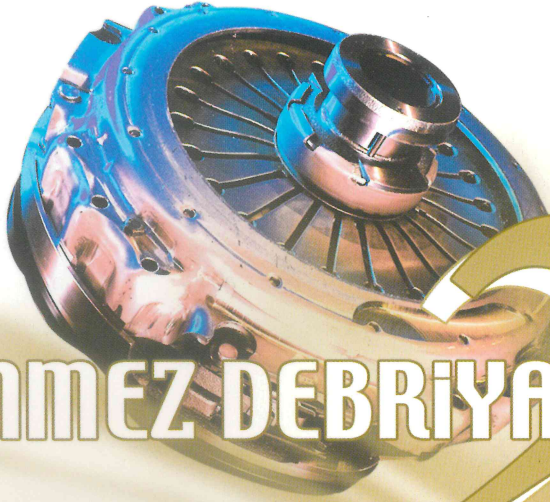


DEBR-İ ALEM

Dönmez Debriyaj Çalışanlarının İletişim Dergisi

Ocak - Şubat - Mart

Sayı 7



DÖNMEZ DEBRİYAJ

23.

YILINDA





Firma içi - firma dışı iletişimine katkı sağlamak amacıyla yayınlamaya başladığımız Debr - i Alem' in 1. yaşı. Herşeyin ilk olmasının verdiği zorlukları herkes gibi bizde yaşadık. Dergicilik tecrübemizin olmayışı, ve gelecek tepkiler bizi oldukça korkutmuştu ama içimizdeki o istek ve heyecan o korkudan daha baskındı. Kimi zaman yayın süremizi geciktirdik, kimi zaman önemli hatalar yaptık. Dönmez Debriyaj Ailesinin içerisindeki en küçük ve yeni oluşum olarak, o hatalarımız hep hoşgörülle karşılandı. Ben buradan birkaç kişiye teşekkür etmek istiyorum. Çünkü onlar olmasaydı biz olmazdık.

Başta Yönetim kurulu başkanımız Sn. **Hasan Dönmez** 'e (her sayımızı bizim kadar o da heyecanla beklediği, takip ettiği, daha iyi olmamız ve araştırmamız için bizi desteklediği için),

Genel Müdürümüz Sn. Hatice İvit'e (bize maddi desteği sağladığı, her sayımıza büyük bir istekle yazdığı ve pozitif enerjisi için),

Genel Yayın Yönetmenimiz Sn. Taner Aypak'a (o olmasaydı bugün DEBR-İ ALEM olmazdı, inancımızı ve heyecanımızı hep en üst seviyede tutmamızı sağladığı, her olumsuz eleştiride bizi biraz daha kamçıladiğı, bizim bu işi yapabileceğimize olan inancı, güveni, takıldığımız her noktada bize farklı seçenekler sunduğu ve LİDERLİĞİ için),

DEBR-İ ALEM yayın kurulunda olmayıp, yazılarını büyük özen, titizlik ve disiplinle yazan ve destekleyen Sn. Mehmet Ergün ve Nazmi Karakaş'a,

DEBR-İ ALEM'i hiç okumayanlara,

Sürekli bizi eleştirip daha iyi olmamızı sağlayan herkese,

Sayılarımızda yer verdiğimiz, Bölümlerimize, Tedarikçilerimize, Bayilerimize ve çalışma arkadaşlarıma, İSİS AJANS'a (çok fazla fotoğraf ve yazı kullanmayı isteyip, onları istediğimiz yazı puntolarıyla birlikte sığdırmaya çalıştıkları için, baskıya girene kadar yaptığımız her değişikliği sabırla değiştirdikleri ve emekleri için) Ve DEBR-İ ALEM yayın kurulu ekibi; Volkan, Murat, Önder, Hasan, Ramazan'a (kimi zaman yazılarını almak için arkalarından koşsam da biz iyi bir ekip olduk, emekleri ve yürekleri, için)

Herkese çok teşekkür ederim.

Dünyanın ve ülkemizin zor dönemden geçtiği bu süreçte sizlerle çok sevdiğim bir hikayeyi paylaşmak istiyorum. *ÇOK yakışıklı genç bir adam, Amerika'nın batısındaki bir çiftliğe iş başvurusunda bulunmuştu. Çiftliğin sahibi ona özelliklerini sorduğunda, genç adam kendine güvenen bir edayla şöyle cevap vermişti. "Rüzgar estiğinde dahi uyuyabilirim." Bu söz yaşlı çiftlik sahibinin kafasını çok karıştırmıştı, fakat bu zeki genç adamdan da çok hoşlanmıştı. Bu yüzden onu işe aldı.

Birkaç gün sonra yaşlı çiftlik sahibi ile karısı, gece yarısı çok sert ve şiddetli bir rüzgarla uykularından fırladılar. Bir sorun çıkma ihtimaline karşı her yer kontrol etmeye başladılar. Pencere ve kapıdaki kepenklerin sıkıca kapatılıp kaçınalrının yerlerine takıldığını gördüler. Kalın ağaç kütükleri ise sıra sıra şöminenin yanına dizilmişti. Tarım araçları güvenli bir şekilde hangara yerleştirilmişti. Traktör garajdaydı. Ahırın kapısı sınıksı kapatılmıştı. İçerdeki tüm hayvanlar sakindiler. Genç adam hemen ilerideki kulübesinde huzurlu bir şekilde uyuyordu. İşte o anda yaşlı çiftlik sahibi genç adamın işe girerken ne demek istediğini anlamıştı. "Rüzgar eserken dahi uyuyabilirim." Genç adam fırtınasız güzel günlerde bir gün, şiddetli bir fırtına ile çiftlikteki her şeylerini kaybedebileceğini düşünerek işlerini o kadar iyi yapmıştı ki, en sert, en şiddetli fırtına dahi esse yatağında huzurla uyuyabilirdi.

Çalışma arkadaşlarımızla, bayilerimizle, tedarikçilerimizle, kamu kuruluşlarımız ve sektörün önde gelen kuruluşlarıyla daha nice yıllar buluşmak dileklerimizle...

2009 da herşeyin gönlünüzce olmasını diliyorum. İyi yıllar...

Derya ÇOLAK

* (11 Ocak 2004'te Sabah Gazetesinde Hincal ULUÇ'un köşesinde Hülya Kayıkçı tarafından gönderilen bir hikaye)

7. Sayımızı Çıkarırken...



DÖNMEZ DEBRİYAJ SAN. ve TİC. A.Ş.
Atatürk Organize Sanayi Bölgesi
10039 sk. no:2 Çiğli - İZMİR

Tel: +90 232 376 87 66
Fax: +90 232 376 89 99

www.donmezdebriyaj.com.tr
e-mail: info@donmezdebriyaj.com.tr

İmtiyaz Sahibi
Hatice İVİT

Genel Yayın Yönetmeni
Taner AYPAK

Yayın Kurulu
Derya ÇOLAK
Hasan DERELİ
Murat GÖK
Ramazan ÇALIK
Önder ÇAKIR

Volkan DURAKÇAY
Emre ŞENOĞUL
Hasan ÇİFTÇİ
Serhan ŞENDOĞDULAR

Baskı
Irmak Matbaacılık
Tel: +90 232 458 33 77
627 sk. no:8
Çamdibi - İZMİR
Baskı Tarihi:
31.12.2008

Grafik Tasarım
Serap ÖZTÜR
Engin DEMİRCİOĞLU
Kadir Ceren ERÇİÇ

Yönetim Yeri
İsis Tan. Hiz. Reklam Tur.
İç ve Dış Tic. Ltd. Şti.
1421 sk. no:63 k:5 d:20
Kahramanlar - İZMİR
Tel: +90 232 464 46 04
Fax: +90 232 464 61 94
www.isisajans.com
e-mail: info@isisajans.com



Hatice İMİT
Genel Müdür

Değerli Okuyucularımız,

Debri-Alem dergimizin birinci yılını doldurduk. Yıl yine son hızıyla akıp geçti. 2008 yılının resmi finansal rakamları açıklanmamakla birlikte Dönmez Debriyaj yılı bir önceki yıldan daha iyi bir sonuçla kapatacağıdır. Bu sonuç tedarikçilerimiz, çalışanlarımız ve müşterilerimizin ortak başarısıdır. Bu yıl da başarımızın devamını diliyoruz.

Küresel krizin etkilerinin devam etmekte olduğu bu günlerde en yoğun sıkıntıyı otomotiv sektörü ve özellikle de araç üreticisi firmalar hissetmektedir. Otomotiv Sanayicileri Derneği'nin hazırladığı rapora göre 2008 Kasım sonu rakamları ile Taşıt Araç Üretimi bir önceki yıla göre %50, pazarı ise %58 oranında gerilemiştir. Tüm bu veriler ışığında Dönmez Debriyajın konumu hakkında görüşlerimi sizlerle paylaşmak istiyorum. Araç üreticisi firmalara yönelik faaliyetlerimizi artırma hedefinden vazgeçmemekle birlikte firmamızın kuruluşundan bugüne kadar yedek parça piyasasında oluşmuş ve halen devam etmekte olan güçlü faaliyetlerimizin bugün de faydasını görmekteyiz. Dış faktörlerin olumsuz etkisini en aza indirmek yine bizim elimizdedir. Geçmişten bugüne yapmış olduğumuz

tüm çalışmalarına ilave olarak bugün, esnek çalışma yeteneğimizi yalın üretim tekniklerini uygulayarak biraz daha geliştirerek ve koşulsuz müşteri memnuniyetini sağlamaya hep birlikte daha da özen göstererek piyasa koşullarına uygun çalışma şekli ile Dönmez Debriyaj inançlı, ama temkinli, işinin başında yoluna devam edecektir. Yalın Üretim Çalışmalarımız kapsamında 1-4 Aralık 2008 tarihinde TAYSAD (Taşıt Araçları Yan Sanayi Derneği) tarafından koordine edilen ve INOTEC firmasının önderliğinde Yalın Üretim Projesini firmamızda başlattık. Bu çalışmaların uygulama aşaması da 22-26 Aralık 2008 tarihinde gerçekleşmiştir. Yalın üretimin temel amacı ürünün, ilk hammaddeden başlayarak üretim süreci boyunca hiç kesintisiz akıtılarak hızla müşteriye ulaştırılmasıdır. Temel hedef ise bu süreci tamamlarken üretim aşamasındaki her türlü israfı kaldırarak maliyet ve teslimat performansını arttırmaktır. Bu çalışmaların firmamız ekibi tarafından iyi sonuçlar oluşturacak verimlilikte geçeceğine inanıyor ve güveniyoruz.

Yeni umutlar, yeni heyecanlar ve yeni beklentilerle 2009 yılına hoş geldin diyoruz. Hepinizin yeni yılı kutlu olsun...

Saygılarımla.



Ürün - Araçlar
Disk, Baskı, Rulman



İhracat Bölümü
Hammer Kupplungen
ve Dönmez Debriyaj



Kalite
APQP ve FMEA
Eğitimi



Dönmez Ailesi
Çiğli Ata Sanayi



Yalın Üretim
Dönmez Debriyaj'da
Yalın Değişim başlıyor.



Eğitim
İç tetkik, almanca,
tezgah başı eğitimleri

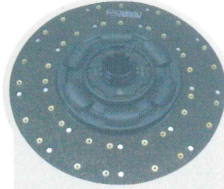


Türkiye’de kara taşımacılığında debriyaj ihtiyaçlarına disk, baskı, rulman ve komple setlerimizle cevap vermekteyiz. **DÖNMEZ DEBRİYAJ** olarak MERCEDES O 403 RHD (OEM 457 MOTORLU ARAÇ), MERCEDES O 403 SHB (OEM 457 MOTORLU ARAÇ)

MERCEDES O 350 TOURISMO, MERCEDES TRAVEGO 15 SHD için verdiği ürünlerimiz;



Baskı : 020 233
Baskı Kuvveti : 30900 N
Baskı Tipi : Diyafram Yaylı,
Sac kafesli,
Çekmeli.



Disk : 020 205
Disk Çapı : Ø430 mm
Göbek Ölçüsü : SAE 2"-10C
Ød1 : Ø41,15 mm
Ød2 : Ø50,85 mm
b : 7,9 mm
Disk Tipi : Kapalı, 6 Yaylı,
Oynar Göbekli
Disk Kalınlığı : 10 mm



Rulman : 273 731
Rulman Tip : KZIZ-5
D : Ø93,5 mm
d : Ø60,6 mm
B : 80 mm



Ramazan ER

1953 Acıpayam - DENİZLİ doğumluyum. 33 yıldır uzun yol şoförüyüm. Pamukkale turizm şirketinde çalışmaktayım. Yılda ortalama 300.000 km yol yapmaktayım. Uzun yıllardır Dönmez Debriyaj ürünlerini kullanıyorum. Tüm Dönmez Debriyaj kullanıcılarına hayırlı yolculuklar dilerim.



Nuri ŞEN

1955 Aksihar - MANİSA doğumluyum. 35 yıldır uzun yol şoförlüğü yapmaktayım. Daha önce kendime ait otobüsüm vardı. Dönmez Debriyaj ürünlerini yaklaşık 20 senedir tanımaktayım. Kalitesi, güvenilirliği ve müşteriyle olan ilişkilerinden dolayı geçmişten bugüne kadar hep Dönmez Debriyaj ürünlerini kullandım ve bundan sonrada kullanmaya devam edeceğim. Şu an kullandığım Travego şirket aracında da yerli olup kalitesinden, güvenilirliğinden son derece memnun olduğumuz Dönmez Debriyaj ürünlerini kullanıyoruz. Tüm Ticari Araç kullanıcılarına %100 Türk malı olan ve sizi asla yolda bırakmayacak **DÖNMEZ DEBRİYAJ** ürünlerini kullanmalarını tavsiye ediyorum.



BİRLİKSAN OTOMOTİV

Bu sayımızda grup bayilerimizden Birlikşan Otomotiv Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi kurucularından Sn. Gıyasettin ÇAKIR ve Sn. İsmail AKBAK' a konuk olduk.

Sizleri tanıyabilir miyiz ?

İSMAİL AKBAK.1963 yılında ANKARA - Kızılcahamam ilçesinde doğdum. İlk ve orta okulu Kızılcahamamda okudum. Yedek parça piyasasına 1986 yılında girdim. 1989 yılında Birlik Fiat' ı kurdum. 15.03.1986 yılında evlendim. Murat - Ahmet ve Sude isminde üç çocuk babasıyım. Boş zamanlarımda ailem ve çocuklarımla ilgilenmeyi severim.

GIYASETTİN ÇAKIR. 01.07.1969 yılında ANKARA Çubuk ilçesinde doğdum. İlk ve orta okulu Çubuk'ta bitirdim. 1984 yılında Ankara-Demir sanayi de yedek parçacıda çalışmaya başladım 25 yıldır devamlı olarak yedek parça camiası içinde bulundum. 10.10.1993 yılında evlendim. Muharrem - Rabia Nur - Merve Tuba isminde üç çocuk babasıyım. Boş zamanlarımda eş dost ziyaretlerini, bahçe işleriyle uğraşmayı ve ailemle zaman ayırmayı severim.

BİRLİKSAN OTOMOTİV'i tanıyabilir miyiz ?

Firmamız 1989 yılında Sn. İsmail Akbak tarafından Ankara'da kurulmuş olup OTOYOL - IVECO yedek parça satışı yaparak ticaret hayatına başlamıştır.

1998 yılında şirketleşme kararı olarak İsmail AKBAK ve Gıyasettin ÇAKIR ortaklığı adı altında daha güçlü sermaye ile faaliyetine BİRLİKSAN OTOMOTİV SAN. ve TİC.LTD.ŞTİ. olarak devam etmiştir.

Firmamız 2004 yılında eski faaliyet yerinden taşınarak Ostim'de 600 m²'lik 3 katlı yeni binasına taşınmış olup OTOYOL - IVECO yedek parça denince akla gelebilecek tüm orijinal ve yan sanayi yedek parçaları bünyesinde barınmaktadır. 2004 yılı sonunda Pazar payını büyütme için Toptan yedek parça pazarlama kararını alan BİRLİKSAN 2005 yılında Türkiye genelinde pazarlama dağıtım ağıyla hizmet vermeye başlamış olup, ürün çeşidini sürekli çoğaltarak perakendecilere, yetkili ve özel servislere hızlı ve kaliteli hizmet vermektedir. Temel ilkimiz müşterilerimize en kısa zamanda ve en uygun fiyatlarla ürünleri ulaştırıp onların memnuniyetini sağlamaktır.

Bayi olmanın gerekleri, zorlukları nelerdir ?

Bizim için bayi olmanın en önemli gereği kaliteli ve tüketimi çok olan ürün gruplarında yer alan ürünleri en iyi fiyata alıp uygun fiyata satmaktır. Rekabet koşullarının ve ödemelerin zorlaştığı şu günlerde bayi olarak verilen temrinler, taahhütler rakip marka ve firmaların yaptığı kampanyalar, promosyonlar ve uzun vadeler bizi de zorluyor.

Bayilik ağında neden DÖNMEZ DEBRİAJ'ı seçtiniz ?

Yıllardır bildiğimiz bir marka DÖNMEZ. Müşterilerimizden gelen talep ve istekler doğrultusunda 17 Nisan 2006 Otoyol grubu branş bayisi olarak Dönmez ailesine biz de katıldık. Kaliteden asla ödün vermiyorlar. Sürekli büyüyen ve hedefleri olan bir firma.

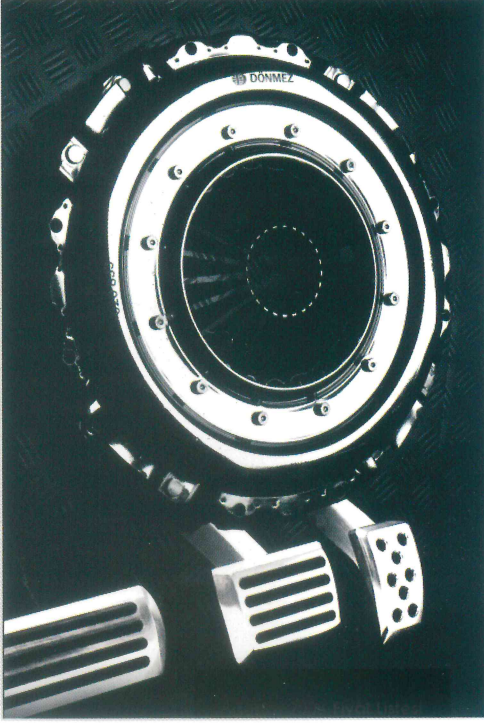
Ayırduğunuz zaman ve misafirperverliğiniz için teşekkür ederim. ?

Bize yer verdiğiniz ve emeği geçen herkese teşekkür ederiz. Zor geçecek olan 2009 yılını herkesin en az zararlı geçirmesini diliyorum.



BİRLİKSAN OTOMOTİV San.Tic.Ltd.Şti

Adres : Bağdat Caddesi 212 sok.
No:4/3 OSTİM - ANKARA
Tel : +90 312 354 62 42
+90 312 385 95 17
Fax : +90 312 385 76 06



DEBRİYAJINIZDA YAŞAYABİLECEĞİNİZ PROBLEMLER

KAYDIRMA ve/veya KAÇIRMA

Saygı değer DEBR-İ ALEM okuyucuları, bundan önceki sayımızda debriyajda yaşanabilecek problemlerden ayırma' ma hakkında bilgiler vermiştik. Bu sayımızda ise kaydırma ve/veya kaçırma hakkında bilgiler vermek istiyorum.

Öncelikle kaydırma ve/veya kaçırmanın tanımını yapacak olursak; Kaydırma ve/veya kaçırma aracın yol şartlarına veya kullanıcının isteklerine göre motor gücünün ve torkunun artmasına rağmen debriyaj sisteminin bu artışı istenilen oranda aktarma organlarına iletememesi durumu olarak adlandırılabilir. Yani kısaca vites değiştirmelerde özellikle küçük viteslerde gaz pedalına basılmış ve debriyaj pedalı bırakılmış olmasına rağmen aracın istenilen hıza ve güce ulaşamamasıdır. Tabi bu durum kullanıcı tarafından istenmediği ve araç kullanımını olumsuz yönde etkilediği hatta yakıt sarfiyatını arttırdığı için kısa zamanda çözüm üretilmesi gereken bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır.

KAYDIRMA ve/veya KAÇIRMA şikayetinin oluşma nedenleri

- ➔ Debriyaj diskinin ve baskısının kullanım süresini doldurmaya başladığı araçlarda,
- ➔ Aracın aşırı derecede yarım debriyaj kullanılması durumunda,
- ➔ Ayaklı baskı kullanan araçların, ayak ayarının uygun olmaması,
- ➔ Çukur volanlı araçlarda, volan ölçülerinde uygunsuzluk olması,
- ➔ Araç üzerinde kullanılan baskının performansının uygun olmaması,
- ➔ Kullanılan debriyaj diskinin performansının uygun olmaması,
- ➔ Debriyaj rulmanının ayırma parmaklarına basılı çalışması,
- ➔ Uygun baskı ve diskin uygun araca takılmış olmaması,
- ➔ Kullanıcı hataları gibi,



Yukarıda saydığımız nedenler bugüne kadar edindiğimiz tecrübelerle dayanılarak sıraladığımız maddelerden oluşmakta ve uyarı niteliğindedir.

Yolunuz açık, neşeniz bol olsun.

Nazmi KARAKAŞ

ar

Sayın Debr-i Alem okurları, sizlere bu sayımızda ve önümüzdeki sayılarda kuruluşumuzdan itibaren **4. Ar-Ge projemiz** olan “**Şehiriçi Hafif Kamyonları 362 mm Debriyaj Baskılarının İlk Kez Tasarımı ve İmali**” isimli projemizi tanıtmaya çalışacağım.

Proje Başlangıç tarihi	: 01-Kasım-2007, bitiş tarihi: 01 Mayıs-2009
Proje toplam bedeli	: 550.142 USD
Proje ekibi sayısı	: 7
Proje personeli	: S. N. Dalkılıç, Z. UZEL, E. Işıkver, Ö. Varol, E. Aygül, A. Hızlıok, R. Türkay
Proje Yürütücüsü	: S. Noyan DALKILIÇ
Proje danışmanları	: Prof. Dr. N. Sefa KURALAY (D.E.Ü.) Mak. Müh. Mehmet ERGÜN



Projenin Başlatılmasına Neden Olan Faktörler

- Son yıllarda Avrupa’da ve yurdumuzda **çevre koruma konularının gündeme gelmesi,**
- Şehir içlerinde **trafik yoğunluğunun sürekli olarak artması,**
- Bu 2 temel neden ile **büyük kamyonların şehir içine girmesinin yasaklanması,**
- **Kamyon üreticilerinin yukarıdaki yasağı delmek üzere araçları küçültmeye başlamaları ve 5-7 ton kapasiteli araçların şehir içi taşımacılık hizmetine sunulması,**
- Yurdumuzda halen adı geçen küçük tonajlı araçlardan yaklaşık **6000-8000 aracın bulunması,**
- Bu araçların kullanıcılarının **debriyajlarını yenilemek** istediklerinde, **ithal edilmekte olan ürünleri kullanmakta olmaları,**
- Proje gerçekleştirildiğinde **Yurt dışına döviz çıkışını önleyecek olmamız,**
- **İthal edilmekte olan bir ürünü ilk kez yerlileştirilecek olmamız,**
- Proje gerçekleştikten sonra **362 mm çaplı yeni ürünleri yurt dışına ihraç ederek ülkemize döviz kazandıracak olmamız,**
- Proje gerçekleştiğinde **yaklaşık 5-7 kişiye yeni istihdam olanağı sağlayacak olmamız,**
- Debriyaj üretimi konusunda **20 yıllık bilgi birikimi ve üretim deneyimimizin bulunması,**
- Bu 362 mm çaplı baskı ve disklerin **hem itmeli hem de çekmeli tip baskılarda kullanılabilir olması,**
- Dünyada sadece EATON, LUK, VALEO ve SACHS firmaları tarafından üretilen ve ithal edilen ürün grubunu Türkiye’de ilk kez üreterek, **dünyada 5. Türkiye’de ilk firma olacak olmamız,**
- **Türkiye’nin ilk ve en büyük yerli sermayeli debriyaj üreticisi olarak,** yepyeni bir ürün daha **Türkiye’de üretebilme onuru ve gururunu taşıyacak olmamız,**
- Dönmez Debriyaj’ın daha önce **TTGV ve TÜBİTAK** destekleriyle gerçekleştirdiği **3 adet Ar-Ge projesinin bulunması ve ar-ge projesi yönetimi deneyimine sahip olması.**



Projemizin ülkemizdeki ekonomik gelişmeye katkısı

Projemiz başarıyla sonuçlandı takdirde 362 mm çaplı debriyaj baskısı ve diskini iç ve dış piyasaya sattığımızda firmamıza ilave ciro sağlayacağız. Projemizin sosyo -kültürel hayata etkisi olarak da, firma çalışanlarının yeni

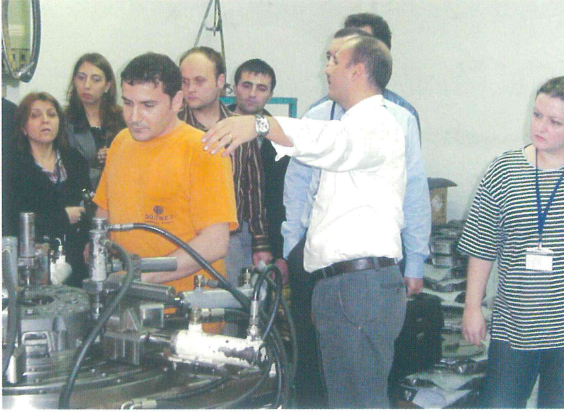
teknoloji hakkında eğitim ve teknik bilgi kazanımları yanında, yaklaşık 7-8 kişiye yeni istihdam olanağı sağlama potansiyelini sayabiliriz. Gelecek sayımızda gerçekleştirdiğimiz “Şehiriçi Hafif Kamyonları 362 mm Debriyaj Baskılarının

İlk Kez Tasarımı ve İmali” projemizin devamı olan projemizin getirdiği bazı yenilikleri, sektörde dolduracağı boşlukları ve teknik problemleri ve riskleri sizlerle paylaşacağım.

Gelecek sayımızda görüşmek dileğiyle.

Mehmet ERGÜN

APQP ve FMEA Eğitimi



Otomotiv tedarik zincirindeki kuruluşlara yönelik hazırlanan TS ISO/TS 16949 standardı kapsamındaki APQP ve FMEA uygulamaları revize olmuştur. **APQP (Rev:02)** ve **FMEA(Rev:04)** uygulamaları hakkında bilgilendirme ve revizyon sonrası geçiş ile ilgili 06.11.2008 tarihinde URS İzmir şubesi tarafından düzenlenen eğitim, firmamız Dönmez Debriyaj eğitim salonunda gerçekleştirildi.

URS (United Registrar of Systems Belgelendirme Ltd. Şti) Genel Müdürü Sn. Suat YAĞMUR tarafından verilen eğitime; Kazıcıoğlu Otomotiv San ve Tic Aş., Oymak Oto Yan San. ve Tic. Ltd. Şti., Meko Metal Aş., Rüştü Girginer Yedek Parça San. Tic. Ltd. Şti, Dösan İşil İşlem San. Tic. Ltd. Şti., Süperpar Otomotiv San. ve Tic. Aş, Terbay Makine Endüstri ve Tic. Aş, Sistaş Çelik Dövme San. ve Tic. Ltd. Şti. firmalar katıldı.

APQP kitabında; genel olarak önemli bir değişiklik yapılmamıştır. Kitap daha önce QS 9000 (iptal oldu) standardına göre hazırlandığı için kullanılan terminoloji ISO/TS 16949:2002 terminolojisine uygun hale getirilmiştir. Örneğin, taşeron yerine tedarikçi, tedarikçi yerine organizasyon terimleri kullanılmıştır. ISO/TS 16949:2002 standardı gereği çok önemli olan APQP uygulamaları ile ilgili müşteri özel isteklerine uyulması zorunluluğu özellikle vurgulanmıştır.



FMEA kitabı; genel olarak otomotiv süreç modeline uygun bir hale getirilmiştir. Bu süreçlerden bazıları;

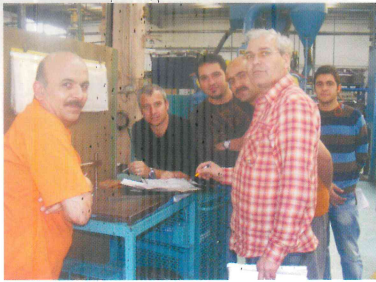
- 1. Prosesle ve kontrol adımları ile ilgili olarak çok detaya inilmiş olup birçok firmanın kullandığı basit sadece proses adımlarının yazıldığı akış şemalarından farklıdır. Proses akış şemaları artık daha detaylı yapılmalıdır.
- 2. FMEA'nın en önemli kısmı olan şiddet (severity), olasılık (occurance) ve tespit edilebilirlik (detection) değerlendirme tablolarının hepsinde bazı değişiklikler yapılmıştır.
- 3. Olasılık değerlendirilmesi yapılırken benzer proseslerin istatistiksel verileri dikkate alınarak notlandırma yapılması gerektiği daha güçlü olarak vurgulanmaktadır.
- 4. FMEA formuna daha önce formda hiç olmayan (kitaptaki adıyla a2 sütunu) gereksinim (requirement) sütunu eklenmiştir.
- 5. Proses FMEA yapılırken sadece üretim aşamaları değil, taşıma, depolama, etiketleme, girdi kontrol, sevkiyat vb. gibi operasyonların da mutlaka dikkate alınması gerekliliği daha özenle vurgulanmaktadır.
- 6. Risk öncelik sayısının (RPN) yorumlanması ile ilgili olarak belirli bir RPN değerini sınır kabul ederek aksiyon başlatma kesinlikle önerilmemektedir.



- 7. Yapılacak aksiyonlar belirlenirken öncelikle şiddet ve olasılık değerleri dikkate alınmalı ve bu değerler yüksek ise mutlaka aksiyon başlatılmalıdır. (Şiddetin 9 ve 10 olduğu durumlarda RPN değerine bakılmaksızın aksiyon başlatılma zorunluluğu yine vurgulanmaktadır.)
- 8. Şiddet değerlendirilmesi yapılırken eğer şiddet 9 ya da 10 olarak notlandırılırsa mutlaka müşteri tasarım kısmına bilgi verilmesi gerektiği açıkça belirtilmiştir.
- 9. FMEA yine bir ekip tarafından yapılacaktır. Ancak FMEA'nın farklı aşamalarında ekip üyelerinin değişebileceği ve belli konularda uzman yeni ekip üyelerinin de ekibe katılabileceği vurgulanmaktadır.

Organizasyonda emeği ve katılımı geçen herkese teşekkür ederiz...

İç Tetkik Faaliyetlerimiz



TS EN ISO 9001:2000 ve TS ISO/TS 16949 Kalite Yönetim Sisteminin 8.2.2 İç Tetkik maddesi gereğince 10 / 21 Kasım 2008 tarihleri arasında firmamızda İç Tetkik uygulaması gerçekleştirilmiştir.

Dönmez Debriyaj 2008 yılı 2. iç tetkik uygulaması Kalite Güvence bölümü tarafından planlandı. İç tetkik uygulamaları öncesinde Yönetim temsilcimiz Sn.Taner Aypak tarafından bilgilendirme toplantısı düzenlendi. Bilgilendirme toplantısında; tetkiki gerçekleştiren tetkikçilere ve tetkik edilen bölümlere dikkat edilmesi gereken hususlar ve 8D uygulamaları hakkında bilgiler verildi. TS EN ISO 9001:2000 ve TS ISO/TS 16949 sisteminin uygun bir biçimde yürütülmesi için Tetkikçiler, İç tetkik sırasında uygulamaların kontrol edileceği, Kalite Yönetim Sistemine ait her bölüme

özel hazırlanmış soru listeleriyle soruların karşılığında gerçekleştirilecek uygulamaları gözden geçirdiler. Tetkik sonucunda tetkikçiler tarafından bölüm değerlendirmeleri yapıldı, yapılan değerlendirmeler ilgili bölüm ile paylaşılıp, raporlandırıldı. Raporlarda belirtilen uygunsuzluklara 8D (Düzeltilici, Önleyici, İyileştirme) uygulamaları başlatıldı. Yapılan takip tetkikleri sonucunda 8D çalışmaları sonuçlandırıldı.

2008 yılı 2. TS EN ISO 9001:2000 ve TS ISO/TS 16949 İç tetkikinde emeği geçen herkese teşekkür ederiz...

Emre ŞENOĞUL

DÖNMEZ DEBRİYAJ da YALIN DÖNÜŞÜM



YALIN ÜRETİM PLATFORMU Proje faaliyetleri, YAZAKI firması Genel Müdürü ve TAYSAD Yönetim kurulu üyesi Uran Zaman liderliğinde başlatıldı. YALIN ÜRETİM PLATFORMUN'a dahil olan firmamızın 24 Ekim 2008 tarihinde Bursa TOYATA-YAZAKI firmasına yapmış olduğu fabrika gezisi ile projenin stardı verildi.

20 Kasım 2008 tarihinde TAYSAD (Taşıt Araçları Yan Sanayi Derneği) Yalın Üretim Proje ekibi tarafından koordine edilen çalışmada fabrikamıza ön inceleme ve VSM (Değer Akış Analizi) yapıldı. Bu ziyarette firmamızın çeşitli departmanlarından otuza yakın katılımcımıza kaba hatlarıyla Yalın Üretim Teknikleri kapsamında yer alan; verimlilikte tezgah ve depo yerleşiminin önemi, kan - ban ile çekme sistemi, stok tutmanın dezavantajları konularında bilgilendirme yapıldı, projenin bundan sonraki adımları kararlaştırıldı. Ziyaret sonrasında Sn. Uygur Eti / Yazaki tarafından kaba hatlarıyla yapılan VSM (Değer Akış Analizi) çalışması proje ekibiyle başlatıldı.

Yönetimimizin büyük desteğini arkasına alan firmamızda "YALIN DÖNÜŞÜM BAŞLIYOR" sloganıyla 01-02 Aralık 2008 tarihleri arasında projeye destek veren INOTEC (danışman firma) tarafından üst düzey yöneticilerimiz dâhil olmak üzere toplam 29 kişiye YALIN ÜRETİM TEKNİKLERİ eğitimi verildi. Yalın üretimin bir dönüşüm olduğunun vurgulandığı eğitimde YALIN ÜRETİM'in tarihçesi, Toyota Üretim Sistemi, YALIN ÜRETİM Tanımları ve YALIN ÜRETİM araçları ile ilgili bilgiler aktarıldı.

03-04 Aralık 2008 tarihinde tüm iyileştirme çalışmalarını yürütmek için 6 kişiden oluşan YALIN ÜRETİM OFİSİ (OOBEYA Odası) kuruldu. Yalın üretim ofisi ekibi ve Yalın Üretim Teknikleri Eğitimlerine katılan personelimizle birlikte VSM (Değer Akış Analizi) çalışması gerçekleştirildi. Ekibimizin bir bölümü Yerleşim Planı Optimizasyon çalışması için Spagetti Diyagramını oluşturdu. Bu diyagram baz alınarak

yerleşim planımızla ilgili gerçekleştirilmesi gereken çalışmalar planlandı. Yalın üretim ofisi ekibimiz tarafından en yüksek ciroya sahip ürün gruplarımızdan iki tanesi baz alınarak VSM (Değer Akış Analizi) çalışması gerçekleştirildi. VSM (Değer Akış Analizi) çalışması sonucunda ortaya konulan mevcut durum ekibimiz tarafından incelenerek, ulaşmak istediğimiz Yalın Üretim akışı planlanması gerçekleştirildi. Yalın üretim ofisi ekibimize VSM (Değer Akış Analizi) çalışmalarını elektronik ortama aktarabilmek ve haritaları çizebilmek için MS Visio Programı konusunda eğitim verildi. VSM (Değer Akış Analizi) çalışmalarımızın desteklemek amacı ile ele aldığımız ürünün akış şemasını (snoptiğini) hazırladık ve VSM (Değer Akış Analizi) den alınması gereken önlemlerin planlanmasını gerçekleştirdik. VSM (Değer Akış Analizi) çalışmalarımızın sonucunu eğitime katılan tüm gruba açıkladık. Yalın Üretim Ofisi ekibinin sunumunu yaptığı değişiklikleri ve önerilerinin tamamı tüm yöneticilerimiz ve tüm grup tarafından kabul edildi. TAYSAD Yalın Üretim Platformu Proje Ekibi'nin, firmamız yetkilileri ile birlikte oluşturduğu Gelecek Durum Haritasına göre; çalışmalarımızın planlandığı şekilde 2009 sonuna kadar yürütülmesi sonucunda Dönmez Debriyaj'ın yarı mamul stoklarında % 50-60 azalma, m² başına üretim adedinde % 30-35 artış, üretim süresinde % 50-60'ın üzerinde kısalma, vardiya başına üretim adedinde % 25-30 artış elde etmesi beklenmekte. Aslında kağıt üzerinde çok verimli görünen bu çalışmalarımız birçok çalışan tarafından bir ütopya olarak görülebilirdi. Bunu bilen saygı değer Dönmez Debriyaj yönetimi,



BAŞLIYOR...

Yalın Üretim Ofisi ekibine ve çalışanlarına bu çalışmaya inandırmak üzere bu sistemi ilk kez uygulayan TOYOTA firmasının, Bursa'daki tedarikçisi YAZAKI firmasına 05.12.2008 tarihinde bir ziyaret düzenlendi. Ekibimize YAZAKI firmasını ve fabrika içerisinde uygulanan yalın üretim uygulamalarını tanıtan bir sunum yapıldı. Ardından firma yetkilileri ile üretim birimleri ziyaret edildi ve yalın üretim uygulamaları yerinde incelendi.

PEKİ NEDİR YALIN ÜRETİM

1950' li yıllarda TOYOTA firmasında ortaya çıkan bu düşünce tarzı aslında bir alışveriş merkezinden esinlenilerek ortaya çıkmıştır. Daha sonrasında özellikle otomotiv ve tekstil sektöründe popüler hale gelmiş ve göz ardı edilemeyecek sonuçlar ortaya çıkaran bu sistem tüm sektörlerde uygulanmaya başlanmıştır. Tasarımdan sevkiyata tüm ürün/hizmet yaratma aşamalarındaki her türlü israfın yok edilmesi ile maliyetlerin düşürülmesi, müşteri memnuniyetinin artırılması, piyasa koşullarına uyum esnekliğinin kazanılması, nakit akışının hızlandırılması dolayısı ile firma kârlılığının artırılması hedeflenir.

Yalın üretim yedi israfın (muda'nın) azaltılmasına odaklanan bir yönetim felsefesidir.

- Aşırı üretim
- Bekleme zamanları
- Taşımalar
- Gereksiz Hareketler
- Envanter
- Hareketler
- İmalat ürünlerinde veya hizmet alanlarında oluşan hurdalardır.

Bana anlatın, unutturum, Bana gösterin,
hatırlarım, Beni dahil edin, anlarım

Konfiçyüs



Yazaki firması ziyaretimiz sonrasında Yalın Üretim Ofisi Ekibimize, çalışmalarını yürütebilmesi için bir çalışma odası hazırlandı. Ekibimiz 22 – 26 Aralık 2008 tarihleri arasında 2 farklı hatta, 5 günlük Atölye Çalışması gerçekleştirdi. Diğer sayımızda bu çalışmalarımızın ayrıntılarını sizlerle paylaşacağım.



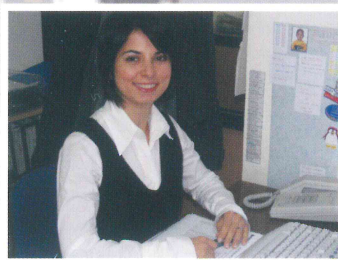
Serhan ŞENDOĞDULAR



İHRACAT BÖLÜMÜ



Ziya Us
İhracat Müdürü
Makine Mühendisi
İngilizce, Fransızca ve
Almanca bilmektedir.
Evli ve bir çocuk sahibi



İrem Schlinck
İhracat Yöneticisi
Ekonomi Mezunu
İngilizce, ve Almanca
bilmektedir.
Evli ve iki çocuk sahibi



Mubin Murat Gök
İhracat Sevkiyat Sorumlusu
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İşletme Bölümü Mezunu İngilizce,
ve Almanca bilmektedir.
Evli.

Dönmez Debriyaj kurulduğu ilk yıllardan itibaren, kendi markasıyla ihracat yapan bir firma olmayı kendisine hedef edinmiş ve yapılanmasını bu hedef doğrultusunda gerçekleştirmiştir. Özellikle Türkiye'nin Avrupa gümrük birliği üyeliği öncesinde, gümrük duvarları vastasıyla yurtiçi sanayi

kuruluşlarının bugüne nazaran korunduğu yıllarda, yeni ürün ve satış stratejilerini daha çok yurtiçi pazar koşullarını göz önüne alarak belirleyen firmamız, bu dönemlerde çoğunlukla Ortadoğu ülkelerine ihracat yapmaktaydı. 1996 Avrupa Gümrük Birliği üyeliğimiz sonrasında sıfırlanan gümrük

vergileri ve artan yurtiçi rekabet koşullarına karşı varlığını koruyabilmenin ancak firmanın ihracat kapasitesini arttırarak mümkün olabileceğinin net bir şekilde farkına varılması ile 1998 yılından itibaren Dönmez Debriyaj yeni ürün ve satış stratejilerini daha çok var olmak istediği karlı ve verimli ihracat



HAMMER

Kupplungen



Ahmet Gürsoy

İhracat Sistem Sorumlusu
Dış Ticaret / İşletme Bölümü
Mezunu İngilizce bilmektedir.
Bekar.



Hacı Şahin

Ambar Sorumlusu
Evli ve bir çocuk sahibi



Ercan Temel

Ambar Görevlisi
Endüstri Meslek Lisesi
Makine Resim - Konstrüksiyon
mezunu.
Evli ve bir çocuk sahibi.

pazarları olan Avrupa birliği ülkelerinin ve gelişmekte olan eski doğu bloğu ülkelerinin taleplerine göre belirlemeye başlamıştır. Firmamız, müşterilerimizin istek ve beklentilerini tam olarak karşılayacak, rakiplerimize fark yaratacak, katma değeri yüksek ürünleri esnek ve hızlı bir şekilde

hizmet sunacak şekilde faaliyet yürütmektedir. Bu bağlamda İhracat Bölümü potansiyel yeni yurtdışı pazarları belirleyip, belirlenen pazarlara uygun pazarlama ve satış faaliyetleri ile ulaşmaya çalışmakta, önemli sektörel fuarlara düzenli katılım gerçekleştirip, düzenli müşteri ziyaretleri gerçekleştirmektedir.

Bugün 5 kıtada 42 ülkeye kendi markaları olan, "**HAMMER KUPPLUNGEN**" ve "**DÖNMEZ**" ile düzenli ihracat yapmakta olan firmamız, Avrupa grubu ağır vasıtalar ve hafif ticari araçlar için debriyaj değişimi yedek parça piyasasında güvenilir ve aranan bir marka olmuştur.

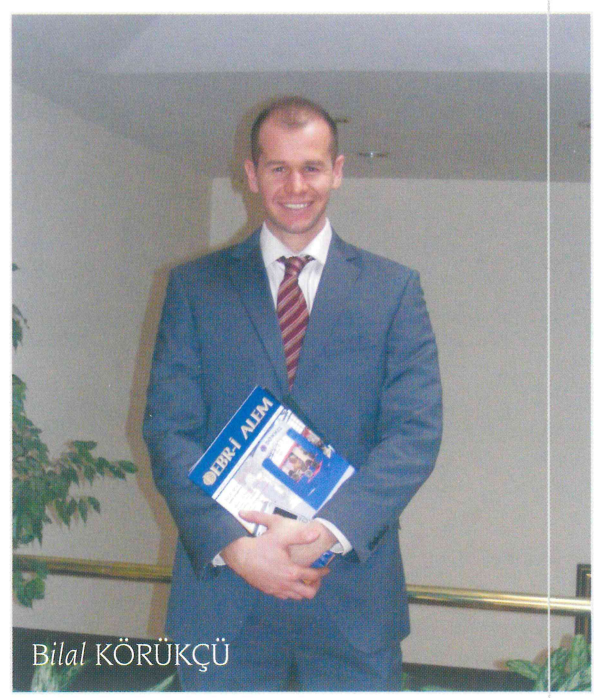


BAMESA Çelik Servis San. ve Tic. A.Ş.

Bu sayımızda ÇELİK SERVİS MERKEZİ kavramının Türkiye'deki öncülerinden biri olan ve Çelik Sektörünün önde gelen firması BEMASA'ya Sn. Bilal KÖRÜKÇÜ'ye konuk olduk.

Sizi tanıyabilir miyiz ?

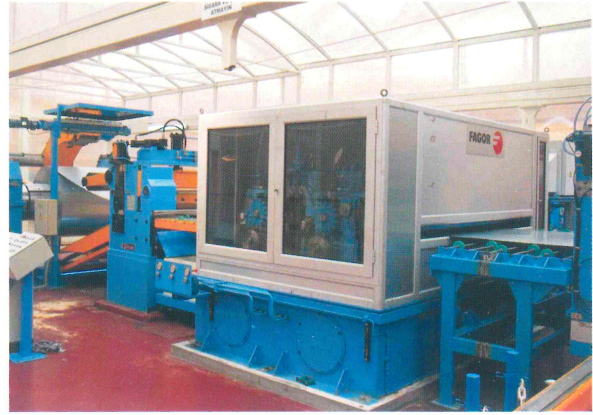
Bilal Körükçü. 1977 Karadeniz - Ereğli doğumluyum. Liseyi TED kolejinde bitirdim. Ege Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü mezunuyum. Babam Erdemir'den emekli. Bamesa benim ilk iş yerim. 8 yıldır Bamesa da Ege Bölge Temsilciliği yapıyorum. İngilizce, İspanyolca birazda Fransızca biliyorum. Bekarım. Yoğun iş temposundan geri kalan zamanımda basketbol oynuyorum, fitness yapıyorum. YAMAHA R6 motorum var. Onu kullanmayı çok seviyorum.



Bilal KÖRÜKÇÜ

BAMESA 'yı tanıyabilir miyiz ?

1962'de Barcelona de Metales S.A. adıyla ARSA ailesi tarafından kuruldu. Müşterilerimize zamanında teslimat yapma ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla İspanya, Portekiz, Fransa, Romanya, İngiltere, Meksika, Türkiye gibi ülkelerde birçok servis merkezimiz bulunmakta. Türkiye'de Bursa'da 50 dönüm açık arazi üzerine kurulan şirketimizin İzmir ve İstanbul Bölge Müdürlükleri mevcut, toplam 250 çalışanımız bulunmaktadır. Yıllık 1.600.000 Tonluk üretim kapasitesine sahip olan işletmemiz 0,3 - 10 mm arasında üretimin %40 nı Sıcak Dekapaj, %30 Kaplamalı, %24 Soğuk Haddelenmiş, %24 Dekapaj, %16 sını Sıcak, % 6 sı diğer çelik ürünleri oluşturmaktadır. Ağırıklı olarak otomotiv de OEM firmalarıyla çalışıyoruz. (Ford Otosan, Merc.-Benz, Honda, Isuzu, Chrysler, Hyundai, Otoyol-Iveco, Toyota, Karsan-Peugeot, Oyak-Renault, Tofaş-Fiat, M.A.N ve Mitsubishi). Bunun yanında beyaz eşya, madenî mobilya ve inşaat endüstrisiyle diğer sektörlerdeki en önemli kuruluşlara hizmet vermekteyiz.



Kalite adına neler yapıyor sunuz ?

Otomotiv sektörü kalite odaklı çalıştığı için TS ISO/TS 16949 Belgemiz ve Çevre Yönetim Sistemi temelinde ISO 14001 belgelendirilmişlerdir. Ayrıca OEM firmalarımız olan Oyak - Renault ve Toyota tarafından verilen Kalite Belgelerimiz var. Bu kalite belgelerimizin gereklerini yerine getiriyoruz. Laboratuvarımızda çekme cihazımız, spectrometre, kalıp çıkarma ve sertlik ölçme cihazlarımız bulunmakta.

BAMESA ÇELİK



Piyasa şartlarında ayakta kalabilmek, rekabet edebilmek için neler yapıyorsunuz?

Müşteri odaklı hizmet sunuyoruz. Müşterilerimizin çözüm ortağıyız. Biz hizmet satıyoruz. Just in time (tam zamanında) sevkiyat yapıyoruz. Ürünlerimizin stoklama maliyetini biz karşılıyoruz. Türkiye’de Çelik Servis Merkezi kavramını ilk başlatan firmayız. Hizmet ve malzeme kalitemizle müşterilerimizin beklentilerini karşılıyoruz. Malzemelerin kalite standartlarının dışında kalan problemlerinde müşterilerimiz bize ulaşabiliyor. Müşterilerimizi çelik konusunda bilinçlenmelerini sağlıyoruz.

Türkiye’de Çelik sektörünün sıkıntıları nelerdir ?

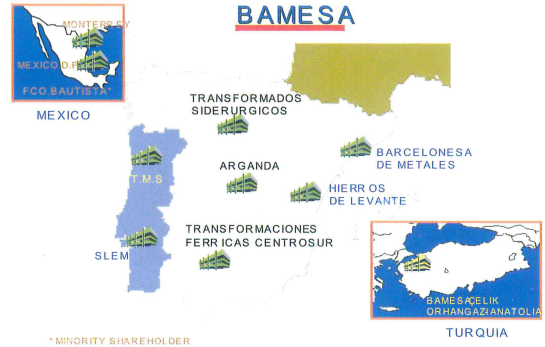
Çelik sektörü ağır bir sanayi. Türkiye’de çelik tüketimi üretimden daha fazla. Firmalar bu açığı ithalatla kapatmaya çalışıyor. Dışarıdan giren malzeme kalitesiz olduğu için bu ürün kalitesini etkiliyor. Türkiye önümüzdeki 3-4 yıl içerisinde Çelik üretimini artırarak ihracat yapan ülkeler arasında yer alacaktır.

Kriz hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Kriz nasıl yakalandığının çok önemli. Şu anda bir çok sac tüccarı Finansal kriz içerisinde. Bir çok Sac tüccarında malzeme bolluğu var. Firmalar düşük fiyatları görüp stok yapmamalı. Krizin aşılması ve piyasaların canlanmasıyla birlikte sac piyasasının da daha rekabetçi firmalar ve uygun fiyatlar olacak. Kendi öz sermayeleriyle dönen firmalar bu krizden en az zarar alacaklar. Şu anki ekonomik kriz koşullarında Tedarikçilerine ödeme yapan firmalar ayakta kalacaklar. BAMESA olarak biz kendi öz sermayemiz ve ortaklarımızla krizde güçlü ayakta durabilmekteyiz ve bunu tedarikçilerimize yansıtmaktayız.

Debriyaj sektöründe Dönmez Debriyaj’ı nerede görüyorsunuz ?

Türkiye’de Debriyaj konusunda lider, sürekli yeni yatırımlar yapıp gelişen bir firma. Şu anda içinde bulunduğumuz kriz de iş yapacak firmalardan bir



tanesi ve krizi iyi yönetiyorlar. BAMESA olarak 2002 yılından beri Dönmez Debriyajla çalışıyoruz ve bizim için referans firmalarımızdan biri. Dönmez Debriyaj’a Arcelor-Mittal menşeyli ürünlerimizi veriyoruz. Uzun yıllar birlikte çalışmayı diliyoruz.

Ayırduğunuz zaman, hoş sohbetiniz ve misafirperverliğiniz için DEBR-i ALEM yayın kurulu adına teşekkür ederim.

Firma tanıtımınız için çok güzel bir çalışma olmuş. Bizde Tedarikçiniz olarak bu oluşumda yer aldığımız için teşekkür ederiz. 2009’da da DEBR-i ALEM’i ilgiyle takip edeceğiz.



BAMESA ÇELİK SERVİS
San.ve Tic.A.Ş. (Türkiye)

Adres : Hürriyet Mh. Örnekköy Yolu
PK.2 16800

Orhangazi - Bursa

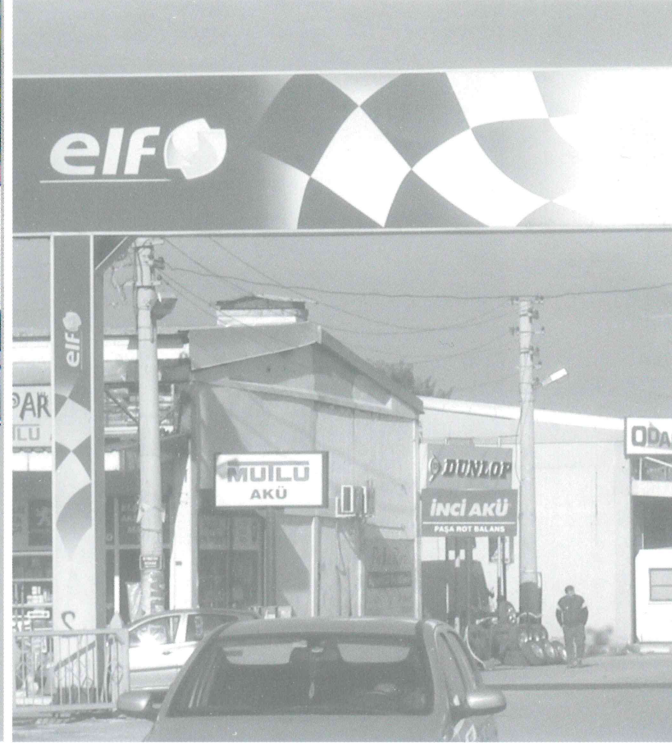
Tel : +90 224 574 01 47

Fax : +90 224 574 01 44



Mutlu OZAN

01. 01. 1973 İzmir doğumluyum. Selçuk Üniversitesi İklimlendirme ve Soğutma Bölümü mezunuyum. 1999 yılında evlendim. 2 kızım var. 1998 yılından beri Dönmez Debriyajda çalışmaktayım. Burada Final Kalite Kontrol sorumluluğu ve Müşteri Şikayetleri sorumluluğu yapmaktayım. Ailemle birlikte gezmekten hoşlanırım. Futbol izlemeyi seviyorum. Fenerbahçeliyim. Dönmez Debriyaj olarak müşteri memnuniyeti her zaman firmamızca en üst seviyelerde tutulmaktadır. Bunun yansıması olarak müşteri şikayetleri bizim için her zaman önemli oldu ve müşteri şikayetlerine özen göstermekteyiz.



Çiğli Ata Sanayi 1980 yıllarda yapımına başlanmış 1997 yılında bitirilmiştir. Dükkanlar teslim edildikten sonra bitmemiş olan alt yapı çalışmaları, yolların asfaltlanması, parkların düzenlenmesi ve diğer eksiklikler tamamlanmıştır. 2005 yılında kooperatif yönetiminden, site yönetimine geçilmiştir. Ata Sanayi Sitesinde binek araç, ağır vasıta, iş makinaları, tamir, diğer servisler, yedek parça temini yapılır. Ayrıca makina imalatları, marangozlar, demirciler vb. iş kolları bulunmaktadır.



MENEMENLİ DİZEL OTO TAMİRHANESİ

Mehmet İNCE
BMC - CHRYSLER - FORD
Oto Tamircisi



AKYÜZ KARDEŞLER OTO TAMİRHANESİ

Erol AKYÜZ
IVECO - ISUZU
Özel Servisi



ÖZ DİZEL OTO TAMİRHANESİ

Necat ÖZTÜRK
FORD - IVECO - ISUZU
Oto Tamircisi

TA SANAYİ

el

elf

SAGLIK KARANLIGI
UZAK D. SAGLIK MÜDÜRLÜĞÜ
DEPO ve TAMIRHA
MÜDÜRLÜĞÜ

**DÖNMEZ
KULLANIYOR!**



**BİRLİKPAR
MOTORLU ARAÇLAR**

Mesut KILCI
BMC - CHRYSLER - FORD - IVECO
Yedek Parçacısı



İTİNALI DİZEL

Fikret YUMUTKAN
BMC - CHRYSLER - FORD
Tamir ve Bakım Servisi



GÜVEN OTO

Güven AYDIN
BMC - IVECO - FORD - ISUZU
Tamir ve Bakım Servisi



GÖRGÜN OTOMOTİV

Kenan GÖRGÜN
BMC - CHRYSLER - FORD - IVECO - ISUZU
Yedek Parçacısı



FORDPAR

Hakan KESKİNEL
BMC - FORD - CHRYSLER
50 Nc Servis ve Yedek Parçacısı



CİHAN OTOMOTİV

Cihangir TEZCAN
IVECO - ISUZU
Özel Servisi



Günümüzde İnternet'in imkanları ile dünyanın birçok farklı bölgesindeki üreticilere kolaylıkla ulaşılıp, ticari işlemlerimize başlayabiliyoruz. Yapılan başarılı ithalat işlemi ile ihtiyacınız olan yarı mamulü çok daha ucuza mal ederek, karlılığımızı ve firmanızın rekabet gücümüzü artırabiliriz. Ülkemizde sık sık yapılan dış satınalma hatalarından en önemlisi ihtiyaç duyulan ürünü başka bir ülkede ve başka bir satıcıda daha uygun şartlarda bulabilirmiyiz sorusuna cevap vermeden hep aynı üreticiden almaktır.

İthalat yaparken dikkat edilecek noktalar;

Hedef Ürün - Hedef Ülke seçimi: Ürünün neden ithal edilmek istendiği, bu üründen, piyasaya sürülmesinden neler beklediğimizi, amaçlarımızı net bir şekilde belirlemeliyiz. Beklentiler net olarak kağıda döküldüğünde ithalat işlemi sonunda amaçlarımıza, beklentilerimize ne kadar ulaştığımızı değerlendirmemize imkan verecektir.

Hedef ürün belirlendikten sonra bu ürünü satan üreticiye ulaşmada yapılacak araştırmada hedef ülke belirlenmelidir. Aşağıdaki sitelerden ülke ve sektörler için işinize yarayacak bilgiler edinebilirsiniz: www.dtm.gov.tr, www.igeme.org.tr, www.oaib.gov.tr

İthalat için Gümrük Uygunluğu araştırması:

Söz konusu malın yurda girişi konusunda kota, yasak vb. kısıtlamaların olup olmadığını araştırmak çok önemlidir. İthal edilmesi düşünülen ürünün Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon (G.T.İ.P) numarasını tespit etmek suretiyle ürünün tabii olduğu kota, kısıtlama, vergi vb. öncelik taşımaktadır. Bu işlemler için gümrük müşavirinizden destek almanız uygun olacaktır. En iyi yöntem; ürünün numunelerini alarak gümrükçünün önüne koymaktır. Gümrükçünüzle birlikte numune üzerinde çalışarak ithalat şartlarını tam olarak belirleyerek ileride oluşacak zararlardan firmanızı koruyabilirsiniz.

"Dünyada hiç bir firma ürün kalitesini değiştirmeden piyasanın çok daha altında ürün satamaz."

Maliyet – satılabilirlik Analizi: Öncelikle malın yurda getirilmesi sürecinde ortaya çıkacak maliyeti iyi hesaplamak gerekmektedir. Malın ithalatı sırasında ödenecek vergi, nakliye, gümrük komisyon masrafları net olarak ortaya konulmalı, ürünün maliyeti ona göre hesaplanmalıdır.

İthal edilecek ürünün satılabilirlik analizi için en iyi yöntemlerden biri ürünün numunelerini potansiyel alıcılara göstererek fikirlerini almaktır.

İthalatın Finansmanı: İlk kez ticari işlem yapılacak olan satıcı firma genelde ürün bedelini peşin olarak almayı tercih etmektedir. Bu durumda ithalat sonrası malın yurt içinde satılması ve tahsilat yapılması süreci daha uzun olduğundan finansman sıkıntısı çekilebilmektedir.

Araştırma süreci: İthalatı yapılması istenen ürünü bulmak için internetin imkanlarından faydalanabilir, İnternet üzerinde yapacağınız araştırmalarda şu sitelerden faydalanabilirsiniz;

www.europages.com, www.made-in-china.com,

www.alibaba.com, www.ec21.com

Özellikle internetten yapılan araştırmalarda sabırlı olunmalı hemen sonuç beklenmemelidir. On gün süren bir araştırmada elde edilen firma sayısı ile iki ay süren bir araştırmanın sonuçları arasında çok fark olacaktır. Bu aşamada aceleci davranan birçok firma ithalat işlemine başladıktan sonra aynı ürünün başka bir firmada daha ucuza ve aynı kalitede satıldığını fark ederek pişmanlık duyar. Erişilen firma bilgilerinin iyi kaydedilmesine özen gösterilmelidir. Ürünün dahil olduğu sektöre ait önemli fuarları ziyaret ederek, direkt satıcılarla diyaloga girebilirsiniz. Dış ticaret müsteşarlığının her yıl yayınladığı milli düzeyde iştirak edilecek fuarlar listesi bir çok sektörde en önemli fuarları bize göstermektedir, bu listeye www.dtm.gov.tr sitesinden ulaşabilirsiniz.

Firmaya Ulaşma-Pazarlık süreci: Çoğu firma seçimi yaptıktan sonra firmayı, fabrikasını ziyaret etmekte ve fiyat pazarlıklarını yüz yüze yapmayı tercih etmektedir. Bu yöntem karşınızdaki firmanın aracı kurum (trading company) olmadığından emin olmanız hususunda da faydalıdır. Zira ithalat işlemlerinde aracı kurum kullanmanın dezavantajları da vardır.

Düşük Fiyat İçin Aşırı baskı: İthalatçı firmaların pazarlık süreci boyunca yaptıkları en büyük hata en ucuz fiyatı almak için satıcı üzerinde aşırı baskı kurmaktır. Karı artırmak amacıyla satıcı firmayı vermeyeceği kadar ucuz fiyata zorlamak sonunda sizin zararınıza olabilir. Pazarlık görüşmelerinde şu sözü aklınızda bulundurun "Dünyada hiç bir firma ürün kalitesini değiştirmeden piyasanın çok daha altında ürün satamaz."

İthalat Süresinin Hesaplanması: İthalatçı firmaların sık sık yaptığı bir hata, ithalat süresini hesaplayamama ve potansiyel alıcılarını malın teslim süresi hakkında yanlış bilgilendirmeleri dir. Bunun sonucunda yurtiçi alıcı firmalar, ithalatçı firmayı malın ne zaman geleceği hakkında sürekli sıkıştırırlar ve kendilerini aldatılmış hissederler. Bu ithalatçı firmanın piyasadaki güvenilirliğini ve itibarını önemli ölçüde zedelemektedir. Bunu engellemek için nakliyecilerinizle birlikte ithal ettiğiniz malın nakliyesini planlamalı, nakliye süresini belirlemelisiniz. Gümrükçünüzden malınızın gümrükten çekim süresini de öğrendikten sonra toleranslı davranarak tüm bu sürelerin üzerine 15 – 20 gün kadar ekleyerek alıcılarınıza mal teslim zamanı olarak bildirin.

Yapacağınız ticari çalışmaların firmanıza ve ülkemize faydalı olmasını dilerim.



Kalite Politikası - Hedefler ve Görev Tanımları EĞİTİMİ

TS EN ISO 9001:2000 ve TS ISO / TS 16949 Tetkikleri öncesinde tüm çalışanlarımıza Yönetim Temsilcimiz Sn. Taner AYPAK tarafından **Kalite Politikası - Hedefler ve Görev Tanımları** ile ilgili eğitim toplantı salonumuzda 26-28 Kasım 2008 tarihinde gerçekleştirildi.



Almanca EĞİTİMİ



Firmamız Dönmez Debriyaj değişen ve dönüşen Dünyada pazar payını her geçen gün arttırmaktadır. Özellikle son dönemde Almanya pazarındaki artan pazar payımız neticesinde Almancaya olan ihtiyaca cevap verebilmek ve müşterilerimize ana dillerinde hizmet verebilmek amacıyla firma çalışanlarına DAS Akademi tarafından Nisan 2008 tarihi itibarıyla Almanca eğitimi verilmeye başlamıştır. Almanca sınıfımız Hocamız Sn.

Frau Nilgün Akdoğan ile yoğun bir Almanca eğitimine başlamıştır. Sınıfımız Genel Müdürümüz Sn. Hatice İvit, İhracat Müdürümüz Sn. Ziya Us, Mühendislik Hizmetleri Yöneticimiz Sn. Erhan Işıkver, Kalıp Tasarım Bölümü Yöneticimiz Sn. Zeki Uzel, Planlama Yöneticimiz Sn. Bülent Ögeç, İhracat Bölümü Yöneticimiz Sn. İrem Schlinck ve İhracat Sevkiyat Sorumlusu Sn. Murat Gök'ten oluşmaktadır.

Tezgaş Başı Eğitimleri

TS EN ISO 9001:2000 ve TS ISO/TS 16949 Çalışmalarımız kapsamında **İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği** faaliyetlerimiz çerçevesinde tüm çalışan personelimizin yetkinlikleri belirlendi. Belirlenen yetkinliklerde yetkinliklerin artırılması için eğitimler verildi.

İmalat bölümlerimizde tüm tezgaş operatörlerine; bölüm sorumluları tarafından Tezgahların Kullanma Talimatı Eğitimi, İş güvenliği uzmanımız tarafından Tezgahların Emniyet Talimatı Eğitimi ve Bakım Onarım Sorumlumuz tarafından da Tezgahların Günlük periyodik bakım eğitimi verildi.





Fabrikamızın içinde bütün bölümlerde çekim yapma imkanı bulduğumuz, film senaryosunda geçen metne uygun dış çekimleri ile birlikte yaklaşık 30 saate yakın çekim yapıldı.

Tüm görüntüler üretim esnasında çekildi.

Çekimler tamamlandıktan sonra görüntü seçimi ve

Kare yapım firması tarafından 22 – 26 Eylül 2008 tarihleri arasında; 100 % yerli sermaye, yerli iş gücü kullanarak üretim yaptığımız firmamızı tüm müşterilerimize, tedarikçilerimize ve **Debriyaj** piyasasındaki bu konuyla ilgili kişilere anlatmak amacı ile tanıtım filmi çekimi yapıldı.

4 gün süren tanıtım filmi çekimlerimizde; senaryonun oluşturulması belgesel havasında yoğun bir mesai harcanarak yapıldı.

kurgu işlemi kare yapım stüdyosunda gerçekleştirildi. Bir televizyon kanalında spikerlik yapan profesyonel bir seslendirme uzmanı tarafından seslendirmesi ile birlikte tanıtım filmimiz sizlerle buluşma imkanı buldu.

Tüm emeği geçenlere ve finans desteği sağlayan yöneticilerimize teşekkür ederiz.



2007 yılında Gökhan Öztürk, Yusuf Saygı ve Sedat Buz tarafından kurulan Kare Yapım, freelancers grup olarak faaliyet gösteriyor. İzmir piyasasının dışında, İstanbul'da da pek çok firmayla çalışmalara imza atan ortaklar, ulusal televizyonlardan uluslararası pek çok reklam ajansı ile bireysel olarak çalışıyor. Tanıtım, reklam, kurum içi eğitim, dijital kullanım kılavuzu gibi video prodüksiyonun her alanında hizmet veren firma, 2009 yılı ocak ayı itibarıyla HD kalitesinde prodüksiyon hizmeti vermeye de başlayacak. Böylelikle yapılan prodüksiyonlar dünya standartlarında, kalıcı, kaliteli ve geçerlilik süresi uzun çalışmalar olacak. Çalışmalarında geri dönüşüm odaklı bir anlayış benimseyen Kare Yapım Müşteri memnuniyeti kadar, müşterinin hedef kitlesinin memnuniyetine de önem vermekte. İhracat yapan firmaların ürünlerini sattıkları ülke pazarıyla ilgili araştırma yapıp, video prodüksiyonlarını bu pazarların beklentileri doğrultusunda hazırlamaktadırlar. Bu da firmaların KARE YAPIMI tercih etmelerinin en önemli nedenlerinden biri. Bu sektöre hizmet veren herkesin, piyasadaki tabuların aksine özgün fikirlerini hayata geçirebilecekleri bir çatı olan Kare Yapım, kendi sektörlerinde kilit bir rol oynamaktadırlar. Kare Yapım teknolojiye hızla ayak uyduran yapısı ve özgün çalışmaları ile daha uzun yıllar pek çok başarıya imza atacağına benziyor.

Kare Yapım Freelancers Group
<http://www.kareyapim.com>
info@kareyapim.com



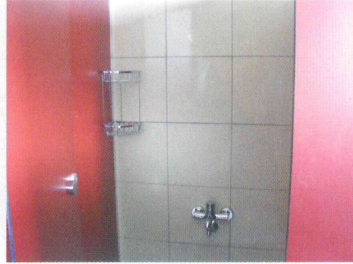
Yolunuzu Kavrayan En GÜÇLÜ TÜRK

 **DÖNMEZ**[®]
DEBRİYAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

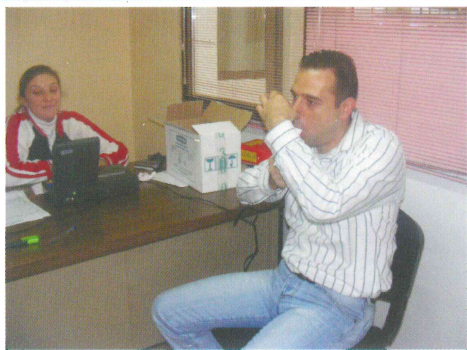




Şirketimizde MPM (Milli Prodüktivite Merkezi) tarafından yapılan Çalışan Memnuniyeti Anketi sonucunda iyileştirmeye yönelik tespit edilen alanlarımızdan mavi yakalı personelimize ait Soyunma odaları ve duşlar yenilenmiştir.



İzmir Verem ve Savaş derneği tarafından 25 Kasım 2008 tarihinde iş yerimizde çalışan personelimize Akciğer film taraması ve solunum fonksiyon testi yapılmıştır.



DOĞUM GÜNLERİ

A. Kadın PAKKAN	İnsan kaynakları	01 01 1959	Özgür KÖSEÖĞLU	Talaşlı imalat	20 02 1986
Güner SUNAR	Kalıp üretim	01 01 1969	Ali ÖZBÖREKÇİ	Muhasebe	21 02 1976
Mutlu OZAN	Kalite güvence	01 01 1973	İsmail CIRIK	Satınalma	27 02 1955
Coşkun SOYTÜRK	Montaj	01 01 1973	Hüseyin ERDEMİR	Satınalma	28 02 1982
Erdem SAYAN	Montaj	01 01 1985	Faruk KILÇER	Talaşlı imalat	01 03 1965
Ali ÇAĞIRAN	Kalıp üretim	01 01 1987	Ahmet MERDAN	Mühendislik hiz.	05 03 1965
Hakan DEREBOYLU	Montaj	02 01 1985	Caner BAKAR	Montaj	05 03 1986
Fatih Mehmet ADIYAMAN	Pres	03 01 1983	Ahmet DÜŞÜNDERE	Montaj	06 03 1959
Yüksel ASLAN	Talaşlı imalat	06 01 1973	Taner DURMAZ	Pres	08 03 1976
Uğur ŞAHİN	Montaj	06 01 1986	İbrahim KOÇER	Montaj	09 03 1972
Ahmet KOÇAK	Dövme	10 01 1965	Levent ALTINBAŞ	Pres	10 03 1971
Ümit EKİCİ	Montaj	12 01 1975	Tarkan AVCI	Isıl işlem	10 03 1973
Erkan AYDOĞDU	Montaj	18 01 1977	Murat GÖK	İhracat	10 03 1976
Volkan SENCER	Montaj	22 01 1982	Kamil ÇAKIR	Talaşlı imalat	10 03 1982
İzzet KALE	Dövme	24 01 1986	Türker GÜLŞEN	Montaj	11 03 1983
Abdülgalip AKYEL	Pazarlama	01 02 1953	Kadir ÖZDEMİR	Dövme	12 03 1973
Kübra SUNAR	Planlama	02 02 1974	Engin GÜL	Montaj	13 03 1978
Metin DEMİR	Montaj	02 02 1974	Recep ATALAN	Talaşlı İmalat	15 03 1989
İlker ŞEN	Montaj	04 02 1977	Ramazan BEKÇİ	İnsan kaynakları	18 03 1982
Ömer TARAKÇI	Pres	06 02 1987	Ender ELMİN	Bakım - Onarım	19 03 1959
Bülent KURTER	Pres	10 02 1971	Mehmet Ali ŞEN	Kaliphane	22 03 1962
Seyit KATMERCİ	Mühendislik hiz.	12 02 1982	Yasemin ALTAN	Kalıp üretim	23 03 1974
Hasan ÜNAL	Montaj	12 02 1982	Abdülkadir SAKARYA	Satınalma	26 03 1965
Önder ÇAKIR	Bilgi işlem	15 02 1975	Fırat YÜCE	Pres	27 03 1983
Mukaddes YAĞCI	Finans	16 02 1963	Özkan AKAY	İnsan kaynakları	29 03 1964
Kerem UÇAR	Talaşlı imalat	20 02 1977	Şerif CEYLAN	Satınalma	31 03 1971

Montaj Bölümü son perçinleme operasyon elemanlarımızdan Erkan AYDOĞDU'nun kızı olmuştur.

İhracat bölümünden Ercan Temel'in oğlu Ersel Temel sünnet olmuştur. Ersel Temel 25-07-1999 İzmirde doğdu. Kuyumcu Abdullah Altınbuçuk İlköğretim okulu 4-A sınıfında okuyor. Futbol ve bilgisayarla oyun oynamayı seviyor. Hayali pilot olmak.



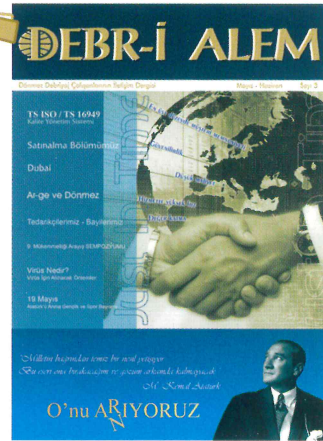
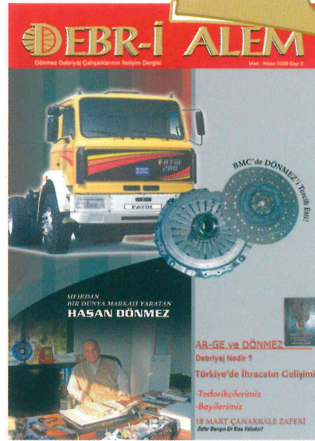
Geleneksel Bayramlaşma Törenimiz



Dönmez Debriyaj Geleneksel bayramlaşma töreni öncesi şirket personeline dağıtılacak olan baklavalar hazırlandı. Genel Müdürümüz Sn. Hatice İVİT, Finans Müdürümüz Sn. Mukaddes YAĞCI, Fabrika Müdürümüz Sn. S. Noyan DALKILIÇ ve İhracat Müdürümüz Sn. Ziya US tüm şirket personelimizin bayramını kutladılar.



DEBR-i ALEM 1 YAŞINDA



Atatürk Organize Sanayi Bölgesi
10039 Sokak No:2 Çiğli - İZMİR

Tel: +90 232 376 87 66
Fax: +90 232 376 89 99

www.donmezdebriyaj.com.tr
e-mail: info@donmezdebriyaj.com.tr