

debr-i alem

OCAK 2023 Sayı
54





İlerlemenin Yolu
Dönmez Debriyaj
Mutlu Yıllar Diler!

HOŞ GELDİN 2023



 **dönmez HAMMER**
Kupplungen

İÇİNDEKİLER / INDEX

Yönetim Yeri Place of Administration

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

İmtiyaz Sahibi Grant Holder

Hatice İVİT

Genel Yayın Yönetmeni Executive Editor

Cumali ERTAŞ

Yayın Kurulu Broadcasting Board

Günsu Uyanık Topcu
Murat Gök
Gülten Karabulut
Serkan Yağcı
Özlenen Miraç Kaymak
Mert Şentürk
Can Bademci
Erdem Didanoğlu
Ulaşcan Kurt
Nurten Canan
Oğulcan İleri
İbrahim Can Kaymaz

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

OCAK 2023 / JANUARY 2023

Kapak Görsel Cover Visual

Samet ÖZ

Genel Müdür **2**

Editörden **3**

Tedarikçi Portalı **4**

Dönmez Debriyaj Fuar Katılımları **6**

Debriyajın Tarihçesi **8**

Mali İşler **10**

Yeni Ürün **14**

İK / 3 Aylık Etkinlik Rehberimiz **15**

Bonsai **17**

Kalite Birimi **21**

Söyleşi Köşesi **23**

Üretim Kaizen Etkinliği **24**

General Manager **25**

From the Editor **26**

The Supplier Portal **27**

Dönmez Clutch Fair Participations **29**

History of Clutches **31**

Financial Affairs **33**

New Product **37**

Hr: 3-Month Event Guide **38**

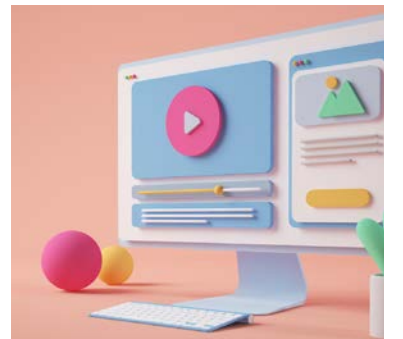
Bonsai **40**

Quality Unit **44**

Interview Corner **46**

Production Kaizen Event **47**

Our New Products **48**





GENEL MÜDÜR

Cumali ERTAŞ

Değerli Okuyucularımız,

Seneyi kapatırken 42 yıllık üretim tecrübesi ile başarılarına yenilerini eklemeye devam eden Dönmez Debriyaj'ın gurur tablosundaki skorlar için tüm çalışanlarımıza sundukları katkılardan dolayı teşekkür etmek isterim.

2023 yılı hedeflerimizi ihracat odağında güncellerken; verim odağında pazar genişletme çalışmalarını yurt dışı fuarları ile destekleyerek sürdürüyoruz. Son olarak 22-24 Kasım tarihleri arasında gerçekleşen ve yoğun ilgi gören Automechanika

Dubai fuarını da başarıyla tamamladık.

Yeni fabrikamızda kapasite ve satışlarımızı, yatırımlarla destekleyerek son 3 yılda değişen ve gelişen vizyonumuz ile yeni iş kollarını da ekledik ve ihracatta döviz bazında %70'den fazla artış; kadro olarak da %40'a yakın büyüme gerçekleştirdik.

Dönmez Debriyaj olarak savunma sanayi işbirliklerimize ve bu alanda sunduğumuz katkıya kritik seviyede önem veriyoruz. Ülke ekonomisine, savunma sanayi işbirliklerimizi güçlendirmeye devam ederek, hem ih-

racat alanında kazandığımız ivme ile hem de yükselen istihdam grafiğimiz ile katkı sunmaya devam edeceğiz.

Tüm bu hedeflerimiz ve mevcutta gerçekleşmiş başarılarımızı kutlamak ve yeni yılı karşılamak amacı ile 25 Aralık'ta Yeni Yıl Etkinliğimiz'de görüşmek dileği ile hepinize sağlıklı ve mutlu seneler diliyorum.

Değerli Okuyucularımız,

Yeni bir seneye "merhaba" derken, geride bıraktığımız yılda neler yapmışız, almanak tadında bir değerlendirmeyi sizlerle paylaşmak istedim. Dönmez Debriyaj olarak Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) tarafından düzenlenen "Başarılı Sanayi Kuruluşları Anket Çalışması" kapsamında, tüm zorlu pandemi koşullarına rağmen ülkemiz için verdiğimiz mücadele ve ülke ekonomisine sunduğumuz katkıdan ötürü "Yatırım Üçüncülük" ödülüne layık görüldük. Otomotiv sektörü için oldukça kritik öneme sahip IATF 16949:2016 Otomotiv Kalite Yönetim Sistemi Genel Bilgilendirme ve İç Denetçi eğitim serimizi tamamladık. Bizim için elzem olan müşteri memnuniyetini pekiştirmek ve onların ihtiyaçlarına yanıt vermek için yeni ürünlerimizin duyurusunu sosyal medyada gerçekleştirdik. FordQ1 standartları kapsamında LoqSoft FMEA yazılımını hayata geçirmek için ilk eğitimimizi gerçekleştirdik. Sektörde duayen şeklinde nitelendirdiğimiz Automechanika Fuar serimizi Dubai ve Frankfurt katılımı ile taçlandırdık. TAYSAD Bakım Çalışma Grubu tarafından organize edilen Bakımda İyi Uygulama Seminerleri kapsamında TAYSAD üyelerinin de katılımı ile gerçekleşen "Bakımda İyi Uygulama" webinarımızı gerçekleştirdik. Genç yetenekleri desteklediğimizi sadece Genç Yetenek programımızla değil, üniversite öğrencilerini fabrikamızda ağırlayarak ve kulüp davetlerini geri çevirmeyip üniversiteleri ziyarette giderek deneyimlerimizi kıymetli gençlerle paylaştık. Geleceğe ışık tutan bir diğer projemiz olan çatı sistemlerimize güneş enerjisi panellerinin entegrasyonu projemizi başlattık. Las Vegas AAPEX 2022'de yerimizi aldık ve bu fuarı da başarıyla tamamladık. Bizler için önemi yadsınamaz olan 9 Eylül İzmir'in Kurtuluşu, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı, 30 Ağustos Zafer Bayramı, Kadınlar Günü gibi özel günlerde NTV, CnnTürk ve Halk Tv gibi kanallarda kutlama mesajlarımızı yayınlattık.

8. KAIZEN Paylaşımları Etkinliği'nde tam 4 projemizin seçilmesiyle göğsümüzü kabarttık. ShowTurk Şehr-i Gündem programına konuk olduk ve fabrikamızda program çekimlerini gerçekleştirdik. Her geçen gün iyileştirmelere verdiğimiz önemle Kaizen kültürünün kurum içine entegrasyonu kapsamında yaptığımız çalışmaların meyvesi olan 2022 Yılı İlk Yarı Kaizen Ödül Töreni'mizi gerçekleştirdik. İlerlemenin yolu olmasında bizlere katkıları kaçınılmaz olan kıymetli bayilerimizi Paydaş Zirvesi etkinliği ile ağırladık. Ar-Ge ve İnovasyon Projemiz KOSGEB onayı aldı. 2. Paylaşım Toplantımız ile hep beraber motivasyonumuzu pekiştirip başarılarımızı kutladık. Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) tarafından 40 yıldan bu yana yayınlanan araştırmada Dönmez Debriyaj olarak gururla yer aldık ve hedeflerimizi gerçekleştirmiş olduk. İzmir Efes Rotary Kulübü, Efes Rotarakt Kulübü, Peyzaj Mimarları Odası İzmir Şubesi ve İzmir Büyükşehir Belediyesi ortak çalışması ile düzenlenen "Kentli ve İklim Krizi Çalıştayı" etkinliğine iklim krizi farkındalığı olan bir sanayi paydaşı olarak katıldık.

Kurumsal kimlik rehberimizi yayına aldık ve tüm kurumsal iletişim süreçlerimizde bu rehber kapsamında çalışmalarımızı ilerlettik. Yeni logo konumlandırmamız ve renk kodlarımızla kurumsallaşma yolunda önemli bir adımı başarıyla atmış olduk.

Bizler için emeklerimizin temsili olan kilometre taşlarıyla bezeli bu seneyi, çok daha güzelini karşılamak üzere uğurluyor; hepinize esenlik, sağlık ve kocaman gülümsemelerle dolu bir sene diliyorum.



EDİTÖRDEN

Günsu UYANIK TOPCU





Dönmez Debriyaj Tedarikçi Portalı



Dergimizin 54. sayısında; Satılmada dijitalleşme üzerine yaptığımız en büyük çalışmalar biri olan Dönmez Debriyaj Tedarikçi Portalını tanıtmak istedik. OEM müşteri isteklerini karşılamak için çıkmış olduğumuz bu yolda; siz değerli tedarikçilerimiz ile süreçlerimizi dijital ortamda yürütmenin faydalarını göreceğimize eminiz.

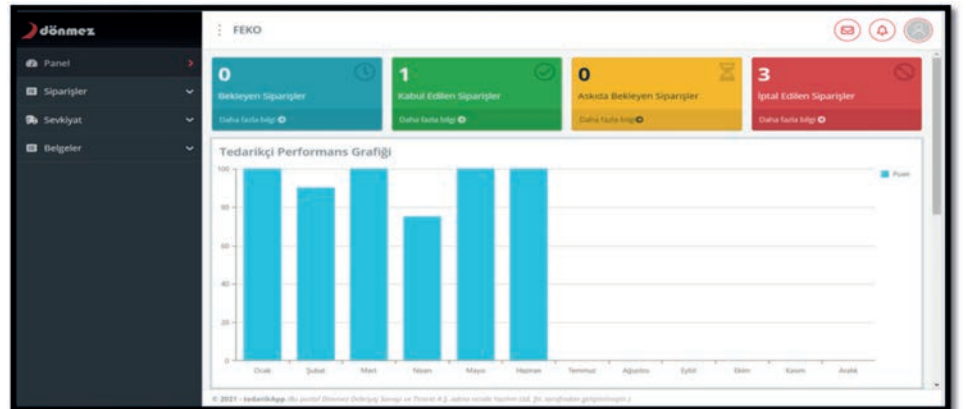
Peki Dönmez Debriyaj Tedarikçi Portalının içeriği nedir; nasıl kullanılır, ne gibi gelişmeler hedefleniyor, sizlere kısaca özetlemek isteriz. Web üzerinden tüm tedarikçilerimizin tanımlı kullanıcı bilgileri ile giriş yapabileceği bir platform oluşturulmuştur.

(Giriş Ekranı)

Görsellerde de görebileceğiniz üzere tanımlı tedarikçilerimiz; Tedarikçi Portalımız üzerinden sipariş takibi, sevkiyat, performans takibi, belge paylaşımı gibi süreçleri dijital ortamda anlık bilgi akışı ile yürütmektedir.

(Panel Sayfası)

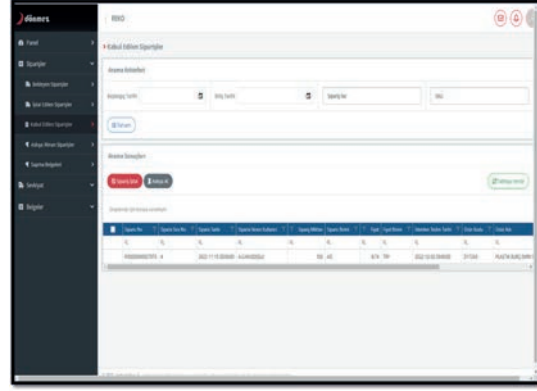
Sipariş aktarımları ERP sistemi üzerinden anlık olarak gerçekleşmektedir; ilgili aktarımlar yapıldığında otomatik bilgi maili ile tedarikçilerimiz bilgilendirilmektedir. Tedarikçilerimiz sipariş onay süreçlerini dijital ortamda yürütmektedir. Bu sürecin hem Dönmez ailesine hem de değerli tedarikçilerimize ciddi bir zaman kazancı sağlayacağını ummaktayız.





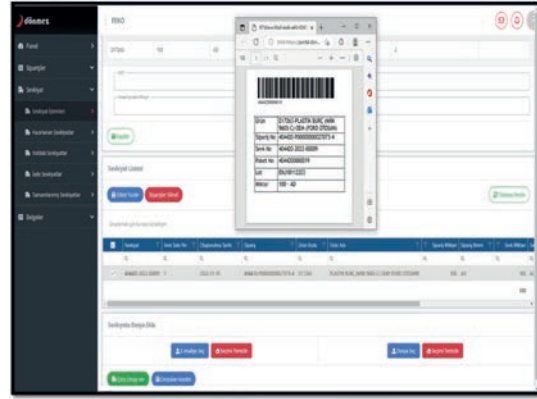
(Sipariş Yönetim Ekranı)

Üretim süreçlerinde izlenebilirliğin önemi üzerine portalımızda bir sevkiyat bölümü oluşturulmuştur. İlgili bölüm izlenebilirliği sağlamak, tedarik süreçlerimizi daha güncel bilgi ile dinamik bir şekilde takip etmek ve sadece sipariş sürecinin takibi değil ayrıca lojistik sürecinin de anlık takibini sağlamak adına oluşturulmuştur.



(Sevkiyat Etiket Ekranı)

2023 Yılı başlamadan tanımlı tüm değerli tedarikçilerimizin eğitimleri tamamlanacak olup; 2023 yılı itibarı ile Tedarikçi portalı ilgili tüm tedarikçilerimizle aktif olarak kullanılmaya başlanacaktır. Görsellerde Etiket örneklerimize ve örnek sevkiyat görselimizi görebilirsiniz.



(Örnek Sevkiyat)

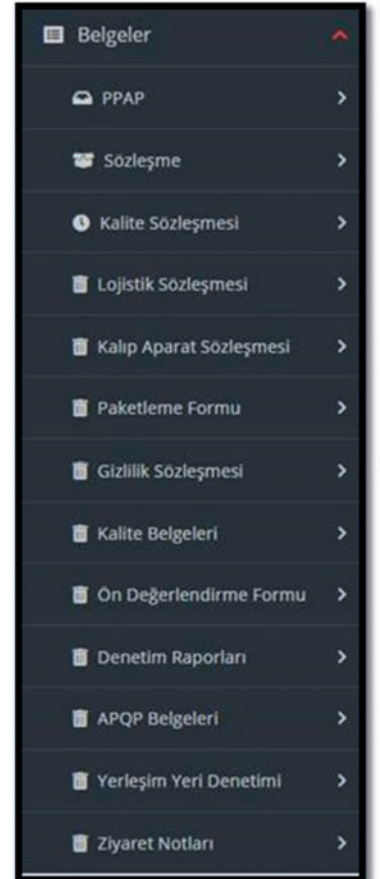
(Etiket Görseli)

Dijitalleşmenin önemine değinmişken; tüm evrak takip süreçlerinin de tedarikçi portalımız üzerinden takip edilmesi için dijital arşiv hizmeti veren bir bölüm oluşturulmuştur.



(Belge Yönetim Ekranı)

Dönmez ailesine ve tüm değerli tedarikçilerimize birçok fayda sağlayacağını umduğumuz projemizde bizlere destek veren Sayın Yönetim Kurulu Üyelerimize, Değerli Genel Müdürümüz Cumali Ertaş'a; projede emek gösteren tüm sevgili ekip arkadaşlarıma, siz değerli tedarikçilerimize ve özellikle değerli çözüm ortağımız NCode Yazılım şirketinin değerli üyesi Ferhat Karaca'ya sonsuz teşekkürlerimizi sunarız.





AUTO- MECHA- NIKA FRANKFURT 2022

Automechanika İstanbul'un ardından Frankfurt ve Dubai fuarlarımız ile otomotiv sektörünün profesyonelleri ile bir araya gelerek ziyaretçilerimizi ağırladık.

Automechanika Frankfurt'un yeni kapsamlı programı, uluslararası otomotiv profesyonelleri ile 175 ülkeden 78.000 ziyaretçinin yer aldığı, 13 - 17 Eylül tarihleri arasında Frankfurt'taki ticaret fuarında bir araya geldik.





DÖNMEZ DEBRİYAJ FUAR KATILIMLARI

AUTO- MECHA- NİKA DUBAI 2022

Orta Doğu'daki otomotiv yenileme pazarına yönelik en büyük uluslararası ticaret fuarının 19'su 22-24 Kasım 2022 tarihleri arasında düzenlendi. Automechanika Dubai, 2022'de 153 ülkeden 43.103 ziyaretçinin, 53 ülkeden 1.145 katılımcıya ulaşarak yeni rekorlara imza attı.

Fuar boyunca tüm ziyaretçilerimiz ile bilgi paylaşımında bulunarak ürün gamımızın gelişimleri ve yenilikleri hakkında güncel bilgiler aktarılmıştır.



aa pex 2022

1-3 Kasım 2022 tarihleri arasında Las Vegas'ta düzenlenen AAPEX 2022 Fuarında sektör profesyonelleri ile buluştuk. Dönmez Debriyaj Genel Müdürü Sayın Cumali Ertaş'ın katılımıyla gerçekleşen fuar boyunca ürün grubumuzu sektör profesyonelleri ve katılımcılarına tanıtmaya imkânı bulduk.

AAPEX 2022, 1,8 trilyon doları aşan küresel otomotiv yenileme pazarı endüstrisi için en önemli etkinliktir. AAPEX 2022 Fuarı'na bu yıl 110'un üzerinde ülkeden katılımcı yer almaktadır.



Gülten KARABULUT



Debriyajın Tarihçesi

Bir taşıtın güç aktarma grubu çeşitli alt sistemler içermekle birlikte toplam araç ağırlığının yaklaşık %28'ini oluşturmaktadır. Debriyaj, motor ile aktarma organlarının kavranması, ayrılmasında görev alan alt sistemlerden biridir. Hidrolik, elektromanyetik, emniyet ve kuru sürtünmeli debriyajlar, endüstriyel sektörlerin onlarca yıldır makinelerinde başarıyla uyguladıkları debriyaj sistemlerinden sadece birkaçıdır.

İçten yanmalı motorlar, buhar ve elektrikli güç alternatifleriyle uzun yıllar rekabet etmiş ve 20. yüzyılın sonuna kadar yaygın olarak kullanılamamıştır. O günlerde buhar ve elektrikle çalışan araçlar, debriyaj veya şanzıman gerektirmemesi, daha az hata yapması ve ideale yakın tork özelliklerine sahip olması gibi büyük avantajlar sunarken içten yanmalı motorlar, motoru aktarma organlarına bağlayan bir sistem gerektirdiğinden dezavantajlı konuma düşmüşlerdir. 1985 yılında Karl Benz, erken modern endüstrinin makineleştirilmiş fabrikalarının ilkelerinden ilham aldığı patentli Motorwagon aracını tanıtmaya çalışarak debriyaj fikrinin ortaya çıkmasına öncülük etmiştir.

Bununla birlikte çalışma sırasında oluşacak aşınmaları önlemek için sisteme bir avare kasnak ekleyerek sistemin emniyetli çalışmasını sağlayan Karl Benz, artan ihtiyaçlara karşı bu tasarımla cevap vermekte güçlük yaşamıştır. Geliştirilen sistemler, yağışlı hava koşullarındaki performanslarının düşük olması ve değişken hızlı şanzımanlara uyum sağlayamaması nedeniyle negatif yorumlara maruz kalmıştır. Bu negatif özelliklerin çözülmesi amacıyla mühendisler, motor gücünü şanzıman yoluyla aktarmanın alternatif yöntemlerini aramaya başladılar. O



Figure 1.1.

dönemde bulunan bütün alternatifler sürtünme ilkelerine dayanmakta ve günümüz kavrama sistemlerine öncülük etmektedirler. Bu kapsamda geliştirilmeye çalışılan debriyaj tasarımlarındaki ana fikir, her iki tarafın aynı dönüş hızında dönmesini sağlamaktır. Güç aktarımı sağlanana kadar tahrik diski tahrik diskini hızlandırır ve bu hareket sırasında ısı üretileceği açıktır. Bu sebeple sistemin soğuma özellikleri de oldukça yaygın bir araştırma konusu olmuştur. Geliştirilen debriyaj tasarımlarından en yaygın olarak kullanılanı, konik tip kavramalardır. (Figure 1.2).

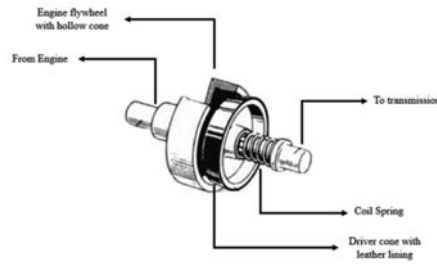


Figure 1.2.

Buradaki kavrama performansı konik bağlantı açısına bağlı olarak değişmekte ve bazı durumlarda gereken kaydırmaz kavrama gibi durumlara cevap olabilmesi adına çift konilli kavrama gibi varyasyonlar da içermektedir. Bu kavramaların başarısız olarak anılmasındaki en büyük etken, hemen hemen tüm konik kavrama balatalarının, sık sık sertleşen ve ara sıra bağlantı sırasında kaymanın bir sonucu olarak parıldayan deriden yapılmış olmasıdır. Bu dezavantajların sonucunda koni tipi kavramalar kullanımdan yavaş yavaş kalkmıştır. Günümüzde çok ender rastlanmalarına rağmen kavrama sistemlerine ciddi bir bilgi kazandıran koni tipi kavramalar, diğer tip sistemlerin geliştirilmesine fazlaca yardımcı olmuştur.

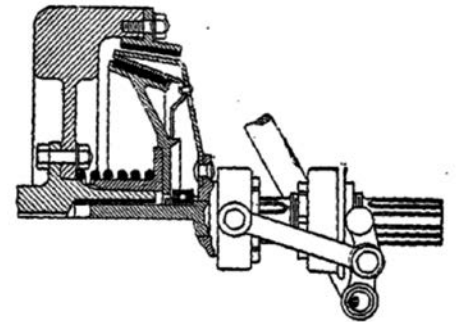


Figure 1.3.

DEBRİYAJIN TARİHÇESİ



DEBRİYAJIN TARİHÇESİ

Aynı zamanlarda, İngiltere'den Profesör Hele-Shaw, günümüz tek disk kuru kavramaların atası olarak görülen çok plakalı kavramayı geliştirdiğini duyurdu. Aynı çalışmada mevcut kuru sürtünmeli kavramaların sorunlarına değinmiş ve bu sorunlara yeni geliştirdiği debriyaj tipinin nasıl çözüm bulunduğundan da bahsetmiştir. Hele-Shaw'a göre o dönemde kullanılan debriyajların;

- 1) Yeterli kavrama kuvvetini sağlaması
- 2) Yüzeylerin fazla aşınmaya maruz kalmaması
- 3) Sürtünme esnasında oluşan ısının ortamdaki atılmasının sağlanması
- 4) İletilen gücün yumuşak bir şekilde (konfor faktörünü göz önünde bulundurarak) aktarması

Gibi özelliklere sahip olması gerekiyordu. Önerilen alternatif debriyaj tipleri tasarımsal olarak farklılıklar gösterse de ana odakları sürtünme yüzeyleri arasında oluşacak gerekli basıncın sağlanmasıydı. Hele-Shaw tarafından önerilen kavrama tipi ise, daha fazla tork iletimi kapasitesine sahip, sürtünme yüzeyi ve kapladığı alan konusunda avantajlar sunmaktaydı.

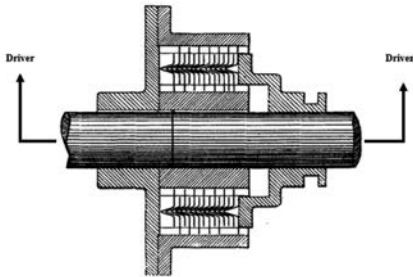


Figure 1.4.

Prof. Hele-Shaw'ın tasarımının ardından tek plakalı kavrama fikri 1904 yılında De Dion & Bouton tarafından ortaya atılmış, ancak diğer muadilleri ile kıyaslandığında karmaşık yapısı sebebiyle çok tutulmamıştır.

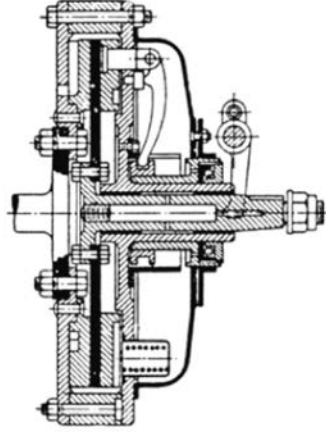


Figure 1.5.

Konik ve çok plakalı kavramalar, özellikle asbest kaplamalar geliştirildikten sonra tek plakalı kavramaların yerini almasına rağmen, tek plakalı kavramalar kolayca bulunabilen diğer kavrama türlerine göre birçok avantaj sağladı. Vites değiştirme, tek plakalı kuru debriyajın azaltılmış kütlesi ile önemli ölçüde basitleştirildi ve öne geçmesini sağladı. Tek plakalı debriyaj araştırma ve geliştirmeye odaklanan mühendisler, Helezon yaylı sistemlerin kullanımını arttırdı.

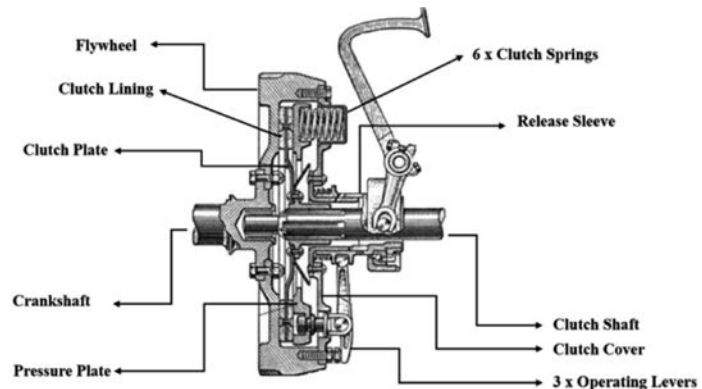


Figure 1.6.

Helezon yayların sıkışma kuvveti kavrama için gereken kuvvet olarak değerlendirilse de merkez kaç kuvvetlerin etkisi sonucu mufazaya sürterek çalışmak zorunda kalan yaylar, kavrama yükünün düzensizliğine neden olmaktaydı. Bu gibi dezavantajlar değerlendirildiğinde diyafram yaylı debriyaj tasarımları uygulamaya kondu. Bu yaylar simetrik yapıları sayesinde hıza bağlılığı minimize etti ve 1960'ların sonunda tüm üreticiler tarafından en çok kullanılan debriyaj tipi oldu.

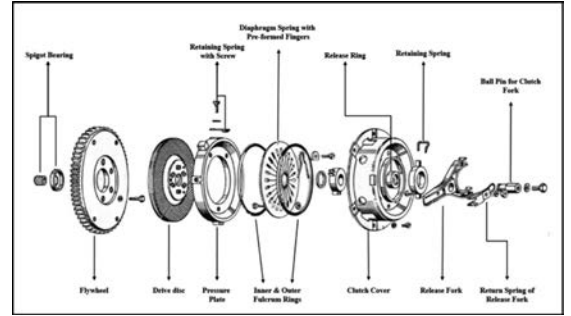


Figure 1.7.

İbrahim Can KAYMAZ



TÜRKİYE'DE DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜ



Demir-çelik sektörü Türkiye ekonomisi ve sanayisi için bir lokomotif niteliğindedir. Ülke ekonomisinin ve sanayisinin gelişiminde önemli role sahip olan sektör aynı zamanda ekonomik gidişatın takibi açısından önemli bir göstergesidir. Sektörü bu derece önemli kılan özelliği başta inşaat, otomotiv sanayi ve beyaz eşya sektörleri olmak üzere tüm endüstri dallarına girdi sağlamasıdır.

Ülkemizde, 2019 yılı itibariyle, demir cevherinden üretim yapan 3 adet Bazık Oksijen Fırını (BOF) tesisi ile hurdadan üretim yapan 32 adet endüksiyon ocaklı (İO) tesis ve elektrik ark ocaklı (EAO) tesis bulunmaktadır.

Türkiye demir çelik üretiminde hammadde olarak dışa bağımlıdır. Ark ocakları ile üretim yapan tesislerin kullandığı hurdaların ortalama %70'lik bir kısmını ithalat yolu ile karşılarken, sadece %30'u yerli kaynaklardan kaynaklanır. Entegre tesislerde hammadde olarak kullanılan demir cevher için ise bu oran %60 ithalat, %40 yerli kaynak şeklinde şekillenmiştir (TMMOB, 2015:15).

Türk demir çelik sektörünün etkileşimde olduğu en önemli sektör, inşaat sektörüdür. Türkiye'nin çelik tüketiminde inşaat sektörünün payı %67'dir. Bu rakam bir hayli fazladır.



Şekil 5: Türkiye Demir-Çelik Üreticileri Haritası

Kaynak: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2020, s. 16

Otomotiv sektörünün payı %13, makine ve ekipman sektörünün payı %6'dır. Demir çeliğin petrol boru hatlarında kullanılması nedeniyle petrol ve doğalgaz sektöründeki pay ise %6 olarak gerçekleşmiştir (Türkiye İş Bankası, 2015:32). Ürün türüne bakıldığında, inşaat girdisi olan uzun ürünlerin tüketimdeki payı %5 yassı ürünlerin payı ise %49 bandındadır. Ülkemizdeki nihai çelik tüketiminde 2010 yılından bu yana sürekli artış göstermiştir. 2012 yılında 28,46 milyon ton, 2013 yılında 31,32 milyon ton, 2014 yılında 30,77 milyon ton, 2015 yılında 34,38 milyon ton, 2016 yılında 34,07 milyon ton, 2017 yılında 35,92 milyon ton, 2018 yılında 30,75

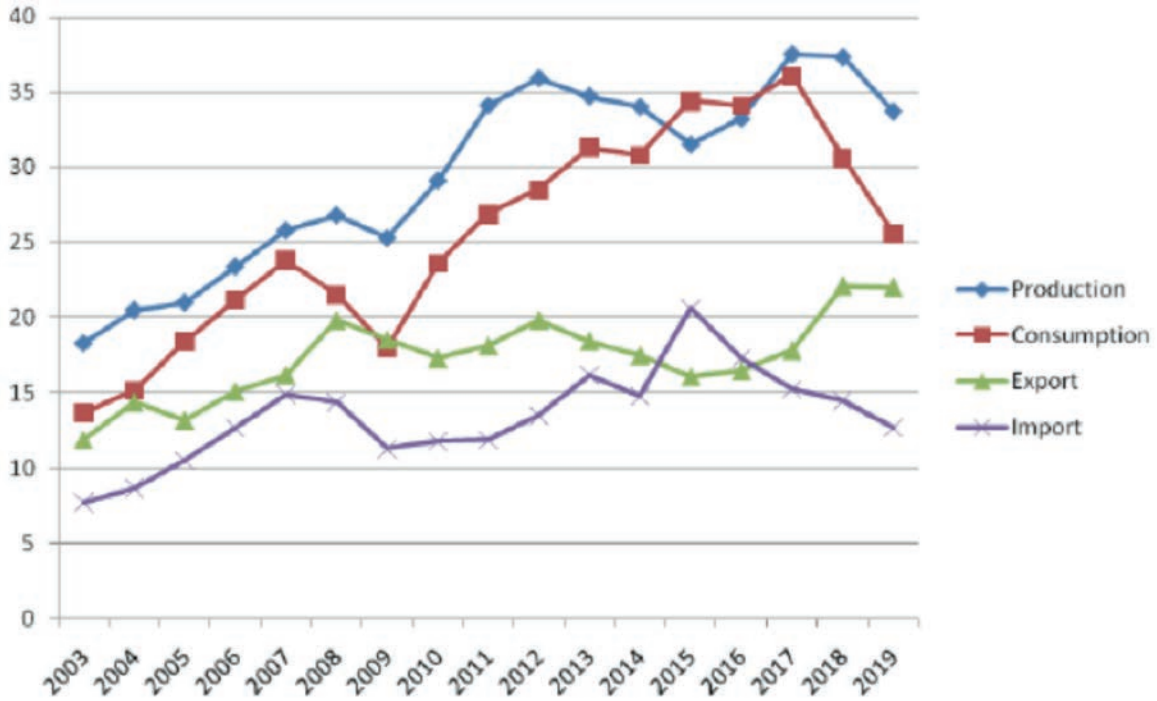
milyon ton, 2019 yılında ise %15,4 lük bir gerileme ile 25,58 milyon tonluk çelik tüketimi gerçekleştirilmiştir. Tüketimin nihai mamul türüne göre dağılımı aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Türkiye'nin çelik ihracatı yıllar içinde dalgalı bir seyir izlese de genel itibari ile yıllık 18 milyon ton çelik ihracatı gerçekleştirilmiştir. Sektör içinde üretimi ve ihracatı en çok yapılan ürünler uzun ürünlerdir. İkinci sırada ise yassı ürünler yer almaktadır. Yapılan ihracatlar genel olarak Orta-doğu ve Körfez ülkelerine olmaktadır (TSKB, 2018:26-27).



2019	İHRACAT		İTHALAT	
	MİLTAR (Ton)	DEĞER (Milyon \$)	MİLTAR (Ton)	DEĞER (Milyon \$)
Yarı Ürünler (Kütük, Slab)	1.336	655	3.406	1.558
Yassı Ürünler	5.738	3.576	7.477	5.403
Uzun Ürünler	10.489	5.383	1.077	973
Çelik Ürünleri Toplamı	17.563	9.614	11.960	7.934
Borular	1.897	1.517	386	665
Diğerleri	2.529	4.937	340	1.721
Ürün Toplamı	21.989	16.068	12.686	10.320
Pik	2	1	1.232	439
Ferro Alyaj	113	177	412	550
Sünger Demir	0	0	535	146
Hurda	153	164	18.857	5.615
Demir Cevheri	1.430	103	10.124	1.090
Kok Taş Kömürü	0	0	5.607	1.006
Hammadde Toplamı	1.698	445	36.767	8.846

Tablo 5: Demir Çelik Sektörü 2019 Yılı Dış Ticaret Dengesi
Kaynak: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2020, s.23



Şekil 6: Türk Çelik Sektörü Genel Durum (2019)
Kaynak: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2020, s. 24



3.2.2.

Dünya'da Demir Çelik Sektörü

Dünya yıllık ham çelik üretimi dünya gündemine göre değişiklik göstermektedir. Sektörel üretim 2007-2009 yılları arasında küresel ekonomik krizin ve sonrasında oluşan belirsizlik ortamının etkisi ile talebe paralel olarak düşüş yaşamıştır. Belirtilen dönemde Avrupa ve Amerika'nın çelik üretiminde ciddi düşüşler gözlemlenirken; Çin ve Hindistan'ın başı çektiği gelişmekte olan ülkelerde ülke içi talebi karşılamak ve büyüme hedeflerinin tutturabilmek amacı ile üretim kapasitelerini artırmaya devam etmiştir. Sektörde 2010 yılında kademeli bir toparlanma gözlemlense de toplam üretim, Avrupa'da hissedilmeye devam eden ekonomik kriz etkisiyle zayıflayan talep, ithalatta gözlenen artış ve beklenen büyümelerin gerçekleşmemesi Avrupa için beklenen üretim kapasitelerine ulaşamamış, Amerika ise kriz öncesi üretim kapasitesini yakalayamamıştır. 2015 yılında ise küresel talepte görülen daralma ile birlikte Okyanusya hariç tüm bölgelerin üretiminde daralma meydana gelmiştir. Çin'de de büyüme oranlarının düşmesi ve üretim kapasitesinin azalması ile küresel üretim 1.632 milyon ton seviyesine gerilemiştir. Aynı şekilde devam eden 2016 yılı sonrasında 2017 yılında Asya'da yaşanan artış sayesinde yıllık üretim kapasitesi rekor seviyeye 1.735 milyon tona ulaşmıştır. 2017 yılında Çin, Japonya ve Hindistan'ın başı çektiği Asya ülkeleri küresel çelik üretiminin %68'ini gerçekleştirdi. Ayrıca 2017 yılında en büyük 10 üretici arasından üretimdeki en yüksek artışı %13,1 ile Türkiye gerçekleştirmiştir. 2018 yılında üretimde %5'lik bir artış meydana gelmiş ve yıllık üretim 1.825 milyon tona ulaşmıştır. 2019 yılında Asya ve Orta Doğu hariç tüm bölgelerde üretim daralsa da üretim miktarı 2018 yılına göre %2,7 artarak 1.875 milyon tona ulaşmıştır (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2020: 12-13; TSKB, 2018: 11-12)

Bölgeler	2017	2018	2019	Yüzde Üretim
Avrupa	210.658	209.540	195.986	10,45%
Kuzey Amerika	115.355	120.879	119.683	6,38%
Güney Amerika	44.106	44.947	41.656	2,22%
Afrika	14.818	17.610	17.175	0,92%
Orta Doğu	34.655	43.204	44.310	2,36%
Asya	1.209.102	1.281.962	1.349.427	71,96%
Okyanusya	5.985	6.341	6.160	0,33%
Dünya	1.735.875	1.825.486	1.875.155	

Şekil 6: Türk Çelik Sektörü Genel Durum (2019)

Kaynak: worldsteel.org, 2020

No	Ülke	2017	2018	2019
1	Çin	870.855	928.260	996.342
2	Hindistan	101.455	109.272	111.351
3	Japonya	104.661	104.319	99.284
4	ABD	81.612	86.607	87.761
5	Rusya	71.491	72.122	71.897
6	G. Kore	71.030	72.464	71.412
7	Almanya	43.297	42435	39.627
8	Türkiye	37.524	37.312	33.743
9	Brezilya	34.778	35.407	32.569
10	İran	21.236	24.520	25.609
	Genel Toplam	1.437.939	1.512.718	1.569.595

Tablo 7: Ham Çelik Üretiminde İlk 10 Ülke

Kaynak: worldsteel.org, 2020

Yukarıdaki verilere bakıldığında 2019 yılı için Dünya'daki çelik üretiminin %84'ü en büyük ilk 10 üretici ülke tarafından yapılmıştır. Sadece Çin ise küresel üretiminin %53'ünü gerçekleştirmiştir. Bölgesel çapta bakıldığında, Avrupa küresel üretiminin %10,45'ine, Kuzey Amerika %6,38'ine, Güney Amerika %2,22'sine, Afrika %0,92'ine, Orta Doğu %2,36'sına, Okyanusya yüzde %0,33'üne sahipken sadece Asya kıtası küresel üretimin %71,96'sını gerçekleştirmiştir.



Küresel çelik tüketimine baktığımızda 2007 yılında 1,3 milyon tonluk tüketim 2009 yılındaki küresel krizle birlikte gerilemiştir. Sonrasında kademeli olarak artış göstererek 2014 yılında rekorunu kıran çelik tüketimi sonrasında 2015 ve 2016 yılında Çin'in çelik tüketimindeki azalmasıyla birlikte gerileme göstermiştir (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2020:20). Dünya çelik tüketimine bakıldığında Çin'in küresel çelik tüketiminin yaklaşık %46'sını gerçekleştirdiği gözlenmektedir. İkinci sırayı ise üretimde daha alt sıralarda bulunan ABD yer almaktadır. Kişi başı çelik tüketimine bakıldığında ise bir ilk sırayı G. Kore almaktadır. Aşağıdaki tablolarda toplam çelik tüketiminin bölgelere ve ülkelere göre dağılımı ve ülkelere göre kişi başı çelik tüketiminin değişimi gözlenebilir (TSKB, 2018:16).

Hızlı gelişen demir çelik ihracatı 2007-2009 yılları arasında global ekonomik kriz nedeni ile büyük ölçüde gerileme gösterdi, Çin gibi önemli üreticilerinin de mamul ve yarı mamul ticaretinde açık vermesinin de etkisiyle demir çelik ihracatının üretimden aldığı pay %26 lara gerilemiştir. Sonrasında AB kaynaklı dalgalanmalar gözlemlenmesiyle sektörde 2014 yılında kriz öncesi ihracat rakamlarına tekrar ulaşabilmiş ve kademeli olarak artmaya başlamıştır.

Çelik ihracatında ilk sıralarda yer alan ülkeler aynı zamanda önemli birer demir çelik üreticisidir. Bakıldığında ilk 10 ihracatçının pazar payı %70 e yakındır.

Mert ŞENTÜRK
Behçet Can BADEMCİ
Özlenen Miraç KAYMAK

Sıra No	Ülke	2018	2019
1	Çin	870.880	945.270
2	ABD	111.981	108.500
3	Hindistan	107.058	108.859
4	Japonya	71.256	69.782
5	G. Kore	55.947	55.441
6	Rusya	44.728	46.989
7	Almanya	41.956	37.032
8	Türkiye	32.697	27.657
9	Meksika	28.480	27.462
10	İtalya	26.806	26.476

Tablo 8: Ülkelere Göre İlk 10 Ham Çelik Tüketicisi

Kaynak: worldsteel.org, 2020





YENİ ÜRÜN

Yeni
Ürün

700 531





İK / 3 AYLIK ETKİNLİK REHBERİMİZ

Dönmez Debriyaj İnsan Kaynakları birimi olarak son üç aylık periyotta çalışanlarımızın esenliklerini pekiştirmek adına gerçekleştirdiğimiz etkinlik rehberimize şöyle bir göz atmanızı tavsiye ediyoruz:

Sosyal Etkinlikler

- Sokak Lezzetleri: Çiğ köfte günü
- Kalite Ödül Töreni:
- Starbucks Kahve Günü
- TAYSAD - Bakımda İyi Uygulama Webinarı
- IATF 16949:2016 Otomotiv Kalite Yönetimi Sistemi Genel Bilgilendirme ve İç Denetçi Eğitimi:



Dönmez Debriyaj Kalite Ödül Törenimiz Gerçekleşti!



dönmez HAMMER
Kupplungen



» » » Dönmez Debriyaj'da Kahve Molası » » »



Bu sabah güne Starbucks standına uğrayıp kahvelerimizi yudumlayarak başladık.



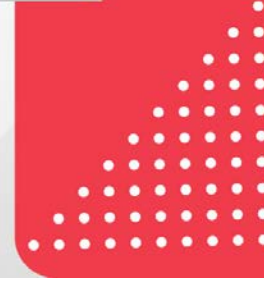
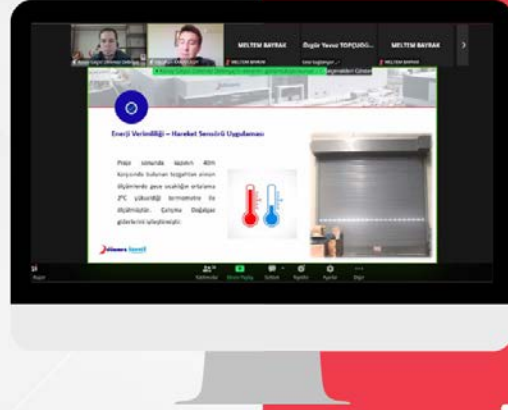


İK / 3 AYLIK ETKİNLİK REHBERİMİZ



"BAKIMDA İYİ
UYGULAMA"
WEBİNARIMIZ
GERÇEKLEŞTİ!

İlerlemenin Yolu



DönmezHR

IATF 16949:2016 Otomotiv Kalite
Yönetim Sistemi Genel Bilgilendirme
ve İç Denetçi Eğitim Serimizi
Tamamladık!





Bonsai Tarihi

"Tang" hanedanlığından beri (618-906) "penjing"lere ait olan bu sanat, Çin kültürüne geçmiştir. Resimlerden ve şiirlerden anladığımız üzere bu sanatla uzun bir süre zenginler ve elit tabakadan gelenler uğraşmıştır. "Zen" kültürünün yanı sıra bu zamanın insanı, doğayı bonsai şekillendirmesiyle etkiledi: Basit şekillerin şerefendirilmesi, varlığın anlam kazanması ve doğal harmoninin biati bonsai kültürünün bugüne kadar gelen esaslarıdır. Şekillendirmenin Çin'deki daha sonra da Japonya'daki hedefi; ağaçların güzelliklerini ve zarafetini koruyarak Bonsai şekliyle mümkün olduğunca doğadaki ağaçların şekil ve formlarına benzeterek şekil vermektir.



"Tang" hanedanlığından beri (618-906) "penjing"lere ait olan bu sanat, Çin kültürüne geçmiştir. Resimlerden ve şiirlerden anladığımız üzere bu sanatla uzun bir süre zenginler ve elit tabakadan gelenler uğraşmıştır. "Zen" kültürünün yanı sıra bu zamanın insanı, doğayı bonsai şekillendirmesiyle etkiledi: Basit şekillerin şerefendirilmesi, varlığın anlam kazanması ve doğal harmoninin biati bonsai kültürünün bugüne kadar gelen esaslarıdır. Şekillendirmenin Çin'deki daha sonra da Japonya'daki hedefi; ağaçların güzelliklerini ve zarafetini koruyarak Bonsai şekliyle mümkün olduğunca doğadaki ağaçların şekil ve formlarına benzeterek şekil vermektir.



Bonsai nedir?

BON-SAI, Japoncada kelime anlamı olarak (bon)saksı ya da kap (sai) ise ağaç anlamını taşır.

Bonsai bilinen anlamda özel bir tohumdan ya da özel bir bitkiden elde edilen minyatür ağaçlar değildir.

Bonsai odunsu gövdeye sahip çok yıllık ağaç ve ağacıkların belirli bir disiplin içinde yapay yolar ile minyatürleştirilmesi sanatıdır.

Doğada toprağa düşen bir tohum içinde bulunduğu ortamın doğal şartlarına adapte olarak yaşam sağışı verir.

Bu şartların başında yeterli derecede köklerini yayabileceği ve içinde yeterli derecede besin ve organizmaların yer aldığı ana unsur olan toprak başta gelir.

Bunu yaşamın en önemli kaynağı olan su takip eder.

Daha sonra uygun bir hava akımı ve stabil bir yaşam ortamı.

Bu hayati unsurlar uygun yapıda olduğunda ağaçlar yıllar boyu sağlıklı bir şekilde yaşarlar.

Fakat bu uygun koşullar birtakım doğal sebeplerden dolayı azaldığında ya da eksildiğinde ağaç yaşamak için birtakım önlemler alır.



Rüzgâr ile sarsılan ve açığa çıkan kökler ve kırılan dallar, birtakım aşındırıcı unsurlar ağacın genç yaşlarda bodur ve ciliz kalmasını sağlar. Bu genç fidan zaman içinde diğer ağaçlardan farklı bir şekilde yaşama ayak uydurma çabasıyla devamlılığını sağlamaya çalışır.

Aradan geçen zaman 150 belki 300 yıl olsa da o 60 cm yüksekliğinde ve bu çetin şartlara göğüs gererek doğal bir minyatürleşmeye gider.

Doğadaki gerçek bonsai işte bu ağaçlardır.

Lakin bu doğal olguyu izleyen ve keşfeden insanoğlu bu doğal şartların aynısını suni olarak uygulayarak daha kısa bir süreçte ve kendi anlam ve estetik düşüncesinde minyatür ağaçlar elde ederek doğanın bu güzelliğini bahçesine ya da evine taşımış olur.

Bu suni uygulamaların başında ağacın içinde bulunduğu kısıtlı oranda toprağı barındıran sığ bir saksı gelir.

Budama ile sürekli olarak yükseklik kontrol edilir iken ağacın doğal yön değiştirmede ışığa ve suya yönelimindeki etki için dalları tellenerek dalları istenilen şekil ve formda kalması sağlanır.

Her ağaç için farklı bir uygulama olan yapraksızlaştırma yöntemi ile gerçek boyuttaki yaprak boyutu minyatürize edilir.

Lakin ağacın meyve ve çiçekleri asla minyatürleşemez ve orijinal boyutlarında kalır.

Bonsai bir anlamda genç bir fidanda yaşlı bir ağaç görünümü yaratmanın sanatsal uygulamasıdır.





BONSAİ

Bu uygulamalar o kadar çok estetik ve etkili bir çalışma ile yapılır ki bir süre sonra sanata gönül veren gruplar Bonsaiyi bir sanat dalı olarak kabul etmiş ve diğer tüm sanat dalarından ayıran özeliği üzerinde durmaya başlayarak bonsai gerçek değerini de ortaya koymuşlardır.

Bonsai plastik sanat dalları arasın tek yaşayan sanat eseridir. Ağacın yaşam süresi boyunca asla tamamlanmayan ve her geçen yılda farklı değişimler geçiren sürekliliği olan bir canlı heykeldir.

Bu yüzden 100 yılın üzerinde özel çalışmalar ile görsel bakımdan mükemmele kavuşmuş ağaçlar inanılmaz değer maddi ve manevi değer taşır.

Bu değer o kadar büyüktür ki Japonlara özgü Budist düşüncelerin estetik bir çerçevesi olan bu sanat dalı Avrupa'da bir asırda bir gerçekleştiren müzayede ile maddi açıdan çok büyük değere sahiptir.

Çoğu Avrupa'daki koleksiyonlarda yer alan bu minyatür ağaçlar her asırda yenilenen bu müzayede ile yeni sahiplerine kavuşurlar.

İçinde bulunduğumuz bu yüz yılda 17 Haziran 1997 yılında Londra'da Sotheby salonlarında yapılan müzayedede 600 yaşındaki Taxus Cuspidata cinsi porsuk ağacı 80 cm yüksekliği ile inanılmaz bir ihtişam sergilediği ve yaşının da getirdiği yüksek manevi değerden dolayı müzayede açılış fiyatı olan 50.000 Sterlin'e alıcısını bulmuştur.

Ülkemizde henüz gelişmekte olan Bonsai 2000 yılı itibari ile yavaş yavaş tanınmaya başlanmıştır.

2004 yılı itibariyle kişisel girişimler ve bu sanat gönül vermiş hobicilerin de katılımı ile oluşan web forum siteleri sayesinde belirli bir çoğunluğa erişmiştir.

Çoğunluğu ithal olarak Asya ülkelerinden getirilen ve genelde tropik

ağaç cinslerinde oluşan bonsailer seralarda marketlerde ve alışveriş merkezlerinde satışa sunulmaktadır.

Bu ağaçlar ticari bir politika izleyerek çelikten üretilip 2 yıl içinde düzenli bir bakımla satışa sunulmuş ürünlerdir.

Yıllarca emek harcanarak bakılan geçek bonsai oranla ekonomik değerleri düşük olsa da doğanın minyatür görsel vizyonunu evinin veya balkonun bir köşesinde sergilemek isteyen doğa dostları için uygun ve dekoratif malzemelerdir.





Bonsai Bakımı

Bonsailer iç mekân (tropik ve suptropik) dış mekân (yaprak dökenler ve hedem yeşil olanlar) olarak iki ana kola ayrılırlar.

İç mekân ağaçlar evlerin içinde ve pencere kenarlarına yakın mekânlarda bakılan ağaçlardır ısı istekleri fazladır. Düzenli bir şekilde neme ihtiyaç duyarlar.

Dış mekân bonsailer ise bahçede balkonda yaprak döken ve ibrelili ağaçlardır. Bu ağaçlar düzenli olarak güneş ışığı yarı gölge ve temiz havaya ihtiyaç duyarlar.

Sadece geçici bir süre için evin içine alınarak dekoratif amaçlı olarak sergilenebilirler.

Bu bonsailer yılın dört mevsimini yaşarlar sert ve soğuk hava şartlarına dayanıklıdır.

Bonsaide sulama en önemli konudur. Düzenli ve kontrollü sulanması gerekir. Sığ bir saksıda ve süzek bir toprak yapısına sahip olan bonsai kökleri aşırı nemde hassasiyet göstererek sağlık açısından riske girerek kuruyabilir.

Bonsailer doğadaki ağaçlar gibi toprak içindeki besinlere ihtiyaç duyar lakin bu besinler düzenli sulama yapılan toprakta suyunda etkisi ile saksıdan akıp giderler. Bu yüzden bonsailer ilkbahar ayından son-



bahar aylarına kadar 20 günde bir gübrelenerek besin konusunda desteklenirler.

Bonsailer düzenli olarak budaması ve formlarının korunması adına düzenli budamaya ihtiyaç duyarlar. Sürekli gelişmekte olan bonsai zaman içinde toprak yapısının bozulmasında dolayı 2 ila 3 yılda bir saksı değişimleri yapılarak bir boy büyük saksıya aktarılırken taze ve yeni toprak karışımı ile takviye edilirler.

Bu disiplinli ve düzenli yapılan bakım sonucunda bir bonsai doğada yetişen aynı cins ve türdeki büyük akranlarında daha uzun ve sağlıklı bir yaşam sürer. Asırlara uzanan birçok değerli bonsai ağacı Asya ve Avrupa'daki bonsai müzelerinde sergilenmektedirler.

Orçun OKUL





Şirketimizin geniş müşteri yelpazesine sahip olmasını sağlayan karakteristik özellikleri ve bu özelliklerin şirketimize kazandırdıkları



Müşteri servisini önemsemenin katkıları ve getirileri

1) Müşterileri elde tutmamıza yardımcı olur

Hangi sektör olursa olsun bir müşteri bir şirketle iyi bir deneyime sahipse, geri dönme olasılığı daha yüksektir ve şirketin büyüme hızı sadık müşteri sayısı ile doğru orantılı olarak artar. Örnek vermek gerekirse, müşteri iadelerini hızlı ve basit hâlde getiren sorunsuz bir prosedür mevcutsa, müşterileri elde tutmak ve sorunsuz iade politikasını takdir eden sadık bir müşteri tabanı oluşturmamızı sağlar.

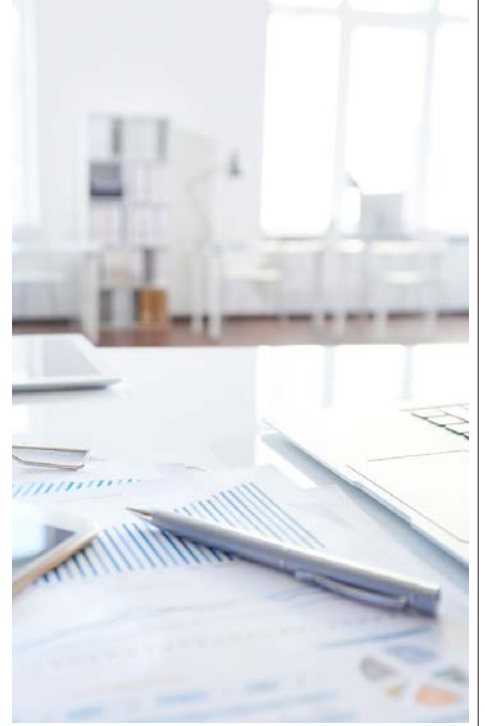
Bir şirket her ne sektörde her ne pazarda olursa olsun, var olan müşteri kitlesini korumak ve sektörde yeni müşteriler edinmek için müşterileri ile daima iletişim hâlinde olmak ve problem yaşadıklarında onlara doğru hizmet ile servisi sunabilmelidir. Bu hizmet ve servisi sağlayabilmek şirketimizde kalite departmanının sorumluluğundadır, bu sorumluluğu gerçekleştirmek için de departman düzenli olarak çeşitli toplantılar düzenler ve ilgili birimlere çeşitli desteklerde bulunur. Böylece hem günlük işlemlerde hem de sorunlar ortaya çıktığında sorun çözme metodu olarak müşterilerimizden gelen taleplere öncelik vermiş oluruz. Müşteri hizmetleri servisimiz, müşterimizin ihtiyaçlarına tam zamanında yanıt verebilmeyi hedefler ve müşteriyi uzun vadede elde tutmak şirketimiz açısından çok önemli olduğundan, şirketimizin kârlılığı üzerinde doğrudan ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

2) Çalışan bağlılığını artırır

Müşterilerinin memnuniyetini garanti altına almış bir şirkette çalışan motivasyonu çok daha kolay sağlanır. Çalışanlar, şirketin istisnai müşteri hizmetleri sunmaya odaklandığını gördükçe işlerine daha büyük bir şevkle sarılır ve böylece işe tam konsantrasyon sağlanmış olur.

3) Güçlü marka ismi ve şirket değeri

Sık periyotlarda gerçekleştirilen müşteri ilişkisi, markanın misyonunu ve değerlerini temsil etmekten doğrudan sorumlu görünen bir firma imajı ortaya çıkarır. Mükemmel müşteri hizmeti, hemen hemen her seferinde işletmemiz için yeni işlere kapı açabilecek olumlu eleştiriler ve tavsiyelerle sonuçlanır. Müşteri nezdindeki olumlu imaj, piyasada ürünlerimizin ve hizmetlerimizin görüntüsünü güçlendirir.



4) Sektörde bize referans oluşturur

Şirketimiz ile harika bir deneyime mevcut müşterilerimiz şirketimiz için piyasada olumlu referans kaynağı olur. Bu müşterilerimiz sosyal medyadaki paylaşımlarından, meslektaşlarına, akrabalarına ve arkadaşlarına kadar şirketimiz hakkında olumlu gönderiler ve referanslarda bulunur. Bu olumlu referanslara ilgi gösteren kontakları firmamızdan ürün alma konusunda cesaretlenmiş hisseder ve bu referanslar da şirketimiz için en iyi ve en ucuz reklamları oluşturmuş olur.

5) Yüksek müşteri katma değeri sağlar

Sadık müşteri kitlesi ile uzun vadeli ve sabit ürün taleplerimiz sayesinde az pazarlama masrafı ile şirket gelirini önemli ölçüde artırma imkânını şirketimize kazandırmış oluruz. Güçlü bir müşteri servisi, müşteri katma değerinin artırmanın harika bir yo-



ludur. Olumlu sonuçlanan müşteri deneyimi sayesinde müşterilerimizin yeni talepler ile kapımızı çalma ihtimalini artırmış oluruz. Böylelikle, bir yandan da müşterilerimizin ürün ve hizmetlerimize güvenme olasılığını artırmış oluruz.

6) Müşteri sorunlarını ele alma metodunu aktifleştirir

Aktif müşteri hizmetleri, müşterilerimizin araçlarında ürünlerimiz sorun çıkarmadan önce önlem alabilmemizi sağlar. Bu aktif hizmet yaklaşımı ile müşterilerimize ürünlerimiz hakkındaki bilgi ve tecrübelerini artırma imkânı sağlamış oluruz. Örnek vermek gerekirse, çok büyük adette probleme sebebiyet vermiş bir parçada iyileştirme yapıp problemin giderilmesini sağladığımız zaman müşterilerimiz bu aktif hizmet desteğimiz sayesinde bu sorunun onlar için çözüme ulaştırıldığına daha etkili bir şekilde ikna olurlar.

7) Güçlü şirket kültürü ve iş akışı

Aynı müşteri hizmeti nihai hedefinin şirkete yayılması sonucu daha hızlı bir iş akışı sağlamış oluruz. Bu da hizmeti ön planda tutan bir şirket kültürünü şirketimize kazandırır.

8) Rekabet Avantajı

Aktif müşteri hizmetleri, yeni müşteriler kazanmaktan ve sadık olanları elimizde tutmamızdan fazlasını bize sağlar. Bizlere pazardaki rekabetimizde güç kazandırır, şirketimize marka değeri katar, sektördeki itibarımızı güçlendirir ve ürün ile hizmetlerimizden faydalanan müşterilerimizi önemseyişimizi kanıtlar.

Serkan YAĞCI





Sibel Ablamıza **Veda**

1998 yılından bu yana ilerlemenin Yolu Dönmez Debriyaj'da çalışan ve görevi süresince güler yüzünü hiç eksik etmeyen Sibel Şahin'i bugüne kadar verdiği emeklerine teşekkür ederek uğurladık.

Kendisine bundan sonraki yaşamında sağlıklı ve güzel günler diliyoruz.

Sizi tanıyabilir miyiz, ne zamandan bu yana Dönmezli'siniz?

Ben Sibel Şahin, 1973 Kırşehir doğumluyum. 98 yılından bu yana Dönmez'de yardımcı personel / yemekhane sorumlusu olarak çalıştım.

Dönmez'de çalışmayı 3 duygu / kelime ile ifade edebilir misiniz?

Öncelikle Dönmez'de çalışmayı "evde olmak" duygusu ile ifade edebilirim. İlk iş yerim burası oldu ve son iş yerim burası olarak iş yaşamı ile vedalaşıyorum.

İkinci olarak "aile gibi hissetmek" diyebilirim çünkü evimden ve ailemden çok Dönmez'de vakit geçirdim.

Son duygum ise güven. 24 yıl boyunca saygı ve sevgi görerek buradadır mutlu bir şekilde çalıştım.

Böyle güzel duygularla buradan ayrılıyor olduğum için hem mutluyum hem de içimde tarif edemediğim bir burukluk var.

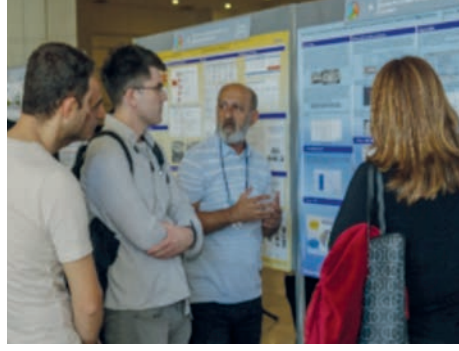
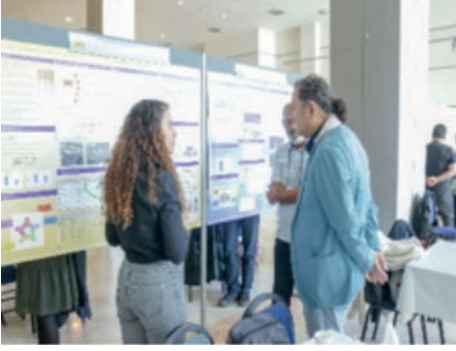
Dönmez'den emekli olmak size nasıl hissettiriyor?

Torunum Deniz'e bakacağım için mutluyum ama senelerdir evim bilerek çalıştığım yerden ayrılacak olmak da beni içten içe üzüyor. Dönmezle ilgili kötü herhangi bir anım yok, Dönmez, kalbimde hep bana iyi şeyler hissettirecek şekilde kalacak. Geride kalan tüm çalışma arkadaşlarıma başarılar diliyorum, hepsi benim çocuklarım gibiydi, onlarla ayrılacak olduğum için üzgün hissediyorum, hepsinin yolunun açık olmasını gönülden diliyorum.





DÖNMEZ DEBRİYAJ 8.KAİZEN PAYLAŞIMLARI ETKİNLİĞİNDE



Dönmez Debriyaj, İzmir Makine Mühendisleri Odası'nın düzenlediği 8.Kaizen Paylaşımları Etkinliği'nde 4 Kaizen ile ilgi odağı oldu. Etkinlikte en çok sayıda Kaizen Projesi sergileyen ekiplerden biri olan Dönmez Debriyaj, sergiye gelen ziyaretçilerin beğenisini topladı.

Yıl içinde çalışanlarımızdan gelen önerilerle gerçekleşen;

- 431.36.11 ve 431.76.11 Euro 6 Kafeslerinin Fire Oranlarının İyileştirilmesi
- 362.16.01 Kafeslerin Sivama Operasyonunda Ters Basma Problemine Yönelik POKA-YOKE Çalışması
- Lazer Kaynak Operasyonu İlk Ayar Süresinin İyileştirilmesi
- K-440 (Ö-S) 431.76.11 ve 431.76.21 Kafeslerin Tezgâha Bağlama Sürelerinin İyileştirilmesi

önerileri Kaizen Projelerine dönüştürülmüş ve bu etkinlikte sergilenmeye hak kazanmıştır.

Bir SMED Çalışması, bir Kalite İyileştirme kategorisinde, bir Üretim Verimliliği kategorisinde ve bir Malzeme İyileştirme kategorisinde olmak üzere 4 farklı kategoride Kaizen projelerimiz sahada yerini aldı.

Üç gün boyunca devam eden etkinliğin ilk gününde 52 firmanın 82 Kaizen projesi panolarda sergilenmeye başladı. Açılış konuşmalarının ardından etkinlik Oyuncu-Yazar-Yönetmen Tamer Levent'in sunumu ile devam etti. Dönmez Debriyaj ise ilk günden itibaren Metot ve Üretim ekibiyle, Üretim Müdürümüz Koray GEÇİCİ ve Genel Müdürümüz Cümali ERTAŞ'ın da katılımıyla 4 projesi ile alanda yer aldı.

Etkinliğin ikinci günü projeler sergilenmeye devam ederken "Dijitalizasyon ve Kaizen" başlıklı bir panel ile sektörün önde gelen şirketlerinden kişiler tecrübelerini aktardı.

Etkinliğin son gününde sergi tüm hızıyla devam ederken sergiye katılım sayısı 650 kişiyi geçti. "Dijital Dönüşüm ile Kaizen ve Çalışanlar" adlı Mavi Yaka Paneli Dönmez Debriyaj ailesi için gurur verici bir andı. Vardiya Amirlerimizden olan Ömer HAŞİM tecrübelerini, firmamızdaki Dijital Dönüşüm ve Kaizen konusundaki uygulamalarımızı ve konu hakkındaki fikirlerini izleyicileri aktardı.

Şahin ALEMDAR



GENERAL MANAGER

Cumali ERTAŞ

Dear Readers

As we close the year, I would like to thank all our employees for their contributions to the scores in the pride table of Dönmez Clutch, which continues to add new ones to its achievements with 42 years of production experience.

While updating our 2023 targets with a focus on exports, we continue our market expansion efforts with a focus on efficiency by supporting them with international fairs. Finally, we successfully completed the Automechanika Dubai fair, which took

place between 22-24 November and attracted great interest.

By supporting our capacity and sales in our new factory with investments, we have added new business lines with our changing and developing vision in the last 3 years, and we have achieved an increase of more than 70% in exports on foreign currency basis and a growth of nearly 40% in terms of staff.

As Dönmez Clutch, we attach critical importance to our defense industry collaborations and the contribution we offer in this field. We will continue

to contribute to the national economy by continuing to strengthen our defense industry collaborations, both with the momentum we have gained in the field of exports and with our rising employment graph.

I wish you all a healthy and happy new year with the hope of seeing you at our New Year Event on 25 December to celebrate all these goals and our current achievements and to welcome the new year.



FROM THE EDITOR

Günsu UYANIK TOPCU



Dear Readers

As we say "hello" to a new year, I wanted to share with you an almanac-like evaluation of what we have done in the past year. As Dönmez Clutch, we were awarded the "Investment Third Place" award within the scope of the "Successful Industrial Enterprises Survey Study" organised by the Aegean Region Chamber of Industry (EBSO), due to our struggle for our country and our contribution to the national economy despite all the challenging pandemic conditions. We completed our IATF 16949:2016 Automotive Quality Management System General Information and Internal Auditor training series, which is of critical importance for the automotive industry. We announced our new products on social media in order to reinforce customer satisfaction, which is essential for us, and to respond to their needs. We held our first training to implement LoqSoft FMEA software within the scope of FordQ1 standards. We crowned our Auto-mechanika Fair series, which we call the doyen of the industry, with participation in Dubai and Frankfurt. Within the scope of Good Practice in Maintenance Seminars organised by TAYSAD Maintenance Working Group, we held our "Good Practice in Maintenance" webinar with the participation of TAYSAD members. We shared our experiences with valuable young people not only through our Young Talent program, but also by hosting university students in our factory and visiting universities by not turning down club invitations. We started our project of integrating solar energy panels into our roof systems, another project that sheds light on the future. We took our place in Las Vegas AAPEX 2022 and successfully completed this fair. We had our celebration messages broadcast on channels such as NTV, CnnTürk and Halk TV on special days such as 9 September İzmir's Liberation, 29 October Republic Day, 30 August Victory Day and

Women's Day, which are of undeniable importance to us. In the 8th KAIZEN Sharing Event, we were proud that 4 of our projects were selected. We were a guest of ShowTürk Şehr-i Gündem programme and filmed the programme in our factory. With the importance we attach to improvements day by day, we held our 2022 First Half Kaizen Award Ceremony, which is the fruit of our work within the scope of integrating Kaizen culture into the institution. We hosted our valuable dealers, whose contributions to us are inevitable in being the way of progress, with the Stakeholder Summit event. Our R&D and Innovation Project received KOSGEB approval. With our 2nd Sharing Meeting, we reinforced our motivation and celebrated our achievements. As Dönmez Debriyaj, we proudly took part in the research published by the Aegean Region Chamber of Industry (EBSO) for 40 years and achieved our goals. As an industry stakeholder with an awareness of the climate crisis, we participated in the "Urban and Climate Crisis Workshop" event organised jointly by İzmir Efes Rotary Club, Efes Rotarakt Club, İzmir Branch of the Chamber of Landscape Architects and İzmir Metropolitan Municipality.

We published our corporate identity guide and advanced our work within the scope of this guide in all our corporate communication processes. We have successfully taken an important step towards institutionalisation with our new logo positioning and colour codes.

We bid farewell to this year, which is adorned with milestones representing our efforts, in order to meet a much better one; I wish you all a year full of well-being, health and big smiles.



Dönmez Clutch Supplier Portal

In the 54th issue of our journal; We wanted to introduce the Dönmez Clutch Supplier Portal, one of the biggest studies we have done on digitalization in purchasing. On this path we have set out to meet OEM customer requests; We are sure that we will see the benefits of conducting our processes in the digital environment with our valued suppliers. So what is the content of the Dönmez Clutch Supplier

Portal; how it is used, what kind of developments are targeted, we would like to summarize it briefly to you. A platform has been created on a digital platform where all our suppliers can log in with defined user information.

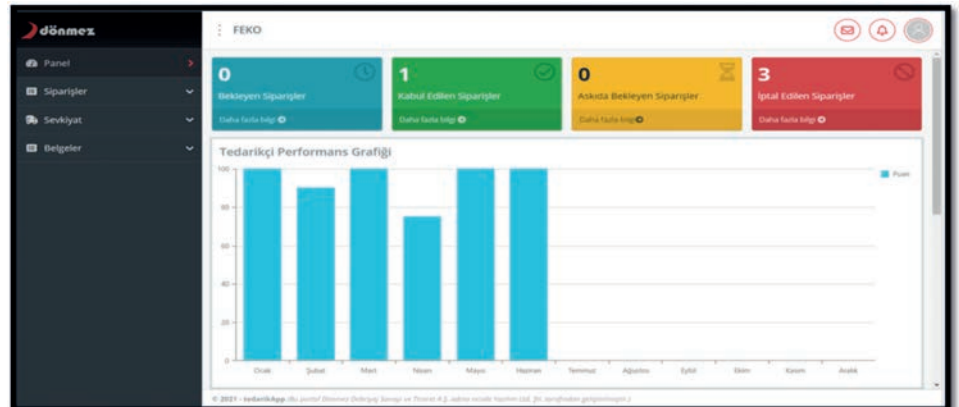


(Login screen)

As you can see in the visuals, our defined suppliers; Through our Supplier Portal, processes such as order tracking, shipment, performance tracking, document sharing can be carried out with instant information flow in the digital environment.

(Panel Page)

Order transfers are realized instantly through the ERP system; When the relevant transfers are made, our suppliers are informed by automatic information mail. Our suppliers can carry out order approval processes in digital environment. We hope that this process will provide a significant time saving for both the Dönmez family and our valuable suppliers.

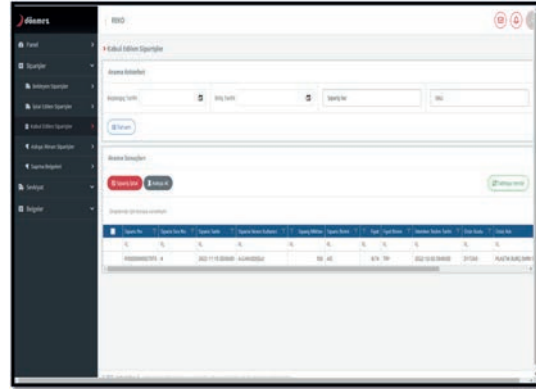




THE SUPPLIER PORTAL

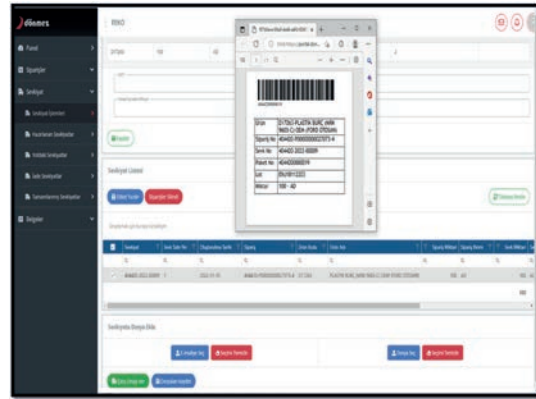
(Order Management Screen)

Speaking of the importance of traceability; There is an integration of our supplier portal with the bar-code system, which is another project of ours. With the ASN numbered dynamic barcodes created through the supplier portal, the historical traceability of the supplied products is fully ensured.



(Shipping Label Display)

Before the start of 2023, the trainings of all our valued suppliers will be completed; As of 2023, the Supplier portal will be actively used with all our relevant suppliers. In the visuals you can see our Label samples and sample shipment visual.



(Sample Shipment)

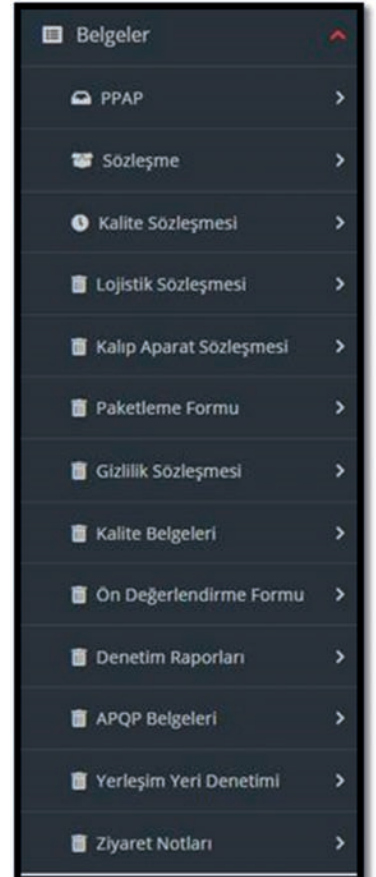
(Label Image)

Speaking of the importance of digitalization; A section providing digital archive service has been created to follow all document tracking processes through our supplier portal.



(Document Management Screen)

To our Board Members, General Manager Cumali Ertaş, who supported us in our project, which we hope will provide many benefits to the Dönmez family and all our valuable suppliers; We would like to express our endless thanks to all my dear teammates who worked on the project, to our esteemed suppliers and especially to Ferhat Karaca, a valuable member of our valuable solution partner NCode Software company.



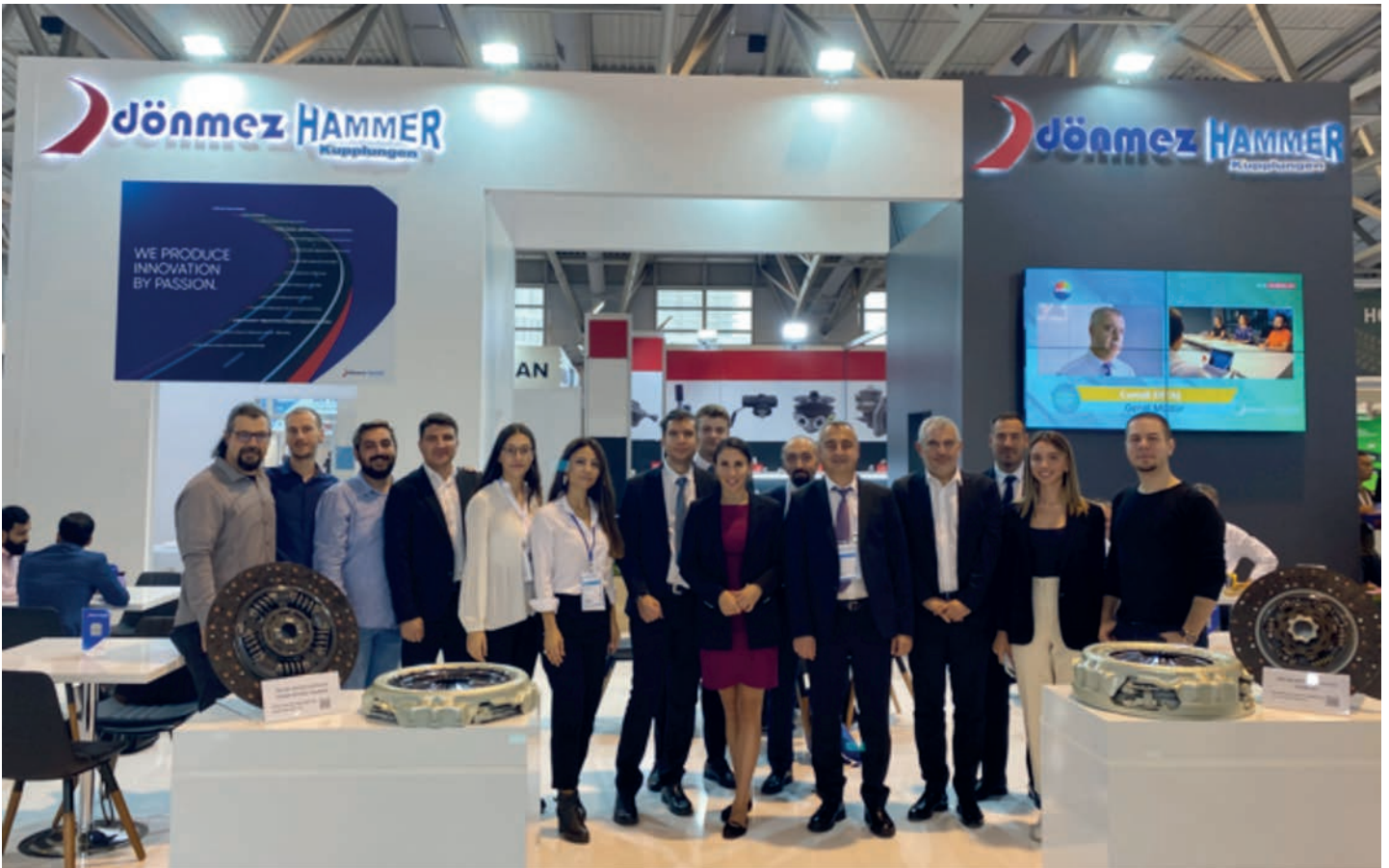
Ayşe ILGAZ ÇAVUŞOĞLU



AUTO- MECHA- NIKA FRANKFURT 2022

Following Automechanika Istanbul, we came together with the professionals of the automotive industry and hosted our visitors in Frankfurt and Dubai.

Automechanika Frankfurt's new comprehensive program brought together international automotive professionals and 78,000 visitors from 175 countries at the trade fair in Frankfurt between 13 - 17 September.





DÖNMEZ CLUTCH FAIR PARTICIPATIONS

AUTO- MECHA- NIKA DUBAI 2022

The 19th edition of the largest international trade fair for the automotive aftermarket in the Middle East was held between November 22-24, 2022. Automechanika Dubai broke new records in 2022 by reaching 43,103 visitors from 153 countries and 1,145 exhibitors from 53 countries.

During the fair, we shared information with all our visitors and provided up-to-date information about the developments and innovations of our product range.



aapec 2022

We met with industry professionals at the AAPEX 2022 Fair held in Las Vegas between November 1-3, 2022. With the participation of Mr. Cumali Ertaş, General Manager of Dönmez Clutch, we had the opportunity to introduce our product group to industry professionals and exhibitors during the fair.

AAPEX 2022 is the most important event for the global automotive aftermarket industry, which exceeds 1.8 trillion dollars. This year, there are exhibitors from over 110 countries participating in AAPEX 2022.



Gülten KARABULUT



The powertrain group typically accounts for 28% of the mass of the vehicle and contains various subsections. The clutch is one of the parts of the powertrain that engages or disengages the drivelines and engine. Hydraulic, electromagnetic, safety, and dry-friction clutches are just a couple of the clutch systems that industrial sectors have been successfully implementing in their machines for decades.

Internal combustion engines had competed with steam and electricity-based automotive power alternatives and were not able to suppress until the end of the 20th century. In those days, vehicles powered by steam and electricity have offered great advantages including not needing a clutch or transmission, having fewer errors, and having torque characteristics that are nearly ideal while internal combustion engines require a system that connects the engine with the driveline [1]. Karl Benz introduced the clutch to the automotive industry in 1885 with his patented Motorwagen (Figure 1.1). He was inspired by the principles of the mechanized factories of early modern industry and preferred to use transmission belts in his invention. The belt is tensioned by a roller which provides transmitting torque to the transmission gears and allows it to slip through when loosened (disengaging).

HISTORY OF CLUTCHES



Figure 1.1. the Benz Patent-Motorwagen.

Karl Benz also added an idler pulley for preventing wear out and reduced the wear problems of belts. Even if the wear issue was reduced, the demands were increasing rapidly. These systems could not be an answer to new requirements due to their low performance in rainy conditions and nonadaptable to variable speed transmissions. Engineers were compelled to look for alternative methods of transferring engine power through the transmission as a result of this issue. All the alternatives are based on friction principles and are pioneers of current clutch technologies. The main idea is to reach the same rotational speed on both sides of the engagement. Until power transfer is achieved, the driving disc accelerates the driven disc and during this movement, heat is generated. Cone types of clutches were widely used for both passenger cars and trucks during the beginning of clutch history (Figure 1.2). Some of the early transmissions' shifting issues were associated with cone clutches. Gear crashing was also a result of inadequate steel selection, improper gear construction, and incorrect gear tooth engagement angles. Through the 1920s, the cone-type clutch has undergone numerous revisions to eliminate its drawbacks, which helped it keep popularity.

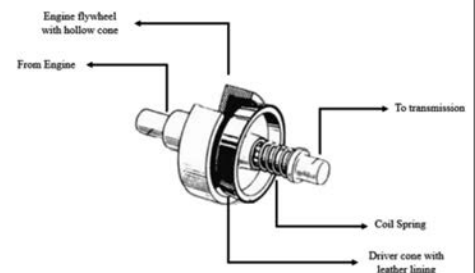


Figure 1.2. Cone clutch design [24].

Engineers found that if an angle of a cone increases, the required spring load to carry a given load will decrease. This knowledge came up with the double cone clutch design which is able to carry all of the load without slipping (Figure 1.3). Almost all cone clutch facings were constructed of leather, which frequently hardens and occasionally glazes as a result of slippage during the engagement. As a result, the clutch failed. The cone-type clutches were stigmatized by this form of inconvenience, which encouraged the development of other types

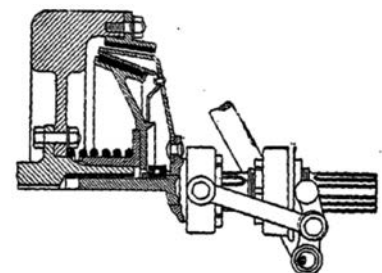


Figure 1.3. Double-Cone clutch design.



HISTORY OF CLUTCHES

Around the same period, Professor Hele-Shaw from England began testing a multi-plate clutch that can be seen as the forerunner to the common single-disc dry clutch used today. The following four conditions are listed as appearing to be connected to the friction clutch problem:

1. It must have enough clutching force.
2. The surfaces must not be exposed to excessive wear.
3. In situations where there is a lot of slipping contact in the clutch, a cooling system must be in place to remove the heat.
4. Motion should be transmitted to the driven shaft softly (avoiding shock effects).

All of these clutches can be modified in great detail in a variety of ways, but their countless ideas focus on how to create the necessary pressure between the friction surfaces. The clutch offered by Hele-Shaw offered a number of noteworthy advantages, including a bigger friction surface area that could transmit more torque and installation space savings (Figure 1.4).

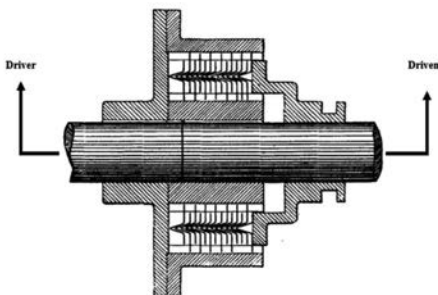


Figure 1.4. The first experiment with multi-plate clutches offered by Professor Hele-Shaw.

The single-plate clutch idea was established by De Dion & Bouton in 1904 but it was complicated when compared to the other types (Figure 1.5).

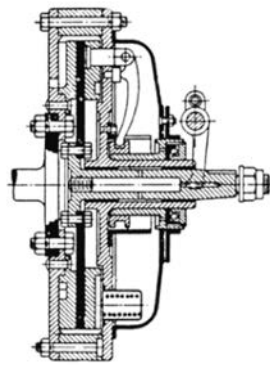


Figure 1.5. De Dion & Bouton's first single-plate clutch design.

Cone and multi-plate clutches were replaced by single-plate clutches, especially once asbestos linings were developed. Despite their somewhat complex construction, single-plate clutches provided several bene-

fits over the other kinds of clutches that were readily available at the time. Shifting gears were made considerably simpler by the single-plate dry clutch's reduced mass, which also allowed it to come to rest quickly when released. Engineers concentrated on single-plate clutch research and development at that time. The development of coil springs was boosted; the force of compressed coil springs was used to create the clamp load needed to transmit torque by using a releasing bearing and the levers compress the coil springs. The use of coil springs had the drawback of pushing the springs outward into the spring housing as a result of centrifugal force. Even if the friction

created by this scenario between

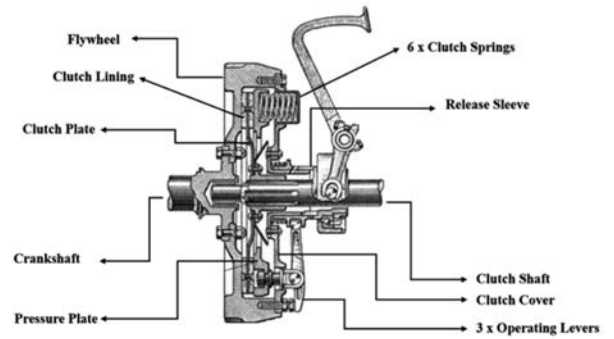


Figure 1.6. Coil spring clutch.

The diaphragm spring clutch was created to address these systemic problems. The diaphragm spring is speed-insensitive because it is rotationally symmetric. Nearly all manufacturers had switched to diaphragm spring clutches by the end of the 1960s (Figure 1.7)

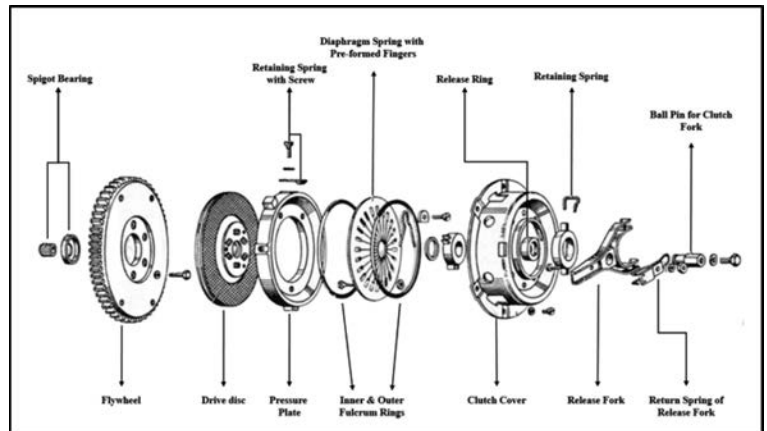


Figure 1.7. The multi-plate clutch developed by Chevrolet, the coil springs were replaced by a diaphragm spring.

İbrahim Can KAYMAZ



IRON AND STEEL SECTOR IN TURKIYE



The iron and steel sector is a locomotive for the Turkish economy and industry. The sector, which has an important role in the development of the country's economy and industry, is also an important indicator in terms of monitoring the economic course. What makes the sector so important is that it provides input to all branches of industry, especially the construction, automotive industry and white goods sectors.

In our country, as of 2019, there are 3 Basic Oxygen Steelmaking (BOS) plants producing from iron ore and 32 Induction Furnace (IF) plants and Electric Arc Furnace (EAF) plants producing from scrap.

Türkiye is dependent on imports for raw materials in iron and steel production. While an average of 70% of the scrap used in arc furnace production facilities is imported, only 30% is sourced from domestic sources. For iron ore used as raw material in integrated plants, this ratio is 60% imports and 40% domestic resources (TMMOB, 2015:15).

The most important sector that the Turkish iron and steel industry interacts with is the construction industry. The share of the construction sector in Türkiye's steel consumption



Figure 5: Map of Iron and Steel Producers in Türkiye

Source: Ministry of Industry and Technology, 2020, p. 16

is 67%. This figure is quite high. The automotive sector accounts for 13% and the machinery and equipment sector for 6%. The share of the oil and natural gas sector is 6%, as iron and steel is used in oil pipelines (Türkiye İş Bankası, 2015:32). In terms of product type, the share of long products, which are construction inputs, in consumption is 5% and the share of flat products is 49%.

The final steel consumption in Türkiye has continuously increased since 2010. 28.46 million tons in 2012, 31.32 million tons in 2013, 30.77 million tons in 2014, 34.38 million tons in 2015, 34.07 million tons in 2016, 35.92 mil-

lion tons in 2017, 30.75 million tons in 2018 and 25.58 million tons in 2019 with a decline of 15.4%. The distribution of consumption by type of final product is given in the table below. Although Türkiye's steel exports have fluctuated over the years, in general, 18 million tons of steel were exported annually. The most produced and exported products in the sector are long products. Flat products are in second place. Exports are generally to the Middle East and Gulf countries (TSKB, 2018:26-27).



2019	EXPORT		IMPORT	
	QUANTITY (tons)	VALUE (Million \$)	QUANTITY (tons)	VALUE (Million \$)
Semi-finished products (Billet, Slab)	1.336	655	3.406	1.558
Flat Products	5.738	3.576	7.477	5.403
Long Products	10.489	5.383	1.077	973
Total Steel Products	17.563	9.614	11.960	7.934
Pipes	1.897	1.517	386	665
Others	2.529	4.937	340	1.721
Product Total	21.989	16.068	12.686	10.320
Pig Iron	2	1	1.232	439
Ferro Alloy	113	177	412	550
Sponge Iron	0	0	535	146
Scrap	153	164	18.857	5.615
Iron Ore	1.430	103	10.124	1.090
Coke Stone Coal	0	0	5.607	1.006
Raw Material Total	1.698	445	36.767	8.846

Table 5: Iron and Steel Sector Foreign Trade Balance in 2019
Source: Ministry of Industry and Technology, 2020, p.23

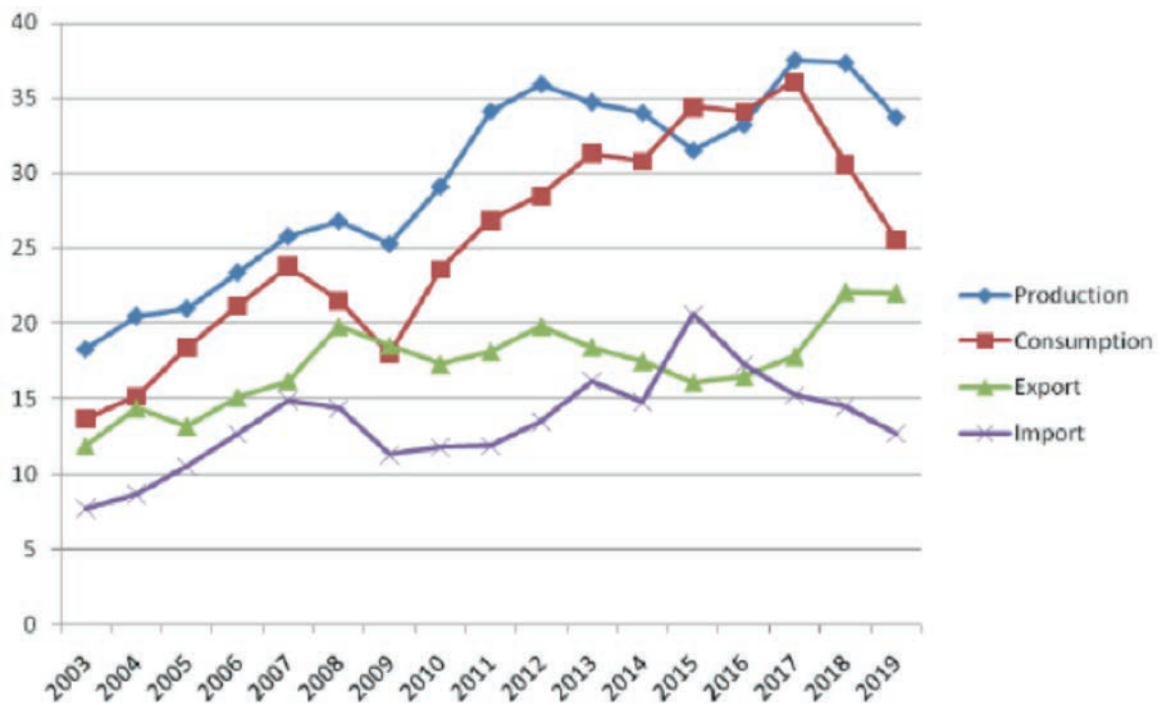


Figure 6: General Situation of the Turkish Steel Sector (2019)
Source: Ministry of Industry and Technology, 2020, p. 24



3.2.2. Iron and Steel Industry in the World

World annual crude steel production varies according to the world agenda. Sectoral production declined in parallel with demand between 2007 and 2009 due to the impact of the global economic crisis and the uncertainty that followed. During this period, steel production in Europe and the United States declined significantly, while developing countries, led by China and India, continued to increase their production capacities in order to meet domestic demand and meet their growth targets. Although a gradual recovery was observed in the sector in 2010, total production did not reach the expected production capacities for Europe due to the weakening demand as a result of the economic crisis that continued to be felt in Europe, the increase in imports and the failure to realize the expected growth, while the United States did not reach its pre-crisis production capacity. In 2015, the contraction in global demand led to a contraction in production in all regions except Oceania. Global production fell to 1,632 million tons due to the decline in growth rates and reduced production capacity in China. In 2017, after a similar year in 2016, annual production capacity reached a record high of 1,735 million tons thanks to the increase in Asia. In 2017, Asian countries, led by China, Japan and India, accounted for 68% of global steel production. Moreover, among the 10 largest producers, Türkiye realized the highest increase in production in 2017 with 13.1%. In 2018, there was a 5% increase in production and annual production reached 1,825 million tons. In 2019, although production contracted in all regions except Asia and the Middle East, production increased by 2.7% compared to 2018 and reached 1.875 million tons (Ministry of Industry and Technology, 2020: 12-13; TSKB, 2018: 11-12).

Regions	2017	2018	2019	Production Percentage
Europe	210.658	209.540	195.986	10,45%
North America	115.355	120.879	119.683	6,38%
South America	44.106	44.947	41.656	2,22%
Africa	14.818	17.610	17.175	0,92%
Middle East	34.655	43.204	44.310	2,36%
Asia	1.209.102	1.281.962	1.349.427	71,96%
Oceania	5.985	6.341	6.160	0,33%
World	1.735.875	1.825.486	1.875.155	

Table 6: Regional and Global Crude Steel Production
Source: worldsteel.org, 2020

No	Country	2017	2018	2019
1	China	870.855	928.260	996.342
2	India	101.455	109.272	111.351
3	Japan	104.661	104.319	99.284
4	USA	81.612	86.607	87.761
5	Russia	71.491	72.122	71.897
6	S. Korea	71.030	72.464	71.412
7	Germany	43.297	42435	39.627
8	Türkiye	37.524	37.312	33.743
9	Brazil	34.778	35.407	32.569
10	Iran	21.236	24.520	25.609
	General Total	1.437.939	1.512.718	1.569.595

Table 7: Top 10 Countries in Crude Steel Production
Source: worldsteel.org, 2020

Looking at the data above, 84% of the world's steel production in 2019 was made by the top 10 largest producing countries. China alone accounted for 53% of global production. Regionally, Europe accounted for 10.45% of global production, North America 6.38%, South America 2.22%, Africa 0.92%, the Middle East 2.36%, Oceania 0.33%, while Asia alone accounted for 71.96% of global production.



Rank No.	Country	2018	2019
1	China	870.880	945.270
2	USA	111.981	108.500
3	India	107.058	108.859
4	Japan	71.256	69.782
5	S. Korea	55.947	55.441
6	Russia	44.728	46.989
7	Germany	41.956	37.032
8	Türkiye	32.697	27.657
9	Mexico	28.480	27.462
10	Italy	26.806	26.476

TTable 8: Top 10 Crude Steel Consumers by Country

Source: worldsteel.org, 2020

When we look at global steel consumption, the consumption of 1.3 million tons in 2007 declined with the global crisis in 2009. Afterwards, steel consumption gradually increased and broke its record in 2014, but then declined in 2015 and 2016 due to the decrease in China's steel consumption (Ministry of Industry and Technology, 2020:20).

Looking at world steel consumption, it is observed that China accounts for approximately 46% of global steel consumption. The second place is occupied by the USA, which ranks lower in production. In terms of per capita steel consumption, S. Korea ranks first. The following tables show the distribution of total steel consumption by regions and countries and the change in per capita steel consumption by country (TSKB, 2018:16).

Iron and steel exports, which developed rapidly, declined significantly between 2007 and 2009 due to the global economic crisis, and the share of iron and steel exports in production fell to 26% due to the deficit in finished and semi-finished product trade of major producers such as China. Afterwards, with the EU-induced fluctuations observed, the sector was able to reach pre-crisis export figures again in 2014 and started to increase gradually.

The countries ranking first in steel exports are also important iron and steel producers. The market share of the top 10 exporters is close to 70%.

Mert ŞENTÜRK
Behçet Can BADEMÇİ
Özlenen Miraç KAYMAK



New
Product

700 531





As Dönmez Debriyaj Human Resources department, we recommend you to take a look at our activity guide that we have organised in order to reinforce the well-being of our employees in the last three months:

Social Events:

- Street Flavours: Çiğ köfte (steak tartar a la turca) Day
- Quality Award Ceremony:
- Starbucks Coffee Day:
- TAYSAD - Good Practice in Maintenance Webinar:
- IATF 16949:2016 Automotive Quality Management System General Information and Internal Auditor Training:



Dönmez Debriyaj
Kalite Ödül Törenimiz Gerçekleşti! 🏆



dönmez HAMMER
Kuşluhançay

////////////////////
» » » » **Dönmez Debriyaj'da Kahve Molası** ☕ » » »

//// //// Bu sabah güne Starbucks standına uğrayıp kahvelerimizi yudumlayarak başladık. ////






TAYSAD

**"BAKIMDA İYİ UYGULAMA"
WEBİNARIMIZ GERÇEKLEŞTİ!**

İlerlemenin Yolu




Dönmez HAMMER
Kupplungen



DönmezHR

**IATF 16949:2016 Otomotiv Kalite
Yönetim Sistemi Genel Bilgilendirme
ve İç Denetçi Eğitim Serimizi
Tamamladık!**





History of Bonsai

Since the "Tang" dynasty (618-906), this art, which belonged to the "penjing", has passed into Chinese culture. As we can see from the paintings and poems, this art was practiced for a long time by the rich and the elite. In addition to the "Zen" culture, people of this time influenced nature by shaping bonsai: The honoring of simple shapes, the meaning of being and the appreciation of natural harmony are the principles of bonsai culture that have survived to this day. The goal of shaping in China, and later in Japan, was to preserve the beauty and grace of the trees and to shape them as much as possible in the form of bonsai to resemble the shapes and forms of trees in nature.



In China and Japan, these small trees are passed down from generation to generation as precious family heirlooms. The father passes on his knowledge to his son. In this way, bonsai shaping will never become extinct.

Towards the end of the "Ming" dynasty in 1368-1644, Buddhist monks, or according to another rumor, an official from China, brought the bonsai culture to Japan. Like many Chinese arts, bonsai shaping reached the highest level. From Japan, the name came to the western world.



What is Bonsai?

BON-SAI is the Japanese word for (bon) pot or cup and (sai) for tree.

Bonsai are not miniature trees obtained from a special seed or a special plant.

Bonsai is the art of miniaturizing perennial trees and shrubs with woody trunks with artificial paths within a certain discipline.

In nature, a seed that falls into the soil fights for life by adapting to the natural conditions of its environment.

At the beginning of these conditions is the soil, which is the main element in which it can spread its roots sufficiently and in which there are enough nutrients and organisms.

This is followed by water, the most important source of life.

Then a favorable air flow and a stable living environment.

When these vital elements are in good condition, trees can live for years in good health.

But when these favorable conditions diminish or disappear due to some natural causes, the tree takes some measures to survive.



Roots and branches that are shaken and exposed by the wind, broken branches and some abrasive elements ensure that the tree remains stunted and spindly at a young age. Over time, this young sapling tries to ensure its continuity by trying to adapt to life in a different way from other trees.

Even if the intervening time is 150 or 300 years, it is 60 cm high and goes through a natural miniaturization by enduring these harsh conditions.

These are the real bonsai trees in nature.

However, human beings, who follow and discover this natural phenomenon, artificially apply the same natural conditions and in a shorter process and in their own meaning and aesthetic thought, they obtain miniature trees and carry this beauty of nature to their garden or home.

One of the most important of these artificial treatments is a shallow pot with a limited amount of soil in which the tree is placed.

While the height is constantly controlled by pruning, the branches are wired to keep them in the desired shape and form for the effect on the tree's natural orientation towards light and water.

With the defoliation method, which is a different application for each tree, the life-size leaf is miniaturized.

However, the fruits and flowers of the tree can never be miniaturized and remain in their original size.





BONSAI

that after a while, groups devoted to art accepted Bonsai as an art branch and started to emphasize the feature that distinguishes it from all other art branches and revealed the real value of bonsai.

Bonsai is the only living work of art among plastic art branches. It is a living sculpture that is never completed during the life span of the tree and undergoes different changes with each passing year.

For this reason, trees that have been visually perfected with special studies for over 100 years carry incredible material and spiritual value.

This value is so great that this branch of art, which is an aesthetic framework of Japanese Buddhist thought, has a great material value in Europe with auctions that take place once a century.

These miniature trees, most of which are in collections in Europe, find new owners in this auction, which is renewed every century.

In the auction held at Sotheby's halls in London on June 17, 1997, a 600-year-old yew tree of the genus *Taxus Cuspidata*, with a height of 80 cm, displayed an incredible splendor and found its buyer for £ 50,000, the opening price of the auction, due to its high sentimental value brought by its age.

Bonsai, which is still developing in our country, started to be recognized slowly as of 2000.

As of 2004, it has reached a certain majority thanks to personal initiatives and web forum sites formed with the participation of hobbyists who have devoted themselves to this art.

Bonsai, mostly imported from Asian countries and generally consisting of tropical tree species, are offered for sale in greenhouses, markets and shopping centers.

These trees are products that are produced from steel following a commercial policy and offered for sale with regular care within 2 years.

Although their economic value is low compared to real bonsai, which are cared for with years of labor, they are suitable and decorative materials for nature friends who want to exhibit the miniature visual vision of nature in a corner of their home or balcony.





Bonsai Care

Bonsai are divided into two main types: indoor (tropical and subtropical) and outdoor (deciduous and evergreen).

Indoor trees are trees that are kept inside houses and near windowsills and have a high heat demand. They need regular moisture.

Outdoor bonsai are deciduous and coniferous trees in the garden on the balcony. These trees need regular sunlight, semi-shade and fresh air.

They can only be taken inside the house temporarily and displayed for decorative purposes.

These bonsai live four seasons of the year and are resistant to harsh and cold weather conditions.

Watering is the most important issue in bonsai. It needs regular and controlled watering. Bonsai roots, which are in a shallow pot and have a leaky soil structure, can dry out by showing sensitivity to excessive moisture, putting health at risk.

Bonsai need nutrients in the soil like trees in nature, but these nutrients flow out of the pot with the effect of water in the soil with regular watering. Therefore, bonsai are supported in terms of nutrients by fertilizing every 20 days from spring to autumn.

Bonsai need regular pruning and regular pruning to maintain their form. Due to the deterioration of the soil structure over time, bonsai, which are constantly developing, are repotted every 2 to 3 years and transferred to a one size larger pot and supplemented with fresh and new soil mixture.

As a result of this disciplined and regular care, a bonsai will live a longer and healthier life than its larger peers of the same genus and species growing in nature. Many valuable

bonsai trees dating back centuries are on display in bonsai museums in Asia and Europe.

Orçun OKUL





Characteristic features of our company that enable our company to have a wide range of customers and the benefits of these features to our company



No matter what sector or market a company is in, in order to maintain its existing customer base and to acquire new customers in the sector, it must always be in contact with its customers and be able to provide them with the right service and service when they have problems. Providing this service and service is the responsibility of the quality department in our company, and in order to realise this responsibility, the department regularly organises various meetings and provides various support to the relevant units. In this way, we prioritise the demands of our customers both in daily operations and as a problem solving method when problems arise. Our customer care service aims to respond to our customers' needs in a timely manner and has a direct and significant impact on our company's profitability, as customer retention is very important for our company in the long term.

Contributions and benefits of caring about customer service

1) Helps us retain customers

If a customer has a good experience with a company, regardless of the industry, they are more likely to return and the company's growth rate increases in direct proportion to the number of loyal customers. For example, if there is a hassle-free procedure in place that makes customer returns quick and simple, it allows us to retain customers and build a loyal customer base that appreciates the hassle-free return policy.

2) Increases employee engagement

Müşterilerinin memnuniyetini garanti altına almış bir şirkette çalışan motivasyonu çok daha kolay sağlanır. Çalışanlar, şirketin istisnai müşteri hizmetleri sunmaya odaklandığını gördükçe işlerine daha büyük bir şevkle sarılır ve böylece işe tam konsantrasyon sağlanmış olur.

3) Strong brand name and company value

Frequent customer contact creates the image of a company that seems directly responsible for representing the brand's mission and values. Excellent customer service almost always results in positive reviews and recommendations that can open the door to new business for our business. A favourable image with the customer strengthens the image of our products and services on the market.



4) Creates a reference for us in the sector

Customers who have a great experience with our company become a source of positive references for our company in the market. From their social media posts to their colleagues, relatives and friends, these customers make positive posts and references about our company. Contacts who show interest in these positive references feel encouraged to buy products from our company and these references are the best and cheapest advertisements for our company.

5) Provides high customer added value

With a loyal customer base and long-term, stable product demand, we are able to significantly increase the company's revenue with minimal marketing costs. A strong customer service is a great way to increase customer added value.



A positive customer experience increases the likelihood that our customers will come knocking on our door with new enquiries. In this way, we also increase the likelihood that our customers will trust our products and services.

6) Activates the method of handling customer problems

Active customer service enables us to take precautions before our products cause problems with our customers' vehicles. With this active service approach, we provide our customers with the opportunity to increase their knowledge and experience about our products. For example, when we make improvements to a part that has caused a large number of problems, our customers are more effectively convinced that this problem has been solved for them thanks to our active service support.

7) Strong company culture and workflow

As a result of spreading the same customer service end goal throughout the company, we provide a faster workflow. This brings a company culture that prioritises service to our company.

8) Competitive Advantage

Active customer service does more than win new customers and retain loyal ones. It gives us strength in our competition in the market, adds brand value to our company, strengthens our reputation in the sector and proves that we care about our customers who benefit from our products and services.

Serkan YAĞCI





Farewell to Sister Sibel



Since 1998, we have sent off Sibel Şahin, who has worked at Dönmez Debriyaj and who has never lost her smiling face during her duty, by thanking her for her labour so far.

We wish her good health and good days in her next life.

Can we get to know you, how long have you been from Dönmez?

I am Sibel Şahin, born in 1973 in Kırşehir. I have worked at Dönmez as an auxiliary staff / cafeteria supervisor since 98.

Can you express working at Dönmez with 3 feelings/words?

First of all, I can express working at Dönmez with the feeling of "being at home". This was my first workplace and I am saying goodbye to business life as my last workplace.

Secondly, I can say "feeling like a family" because I spent more time at Dönmez than my home and family.

My last feeling is trust. For 24 years, I have worked here happily with respect and love.

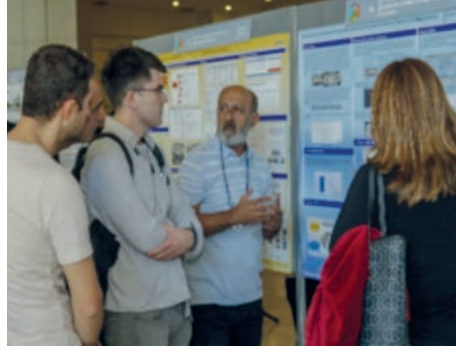
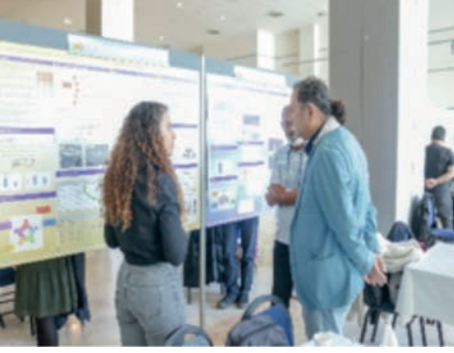
I am both happy and bitter at the same time because I am leaving here with such good feelings.

How does it make you feel to retire from Dönmez?

I am happy that I will take care of my granddaughter Deniz, but it also makes me sad to leave the place that I have worked for many years as my home. I do not have any bad memories of Dönmez, Dönmez will always remain in my heart in a way that will make me feel good things. I wish success to all my colleagues left behind, they were all like my children, I feel sad to part with them, I sincerely wish them all the best.



DÖNMEZ DEBRİYAJ AT THE 8TH KAIZEN SHARING EVENT



Dönmez Debriyaj was the centre of attention with 4 Kaizens at the 8th Kaizen Sharing Event organised by Izmir Chamber of Mechanical Engineers. Dönmez Debriyaj, one of the teams exhibiting the highest number of Kaizen Projects at the event, was appreciated by the visitors to the exhibition.

The following suggestions, realised with the suggestions from our employees during the year, were transformed into Kaizen Projects and qualified to be exhibited in this event:

- 431.36.11 and 431.76.11 Improvement of Waste Rates of Euro 6 Cages
- 362.16.01 POKA-YOKE Study for Reverse Compression Problem in Plastering Operation of Cages
- Improvement of Laser Welding Operation Initial Set-up Time
- K-440 (Ö-S) 431.76.11 and 431.76.21 Improvement of Cage Clamping Times.

Our Kaizen projects took place in the field in 4 different categories: one SMED Study, one Quality Improvement category, one Production Efficiency category and one Material Improvement category.

On the first day of the three-day event, 82 Kaizen projects of 52 com-

panies were exhibited on the panels. After the opening speeches, the event continued with the presentation of Actor-Author-Director Tamer Levent. Dönmez Debriyaj took place in the area with 4 projects with the participation of our Production Manager Koray GEÇİCİ and General Manager Cumali ERTAŞ with the Method and Production team from the first day.

On the second day of the event, while the projects continued to be exhibited, people from the leading companies of the sector shared their experiences with a panel titled "Digitalisation and Kaizen".

While the exhibition was in full swing on the last day of the event, the number of participants exceeded 650 people. The Blue Collar Panel titled "Kaizen and Employees with Digital Transformation" was a proud moment for Dönmez Debriyaj family. Ömer HAŞİM, one of our Shift Supervisors, shared his experiences, our practices on Digital Transformation and Kaizen in our company and his ideas on the subject with the audience.

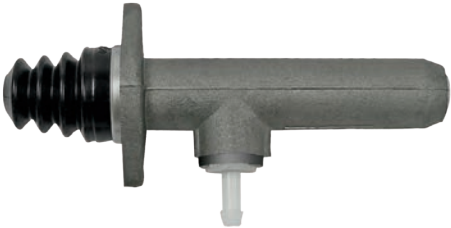
Şahin ALEMDAR






OUR NEW PRODUCTS

HAMMER
Clutch UK Ltd

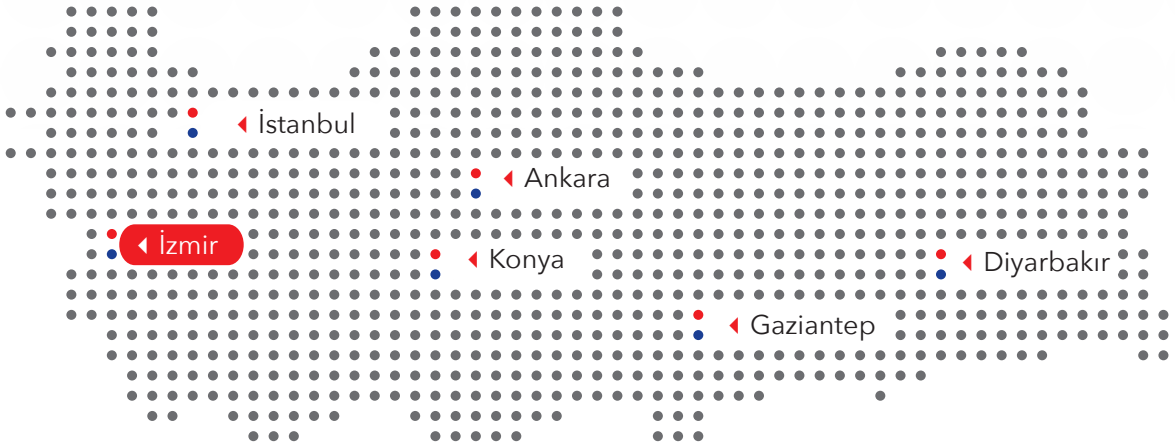


LET'S MEET
OUR NEW PRODUCTS



 **HAMMER CLUTCH UK**
SALES OFFICE
Birmingham, West Midlands





YENİ FABRİKAMIZA BEKLİYORUZ!



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

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



Detaylı bilgi için
karekodu okutunuz.

Dönmez ile Güçlü Kalın!