özel satış stratejileri uyguladık. Ağustos ayı için tüm sipariş alımları durdurularak müşterilerimizin ihtiyacı tüm ürünler Temmuz ayında kendilerine sevk edildi. Müşterimize hep taahhüt ettiğimiz kalite ve güvenden şaşmamamız bizlere Eylül ayında **ekstra sipariş** olarak geri döndü. Böylece 1 ay üretime ara vermemize rağmen **satış hacmimizi ve pazar payımızı inanılmaz bir ölçekte büyüttük.**

Bu süreçte ekiplerimizi de büyüttük. Ar-Ge departmanında Ar-Ge, Ür-Ge, Kalıp Tasarım ve Test&Validasyon isimleriyle yeni birimler oluşturduk. İş süreçlerine daha hakim bir Dönmez Debriyaj için İş Geliştirme Müdürlüğü oluşturduk ve bu bölümün altına iş süreçleri yönetimini, alternatif pazar, ürün araştırmalarını

ve kurumsal pazarlama faaliyetlerini kurguladık. Böylece potansiyel ürün stratejimiz de agresifleşmiş oldu. Her bölümde ve iş sürecinde yenilikler yapmaya çalıştık. Bunun yanı sıra aidiyet ve sorumluluk duygusunu arttırmak amacıyla her bölüm ile bire bir aylık toplantılar yapmaya başladık.

Yönetim kurulumuzun da büyük desteği ile **5 ay gibi kısa** sürede Pandemi için alınabilecek tüm önlemleri de alarak **fabrikamızın tüm kalan işlerini ve yasal mevzuatlarını tamamlayıp, tüm** bu sürenin içinde sadece **1 (bir) ay üretime ara vererek 200'e yakın makine ve ekipmanımızı** sıfır iş kazası ile yeni fabrikamıza taşıyıp; daha verimli, **daha gelişmiş bir layout düzeninde** tam kapasite ile **30 iş gününde** tüm üretim hatlarımızı devreye almayı başardık. Büyük bir emek vererek, takım ruhuyla bu büyük başarıya imza atan tüm ekibimi de bu vesile ile burada tekrar kutluyorum.

Pandemi sebebiyle henüz gerçekleştiremediğimiz büyük açılışımızı ise 2021 yılı içerisinde planlıyoruz. Umuyoruz ki pandemi sürecini atlattıktan sonra, sağlıkla ve hep birlikte daha pek çok başarıya imza atacağız. **Dönmez Debriyaj %100 yerli üretim yapan milli bir marka olarak** bu zor süreçte çalışmaya hiç ara vermeden ve hatta vardiya bile azaltmadan, tüm sağlık önlemlerini alarak üretimine devam ediyor ve edecek de. Ülkemize bir borç olarak bildiğimiz ekonomik desteğimiz artarak sürsün diye verdiğimiz bu emek karşılığını bulsun diye ekip ruhuyla, yeni fabrikamızda, daha geniş bir vizyonla daha çok çalışmaya devam edeceğiz.



**EDİTÖRDEN**

*Büşra ÖVET HAKTANIR*

Sevgili Debr-i Alem okuyucuları,

Zor bir küresel salgın süreci yaşarken krizleri yönetme şekillerimizden biri olan "Krizde fırsat yaratmak" konusu çerçevesinde sizlere bazı haberlerimiz var!

Eylül ayı itibari ile yeni fabrikamızda Bağyurdu Organize Sanayi Bölgesi'nde üretime başlamış bulunuyoruz. Genel müdürlük, yönetim ve diğer idari birimlerimiz ise bir süre daha çalışmalarını Atatürk Org. San. Bölgesi'nden sürdürecektir. Bu bağlamda üretim hatlarımızı devreye almamızı kutlamak adına sosyal mesafe ve maske kullanımına önem göstermek şartıyla yeni fabrikamızdaki ilk pastamızı kestik. Büyük fabrika açılışımızı ise pandemi sonrası dönem için planlıyoruz.

Ayrıca zor ve meşakkatli bir taşınma sürecini, pandemi şartlarında ve üstelik başarıyla tamamlamanın haklı gururunu yaşıyoruz. Üretim hatlarımızı taşırken devam eden sipariş ve sevkiyat süreçlerimizi yönetim biçimimiz ve partnerlerimizle sürdürdüğümüz iş ilişkileri Dönmez Debriyaj'ın profesyonellik yolunda kendini ne kadar ilerilere taşıdığının kanıtı biraz da.

Hala devam eden ve üzümlere söylemeliyim ki bir süre daha devam edecek küresel pandemi süreci her firma ve her insan kadar bizleri de gerek profesyonel anlamda gerek sosyal anlamda zorlamaya devam ediyor. Buna rağmen uzun yılların verdiği tecrübe ile önce insan sağlığı diyerek ve alınması gereken tüm önlemleri alarak devam ediyoruz tüm iş süreçlerimizde.

Taşınma ve yenilik sürecinde firma içerisinde de büyümeye devam ederek kendi organizasyonel yapımızda da bir takım değişiklikler yaptık. Ar-Ge Müdürlüğü bünyesinde yeni birimler kurguladık. Ayrıca İş Geliştirme Müdürlüğü kuruldu ve böylece sektörde daha araştırmacı, iş süreçlerinde daha da titiz bir yapıya geçmiş olduk. Tüm bunlar pandemi koşullarına rağmen işini severek yapan güçlü ekibimizle mümkün oldu!

Yazıma son verirken hepinize ve sevdiğinizize sağlık diliyorum.

Sevgiler

Keyifli okumalar...







BİRLİKTE BAŞARDIK!



# BİRLİKTE BAŞARDIK!

"Fabrikamızın üretim hatlarını yeni yatırımımız Bağyurdu OSB'ye taşırken en büyük destekçilerimiz olan siz değerli çalışanlarımıza da okurlarımız huzurunda teşekkür etmek istiyorum. Bugün eskisinin iki katı büyüklüğündeki yeni üretim hattımızda sizlerle omuz omuza çalışmak bu firmanın lideri olan benim için büyük bir gururdur. Daha uzun yıllar birlikte çalışacağımıza ve nice başarılarla birlikte imza atacağımıza eminim. Tebrikler arkadaşlar, BİRLİKTE BAŞARDIK!"

Cumali Ertaş - Genel Müdür







BİRLİKTE BAŞARDIK!







## YENİ FABRİKAMIZDA ESKİMEYENLER

Bağyurdu Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yeni fabrikamızda üretim hatlarımız hızla çalışmaya başladı. Ar-Ge, üretim, satın alma, planlama ve iş geliştirme departmanlarımızdan 25 yılı aşkın süredir bizlerle çalışan bazı arkadaşlarımız için ise yeni fabrikamıza taşınma süreci 25 yıl öncesinde de birlikte tecrübe ettiğimiz bir konu. Fotoğraflarını gördüğünüz arkadaşlarımız Dönmez Debriyaj'ın sektörde yeni olduğu Kısıkköy'de kurulan ilk imalathanemizde bizimle çalışmaya başlayan ve 25 yılı aşkın süredir beraber olduğumuz kıymetli çalışanlarımızdan bazıları.. Kısıkköy'deki imalathanemizden Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikamıza ve şimdi ise 20.000 metrekare alan içerisinde üretime başladığımız Bağyurdu Organize Sanayi Bölgesi'ne Dönmez Debriyaj ile

birlikte yürüyen değerli çalışanlarımıza sizler adına bazı sorular sorduk;

**Büşra Övet Haktanır:** Dönmez Debriyaj'ın Kısıkköy'deki imalathanesinde çalışırken bu fabrikayı hayal edebilir miydiniz?

**Sait Dalkılıç:** Kısıkköy'de 25 kişi çalışıyorduk şimdi 300 kişiyi geçtik. O günlerde bugünleri ve bu denli büyümeyi hayal etmek zor tabii ki. 1988 yılından bugüne 32 yıldır bu ailenin bir parçasıyım ve Kısıkköy'den AOSB'ye, oradan da buraya yani Bağyurdu'na bu benim 2. taşınma maceram oldu. Bağyurdu'na taşınma süresince zorluklar da yaşadık makine parkuru büyüdüğü için fakat başardık. Bu mutluluğu paylaşıyoruz şimdi birlikte. Benim için bir firmanın büyümesi demek o firmadan artık daha çok kişinin eklemek yiyebilmesi demektir. Bu

anlamda Dönmez'in büyümesi bizleri tabii ki çok mutlu ediyor.

**Büşra Övet Haktanır:** Kısıkköy'de çalıştığınız dönemlerle bugünü kıyasladığınızda sizi işinize dair motive eden temel noktalar nelerdi?

**Yavuz Denizaslani:** 1990 yılında işe başladığımdan bugüne Dönmez Debriyaj'da ücretlerimiz hep gününde ve tam ödendi. Dönem şartlarında maaşlarımız oldukça iyiydi ve sigortamız hep brüt maaş üzerinden yatırıldı. Sosyal haklarımız korundu. Sosyalleşmemize olanak tanındı. Yöneticilerimizin iyi insanlar olması bizleri burada daha çok çalışmak için motive etti. İzmir şartlarında ve piyasasında çalışılacak en iyi firmalardan biridir Dönmez Debriyaj. 30 yılımı bu motivasyona borçluyum.





## YENİ FABRİKAMIZDA ESKİMEYENLER!

**Büşra Övet Haktanır:** Dönmez Debriyaj'da yaşadığınızı/gördüğünüz en büyük değişim nedir?

**Zeki Uzel:** Küçük küçük adımlarla da olsa atölyeden 10.000 metrekare bir fabrikaya (AOSB), şimdi ise 20.000 metrekarelik daha büyük bir fabrikaya(Bağyurdu OSB) geçmek ve İzmir şartlarında bu denli büyümek her firmanın yapabildiği bir şey değil. Bence Dönmez bunu teknolojiyi sürekli yakından takip etmesine ve kendini sürekli geliştirmesine borçlu. Tabii bu gelişim hepimize gelişme şansı tanıdı. 1988 yılından bugüne en büyük motivasyonum Dönmez Debriyaj'ın ilerici vizyonu ile bana teknolojik olarak mühendislik yapabileceğim imkanları sağlamış olmasıdır.

**Büşra Övet Haktanır:** Dönmez Debriyaj'da satıştan pazarlamaya, ürün yönetiminden iş geliştirmeye pek çok görevde bulunmuş biri olarak Kısıkköy'den bugüne Dönmez'i otomotiv sektöründe ve pazarda nasıl değerlendirirsiniz?

**Nazmi Karakaş:** 1994 yılından bugüne Dönmez'de çalışıyorum. İlk işe girdiğim dönemlerde yaklaşık 30 referans ürün satıyorduk. Sattığımız ürünlerin geneli Mercedes ve BMC ürünlerinden oluşuyordu. Bugün geldiğimiz noktada tüm ağır ticari gruba Türkiye pazarında %90 oranında baskı disk rulman volan ve turbo üretir duruma gelmiş olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Bugün Dönmez yedek parça sektöründe debriyaj üretimi yapan Türkiyedeki en büyük ve köklü firmadır.

**Büşra Övet Haktanır:** Dönmez Debriyaj'ın neşeli ve pozitif simalarından biri olarak burada çalışmayı nasıl tanımlarsınız?

**Abdülkadir Sakarya:** 1992 yılından beri Dönmez'de çalışıyorum. Benim için Dönmez'de çalışmanın en güzel yanı güven duygusuyla ve aile ortamında çalışabilmektir. Dönmez

proaktif çalışmaya çok müsait bir yapı olduğu için burada çalışmaktan hep keyif aldım. Aile yapısı vardı başladığımızdan beri ve o aileye dahil olduk artık biz de. Yeni fabrikamızda Teknik Satın Alma Uzmanı olarak görevime devam ediyorum ve Dönmez'in ileride çok daha iyi yerlere geleceğine inanıyorum.

**Büşra Övet Haktanır:**

Kısıkköy'deki fabrikada ne zaman ve hangi görevde işe başladınız? Bugün geldiğiniz noktayı ve Dönmez'i çalışan gözüyle nasıl değerlendirirsiniz?

**Hasan Dereli:** Kısıkköy'deki fabrika çalışırken, Merkez adresimiz İzmir 1.Sanayi Sitesi'ydi. Ben Merkez adresimizde; Muhasebe bölümünde stajyer olarak çalışıyordum. Ayda bir Kısıkköy fabrikaya ücret bordrolarını ve evrakları götürürdüm. Stajyerlikten sonra da Yaklaşık 4-5 Sene daha Muhasebe bölümünde çalışmaya devam ettim. Daha sonra mevcut olan fakat henüz yeni yapılanmaya başlayan, Yurt İçi Satış ve Pazarlama Bölümüne geçtim. Burada Pazarlama bölümü yapılandırılmasında, bir çok unvan ile görev aldım. En son Satış Bölüm Yönetici olarak görev yapmaktayım. Hani derler ya bir süre sonra bazı şeyler kişilerin yaşam biçimi haline gelmiş, Dönmez de benim için bir yaşam biçimi haline geldi. Çok uzun yıllardır buradayım. Dönmez dünden bugüne çok yol aldı ve sektörde çok iyi yerlere geldi. Ben Dönmez'de büyüdüm, Dönmez de bizler ile büyüdü. :) Ve firmamızın çok daha iyi yerlere geleceğine inanıyorum. Bana göre şu an zaten Türkiye'deki sayılı firmalar arasına girmiş durumda. Nice yeni başarılarla yine Dönmez çalışanı olarak yer almak isterim.

**Büşra Övet Haktanır:** Üretimin içerisinde gelen biri olarak uzun yıllardır Dönmez Debriyaj'da çalışmanızı ve firmamızı nasıl anlatırsınız?

**Mehmet Erol:** 1992 senesinde Talaşlı imalat bölümünde işe başladım. Sonrasında ön muhasebe ve malzeme takibi ihtiyacı doğdu ve şirkete bu anlamda destek olmaya başladım. O günlerde şirket maaşları elden dağıtıyordu. Maaş, fazla mesai puantaj vs hepsini biz takip ediyorduk. Derken mamul ambarı kuruldu ve kurulan mamul ambarında ambar sorumluluğu yaptım. Zamanla firma büyüdükçe ve tüm departmanlar gibi satın alma departmanı da büyümeye başlayınca şirkette alaylı yetişmiş bir personeli yani beni satın alma sorumlusu olarak o bölüme geçirdiler. Nihayetinde bugün Bağyurdu'na yeni fabrikaya taşınırken Lojistik Uzmanı olarak çalışmaya devam ediyorum. Bence Dönmez Debriyaj'ın diğer firmalardan farklı çalışanlarına fırsat tanınması. Talaşlı imalattan başlayıp şirketin kritik bölümlerine yükselme şansınız var gerçekten istekliyseniz. Bu sebeple 28 yıldır buradayım ve daha uzun yıllar birlikte çalışacağımızı düşünüyorum.

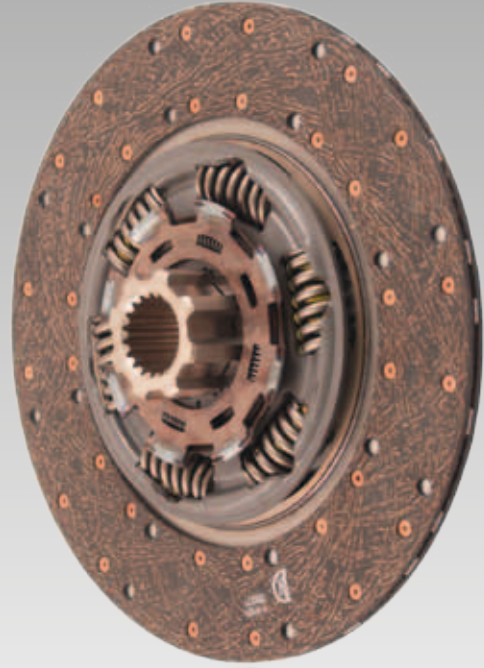
**Büşra Övet Haktanır:** Üretimin içerisinde bir göz olarak Dönmez Debriyaj'da çalışmayı nasıl anlatırsınız?

**Hamza Honça:** 1995 yılından beri çalışıyorum. Kalıpcı olarak girdiğim fabrikada şimdi Kalıp Bakım Sorumlusuyum. Bu benim için 2. Taşınma ama çok zorlandık diyemeyiz. Üretim hatlarının büyümesi sebebiyle biraz yorulduk sadece ama bu kadar güzel bir şey çıkacaksa ortaya biraz yorulmak da olsun. Benim gözümde Dönmez'de çalışmanın en büyük artısı paramın günümde ödenmesi ve sigorta primlerinin brütten ödenmesi.

Değerli çalışanlarımıza yıllardır Dönmez Debriyaj'a verdikleri hizmet için teşekkür ediyoruz. Birlikte daha güçlüyüz!



YENİ ÜRÜN - 021 400







# MERCEDES DEBRİYAJ SETİ ÇİFTLİ PTO 400 mm

DÖNMEZ DEBRİYAJ olarak Mercedes grubu inşaat serisi araçlar için, NMV şanzımana uygun PTO' lu baskı imalatını 430 mm tekli debriyajlar için yapmış idik. Bugün geldiğimiz noktada özellikle yurt dışından gelen talepler doğrultusunda bu araçlarda çift debriyajlı 400 mm PTO debriyaj setini yaparak siz değerli müşterilerimizle bu sevinci paylaşmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

Bu kadar prestijli ve üretimi güç ürünü, Türkiye otomotiv yedek parça sektörünün ilk ve lider yerli üreticisi olarak yapıp piyasaya sunmak bizim için bir övünç kaynağıdır.

**Mercedes Actros G240-16** Şanzımanlı İnşaat serisi araçlar için

## Baskı

Dönmez No : 020 400 (Baskı+İç Disk+Pto Disk+Rulman)

O.E.M No : 024 250 44 01

Referans No : 3488 000 400

## Disk

Dönmez No : 020 185 (Dış Disk)

O.E.M No : 024 250 72 03

Referans No : 1878 007 185

## Set

Dönmez No : 021 400 (Baskı+İç Disk+Dış Disk+Pto Diski+Pleyt+Rulman)

O.E.M No : -

Referans No : -



### İŞ GELİŞTİRME BİRİMİ

Bildiğiniz üzere Dönmez Debriyaj olarak beş ana ürünü üretip, satmaktayız. Bunlar debriyaj baskısı, debriyaj diski, volan, rulman ve turbodur. Bu sayıyı artırabilmek ve ürün yelpazemizi geliştirmek amacı ile İş Geliştirme Departmanı'nı kuruldu.

21. yüzyıla girmemizle beraber 20. yüzyıldan bize miras kalan yerleşik teknolojiler ve şirketler yerlerini yeni teknolojilere ve şirketlere bıraktı. 2000'li yıllarda en çok CD çarılardan müzik dinlenirken artık arabalarda dahil telefondaki MP3'ler dinleniyor. Artık fotoğraf makinesi diye bir kavram hayatımızda yok. Fotoğraf çekmek için ilk akla gelen alet cep telefonları. Bunlar elektronik sektöründeki yaşanan değişimler. Benzer bir değişim içimizde bulunduğumuz otomotiv sektöründe de yaşanıyor. Tesla Motors şirketi tarafından icat edilen elektrikli araç motorları ile otomotiv sektöründe de inanılmaz değişiklikler yaşanacağı yadsınamaz bir gerçek olarak karşımıza çıkıyor. İlk olarak, elektrikli araçların imalatı içten yanmalı motorlu araçların imalatından farklı bir yol izleyecek, bu da OEM'ler ve tedarikçiler arasındaki iş bölümünü değiştirecek ve aynı zamanda elektrikli tahrik motorları, piller ve ilgili elektronik komponentlerin üreticileri gibi yeni oyunculara fırsat kapısı aralayacak.

İkinci olarak elektrikli araçlar için içten yanmalı motorlu araçlardakinden farklı üretim hatları olacak. Araçların bakım metotları da değişecek. Üçüncü olarak araçlar hafifleyecek, araçlar üretilirken bu yönde malzeme kullanımı yapılacak. Elektrikli araçların daha fazla üretilmesi, fosil yakıttan artan elektrik talebine doğru bir değişime yol açacaktır. Bu geçiş, yeni teknoloji pazarının oluşmasına neden olacaktır. Elektrikli araçları geliştirmek için, daha verimli enerji üretimi ve tüketimi ana gündem maddesi olacaktır.

21. yüzyılda bizi ilgilendiren diğer bir sektör savunma sanayi olmalıdır. Küresel askeri kara araçları pazarı bir geçiş sürecinden geçiyor. Ülkeler artık hızlı konuşlandırmayı mümkün kılan, yalın ve çevik güce sahip olmaya odaklanıyor. Askeri doktrinindeki bu önemli değişiklik kara araçları pazarını etkiliyor. Afganistan ve Irak'taki son operasyonlarda kazanılan deneyim askeri araç kullanıcılarının gelecekteki gereksinimlerini yeniden düşünmelerine yol açtı. Bununla birlikte, çoğu ülkenin Soğuk Savaş döneminden kalma eski araç filosunu değiştirmesi veya modern gün operasyonlarına uygun olması için bunları yükseltmesi gerekiyor. Bu faktörler ışığında, önümüzdeki on yılda askeri kara araçları pazarında önemli bir değişim beklenmeli. Türkiye'de savunma sanayi, 4x4,6x6 ve 8x8

zırhlı platformlar, paletli piyade savaş araçları, ana muharebe tankları ve silah savunma sistemleri konusunda uzmanlaşmış olup, FNSS, Otokar, BMC ve Nurol Makine gibi yerel özel şirketler tarafından üretilmektedir. Zırhlı muharebe araçlarının lisanslı üretimi ile yolculuğuna başlayan Türk savunma endüstrisi bugün hem karada hem suda çalışan teçhizatlar, tanksavar araçları, orta ve ana muharebe tankları gibi daha karmaşık araçları da üretmektedir.

Yeni kurulan İş Geliştirme ekibimiz ile otomotiv sektöründeki yaşanan değişimleri ve savunma sanayini de göz önünde bulundurarak ürün yelpazemizi geliştirmeyi amaçlıyoruz.

### TEST VE VALIDASYON BİRİMİ

Bu bölümde Haziran ayında Arge departmanı içerisinde kurulan ve benim de yöneticiliğini üstlendiğim Test ve Validasyon biriminden bahsetmek istiyorum. Validasyon bir eylemin, sürecin veya sistemin tutarlı ve tekrarlanabilir bir sonuca yol açtığını göstermek için bir kanıt izi oluşturma sürecidir. Bu sonuç genellikle bir ölçüm yapmak veya ürün kalitesini değerlendirmektir. Validasyonun en büyük amaçlarından biri üretilen ürünlerin her seferinde istenen özellikte ve kalitede olmasını





sağlamaktır. Validasyon, araştırma ve geliştirmeden, üretime ve dağıtımına kadar bir ürün yaşam döngüsünün tüm aşamalarında gerçekleştirilmelidir.

Test ve Validasyon biriminin amaçları şu şekilde özetlenebilir:

1. Müşteriden gelen beklentiler doğrultusunda testleri yapmak ve ilgili tüm test belgelerini saklamak.
2. Müşteriden gelen beklentiler doğrultusunda teknik özellikleri valide etmek.
3. Anormal test sonucu olması durumunda bunu bildirmek.
4. Çizimleri ve mühendislik datalarını kontrol edip test esnasında göz önünde bulundurmaktır.
5. Testlerin verimli ve hızlı bir biçimde gerçekleşmesini sağlamak.
6. Validasyon belgelerini, devreye alma testi dosyalarını, yeterlilik doğrulama belgelerini, özet raporları ve risk değerlendirmelerini oluşturmak.
7. Ekipman ve sistemlerin doğru çalıştığını kontrol etmek.
8. Ekipmanların güvenliğini ve kullanılabilirliğini artırmak.
9. İhtiyaç olan yeni test ekipmanlarını araştırmak ve incelemek.
10. Yeni test ekipmanları devreye almak.
11. Gerçekleştirilen testleri gerektiğinde Ansys'te simüle etmek ve doğrulamak.

Serkan Yağcı

### AR-GE BİRİMİ

Dönmez Debriyaj organizasyon yapısının gösterdiği değişimin bir parçası olarak Ar-Ge Bölümü içerisinde,

- Ar-Ge Birimi
- Ür-Ge Birimi
- İş Geliştirme, Analiz ve Test Birimi
- Kalıp Tasarım Birimi

olmak üzere 4 ana birim tanımlanmıştır.

Bu düzenlemenin yapılmasındaki temel amaç, iş bölümünün daha etkin bir şekilde yapılarak süreçlerin çok daha doğru ve hızlı bir biçimde uygulanmasını sağlamaktır. Böylece Dönmez Debriyaj bünyesinde yapılan Ar-Ge çalışmalarının katma değerini artırma imkanımız genişleyecektir.

Bu kapsamda Ar-Ge birimi olarak, departman içerisindeki mühendislik çalışmalarını en verimli gerçekleştirmek temel amacımız olacaktır. Bu mühendislik çalışmaları mevcut ürün gamımızda bulunan ürünlere hizmet etmek ile beraber, İş Geliştirme departmanı ile kurulacak koordinasyon neticesinde yeni ürün gruplarına da hizmet edecektir.

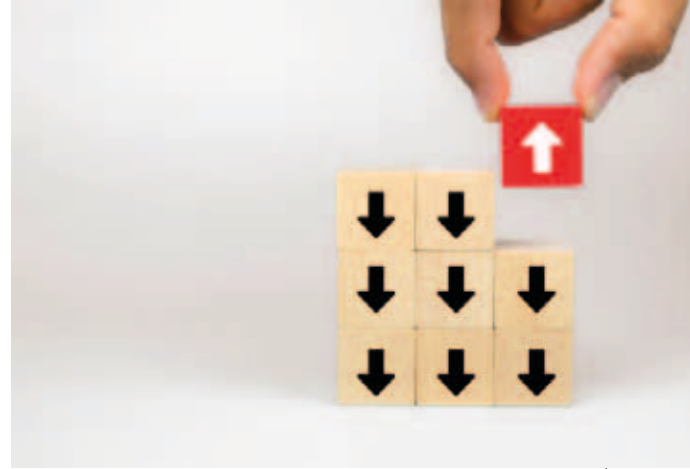
Geçmişte yapmış olduğumuz; Bilimsel Yayın, Patent ve Malzeme Geliştirme çalışmaları Ar-Ge biriminin çıktıları olarak yerini almaya devam edecektir.

Gelişen teknolojilerin, akademik çalışmaların ve piyasa ihtiyaçlarının takibini gerçekleştirmek ana hedeflerimizden biridir. Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi süreci sebebi ile bu katılımları şu an için dijital ortamda gerçekleştirmekteyiz. Sürecin sağlıklı bir şekilde atlatılmasının

ardından birim olarak fuar, eğitim, sempozyum ve kongrelere aktif katılım sağlamaya devam edeceğiz.

Dönmez Debriyaj markasının büyüüp gelişmesi ve gelecekte kendine sağlam bir yer edinmesi adına bugünlerin ne kadar kıymetli olduğunun hepimiz farkındayız. Bu sebeple başta Ar-Ge departmanı olmak üzere, tüm çalışmalarımızı bu düşünce ile yürütmemiz gerektiğini önemle belirtmek isterim.

Benimle aynı düşüncüyü paylaştığına inandığım ekip arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunar, tüm Dönmez Debriyaj çalışanlarına görevlerinde başarılar dilerim.



Murat Haktanır



## KALIP TASARIM BİRİMİ

Dönmez Debriyaj bünyesinde Yeni Ürün Geliştirme ve Devreye Alma sürecinde AR-GE departmanının bir parçası olan " Kalıp Tasarım" bölümümüz, "kalıp imalat", "kalıp bakım" ve " endüstriyel üretim" değerleri arasında bir köprüdür.

Onaylanmış ürün tasarımları bölümümüze teslim edildikten sonra prototipleme, önseri ve seri imalat için gerekli tüm parçaların proses tayinleri yapılır, sonrasında gerekli olan kalıplar, aparatlar ve fiyestürlerin tasarımları 3D olarak modellenir. Tasarlanan kalıplar imal edilip, deneme safhalarındaki kontroller sonucu parça onayı alındıktan sonra Kalıphane aracılığı ile üretim bölümüne teslim edilir. Tüm bu işlemlerin küresel konjonktüre uygun teknolojik öngörülerle nasıl geliştirilebileceği konusunda da fabrikada ilgili birimleri çözüm ortağı kabul eden kalıp tasarım bölümümüz, rekabetçi Dünya Düzeni içinde hem marka değerimize katma değer sağlamak adına tüm teknolojik yaklaşımları da yakından takip etmektedir.

Üretim aşamalarında işçi sağlığı ve iş güvenliği kriterleri de gözetilerek, en az fire ve optimal maliyetle doğru ürünü markamıza kazandırmanın yanı sıra Kalıp Tasarım Bölümümüz sistemsal olarak;

- Müşteri şikayetleri değerlendirme
  - Kalite faaliyetleri
  - Sürekli iyileştirme "Kaizen"
  - Hataları önleyici sistem "poke yoke"
- kritik çalışmaların da bir parçasıdır.



34 Yıllık kalıp tasarım ve imalat tecrübesinin yanı sıra aramıza katılan yeni arkadaşlarımız ile daha da güçlenen bölümümüz, inançla ve istekle daha, ve daha iyisini, DÖNMEZ markasına kazandırmak misyonu ile çalışmalarına devam edecektir.

Yasemin Karaosman







## ÜR-GE BİRİMİ

Ürün Geliştirme, yeni oluşturulan veya markalaştırılmış ürünlerin kavramsallaştırma, tasarım ve geliştirme gibi adımlarını içeren bir dizidir. Piyasada yepyeni bir ürün tanıtmak anlamına gelir. Mevcut ürün grubuna yeni bir ürün eklemek demektir.

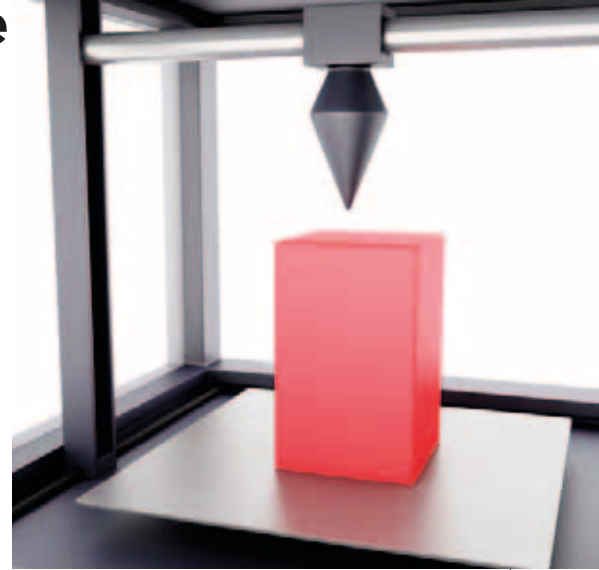
Yeni dünya düzeninde işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri, ekonomik ve rekabet güçlerini arttırabilmeleri için sürekli bir yenileme gereklidir. Ürünün geliştirme veya mevcut bir ürünü inovatif hale getirilmesi son kullanıcıya ciddi oranda fayda sağlamaktadır.

Amacımız, değişmekte olan piyasa şartları, tüketici talepleri, ürünün konumunu korumak ve pazar payını arttırmaktır. Ürün geliştirme yapılırken ürünün doğmamış ve seri imalata alınmış halleri olmak üzere, tasarım sürecinin tüm aşamalarında yapılmalıdır.



## Ürün Geliştirme Nasıl Yapılır?

- 1- Konseptin belirlenmesi
- 2- Tasarım
- 3- Analiz
- 4- Prototip üretimi
- 5- Test ve doğrulama
- 6- Saha testleri
- 7- Seri üretim



Ürün Geliştirme yapılırken yukarıda maddeler halinde bahsedilen her bir kısım, kendi içerisinde yüksek disiplin ve özel çalışmaları barındırmaktadır.

Ar-Ge merkezimizin hedefi, geçmiş yıllarda da olduğu gibi yeni ürün geliştirmek, özgün tasarım faaliyetlerinde bulunmak ve patentli ürünlerimizi sadece yurtiçinde değil yurtdışında da katlayarak çoğaltmaktır. Ürün Geliştirme Birimi olarak üzerimize düşen sorumluluğun bilinci içerisinde sürekli daha iyiye, daha hızlı bir şekilde ilerliyoruz.

Son olarak, tecrübe ve deneyimlerimden elde ettiğim bir sözüümü sürekli ekip arkadaşlarımla paylaşmaktayım. Bu vesileyle sizlerle de paylaşmak istiyorum.

“ İYİ TASARIM MERKEZE KONULAN BİR NOKTA İLE BAřLAR ”

Erkan Aygöl



## Nazmi Karakaş

İş Geliştirme Yöneticisi

### Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Kendiniz, grup arkadaşlarınız ve firmayla ilgili detaylı düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Adım Nazmi Karakaş. 14 yaşından beri otomotiv sektöründe çalışmaktayım. 1994 yılında Dönmez Debriyaj firmasında çalışmaya başladım. Şuan 50 yaşındayım ve aile şirketi olan bu firmada aile gibi çalışanlarla başarıya koşan bir ekibin üyesi olmaktan çok mutluyum. Uzun yıllar aynı firmada çalışmanın bir getirisi olarak çalışma arkadaşlarımızla da aile olduğumuzu düşünüyorum.

### Ne zamandır Dönmez Debriyaj'da çalışıyorsunuz? Bugüne kadar hangi bölüm ve görevler de yer aldınız?

26 yıldır Dönmez Debriyaj firmasında çalışıyorum. Firmada Teknik Servis ve Pazarlama elemanı olarak çalışmaya başladım. Yıllar içerisinde sırasıyla Teknik Servis Sorumlusu, Teknik Servis Şefi, Kurumsal Müşteri Temsilcisi, Ürün Yöneticisi gibi unvanlar ile çalıştım. Bugün ise şirketimizin yeni vizyonu olan İş Geliştirme Departmanı'nda, İş Geliştirme Yöneticisi olarak görev yapmaktayım.



### Kariyer hayatınızdaki en önemli dönüm noktanız sizce nedir? Başarınızın sırlarını öğrenebilir miyiz?

1994 yılının ortalarında Samsun ilinde bir firmada çalışmaktaydım. Bir anda Dönmez Debriyaj ile yollarımın kesişmesi kariyer hayatımın dönüm noktalarındandır. Sektörü yakından takip etmek ve işin detayda gizli olduğunu unutmamak en önemli başarı sırlarımdandır.

### Kendinizi nasıl geliştiriyorsunuz? Takip ettiğiniz yayınlar, bloglar ya da kişiler var mıdır?

Her iki senede bir Almanya'nın Hannover kentinde gerçekleşen ve otomotiv sektörünün nabzını tutan IAA Hannover otomotiv üreticileri fuarına katılım sağlamaya çalışıyorum. Bu fuar ağır ticari araç üreticilerinin ve bu üreticilere çözüm üreten firmaların yeni teknolojik gelişimlerini yakından görme imkanına olanak sağlamaktadır. Ayrıca sektör dergi ve yayınlarını takip etmekteyim.

### Hobileriniz veya yapmaktan hoşlandığınız şeyler nelerdir?

Bahçe işleri özellikle meyve ve sebze yetiştirmek hele bir de bu yetiştirdiğim sebze ve meyvelerden ürün almak benim için anlatması tarifsiz bir mutluluktur.

### Bizimle paylaşmak istediğiniz güzel bir anınızı veya çalışma arkadaşlarınıza bir şeyler söylemek isterseniz paylaşmanızı rica ederiz.

Tüm arkadaşlarıma klişe olacak ama öncelikle doğru ve çalışkan olmanın ayrıca yaptıkları işi sevmenin çok önemli olduğunu ve bunun çıktısının her zaman başarı getireceğini unutmamalarını söylemeden edemeyeceğim. Keza 26 yıldır bu söylediklerimi bir çok kez test etme imkanına sahip oldum.

### Varsa sizin eklemek istediklerinizi alabiliriz...

Teşekkür ederim.





# Asım Yaman

Talaşlı İmalat Takım Lideri

## Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Kendiniz, grup arkadaşlarınız ve firmayla ilgili detaylı düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Ben Asım Yaman, 21.11.1974 yılında İzmir'de dünyaya geldim. Süleyman adında 14 yaşında oğlum ile beraber yaşamaktayım.

Koyu Fenerbahçe taraftarı olup, tüm maçları çok sıkı takip etmekteyim. Futbolu çok seviyorum.

Firmamız tamamen yerli sermaye olup, sektöründe dünyada önde gelen ve bununla yetinmeyerek sürekli İLERİYE koşar adımlarla zirveyi hedefleyen bir firmadır.

Ben ve takım arkadaşlarım daha verimli çalışarak firmamıza değer katmak için elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalışmaktayız.

## Ne zamandır Dönmez Debriyaj 'da çalışıyorsunuz? Bugüne kadar hangi bölüm ve görevler de yer aldınız?

1992 yılından beridir çalışmaktayım.1992 ile 1994 arası Montaj bölümünde görev aldım. 1994- 1996 yılları arasında askerlik görevimi yerine getirdim.1996 ile 1997 yılları arasında ise ihtiyaca göre Pres, Montaj, Dövme, Isıl işlem ve Ambar bölümlerinde görev aldım. 1997 yılından beridir Talaşlı imalat bölümünde görev almaktayım.



2009 yılından itibaren ise Talaşlı imalat bölümünde Takım Liderliği yapmaktayım.

## Kariyer hayatınızdaki en önemli dönüm noktanız sizce nedir? Başarınızın sırlarını öğrenebilir miyiz?

Talaşlı imalat bölümünde çalışmaya başlamam, kariyerimin dönüm noktasıdır.Başarımın sırrı ise, yaptığım işimi severek yapmamdır.

## Kendinizi nasıl geliştiriyorsunuz? Takip ettiğiniz yayınlar, bloglar ya da kişiler var mıdır?

Kendimi geliştirmek ve yeni bilgiler edinmek için mesleğimle ilgili fuarları ziyaret ediyor ve yayınları takip ediyorum

## Hobileriniz veya yapmaktan hoşlandığınız şeyler nelerdir?

Hobilerim ise; kitap okumak, oğlum ile beraber gezmek ve futbol maçları izlemek

Gizem Atmacaoğlu

## Bizimle paylaşmak istediğiniz güzel bir anınızı veya çalışma arkadaşlarınıza bir şeyler söylemek isterseniz paylaşmanızı rica ederiz.

Çalışma arkadaşlarıma mesajım, yaptıkları işi özveri ile severek yapmaları gerektiğidir.

## Varsa sizin eklemek istediklerinizi alabiliriz...

Dönmez debriyaj ailesinin bir parçası olmaktan mutlu ve guruluyum.





## LOJİSTİK TEDARİK ZİNCİRİ



Tahmin edilmesi ve değerlendirmesi zor olan, kalıplaşmış operasyonları ve global tedarik sürecini alt üst eden Covid-19 virüs, bir çok coğrafi bölgeyi etkisine almış, oluşan kritik stok miktarları sebebiyle endişe yaratmış, sözleşme hükümlerinin bağlayıcılığı, ek vergiler ve artan taşıma masrafları sebebiyle tedirginliğe sebep olmuştur. Küçük-büyük her işletme durumu kendi içinde yönetmeye, etkileri minimize etmeye çalışmaktadır.

Kritik bölgelerde hammadde stoku arttırmak, kritik hammadde ve tedarikçi için yeni ürün tasarımına gitmek, farklı bölgelerde alternatif tedarikçi ve taşıma rotaları yaratmak, kısa vadeli planlarda esnek davranabilmek, risk değerlendirmesi yapmak, kaynak ve stok yönetimini tedarikçiler ile planlamak, birlikte çözüm üretmek, tüm paydaşlarla doğru bilgiyi entegre bir şekilde paylaşmak, önerilerin başında gelmektedir.

Dönmez Debriyaj olarak YYS (Yetkilendirilmiş Yüklü Statüsü) belgemiz olması sebebiyle Covid-19 pandemi sürecinde gümrüklerdeki kısıtlı çalışmadan kaynaklı

yavaşlamalardan hiç etkilenmedik. Bu belgeyle beraber devlet nezdinde güvenilir firma olduğumuz belgelenmiş olup, malzemelerimizin muayene işlemi görmüyor olması bu denetimlerdeki sıkıntılı sürece dahil olmamızı engelledi. Bazı evrak beyanlarında yurtdışı kaynaklı yaşanan gecikmeler tarafımıza yansımamış olup, bu süre zarfında malzeme sıkıntısı yaşamadık. Bağyurdu Organize Sanayi Bölgesindeki yeni fabrikamızda da bu belge ile ilgili tüm yatırımlarımızı tamamlamış, tüm gerekliliklerini yerine getirmiş olmakla beraber, ilerleyen dönemde kendimize ait gümrük sahasında yapacağımız işlemlerde direk yurtdışı edebileceğimiz gibi, yurtdışından gelen malzemelerimiz de direk fabrikamızda işlem görebilecektir.

Ayrıca firmamızda Covid-19 virüsüne karşı; değişen ticaret politikalarına uyum sağlayarak, oluşabilecek senaryolara karşı hazırlık yapıp, aksiyon planı oluşturup, doğru uygulamayla durumu kontrol altında tutarak, coğrafi boyutta operasyonları çeşitlendirmeye ve lojistik ağının güncel durumunu anlamaya çalışarak, tedarik zincirine

dirençli ve esnek firmalarla yeni yapılandırmalar getirerek ve tabii çalışanlarımızın ruhsal ve fiziksel sağlığını, refahını en üst seviyede tutmak adına aldığımız birçok önlemi ilk günden itibaren aktif tutarak, başkalaşıma ayak uydurmaya ve iş sürekliliğini sağlamaya çalışıyoruz.

Ayrıca; Covid-19 sebebiyle başlayan ticari riskleri yönetmek adına şirketimiz bünyesinde kurulan "Pandemiyle Mücadele Ekibimiz", sürecin başından itibaren yaşanması mümkün riskleri öngörerek çalışmalar yapmaya başlamıştır. Çalışan sağlığını korumanın firmanın ticari çıkarlarını korumak olduğunun bilincindeki ekibimizin pandemiye karşı aldığı sağlık önlemleri sayesinde firmamız üretime devam edebilmiştir. Gündemimizi uzun bir süre daha meşgul edeceğinden endişe ettiğimiz pandemi ile ilgili önlemlerimizi sürdürerek çalışmalarımıza devam etmekteyiz.

Derya Acar

Büşra Övet Haktanır





## İHRACATTA PANDEMİ ETKİSİ DEVAM EDİYOR

Bugün dünyada Covid-19 salgını nedeniyle iş yapma alışkanlıklarımızın değiştiği bir süreç içerisinde girmiş bulunuyoruz. İşletmeler bir yandan salgının insan hayatı üzerinde yarattığı olumsuz etkiler ile mücadele ederken, öbür yandan da ticari aktivitelerini bu zor dönemde devam ettirmek ve gelişmelerini devam ettirmek için yeni yöntemler geliştirmesi gerekiyor.

Tüm dünyada kontrol altına alınıyor gibi görünen salgın son haftalarda tekrar bir yükselişe geçti. 2. Dalga konuşmaları ise her geçen gün yoğunluk kazanmakla beraber, seyahat yasağı ve kısıtlamalarının daha uzunca bir süre devam edebileceği öngörülmektedir.

Her ne kadar çeşitli online platformlar sayesinde birebir görüşmelerimize devam edebiliyor olsak da, özellikle yeni bağlantılar kurulması ve sektörel gelişmelerin takip edilmesi açılarından büyük önem taşıyan sektörel ticaret fuarları ile ticaret heyetleri için yeni yöntemler geliştirilmesi ihtiyacı doğmuştur. Bu süreç içerisinde ihracat aktivitelerimizi belirlemiş olduğumuz hedefler doğrultusunda devam ettirebilmek için daha önce de var olan ama artık kullanımı zorunluluk haline gelen yeni iletişim ve bir araya gelme yöntemlerinden yoğun ve etkin bir şekilde yararlanmamız gerekmektedir.

Şüphesiz ki yüz yüze görüşmeler yapmak ve uzaktan iletişim araçları ile yapılan görüşmelerde çözüm bulunamayan ya da uzun zaman gerektiren durumlarda iş seyahatleri vasıtasıyla ilgili paydaşlarla bir araya gelmek çok daha etkin ve hızlı sonuç getirmekteydi. Ancak 2.dalga ile beraber daha uzun bir süre bu eski ama efektif yöntemleri kullanamayacağız.



Müşterilerimizin yanında fiziksel olarak bulunamasa da, teknik destek, yeni ürün tanıtımı ve teknik seminerlerin online olarak sürdürülmesi mümkün. Yeni bağlantılar kurulması açısından da zaten çeşitli online platformlardan daha yoğun bir şekilde yararlanılabilir, networking ve iş gelişimi açısından da düzenlenen online organizasyonlara katılım sağlanabilir.

Pandemi nedeniyle küçük esnaftan global firmalara neredeyse her sektörde büyük sıkıntılar oluşmuş durumda. Her gün iflas veren firmaların, üretimine ara veren fabrikaların haberlerini alıyoruz. Sektör yada iç/dış pazar gözetmeksizin faaliyette bulunan tüm işletmelerin bugün ayakta kalmaları, bunu yaparken de yarınlarına yatırım yapmaya devam etmeleri gerekmektedir.

Mevcut müşterilerimiz ile iletişime normalde olduğundan daha fazla zaman ayırmak ve karşılaştıkları bu zor zamanda yanlarında olduğumuzu hissettirmemiz gerekiyor. Müşteri özelinde mevcut durumu yakın olarak takip ederek, mesela uzun süredir yapılamayan tahsilatlar nedeniyle ödeme vadelerinde sorun yaşayacak olan müşterilere, ödeme yapılandırması ya da biraz daha esnek vadelerle destek olunabilir. Bu şekilde zor günlerinde yalnız kalmayan müşteriler ile daha güçlü bağlar kurulmuş olacaktır.

Müşteri bağlılığına yatırım yaparken aynı zamanda, iş hacimlerinde ki düşüşlerle demoralize olmadan, iş sürekliliğini sağlamak ve korumak için iç müşterimiz olan çalışanlara da bu süreçte yatırım yapmak stratejik olarak iyi sonuçlar verecektir. Seyahatlere ve fuar katılımlarına ayrılan bütçeler, işletmelerde

zamanın şartlarına daha uygun teknolojik alt yapıların kurulmasında kullanılabilir. Yine mevcut insan kaynağına yatırım açısından online seminer, eğitim, sertifika programlarına katılım sağlanması yoluyla bu süreç iyi değerlendirilmiş olacaktır.

Sonuç olarak hepimiz zor zamanlardan geçiyoruz ve 2.dalga endişeleri zaten zor geçen bir yılın sonuna yaklaşırken kolayca olumsuzluğa düşülmesine neden olabiliyor. Özellikle ihracat yapan firmalar açısından çalışılan ülkelerin her birinin ayrı sıkıntısı bulunuyor. Risklerin iyi değerlendirilmesi, doğru yerlere yatırım yapılması ve müşterilerin yakın takibi hiç olmadığı kadar önemli. İhracat yapılan ülkelerdeki son durumlar Covid-19 sebebiyle her ne kadar aylık bazda hedeflerimize ulaşmamızı zorlaştırırsa da gerek dijitalleşme araçlarından faydalanarak, gerekse sahip olduğumuz know how'ı krizi yönetmede bir araç olarak kullanarak bu zor günleri atlatacağımıza inancımız sonsuz.

Kutluhan Zeytünlü





Bu sayımızda 1,367,905 kişilik nüfusu ile Ege Bölgesi'nin en büyük ikinci, Türkiye'nin ise on dördüncü şehri olan Manisa'yı tanıtmak istedik. Spil Dağı'nın eteklerinde kurulmuş olan şehir, eskiden "Magnesia" olarak anılırdı. İzmir'e yakınlığının getirdiği avantaj ile hızla gelişen bir şehir olan Manisa, tarımsal üretim sıralamasında ilk üçte olsa da en önemli gelir kaynağı sanayidir. Bosch, ECA, Vestel gibi büyük firmaların bulunduğu organize sanayi bölgesi sebebiyle yoğun göç almıştır. Şifalı mesir macunu ve Sultaniye üzümü ile meşhurdur. Ayrıca Osmanlı döneminde Manisa Sancağı'nın geleceğin padişahlarını yetiştirmiş olması sebebiyle Şehzadeler Şehri olarak da anılmaktadır.



### Nasıl Gidilir?

Manisa hem demiryolu, hem havayolu ve hem de karayolu ile ulaşılabilir olduğu için, ulaşım konusunda oldukça geniş bir yelpazede seçenek sunar. Havayolu ile ulaşmak isteyenler yaklaşık 40 kilometre uzaklıktaki İzmir Adnan Menderes Havalimanı'nı kullanabilir. İzmir Adnan Menderes Havalimanı'ndan düzenli hareket eden HAVAŞ otobüsleri ile 1 saat gibi kısa bir sürede Manisa'ya ulaşılabilir. Dilerseniz havalimanından Otogar'a geçip buradan kalkan Manisa otobüsleriyle de yarım saatte bu kadim şehre gidebilirsiniz. Bunun yanında karayolu ve demiryolu ile ulaşmak isteyenler için, gerek civar şehirlerden gerekse daha ötede bulunan kentlerde oldukça fazla seçenek ile ulaşmak mümkün.

### Gezilecek Yerler

Ege Bölgesi'nde İzmir'in ardından en büyük ve en gelişmiş şehir olan Manisa, gezilecek görülecek onlarca alternatif rotaya sahip.

### Tarihi Yapılar

Manisa, özellikle Osmanlı döneminde en önemli yerleşim yerlerinden biriydi. Şehzade şehri olarak bilinen Manisa'da görebileceğiniz tarihi yapıların başında Manisa Kalesi geliyor.



Spil Dağı'nın kuzey yamacında yer alan Manisa Kalesi, şehir merkezinin güneyinde konumlanıyor. Antik Magnesia kentinin sembol yapılarından olan kalenin tam olarak ne zaman inşa edildiği bilinmiyor. İç ve dış kale olmak üzere iki ayrı bölümden oluşan Manisa Kalesi'nin Magnesia kentini koruduğu, Bizans Dönemi'nde de onarıldığı yazılı kaynaklarda yer alan bilgiler arasında. 13 kulesi bulunan Manisa Kalesi'nin efsanevi şehir manzarası görmeye değer.



Kalenin yanı sıra tarihi Manisa Muradiye Camii ve İvaz Paşa Camii de Osmanlı devrinden kalma görülecek yapılardan.

Manisa'nın il merkezine bağlı olan Sultaniye semtindeki Muradiye Camii, Mimar Sinan Eserleri arasında gösteriliyor.

Mimar Sinan'ın 90'lı yaşlarında projesini çizdiği cami, Koca Sinan'ın talebelerinden olan Mimar Mahmut Ağa tarafından inşasına başlanmış,





## MANİSA ŞEHİR TANITIMI

fakat Mahmut Ağa'nın ani ölümü nedeniyle caminin yapımına Mimar Mehmet Ağa devam etmiştir. Mimar Sinan yaşı itibariyle sadece projesini çizdiği bu camiyi hiç görememiştir.

Cami, Osmanlı mimarisinin genel özelliklerini taşımakta. III. Murat adına inşa edilmiş olan külliye'nin bir parçası olan caminin iki minaresi bulunuyor. Yanında ise külliye'nin diğer parçaları olan imarethane ve medrese yer alıyor.



İvaz Paşa Camii, Manisa Merkez'de olup Abdülmümin'in oğlu İvaz Paşa tarafından 1484 yılında yaptırılmıştır. Manisa'nın Karaköy semtinde yer alan bu tarihi cami, büyük bir kubbeye örtülüdür ve tek minareye sahiptir.

İvaz Paşa Camii aynı zamanda Edirne'de bulunan üç şerefeli caminin de küçük bir örneğini temsil etmektedir. Zengin mimari detaylara sahip olan cami, erken Osmanlı mimarisinin bir örneği durumundadır. Manisa İvaz Paşa Camii içindeki çiniler ve ahşap minberlerin geometrik süslemeleri oldukça dikkat çekicidir. Son cemaat yeri ise beş yuvarlak sütun üzerine oturan dört kubbe ile örtülüdür. İnşaatında kesme taş ve tuğla kullanılan caminin tuğla işçiliği önemlidir. Caminin son cemaat yerinin doğusunda yer alan mezar ise İvaz Paşa'ya aittir.



Manisa'nın tarihine dair daha fazla bilgi sahibi olmak isterseniz Manisa Müzesi'ni de gezebilirsiniz.

Muradiye Medresesi'nde 1937'den bu yana ziyaretçilerine hizmet veren Manisa Müzesi'nin binasının tarihi geçmişi 1558'e dayanıyor. Osmanlı Padişahı III. Murat'ın medrese olarak inşa ettirdiği yapıda arkeolojik ve etnografik eserler sergileniyor. Lidya Krallığı'nın başkenti Sart Antik Kenti'nde yapılan kazılarda bulunan antik eserlerden Bizans'a uzanan geniş koleksiyon görülmeye değer. Müzenin en çarpıcı bölümlerinden biri de Osmanlı sikkeleri koleksiyonu.



### Örenyerleri

Manisa yalnızca Osmanlı devrinde değil, binlerce yıldır Anadolu'dan geçmiş uygarlıklar için de önemli bir merkez olmuştur. Lidya uygarlığına ait ve Anadolu'nun en büyük tümülüsleri olan Bintepe Tümülüsleri Manisa'da mutlaka görmenizi önerdiğimiz bir örenyeri. Bunun yanı sıra yine Lidyalılardan kalan Sidas Antik Kenti ve Sart Antik Kenti de Manisa gezilecek yerler listenizde olması gereken gezi noktalarından.

Anadolu'nun en büyük Tümülüsleri olan Bintepe Tümülüsleri, Manisa'nın Salihli ilçesi sınırlarında bulunmaktadır.

Lidya krallığının büyüleyici Tümülüsleri bölgenin en önemli turistik noktalarından biridir. Bintepe Tümülüsleri'nin en büyüğü 35 metre çapında, çevresi ve dairesi 1115 metre, yüksekliği ise 69 metre olan Alyattes mezarıdır ve bu bilgiyi antik

çağ tarihçilerinden Herodotus vermiştir. Sidas Antik Kenti yolu üzerinden 2 saat sürecek araç yolculuğuyla ulaşmanız mümkün.



Sidas Antik Kenti, Manisa'nın tarihini içinde gizleyen antik kent Saittai ismiyle de bilinmektedir. Demirci ilçesinin güneyinde, İcikler Köy merkezine sadece 5 km uzaklıkta konumlanmaktadır. Henüz bilimsel bir kazı çalışması başlatılmamış olan kentin toprak üstünde bulunan birçok mimari parçası görülebilmektedir. Bu kentin Lidyalılara ait olduğu ve Roma döneminde imar gördüğü için de önemli bir merkez olduğu bilinmektedir.

Yaşamın olduğu zamanlarda önemli roller üstlenen antik kente Türkler anlamı ise güzel, kutlu orman anlamlarına gelen Sidas ismini vermiştir. Sidas Antik Şehri'nin ortasından bir dere geçer ve bu dere etrafında Roma ve Lidya kalıntıları göze çarpar. Antik kentin kalıntıları oldukça yoğun olmakla birlikte yüzyıllardan beri ilgilenilmediğinden dolayı şehrin büyük bir bölümü halen toprak altındadır.

Özellikle antik stadyum kalıntısı günümüzde bile hala sapasağlam ayakta. Tüm ülkemizde olduğu gibi kaçak kazılarla bazı mezarlar açılmış ve birçok mezar ve tarihi kalıntılar defnediciler tarafından defalarca tahrip edilmiştir.

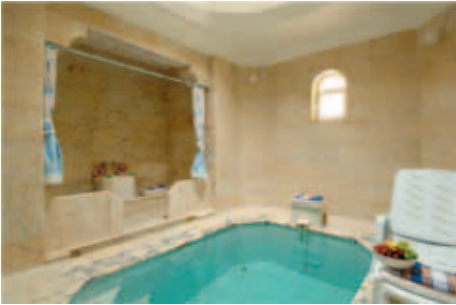


## MANİSA ŞEHİR TANITIMI



Lidyalıların başkenti olan Sart Antik Kenti, Manisa'nın Salihli ilçesi sınırlarında bulunuyor. Tarihte dünyada parayı bulan ilk millet olarak bilinen Sartilılar, tümülüs olarak kayıtlara geçen mezarlık alanıyla dünya arkeoloji tarihinde örnek olarak gösterilen yapılara sahip. Piramidi andıran yükselen mezar yapıları oldukça görkemli. Artemis Tapınağı ise Sart Antik Kenti'nin en etkileyici yapılarından.

### Kaplıcalar



Manisa tarihi ile olduğu kadar kaplıcaları ile de ünlü bir şehir. Şifalı suların her yıl binlerce kişiye sağlık dağıttığı Manisa kaplıcaları arasında en ünlüleri ise Urganlı Kaplıcaları ve Kurşunlu Kaplıcaları. Bolca dinlenip sağlık bulacağınız bir tatil için Manisa kaplıcalarını da ziyaret edebilirsiniz.

Urganlı Kaplıcaları, Turgutlu'ya 17 kilometre uzaklıkta olup, il merkezine 54 kilometre uzaklıktadır. Bikarbonatlı, sodyumlu ve karbondioksitli suya sahip olan kaplıcaları; kırık-çıkık, romatizma, kireçlenme, siyatik, egzama, hemoroid ve bağırsak hastalıkları tedavi edilmektedir. İzmir-Ankara karayolu üzerinden Urganlı yoluna devam ettiğinizde kolaylıkla ulaşabilirsiniz.



Manisa'nın Salihli ilçesinde bulunan Kurşunlu Kaplıcaları, ilçe merkezine 6 kilometre uzaklıktadır. Dilediğiniz her mevsimde gidip tatil yapabileceğiniz Kurşunlu Kaplıcaları il merkezine 65 kilometre, ilçe merkezine ise 6 kilometre uzaklıktadır. Termal suyu; sülfatlı, bikarbonatlı ve hidrojen sülfürlüdür. Eklem, kireçlenme, romatizma, cilt, sinirsel rahatsızlıklar ve kadın hastalıklarına iyi gelen Kurşunlu Kaplıcaları'nın sıcaklığı 52-96 derece arasında değişmektedir.

### Doğal Güzellikler

Yemyeşil ormanları, bol oksijenli havası ve bozulmamış doğası ile Manisa sakin ve huzurlu bir ortamda gezip tatil yapmak isteyenler için en ideal yerlerden biri. Manisa Ormanları, Spil Dağı Milli Parkı ve Ağlayan Kaya doğa gezileriniz sırasında mutlaka görmenizi önerdiğimiz yerlerden.



Ege Bölgesi'nin farklı jeolojik yapıya sahip destinasyonlarından biri olan Spil Dağı Milli Parkı, Manisa il sınırları içerisinde yer almaktadır. İl merkezine uzaklığı ise 24 km'dir. Dağın milli park ilan edilmesi 1969 yılına kadar uzanmaktadır. Dağcılık için oldukça elverişli bir dağ olan Spil, aynı zamanda jeolojik, arkeolojik ve mitolojik

özelliklere sahiptir. Bölge hakkında Manisa Tarzanı ve Ağlayan Kaya gibi yıllar boyu anlatılagelen pek çok efsane bulunmaktadır.

Spil Dağı Milli Parkı'nın en ünlü bitkisi Spil ya da Manisa lalesi ismiyle anılan laleler olmakla birlikte oldukça zengin bir floraya sahiptir. Milli parktaki piknik alanları, kış aylarında buz tutan göletler, seyir tepeleri ve dağ evleri onu görülmeye değer kılan güzelliklerinden yalnızca birkaçıdır. Bölgenin asıl turistik merkezi Atalanı Mevkii olup, dağ evleri, kamp yerleri, piknik-oyun alanları bu alanda bulunmaktadır.



Manisa'da yer alan Spil Dağı'nın kuzeybatısında varlığını sürdüren Ağlayan Kaya, yalnızca bir kaya parçası





## MANİSA ŞEHİR TANITIMI

olmasına rağmen, konu olduğu ilginç efsanesi ile dikkatleri üzerine çekiyor.

Geçmiş zamanlarda Manisa'da Nioble isminde bir anne yaşıyormuş. 6'sı erkek, 6'sı ise kız olmak üzere 12 çocuk sahibi ve çocuklarına sonsuz derecede bağlı olan Nioble, bu nedenle kendisiyle son derece gurur duyuyormuş. Ancak Nioble bu gururu biraz fazla abartmış olacak ki, her yerde bu özelliğinden bahsederek övünüyormuş. Çarşıda ve sokaklarda "hanginiz benden üstünsünüz, bu kadar çocuk sahibi başka bir anne daha var mı, ben hepinizden üstünüm, benimle Leto (o zamanlardaki inanışa göre en güçlü tanrı) bile başa çıkamaz, onun bile 2 tane çocuğu var ancak ben 12 çocuğa sahibim" diyerek dolaşıp duruyormuş.

Tüm bunlar olurken, Tanrıça Leto ise Menderes ırmağının kenarında dinleniyormuş. Ansızın, rüzgar tüm bu olan biteni tanrıçanın kulağına fısıldayıvermiş. Leto, hiç vakit kaybetmeden çocukları Apollon ve Artemis'e Nioble'yi cezalandırmaları için emir vermiş. Bunun üzerine harekete geçen bu 2 çocuk, Nioble'nin 12 çocuğunu da öldürmüş. Efsaneye göre de Nioble, bu üzüntüye dayanamayıp olduğu yerde taş kesilmiş.

### Ne Yenir?

**Kırkağaç Kavunu:** İzmir-İstanbul yolu üzerinde bulunan kavunculardan satın alıp afiyetle yiyebilirsiniz. Fileyle bir tavana asarsanız Şubat-Mart aylarına kadar dayanabiliyor.

**Mesir Macunu:** Birçok şifalı etkisi bulunan Mesir macunu, afrodisyak etkisiyle nam salmış şimdilerde. Hafsa Sultan'ın hastalığına derman olması için 41 çeşit baharatın karışımıyla hazırlanan mesir macununun her yıl şenlikleri yapılıyor Manisa'da. O günlerde Manisa'da olursanız, mesir macununun ilk yapıldığı yer olan Sultan Camii'nden halka saçıldığı ana denk gelebilirsiniz.

**Sultaniye Üzümü:** Dünya'da Sultanas olarak bilinen bu üzüm türü, Sarıgöl ilçesinde yetişen çekirdeksiz beyaz üzümdür. Diğerlerine göre daha etli ve sivri olan bu üzümü yemesi de bir şahane oluyor. Polonya'daki bir markette bile görmüştüm satıldığını. Dünya'da bu üzüm Sultanas olarak biliniyor.

**Akhisar Köfte:** Bu köfte lezzeti dünyaya açılmış olsa da yerinde yemek başka. Baharat eklenmeyen ve tereyağlı pidenin üstünde sunulan Akhisar köfteyi yemeden dönmeyin.

**Salihli Odun Köftesi:** Kuzu etinden yapılan ve içine yalnızca tuz ve çok az un koyulan bu hafif köfteyi denemenizi şiddetle tavsiye ediyoruz.

**Manisa Kebabı:** Domates sosuyla ve yanında yoğurtla servis edilen bu kebab Manisa'nın en meşhur yemeklerinden.

**Alaşehir Kapaması:** Manisa'nın Alaşehir ilçesinde, çeşitli lokanlarda yiyebileceğiniz bu köfteyi başka hiçbir yerde bulamazsınız.

**Akhisar Katmeri:** Sacda yumurta, peynir ve maydanozla yapılan katmer Balkanlardan buralara gelmiş. Zeytinyağında piştiği için de çok hafif oluyor.

**Cilveli Kahve:** Manisa'da kızlara gelen görüncülere ikram edilmiş eskiden. Üstüne badem eklenerek yapılan odun ateşinde pişmiş, kahvenin hasını Manisa merkezde bulunan Ayn-ı Ali ve Yeni Han'da tadabilirsiniz.

**Şehzade Tatlısı:** Manisa'daki bir usta tarafından üretilen bu tatlı, şeker kullanılmadan kuru üzümle yapılıyor. Hem tadı güzel hem sağlıklı.





GENEL  
MÜDÜRÜMÜZÜN  
TİM REPORT  
RÖPORTAJI





OCTOBER  
2020

Issue **3**

# HAMMER

magazine



**NEW** FACTORY  
INVESTMENT

**NEW  
AND  
STRONGER!**

Donmez Clutch engaged its production line in the new plant in Bağyurdu Organized Industrial Zone!



## GENERAL MANAGER

Cumali ERTAŞ

Dear friends of Dönmez Debriyaj,

Our company, which currently sells to 81 provinces and exports products to 80 countries, started production in a thousand m<sup>2</sup> workshop in İzmir Kısıkköy in 1986. In addition to our 10,000 m<sup>2</sup> factory in A.O.I.Z, we are now experiencing the happiness of commissioning the production line of our 2nd factory, built on an area of 20,000 m<sup>2</sup> in İzmir Bağyurdu OIZ. As we walk towards the future with firm steps, I firmly believe that our company, where I took the leadership role as of March, will continue to grow in a much shorter term with more innovative visions.

As emphasized by our founder Hasan Dönmez in such a commercially risky period; With the approach "Those who can turn such big crises into opportunities will continue to grow", I would like to share with you our commissioning process of the production line which is our new investment in Bağyurdu OIZ.

When I started to work as the general manager of the company, I made a feasibility study from the beginning for our new investment whose rough construction was finished and presented it to our senior management. Despite the pandemic conditions, with the support of our senior management, we started the intensive and challenging moving process with all our employees. In this process, we completely renewed our layout work in order to get more efficient and more advanced results. From materials to machine parkours



and walkways, we reconstructed everything. We have reconstructed everything from scratch that which teams will be included in the relocation plan, which teams will stay in our current factory, meal planning and service routes. We had the mechanical project of our new factory drawn from scratch and updated the architectural project. Then we quickly obtained our legal permissions. We analyzed the relocation plan and production plan in detail and planned the before, during and after the relocation with our loader business partner day by day. We determined machine moving areas and new layout plans. In addition to the establishment of our new machines, we also ensured the maintenance and renewal of all our existing equipment and machines. We carried out the inventory counting. All Dönmez Debriyaj employees were divided into groups besides their work intensity and took various tasks in the transportation of the new factory and together, we created our new plant.

While all this was happening, our sales strategies were updated with a customer focus. We applied sales strategies specific to the move to April and May. All order purchases were suspended for August and all products needed by our customers were shipped to them in July. The quality and trust we have always committed to our customers returned to us in September as an **extra order**. Thus, **we increased our sales volume and market share at an incredible scale**, despite having stopped production for 1 month.

In this process, we also grew our teams. In the R&D department, we created new units under the names of R&D, Product Development, Mold Design and Test & Validation. We have established a Business Development Department for Dönmez Debriyaj with a better understanding of business

processes, and we have built business process management, alternative market, product research and corporate marketing activities under this department. Thus, our potential product strategy has also become aggressive. We tried to innovate in every department and business process. In addition, we started to hold one-to-one monthly meetings with each department in order to increase the sense of belonging and responsibility.

With the great support of our board of directors, **in a short period of 5 months**, by taking all the measures that can be taken for the pandemic, **and completing all the remaining works and legal regulations of our factory, and by interrupting production for only 1 (one) month within this period, moving nearly 200 of our machinery and equipment** to our new factory with zero work accident; We were able to commission all our production lines **in 30 working days** at full capacity in a **more efficient, more advanced layout**. On this occasion, I congratulate all my team who achieved this great success with their great effort and team spirit.

We are planning our grand opening, which we have not realized yet due to the pandemic, in 2021. We hope that after overcoming the pandemic process, we will achieve many more health and together. **Dönmez Debriyaj, as a national brand that produces 100% domestic production**, continues and will continue its production without any interruption to work in this difficult process and even without reducing shifts, taking all health measures. We will continue to work harder with a team spirit, in our new factory, and with a broader vision, so that our economic support, which we know as a debt to our country, will continue to increase.





## EDITORIAL

*Büşra ÖVET HAKTANIR*

Dear Debr-i Alem readers,

We have some news for you within the framework of "creating an opportunity in crisis" topic, which is one of our ways of managing crises while experiencing a difficult global epidemic process!

As of September, we have started production in our new factory in Bağıyurdu Organized Industrial Zone. Our general directorate, management and other administrative units will continue their work from the Atatürk Organized Industrial Zone for a while. In this context, we cut our first cake in our new factory, on the condition that we pay attention to the use of social distance and masks in order to celebrate the commissioning of our production lines. We are planning our grand factory opening for the post-pandemic period.

In addition, we are proud to have successfully completed a difficult and arduous relocation process under pandemic conditions. The way we manage our ongoing order and shipment processes while moving our production lines and the business relations we maintain with our partners are a bit of proof of how far Dönmez Debriyaj has taken itself in the way of professionalism.

The global pandemic process, which is still ongoing and will continue for a while, continues to challenge us both professionally and socially as well as every company and every person. Despite this, with the experience of many years, we continue all our business processes by saying human health first and taking all necessary measures.

During the relocation and innovation process, we continued to grow within the company and made some changes in our own organizational structure. We established new units within the R&D Directorate. In addition, the Business Development Directorate was established, and thus we became more researcher in the industry and more meticulous in business processes. Despite the pandemic conditions, all of this has been possible with our strong team who loves their job!

While ending my article, I wish all of you and your loved one's good health.

Sincere regards

Enjoy reading...







WE MADE THIS TOGETHER!



**WE MADE THIS TOGETHER!**

"While moving the production lines of our factory to our new investment Bağyurdu OIZ, I would like to thank you, our esteemed employees, who are our biggest supporters in the presence of our readers. It is a great pride for me as the leader of this company to work shoulder to shoulder with you in our new production line, which is twice the size of the old one. I am sure that we will work together for many more years and achieve many successes together. Congratulations friends, WE MADE IT TOGETHER!"

Cumali Ertaş - General Manager







WE MADE THIS TOGETHER!







## OLD BUT GOLD ONES IN OUR FACTORY!



## OLD BUT GOLD ONES IN OUR FACTORY!

In our new factory in Bağyurdu Organized Industrial Zone, our production lines started working rapidly. For some of our friends who have been working with us for more than 25 years from our R&D, production, purchasing, planning and business development departments, the process of moving to our new factory is an issue we have experienced together 25 years ago. Some of our valuable employees, as you can see their photos, started to work with us in our first workshop in Kısıkköy, where Dönmez Debriyaj was new in the sector and now we have been together for more than 25 years. From our workshop in Kısıkköy to our factory in Atatürk Organized Industrial Zone and to Bağyurdu Organized Industrial Zone where we started production in an area of 20,000 square meters, we asked some questions on behalf of you to our valuable employees that are walking together with Dönmez Debriyaj;

**Büşra Övet Haktanır:** Would you ever imagine this factory while working in Dönmez Debriyaj workshop in Kısıkköy?

**Sait Dalkılıç:** We were working 25 people in Kısıkköy, now we have exceeded 300 people. Of course, it is difficult to imagine such growth in those days. I have been a part of this family for 32 years since 1988, and this was my second moving adventure from Kısıkköy to AOIZ and from there to Bağyurdu. We also experienced difficulties during the moving to Bağyurdu, as the machine parkour grew, but we succeeded. We share this happiness together now. For me, growing a company means that more people from that company can earn their bread. In this sense, the growth of Dönmez makes us very happy of course.

**Büşra Övet Haktanır:** When you compare the periods you worked in Kısıkköy with today, what were the main points that motivated you about your work?

**Yavuz Denizaslanı:** Since I started working in 1990, at Dönmez Debriyaj our wages have always been paid on time and in full. Our salaries were very good under term conditions and our insurance was always paid on gross salary. Our social rights have been protected. We were being helped to get socialized. The fact that our managers are good people motivated us to work harder here. Dönmez Debriyaj is one of the best companies to work in Izmir conditions and market. I owe my 30 years to this motivation.

**Büşra Övet Haktanır:** What is the biggest change you have experienced / seen in Dönmez Debriyaj?





## OLD BUT GOLD ONES IN OUR FACTORY!

**Zeki Uzel:** Even with small steps, moving from a workshop to a factory of 10,000 square meters (AOIZ) and now to a larger factory of 20,000 square meters (Bağyurdu OIZ) and growing this much in Izmir conditions is not something every company can do. I think Dönmez owes this to its constant follow-up of technology and his continuous improvement. Of course, this development gave us all a chance to develop. My biggest motivation since 1988 is that Dönmez Debriyaj has provided me with the opportunities to technically engineer with its progressive vision.

**Büşra Övet Haktanır:** How would you evaluate Dönmez in the automotive sector and the market since Kısıkköy as someone who has done many tasks at Dönmez Debriyaj, from sales to marketing, from product management to business development?

**Nazmi Karakaş:** I have been working in Dönmez since 1994. At the time of my first job, we were selling about 30 reference products. Most of the products we sell consisted of Mercedes and BMC products. At the point we have reached today, we are proud of being able to produce 90% clutch pressure, disc, bearing, flywheel and turbocharger in the Turkish market for all heavy commercial group. Today, Dönmez is the largest and well-established company in Turkey that produces clutches in the spare parts sector.

**Büşra Övet Haktanır:** As one of the cheerful and positive faces of Dönmez Debriyaj, how would you describe working here?

**Abdülkadir Sakarya:** I have been working in Dönmez since 1992. For me, the best part of working at Dönmez was being able to work with a sense of trust and in a family environment. I have always enjoyed working here, as Dönmez is very suitable for proactive work. There was a family structure

since we started and we have been included in that family now. I continue to work as a Purchasing and Logistics Specialist in our new factory and I believe Dönmez will come to much better places in the future.

**Büşra Övet Haktanır:** When and in which mission did you start at the factory in Kısıkköy? How would you evaluate the point you have reached today and Dönmez from the perspective of employees?

**Hasan Dereli:** While the factory in Kısıkköy was working, our head office address was İzmir 1st Industrial Site. I was working as an intern in the Accounting department at our headquarters. Once a month, I used to take payrolls and documents to the Kısıkköy factory. After my internship, I continued to work in the Accounting department for about 4-5 years. Later, I moved to the Domestic Sales and Marketing Department, which was present but started to restructure. Here, I took part in structuring the Marketing department with many titles. Lastly, I am working as Sales Department Manager. As they say, after a while, some things become a way of life for people, and Dönmez has become a way of life for me. I've been here for so many years. Dönmez has come a long way from yesterday to today and has reached very good positions in the sector. I grew up in Dönmez, and Dönmez grew up with us. :) And I believe our company will come to a much better point. In my opinion, it is already among the few companies in Turkey. I would like to take part in many new successes as a Dönmez employee.

**Büşra Övet Haktanır:** How would you describe your work and our company at Dönmez Debriyaj for many years as a member of production?

**Mehmet Erol:** I started working in the Machining department in 1992. Later, the need for pre-accounting

and material tracking arose and I started to support the company in this sense. In those days, company salaries were distributed by hand. We were following all of them, such as salary, overtime, payroll, etc. Then, a product warehouse was established and I worked as a warehouse responsible in that established product warehouse. Over time, as the company grew and the purchasing department, like all departments, started to grow, they transferred a talented staff in the company, that is, me as purchasing supervisor. Ultimately, while moving to the new factory in Bağyurdu today, I continue to work as a Purchasing and Logistics Specialist. In my opinion, Dönmez Clutch offers its employees different opportunities than other companies. You have the chance to start from machining and move up to critical parts of the company, if you are really willing to. For this reason, I have been here for 28 years and I think we will work together for many more years.

**Büşra Övet Haktanır:** How would you describe working at Dönmez Debriyaj as an eye working from production?

**Hamza Honça:** I have been working since 1995. I am now a Mold Maintenance Officer in the factory where I entered as a mold maker. This is the second move for me, but we can't say we had a hard time. We were just a little tired due to the growth of production lines. But if something so beautiful will come out, let us a little bit tired. From my side, the biggest advantage of working at Dönmez is that getting paid on the day and the insurance premiums are paid as gross. We thank our esteemed employees for their service to Dönmez Debriyaj for years. We are stronger together!



NEW PRODUCT - 021 400







## MERCEDES CLUTCH SET DUAL PTO 400 mm

As DÖNMEZ DEBRİYAJ, we have produced printing for Mercedes group construction series vehicles with PTO suitable for NMV gearbox for 430 mm single clutches. At the point we have reached today, especially in line with the demands from abroad, by making double clutch 400 mm PTO clutch set in these vehicles, we are proud to share this joy with you, our valued customers.

It is a source of pride for us to make such a prestigious and difficult-to-produce product as the first and leading domestic manufacturer of the automotive spare parts industry in Turkey

### Mercedes Actros with G240-16 Gearbox

#### Pressure Plate

Dönmez No : 020 400 (Clutch Pressure Plate + Inner Disc + Pto Disc + Bearing)

O.E.M No : 024 250 44 01

Reference No : 3488 000 400

#### Disc

Dönmez No : 020 185 (Outer disc)

O.E.M No : 024 250 72 03

Reference No : 1878 007 185

#### Clutch Kit

Dönmez No : 021 400 (Printing + Inner Disc + Outer Disc + Pto Disc + Plate + Bearing)

O.E.M No : -

Reference No : -



## BUSINESS DEVELOPMENT

### DEPARTMENT

As you know, we produce and sell five main products as Dönmez Debriyaj. These are clutch pressure, clutch disc, flywheel, bearing and turbocharger. In order to increase this number and improve our product range, the Business Development Department was established.

As we entered the 21st century, established technologies and companies inherited from the 20th century gave way to new technologies and companies. While listening to music from CD players mostly in the 2000s, now even in cars, MP3's on the phone are being listened. There is no such concept as a camera in our lives anymore. Mobile phones are the first thing that comes to mind for photographing. These are the changes in the electronics industry. A similar change is happening in the automotive sector in which we are in. With the electric vehicle motors invented by the Tesla Motors company, it is an undeniable fact that there will be incredible changes in the automotive industry. First, manufacturing electric vehicles will take a different route than manufacturing internal combustion engine vehicles, which will change the division of labor between OEMs

and suppliers, while also opening up opportunities for new players such as manufacturers of electric drive motors, batteries, and related electronic components.

Second, there will be different production lines for electric vehicles than for internal combustion engine vehicles. The maintenance methods of the vehicles will also change. Thirdly, the vehicles will be lighter and materials will be used in this direction while the vehicles are being produced. More production of electric vehicles will lead to a shift from fossil fuel to increased electricity demand. This transition will result in the formation of a new technology market. To develop electric vehicles, more efficient energy production and consumption will be the main agenda item.

Another sector that concerns us in the 21st century should be the defense industry. The global military land vehicles market is going through a transition. Countries are now focused on having lean and agile power that enables rapid deployment. This important change in military doctrine affects the land vehicles market. The experience gained in recent operations in Afghanistan and Iraq has led military vehicle users to rethink their future needs. However, most countries need to replace their old Cold War-era fleet

of vehicles or upgrade them to suit modern day operations. In the light of these factors, a significant change should be expected in the military land vehicles market in the next decade.

The defense industry in Turkey specializes in 4x4,6x6 and 8x8 armored platforms, tracked infantry fighting vehicles, main battle tanks and weapon defense systems, and is produced by local private companies such as FNSS, Otokar, BMC and Nurol Makine. The Turkish defense industry, which started its journey with the licensed production of

armored combat vehicles, today also manufactures more complex vehicles such as land and water-based equipment, anti-tank vehicles, medium and main battle tanks.

With our newly established Business Development team, we aim to improve our product range, taking into account the changes in the automotive industry and the defense industry.

## TEST AND VALIDATION UNIT

In this section, I would like to talk about the Test and Validation unit, which was established in the R&D department in June, and which I am the manager. Validation is the process of creating an evidence trail





## KEEP GROWING DESPITE TO PANDEMIC

to show that an action, process or system has led to a consistent and reproducible outcome. This result is usually to take a measurement or to evaluate product quality. One of the biggest goals of validation is to ensure that the products produced are of the desired quality and quality every time.

Validation must take place at all stages of a product life cycle, from research and development to production and distribution.

The objectives of the Test and Validation unit can be summarized as follows:

1. To carry out tests in line with the expectations of the customer and to keep all relevant test documents.
2. To validate technical specifications in line with customer expectations.
3. Reporting in case of abnormal test result.
4. Checking drawings and engineering data and considering them during testing.
5. To ensure that tests are carried out efficiently and quickly.
6. Validasyon belgelerini, devreye alma testi dosyalarını, yeterlilik doğrulama belgelerini, özet raporları ve risk değerlendirmelerini oluşturmak.
7. Creating validation documents, commissioning test files, qualification verification documents, summary reports and risk assessments.
8. Checking the correct operation of equipment and systems.
9. To increase the safety and availability of equipment.
10. To research and examine the new test equipment needed.

11. To commission new test  
Simulating and verifying the tests performed in Ansys when necessary.

Serkan Yağcı

### R&D UNIT

As part of the change in the organizational structure of Dönmez Debriyaj, within the R&D Department, 4 main units have been defined as following;

- R&D Unit
- Production and Development Unit
- Business Development, Analysis and Testing Unit
- Mold Design Unit

The main purpose of this arrangement is to ensure that the division of labor is carried out more effectively and the processes are implemented much more accurately and quickly.

Thus, our ability to increase the added value of the R&D studies carried out within Dönmez Debriyaj will expand.

In this context, as the R&D unit, our main goal will be to perform the engineering studies within the department in the most efficient way. These engineering studies will serve the products in our current product range and will also serve new product groups as a result of the coordination to be established with the Business Development department.

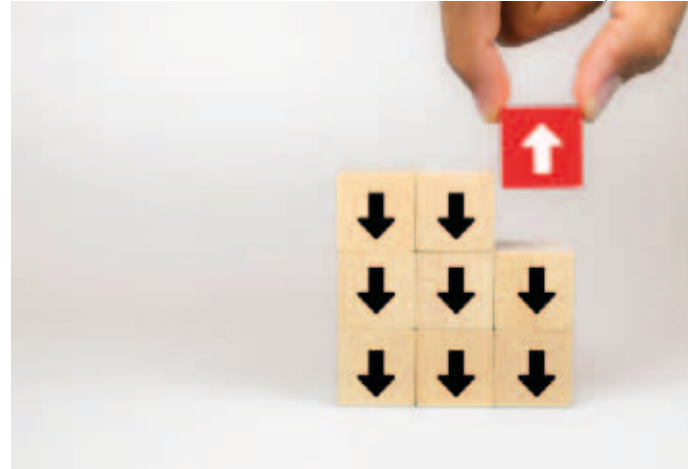
Scientific Publication, Patent and Material Development studies we have done in the past will continue to be the output of the R&D unit.

Keeping track of developing technologies, academic studies and market needs is one of our main goals. Due to the pandemic process that affects the whole world, we are currently making these participations in digital environment.

We will continue to actively participate in fairs, trainings, symposiums and congresses as a unit after the process is overcome in a healthy way. We are all aware of how precious the Dönmez Debriyaj brand is today in terms of growing and developing and gaining a solid place in the future. For this reason, I would like to emphasize that we should carry out all our work, especially the R&D department, with this in mind.

I would like to thank my teammates, who I believe share the same opinion with me, and I wish success to all Dönmez Debriyaj employees in their duties.

Murat Haktanır





## MOLD DESIGN UNIT

Our "Mold Design" department, which is a part of the R&D department in the process of New Product Development and Commissioning within Dönmez Debriyaj, is a bridge between the values of "mold manufacturing", "mold maintenance" and "industrial production".

After the approved product designs are delivered to our department, process determinations of all the parts required for prototyping, pre-design and mass production are made, then the designs of the required molds, apparatus and fixtures are modeled in 3D. The designed molds are manufactured and delivered to the production department through the mold shop after the approval of the part is obtained as a result of the controls in the trial stages. Our mold design department, which accepts the relevant units as solution partners in the factory, on how all these processes can be developed with technological predictions in accordance with the global conjuncture, also closely follows all technological approaches in order to add value to our brand value within the competitive World Order.

In addition to bringing the right product to our brand with the least waste and optimal cost, taking into consideration the occupational health and safety criteria during the production stages, our Mold Design Department systematically;

- Customer complaints evaluation
- Quality activities
- Continuous improvement "Kaizen"
- Poke yoke, a system that prevents errors, is also a part of critical work.



In addition to its 34 years of mold design and manufacturing experience, our department, which is getting stronger with our new friends, will continue to work with the mission of bringing more and better to DÖNMEZ brand with faith and desire.

Yasemin Karaosman







## PRODUCT DEVELOPMENT UNIT

Product Development is a series that includes the conceptualization, design and development of newly created or branded products. Means introducing a brand-new product on the market. Means adding a new product to the existing product group.

In the new world order, a continuous renewal is required for businesses to survive and increase their economic and competitive power. Developing a product or making an existing product innovative provides significant benefits to the end user.

Our goal is to maintain the changing market conditions, consumer demands, the position of the product and increase its market share. While product development is being made, it should be done at all stages of the design process, including the non-produced and mass-produced versions of the product.



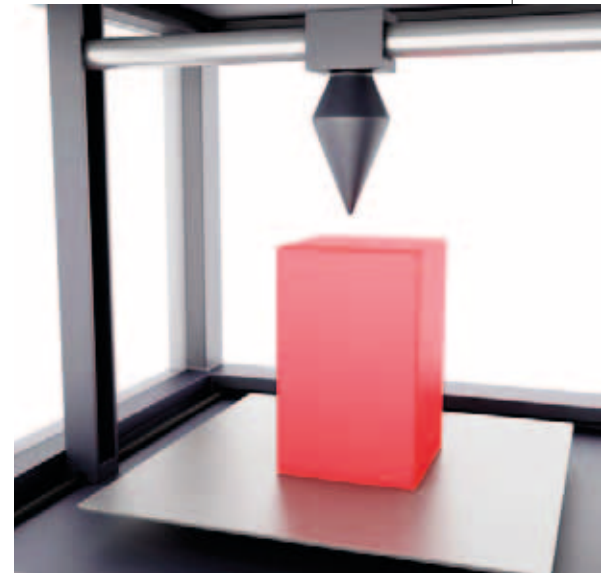
## How is Product Development Done?

- 1- Determination of the concept
- 2- Design
- 3- Analysis
- 4- Prototype production
- 5- Testing and verification
- 6- Field tests
- 7- Mass production

While product development is being carried out, each part mentioned above contains high discipline and special studies.

The goal of our R & D center is to develop new products, to carry out original design activities and to multiply our patented products not only at home but also abroad. As the Product Development Unit, we are constantly moving forward with the awareness of our responsibility.

Finally, I constantly share a word I have gained from my experience and experiences with my teammates. On this occasion, I would like to share with you.



“GOOD DESIGN STARTS WITH A POINT PUT IN THE CENTER ”

Erkan Aygöl



# Nazmi Karakaş

Business Development  
Administrative

## First of all, can we get to know you? Can we learn your detailed thoughts about yourself, your groupmates and the company?

My name is Nazmi Karakaş. I have been working in the automotive industry since the age of 14. In 1994, I started to work at Dönmez Debriyaj. I am 50 years old now and I am very happy to be a member of a team that succeeds with family-run employees in this family business. I think we are family with our colleagues as a result of working in the same company for many years.

## How long have you been working at Dönmez Debriyaj? Which departments and assignments have you been involved in so far?

I have been working at Dönmez Debriyaj company for 26 years. I started to work as a Technical Service and Marketing staff in the company. Over the years, I have worked with titles such as Technical Service Supervisor, Technical Service Chief, Corporate Customer Representative, Product Manager. Today, I work as a Business Development Administrative in the Business Development Department, which is our company's new vision.



## What do you think is the most important turning point in your career life? Can we learn the secrets of your success?

In the middle of 1994, I was working in a company in Samsun. The crossing of my paths with Dönmez Debriyaj suddenly is one of the turning points of my career life. One of my most important success secrets is to follow the sector closely and not to forget that the work is hidden in details.

## How do you improve yourselves? Are there any publications, blogs or people you follow?

I am trying to participate in the IAA Hannover automotive manufacturers fair, which takes place every two years in Hannover, Germany and holds the pulse of the automotive industry. This fair provides opportunity for heavy commercial vehicle manufacturers and companies that provide solutions to these manufacturers to closely observe new technological developments. I also follow sector magazines and publications.

## What are your hobbies or things you like to do?

It is an indescribable happiness for me to tell about gardening, especially growing fruit and vegetables, and especially buying products from these vegetables and fruits I have grown.

## If you want to share a good moment with us or tell something to your colleagues, we ask you to share.

It will be a cliché for all my friends, but I cannot help but forget that it is very important to be correct and hardworking and to love what they do, and that the outcome will always bring success. Likewise, I have had the opportunity to test what I have said many times over the past 26 years.

## We can hear if there is anything you want to add ...

Thank you.





## Asım Yaman

Machining Unit Team Leader

### **First of all, can we get to know you? Can we learn your detailed thoughts about yourself, your groupmates and the company?**

I am Asım Yaman, I was born on 21.11.1974 in Izmir. I live with my 14 year old son named Süleyman. I am a huge Fenerbahçe fan, and I follow all the matches very closely. I love football too much. Our company is a completely domestic capital and is a leading company in the world, not content with this, and aiming for the summit with continuous steps FORWARD. I and my teammates are trying to do our best to add value to our company by working more efficiently.

### **How long have you been working at Dönmez Debriyaj? Which departments and missions have you been involved in so far?**

I have been working since 1992. Between 1992 and 1994 I worked in the assembly department. I fulfilled my military service between 1994-1996. Between 1996 and 1997, I worked in the Press, Assembly, Forging, Heat Treatment and Warehouse departments according to the need. I have been working in the Machining department since 1997.



Since 2009, I have been working as a Team Leader in the machining department.

### **What do you think is the most important turning point in your career life? Can we learn the secrets of your success?**

My start to work in the machining department is the turning point of my career. The secret of my success is that I love doing what I do.

### **How do you improve yourself? Are there any publications, blogs or people you follow?**

I visit fairs and follow publications related to my profession to improve myself and gain new knowledge.

### **What are your hobbies or things you like to do?**

My hobbies are; reading books, traveling with my son and watching football matches

Gizem Atmacaoğlu

### **If you want to share a good moment with us or tell something to your colleagues, we ask you to share with us.**

My message to my colleagues is that they should do what they do with love.

### **We can hear if there's anything you want to add...**

I am happy and proud to be a part of Dönmez Debriyaj family.





Covid-19 virus, which is difficult to predict and evaluate, upset the stereotypical operations and global procurement process, affected many geographical regions and caused concern due to the critical stock amounts, and the binding nature of the contract provisions, additional taxes and increased transportation costs caused anxiety. Every business, small or large, tries to manage the situation within itself and minimize its effects. Increasing the raw material stock in critical regions, designing new products for critical raw materials and suppliers, creating alternative supplier and transportation routes in different regions, being flexible in short-term plans, making risk assessments, planning resource and stock management with suppliers, producing solutions together, and sharing the right information with all stakeholders in an integrated manner are the main suggestions. As Dönmez Debriyaj, we were not affected by the slowdowns caused by the limited work at customs during the Covid-19 pandemic process, as we have a YYS

(Authorized Economic Operator Status) certificate.

- With this document, it was certified that we are a reliable company before

the state, and the fact that our materials were not inspected prevented us from being involved in the troublesome process in these inspections. Delays from abroad in some certificate declarations were not reflected on us, and we did not experience any material shortages during this period.

In our new factory in Bağyurdu Organized Industrial Zone, we have completed all our investments regarding this certificate, although we have fulfilled all the requirements, in the future, we will be able to directly export our materials coming out of production in our customs area, and our materials from abroad will be processed directly in our factory.

In addition, in our company against Covid-19 virus; Prepare for scenarios that may arise by adapting to changing trade policies, by creating an action plan,

keeping the situation under control with the right application, trying to diversify the operations in geographic dimensions and

to understand the current status of the logistics network, we are trying to keep pace with

metamorphosis and ensure business continuity by bringing new configurations to the supply chain with resilient and flexible companies and by keeping the mental and physical health and well-being of our employees active from the first day.

In addition, our "Fight Against Pandemic Team", which was established within our company in order to manage the commercial risks that started due to Covid-19, started to work by foreseeing possible risks from the beginning of the process.

Our team, who is aware of the fact that protecting employee health is to protect the commercial interests of the company, has been able to continue production thanks to the health measures taken

against the pandemic. We continue our work by continuing our measures regarding the pandemic, which we worry that it will keep our agenda busy for a long time.

Derya Acar

Büşra Övet Haktanır





## PANDEMIC EFFECT CONTINUES IN GLOBAL MARKET

Today, we have entered a process where our business habits have changed due to the Covid-19 outbreak in the world. While businesses are struggling with the negative effects of the epidemic on human life, on the other hand, they need to develop new methods to continue their commercial activities and continue their development in this difficult period.

The epidemic, which seems to be under control all over the world, has started to rise again in recent weeks. Although the talks of the second wave increase with each passing day, it is predicted that travel bans and restrictions may continue for a longer period of time.

While we can continue our face-to-face meetings thanks to various online platforms, the need to develop new methods for sectoral trade fairs and trade delegations, which are of great importance in terms of establishing new connections and following sectoral developments, has arisen. In this period, in order to continue our export activities in line with the targets we have determined, we need to make intensive and effective use of the new communication and gathering methods that were previously existing but now became an obligation to be used.

Undoubtedly, making face-to-face meetings and meeting with relevant stakeholders through business trips in situations where solutions cannot be found in remote communication tools or in situations that require a long time were much more effective and rapid. However, we will not be able to use these old but effective methods for a longer period with the



second wave. Although we are not physically there for our customers, it is possible to continue technical support, new product promotion and technical seminars online. In terms of establishing new connections, various online platforms can be used more intensely, and online organizations can be participated in terms of networking and business development.

Due to the pandemic, big problems have occurred in almost every sector from small tradesmen to global companies. Every day, we receive news of companies that go bankrupt and factories that have suspended their production. Regardless of the sector or the domestic / foreign market, all businesses that operate must survive today, and while doing so, continue to invest in their future.

We need to spend more time for communication with our current customers than usual and make them feel that we are there for them in this difficult time they face. By closely following the current situation on customer basis, for example, customers who will have problems in payment terms due to collections that have not been made for a long time, can be supported with payment restructuring or slightly more flexible terms. In this way, stronger ties will be established with customers who are not left alone in their difficult days.

While investing in customer loyalty, investing in employees, who are our internal customers, will also yield strategically good results in order to ensure and protect business continuity, without being demoralized by decreases in business volumes in this period. The budgets allocated for travel

and fair participations can be used in establishing technological infrastructures that are more suitable for the conditions of the present time. Again, in terms of investment in existing human resources, this period can be well used by participating in online seminars, training and certificate programs.

As a result, we are all going through tough times, and second wave concerns can easily lead to negativity as we approach the end of an already difficult year. Especially for exporting companies, each of the countries we work with, has different struggles. It is more important than ever to evaluate risks well, invest in the right places and closely follow up on customers. Although the latest situations in export markets due to Covid-19 make it difficult for us to reach our monthly basis targets, we believe that we will overcome these difficult days by benefiting from digitalization tools and using the know-how we have as a tool to manage this crisis.

Kutluhan Zeytönlü





In this issue, we wanted to introduce Manisa, the second largest city in the Aegean Region and the fourteenth in Turkey with a population of 1,367,905. The city, which was founded on the foothills of Spil Mountain, used to be called "Magnesia". Although Manisa, a rapidly developing city with the advantage of its proximity to Izmir, is in the top three in the ranking of agricultural production, the city's most important source of income is industry. Due to the organized industrial zone where large companies such as Bosch, ECA and Vestel are located, it has received heavy migration. It is famous for its healing mesir paste and Sultaniye grape. In addition, it is also known as the City of Princes since the Manisa Sanjak in the Ottoman period raised the future sultans.



### How to reach?

Since Manisa is accessible by rail, air and road, it offers a wide range of transportation options. Those who want to reach by air can use Izmir Adnan Menderes Airport, which is about 40 kilometers away. With regular HAVAŞ buses departing from Izmir Adnan Menderes Airport, you can reach Manisa in as little as 1 hour. If you wish, you can go to this ancient city in half an hour by taking the bus from the airport to the bus terminal and departing from there. In addition, for those who want to reach by road and rail, it is possible to reach with a lot of options both in the surrounding cities and in the cities further away.

### Places to visit

Manisa, the largest and most developed city in the Aegean Region after Izmir, has dozens of alternative routes to visit.

### Historical sites

Manisa was one of the most important settlements, especially during the Ottoman period. Manisa Castle is one of the historical buildings you can see in Manisa, known as the city of Prince.



Located on the northern slope of Spil Mountain, Manisa Castle is located south of the city center. It is unknown when the castle, which is one of the symbolic structures of the ancient city of Magnesia, was built. It is among the information in the written sources that the Manisa Castle, which consists of two separate parts, the inner and outer castle, protected the city of Magnesia and was repaired during the Byzantine Period.



The legendary city view of Manisa Castle with 13 towers is worth seeing.

In addition to the castle, the historical Manisa Muradiye Mosque and the İvaz Pasha Mosque are among the structures that can be seen from the Ottoman period.

Muradiye Mosque in Sultaniye district, which is connected to the city center of Manisa, is among the works of Sinan the Architect. The mosque, whose





## MANİSA CITY INTRODUCTION

project Sinan the Architect drew in his 90's, was started to be built by Architect Mahmut Ağa, one of the students of Koca Sinan, Cami, however, due to the sudden death of Mahmut Ağa, Architect Mehmet Ağa continued the construction of the mosque. Sinan the Architect, due to his age, has never seen this mosque, which he only drew his project.

The mosque has the general characteristics of Ottoman architecture. III. The mosque, which is a part of the complex built in the name of Murat, has two minarets. Next to it is the almshouse and madrasa, which are other parts of the complex.



İvaz Paşa Mosque is located in Manisa Center and was built in 1484 by İvaz Pasha, son of Abdülmünin. Located in the Karaköy district of Manisa, this historical mosque is covered with a large dome and has a single minaret.

The İvaz Paşa Mosque also represents a small sample of the mosque with three balconies in Edirne. The mosque, which has rich architectural details, is an example of early Ottoman architecture. The geometric decorations of the tiles and wooden minbars in the Manisa İvaz Paşa Mosque are quite remarkable. The last congregation place is covered with four domes sitting on five round columns. The brickwork of the mosque, in which cut stone and brick was used, is important. The tomb located in the east of the last congregation place of the mosque belongs to İvaz Pasha.



If you want to learn more about Manisa's history, you can also visit the Manisa Museum.

The historical background of the building of the Manisa Museum, which has been serving its visitors since 1937 in the Muradiye Madrasa, dates back to 1558. Archaeological and ethnographic artifacts are exhibited in the building built by the Ottoman Sultan Murat III as a madrasa. The large collection from ancient artifacts found during excavations in the ancient city of Sart, the capital of the Lydian Kingdom, to Byzantium is worth seeing. One of the most striking parts of the museum is the collection of Ottoman coins.



### Archaeological sites

Manisa has been an important center not only during the Ottoman period, but also for civilizations that have passed through Anatolia for thousands of years. Bintepe Tumuli, which belong to the Lydian civilization and are the largest tumuli in Anatolia, is an archaeological site that we definitely recommend you to see in Manisa. In addition, Sidas Ancient City and Sart Ancient City, which are also from the Lydians, are also among the sightseeing points that should be on your list of places to visit in Manisa.

Bintepe Tumulus, which are the largest tumuli in Anatolia, are located within the borders of Salihli district of Manisa.

The enchanting Tumulus of the Lydian kingdom is one of the most important tourist spots in the region. The largest of the Bintepe Tumuli is the Alyattes tomb with a diameter of 35 meters, a circumference and a circle of 1115 meters, and a height of 69 meters and this information was given by Herodotus, one of the historians of the era. It is possible to reach it with a 2- hour vehicle ride from the Sardes Ancient City road.



Sidas Ancient City is also known as Saittai, the ancient city that conceals the history of Manisa.

It is located in the south of Demirci district, only 5 km from İcikler Village center. Many architectural fragments of the city, which have not yet started a scientific excavation, can be seen. It is known that this city belongs to the Lydians and was an important center because it was reconstructed in the Roman period.

The ancient city, which played an important role in the times of life, was named by the Turks as Sidas, which means beautiful and blessed forest.

- A stream passes through the middle of the Sidas Ancient City and around this stream, Roman and Lydian ruins stand out.

Although the ruins of the ancient city are quite dense, a large part of the city is still under the ground since it has not been taken care of for centuries.

Especially the ancient stadium ruins are still standing intact even today. As in all of our country, some graves were opened by illegal excavations and many graves and historical remains have been destroyed many times by treasure hunters.

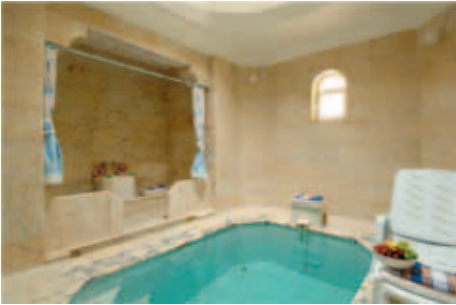


## MANİSA CITY INTRODUCTION



The ancient city of Sart, the capital of the Lydians, is located in the Salihli district of Manisa. Known as the first nation in the world to find money in history, the Sardis have structures that are exemplary in the history of world archeology with their cemetery area recorded as tumulus. The rising tomb structures resembling the pyramid are quite magnificent. The Temple of Artemis, on the other hand, is one of the most impressive structures in the Ancient City of Sart.

### Kaplıcalar



Manisa is a city famous not only for its history but also for its thermal springs. Among the Manisa hot springs, where the healing waters provide health to thousands of people every year, the most famous ones are Urganlı Thermal Springs and Kurşunlu Hot Springs. You can also visit Manisa hot springs for a holiday where you will have plenty of rest and health.

Urganlı Hot Springs is 17 kilometers from Turgutlu and 54 kilometers from the city center. Spas with bicarbonate, sodium and carbon dioxide water treat fractures and dislocations, rheumatism, calcification, sciatica,

eczema, hemorrhoids and intestinal diseases. You can easily reach it when you continue on the Urganlı road on the Izmir-Ankara highway.

Located in Salihli district of Manisa, Kurşunlu Hot Springs are 6 kilometers away from the district center. Kurşunlu Hot Springs, where you can go and vacation in any season, is 65 kilometers from the city center and 6 kilometers from the district center. Its thermal water is sulphated, bicarbonate and hydrogen sulphide. Kurşunlu Hot Springs, which are good for joint, arthritis, rheumatism, skin, nervous disorders and gynecological diseases, vary between 52-96 degrees.

### Natural beauties

With its lush green forests, oxygen-rich air and unspoiled nature, Manisa is one of the most ideal places for those who want to travel and have a holiday in a calm and peaceful environment. Manisa Forests, Spil Mountain National Park and Crying Rock are the places we recommend you to see during your nature trips.



Spil Mountain National Park, one of the destinations of the Aegean Region with a different geological structure, is located within the borders of Manisa province. Its distance to the city center is 24 km. It dates back to 1969 when the mountain was declared a national park. Spil, which is a very suitable mountain for mountaineering, also has geological, archaeological and mythological features.

- There are many legends about the region such as Manisa Tarzan and Crying Rock that have been told for years.

Spil Mountain National Park's most famous plant is the tulips known as Spil or Manisa tulips, but it has a very rich flora. Picnic areas in the national park, frozen ponds in winter, cruise hills and chalets are just some of the beauties that make it worth seeing. The main touristic center of the region is Atalari region, chalets, camping sites, picnic- playgrounds are located in this area. with its interesting legend, although it is only a piece of rock.







## MANİSA CITY INTRODUCTION

In the past, a mother named Nioble lived in Manisa. Nioble, who had 12 children, 6 boys and 6 girls, and is infinitely devoted to her children, is therefore extremely proud of herself. However, Nioble would have exaggerated this pride a little too much that she was proud of this feature everywhere. In the market and in the streets, she was wandering and saying "Which one of you is better than me, is there another mother with so many children, I am superior to all of you, not even Leto (according to belief at that time the most powerful god) can cope with me, even she has 2 children but I have 12".



children Apollo and Artemis to punish Nioble. Upon this, these 2 children took action and killed 12 children of Nioble. According to the legend, Nioble could not bear this sadness and turned into stone in the place where she was.

### What to eat?

**Kırkağaç Melon:** You can buy from melon vendors located on the Izmir-Istanbul road and enjoy it. If you hang it on a ceiling with a net, it can last until February-March.

**Mesir Paste:** Mesir paste, which has many healing effects, is now famous for its aphrodisiac effect. Every year festivities are held in Manisa for the mesir paste prepared with a mixture of 41 different spices to cure Hafsa Sultan's illness. If you were in Manisa in those days, you might come across the moment when the mesir paste was scattered from the Sultan Mosque, where it was first made.

**Sultaniye Grape:** This type of grape, known as Sultanas in the world, is a seedless white grape grown in Sarıgöl district. It is also great to eat this grape, which is meatier and more pointed than others. I've even seen it sold in a grocery store in Poland. This grape is known as Sultanas in the world.

**Akhisar Meatballs:** Even though this meatball flavor has opened to the world, it is different to eat on its origin spot. Do not return without eating Akhisar meatballs, which are served on a pitta bread with butter and without spices.

**Salihli wood meatballs:** We strongly recommend you to try this light meatball made of lamb meat and only salt and a little flour.

**Manisa Kebab:** Served with tomato sauce and yoghurt, this kebab is one of Manisa's most famous dishes.

**Alaşehir Kapama (lamb stew with onions) :** You cannot find this meatball anywhere else, which you can eat at various restaurants in Alaşehir district of Manisa.

**Akhisar Katmer (Flaky Pastry):** Flaky Pastry made with egg, cheese and parsley cooked on sheet metal, came here from the Balkans. It is very light because it is cooked in olive oil.

**Cilveli Coffee:** In Manisa, it used to be served to women sent to see marriageable girls. You can taste the genuine coffee made by adding almonds on wood fire at Ayn-ı Ali and Yeni Han in Manisa.

**Şehzade (Prince's) Dessert:** This dessert, produced by a master in Manisa, is made with raisins without using sugar. It tastes good and healthy.

Serkan Özmen



While all this was happening, Goddess Leto was resting on the edge of the Menderes River. Suddenly, the wind whispered all this in the ear of the goddess. Leto immediately ordered her

# EXPECT MORE PAY LESS

Right Here  
Right Now  
In Russian Federation!



Clutch Kit  
Clutch Releaser  
Clutch Cover Assembly  
Flywheel  
Turbocharger

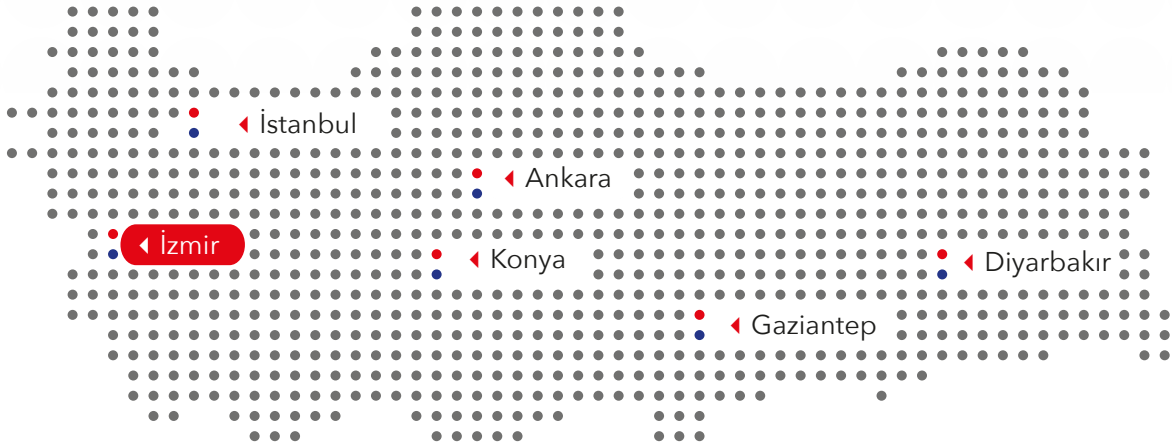


**CALL US  
NOW!**



**HAMMER**  
Kupplungen





# YENİ FABRİKAMIZA BEKLİYORUZ!



## Yeni Fabrika

Halilbeyli O.S.B Mah. Ege Cad. No:6 Bağyurdu  
Organize Sanayi Bölgesi Kemalpaşa - İzmir  
Tel: +90 232 376 87 66  
Fax: +90 232 376 89 99  
info@donmezdebriyaj.com.tr  
www.donmezdebriyaj.com.tr

## Genel Müdürlük

Dönmez Debriyaj A.O.S.B. 10039 Sk. No.2 35620 Çiğli - İzmir  
Tel: +90 232 376 87 66  
Fax: +90 232 376 89 99  
info@donmezdebriyaj.com.tr  
www.donmezdebriyaj.com.tr

## Hammer Clutch UK LTD

Unit 19 Maple Leaf Industrial Estate Bloxwich Lane Walsall  
West Midlands WS2 8TF  
Phone : +44 01922 720910  
Fax: +44 0870 170 9766  
info@hammerkupplungen.com  
www.hammerkupplungen.com

## Hammer Kupplungen Russian Federation

195220, Санкт-Петербург, Улица Гжатская,  
дом 22 корпус 4, Кв. 523  
Phone: +7 931 589 07 47  
o.inon@donmezdebriyaj.com.tr  
www.hammerkupplungen.com



*Detaylı bilgi için  
karekodu okutunuz.*

***Dönmez ile Güçlü Kalın!***