

LONCA

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI
VE SEKTÖRE ETKİLERİ

YENİ NORMALDE
TEDARİK ZİNCİRİ

MOBİLİTE EKOSİSTEMİNİN
GELECEĞİ

OSEG
2022

6. ULUSLARARASI
OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN
GELECEĞİ KONFERANSI



SOLAR UYUMLU 4 HADVELİ KEPLİ ÇATI PANELİ



SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK,
ENERJİ VERİMLİLİĞİ İLE BAŞLAR
GELECEĞİMİZİ ÖNEMSIYOR,
SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ
DESTEKLİYORUZ



MAKSİMUM
SIZDIRMAZLIK



ÜSTÜN
YANGIN DİRENCİ



KOLAY VE HIZLI
KURULUM



YÜKSEK YALITIM
PERFORMANSI



UZUN
ÖMÜRLÜ



MEK PAN
PANEL



KONYA SANAYİ ODASI

İmtiyaz Sahibi

Konya Sanayi Odası adına
Memiş KÜTÜKCÜ

Basın Komisyonu Başkanı

Ömer SAYLIK

Genel Yayın Yönetmeni

Fatih BAYRAKTAR

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Fatih ULUTAŞ

Haber Müdürü

Mustafa ÖZÇELİK

Reklam Sorumlusu

Mehmet CAN

Yönetim Yeri:

1. Organize Sanayi Bölgesi
İstikamet Caddesi
42300 Selçuklu-KONYA
Tel: 0.332. 251 06 70 (4 HAT)
Fax: 0.332. 248 93 51
kso@kso.org.tr, www.kso.org.tr

Baskı

Güler Ofset

Fevzi Çakmak Mh. 10448 Sk. No: 26
Karatay / KONYA
Sertifika No: 49360

Dergide yer alan yazıların tamamı ya da bir bölümü, grafikler, fotoğraflar, illüstrasyonlar yazılı izin alınmaksızın hiç bir şekilde kullanılamaz, yeniden kopya tekniği ile çoğaltılamaz, basılamaz.
LONCA Dergisi yazılarda değişiklik hakkını saklı tutar. İmzalı yazılardaki görüşler yazına aittir. Yayınlanmayan yazılar iade olmaz.
LONCA Dergisi, KONYA SANAYİ ODASI'nın yerel süreli yayın organıdır.
4 ayda bir yayınlanır. Basım: Ekim 2022





7 Bizden haberler

- KSO Başkanı Kütükcü, meclis toplantısında 9.5 yılını değerlendirdi
- "Konya, yeni sanayi havzasına liderlik etmeli"
- Konya il ve ilçeleri oda-borsa meclis üyeleri istişare toplantısı, TOBB Başkanı Hisarcıkloğlu'nun katılımı ile yapıldı
- Konya ihracatta yeni bir rekor kırdı
- Konya sanayisine yetmişmiş insan kaynağı desteği
- Konya, üretim kapasitesi çeşitliliğinde 6. sırada yer aldı
- Konya'daki OSB'lere OSBÜKbulut tanıtıldı

22 OSEG Haberi

- Konya, dünya otomotiv sektörüne ev sahipliği yaptı

24 OSEG 1. Oturum

- AB Yeşil Mutabakatı, yeni rekabet gücü kazanma mücadelesi
- Otomotiv sektörü yeşil dönüşüm ile ihracat liderliğini koruyabilir
- Değişimden korkmayın, yapabilirsiniz
- Tedarikçilerden de emisyon azaltımı bekleniyor
- Konya sanayisini dünyaya göstermemiz gerekiyor

33 OSEG 2. Oturum

- Tedarikçi firmaların desteklenmesi gerekir
- Pandemide daha fazla stokla çalıştık
- Tedarik zincirini yeniden tasarlamak gerekiyor
- Endüstri 4.0 üretimde anlık takip sağlıyor
- Üreticilerimiz Avrupa'da şubeler açmalı
- Sevkiyatta Elektrikli TIR'lar tercih edilecek

46 OSEG 3. Oturum

- TOGG gibi yerelde de başarılar yazmalıyız
- Hizmet, araçtan daha önemli olacak
- Otomobiller tekerlekli bilgisayar haline geldi
- Elektrikli araçlar yeni iş modelleri sağlayacak
- Araç sahipliği azalacak, ihtiyaç için kiralama yapılacak
- Müşteri beklentileri esastır

58 Ödül Töreni

- Konya'nın otomotiv devlerine plaket verildi
- OSEG 2022 Konferansı kapsamında düzenlenen ödül töreninde plaket takdim edilen kategori ve firmalar

62 OSEG İkili İş Görüşmeleri

- Konyalı otomotivciler OSEG konferansında 322 ikili iş görüşmesi yaptı



OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN İLKİNGİ KONFERANSI



Memiş KÜTÜKCÜ

Konya Sanayi Odası Başkanı
Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Başkanı

Konya, Üretim ve İhracat Devrimi Yaptı

ODAMIZIN İLKİNİ 2010 YILINDA DÜZENLEDİĞİ OSEG KONFERANSIMIZIN ÜZERİNDEN TAM 12 YIL GEÇTİ. BU 12 YILDA KONYA'MIZ ADETA BİR ÜRETİM VE İHRACAT DEVRİMİ YAPTI. OTOMOTİV SEKTÖRÜMÜZ DE BÜYÜK BAŞARILARA İMZA ATTI.

Konya'mız 11 organize sanayi bölgesi, 80'den fazla küçük sanayi sitesi, teknoloji geliştirme bölgeleri, teknoloji endüstri bölgesi ve üretken, istihdam sağlayan, ihracat yapan sanayi işletmeleri ile Türkiye'nin lider sanayi üretim merkezlerinden birisi haline geldi.

Konyalı sanayicilerimiz artık dünyanın dört bir yanı ile ticaret yapan, üretim kapasitesi ile, teknoloji yapısı ve giri-

şimcilik ekosistemi ile dünya ticaretine eklenmiş bir yapıya kavuştu.

Otomotiv sektörümüz de, en güçlü olduğumuz sektörlerimizden biri. Konya otomotiv sektöründe 460'ı aşkın firmamız ile 22 bine yakın çalışana istihdam sağlıyoruz.

Konya otomotiv sektörümüzün, OEM-ana sanayi ile çalışma disiplini her geçen gün gelişiyor.

SEKTÖR 12 YILDA BAŞARI HİKAYELERİ YAZDI

Odamızın ilkinin 2010 yılında düzenlediği OSEG konferansımızın üzerinden tam 12 yıl geçti.

Bu 12 yılda Konya'mız adeta bir üretim ve ihracat devrimi yaptı.

Bu zaman diliminde, şehrimiz ekonomisinde ve otomotiv sektöründe çok güzel gelişmelere şahitlik ettik, yeni başarı hikayeleri yazdık.

Öyle ki son 12 yılda;

- Konya'mızın ihracatı 960 milyon dolardan 3 milyar dolara ulaşarak 3 katına çıktı.
- İhracatçı firma sayımız 1064'ten 2992'ye ulaşarak 3 katına çıktı.
- Kilogram başına düşen ihracatımız 0,85 dolar iken 2.27 dolar ile yine üç katına yükseldi.
- Bu süreçte 187 ülkeye ihracat yapan, ihracatının yüzde 90'ı sanayi mamullerinden oluşan bir endüstri şehri haline geldik.

Yine bu süreçte, şehrimizin ekonomisine en büyük katkıyı veren sektörlerin başında gelen otomotiv endüstrimiz başarıdan başarıya koştu.

2010 yılında 191 milyon dolar ihracat yapan Konyalı otomotivcilerimiz, son 12 yılda ihracatlarını 3 katına çıkararak geçtiğimiz yılı 596 milyon doları aşkın ihracat ile tamamladı.

Sektörün ihracatı bu yılın ilk 8 ayında da 461 milyon doları aştı.

OTOMOTİV SEKTÖRÜMÜZ 53 İLDEN DAHA FAZLA İHRACAT YAPTI

Konyalı otomotivcilerimiz bu yılın ilk 8 ayında, 81 ilimizin 53'ünden daha fazla ihracat gerçekleştirdi.

Yine Konya bu dönemde, otomotiv sektöründe Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştiren 7. ili konumuna geldi.

Konya Sanayi Odası Başkanı olarak onur duyduğum bu başarı tablosu, oto-

motiv endüstrimizin başarısı.

Tüm otomotiv sanayicilerimizi yürekten kutluyor, başarılarının artarak devam etmesini diliyorum.

ODA OLARAK SEKTÖR İÇİN ÇOK ÖNEMLİ ÇALIŞMALAR YAPIYORUZ

Konya Sanayi Odası olarak, böylesine önemli başarılarla imza atan otomotiv sektörümüzün gücüne güç katmak, küresel işbirliklerini ve OEM-ana sanayi ile çalışma yeteneğini artırmak için çok önemli çalışmalar yaptık, yapmaya devam ediyoruz.

2008 yılında Türkiye'de sektörün ilk kümelenme projesi Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi'ni hayata geçirdik.

Ur-Ge projeleri ile sektörün rekabet gücünü artırdık.

Yurtdışı iş gezileri ve fuar organizasyonları ile sanayicilerimizin yeni iş bağlantıları kurmalarına destek olduk.

Yine sektör için yaptığımız en önemli çalışmalardan biri de, OSEG konferanslarımız.

OSEG konferansları, klasik bir konferans olmanın ötesinde sektördeki yeniliklerin ve son gelişmelerin tartışıldığı, ikili iş görüşmelerinin yapıldığı bir ticaret lobisi haline geldi.

Bu konferansları düzenlerken, her zaman sektörün küresel vizyonuna ve teknolojinin seyrine uygun temalar belirleyerek doğru bir platform oluşturmaya çalıştık.

OSEG konferanslarımızı

- 2010 yılında "Ar-Ge ve İnovasyon"
- 2012 yılında "Elektrikli Otomobil"
- 2014 yılında "Yerli Motor"
- 2016 yılında "Yerli Otomobil"
- 2018 yılında "Otomotivde Yenilikçi Teknolojiler" temalarıyla gerçekleştirdik.
- 2020 yılında ise tüm hazırlıklarını yaptığımız konferansımızı pandemi dolayısıyla gerçekleştiremedik.

Bu yılki OSEG Konferansımızı da Otomotiv Sektöründe Sürdürülebilirlik Teması ile üç oturumda gerçekleştireceğiz.

Oturumlarımızın ardından Sayın Valimiz, Büyükşehir Belediye Başkanımız, Milletvekillerimiz, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcımız Hasan Büyükdede, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu ve diğer tüm misafirlerimizin katılımıyla bir Ödül Törenimiz olacak.

Konya otomotiv sektörümüzün en fazla ihracat yapan, en fazla istihdam sağlayan firmaları ile sektörde Ar-Ge merkezi olan firmalarımıza, sponsorlarımıza ve üniversitelerimizde elektrikli araç üreten öğrenci topluluklarımıza hep birlikte plaketlerini takdim edeceğiz.

Programımızın ikinci günü de, tüm gün boyunca B2B görüşmeleri yapılacaktır. Sanayicilerimiz yine burada; Almanya, Belarus, Belçika, Romanya, Cezayir, Tunus, Fas, Mısır ve İran gibi 9 farklı ülkeden gelen 14 firma temsilcisi ile ikili iş görüşmesi yapacaklar. Bu ikili iş görüşmeleri de ticarete dönüşecek ve yeni işbirliklerine vesile olacak.

Otomotiv sektörünün Anadolu'daki en uzun soluklu uluslararası konferansı haline gelen OSEG markasına destek olan, katkı veren herkese, panelistlerimize, yurt içinden ve yurtdışından gelen misafirlerimize, sponsorlarımıza, bize bu güzel salonu tahsis eden Selçuklu Belediyemize ve değerli başkanımıza, Konya Sanayi Odamızın Yönetim Kurulu Üyelerine, gerçekten çok büyük emeklerle bizleri bu güzel ortamda buluşturan OSEG Yürütme Kurulumuza, Yürütme Kurulumuzun başkanlığını yapan Yönetim Kurulu Üyemiz İbrahim Bozkurt Çağlayan'a yürekten teşekkür ediyor, hepinizi tekrar sevgiyle, saygıyla selamlıyorum.

20 yılın tecrübesi ile
SÖZVERDİĞİMİZGİBİ



MARKA
PATENT
FAYDALI MODEL
ENDÜSTRİYEL TASARIM
YURT DIŞI MARKA TESCİL

Söz Patent Ltd. Şti.
FeritpaŐa Mh. Malazgirt Sk.
Sema İş Merkezi 13/503
Selçuklu / Konya / Türkiye
Tel : +90 332 321 02 02
Faks : +90 332 321 03 03
soz@sozpatent.com.tr

www.sozpatent.com.tr
Konya - Antalya - Hatay

 **SÖZ PATENT**



KONYA
SANAYİ ODASI

BİZDEN HABERLER

KSO BAŞKANI KÜTÜKCÜ, MECLİS TOPLANTISINDA 9.5 YILINI DEĞERLENDİRDİ

“KONYA, YENİ SANAYİ HAVZASINA LİDERLİK ETMELİ”

KONYA İL VE İLÇELERİ ODA-BORSA MECLİS ÜYELERİ İSTİŞARE TOPLANTISI,
TOBB BAŞKANI HİSARCIKLIOĞLU’NUN KATILIMI İLE YAPILDI

KONYA İHRACATTA YENİ BİR REKOR KIRDI

KONYA SANAYİSİNE YETİŞMİŞ İNSAN KAYNAĞI DESTEĞİ

KONYA, ÜRETİM KAPASİTESİ ÇEŞİTLİLİĞİNDE 6. SIRADA YER ALDI

KONYA'DAKİ OSB'LERE OSBÜKBULUT TANITILDI



KSO Başkanı Kütükcü, meclis toplantısında 9.5 yılını değerlendirdi

KONYA SANAYİ ODASI (KSO), 2018-2022 YILLARINI KAPSAYAN 12. DÖNEMİN SON MECLİS TOPLANTISINI GERÇEKLEŞTİRDİ. MECLİS TOPLANTISINDA SÖZ ALAN KSO BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, BAŞKANLIK GÖREVİNİ YÜRÜTTÜĞÜ 2013 YILINDAN BU YANA YAPTIKLARI ÇALIŞMALAR, YATIRIMLAR VE PROJELER İLE İLGİLİ BİLGİLER VERDİ, KONYA SANAYİSİNİN BU DÖNEMDEKİ GELİŞİMİNİ DEĞERLENDİRDİ. KÜTÜKCÜ, ELDE EDİLEN BAŞARILARDA KSO MECLİS ÜYELERİNİN ÇOK BÜYÜK KATKISI VE EMEĞİ OLDUĞUNU VURGULADI.



Memiş Kütükcü
Konya Sanayi Odası Başkanı

Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil'in başkanlığında yapılan toplantıda Konya sanayisinin çok önemli mesafeler kat ettiğini, KSO meclisinin de bu dönemde şehrin sanayileşmesine, ticari hayatına önemli katkılarda bulunduğunu kaydeden Kütükcü, "Son 10 yılda, ihracatımız 1,3 milyar dolardan 3 milyar dolara, kilogram başına ihracat değerimiz 1,51 dolardan 2,27 dolara ulaştı. İhracatçı firma sayımızı 1406'dan 3 binin üzerine çıkıttı. Oda olarak yaptığımız farkındalık çalışmaları ve lobi faaliyetleri ile

şehrimizdeki Ar-Ge ve tasarım merkezi sayısını 1'den 23'e çıkardık. Şehrimizin ürettiği katma değeri artırmak bölgesel inovasyon merkezi olarak kurulan Innopark'ımızı teknoloji geliştirme bölgesi ilan ettirdik. Tüm bunların da katkısıyla, Konya'mız düşük ve orta-düşük teknoloji üretiminden uzaklaşarak, yüzde 24 olan Türkiye ortalamasının yaklaşık iki katı yüzde 46 ile orta-yüksek teknolojiye odaklanan, yüksek teknolojiye hedefleyen bir sanayi yapısına kavuştu" dedi.

"HEP İLERİYE YÖNELİK VİZYON İLE ÇALIŞTIK"

Konya Sanayi Odası olarak, her zaman ileriye yönelik vizyon ile çalıştıklarını vurgulayan Başkan Kütükcü, "Gerek Konya Sanayi Odası olarak bizzat yaptığımız çalışmalarla, gerekse diğer kurum ve kuruluşlarımızla yürüttüğümüz ortak çalışmalarla Konya'mıza yeni stratejik yatırımlar, yeni sanayi alanları kazandırdık. Geriye dönüp baktığımda Konya sanayisinin de, Konya Sanayi Odası'nın da hep ileriye doğru bakan bir vizyonla yoluna devam ettiğini iftiharla ifade edebilirim"

şeklinde konuştu.

INNOPARK TGB, TÜRKİYE'YE ÖRNEK OLDU

Meclis üyelerine 9.5 yıllık hizmet süresi boyunca yaptığı çalışmalarını anlatan bir de sunum yapan KSO Başkanı Memiş Kütükcü, sanayiciler ile sürekli iletişim halinde olduklarını, 24 meslek komitesindeki sanayicilerle sektörlerin sorunlarına birlikte çözüm ürettiklerini söyledi. En önemli çalışmalarından birinin Innopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi olduğunu ve Innopark'ın Türkiye'ye örnek olduğunu dile getiren Kütükcü, "Innopark'ı 2015 yılının Haziran ayında Bakanlar Kurulu kararı ile Teknoloji Geliştirme Bölgesi ilan ettirerek daha sürdürülebilir bir yapıya kavuşturduk. Şu anda Innopark'ta 74 firmamız ile yüzde 98 doluluk oranına ulaştık. Bu firmalarımızın cirosu 225 milyon TL'yi, ihracatları da bir milyon 300 bin dolara aştı. Burada 34'ü uluslararası olmak üzere 118 adet patent başvurusunda bulunduk. Firmalarımız tarafından 186 ürün geliştirildi. Ek blokların devreye girmesiyle birlikte

hizmet kalitemizi ve kapasitemizi artırdık. Innopark, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri 2020 Yılı Performans Endeksi'nde; Türkiye'de En İyi Gelişme Gösteren TGB'ler arasında Türkiye birincisi, En İyi Kuluçka Faaliyetinde bulunan TGB'ler arasında Türkiye birincisi, Erken Aşama TGB'ler kategorisinde Türkiye üçüncüsü olarak üç ödül birden aldı" diye konuştu.

"MESLEKİ EĞİTİM BİZİM SORUNUMUZ DEDİK, KALICI ÇÖZÜMLER ÜRETMEYE ÇALIŞTIK"

En önemli çalışma başlıklarından birinin de mesleki eğitim olduğunu ve bu alanda birçok çalışma yaptıklarını anlatan Kütükcü, "Konya Sanayi Odası olarak bu dönemde nitelikli eleman sorununun önüne geçmek için mesleki eğitimi özendirme amacıyla birçok çalışma yaptık, proje hayata geçirdik. 8.sınıf öğrencilerine fabrika gezileri planladık ve meslekleri yerinde görmeleri için fırsatlar oluşturduk. 'Geleceğimi Seviyorum, Mesleğimi Seçiyorum' temalı kitabı 35 bin 8. Sınıf öğrencisine dağıttık. Milli Eğitim Müdürlüğümüz ile üniversitemiz ile çeşitli protokoller imzaladık, projeler hayata geçirdik. Odamız bünyesinde Konya Sanayi Odası Mesleki Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri A.Ş.'yi (AHİTÜRK) kurduk ve çalışanlarımızın mesleki yeterlilik belgelerini verdik. Üniversitelerimizle, sektörlerimizin ihtiyacına yönelik nitelikli insan kaynağını yetiştirmek amacıyla çok sayıda protokol imzaladık" ifadelerini kullandı.

KONYA OSB, MESLEKİ EĞİTİM KAMPÜSÜ HALİNE GELDİ

Konya Organize Sanayi Bölgesi'nin de eğitim alanında yapılan yatırımlar ile bir eğitim kampüsü haline geldiği bilgisini paylaşan Kütükcü, Konya OSB içerisinde yer alan Mehmet Tuza Pakpen Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin, Konya sanayisinin ihtiyaç duyduğu, aranan insan kaynağını yetiştirdiğini söyledi. 440 öğrencinin eğitim gördüğü lisede, bu zamana kadar 752 öğrencinin mezun olduğunu aktaran Kütükcü, bölgedeki diğer eğitim yatırımları ile ilgili şunları söyledi: "Bölgemize 1500 öğren-

ci kapasiteli, iş dünyamızın ihtiyacı ile örtüşen niteliklere sahip insan kaynağı yetiştirilecek bir mesleki eğitim merkezi inşa ettik. Bunun yanında Necmettin Erbakan Üniversitemiz ile birlikte bir teknik bilimler meslek yüksekokulu kurduk. Bu öğrencilerimiz için OSB'miz içerisine bir atölye ve laboratuvarları olan eğitim binası inşa edeceğiz."

"KONYA'YI SAVUNMA SANAYİNDE MARKA ŞEHİR YAPIYORUZ"

Göreve geldikleri andan itibaren savunma sanayine yönelik özel bir çalışma planı oluşturduklarını söyleyen Kütükcü, en büyük hayalleri olan, şehre bir ana sanayi yatırımı kazandırma hayallerini Aselsan Konya Silah Sistemleri Fabrikası ile gerçeğe dönüştürdüklerini kaydetti.

Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi'ne yeni teknolojik yatırımların kazandırılması için çalıştıklarını ifade eden Kütükcü, "Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi'ne Aselsan Konya ve TR-Test yatırımları sonrasında yapılabilecek yatırımlar için çalışmalar yürüttük. Bu kapsamda gerçekleştirilecek planlanan TÜBİTAK yatırımı için, farklı iş modelleri üzerine çalışmalar yaptık. Bunun yanında Oda olarak başlattığımız Konya Savunma Sanayi Tedarikçi Buluşmalarımızın geçen yıl 6'sını gerçekleştirdik. Bu yıl 7'si gerçekleştirilecek. Konya'mıza iki ana yüklenici firma kazandırılmasına katkı sağladık. Sanayicilerimiz ile birlikte ana yüklenici firmalara iş gezileri düzenledik. YETEN ve EYDEP projelerinde etkin bir şekilde çalıştık. Savunma sanayi sektöründeki tecrübeleri başta medikal olmak üzere, diğer sektörler de aktarabilmek için BÜSAT Kümeleneceğimizi kurduk. Burada savunma ve havacılık başta olmak üzere, medikal, yazılım, otomotiv, döküm sektörlerinin temsilcileri yer alıyor" dedi.

KÜTÜKCÜ'DEN MECLİS ÜYELERİNE TEŞEKKÜR

Konuşmasını meclis üyeleri ve yönetim kurulu üyelerine teşekkür ederek sonlandıran Kütükcü, şunları söyledi: "Konya Sanayi Odası'nda, birlikte alın teri, akıl teri döktüğümüz yönetim kurulu üyesi arkadaşlarıma, meclisimize ve

meslek komitesi üyelerimize verdikleri tüm desteklerden ve bize duydukları güvenden dolayı çok teşekkür ediyorum, şükranlarımı sunuyorum. Ayrıca büyük bir özveriyle çalışan, profesyonel çalışan arkadaşlarımla her birine ayrı ayrı yürekten teşekkür ediyorum."

Kütükcü, konuşmasının ardından Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil ile birlikte, meclis üyelerine plaket takdim etti.



Abdurrahman Vasif İnan



Ahmet Küçükbacak



Ahmet Salih Sürücü



Ahmet Şekeroğlu



Ali Buğra Temizci



Celalettin Kanat



Fatih Olgun



Hüsamettin Sönmez



Hüseyin Keleş



İbrahim Bozkurt Çağlayan



İbrahim Özen



Kazım Öztürk



Kemal Özarpa



Levent Çalık



Mehmet Ali Acar



Mehmet Şahin



Mehmet Zaid Çatlı



Memiş Kütükcü



Mevlüt Müsevitoğlu



Muhammed Selman Eryılmaz



Mustafa Karakuş



Mustafa Veli Tekelioğlu



Necip Çimen



Ömer Çeçen



Ömer Faruk İyibildiren



Ömer Saylık



Sevda Kayhan Yılmaz



Şaban Okdut



Tahir Büyükhelvacıgil



Veli Özbuğday



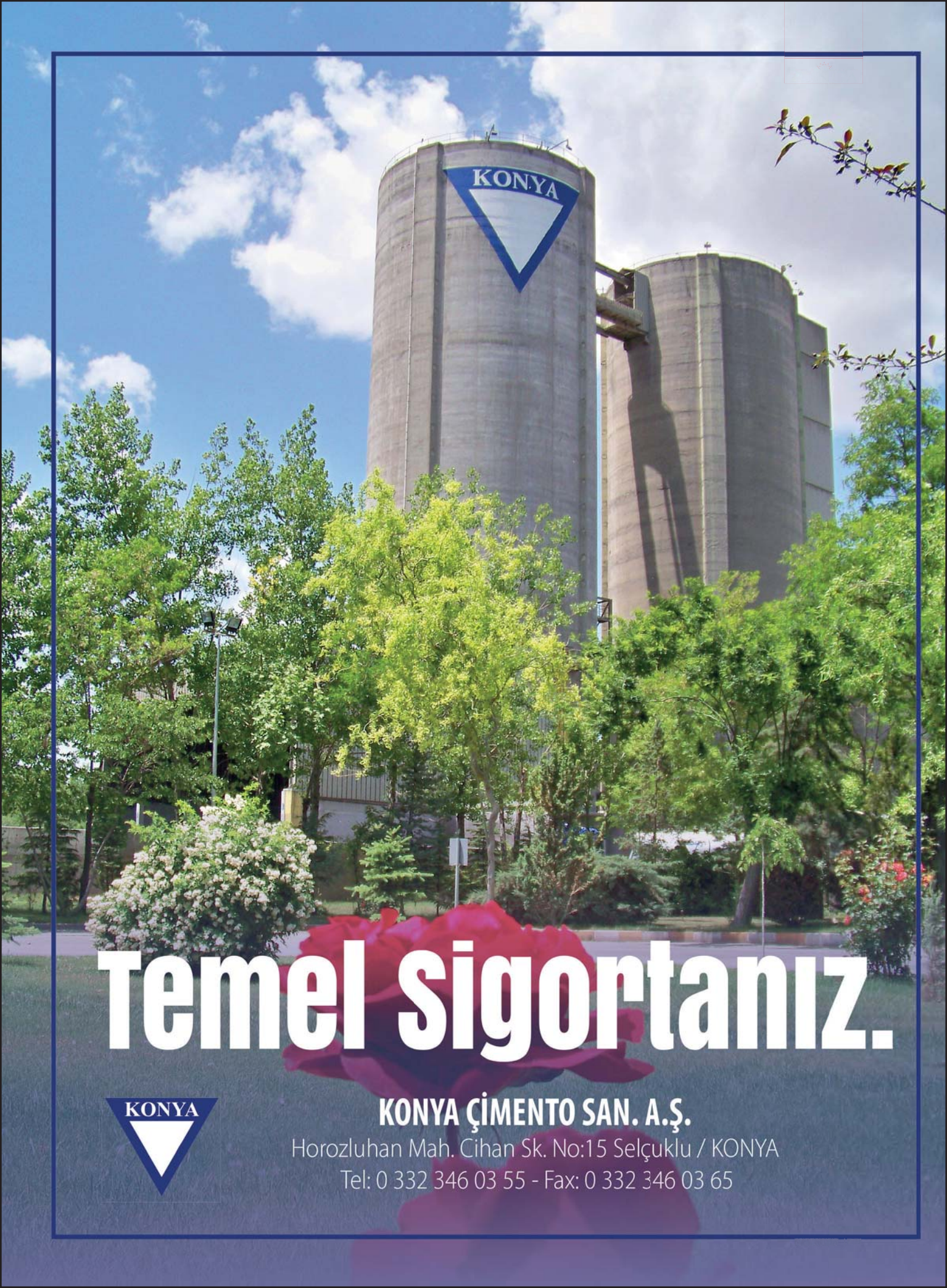
Veysel Yaman



Yusuf Küçükhemek



Ziya Koçak



Temel sigortanız.



KONYA ÇİMENTO SAN. A.Ş.

Horozluhan Mah. Cihan Sk. No:15 Selçuklu / KONYA

Tel: 0 332 346 03 55 - Fax: 0 332 346 03 65



“Konya, yeni sanayi havzasına liderlik etmeli”

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) BAŞKANI M. RİFAT HİSARCIKLIOĞLU, KONYA SANAYİ ODASI'NI ZİYARET ETTİ. KONYA SANAYİ ODASI BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ İLE GÖRÜŞEN BAŞKAN HİSARCIKLIOĞLU, TÜRKİYE'NİN KONYA MERKEZLİ YENİ BİR SANAYİ HAVZASINA İHTİYACI OLDUĞUNU SÖYLEDİ.

TOBBA Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ziyaretinde konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Küçük, Konya sanayisi ile ilgili bilgi verdi. Konya Sanayi Odası olarak bir üretim ve ihracat şehri haline gelen Konya'nın

sanayi üretimini geliştirmek için önemli çalışmalar yaptıklarını söyleyen Küçük, Innopark Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi'nin bu yatırımlardan birisi olduğunu ve Innopark'ın Konya'nın teknoloji gelişiminde kaldıraç etkisi gösterdiğini

vurguladı.

Küçük, yüzde 80 oranında düşük teknolojiye çıkan Konya'nın, orta-yüksek teknolojiye odaklanan ve yüksek teknolojiye hedefleyen bir sanayi şehri haline geldiğini kaydederek, TOBB Baş-



kanı Hisarcıklioğlu'na Konya sanayisine verdikleri desteklerden ve ziyaretlerinden dolayı teşekkür etti.

HİSARCIKLIOĞLU, ÇALIŞMALARINDAN DOLAYI KSO'YU TEBRİK ETTİ

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu ise, Konya Sanayi Odası'nın Türk sanayisine ve Konya'ya önemli hizmetlerde bulunduğunu, özellikle pandemi döneminde yaptığı çalışmaların her türlü takdirin üzerinde olduğunu söyledi. Konya'nın gelişmiş bir sanayiye sahip olduğunu ifade eden Hisarcıklioğlu, "Türk sanayisi Marmara Havzası'na sıkışmış durumda. Bizim Marmara Havzası'nın dışında yeni sanayi havzalarına ihtiyacımız var. Konya merkezli yeni bir sanayi havzası oluşturulması lazım. Konya, bu yeni sanayi havzasına liderlik etmeli" şeklinde konuştu.

Hisarcıklioğlu, Konya Sanayi Odası'nın düzenlediği 6. OSEG (Uluslararası Otomotiv Sektörünün Geleceği) Kon-

feransına da değinerek, "Konya Sanayi Odamızı tebrik ediyorum. OSEG konferansı Konya Sanayi Odamızın vizyonunu gösteren çok önemli bir iş" dedi.

Hisarcıklioğlu ziyaretin ardından Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyeleri ve çalışanları ile hatıra fotoğrafı çekti.





KONYA İL VE İLÇELERİ ODA - BORSA MECLİS ÜYELERİ İSTİŞARE TOPLANTISI

27 Eylül 2022



Konya İl ve İlçeleri Oda-Borsa Meclis Üyeleri İstişare Toplantısı, TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu'nun katılımı ile yapıldı

KONYA SANAYİ ODASI, KONYA TİCARET ODASI VE KONYA TİCARET BORSASI EV SAHİPLİĞİNDE YAPILAN "KONYA İL VE İLÇELERİ ODA-BORSA MECLİS ÜYELERİ İSTİŞARE TOPLANTISI", TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) BAŞKANI M. RIFAT HİSARCİKLIOĞLU'NUN KATILIMI İLE GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik ile ilçe oda-borsa başkanları, meclis başkanları ve meclis üyelerinin yoğun katılımıyla yapılan toplantıda meclis üyelerinin sorun ve çözüm önerilerini dinleyen Hisarcıklioğlu, görevlerinin iş dünyasının taleplerini icra makamlarına iletmek olduğunu söyledi.

HİSARCİKLIOĞLU'NDAN KONYA ODA VE BORSALARINA TEŞEKKÜR

Hisarcıklioğlu müşterek toplantıda yaptığı konuşmada, pandemi döneminde de, oda ve borsa başkanları ile

birlikte çalışarak, üyelere yönelik pek çok desteğin çıkmasını sağladıklarını ifade etti. Daha yapılması gereken çok iş bulunduğunu ve sıkıntıların tam anlamı ile bitmediğini belirten TOBB Başkanı, "Bunları da takip ediyor ve dile getiriyoruz" dedi.

Hisarcıklioğlu, hem Memiş Kütükcü, hem Selçuk Öztürk hem de Hüseyin Çevik Başkanın tecrübe ve bilgi birikiminden Ankara'da istifade ettiğini belirterek, üç başkanın da üyelerinin sıkıntılarını beklentilerini en hızlı şekilde kendisine ve icra makamlarına ilettiklerini söyledi. TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu akredite olarak üyelerine beş yıldızlı hizmet veren Konya'daki oda-borsalara bu vizyonları ve çalışmalarını için de teşekkür etti.



M. Rifat Hisarcıklioğlu
TOBB Başkanı



Memiş Kütükcü
Konya Sanayi Odası Başkanı

KONYA'YA 9 OKUL MÜJDESİ

Konya için 9 yeni okul müjdesi veren TOBB Başkanı şunları söyledi: "Konya'da güzel bir işe daha başlıyoruz. Biliyorsunuz, TOBB olarak burada, Başkanlarımızın girişimi sonucunda, bir Hukuk Fakültesi yapmıştık. Şimdi de Konya'daki tüm Oda-Borsa başkanlarımızın talebiyle, TOBB Yönetim Kurulunda yeni bir karar aldık. Akşehir, Beyşehir, Cihanbeyli, Çumra, Doğanhisar, Ereğli, Ilgın, Karapınar ve Seydişehir ilçelerinde birer okul olmak üzere, Konya'da tam 9 okul daha yapacağız. Konya'mıza hayırlı ve uğurlu olsun."

KONYA, LİDER SANAYİ ŞEHİRLERİ ARASINDA

Toplantıda konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya'nın sanayileşme serüvenine dikkat çekerek, şehrin son 10 yılda ciddi bir makas değiştirdiğini söyledi. Konya'nın Türkiye'nin en güçlü sanayi üretim merkezlerinden biri haline geldiğini ifade eden Kütükcü, "26 ana sektör ve 80'in üzerinde alt sektörde güçlü sanayi alt yapıyla Türkiye'nin lider şehirleri arasındayız. Konya'mız bugün makine ve savunma sanayi ihracatında 4. sırada, otomotiv endüstrisi ihracatında 7.sırada yer alıyor. Türkiye'nin en fazla dış ticaret fazlası veren şehirler arasındayız. Yine marka, faydalı model, patent ve tasarımda da lider şehirler arasındayız. 2021 yılı verilerine göre; faydalı modelde Tür-



kiye'de 5., marka tescilinde 6., tasarım başvurusunda 7., patenti 9. sıradayız. Yani üretiyoruz, ticaret yapıyoruz, marka değerimizi de her geçen gün artırıyoruz" diye konuştu.

TÜRKİYE EKONOMİSİ BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ise her türlü zorlukta birlik ve beraberlik içinde hareket ettiklerini vurgulayarak, şunları söyledi: "Türkiye ekonomisi her şeye rağmen, her türlü zorluğa göğüs gererek büyümeye devam ediyor. Bunda Türk özel sektörünün büyük payı bulunmaktadır. Özel sektörümüzün yaşadığı her türlü sorunu çok hızlı bir şekilde ekonomi yönetimine iletmeniz ve çok büyük bir oranda çözüm üretilmesi özel sektörümüzün durmadan yolunda devam etmesini sağlamaktadır."

"ÜLKEMİZ GIDA KRİZİ YAŞAMAMIŞTIR"

Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik de toplantının önemine işaret ederek, "Gayretlerinize sektörlerimizin üretimini sürdürmüş, ülkemiz gıda krizi yaşamamıştır. Bu başarı; devletimizin, üretimden, istihdamdan, yatırımdan yana tavır alan üreticilerimizin, özel sektörününüdür. Sektörümüzün önünün açacak, ülkemizi tarımsal üretim ve ticaretinde ileriye taşıyacak sorunlarımız elbette bitmedi. Bunları da devamlı dile getiriyor, çözüm sağlamak için uğraşıyoruz" şeklinde konuştu.

Konuşmaların ardından Konya iş dünyası sorunlarını ve taleplerini TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu'na ileterek destek istedi.

KONYA İL VE İLÇELERİ ODA - BORSA MECLİS ÜYELERİ İSTİŞARE TOPLANTISI

27 Eylül 2022





Memiş Kütükcü
Konya Sanayi Odası Başkanı
Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Başkanı

KONYA, BU YILIN OCAK-EYLÜL DÖNEMİNDE İHRACATINI YÜZDE 11 ARTIRARAK, 2 MİLYAR 429 MİLYON DOLARI AŞKIN İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİ. İHRACAT RAKAMLARINI DEĞERLENDİREN KSO BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, KONYA'NIN DÖNEMSEL BAZDA TARİHİNİN EN YÜKSEK İHRACATINI GERÇEKLEŞTİRDİĞİNİ SÖYLEYEREK, TÜM SANAYİCİLERİ VE ÇALIŞANLARINI TEBRİK ETTİ.

Konya ihracatta yeni bir rekor kırdı

Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından açıklanan Eylül ayı ihracat rakamlarını değerlendirdi. Konya'nın Ocak-Eylül döneminde ihracatını yüzde 11 artırarak, tarihin en yüksek ihracatını gerçekleştirdiğini söyleyen Kütükcü, "Konyalı sanayicilerimiz, ihracatta yakaladığı yükseliş ivmesini sürdürüyor. Sanayicilerimiz, ihracatlarını Eylül ayında yüzde 15,5, Ocak-Eylül döneminde ise yüzde 11 artırdı. Böylece bu yılın Ocak-Eylül dönemini kapsayan ilk 9 ayda 2 milyar 429 milyon 126 bin dolar ihracat gerçekleştirdik. Şehrimiz bu rakamla, dönemsel bazda tarihinin en yüksek 9 aylık ihracat rakamına ulaşmış oldu. Tüm sanayicilerimizi ve çalışanlarını tebrik ediyorum" dedi.

MAKİNE VE OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ İHRACATTA LİDER SEKTÖRLER OLDU

Başkan Kütükcü, şehrin ihracatına en fazla katkısı veren sektörlerin başında makine ve aksamları ile otomotiv sektörünün geldiğini söyledi. Kütükcü, Konya'nın en fazla ihracat yaptığı sektörlerle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Şehrimizin ihracatının ilk sırasında 581 milyon 928 bin dolar ile makine ve aksamları sektörü yer alırken, ikinci sırada 527 milyon 285 bin dolar ile otomotiv endüstrisi, üçüncü sırada 216 milyon 419 bin dolar ile demir ve demir dışı metaller sektörü, dördüncü sırada 200 milyon 39 bin dolar ile hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörü yer aldı."

KSO, KONYA'NIN DIŞ TİCARETİNE DESTEK OLUYOR

Konya Sanayi Odası olarak, şehrin

dış ticaretinin artması, yeni pazarlar oluşması için çalışmalarına aralıksız devam ettiklerini dile getiren Başkan Kütükcü, "Oda olarak, şehrimizin dış ticaret hacminin artması için çeşitli çalışmalar yapıyoruz. Bu kapsamda düzenlediğimiz organizasyonlarla sanayicilerimizin yurt içi ve yurt dışı fuar organizasyonlarına katılmalarını, buralarda ikili iş görüşmeleri (B2B) yapmalarını sağlıyoruz. Son olarak Almanya'da düzenlenen Automechanika 2022 Fuarı'na sanayicilerimizin katılımını sağladık, burada da çok verimli görüşmeler yapıldı. Yine 26-27 Eylül tarihlerinde gerçekleştirdiğimiz 6. Uluslararası Otomotiv Sektörünün Geleceği (OSEG) Konferansımızda da, sanayicilerimiz 9 ülkeden gelen 14 firma temsilcisi ile 322 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Önümüzdeki dönemlerde bu ikili görüşmelerinin de ticaretimize olumlu yansıtacağına inanıyoruz" şeklinde konuştu.



Konya sanayisine yetişmiş insan kaynağı desteği

KONYA SANAYİ ODASI (KSO), SELÇUK ÜNİVERSİTESİ (SÜ) VE HUKUKİ ARAŞTIRMALAR DERNEĞİ (HUDER) İLE İKİ AYRI İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALADI.

KSO, SÜ ve HUDER tarafından imzalanan ilk protokolle sanayi işletmelerine insan kaynağı yöneticisi yetiştirmek hedeflenirken, KSO ve SÜ ile imzalanan ikinci protokolle teknoloji fakültesinde okuyan öğrenciler 7+1 modeli ile sanayi işletmelerinde yetişerek üretime daha fazla katılacaklar.

Protokoller Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Selçuk Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Metin Aksoy ve HUDER Konya Şube Başkanı Av. Mustafa Acar tarafından imzalandı.

SANAYİ TESİSLERİNE İK YÖNETİCİSİ YETİŞTİRİLECEK

İmza töreninde konuşan KSO Başkanı Memiş Kütükcü, eğitimin her zaman öncelikli çalışma başlıklarından biri olduğunu, bu alanda çeşitli kurumlar ile ortak işbirlikleri yaparak birçok sektöre nitelikli insan kaynağı kazandırdıklarını söyledi.

Konya Sanayi Odası, Selçuk Üniversitesi ve Hukuki Araştırmalar Derneği ile imzalanan 'Eğitim İşbirliği Protokolü' ile sanayi tesislerinin insan kaynakları yöneticisi ihtiyacının karşılanacağını vur-

gulayan Kütükcü, "İlk protokolümüz ile HUDER tarafından belirlenecek kursiyerlere, Selçuk Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi tarafından İnsan Kaynakları Yönetimi Eğitimi verilecek. Bu eğitimi alan kursiyerlerimizin, sanayi tesislerimizde insan kaynağı yöneticisi olarak istihdam edilmelerini hedefliyoruz" dedi.

MÜHENDİS ADAYLARI ÜRETİMİ VE SANAYİYİ YAKINDAN TANIYACAK

İmzaları atılan 'İntörn Mühendislik ile Konya Sanayisine Uygun Mühendis Yetiştirilmesi' protokolü ile de mühendis adaylarının sanayiye daha yakından tanıyacaklarını ve mezun olduklarında iş hayatına atılmalarının daha kolay olacağını söyleyen Kütükcü, şöyle devam etti: "Selçuk Üniversitesi Teknoloji Fakültesinde eğitim gören intörn mühendisler sanayi işletmelerimizde staj yapacaklar. Makineleri, üretimi yakından tanıyacaklar. Böylece okulda gördükleri teorik dersleri sanayi işletmelerimizde pratiğe dönüştürecek ve kendilerini burada daha fazla geliştirecekler. İntörn mühendislerimiz, üretimin içinde yer aldıkları için mezun olduklarında iş

hayatına atılmaları daha kolay olacak. Bu proje hem mühendis adaylarımız için hem de sanayi işletmelerimiz için gerçekten çok önemli bir fırsat olacak. 7+1 modeli ile uygulanacak olan bu projede öğrenciler, son yıllarını işletmelerimizde geçirecek."

PROTOKOL, DAHA KALİTELİ MÜHENDİSLER YETİŞMESİNE KATKI SAĞLAYACAK

Daha sonra konuşan Selçuk Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Metin Aksoy da, Selçuk Üniversitesi'nin Konya'nın eğitim noktasında önemli bir merkezi olduğunu söyledi. Protokollerin daha kaliteli mühendislerin yetişmesine katkı sunacağını ifade eden Aksoy, "Üniversite olarak, yerli ve milli teknoloji noktasında her türlü çalışmaya öncü olma düsturu ile hareket ediyoruz. Bu kapsamda yapacağımız protokoller teknoloji fakültemiz aracılığı ile geleceğin mühendislerini yetiştirirken, daha uzman ve daha kaliteli mühendislerin yetişmesine de katkı sağlayacak. Bu anlamda çok anlamlı. Diğer taraftan da topluma hizmet noktasında HUDER ile birlikte üniversite-sanayi ve STK ayağının da buluşması noktasında çok kıymetli bir iş birliği protokolü imzalıyoruz. Bu alanda yapılacak çalışmaları önemsiyoruz. İnşallah hayırlı olur" ifadelerini kullandı.

İŞ DAVALARINDA AZALMA OLACAK

HUDER Konya Şube Başkanı Mustafa Acar da, nitelikli insan kaynakları yöneticileri sayesinde iş davalarında azalma olacağını söyledi. Acar, "Nitelikli insan kaynakları yöneticilerinin yetiştirilmesi için bu kursların sertifikalı olarak yapılmasına karar verdik. Bu konuda ortak iş birliği yapıyoruz. Bunun neticesinde sanayicilerimiz nitelikli insan kaynakları yöneticisine kavuşacak. Hem evraklarını daha düzgün ve nitelikli tutacaklar, hem çağın gereklerine ayak uyduracaklar hem de iş davalarında nispeten bir azalma olacak" şeklinde konuştu.

Konuşmaların ardından protokollerin imzaları atıldı.

Konya, üretim kapasitesi çeşitliliğinde 6. sırada yer aldı

Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Memiş Kütükcü, Konya'nın geniş ürün yelpazesi ve kalitesi ile hem yurt içinde hem de ihracat pazarlarında kendisini kanıtlayan bir sanayi alt yapısına kavuştuğunun altını çizerek, Konyalı sanayicileri tebrik etti.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sanayi Veritabanı'na kayıtlı toplam 3 bin 926 ürün içerisinde illerin ürettiği ürün sayıları belirlendi. İllerin ürettikleri ürünlerin çeşitliliğinin göstergesi olan analiz sonucunda Konya; İstanbul, İzmir, Ankara, Kocaeli ve Bursa'nın ardından Türkiye'de 6'ncı sırada yer aldı. Konya, ayrıca 166 ürünün üretiminde birinci, 169 ürünün üretiminde ikinci, 154 ürünün üretiminde ise üçüncü sırada yer aldı.

KONYA'NIN ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ ÖNEMLİ BİR AVANTAJ

Çalışma ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Memiş Kütükcü, "Konya, nitelikli sanayi üretim alt yapısı ve ürün çeşitliliği ile Türk sanayisinin önde gelen şehirleri arasında yer alıyor. Konyalı sanayicilerimizin ve çalışanlarımızın ürettiği ürünler, hem yurt

KONYA, SANAYİDE ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ BAKIMINDAN BİN 542 FARKLI ÜRÜN ÜRETEBİLME KAPASİTESİ İLE TÜRKİYE'DE 6'NCI SIRADA YER ALDI.

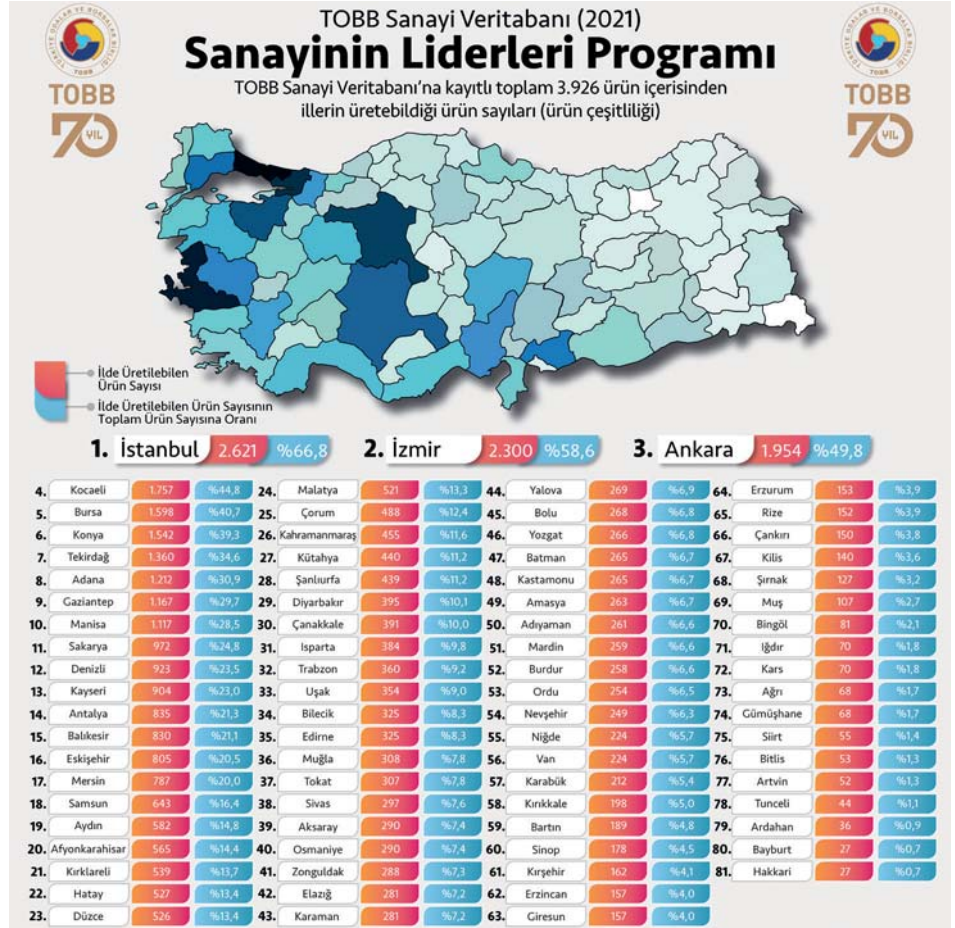
içinde hem de yurt dışında kalitesini ispat etmiş, tercih edilen ürünler haline gelmiştir. TOBB Sanayi Veritabanı'na kayıtlı toplam 3 bin 926 üründen bin 542'sini üretebilme kapasitesine sahip olan Konya'mızın ürün çeşitliliği bakımından ülkemizde 6. sırada yer alması da son derece önemli bir gelişme. Şehrimizin ürün desenindeki bu çeşitlilik çok önemli bir avantaj. Konya'mızın sanayi üretiminin gelişmesine katkı veren tüm sanayicilerimizi ve çalışanlarını kutluyorum" şeklinde konuştu.

İllerin ürettiği ürün çeşitliliğinin belirlendiği çalışmaya göre; 2 bin 621 farklı ürün üretebilme kapasitesiyle İstanbul birinci olurken, 2 bin 300 farklı



Memiş Kütükcü
Konya Sanayi Odası Başkanı

ürün üretebilme kapasitesiyle İzmir ikinci, bin 954 farklı ürün üretebilme kapasitesiyle Ankara üçüncü, bin 757 farklı ürün üretebilme kapasitesiyle Kocaeli dördüncü, bin 598 farklı ürün üretebilme kapasitesiyle Bursa beşinci, bin 542 farklı ürün üretebilme kapasitesi ile Konya altıncı sırada yer aldı. Konya'yı; Tekirdağ, Adana, Gaziantep ve Manisa takip etti.





Konya'daki OSB'lere OSBÜKbulut tanıtıldı



Memiş Kütükcü
Konya Sanayi Odası Başkanı
OSBÜK Başkanı

Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde, Konya'daki OSB'lerin ve işletme temsilcilerinin katılımıyla yapılan toplantının açılışında konuşan Konya Sanayi Odası ve OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, OSB'leri ve OSB sanayicilerini OSBÜKbulut'u kullanmaya davet etti. Kütükcü, yüzde 100 yerli ve milli olan OSBÜKbulut ile OSB'lerin dijitalleşmesine destek olduklarını, OSB'leri veri güvenliği ve yedekleme noktasında büyük mali yüklerden kurtardıklarını vurguladı.

OSBÜKbulut'un Türkiye'nin 81 ilindeki 377 organize sanayi bölgesi ve bu OSB'lerdeki 67 bin işletme tarafından yedekleme ve veri güvenliği için kullanılabileceğini söyleyen Kütükcü, "Gelişen teknolojilerle birlikte tedarik, üretim, dağıtım ve bakım süreçlerinin tamamı bilgi sistemleri aracılığı ile takip edilmeye başlandı. Bunun sonucunda üretilen verilerin ve bilgilerin anlaşılabilirliği ve karar mekanizmaları içerisinde kullanılması için güvenli ortamlarda saklanması çok önemli bir hal aldı. Tüm bu süreçler, artık milyonlarca ifade edilen

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ ÜST KURULUŞU (OSBÜK) TARAFINDAN, TÜRKİYE'DEKİ TÜM OSB'LERİN VE OSB'LERDEKİ SANAYİ İŞLETMELERİNİN VERİLERİNİ GÜVENLİ BİR ŞEKİLDE YEDEKLEYİP KULLANABİLMELERİ AMACIYLA HAYATA GEÇİRİLEN OSBÜKBULUT PROJESİ, KONYA'DAKİ OSB'LERE TANITILDI.

ciddi yatırımlar gerektiriyor. Bu yatırımları yapmakla da bitmiyor, buna donanım yatırımlarının güncellenmesi, bakım ve işletme maliyetleri de ekleniyor. OSBÜK olarak, OSB müdürlüklerimizi ve katılımcı sanayicilerimizi bu ağır maliyetlerden kurtarmak için OSBÜKbulut Projesini hayata geçirdik" dedi.

OSB'LERİN DİJİTALLEŞMESİNE YÜZDE 100 YERLİ VE MİLLİ DESTEK

NetDataSoft ile birlikte alt yapısı oluşturulan OSBÜKbulut teknolojisinin işletmelere ve OSB'lere avantajlarını da anlatan Kütükcü, Konya'daki OSB'leri ve bölge sanayicilerini OSBÜKbulut'u kullanmaya davet ederek şöyle devam etti: "Yüzde 100 yerli ve milli olan OSBÜKbulut, OSB'lerimizin dijitalleşme süreçlerine önemli katkı sunacak. OSB bölge müdürlüklerimiz ve katılımcı sanayicilerimiz, OSBÜKbulut ile verilerini daha güvenli ortamda, Kişisel Verileri Koruma Kanunu gerekliliklerine uygun biçimde yedekleyebilecekler. İş süreçlerini dijital ortama aktarabilecekler ve bu verilerine dünyanın her yerinden 7 gün 24 saat ulaşabilecekler. Kurumsal sunucu ihtiyaçlarını çok daha düşük maliyetlerle karşılayabilecek, işletme ve bakım maliyetlerinden ciddi tasarruflar sağlayabilecekler. İhtiyaç duy-

dukları başta muhasebe uygulamaları olmak üzere birçok uygulamayı düşük maliyetle OSBÜKbulut üzerinden kullanabilecekler."

OSBÜKBULUT İLE VİRÜSLERİ HAYATINIZDAN ÇIKARIN

Başkan Kütükcü'nün konuşmasının ardından NetDataSoft Genel Müdürü Yusuf Tulgar da, OSBÜKbulut'un teknik alt yapısına yönelik bilgilendirme sunumu gerçekleştirdi.

Verinin petrol kadar kıymetli bir ürün olduğunu, kişilerin kendileri için önemli olmayan verilerin yurt dışında işlenerek, tekrardan yüksek fiyatlar ile satılabileceğini belirten Tulgar, tüm çalışmaların Türkiye'nin verisini Türkiye'de tutmak için yapıldığını söyledi. Tulgar, OSBÜKbulut'a dünyanın hiçbir virüsünün zarar veremediğini ifade ederek, "Hayatınızdan virüsü çıkarmış oluyorsunuz. 7/24 buradan faydalanabiliyorsunuz. OSBÜKbulut ile yedekleme hizmetleri, bulutdrive, sunucu altyapısı, mail hosting, bulut ERP, antivirüs ve firewall güvenlik cihazları gibi hizmetlerden yararlanabiliyorsunuz. Dosyalarınız minimum iki farklı yerde yedekleniyor" şeklinde konuştu.

OSBÜKbulut tanıtım toplantısı soru-cevaplar ile devam etti.

GYNTM
“ Emlak Denizinde Güven Limanı ”[®]

**Alıcı ve Satıcı
Arasında Güven Köprüsü**

**Konya merkezde
15 Yıllık Tecrübe ve 200'den Fazla
Çözüm Ortağımız ile Yanınızdayız.**

www.GynEmlak.com

www.GynEmlak.net

ahmetgayan@gmail.com

www.GayanEmlak.com

www.GayanEmlak.net

Ş G Y NTM

“Emlak Denizinde Güven Limanı”[®]

Konya-Aksaray Yolu : Tömek, Zivecik (Ortakonak) , Çengilti, Acıdort, Zencirli, Divanlar, Akbaş..

Konya-Ankara Yolu : Kayacık, Aşağı/Yukarı Pınarbaşı, Sarıcalar, Karaömerler, Eğribayat, Yazıbelen (Tutup), Güvenç, Kale..

Konya-Afyon Yolu: Dokuz, Sızma, Bağrikurt, Çaltı, Çandır, Çaldere, Kınık, Biçer, Meydanköy, Dağdere, Bahçesaray, Kurşunlu, Ertuğrul, Ladik, Sarayönü..

Kampüs arkası : Ardıçlı, Tatköy, Sarayköy, Sille, Sulutas, Kızılören..

Konya-Akören Yolu: Çayırbağı, Karadığın / Deresi, Pamukçu, Bayat, Boyalı, Sarıkız, Karaağaç, Hatunsaray, Kavak, Detse (Yeşildere), Botsa (Güneydere), Sadıklar, Çomaklar, Çukurçimen /Tekke, Akören , May (Kayası), Orhaniye (Üsküse), Çatören (Eksila), Ağalar, Hacılar, Tülce, Karahüyük..

Konya-Karaman Yolu: Kaşınhanı, Çarıklar, Çomaklı, İçeri / Çumra, Alibeyhüyüğü, Erentepe..

Konya-Ereğli Yolu: Şatır, Sakyatan, Yarma, Göçü, Karakaya, İsmil..

Selçuklu : Sancak, Bosna, Kosova, Yazır, Parsana, Buhara, Sille Ak/Sekiler, Erenköy, Hocacihan..

Meram: Dere, Aşkan ,Yeni/Eski Yol, Selver, Lalebahçe, Kovanağzı, Aydoğdu, Harmancık, Karahüyük, Kozagaç, Beybes, Hatıp, Gödene, Kalfalar, Kurtuluş, Karaaslan, Alakova, Resil (Yenibahçe)..
Karatay: Üzümcü, İstiklal, Erler, Saraçoğlu, Başak, Tatlıcak..

Aziziye Mh. Köprübaşı Cd. Pakman İşhanı No:4/102
Karatay / Konya (Eski Fenni Fırın Kavşağı)
0332 353 15 53 – 0542 405 04 03

KONYA, DÜNYA OTOMOTİV SEKTÖRÜNE EV SAHİPLİĞİ YAPTI



Konya Sanayi Odası tarafından 2010 yılından bu yana iki yılda bir düzenlenen OSEG (Uluslararası Otomotiv Sektörünün Geleceği) Konferanslarının 6'sı başladı. Otomotiv sektöründeki gelişmeler, yeşil dönüşümün sektöre etkileri, sektördeki yenilikler, mobilite ekosistemi, yeni normalde tedarik zinciri gibi başlıkların ele alındığı OSEG konferansının açılış konuşmasını Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü yaptı.

Başkan Kütükcü, OSEG konferanslarının yapıldığı 2010 yılından bu yana aradan geçen 12 yılda Konya sanayisinin çok büyük değişimlere şahitlik ettiğini, şehrin bu dönemde adeta üretim ve ihracat devrimi yaptığını vurguladı.

KONYALI OTOMOTİVCİLER 53 İL'DEN DAHA FAZLA İHRACAT YAPIYOR

Konya'nın son 12 yılda ihracatını 960 milyon dolardan 3 milyar dolara çıkardığını, ihracatçı firma sayısının 1064'ten

2992'ye ulaştığını ifade eden Kütükcü, "Bu süreçte, şehrimizin ekonomisine en büyük katkısı veren sektörlerin başında gelen otomotiv endüstrimiz de başarıdan başarıya koştu. 2010 yılında 191 milyon dolar ihracat yapan Konyalı otomotivcilerimiz, son 12 yılda ihracatlarını 3 katına çıkararak geçtiğimiz yılı 596 milyon doları aşkın ihracat ile tamamladı. Sektörün ihracatı bu yılın ilk 8 ayında da 461 milyon doları aştı. Konyalı otomotivcilerimiz bu yılın ilk 8 ayında, 81 ilimizin 53'ünden daha fazla ihracat gerçekleştirdi. Konya bu dönemde, otomotiv sektöründe Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştiren 7. ili konumuna geldi. Konya otomotiv sektörümüzde şu anda 460'ı aşkın firmamız 22 bine yakın kişiye doğrudan istihdam sağlıyor" dedi.

SEKTÖRÜN GELİŞMESİ İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Konya Sanayi Odası olarak otomotiv sektörünün başarısını sürdürmesi için birçok çalışma yaptıklarını ifade eden

KSO BAŞKANI KÜTÜKCÜ: "KONYA SANAYİ DEVRİMİ YAPTI"

KONYA SANAYİ ODASI (KSO) TARAFINDAN DÜZENLENEN 6.OSEG (ULUSLARARASI OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ) KONFERANSI BAŞLADI. YURT İÇİNDEN VE 13 FARKLI ÜLKEDEN OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN ÖNDE GELEN İSİMLERİNİN KATILDIĞI OSEG KONFERANSINDA KONUŞAN KSO BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, TÜRKİYE'NİN LİDER SANAYİ ÜRETİM MERKEZLERİNDEN BİRİSİ HALİNE GELEN KONYA'NIN SANAYİDE BİR DEVRİM YAPTIĞININ ALTINI ÇİZDİ.



Kütükcü, şöyle devam etti: "Konya Sanayi Odası olarak, önemli başarılarla imza atan otomotiv sektörümüzün gücüne güç katmak, küresel işbirliklerini ve ana sanayi ile çalışma yeteneğini artırmak için çok önemli çalışmalar yaptık, yapmaya devam ediyoruz. 2008 yılında Türkiye'de sektörün ilk kümelenme projesi olan Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi'ni hayata geçirdik. Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (Ur-Ge) projeleri ile sektörün rekabet gücünü artırdık. Yurtdışı iş gezileri ve fuar organizasyonları ile sanayicilerimizin yeni iş bağlantıları kurmalarına destek olduk. Bu kapsamda düzenlediğimiz OSEG Konferanslarımızda, klasik bir konferans olmanın ötesinde sektördeki yeniliklerin ve son gelişmelerin tartışıldığı, ikili iş görüşmelerinin yapıldığı bir ticaret lobisi haline geldi."

3 FARKLI OTURUM GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Kütükcü'nün açılış konuşmasının ardından oturumlara geçildi.

Dünya Gazetesi (NBE) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Güladağ'ın moderatörlüğünü yaptığı "Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Sektöre Etkileri" oturumunda, Boğaziçi Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Sevil Acar Aytekin, EMKICE Bilgi İnovasyon Merkezi Kıdemli AB Finansman Danışmanı Ilija Vuckov, QTR Grup İş Geliştirme Müdürü Ebru Balcı ve Framo GmbH Genel Müdürü Makmie Jebrahim konuşmacıları bilgilendirdi.

Genot Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Aşar'ın moderatörlüğünü yaptığı "Yeni Normalde Tedarik Zinciri" oturumunda, TVH Türkiye Satın Alma Müdürü İrfan Semiz, ISITEC International Türkiye

Ülke Müdürü Alper Ünal, CONTRACT Kalite Kontrol ve Proses Yönetimi Genel Müdürü Evren Belenlioğlu, Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetler Derneği Genel Sekreteri Ali Özçete ve TOFAŞ Tedarik Zinciri Geliştirme Uzmanı Anıl Özata, tedarik süreçleri ile ilgili bilgilendirmelerde bulundu.

Türkiye Elektrikli ve Hibrit Araçlar Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Berkan Bayram'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen "Mobilite Ekosisteminin Geleceği" konferansında da MENTORO Danışmanlık Kurucu Ortak ve Danışman İş Ortağı Şahin Tulga, Frost&Sullivan Baş Danışmanı Hikmet Çakmak, Altınay Elektromobilite Genel Müdürü Mert Uygun, Tofaş Tedarik Zinciri Geliştirme Müdürü Murat Cesur ve Kar Plastik Genel Koordinatörü Murat Dilicioğlu, mobilite ekosistemi ile ilgili bilgileri paylaştı.



Enerji Verimliliği Mobil Etüt Aracı sergilenerek, hizmetleri anlatıldı



Konya Teknik Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi ve KTO-Karatay Üniversitesi öğrenci toplulukları tarafından geliştirilen elektrikli araçlar, OSEG toplantısında sergilendi.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

1. OTURUM:

AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI VE SEKTÖRE ETKİLERİ

KONUŞMACILAR

Hakan Güldağ (Moderatör)	Dünya Gazetesi (NBE) / Yönetim Kurulu Başkanı
Prof. Dr. Sevil Acar Aytekin	Boğaziçi Üniversitesi
Ilija Vuckov	EMKICE Bilgi İnovasyon Merkezi / Kıdemli AB Finansman Danışmanı
Ebru Balcı	QTR Grup / İş Ortağı ve İşletme Yönetimi Danışmanı
Makmie Jebrahim	Framo GmbH / Genel Müdür





AB Yeşil Mutabakatı, yeni rekabet gücü kazanma mücadelesi

O SEG, Anadolu'nun otomotiv sektöründe en uzun soluklu konferansı dedi sayın başkanım. Burada yer almaktan bende ayrı bir mutluluk duyuyorum. Sürdürülebilirlik hepimiz için çok önemli. Otomotiv sektörü hepimiz için çok önemli. Konya için çok önemli. Konya bu konudaki iddiasını, giderek artırıyor. Benimde bir ekonomi gazetecisi olarak izlediğim bu. Bugün de otomotiv sektörünü etkileyen önemli konuları ele alıyor olacağız. Gerçekten o kadar kıymetli bilgileri paylaşacak ki panelistlerimiz, biz zamanın nasıl geçtiğini anlamayacağız. Birinci oturumda Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Sektörü etkilerini ele alıyor olacağız.

Yeşil Mutabakata bir çoğumuz aşına hale geliyoruz. Ama yeşil mutabakat nedir, nereye evriliyor. 55'e uyum diye daha kısa bir süreç başladı. 1990'daki emisyon oranlarının yüzde 55'ini temiz-

lemeyi öngören bir program. Hem bu çerçeveyi biraz daha kavramamıza sizin güzel sunumlarınız yardımcı olacaktır.

Bu kapsamlı bir dönüşüm. Bana göre çok da romantik bir macera değil. Aksine yeni bir sanayi politikası. Yeni rekabet gücü kazanma mücadelesi. Böyle bakınca bu dönüşümün finansmanı çok önemli. Zaman zaman AB Türkiye Delegasyonu başkanı ile konuşuyoruz. Zorluyorum onu, tüm dünyayı kirletti zengin ülkeler. 1800 yılından bu tarafa, dünya nüfusu 6 kat artmış ama ekonomi 68 kat büyümüş. Bununda bir takım sonuçları var tabii. Bunu da yapan daha zengin dediğimiz batı ülkeleri idi. Büyük ölçüde Avrupa ülkeleri idi. O dönemde dünyayı kirlettiniz ama sonra bunun dönüşümü ile ilgili hiçbir şey vermek istemiyorsunuz. Bunu desteklemek istemiyorsunuz. Türkiye'ye bu konuda ne vereceksiniz diyorum, diyor ki, "Bir

Euro Cent bile vermeyeceğiz. Ama Türkiye'nin tüm bu konu ile ilgili projelerini destekleyeceğiz" diyor.

Burada bizim proje notumuz kıt. Ama onu da tartışırız. Proje üretiminde biraz daha aktif ve dinamik olmamız gerektiğini düşünüyorum.

Değişim evet ama bu iyi de olabilir, kötü de olabilir. Yeşil dönüşüm dediğimiz zaman bunların çoğu Ar-Ge yoğunluklu yeşil teknolojilere dayanan bir dönüşüm. Hani buralara paranız yoksa, yeterli yatırım yapamıyorsanız, fakiri daha fakir, zengini daha zengin yapabilecek bir yapıya da sahip.

Konya Sanayi Odası Başkanımız Memiş Kütükcü'nün de dediği gibi, bu sadece konferans değil, iş platformu olarak da kendisini bir kere daha somutlaştırılmış oldu, panellerimiz ile. Bu toplantının gerçekleşmesinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.



Hakan Güldağ
Dünya Gazetesi (NBE) Yönetim Kurulu Başkanı

BU KAPSAMLI BİR DÖNÜŞÜM. BANA GÖRE ÇOK DA ROMANTİK BİR MACERA DEĞİL. AKSİNE YENİ BİR SANAYİ POLİTİKASI. YENİ REKABET GÜCÜ KAZANMA MÜCADELESİ.



Prof. Dr. Sevil Acar AYTEKİN
Boğaziçi Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi

Otomotiv sektörü yeşil dönüşüm ile ihracat liderliğini koruyabilir

OTOMOTİV SEKTÖRÜ TÜRKİYE’NİN İHRACAT MOTORLARINDAN BİRİ. BU ROLÜNÜN DEVAMI AB YEŞİL MUTABAKATI HEDEFLERİNE UYUMLU BİR BİÇİMDE DÖNÜŞMESİNE BAĞIMLI.

Davet için Konya Sanayi Odası’na teşekkür ediyorum. Avrupa Yeşil Mutabakatı tabiri caizse gündemimize bomba gibi düştü. Çünkü Türkiye’yi de çok ilgilendiren bir program. Amaç, 2050’de iklim nötr bir AB yaratmak. Ama bu aşamalı olarak olabilecek bir şey. Bunun şimdi politika paketleri açıklanıyor. Bütün sektörlerin bu yüzde 55 azaltımı gerçekleştirebilmek üzere, hangi politika araçları ile regüle edileceğine ilişkin politika paketleri açıklanıyor. Ama bundan ibaret değil AB Yeşil Mutabakatı.

Böyle bir paket açıklanırken, bir yandan sanayisini ve istihdamını korumayı, rekabetçiliğini korumayı da hedefliyor.

Sadece bir çevreci düzenleme olduğunu söyleyemeyiz. İklim değişikliği ile mücadelede küresel lider olmak istiyor ama diğer yandan aslında kendi içinden bu tarz çevreci standartlar ya da düzenlemeler yoluyla, dışarıya kaçabilecek sanayileri engellemek istiyor.

Bununla ilgili şu anda Avrupa Birliği’nde bir emisyon ticaret sistemi var. Bu AB’li üreticilerin maliyetlerini ve AB ile uluslararası piyasada rekabetçilik düzeyini etkiliyor. Üretilen ürünler niteliklerine göre farklı etkileniyor bu düzenlemeden. Ama AB içinde yer değiştirebilen ve yer değiştiremeyen sektörler var. Bunlardan kara yolu ulaştırma gibi sektörler, AB içinde faaliyetlerine devam

ederlerken, sorunlu oldukları karbon için bir maliyete katlanıyor. Fakat yer değiştirebilen sektörler farklı ülkelere gidebilirler. Bunun iki sakıncası var AB için. İlki, karbon düzenlemesi sonucu bir kısım üretimin yurt dışına kayması, üretim ve istihdam kaybına uğraması. Diğer yandan AB içinde kalsa belirli bir süre içinde emisyonlarını azaltmak durumunda kalacak sektörler, dışarıda böyle bir zorunluluğa katlanmayacak olmasından dolayı, aynı seviyede emisyon salmaya devam edecek. Buna da karbon sızıntısı adı veriliyor.

İHRACATTA KARBON BEDELİNE KATLANILACAK

Karbon sızıntısı açısından en riskli sektörler var. Madencilik, gıda işleme, tekstil hazır giyim, petrol ürünleri, kimyasal ürünler, demir çelik, makine ve beyaz eşya, otomotiv sanayi gibi sektörler. Bu sektörlerde karbon sızıntısı ile ilgili referans değerler belirlenmiş. Referans değerlerin birimi ton başına ürün için havaya salınan ton karbon eşdeğeri. Bu listede yer alan emisyon yoğunluğu değerleri AB içindeki en temiz yüzde 10'luk üreticinin ortalama değeri ile kıyaslanacak. Dolayısı ile bizden ihracat yapan firmanın ürünü oradaki en iyi yüzde 10'luk kesim ile karşılaştırılıyor olacak. Bu yüzden AB sınırından geçecek ürünleri, bu rekabetçiliğe uyum sağlamayabilmesi için, sınırda karbon düzenlemesi mekanizması yoluyla, aynı karbon bedeline katlanması beklenecek. Bu da Türkiye gibi, kendi içinde bir emisyon ticaret sistemi olmayan ülkeleri çok ilgilendiriyor. Çeşitli tartışmalardan geçti bu mekanizma. İlk aşamada dolaylı bacadan çıkan emisyonlar, daha sonra elektrik girdisinden kaynaklı emisyonları da dahil edecekler.

2023-2026 YILLARI GEÇİŞ DÖNEMİ OLACAK

Mekanizma 1 Ocak 2023 tarihinde yürürlüğe girecek, 2023-2026 yılları arası geçiş dönemi olacak. 2026'da ödemeler başlayacak. Öncelikli olarak çimento, demir-çelik, gübre, alüminyum ve elektrik olmak üzere 5 sektör belirlendi. 2026 sonrası buna diğer imalat sanayi sektörlerinin katılması bekleniyor. İlk aşamada kapsam bir emisyonları, daha sonra aşamalı olarak kapsam iki ve kapsam üç emisyonlarda dahil edilecek.

ETS fiyatı ile aynı olacak. ETS fiyatı ton karbon başına 2022 Ağustos ortalaması 88 Avro imiş. 65 Avroya düşmüş. Ama bu sürekli volatil olan bir fiyat döngüsü. Uluslararası gelişmelere, enerji krizine göre bu fiyatlar değişiyor. Bu tarz bir fiyatlandırma mekanizması bizim için de gündemde olacak. Kendi içimizde karbonu fiyatlamazsak, dışarıya gittiklerinde Avrupa pazarında, girerken bu

maliyeti ödemek zorunda kalacaklar.

OTOMOTİV SEKTÖRÜ ÜRÜN STANDARTLARINI GÜNCELLEMELİ

Türkiye'yi bununla birlikte, döngüsel ekonomi de etkileyecek. Belki otomotiv sanayini etkileyecek en önemli düzenlemelerden biri bu. Daha uzun ömürlü, kolay tamir edilebilir, tekrar kullanılabilir, geri dönüştürülebilir daha az kaynak kullanan ürünlerin dolaşıma sokulması gündemde. Buna da otomotiv sanayi de dahil olmak üzere, tüm imalat sanayi sektörleri, ürün standartlarını güncelleyerek dahil olmak durumunda kalacaklar. Otomotiv sektörü Türkiye'nin ihracat motorlarından biri. Bu rolünün devamı AB Yeşil Mutabakatı hedeflerine uyumlu bir biçimde dönüşmesine bağlı. AB ve Dünya otomotiv piyasasında elektrikli ve hibrit araçların payı her geçen gün artıyor. AB Yeşil Mutabakatı ile 2050'de iklim nötr hedefi olan bir ülkeye, ihraç edilecek otomotiv ürünlerinin niteliği de hızla değişecek.

AB'NİN YEŞİL DÜZENİNE UYUM MÜMKÜN MÜ?

Otomotiv, beyaz eşya gibi sektörler, kullandıkları elektrik girdisinden kaynaklı emisyon yaratan sektörler. Otomotiv sanayi gibi sektörlerin bütün ekonomideki topyekün dönüşüm ile birlikte daha karbon yoğunluğu düşük pati-

kaya geçebilmeleri söz konusu. Düşük yoğunluklu enerji girdisi kullanmayı ve ekonominin genelinde de bu tarz daha düşük emisyon yoğunluklu olarak üretilmesi teşvik edilmeli. Bununla birlikte, AB Yeşil Mutabakatına uyum senaryosu altında, emisyonlara yönelik kurguladığımız fiyatlandırma sistemini kendi içimizde becerebilirsek, makine ve otomotivde sektörlerin toplam faktör artışlarında da bir ivmelenme var, enerji girdisindeki verimlilikten kaynaklı. Bu ivmelenme aslında onların üretim kazancını yüzde 49'a çıkarabiliyor 2030 itibarı ile bizim modellememizde. Daha düşük emisyonlu girdi kullanmanın sektörlerle toplam faktör verimliliğinin artı olarak dönebileceğini söyleyebiliyoruz.

TÜRKİYE İÇİN DÖNÜŞÜM FIRSATI

Sonuç olarak bir sürü sektörü çeşitli açıdan ilgilendiren koca bir paket var. Bu bir risk gibi görünmekle birlikte Türkiye açısından bir dönüşüm fırsatı. Buna tutulmak veya maruz kalmayı beklemektense Türkiye içinde yapılabilecek çokça adım var. Bunun da hem hane halklarına hem üreticilere olumlu geri dönüşleri var. Otomotiv sektörü bakımından da olumlu geri dönüşleri var. Emisyon azaltım hedefleri gerçekleştirilirken, ekonomide de üretim ve istihdamı artırmaya yönelik bir adım olarak tasarlanabilir.





Ilija Vuckov
EMKICE Bilgi İnovasyon Merkezi Kıdemli AB Finansman Danışmanı

DEĞİŞİM NÖTRDÜR, DAHA İYİYE Mİ DAHA KÖTÜYE Mİ GİDER BİLMİYORSUNUZ. O YÜZDEN SANAYİDE ÇALIŞAN KİM VARSA, ÖNCELİKLİ İŞ OLARAK KORKMASIN.

**HALLEDERSİNİZ,
YAPABİLİRSİNİZ.**

Değişimden korkmayın, yapabilirsiniz

Öncelikle teşekkür ederim Konya Sanayi Odası'na ve Başkanına. Koronavirüs zamanında lojistik sektöründeki problemleri gördük. Ondan sonra da yeni teknolojiler, akıllı şehirler, akıllı ulaşım, istihdam becerileri gündeme geldi. Yani 20 yıl sonra hangi becerilere sahip olmanız gerekir konusunu konuşuyoruz.

Yeşil Mutabakat 2030'lardan 2050'lerden bahsediyor. Tabi ki bunun finansmanını nasıl yapacağız. Dijitalleşme dalgası var sürekli devam eden. Bu noktada bizim ne yapmamız gerekiyor.

Bir soru sormak istiyorum önce. Değişimden korkuyor musunuz. Değişim nötrdür, daha iyiye mi daha kötüye mi

gider bilmiyorsunuz. O yüzden sanayide çalışan kim varsa, öncelikli iş olarak korkmasın. Halledersiniz, yapabilirsiniz.

TEKNOLOJİ VE İHRACAT NETWORKLARI KORUNMALI

Yeşil Mutabakat konusunda, Avrupa Komisyonu ne tür adımlar atıyor, ne tür finansmanlar var. Ben Makedonyalıyım. Nerede ise tüm AB ülkeleri ile çalıştım. Muhtemelen, Türkiye ve Makedonya önümüzdeki 20 yıl içinde üye olmayacaktır. Gerçekçi olalım. Bu arada iş birliği köprüsünü kullanalım. Teknoloji ile ilgili, ihracat ile ilgili piyasada olan networklara devam edelim.

AB pazarı, diğer piyasalara girmek

için bir köprüdür. Bizim, mevcut piyasalardaki büyümeyi kullanmamız gerekiyor. Diğer taraftan değişimler devam ediyor. Atık yönetimi, geri dönüşüm ya da hepsi çok güzel işler. Döngüsel ekonomi çok güzel bir konu şu anda. Fakat firmadaki tüm değişimler, bir maliyet getirir. Piyasadaki değişime rağmen, belirsizlik korkusu, bazı piyasaların kaybedilmesi ya da açılması, tabii ki bir de bunun siyasi tarafı var.

DEĞİŞİM İLE İLGİLİ FARKINDALIK OLUŞTURMAK GEREKİYOR

Koronavirüs döneminden sonra, ekonomik düzelmeye olacak planı vardı Avrupa Birliği'nde. Bununla ilgili çok fazla fon vardı. Fonlardan bir tanesi mobilite ulaşım. AB Yeşil Mutabakat ile ilgili öncelikle farkındalık yaratmamız gerekiyor. Ne tür değişikliklerle karşılaşacağız. Sonra da kamu desteği. Çünkü böyle büyük değişiklikleri yöneticiler, çalışanlar ve tüketiciler anlamıyorsa bunları

yapamazsınız. O nedenle farkındalık artırmak için paketler oluşturulmuştu. Bizde şimdi bazı kamu ile endüstri ile bunları konuşuyoruz.

Kişiler olarak bizim her birimizin değişmemiz gerektiğini anlamamız gerekiyor. Evdeki atıklar ile ilgili, geri dönüşüm ile ilgili değişmemiz lazım. Firmalara da bunları anlatmamız gerekiyor. Atıkları yeniden kullanıyor olabilmeleri gerekiyor.

Otomotiv ile ilgili, önümüzdeki 10 yıl, beceri, insan kaynağı, teknoloji, dijitalleşme ve mühendislik bunlara odaklanmamız gerekiyor. AB Yeşil Mutabakat ile ilgili bunun otomotiv sektörünün alt sektörlerini nasıl etkilediğini görüyoruz. Burada farklı fonların atandığını görüyoruz. Bir bilgi okuduğunuz zaman, mobilite için, araçlar için o zaman diğer sektörlerle de bakmanız gerekiyor. Batarya teknolojilerinin fonlarını kullanabilirsiniz. Belirli sektörler için de paralar var yine.

DEĞİŞİMİN NE KADARINA VARSINIZ?

Gelecekteki 10 yılda arabanız olmayacak ama belki arabayı başka amaçlar için kullanacağız. Bu değişim gelecek. Bu değişimin ne kadarına varsınız? Bu akıllı geçiş otomotiv endüstrisini nasıl etkiliyor, tarım makineleri var, akıllı teknolojiler var. elinizdeki her şeyi telefonunuz ile yönetebilirsiniz. 10 yıl önce Elon Musk'a herkes gülüyordu. Ama bugün güvenilir bir rakiptir o.

Korona ile firmalar sıkıntı yaşadılar. Çalışanlar evden çalıştılar. Yani gelecekte nerede yaşadıklarını bilmediğiniz çalışanlarınız olacak. Onlar uzaktan çalışacaklar. Aynı zamanda yeni jenerasyonda uzaktan öğrenecek. Seyahat ederken öğrenecekler. Otomotiv sektöründe de çok büyük değişimler olacak. Otomotiv teknolojisine çalışan firmalar sizin rakiplerinizi ya da ortaklarınızı olacak. Geçmişte evet, bazı start-uplar vardı. Belki bunlar ile iş birlikleri yapacaksınız, ortak olacaksınız.





Ebru Balcı
QTR Grup / İş Ortağı ve İşletme Yönetimi Danışmanı

Tedarikçilerden de emisyon azaltımı bekleniyor

ANA SANAYİ İLE ÇALIŞMAK İSTİYOR MUYUZ, ANA SANAYİNİN TALEPLERİNİ KARŞILAYABİLİYOR MUYUZ, KİMLERDEN DESTEK ALABİLİRİZ DİYE BU SORULARI KENDİNİZDE SÜZÜN. DEĞİLSE ANA SANAYİ TÜRKİYE SANAYİSİNİ BU SÜREÇTE, DIŞARIDA TUTACAK.

Şirket olarak Türkiye ve Alman otomotiv ana sanayileri ile köprü fonksiyonu oluşturan şirketlerden biriyiz. Sanayimize ne tür katıklarda bulunabileceğimizi konuşacağız. Büyük bir değişiklik içinde olan dünyamız içinde otomotivi nasıl entegre etmemiz gerektiğini konuşmak üzere buradayız.

1960-1980'li yıllarda emisyon konusu, bugün ne kadar aktif konu olduysa o zamanlar çok bastırılan bir konuydu. 1991'de dünyayı ısıtıyor muyuz tarzında başlıklar vardı. Bugün ise, dünyamızın şu an çok büyük ateşi var. Bu ateşi hep beraber söndürmek zorundayız.

Sanayiciler olarak, minimum yüzde

40 ve yüzde 55 arasında emisyonu azaltma hedefimiz olması gerekiyor. 2050'ye kadar sıfır emisyon olmak şartı ile bir yol izlememiz gerekiyor.

Bu hedeflere, otomotiv ana sanayilerde aynı şekilde entegre etmek üzere çalışıyorlar. Aslında ülkelerin bu noktada emisyon etkilerine bakacak olursak, AB içerisinde Almanya bunun liderlerinden. En büyük sanayisi olan ülkelere olduğu için, emisyonu da çok yüksek olan ülkelere olan Almanya, verilerine baktığımızda 1990 yıllarında, 1052 milyon ton emisyon çıkışı olan ülke 2020'de 644 milyon ton emisyon çıkışı değerine sahip. Yani burada bir iyileştirme söz

konusu.

Kendi ülkemizde 2020 yılında 397,79 milyon ton emisyon çıkışımız olmuş. 1990 yılında 151 milyon ton emisyon dan bahsediyoruz. Ülke olarak yüzde 162 oranında gerileme sağlarken, diğer ülkeler minimum yüzde 30'un üzerinde iyileştirme sağlamışlar. Konya'da, ana sanayi ile çalışma hedefindeyse sanayiciler olarak, ana sanayinin yan sanayiye şart koşmuş olduğu kanunları gerekçeleri ele almamız gerekiyor.

VOLKSWAGEN 41 ELEKTRİKLİ ARAÇ ÜRETTİ

Volkswagen gurubuna baktığımız

da, 41 elektrikli aracı piyasaya sürdüğünü görüyoruz. Bundan 5 yıl önce Tesla vardı. Küçük markalar vardı. Volkswagen, önce sanayi ve sektörü değerlendirir, akabinde en iyisini en iyi Ar-Ge ile tekrardan yeni araçlarla piyasaya sürme hedefinde bulunan şirketlerden bir tanesi. Ama bunu yalnız yapmıyor. Aynı beklenti sanayisinden de var. Sanayide çalışma ortamında Volkswagen gurubu ile çalışmak istediğiniz takdirde, küresel ısınma sebebi ile birçok regülasyonlar söz konusu ama bundan hariç, çok büyük sorumluluklarımız var. Alman devleri ile çalışmak maalesef o kadar kolay değil. Bu çalışma Mercedes ve BMW için de geçerli.

Arabayı bütün oluşumundan tedarik zincirinden, aracın üretimi, kullanımını konusunda elektrik ihtiyacınızı sağlayacak alt yapısı ve bu aracın bir ömrü var ve ömründen sonra işleyişinin nasıl olması gerektiği programı 2050 hedeflerinde olan Volkswagen grubu şu anda gayet iyi yol almakta. 2030 planlarının dahil, yüzde 80-85'ini hedeflemek üzere.

TEDARİKÇİLERİNDEN DE EMİSYON AZALTIMI İSTENİYOR

Alman devleri yanındaki yan sanayiler ile beraber bu yolu almış vaziyette. Tedarikçisinden de 4 kalemi talep etmekte.

Sanayiciler olarak yapmamız gereken ana kalemlerden bir tanesi, üretimimizin emisyon nötr olması gerekiyor. Bunu hemen yapabilecek alt yapımız yok. AB'nin sunmuş olduğu bütçelerden faydalanmak gerekir. Bu sanayicilerin yalnız yapacak olduğu bir yatırım da değil. Devletin desteği ile olabilecek büyük bir değişiklikten bahsediyoruz.

Üretim dediğimiz zaman yeşil enerji terminolojisi çok fazla dile gelmekte. Daha da fazla duyacağız. Aynı zamanda, Volkswagen araçlarının emisyon nötr bir

şekilde elektriğini sağlıyor. Geri dönüşümü uygun malzeme kullanıyor.

Kullanacağınız sanayi elektriğini nasıl üreteceğiniz ve tüketceğiniz önemli.

Kullanacağınız malzemelerde, geri dönüşümlü malzemeler olmalı. Hammaddede de bazı malzemelerin geri dönüşümünü yüzde 50 olarak kullanmak durumunda bırakılıyorsunuz ana sanayi tarafından.

ANA SANAYİ SİZDEN NE BEKLİYOR?

Öncelikle iki tane sizden istediği konu var. Bir şirket politikanıza şirketi-

denetleyecek. Bundan iki yıl sonra bunların hepsini yaşayacağız.

YÜZDE 100 ELEKTRİKLİ ARAÇ KONUSU ŞU ANDA BİR SORU İŞARETİ

Malzeme dediğimiz konu çok önemli. Kimyasal tepki olmaması için ham malzemeden bir üründen, ürünün renginden rengini çıkartıp, aracın ön kaputunda kullanma hedefi var. İşin sonunda bu değişikliklere ayak uydurmak için birçok konumuz var. Ama özetleyecek olursak, enerjimizin ele alınması lazım. Türkiye'de bu noktada şarj istasyonları, alt yapılar eksikliği var. Yatırım planları ile beraber, bu çalışma platformunda desteklerine ihtiyaçları var sanayicilerin.

Sizden beklenen 4 ana madde var.

Emisyon konusunda, oluşturacak olduğunuz ayak iziniz.

Bunun sürdürülebilirliğinin olması. Ona göre süreçlerinizi takip edip, iyileştirmek zorundasınız. Yeşil enerjiye entegrasyonu sağlamak. Yani işletmenizin enerjisini nereden üretilip, nasıl tüketceğinizi bunu nasıl takip

edeceğiniz, bunu planını sizin yapmanız gerekiyor.

Kısa ve uzun vadede geleceğin hedefleri ve stratejileri. Bu dört madde sizden talep edilen konular.

Ana sanayi ile çalışmak istiyor muyuz, ana sanayinin taleplerini karşılayabiliyor muyuz, kimlerden destek alabiliriz diye bu soruları kendinizde süzün. Değilse ana sanayi Türkiye sanayisini bu süreçte, dışarıda tutacak. Ya biz ülke devletçe bu değişikliğin içinde var olacağız, otomotiv sektöründe devamlılığımızı sürdürebileceğiz AB kanunlarına göre. Ya da bu değişikliği entegre olamazsak dışarıda kalacağız. Ben bunu Türkiye'ye layık görmüyorum açıkçası. Burada devletin desteğine ihtiyacımız olacak.



nize özel emisyon ayak izi oluşturmanız gerekiyor. Bahsettiğiniz hedeflere nasıl ulaşacağınızı şirket politikanıza koymanızı istiyor. Aynı zamanda bunun ürününüze yansımaları lazım. Ürününüze münhasır bir emisyon ayak izi oluşturulmayacak. Bunlar şirketlere entegre edilmek zorunda ana sanayi ile çalışmak istiyorsanız.

Her ana sanayinin kendine koyduğu şartlar ve şartnameler söz konusu. Sizde sanayiciler olarak bu çalışmalarını, alt yapısını entegre etmek zorundasınız. Ana sanayilerin bir çevre politikası oluşturuldu ve aynı sizden de beklentileri bu.

Ar-Ge merkezinin normu olacaktır ki, prototip çalışmalarınızda kullandığınız enerjilerin hepsini, denetim forumu

Konya sanayisini dünyaya göstermemiz gerekiyor

Firmamız 2014'ten bu yana Almanya'da, elektrikli kamyonlar üzerine çalışıyor. Man yapımı araçların şasesini değiştirdik, sadece kabini duruyor. Yeni bir şasi numarası verdik. Aslında yeni bir kamyon yapıyoruz.

Almanya'da şu ana kadar en büyük tanınmış firmalar ile çalışıyoruz. Araçlar yüksek voltaj ile çalışıyor. Kendi üretimimizin yazılımı var. Aracın yüzde 90'ını Framo olarak üretiliyor. Şehir içi nakliye yapan araçlar üretiliyor. Şehir içinde 250 km'ye kadar 44 ton taşıyabiliyor. Bütün Avrupa'ya çöp araçları tedarik ediyoruz. Viyana şehrindeki çöp kamyonları bizim üretimimiz, Hollanda, İtalya, Polonya gibi ülkelerde müşterilerimiz var. Ürünlerimizi kullanıyorlar.

Bizim araçlarımız, büyük firmalar için çalışıyor. Yılda 80 aracımız var. 48 çalışanımız var. Birincil görevleri geliştirme. Piyasada 50 aracımız var. BMV için araçlar 2015'ten bu yana kullanılıyor.

Bu sene sonuna kadar ilk hidrojen kamyonumuz olacak. Hem elektrikli hem hidrojen. Artık son noktadayız. 1000 kilometreye kadar menzil yapabilecekler. Araçlarımız, bir seferde 250 km gidebiliyorlar.

Araçlarımız 7,5 ve 26 ton arasındaki araçlar. Hepsi normal motorlu araç. 6*2 ya da 6*4 araçlar. Motorlar 80 ile 280 beygir gücü arasında. 280 ile 400 beygir gücü arasında olanlar var. Bunlar daha fazla donanım gerektiren araçlar için.

Araçlarımız bir yerde kaldığı zaman, her hangi bir prizden doldurabilirsiniz. Küçük bir şarj yapabilirsiniz. Motorun tamamı Almanya'da geliştirildi. Sadece hücreler Çin'den geldi. Kamyonlar ile,



Makmie Jebrahim
Framo GmbH Genel Müdürü

bütün araçlar için yolda kalırsa diye şarj sistemi temin ediyoruz.

ARAÇLARIN YAZILIM İLE SÜREKLİ BAĞLANTISI OLMALI

Bizim güçlü yönümüz ya da başlıca konumuz yazılım. Yani yazılım ve teknoloji. Araçlarımız tamamen ondan. Aslında araçların yazılım ile sürekli bağlantılı olması gerekir. Değilse trafikte tehlikeli olur. Firmamız bu işi yapıyor.

MAN firması bizim bütün Avrupa'da arabamıza bakıyor. Yunanistan'da İspanya'da Avrupa'da destek noktalarımız temsilcilerimiz var. Türkiye'de bir temsilcimiz yok ama umarım o da yakında olur. Bu araçlar, yolda kalsa ya da kaza olsa, tüm MAN tesisleri destek verir. Almanya'nın her yerinde temsilcisi var.

Araçlarımızı yazılım ağı ile sürekli gözetliyoruz. Çok fazla bir şeye ihtiyacımız yok. Aracımızın nereye kadar hızlı gittiğini, akü durumunu, sonraki şarj noktası neresi sürekli bilgi veriyoruz. Sürekli destek veriyoruz.

KONYA'DA ÇOK BAŞARILI PARÇALAR ÜRETİLİYOR

Konya'da pekçok insan beni tanıyor. benim müşterim. Parça ticareti yapıyoruz. Çok teşekkür ediyorum. Konya'da çok fazla şirket ziyaret ettim. Çok ilginç,

çok başarılı parçalar var. Oradaki işimi geliştirmek için parçalara ihtiyacım var. Hızlı teslim ediyorlar. Parçaların fiyatları da cazip. OSEG'den iki hafta önce ilk defa Konya'ya geldim. Pek çok fabrika gösterildi. Benim aradığım bu aslında.

Ben burayı vatanım olarak gördüm. Büyük gelişmelere çok şaşırdım. Buradaki sanayi şaşırttı beni. Bunu dünyaya göstermeniz gerekiyor. Umarım, bir şey yapabilirim. Mantalite bakımından biz aynıyız. Çok iyi anlaşırız. Çok heyecanlıyım. Çünkü burada büyük bir fırsat görüyorum. Şans görüyorum. Konya için de büyük bir şans görüyorum burada. Beraber çalışma fırsatları var. Hepinize çok teşekkür ediyorum. Yani gerçekten Konya'da beklediğimden çok daha fazlası vardı.



OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

2. OTURUM: YENİ NORMALDE TEDARİK ZİNCİRİ

KONUŞMACILAR

Mustafa Aşar (Moderatör)	Genmot / Yönetim Kurulu Üyesi
İrfan Semiz	TVH / Türkiye Satın Alma Müdürü
Alper Ünal	ISITEC International / Türkiye Ülke Müdürü
Evren Belenlioğlu	CONTRACT Kalite Kontrol ve Proses Yönetimi / Genel Müdürü
Ali Özçete	Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetler Derneği / Genel Sekreteri
Anıl Özata	Tofaş / Tedarik Zinciri Geliştirme Uzmanı





Mustafa Aşar
Genmot Yönetim Kurulu Üyesi

Tedarikçi firmaların desteklenmesi gerekir

YENİ NORMALİ ATLATTIĞIMIZDA TEKRAR TEDARİKÇİLER İLE ÇALIŞIYOR OLABİLMEMİZ LAZIM. BUGÜN TÜM DÜNYADA İŞLETMELERİN BİRÇOK SEBEPTEN DOLAYI KAPANDIĞINI OKUYORUZ, BİLİYORUZ. BU AÇIDAN TEDARİKÇİLERİMİZİN DESTEKLENMESİ ÇOK ÖNEMLİ

Tüm değerli katılımcılara teşekkür ediyorum. Endüstri mühendisiyim. Genmot'un 10 yıl kadar danışmanlığını yürüttüm. Şu anda yönetim kurulu üyesiyim. Genmot Grank Şaft, krank mili imalatı yapan bir firma. Tüm satışların yüzde 51'i oranında ihracat yapar. 6 kıtaya 150'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. 750'den fazla tedarikçisi bulunuyor. 10'dan fazla sektörün güçlü bir tedarikçisi konumunda, 750'den fazla ürün çeşidimiz var. Ülkemizde 40'tan fazla bayi ile büyük bir dağıtım kanalı-

na sahibiz. Tüm Türkiye'de ve dünyada ulaşılabilir bir markayız. Savunma sanayindeki yerimizi aldık. EYDEP Belgeli bir firmayız. Bütün yönetim sistemlerine haiz bir firmayız.

TEDARİK ZİNCİRİ KESİNTİLERİNİN TOPLAM MALİYETİ EN AZ 4 TRİLYON DOLAR

Bugün değerli katılımcılarımız ile birlikte yeni normalde tedarik zinciri yönetimine kısaca değinmeye çalışacağım. Sel, deprem felaketleri, tsunami ve

pandemi sonrası yaşanan krizler sonrası tedarik zincirlerinde büyük kırılmalar yaşanıyor. Kesintiler oluşuyor. Ekonomik anlamda ve üretim anlamında krizler meydana geliyor.

Yeni normalde şöyle tanımlamak istedim, sadece pandemi etkisiyle değerlendirmek yerine, dünyadaki savaşlar, sel felaketleri, tsunamiler ve depremler hatta büyük soluklu yangınlar bile şu an tüm üretim ve tedarik zincirinin riskini iyi yönetmesi gerektiğini söylüyor. Yeni oluşan normal, şu an alışmaya çalıştı-

ğımız bir normal. Çünkü 17-20 yıldır devam eden yeni normal kavramı var. Sadece pandemi 2019 yılından bu yana gündemimize girdi.

ABD ve Avrupa'daki şirketlerin Covid-19 pandemisinden etkilendi ve tedarik zinciri bozuldu. Küresel ekonominin iki öncü bölgesinde 2020 yılındaki tedarik zinciri kesintilerinin toplam maliyetin en az 4 trilyon dolar olduğu öngörülüyor. Bugün incelediğimizde 2022'nin başında teslimat tarihlerine uygunluğun yüzde 30'lara kadar düştüğü düşünülüyor. Geciken sevkiyat miktarı yüzde 65-70 bandında. Bu toparlanmanın yavaş olacağını düşünüyoruz.

TEDARİK SÜRELERİ 100 GÜNÜ BULDU

Ne olacak diye düşünüyoruz. Şangay limanındaki kargo trafiği yüzde 25 düşmüş durumda. Toplam kargonun yüzde 30 civarında düştüğü düşünülüyor. ABD ve İngiltere'deki depolara ürünlerin ulaşmasının 100 günü bulunduğu söyleniyor. Bizlerin tedarik süreleri, 100 günün üzerinde. Limanlardaki trafikler yüzde 30'a düşmüş durumda. Yeni normal kavramının ticari hayatımıza büyük etkileri bunlar.

Bundan sonra ne olacak, büyüme yavaşlayacak ama diğer tarafta gelişmekte olan ülkelerde sert inişler olması bekleniyor. Mal ve hizmet üretimindeki düşüş, yerel tüketimin artışı, uluslararası ticaret ve ödeme dengelerindeki etkilenmeler 2023 yılındaki toparlanmanın devam etmesi gerektiğini gösteriyor.

RİSKLERİ GÖRÜP ÖNLEMLER ALMAK ZORUNDAYIZ. NELER YAPMALIYIZ?

Tedarikçi firmaların desteklenmesi gerekir. Çünkü yeni normal atlattığımızda tekrar tedarikçiler ile çalışıyor olabilmemiz lazım. Bugün tüm dünyada işletmelerin birçok sebepten dolayı kapandığını okuyoruz, biliyoruz. Bu açıdan tedarikçilerimizin desteklenmesi çok önemli. Tedarik zincirinin ortaya çıkartılması çok önemli. Direk bize ürün veren firmalar değil, onların alt seviye tedarikçilerini belirlemeli, bunları görü-

nür halde ortaya çıkarmalıyız. Alternatif tedarik kaynakları araştırmalıyız.

Stok politikalarımızı değiştirmemiz lazım. Pandemi firmaların birçoğu ellerinde hammaddeler olmadığı ve stok yönetimini iyi yönetemediği için ekonomik krizler yaşadı. Stok politikamızı ve stok izleme politikamızı gözden geçirmemiz gerekecek.

Küreselleşme ile istediğimiz ürünü istediğimiz ülkeden getirebiliriz diye düşünüyorduk ama bu artık mümkün değil. Çünkü yerelleşme üzerine gidiyor olmamız gerekiyor.

ÜRETİM PLANLARI DAHA ESNEK HALE GELMELİ

Üretim planları esnekliği için hangi müşteriye hangi ürünü, ne zaman, ne kadar, vermeliyiz gibi net bilgiler dahilinde üretip, tedarikçiye ürünleri veriyor olabilmek, tedarikçilerimizde oluşan ham madde temini konusundaki yaşanacak problemler ile üretim planımızı

esnek hale getiriyor olmamız lazım.

Talep değişimindeki farklılıkları anlamak gerekir. Artık kesin sipariş kavramı olmalı. Çünkü tüm enerjimizi gerçekçi olmayan talepler üzerine kuramayız.

Alternatif lojistik senaryoları oluşturuyor olabilme kabiliyetimiz olmalı.

Çalışanlara odaklanmalıyız. Çünkü en önemli kaynağımız çalışanlar.

Şeffaf veri akışı ve dijitalleşmeyi sağlamalıyız. Uçtan uça daha iyi bir tedarik zinciri oluşturmamız lazım. Bunun için tedarik zincirinde dijital dönüşüm olması iyi olacaktır.

Sürdürülebilirlik kavramının içinde eşit gelir dağılımı, yoksullukla mücadele, çevreye zarar vermemesi, haksızlıklar ile mücadele gibi birçok alan sürdürülebilir kavramı içinde etkileniyor. Sürdürülebilir için yaşam faaliyetlerinin devamı esastır. Sürdürülebilirlikten anladığım bu. Teşekkür ediyorum.



Pandemide daha fazla stokla çalıştık

Fransa'da ikamet ediyorum. Pandemi öncesi pandemi zamanında ve pandemi sonrası hangi aksiyonları aldığımız paylaşmak istiyorum.

TVH ana sloganı 'Devam etmenizi sağlar'. Bunun için doğru parçayı satıp, müşterilerimizin makinelerini bir an önce çalıştırıp verim almalarını sağlıyoruz. TVH 2021'de 1,3 milyar Euro ciro yaptı. Yüzde 85 memnuniyet oranı ile 5 bin çalışmamız var. Dünya genelinde 81 şubemiz var. Yüzde 85 aynı gün sevkiyat sözü veriyoruz. Günlük 20 bin sipariş alıyoruz. Forklift ve endüstriyel makineler, iş makineleri, traktör ve tarım aletleri, endüstriyel süpürücüler, yükleyiciler ve atölye parçaları iş yaptığımız sektörler.

Verimli ve yüksek teslimat hizmetimiz var. 28 ülkede yerel ayağımız var. 5 binden fazla çalışmamız var. Benzersiz geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz. Soğutma bölgesi, kabin, elektrikli parçalar, tekerler, filtreler, hidrolik parçalar, forkliftteki asansör parçaları sunuyoruz. Pandemi öncesi, 81 şube 64 satış lokasyonu, 9 üretim ve Ar-Ge merkezi vardı. Yaklaşık 60 ülkeden alım yapıyoruz. Geçen sene 500 milyon Euroluk alım yapmışız. Tedarik zinciri ile ilgili, 7215 tedarikçimiz var.

Gelecek için en uygun tedarik zinciri, trafik sıkışıklığını öngörebilmek, yeşil karbon nötr şekilde çalışabilmek, müşterileri beklentilerinin aynı gün sevkiyatını devam ettirebilmeye. Rekabete dikkat



İrfan Semiz
TVH Türkiye Satın Alma Müdürü

ALT TEDARİKLERİN ÜRETİMİ DURDURMASI, KÜRESEL HAMMADDE SIKINTISI, GEMİLERİN SEFERE ÇIKMAMASI, KONTEYNER SIKINTISI KENDİ ARAMIZDA DAHA UZUN TESLİM SÜRELERİNE YOL AÇTI. BUNUN İÇİN DAHA FAZLA STOK YAPMAK GEREKİYOR.

etmek. Firma satın almalara devam etmek.

Hem satış hem satın almada zorluklar getirdi pandemi dönemi. Kapanmalar öngörülerini tekrar gözümüzden geçirmemiz gerektiğini gösterdi. Satışları tekrar revize etmemiz gerektiğini gördük. İlk başlarda kayıplarımız oldu.

PANDEMİDE DAHA FAZLA STOK VE YENİ TEDARİKÇİ BULMAK ŞART OLDU

Ekim 2020'de yönetim kurulunun aldığı kararlar, tedarik zincirinin etkileyeceğini tahmin etmemiz gerekir diye düşündük. Gelecekte büyümeyi zamanında tahmin etmemiz gerekiyor ama ne kadar tabii bu belirli değil. Tüm hususlara göre daha fazla stok ve ikinci bir tedarikçi bulmamız şart oldu. Stokların tükenmesini önlemek için yakın ülkelerde çifte kaynak kullanmaya başladık.

Alt tedariklerin üretimi durdurması, küresel hammadde sıkıntısı, gemilerin sefere çıkmaması, konteyner sıkıntısı gibi durumlar, sürücü ve kamyon sıkıntısı, büyük limanlardaki tıkanıklar, kendi ara-

mızda daha uzun teslim sürelerine yol açtı. Bunun için daha fazla stok yapmak gerekiyor.

İlk karantinede satışlarımızda yüzde 30'lara varan düşüş yaşadık bu da bizde büyük zorluklar yaşattı. Son iki yılda rekor satışlarımız oldu. Bizim için pandemi süreci yedek parça konusunda çok verimli oldu diyebiliriz.

Tedarik zinciri üzerindeki etki, talep ve arzdaki yüksek değişkenlik müşterilerimize aynı hizmet seviyelerini sürdürmek için daha yüksek stok yapmamız gerektiğini düşündük.

YENİ NORMALDE BU DEĞİŞKENLİKLE NASIL BAŞA ÇIKILIR?

Tedarik zincirinde teslim süreleri konusunda daha fazla görünürlüğe ihtiyacımız var. Tedarikçiler ile daha yakın ilişkiler geliştirmeliyiz. Teslim sürelerinin şeffaflığına ihtiyacımız var. Talep ve arz boşluklarını yakından takip etmek için satış ve operasyon planlamasına ihtiyacımız var.



NOW
VADEN
AGE

Birlikte... Geleceği Bugünden Tasarlıyoruz

Together...
We are designing
the future from today

Yarın çok geç olabilir. Bugünden, dünya için geleceğimizi yeni nesil Vaden perspektifi ile tasarlıyoruz. Tomorrow might be too late. We are designing our future for the world with Vaden perspective from today.



41

Ar-Ge Projesi
R&D Projects

120K

m² Üretim Alanı
m² Production Area

1000+

Çalışan
Employees

8000+

Ürün Çeşidi
Product Type





Alper Ünal
ISITEC International Türkiye Ülke Müdürü

Tedarik zincirini yeniden tasarlamak gerekiyor

DİRENÇLİ TEDARİK ZİNCİRİ OLUŞTURMAK ÖNEMLİ. TEDARİKÇİLERİ ANLAMAK VE YAKINDAKİLER İLE ÇALIŞMAK, İLETİŞİM HALİNDE BULUNMAK, ACİL STOK BULUNDURMAK ÖNEMLİ. ÇÜNKÜ TALEPLER ÇOK HIZLI DEĞİŞİYOR

Yeni normalde tedarik zinciri, ana sanayine tedarik tecrübesi konulu bir sunum yapacağım. ISITEC bir Fransız firması. Ben Türkiye ülke müdürüyüm. Tedarik zinciri proseslerinin dijitalleştirilmesi üzerine çalışıyoruz.

Üretim hatları ve depo alanlarındaki çözümleri geliştiriyoruz. Bir örnek veriyim, Foresya fabrikası otomotiv sektörüne koltuk üreten bir firma. Araç koltuğunda çok farklı parçalar var. Operatör her bir ışıkla araba üzerindeki kartta yanan ışık ile raftaki ışığı bir biri ile eşleş-

tirip, bu şekilde yalnızca doğru parçayı alabiliyor. İnsan hatasını tamamen ortadan kaldırıyoruz. Pandemi sürecinde bu tür ürünlere çok talep oldu. İnsansız çalışma üzerine bir sistem çünkü bu.

YENİ NORMALDE YENİ FIRSATLAR YAKALADIK

Kendi yaşadığımız sorunlardan genele gitmek isterim. Biz yeni normalde, elektronik parça tedarik süreçlerinde çok büyük artışlar oldu. Bu süreler 6 katına kadar çıktı. Müşteriler her zaman

bizi beklemiyordu. Nakliye fiyatlarında çok büyük artışlar oldu. Uzakdoğu ile 4 katına kadar fiyat artışları yaşadık.

Otomotivde bizim işimizi tetikleyenlerden biri yeni yatırımlar oldu. Yeni yatırımlar bu dönemde çok azaldı. Yatırımlar yeni yeni hareketlenmeye başladı. Bunun dışında döviz kurundaki çalkantılar sonucu yatırımlar azaldı.

Yeni normalde fırsatlarda yakaladık. Bunlardan biri yalın üretimin öneminin anlaşılması ile oldu. İnsan her zaman işe gelemeyecek, dolayısı ile yalın üre-

timin önemi bundan dolayı daha hızlı anlaşılır oldu. Üretimde esnek yapılar gidilmeye başlandı. Üretim hattını kısa sürede değiştirebilir oldu firmalar. Hata maliyetinin artması ile insan hatasını ortadan kaldıran çözümlere talep arttı. Burada işte ışıklı toplama sistemleri gibi çözümlerimize talepler arttı. Türk otomotiv firmaları yurt dışına yöndiler. Romanya'da çok fazla Türk firması ile çalışma fırsatımız oldu.

YENİ NORMALDE TEDARİK ZİNCİRİNDE YAŞANAN GENEL SORUNLAR

Eleman açığı sorunlardan bir tanesiydi. İflaslar yaşandı. Bazı tedarikçiler dayanamadı bu süreçte. Sınırların uzun

olmaması gerekiyor. Günümüzde kesinti olmaya başladığında, tampon stoğu tutmayı öngören bir sisteme geçiliyor. Önümüzdeki 10-20 yıl içinde eski stok sisteminden hiç bahsetmeyeceğiz.

YENİ NORMALDE TEDARİK ZİNCİRİNİN AKSAMASI ÜRETİMDE NE TÜR ETKİLER YARATTI?

Burada aslında çalışanların fiziken alanda bulunamaması bir sorun oldu. Bugün bile halen fabrikada mühendisin evden çalıştığını görebiliyorsunuz. Bu bile bir sorun. Mühendisin üretim alanında olması gerekiyor.

Müşteri tarafında alım alışkanlıkları değişti. Bu da lojistik ağının adapte edilmesi gerektiğini gösterdi. Citroen Ami

Ne yapmak gerekiyor?

Tedarik zincirini yeniden tasarlamak gerekiyor. Bunun için, dirençli tedarik zinciri oluşturmak önemli. Tedarikçileri anlamak ve yakındakiler ile çalışmak, iletişim halinde bulunmak, acil stok bulundurmamak önemli. Çünkü talepler çok hızlı değişiyor. Tedarik zincirini dijitalleştirmek gerekiyor. Burada da bir parçanın sipariş edildiği andan itibaren araca takıldığı ana kadar takibinin yapılması önemli. Bir kesinti olduğunda parçanın nerede olduğunu öngörebiliyor olmamız gerekiyor.

GELECEKTE NELER YAPABİLİRİZ?

Yaşanabilir tedarik zinciri: Benim tavsiyelerim olumlu değişikliklere hızlı tepkiler vermeliyiz. Dijitalleşme, veri akımının çoğalması önemli bir nokta olacaktır. Olumsuz olayları da kabul edip esnek olmak gerekiyor.

Döngüsel tedarik zinciri: Geri dönüşlerin yanı sıra, görünürde atık olarak gözüken malzemenin yeniden kullanılmasına yönelik bir zincir.

Şeffaflık önemli: çoğu tedarik zinciri şeffaf değil, karmaşıktır tam tersine. Tedarik zincirini tasarlayanlardan günümüzde daha az veri ile daha çok iş yapmaları istendi. Fakat bu durum kesinti olduğunda, değişimi çok zorlaştırıyor. Mümkün olduğu kadar şeffaf kılmak gerekiyor tedarik süreçlerini. Bunun için tedarik sürecini dijitalleştirme yapılabilir. Bölgesel tedarikçilere ağırlık vererek, hızlı ve doğru geri dönüşler almalar uygulanabilecek yöntemlerdir.

Tedarikçi ve üreticilerin öncelikleri bir birini tamamlar nitelikte olmalı. Bu şekilde dirençli ve verimli kılan tedarik zinciri kesintiye uğramayacaktır. Bu noktada yapılması gerekenler, müşteri sevkiyat teslimat sürelerini etkilemeden, hızlı bir şekilde problemleri çözmeye yeteneğine sahip olmalıyız. Otomotiv sektörü önceden de böyle çalışırdı ama şimdi daha önemli oldu alternatif tedarikçilere sahip olmak. Tutarlı fiyat politikası sağlamak önemli. Bir şekilde istikrarı yakalamak gerekiyor fiyatlarda. Finansal riskleri azaltmak gerekiyor.



süre kapalı kalması ve bunun sonucunda alternatif yolların çizilmesi gerektiği. Orta vadede fizibilite eksikliği, devlet yardımlarının olmaması ya da gecikmeli gelmesi, sektörlerde sıkıntılar yarattı. Bunun yanında tabii, proses olarak bazı şeylerin gözden geçirilmesi gerektiği ortaya çıktı. Merkezi üretimler sorgulanabilir oldu.

Tedarik zincirindeki şeffaflık eksikliğinin önüne geçilmeye çalışılıyor. Günümüzde bunu biraz sorgulamaya çalıştık. Bunun olabilmesi için bir devamlılık olması, tedarik sürecinde kesinti

sadece internet üzerinde satılıyor. Bu aslında çok değişik lojistik adaptasyonu gerektiren modeldi. Yavaş yavaş geçtik buna. Müşteri de bunu talep etti.

Lojistik ve üretim merkezlerinden hammadde ve bitmiş ürün tedarikinde kısıtlılar yaşandı. Bu da operasyonları kesintiye uğrattı. Lojistikte yerleşmiş tedarik ağlarının olduğu yerlerde bile alternatif ulaşım yolları bulmak zorlaştı. Seyahatler daha maliyetli olmaya başladı. Bire bir görüşmeler daha az yapıyor oldu. Bu da yeni iş alım olanaklarını azalttı.



Evren Belenlioğlu
CONTRACT Kalite Kontrol ve Proses Yönetimi Genel Müdürü

Endüstri 4.0 üretimde anlık takip sağlıyor

Tedarik zincirindeki değişikliklerin daha çok teknolojik kısmın anlatacağım. Kendi şirketimizdeki uygulamalarımızdan birkaç örnek vereceğim. Özellikle genç arkadaşlar bunu iyi dinlemeli. Bu işi yapacaklar kendileri çünkü.

Ana sanayi içinde halen Tofaş, Ford Otosan ve Türk Traktör fabrikaları ile çalışıyoruz. 700 yurt içi, 400'den fazla yurt dışından Türkiye'ye parça gönderen firmalar ile çalıştık. Ana sanayi onaylı kalite tedarikçisiyiz. Final kalite, stok tarama, kalite mühendisliği, tahribatlı tahribatsız ölçümler gibi hizmetlerimiz var. Yaklaşık 35 kişi beyaz 350 kişi mavi yaka çalışıyoruz. Yüzde 95 otomotiv sek-

törüne hizmet veriyoruz.

Bizim endüstri 4.0 çizgimiz var. Onun altında dijitalleşme dediğimiz yani endüstri 4.0'a veri hazırlayan aksiyon gerekiyor. Bunun için de sistemlerin bilgisayarlı olması, veri üretip veri saklayabiliyor olması gerekiyor. Tabi ki ağ bağlantısı olması gerekiyor ki, iletişimde bulunabilsin. 4.0 sisteme geçtiğinizde anlık veri iletimi için içine giriyor. Bu anlık verileri anlık gözlemlemek, takip etmek gerekiyor. Buna da izleyici sistem deniyor. Bunları alıp anlık olarak anlamlandırabiliyorsan, buna da analizci sistemler deniyor.

ENDÜSTRİ 4.0 İLE ANLIK OLARAK ÜRETİM HATTININ VERİMLİLİĞİNİ TAKİP EDEBİLİYORUM. VERİLER GELİYOR, PERFORMANS HESAPLARI YAPIYORUM VERİMLİLİĞİ BANA ANLIK OLARAK VERİYOR. BUNLAR ARTIK KULLANILABİLEN SİSTEMLER

ÜRETİM HATTININ VERİMLİLİĞİ ANLIK TAKİP EDİLİYOR

Anlık olarak üretim hattının verimliliğini takip edebiliyorum. Veriler geliyor, performans hesapları yapıyorum ve verimliliği bana anlık olarak veriyor. Bunlar artık kullanılabilir.

Asıl önemli olan öngörü yapan ve otonom haline getirilebilir sistemler olması bunların. Bunları yaparken de önceki bilgileri kullanıyor. Anlık, öngörü yapabilmem gerekiyor. Bunun için analizleri kullanmam ve anlık karar vermem gerekiyor. O da otonom sistem demektir.

Biri size Endüstri 4.0 sistemleri satmak istiyorsa bakacağınız ilk şey anlık veri iletişimi mümkün mü IT sistemi var

mı buna bakmalısınız. Çok önemli bir konu. İnternet ile bir birine bağlı olan ve anlık veri alışverişi yapabilen sistemler, nesnelere bunlar. Bizim bir IT sunucumuz oluyor. Burada nesnelere uçtan uca birbirine bağlanabiliyor. Robotları buraya bağlayabiliyorum. Anlık veri takip sistemlerini buraya bağlayabiliyorum. Hepsini üretilen bilgiler, sunucu üzerinden diğerine gönderiliyor.

Böyle bir sisteme eko sistem deniyor. Şirketin içinde oluşturulan ekosisteme de yatay entegrasyon deniyor.

TEDARİK ZİNCİRİ 4.0 SİSTEMİNDE VERİ TABANI OLUŞUYOR, BİLGİLER YAPAY ZEKA İLE OPTİMİZE EDİLİYOR

Tedarik zincirinin tüm üyeleri, akıllı

lı cihazlar, akıllı araçlar, departmanlar aklınıza ne geliyorsa anlık veri iletişimi ağına bağlı bir eko sistem oluşturuyorlar. Bu ekosistemdeki veriler anlık olarak izleniyor ve kullanılıyor. Ekosistemin en verimli şekilde kullanılması hedefleniyor. Bunun için makine öğrenmesi ve yapay zeka kullanılıyor. Tabii diğer teknolojilerde kullanılıyor.

Tedarik zinciri 3.0 ve 4.0'ı karşılaştırırsak, klasik bir tedarik zinciri 3.0 akışımıdır. Tedarikçiden üreticiye, üreticiden distribütöre, distribütörden müşteriye. Bu arada birçok hizmetler kullanılıyor. Nakliye, depo, kalite kontrol hizmetleri gibi. Doğrusal bir akış var yukarıya doğru. Sıklıkla mail ya da telefon ile olabiliyor bu.

Tedarik zinciri 4.0 sisteminde ise, asıl ağırlığın bu haberleşme kısmında olduğunu görüyorsunuz. Burada tedarikçisi, üreticisi, distribütörü, müşterisi herkes bir ekosistem oluşturuyor. Orada kullanılan nesnelere tutun, insanlara kadar departmanlara kadar hepsi, bu sisteme bağlanıyor. Bu bilgiler bir tarafta veri tabanı oluşturuyor, diğer tarafta yapay zeka ile optimize ediliyor.

Bütün tedarikçiler, üreticiler, distribütörler, müşteriler bir birlerine bağlanıyor. Özellikle şeffaf bir ağ oluşturuyorlar. Amazon bu sistemi kullanarak çalışıyor. Yapay zeka gelecek siparişleri önceden tahmin ederek, tedarik zincirini ona göre optimize ederek, çok kısa zamanda tedarigi sağlayabiliyorlar.

Şirket olarak biz bunları yavaş yavaş yapmaya başladık. Alman Makine ve Tesis Kurucuları Derneğinin endüstri 4.0 kılavuzundan yardım aldık. Tavsiye ederim. Raporlama hizmetimizi nasıl dijitalleştirdik. Önceden klasik bir endüstri 3.0 uygulamasıydı. Burada iki iyileştirme yapılabiliyor. Birincisi, kağıttan kurtulup tablete geçmek, ikincisi çok daha zor olanı, raporları online platforma taşıyıp, online olarak müşterilerimize sunabilmek. Bunu tam randımanlı olarak devreye almamız tam bir senemizi aldı. Şu anda sahadan dijital veri girişi yapıp, bunu istediğimiz yere gönderebiliyoruz.





Ali Özçete
Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetler Derneği Genel Sekreteri

Üreticilerimiz Avrupa'da şubeler açmalı

Üstatlarımız otomotiv ve üretim proseslerini anlattı. Bu kadar bileşenden sonra, üretilen ürünün son tüketiciye kadar teslimat süresi gerekli. Bunu da biz (Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetler Derneği) OSS derneğinin üyeleri ile beraber yönetiyoruz. Türkiye'de OSS Derneği tek dağıtım organizasyonu ile iştiğal olan dernektir. 250'ye yakın üyemiz bulunmakta. Doğrudan 75 binden fazla istihdam sağlanmaktadır. Derneğimiz 95 yılında kuruldu. Sektörel büyüklüğü 5 milyar dolara yaklaşmış olan Pazar büyüklüğünü yönettiğimizi söyleyebiliriz. Konya'dan 20 üyemiz bulunmakta.

Biliyorsunuz ki, yedek parça üretildikten sonra yedek parça üreticisi ana sanayiye ve yan sanayiye hizmet eder. Bizler yan sanayi yani after marketi temsil ediyoruz. Dolayısı ile üreticiler, ana sanayiye ürettiği, ana sanayi kutusundaki ürünleri eş değer bir şekilde, eş değer

belgesi ile after market pazarına kendi markaları ile üretmektedir. Tüketiciyi korumak, adil rekabeti sağlamak, serbest ticaretin sağlanması gibi konular after market örgütlenmesinin öncelikli konularını oluşturmaktadır.

Günümüzdeki tedarik zinciri ve geçmişteki tedarik zincirini anlamak gerekiyor. Parça üreticileri parçalarını üretirler bunları ya araç üreticilerine ya da grup örgütlenmelerine tedarik ederler. Bu tedarik edilmiş parçalar, dünyadaki 6 büyük grup örgütlenmesi tarafından sağlanmaktadır. Bu dağıtım örgütlenmesi içindeki tek firmanın bile kendi ülkelerindeki şube yapıları 100'ün üzerindedir. Bu gruplar, toplu olarak yaptıkları satın almaları aftermarket distribütörlerine onlar ara toptancılara daha sonra da servislere dağıtılmak üzere üreticinin ürettiği ürünler en aşağı tabakaya kadar ulaştırılıyor.

YERLİ ÜRETİMİN HER GEÇEN GÜN GELİŞMESİNİ SAĞLADIK

Bu grup şirketlerinin Türkiye'de bir ya da birden çok temsilcisi bulunmaktadır. 96 yılındaki gümrük birliği anlaşmasından önce ülkemizde sıkışmış bir otomotiv parkuru vardı. Yerli üretim ile Türkiye'de araç parkuru oluşurken 2001 yılından itibaren dünyanın her yerinden ciddi araç girişleri gerçekleşti. O yıllarda yan sanayi sağlayıcılarımız sadece sıkışmış araç grubu parkurları için üretim yapma kabiliyetine sahipken, pazarımızın gelişmesi ile beraber, o günün şartlarındaki Türkiye pazarına giren araçları, Türkiye'deki dağıtım örgütlenmesinin üstlenmesi ve bu konuda uzmanlaşması, toplu satın almalar anlaşması ile beraber bizlerde bir big data oluştu. Bu big datayı yerli üreticilerimiz ile paylaştık ve yerli üretimlerin her geçen gün gelişmesini sağladık, dağıtım örgütlenmesi olarak.

Bugün gelinen noktada Avrupa araç parkuru ile Türkiye araç parkurunun eşleşmesi beraberinde yerli üreticilerimizin iç pazar için ürettiği ürünleri, ihracata da çok rahat bir şekilde kullanmasına

olanak sağlamıştır. Bu da bizim sektördeki dağıtım organizasyonun sektöre katkısının çok bariz bir göstergesidir.

ÜRETİCİLERİMİZ AVRUPA'DA TÜRK BAYRAĞINI SALLANDIRMALI

Yeni nesil dağıtım organizasyonu ile ilgili ciddi bilgiler verildi ama be şunu vurgulamak istiyorum. Ülkemizde şu anda dağıtım örgütlenmesi, Konya dahil büyük şehirlerin tamamında şubeleşme sureti ile yapılıyor. Bundan yıllar önce sadece İstanbul merkezli yapılan dağıtımlar Konya'ya 5-10 günde ulaşırken, şubeleşme çatısı altında Türkiye'nin her yerine anlık olarak hizmet veren bir örgütlenmeye dönüşmüş durumdayız.

Geleceği öngördüğümüz zamanda, ister üretici olsun, ister dağıtıcı olsun pazar nerdeyse orda olmak gerekiyor. Gelecek projeksiyonumuzda yerli üreticilerimizin de yerli dağıtıcılarımızın da defansif yapıdan çıkıp, opansif yapıya geçip Avrupa'da şubeler açarak, Türk Bayrağı'nı sallandırmasını temenni ediyoruz.

GELECEK
PROJEKSİYONUMUZDA
YERLİ ÜRETİCİLERİMİZİN DE
YERLİ DAĞITICILARIMIZIN
DA DEFANSİF YAPIDAN
ÇIKIP, OPANSİF YAPIYA
GEÇİP AVRUPA'DA ŞUBELER
AÇARAK, TÜRK BAYRAĞI'NI
SALLANDIRMASINI TEMENNİ
EDİYORUZ





Anıl Özata
TOFAŞ Tedarik Zinciri Geliştirme Uzmanı

Sevkiyatta elektrikli TIR'lar tercih edilecek

2027 YILINDAN İTİBAREN MALZEME NAKLİYATI VE BİTMİŞ ARAÇLARIN SEVKİYATLARINI ELEKTRİKLİ ARAÇLAR İLE YAPMAYI PLANLIYORUZ.

Yeni normalde tedarik zincirini, Yeşil Mutabakat kapsamında biz nasıl ele alıyoruz bunu anlatmak istiyorum. TOFAŞ olarak yıllık araç kapasitemizi 450 bin adete çıkardık. Bu bir rekor. Bunu yaparken 7000 fazla çalışan ile günlük 1500 araç üretme kapasitesine sahibiz.

Elektrikleşmeye gidiyoruz. Yeni EGEA hibrit model ile elektrikleşme noktasında ilk adımı atmış olduk.

TOFAŞ, hem Koç Holding hem de Stellantis Grup ortaklı bir şirket. Stellantis Grup, 2026 yılından itibaren piyasaya sürülecek araçların tamamını elektrikli olarak açıkladı. Avrupa'da 2026'dan itibaren

çatıdan yanmalı araç üretilmeyecek. 2030 yılından itibaren ise Avrupa'daki satışların tamamını elektrikli, Amerika'daki satışların yarısının elektrikli araçlardan oluşacağını paylaştılar.

Tedarik zincirinin sürdürülebilirliği önemli bir nokta. Tedarik zincirindeki sürdürülebilirlik, üretim planındaki değişiklikler, üretim planını dinamik olarak yönetebilme, talepleri karşılayabilme, bunun için tedarikçiler ile iş birliği geliştirme, dinamik stok yönetimidir.

TEDARİK ZİNCİRİNE DEĞER ZİNCİRİ DİYORUZ

2014 yılından beri TOFAŞ sürdürü-

lebilirlik faaliyetlerini raporlamakta ve her geçen yıl yeni başarılar ekleyerek, kamuoyuna şeffaf bir şekilde paylaşmakta. Bu raporlarda çevresel, kültürel, sosyal tüm faaliyetlerimizi, iyi uygulama örneklerimizi, performans sonuçlarımızı şeffaflıkla kurumsal web sitemizde yayınlıyoruz.

Tedarik zinciri tarafına baktığımızda, sürdürülebilirlik raporlarında tedarik zincirine değer zinciri ismini veriyoruz. Bu değer zincirinde tüm iş ortaklarımız ile geliştirdiğimiz projeleri, iyi uygulama örneklerini, sosyal ve performans sonuçlarımızı paydaşlarımız ile paylaşıyoruz.

Sürdürülebilirlik programlarına bak-

tiğimizde biz iki ortaklı bir şirketiz ve halka açık bir yapımız var. KOÇ Holding'in ileriye dönük sürdürülebilir programlarında karbon dönüşüm programı var. Tüm holding şirketlerinin dahil olduğu, bizim de üyesi olduğumuz bir platform.

Stellantis ortağımızın tüm fabrikalarındaki karbon dioksit ayak izi ve bunların hesaplanması, yol haritalarının belirlenmesi, sonrasında aksiyon planları çıkarılması ile ilgili bir platforma da üyeyiz. Aynı zamanda TOFAŞ olarak da satın alma, Ar-GE, üretim bilimleri ve tedarik zincirinin iş birliği halinde olduğu yeşil mutabakat görev gücüne sahip üç farklı platformda sürdürülebilir faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz.

MALZEME NAKLİYATINI ELEKTRİKLİ TIR'LAR İLE YAPMAYI PLANLIYORUZ

TOFAŞ olarak yaptığımız örneklerden bahsedeyim. 2021 yılında ilk CNG'li araç dönüşüm programını yaptık. Burada bahsettiğimi araç dönüşümü bizim nakliye taşıyıcılarından malzeme getiren tırların, mazot yerine CNG ile çalışmasından bahsediyorum.

2023 yılında buna yeni rotalar eklemeyi planlıyoruz. Bunları transport firmaları ile olan sözleşmelerimize eklemiş durumdayız.

Markalar, elektrikli çekicilere yenilerini ekliyorlar. 2027 yılından itibaren malzeme nakliyatı, bitmiş araçların sevkiyatlarını elektrikli araçlar ile yapmayı planlıyoruz.

Elektrikleşme bir taraftan devam ederken, hidrojenli araçlarda gelişmekte. Stellantis ile yaptığımız toplantıda 2030 yılından itibaren malzeme taşıma işlemlerini ve tedarik etme yöntemlerinden birçoğunu hidrojenli tırlar ile yapmayı planlıyoruz.

Eskişehir rotasındaki malzeme temin sürecimizi, karbondioksit emisyonlarımızı azaltabilmek adına ekol lojistik firmasının destekleri ile dizel bir aracımız CNG'li bir araca dönüştürdük. Bu dönüşüm sonucunda yüzde 8'lik bir emisyon azaltımı sağladık. İyi örnek adını verdiğimiz bir çalışma oldu.

Aynı zamanda sadece araç dönü-



şümleri değil, rota optimizasyonları ile emisyon değerlerini azaltmaya çalışıyoruz. Bunu yaparken Avrupa'daki 7 farklı ülkeden 20'den fazla tedarikçimizi, seferleri azaltarak TIR'ların doluluklarını artırmayı planladık. 6 ay sonucunda yüzde 5'lik sefer azaltımı, yüzde 7'lik emisyon azaltımı gerçekleştirmiş olduk.

BİR YILDA 150 TONLUK KARBON EMİSYONUNUN ÖNÜNE GEÇTİK

Tedarik zincirindeki uygulamaları kısaca özetlemem gerekirse, akış optimizasyonları. Yani bir konsolide merkeze uğramadan direk tedarikçiden firmamıza malzemeyi almak için çalışmalar yapıyoruz. Gemi ve demiryolunu da kullanarak transport planlamaları yapıyoruz. Rotalamayı dinamik olarak taleplere ve beklentilere göre değiştirebiliyoruz. Tek bir rota yerine, dinamik rotalama sistemi çalışıyoruz. Ambalajlarımızı yeniden kullanılabilir ambalajlar olarak seçmeye çalışıyoruz. Bunları yaparken karton,

ahşap gibi malzemeleri kullanmaktan kaçınıyoruz

Bu yaptıklarımızın bir yıllık özetine bakarsak, 58 bin deniz mili yol kısalttık. 136 bin kilometrelik rotalarımızda kısaltma gördük. 150 tonluk karbondioksit emisyonunun önüne geçtik, araç başına 0.52 kilogramlık atığı bertaraf etmiş hale geldik.

YÜZDE 75 YERLİ TEDARİKÇİ ORANI İLE ÇALIŞIYORUZ

2021 yılında yeşil dönüşümü daha sürdürülebilir bir dünya için şirket öncelikleri arasına aldık. Motor ve şanzıman hariç tedarikçilerimize baktıklarımızda yerleşmenin önemini farkındayız. Yüzde 75 yerli tedarikçi oranı ile çalışıyoruz. 2030 yılında bunu yüzde 90 oranına çıkarmak ilk önceliğimiz arasında. Bunu yaptığımızda dolaylı olarak 1990 yılının yüzde 55'lik bir emisyon azaltımını hedeflemiş durumdayız. 2050 yılında ad karbon nötre imza atan bir şirket olacağız.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

3. OTURUM: MOBİLİTE EKOSİSTEMİNİN GELECEĞİ

KONUŞMACILAR

Berkan Bayram (Moderatör)	Türkiye Elektrikli ve Hibrit Araçlar Derneği / Yönetim Kurulu Başkanı
Şahin Tulga	MENTORO Danışmanlık / Kurucu Ortak ve Danışman İş Ortağı
Hikmet Çakmak	Frost & Sullivan Baş Danışmanı
Mert Uygun	Altınay Elektromobilite / Genel Müdürü
Murat Cesur	Tofaş / Tedarik Zinciri Geliştirme Müdürü
Murat Dilicioğlu	Kar Plastik / Genel Kaordinatörü





Berkan Bayram
Türkiye Elektrikli ve Hibrit Araçlar Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

TOGG gibi yerelde de başarılar yazmalıyız

TOGG GİBİ BİR PROJE YÜZDE 100 ELEKTRİKLİ OLARAK KARAR ALDI VE YOLA ÇIKTI. BU BELKİ DE EN BÜYÜK BAŞARIMIZ. FAKAT YEREL BÖLGESEL OLARAK DA MUTLAKA BU BAŞARILARI TARİH SAYFALARINA YAZMAMIZ LAZIM.

Bazen gündelik hayatta öngörüle-ri pek hissettiremiyoruz. Mesela 10 yıl sonra elektrikli otomobil sayısı 1.5 milyon adet olacak dediğimiz zaman, o 10 yılın sonunda bu rakam oluştu mu, o geçiş sürecini bazen hissedemiyoruz. Size bir iki rakamdan bahsedeyim. 2011'de ülkemizde 200 tane elektrikli otomobil vardı. 20 tane şarj ünitesi vardı. Şu anda 8500 elektrikli otomobil toplamda 4460 tane şarj istasyonu mevcut. Nisan 2023'e kadar ekstradan 1572 adet ek şarj istasyonu kurulmuş olacak, teşvikten yararlanan firmalar sayesinde.

KONYA'DA 20 ŞARJ ÜNİTESİ VAR

Ben buraya 2016 yılında yüzde 100 elektrikli otomobil ile gelmiştim OSEG toplantısı için. Elektrikli araçları anlatmaya gidiyorum diye bu araçla geldim. 320

km menzilli bir elektrikli otomobil ile gelmiştim. İki defa şarj ettim. Burada aracımızı sergiledik. O zaman bir tane şarj ünitesi vardı. Konya'da şu anda 20 tane şarj ünitesi var. İki tanesi de hızlı şarj ünitesi. Adetsel olarak çok az. 6 yıl önce anlattığım başlığın bir çoğunu halen konuşuluyor olarak görmek insanı üzüyor. Çünkü bir karar alma sürecinde sıkıntı var. Karar alamıyoruz. Problem burada.

TOGG EN BÜYÜK BAŞARIMIZ, KONYA'DAN DA ÇOK GÜZEL GELİŞMELER BEKLİYORUZ

Ulaştırma endüstrisini dönüştüren 3 unsur var. Dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve şehirleşme. Peki yönetimdeki sistemi değiştirecek, dönüştürecek ne gibi etkenler var. Eğer yönetim karar alma mekanizmasında çok yavaşsa o zaman bir şekilde hızlandırıcı etkenle



bunu itelememiz lazım. Yoksa yerimizde sayıyoruz.

En güzel tarafı şu ki, TOGG gibi bir proje yüzde 100 elektrikli olarak karar aldı ve yola çıktı. Bu belki de en büyük başarımız. Fakat yerel bölgesel olarak da mutlaka bu başarıları tarih sayfalarına yazmamız lazım. Konya'mızdan da çok güzel gelişmeler bekliyoruz. Çok güzel haberler alırız yakın zamanda.



Şahin Tulga
MENTORO Danışmanlık Kurucu Ortak ve Danışman İş Ortağı

Hizmet, araçtan daha önemli olacak

ARAÇ ÖNEMLİ İKEN, ARTIK HİZMETLER ÖNEM KAZANACAK. ÜRÜN DEN HİZMETE DOĞRU BİR KAYMA OLUŞACAK. FILO YÖNETİMİ ÇOK ÖNEMLİ OLACAK.

Dünya büyük bir değişim içerisinde. Her alanda bu değişim yaşanıyor. İş hayatı da aynı şekilde müthiş bir değişim içerisinde. Otomotiv dünyasını etkileyen 8 tane ana mega eğilim var. Bunlar, elektrifikasyon, otonomlaşma, araçların paylaşılması, araçların dijitalleşme ve iletişimle bağlantı içinde olması, şehirlere göç ve mega şehirlerin oluşması.

Dünyada şu anda 11 tane mega şehir var. Önümüzdeki 8 sene içinde bu sayının 41'e ulaşacağı tahmin ediliyor. Orta sınıf büyüyor. Çevre kirliliğinden artıştan dolayı sürdürülebilir odaklığı var. Yeni jenerasyonların tercihleri değişti.

YAPAY ZEKA İLE KAZALAR AZALACAK

Araçlar ağırlaşıyor, bataryalardan dolayı. Karbon bağımlılığı azalacak. Şarj istasyonları kurulacak çok miktarda. Farklı tasarımlı özellikte araçlar geliştirilecek. Kullanım maliyetleri azalacak. Araç önemli iken, artık hizmetler önem kazanacak. Üründen hizmete doğru bir kayma oluşacak. Filo yönetimi çok önemli olacak. Yeni fiyatlama modelleri kullanılacak. Abonelik, kullandığım miktar ya da süre kadar öde gibi sistemler gelişecek.

Otomobil sayısında azalma bekleniyor. Bu kötü haber. Ama iyi haberlerde var tabii ki. Platform ve ekosistemler

oluşacak. Bunlar aslında yeni iş birliği modelleri.

Yapay zeka veri analitiği çok önemli. Bunun kullanımı ile trafik çok azalacak. İnşallah kazalarda azalacak. Nesnelerin interneti ile arızalar uzaktan giderilecek. Servis hizmetlerine talep azalacak. Bu da önemli bir olumsuz gelişim servisler için. Servis hizmetleri otomatik olarak planlanacak. Yedek parçalar 3D yazıcılar ile anında üretilecek.

Mega şehirlerde hibrit ulaşım önem kazanacak. Trenler otobüsler, minibusler, soterlerde var. Mega şehirler dışında kalan bölgelerde, otomotiv yine kral olmaya devam edecek.

REKABETİN TEMELİ DEĞİŞECEK

Rekabet, şu anda ürün özellikleri ile ilgiliyken, rekabetin temeli değişiyor. Erişim kolaylığı, düşük kullanım maliyeti, kişiselleştirme, müşteriye özel tasarımlar, enerji verimliği üzerine olacak rekabet. Gerekli olan kurumsal yetkinlikler de değişecek. O yüzden stratejilerde değişecek. Strateji eskiden 3-4 senelik yapıldı. Artık bu değişimlerden dolayı sık sık yapılmaya başlanacak.

Önemli bir fırsat var yeni devirde. Uçtan uca kesintisiz mobilite imkanı sunulacak. Mobilite için bir işletim sistemi lazım. Bu işletim sistemi geliştirecek firmalar için müthiş bir fırsat var. Farklı birim fiyatlı, farklı otomotiv parçaları gelecek. Bu da firmaların önündeki müthiş fırsatlardan bir tanesi.

Mobilite ekosisteminde en önemli oyuncular, araç sağlayıcılar, mobil araç sağlayıcılar, batarya imalatçıları ve otonom sağlayıcılar olarak sıralayabiliriz. Yine bunların yanında elektrik enerji sağlayıcılarımız var. Hizmet sağlayıcıları-

mız var. Finans, sigorta, yakıt istasyonları, servisler, hastaneler, oteller. Etkileyiciler var. Kanaat önderleri var. Birde mobilite ekosisteminde en önemli oyuncuların bir tanesi mobilite hizmet sağlayıcıları. Kullanıcılar ve sektör dışı oyuncular. Kanan koyucu, belediye, polis teşkilatı vs.

DİJİTAL EKOSİSTEM İLE SATIŞLARINIZ VE CİRONUZ ARTIYOR

Bir dijital ekosistem fırsatını anlatmak istiyorum. Siz bir kurumsunuz. Bir şeyler üretiyorsunuz. Tedarikçileriniz var, satış ortaklarınıza satıyorsunuz, o da son kullanıcıya satıyor. Devrede tamamlayıcılar ve etkileyiciler var. İşlerimizin yüze 99'u bu şekilde gerçekleşiyor. Bunları bir ağ etrafından topladığınızda o zaman ortaya bir ekosistem yapısı, bir platform yapısı çıkıyor. Burada yeni oyuncu reklam verenler oluyor. Burada önemli olan, tüm bu oyuncular, eskiden sadece kurumla iletişim içindeysen, artık bir birleriyle etkileşim içindeler. Herkes herkesle konuşarak, bilgi paylaşıyor. İş

birlikleri yapıyor. Ortaya müthiş bir veri çıkıyor. O veriyi kullanarak siz müşterileriniz, tüm tarafları daha iyi anlıyorsunuz. Onlara da yüksek değer, fayda sunuyorsunuz. Böylece cironuz, satışlarınız, karlılığınız artıyor. Onun için çok önemli bir fırsat bu.

Ağ etkileri diye bir kavram var. Bir sistemde, ne kadar çok paydaş, kişi varsa siz o kadar çok değer sunabiliyorsunuz. Siz konvansiyonel olarak çalışan bir şirket olarak müşterilerinize fayda sunduğunuzda, müşteri sayınız arttıkça müşteri başına sunduğunuz değerler maalesef azalıyor. Çünkü çok fazla müşteri demek, sizin de kısıtlı kaynaklarınız, o yüzden azalmak mecburiyetinde kalıyor. Herkesle aynı şekilde ilgilenemiyorsunuz. Ama bu ekosistemi kurduğunuzda, ekosisteminizdeki oyuncular, birbirlerine değer sunuyorlar. Bunu yapabilmek için sizin bir takım sistemler kurmanız gerekiyor. Bu ekosistemleri hayata geçirebildiğiniz takdirde hayatınızda müthiş bir fırsat doğuyor. Sadece ürün firması olmayı düşünmemeli, ekosistemler kurarak, oradaki taraflara da bir değer sunmayı fırsat olarak görmelisiniz.

EKOSİSTEMLERİN FAYDALI NELERDİR?

Bir defa, daha yüksek değer sunma, önemli bir fayda. Buradaki tarafların ihtiyaçlarını tek bir ekosistem altında sunduğunuz için, o da müşterilere bir fayda olacak. Satın almaları kolaylaştırıyorsunuz. Müşteri yolculuklarında uçtan uca değer katıyorsunuz. Orada kolayca veri toplayıp, o verileri kullanarak müşterileri daha iyi tanıyorsunuz. Çıkan problemleri, buradaki tüm tarafları kullanarak daha hızlı bir şekilde çözüyorsunuz. Yeni müşterilere ulaşıyorsunuz.

Sonuç olarak, bu ekosistemler müthiş bir şey. Mobilite dünyasının, mobil ekosistem dünyasının geleceği de bu. Sizin işinize destek olacak firmalar, tedarikçileriniz, iş birliği içinde olduğunuz firmaları, bunları dijital ortamda bir araya getirdiğinizde, müthiş para kazanma ve lider olma fırsatı sizi bekliyor. Teşekkür ediyorum sizlere.





Hikmet Çakmak
Frost & Sullivan Baş Danışmanı

Otomobiller tekerlekli bilgisayar haline geldi

ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN ÇOK CİDDİ YÜKSELİŞİ SÖZ KONUSU. OTOMOBİLLER ARTIK BİRER OTOMOBİL BİRER ARAÇ OLMAKTAN DAHA ÇOK TEKERLEKLİ BİLGİSAYAR OLMA HALİNE GELDİLER.

Başlamadan önce Konya Sanayi Odası'na bu güzel organizasyonu düzenledikleri için ve misafir perverlikleri için teşekkür ederiz. Mobilite ekosisteminin geleceğinden bahsederken, trendlerden bahsetmek istiyorum. Otomotiv sektörünü etkileyen dönüşümsel trendleri anlatmaya çalışacağım.

Dönüşümsel trendler, bize göre dönüşümsel olabilmesi için küresel olması gerekir. Başlangıç seviyesinde değil, hali hazırda bir ivme kazanmış olması beklenir. Önümüzdeki 3-5 sene içinde sektöre etki yaratması bekleniyor. Otomotiv sektörü danışmanları olarak 50 trend belirleyip, bunları en güçlü 25 şekilde sınıflandırdık. Otomotiv sektörünün yöneticileri ile görüşmeler yapıp, bun-

ları 10-15 trende kadar indirdik. Bunun sonucunda size 5 tanesi hakkında bilgi vermek istiyorum.

SEKTÖRE BİLİŞİM SEKTÖRÜ DE DAHİL OLUYOR

Trendlerin hepsi bir biri ile etkileşim içerisinde. Burada tedarik zincirinden bahsettik. Pandemi sonrası değişen bir ulaşım var. Bunun mobiliteye etkisi var. Otonom araçlardan bahsediyoruz. Özellikle ürün geliştirme kısmından, üretimden, sanal model testlerinin yapılması ve ürün ortaya çıktıktan sonra da elektrikli araç batarya tüketim konfigürasyonlarının yapılması gibi trendler söz konusu. Sektör bunları çok yakından takip ediyor. Bunların etkisi ile beraber

yeni aktörlerin yükselişini görüyoruz. Daha çok elektronik, dijital, bilgi işlem firmalarının sektöre dahil olduklarını görüyoruz.

ARAÇ TERCİHLERİNDE DEĞİŞİM YAŞANIYOR

Diğer bahsetmek istediğim bir konu, geleneksel olmayan şirketlerin sektöre dahil oluşu. Artık bataryanın yeni motor olduğunu görüyoruz. Elektrikli araçların çok ciddi yükselişi söz konusu. Otomobiller artık birer otomobil birer araç olmaktan daha çok tekerlekli bilgisayar olma haline geldiler. Tüm bunlarla beraber, Huawei, Apple gibi araç paylaşım firmaları gibi, bilgi teknoloji firmalarının kendi otomobil prototiple-

rini hatta kendi otonom araçlarını tanıttıklarını görüyoruz. Aslında geleneksel oyuncular ciddi şekilde tehdit ediyorlar.

Bu belki de, 2017 yılında Tesla'nın başlattığı bir değişim. Tesla'nın Iphone'nin mobil telefonlarda yaptığı etkiyi, otomobil sektöründe yaptığını düşünecek olursak, onu takip eden firmalarda burada bir fırsat görüp, otomotiv sektörünün hali hazırda dönüşümünden faydalanıp, kendilerine burada yer edinmek istiyorlar. Bu durumda sanayiciler ve yan sanayici üreticiler olarak, beraber çalıştığımız firmaların port folyosu biraz daha değişecek. Bunlarla ortaklıklar önümüzdeki senelerde ön plana çıkacak. Bunlar oluyor. 2022-2024 yılları arasında burada gördüğümüz çoğu firma, kendi otonom araçlarının lansmanını yapmayı planlamakta.

Otomobillerden artık tekerlekli bilgisayar olarak bahsediliyor. Bu da yazılımla tanımlanmış araçlar demek. Tüm otomotiv için farklı kısımların, birbirleri ile iletişim halinde oldukları, bulut altyapısı üzerinde de dışarı ile iletişim halinde oldukları bir yazılımla tanımlanmış araçları görüyoruz. Sektör bu anlamda ciddi değişimler içeriyor. Bu değişimi sadece elektrikli ile tutmamak gerekiyor, yazılıma da odaklanmış durumda.

FİRMALAR SÜREKLİ GELİR MODELİNE GEÇMEK İSTİYOR

Bir diğer konu sürekli gelir modeli. Otomotiv firmaları sadece ürünü satıp, satış sonrası garanti sürecinde servislerden gelir elde etmekten çok, enerji ve batarya çözümleri, ulaşım hizmetleri, sağlık hizmetleri, satış sonrası gibi tüm araç hayatı boyunca o aracın yaşadığı süre boyunca bundan gelir elde etmek istemektedirler. Bunun etkisi ile çalışma şekilleri, şirketlerin yapısı çok ciddi değişim içinde.

Perakende kısmında dijitalleşmenin değiştiğini görüyoruz. Yeni bir müşteri yolculuğu yaratılıyor. Online mağaza üzerinde insanlar gelip araç konfigürasyonları yapıp, onların üzerinde modelleme, araç içi düzenlemelerini yapıp test sürüşlerini ayarlayıp, fiziksel test sürüşlerini yapıp, sonraki tüm süreçlerini yine

online olarak tamamlayabilecekleri bir ortamda dijitalleşme içindeler. Bu aynı zamanda bayileşme yapısını değiştiriyor. Dijitalleşme, satış sonrası parçalar üreten firmaların bu ekosistemde yer alması için fırsatlar sunuyor.

Araçlar değişiyor, alternatif yakıt türleri, farklı araç tipleri olacak. Sürdürülebilirlikle birlikte servis sürelerinin geliştiğini, araç üreticilerin tedarikçilerini seçerken, sürdürülebilirlik kısıtlarını daha çok ön planda tuttuğunu görüyoruz. Bunların dışında müşteri beklentileri de geliyor. Daha basit erişim ve kullanım bekliyorlar. Otomotiv sektörü tedarik zinciri sıkıntıları, maliyet artışları gibi bunlarla uğraşırken ciddi bir

şirket de pek çok sistem gelişmiş oluyor. Otonom araca 2025'de erişilecek. Hali hazırda kullanılan ticari araçlar ciddi şekilde değişiyor. Bunun sonucunda yeni iş modelleri görüyoruz. Satış sonrası hizmetlerin, lojistik modellerin değiştiği yapılardan bahsediyoruz.

Bu trendlerin sonucu ne dersek, bu bağlantılı araçların sonucunda sadece ürün odaklı yaklaşımda, ticari araçlarda servis odaklı bir yaklaşıma erişmeye çalışıyorlar. Servis odaklı yaklaşımda önlüyleyici bakım dediğimiz aracın ömrünü uzatacak, parçaların daha doğru daha etkin kullanımını sağlayacak araç bakım sistemlerinin akü sistemleri ile haberleştiğini görüyoruz.



değişim içinde.

KULLANIMDAKİ TİCARİ ARAÇLAR HIZLI DEĞİŞİM İÇİNDE

Sadece otomobiller değil, ticari araçlarda elektrikleşiyor. Bağlantılı araçlardan, araç takip sistemlerinin öneminden bahsediyoruz. Otonom araçlar ulaşım istenen hedef ama, buna ula-

Son olarak alternatif yakıt türleri ile araç mimarisi değişiyor. Araç bakımı ve parçalarında olan değişim beklentileri değişiyor. Bunun da etkisi ile yapılar karmaşıklaşıyor. Bunu yapabilmek için de belki sanayiciler bu trendleri takip etmeli. Türkiye'nin de bu trendleri yakalaması gerektiğini düşünüyoruz.



Mert Uygun
Altınay Elektromobilité Genel Müdürü

Elektrikli araçlar yeni iş modelleri sağlayacak

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR 10 YILLARDIR SATILMAKTA. BUNLAR YOLLARDA VE ESKİDİLER. ONLARIN YENİDEN EKONOMİYE KAZANDIRILMASI DA YENİ BİR İŞ MODELİ OLACAK.

Firma olarak üç farklı alanda hizmet veriyoruz. Endüstriyel otomasyon, savunma ve havacılık, enerji ve mobilite. Mobilite tarafını temsilen karşınızdayım. Temelde bataryalar yapıyoruz. Burada daha çok son tüketici ile buluşan ürün ve uygulamalardan bahsedeceğim. Bu ürünler hayatımıza girdiler. Enerji depolama sistemleri üzerinde uzmanlığımız var.

Bataryanın modüler bir sistem mimarisi var. Hücre bizim için yarı mamul. Bunları kendi mekanik sistem tasarımı ve elektrik sistem tasarımı ile bir araya getiriyoruz. Batarya paketlerinden de sistemler oluşturuyoruz. Elektromobilité çözümlerine koşuyoruz. Her elektrikli aracın kendi topolojisi mevcut.

Batarya sistemleri ile birlikte bir araya geliyor. Yürüyen bir elektrikli tahrik aksamını oluşturuyor.

Batarya çözümleri yanı sıra araç entegrasyon hizmeti de veriyoruz. OEM'lerin alt yüklenicisi şeklinde çalışıyoruz. Bataryanın en önemli mühendislik unsurlarından biri batarya yönetim sistemi. Bu daha çok gömülü yazılım ağırlıklı güç elektroniği eforlardan oluşuyor. Bunun yerleştirilmesi çok önemli. Çünkü her batarya her uygulama uygun değil. Uygulamaya yönelik yeni geliştirmeler, yeni eforlar sarf etmemiz gerekiyor. Batarya yönetim sistemi ile bu gücün doğru şekilde kullanılmasını sağlıyoruz. Tabi doğrulama ve test süreleri üretimin önemli parçası. Batarya oldukça özel bir

ürün. Bunlar kendi imkanlarımız ile doğrulanıyor. Elektronik ve termal testlerden geçtikten sonra müşteri ile buluşuyor. 8 bataryaya kadar sistemler meydana getiriyoruz.

Ağır vasıta ve iş makinelerine yönelik yüksek gerilim bataryalar konusunda uzmanlaştık. Yavaş yavaş alçak gerilime doğru da uzmanlaşıyoruz. Özel sektörde birçok farklı ürün için geliştirmiş olduğumuz bataryalarımız var. Enerji sektörü için de sistemlerimizi de müşterilerimiz ile buluşturuyoruz.

DİZEL YAKIT DOLUMUNDAN DAHA KISA ZAMANDA TAM ŞARJ YAPIYORUZ

Yavaş yavaş hayatımıza giren ürünlerden bahsetmek istiyorum. Hızlı şarj çok popüler oldu ve hayatımıza girdi. Bir 12 metre solo otobüsü, normalde dizel yakıtını dahi dolduramayacağımız hızlarda tam elektrikli şarj edip doğrudan çevrime veriyoruz. Güç çevrimi içinde, kontak kapatmadan otobüslerimiz kamuda taşımacılık yapıyor. Saha ekiple- rimiz 20 adet otobüsü devreye aldılar. 10 binlerce vatandaş güvenle taşıdık. Belediyelere yavaş yavaş yayılarak bu sistemi götürüyor olacağız. Bu sistem hayatımızın bir parçası. Çok uzağımızda değiller. Hayatımıza girmiş durumdalar.

BU TEKNOLOJİLER İLE NASIL BULUŞACAĞIZ?

Öncelikle toplu taşıma. Elektrikli aracın halka en hızlı en etkin buluşacağı iş modeli toplu taşımadır, şehir için otobüslerdir. Hem ful elektrikli otobüs, hem hızlı şarj ful elektrikli otobüsleri hayata geçirdik. Bunlar ihale usulü giden kamu satış yöntemi ile halkla buluşan, filo işleridir. Burada biz biraz daha edilgeniz elbette. İşin içinde elektrikli otobüsler olunca, artık bir enerji dağıtım şirketi ile kendinizi konsorsiyum içinde buluyorsunuz. Bu şirket hem şebeke ile olan haberleşmenizi sağlıyor, hem de arkada başka yatırım ile birleştirmenizi sağlıyor. Rüzgar enerji santralleri, güneş enerji santralleri gibi. 2023 yılında ismimizi başka belediyelerde duyuyor olacaksınız.



YENİ FİLO SATIŞ YAPISI NEYE BENZEYECEK?

Büyük şehirlerde araç paylaşımı gibi, kargo hizmeti gibi yapıları küçük elektromobilité uygulamaları ile besleyebilirsiniz. Daha küçük scoterler bisiklet, triportör gibi yapıların, sıklıkla ve daha sık biçimde hayatımıza girdiğini görmeye başladık. Bunlar sanayi bölgelerinde fabrika içi ya da fabrika lokasyonu içinde taşımacılıkta kendini gösterecek. Market zincirlerinin ve dijital pazarlama yapan marketlerin bir uzantısı olarak devreye girdi. Küçük şehirlerde kendilerini yine ara taşımacılık ve sıfır emisyon tarım ile de gösteriyor olacak. Yeni ekosistem böyle oluşuyor. Bu merkezi yönetimden biraz uzaklaşacak. Yeni yapılara kavuşturacağız bu ekosistemi.

Elektrikli araçlar 10 yıllardır satılmakta. Bunlar yollarda ve eskidiler. Onların yeniden ekonomiye kazandırılması da

yeni bir iş modeli olacak. Burada bizim gibi batarya sağlayıcılar, eski batarya alalım, yenileyelim şeklinde son kullanıcıya destek olacaklar.

Eğer bataryanın kabuğunda herhangi bir fiziksel hata yoksa, yapılması gereken, içindeki lityum iyon modelleri dışarı çıkartıyoruz. Buraya yeni modüller koyuyoruz. Tekrar doğrulama yapıyoruz. Testlerden geçiriyoruz. Doğru elektrikselleşme değerleri taşıyorsa, elektrikli araçların amortisman ömrünü uzatmış oluyoruz. Bu çok popüler bir iş haline gelecek ileride.

İçerden aldığımız lityum iyon modeller ne olacak? Biz onları sağlık testlerinden geçireceğiz. Onlarda bizim istediğimiz azami performansı veriyorsa, onları sürdürülebilir yapıyla da ekonomiye geri kazandırmak için elimizden gelen tüm mühendislik yöntemlerini kullanıyor olacağız.



Murat Cesur
Tofaş Tedarik Zinciri Geliştirme Müdürü

İNSANLAR ÖZ MAL OLARAK ARABA ALMAK YERİNE, PAYLAŞIM EKONOMİSİ İÇİNDE PAYLAŞILAN ARAÇLARI KULLANACAKLAR. KULLANILMIŞ VE PAYLAŞILAN ARAÇLARI FARKLI NOKTALARDAN ALIP, BURALARA YOLCULUK YAPMAYA GİDECEK BİR OTOMOTİV SEKTÖRÜ VAR

Araç sahipliği azalacak, ihtiyaç için kiralama yapılacak

Otomotiv sektörü ilk araçlardan beri çokça bir evrimleşme geçirmiştir. Bu uzun yıllar boyunca ufak adımlar ile oldu. Ama son yıllarda bu adımların çok daha hızlı olacağını öngörüyoruz. Araçlar tekerlekli bilgisayarlar haline geldi. Gittiğimiz noktada biz sürmeyelim, bizi A noktadan B noktasına götürsün ve otonom olsun istiyoruz. Gelecek araçların elektrikli, otonom, bir biri ile bağlantılı olan, çok hızlı bir şekilde kendini güncelleyen ve kendini yenileyen araçlar olacağını çok rahat öngörebiliriz.

Yakıt türü elektrikli araçlara doğru gidiyoruz. Donanım ve yazılım katma değer olarak müşteri için daha önemli hale geldi. Yazılım kısmı çok daha fazla ön plana çıkmaya başladı. Gelecekte müşteriler 'neden bir aracım olsun ki,

istediğim duruma uygun bir mobilite çözümü kullanayım' noktasına gelecekler. Bu da paylaşım ekonomisini ön plana çıkarıyor. Bunun içerisinde araç paylaşımı var. Artık tek bir arabaya sahip olup da Bursa'dan ya da Konya'dan Yunanistan, Bulgaristan'a gitmek yerine belki de iki üç farklı araç kullanacağız. Farklı şekilde bu mobilite ihtiyaçlarımızı karşılayacağız. Gelecek araba sahibi olmaktan ziyade, mobilite çözümleri ile ihtiyaçlarımızı karşılama noktasına gidiyor. Bu önemli bir nokta.

KULLANILAN ARAÇLARIN PAYLAŞIMI ARTACAK

Online satışlar ve kiralama opsiyonları ön plana çıkacak. TOFAŞ şirket olarak bir mobilite direktörlüğü oluşturdu. Araç kiralama opsiyonu sunmaya başladı. Bu-

nun geleceğinde bir Netflix üyeliği gibi bir platforma üye olarak, kullanılmış ve paylaşılan araçları farklı noktalardan alıp, bunlarla yolculuk yapmaya gidecek bir otomotiv sektörü var. Belki de otomotiv üreticileri yavaş yavaş bu noktalarda hizmet vermeye devam edecekler.

Filo satışlarının artacağını öngörebiliriz. Çünkü insanlar öz mal olarak araba almak yerine, paylaşım ekonomisi içinde paylaşılan araçları kullanacakları için bazı sağlayıcılar ortaya çıkıyor olabilecek.

ŞİRKETLER ARASINDA BİRLEŞMELER ARTACAK

Elektrikli araçlar ile birlikte pazara girme bariyeri çokça azaldı. Çokça prototip araçlar üretilebiliyor. Günümüzde 50'den fazla araç üreticisi var. Büyük şir-

ketler daha fazla birleşerek, daha büyük otomotiv devleri oluşturmaya çalışıyorlar. Gelecek için burada bir öngörü yapmak zorlaşıyor. Tek tek olan araba markaları, özellikle uzak doğudan elektrikli araç yapımcıları artıyor ama sonunda benim öngörüm bunlar birleşmeler ile birlikte büyük otomotiv devlerinin oyun alanı ve yenilikçi teknoloji alanları haline gelecek. Bu maliyetleri azaltmak ve yeniliklere doğru gidebilmek için büyük otomotiv devleri belki birkaç tane öncü konumda devam edecekler. Diğer start-up şirketlerde teknoloji sağlayıcılar olarak bu büyük şirketler içinde birleşmeler ile birlikte devam edecekler diyebiliriz.

TEDARİK ZİNCİRİ BU GELİŞMENİN NERESİNDE OLACAK?

Bir tarafta riskler var bir tarafta çokça faydalandığımız trendler var. Diğer tarafta her kurumun kendine göre vizyonu ve stratejisi var. Bu durumda en önemli üç konudan bahsetmek istiyorum. Bir tanesi elektrikli araçlar geliyor evet ama tedarik zincirleri buna hazır mı? Türkiye'deki OEM'ler ya da yan sanayi buna ne kadar hazır ya da Avrupa buna ne kadar hazır? Elektrikli araçlar ile batarya lojistiği ön plana çıkacak. Bu bataryalar Avrupa'da tehlikeli sınıfta. Bunları taşımak için bizim tırlarımız olmalı. Depolamak için ambarlarımız olmalı. Bunlar üç yıl sonra, dört yıl sonra fabrikalarımızda üretilecekse bugünden nasıl bir strateji oluşturuyoruz. Burası belki de üzerinde düşünülmesi gereken nokta.

İkincisi aktörler. Pil üreticilerinin hammaddeleri genel olarak Rusya, Çin, Arjantin, Kongo gibi ülkeler. Hammadde sağlayıcılarında politik ve ekonomik olarak stabil ülke yok gibi geliyor. Çok fazla olasılığa açık ülkeler, çok fazla riskleri barındıran ülkeler. Tedarik zincirinin malzemeyi daha belirli ve önünü gören şekilde temin etmesi çok daha zorlaşacak ileride. Bu noktada tedarik zincirlerinin planlamadan üretime kadar esnek olması, dayanıklı olması, hızlı bir şekilde senaryolarını dönüştürebilmesi bugünden daha önemli hale gelecek.

İş modelinin tedarik zincirine şöyle



bir etkisi olacak, paylaşım ekonomisine gidersek, araç paylaşarsak bu araçların depolandığı merkezler olacak. Geriye dönen bu araçların bir lojistik faaliyeti olacak. Onların optimizasyonu ve geri dönmesi olacak. Yine tedarik zincirleri için bugün içinde bulunmadıkları bir çalışma ortamı olmuş olacak. Buna hazır olmalıyız.

DİNAMİK STOK DAHA FAZLA ÖNEM KAZANACAK

Maliyet yarışı insan var oldukça sürecektir. Dolayısı ile verimlilik ön planda olacak.

Çalışanlarımız da artık Z kuşağı olacak. Bir büyük istifa furçası var. İnsanlar şirketlerde rutin işlerde çalışmak istemiyorlar. Dolayısıyla bunları yönetmemiz gerekecek.

Tedarik zincirlerinde birçok operasyon var. Üretimin planlanmasından başlayıp malzemenin teminine, bunların taşınmasına fabrika içinde bu malzemenin gezdirilmesine ve bitmiş olan aracın da müşteriye gönderilmesine değin böyle çepe çevre bir ağ var. Bunların şu anda bir çoğunu manuel sistemler ile insan marifeti ile kullanıyoruz. Büyük resme bakarsak, büyük değer akışına bakarsak hala daha çok yolumuz var gibi.

İdeal sistemde müşteriden gelen talep, sistemler aracılığı ile üretim planına çok hızlı bir şekilde insandan bağımsız olarak adeta robot modülü gibi aktarılmalı ve üretim planları senaryoları buna göre yapılmalı. Malzeme temininde dinamik stok kısmı çok önemli olacak. Yeni tedarik zincirinde stok kötüdür algısının yanında dinamik stok ve sistemsel karar mekanizmaları çalıştırmamız gerekecek.

Bizim artık malzeme geliyor mu, yolda mı, malzeme bir yerde kaldı mı bilgilerine anlık olarak ulaşılıyor olmamız lazım. Bunun için tedarikçiden başlayarak, arabanın üretilmesine kadar olan süreci, dijital ortamlarda görünür kılıyor olmamız ve buradan aldığımız veriyi diğer sistemlere vererek karar destek sistemlerini çalıştırıyor olmamız lazım. Bunları insan aklıyla yapıyor olmamız mümkün değil.

Sonuç olarak, geleceğin bu kadar değişken, önümüzü göremediğimiz bir noktada biz artık bu işi robotlara ve dijital yazılımlara bırakmak zorundayız. Tüm bu sistemler bir biri ile bağlantılı olmalı, anlık olarak en doğru senaryoyu o şartlarda nasıl yapacağımızı sistemleri öğrenmeli ve kararlarımızı ona göre almamız lazım. Gelecekte bunlar daha önemli hale gelecek.



Murat Dilicioğlu
Kar Plastik Genel Koordinatörü



**BİZ BİR EKOSİSTEM İÇİNDEYİZ.
TABİ ESAS MÜŞTERİ
BEKLENTİLERİ. DÜNYANIN
HER YERİNDE MÜŞTERİ
BEKLENTİLERİNE UYGUN
HAREKET ETMEKLE MÜKELLEFİZ.**

Müşteri beklentileri esastır

Ben aslında Konya'ya çok yabancı değilim. OSEG'in kurulmasından beri için içindeyim. Konya sanayisinde elimden geldiğince gezme fırsatı buldum. 2016 yılında yapılan kongrede de vardım. Gerçekten 6 yılda bambaşka bir Konya olmuş.

E mobilite dünyanın her bir kurumunun raporlarının içine girmiş durumda. E mobilite denilince sanayi yenilikçilik ve alt yapı özelinden bahsediliyor.

Ben profesyonel bir yöneticiyim. Ben değişen dünya düzenine uyamıyorsam, paralar benim cebimden doğal olarak çıkıyor. Bunu bize doğru akacak şekilde yönlendirmeye çalışıyoruz. Elektrikli araçlar, hibrit araçlar... Biz zaten işimizi biliyoruz. Konya, muazzam bir aftermarket işini yönetiyor. Devasa fabrikalar ile. Ben öyle ürünler ile karşılaştım ki, OEM testlerinden misliyle daha fazla olacak fabrikalar var. OEM standartlarının çok çok üstünde işler yapıyorlar.

ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN SİSTEMİNİN FARKINDA MIYIZ?

Biz bir ekosistem içindeyiz. Tabi esas müşteri beklentileri. Dünyanın her yerinde müşteri beklentilerine uygun hareket etmekle mükellefiz. Bir tarafta üreticiler, bir tarafta yasa koyucular, ama bizim olduğumuz tedarik sanayi tarafında soru işareti var. Değişiyor mu değişmiyor mu? Sürekli soruyoruz. Bunu yapmak için bazı işlerden feragat ediyor olmamız lazım.

Otomotiv endüstrisinde faaliyet gösteren firmaları hepimizi biliyoruz. Globalde ulaşamayacağımız bir OEM firması yok. İstedğin firmadan bir şekilde istediğin kişiye kendi networküm sayesinde ulaşabilirim. Ama şimdi yeni bir çevre oluşuyor.

Elektrikli araçların kaç tanesinin sisteminin farkındayız. Kaç tanesi Konya'da Bursa'da İstanbul'da üretiliyor. Biz bu rekabetin içine girmek için bir mantığa sahip olmalıyız. Biz tedarik zinciri olarak buna hazır mıyız? Biz 60 yıllık bir firmayız. Plastik enjeksiyon işleri yapıyoruz. Biz buna hazır değiliz. Çünkü halen günlük telaşların peşinde koşuyoruz. En önemli şey network. Bulduğumuz ortamı etkin bir şekilde değerlendirmemiz lazım.

BELİRLİ KONFORLARDAN VAZGEÇMEMİZ GEREKİYOR

İkincisi, günün sonunda belirli konforlardan vazgeçmediğiniz müddetçe, gelişemezsiniz. Gelişemeyiz. Belirli konforlardan vazgeçmemiz lazım. EFMA uygulamasına geçen kaç firma var. yok. 20 bin Euro'dan fazla yatırım maliyeti var. Sadece yazılımının. Satın alma üzerinden zorunlu olacak. Çünkü sizi 16949 sistemi zorlamaya başlıyor.

Üretim teknolojisini geliştiriyoruz. Peki tedarik zinciri yönetimi. Şirketimin networkü olmasa alın size bozulma. Pandemi döneminde rakiplerime palet palet malzeme sattım. Çünkü burada

yaşanacak sıkıntıyı networküm sayesinde önceden duydum, önden sipariş verdim. Yoldaki siparişleri aldım. Cam elyaf ve polyemik krizinde rahat bir süreç geçirdik.

ÜNİVERSİTE GENÇLERİ OSEG GİBİ KONFERANSLARA FAZLACA KATILMALI

Yeni nesil malzemelere, hafifletilmiş malzemelere, yeni nesil kalıplama teknolojileri,...ama her şeyden önemlisi para.

Etkin ve verimli bir finans yönetimine sahip miyiz. Biz hala daha çok konvansiyonel bir iş yapıyoruz. Bir müddet daha bu iş bizi taşıyacak. Peki sonra... işletmelerimizi kendimiz için mi, devam eden nesiller için mi kuruyoruz. Hiçbir işletme şahsi çıkarlar için kurulmaz. İnsanın doğasında var, gelecek nesillere bir şeyler aktarmak için kurulur.

Lütfen farkında olalım. Bu OSEG Yıllarca daha devam edecek. Bizim OSEG'e sanayi odalarına, sahip çıkıp, buraları genç nesiller ile doldurup, bu işin farkındalığını artırmamız lazım. Bu arkadaşlar yarın bir gün bizim işletmelerimizde iş müracaatında bulunacaklar. 6 aydan önce bir mühendisin, finansçının bir çalışanın fabrikanızda verim üretmesi mümkün değil. Bu arkadaşlarımız ancak buralarda öğrenebilir. Üniversitelerinde bu sistem içinde yer alıp onları dinletecek alanlar yaratması lazım.

omake®

All Kitchen Equipments

Herşey olması
gerektiği gibi olacak
Everything will be as it should be

Mobil Mutfak Sistemleri ve Endüstriyel Mutfak Ekipmanları

sektöründe **oma** / Ömer Atiker Holding A.Ş. ve **ake**
ortaklığı ile **omake** markası doğuyor.



Büyükkayacık OSB Mah. 412 Nolu Sk. No:1/1
Selçuklu / Konya / TÜRKİYE
www.omake.com.tr | +90 332 222 00 00

moBOX®



MOBILCHEF®



FOODTAINER®



oma / Ömer Atiker Holding A.Ş.

ake
GROUP



Konya'nın otomotiv devlerine plaket verildi

Konya Sanayi Odası tarafından düzenlenen 6. OSEG (Uluslararası Otomotiv Sektörünün Geleceği) konferansının ödül töreni gerçekleştirildi. Yurt içinden ve 13 ülkeden yabancı katılımcıların olduğu OSEG Konferansı Ödül Töreninde 5 farklı kategoride 26 ödül verildi. Konya'nın otomotiv sektöründeki başarılarına dikkat çekilen törende, yerli ve milli otomobil TOGG'un da Mart ayında yollarda olacağı müjdesi verildi.

Konya Sanayi Odası tarafından bu yıl 6'sı düzenlenen OSEG (Uluslararası Otomotiv Sektörünün Geleceği) Konferansının ödül töreni Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü'nün ev sahipliğinde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Konya Valisi Vahdettin Özkan, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, AK Parti Konya Milletvekili Leyla Şahin Usta, İy Parti Konya Milletvekili Fahrettin Yokuş, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik, Konya'daki oda ve borsa başkanları ve meclis başkanları, Konyalı otomotivciler ve davetlilerin yoğun katılımı ile gerçekleştirildi.

KONYA, TÜRKİYE'NİN ÖNEMLİ SANAYİ ÜRETİM MERKEZLERİNDEN BİRİ OLDU

OSEG Ödül Töreninin açılışında konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya'nın otomotiv başta ol-

mak üzere pek çok sektörde Türkiye'nin önemli sanayi üretim merkezlerinden biri haline geldiğini söyledi.

Konyalı sanayicilerin üretim ve yatırım azmi ile gurur duyduklarını ifade eden Kütükcü, Konya'yı bir endüstri şehri haline getiren tüm sanayicileri ve OSEG konferansında plaket alan firmaları tebrik etti.

Konuşmasında makineden otomotiv sanayine, gıdadan savunma sanayine değin pek çok sektörde 187 ülkeye 3 milyar dolar ihracat yapan Konya'nın artık orta-yüksek ve yüksek teknolojiye odaklanan bir şehir olduğunu vurgulayan Kütükcü, "İhracatının yüzde 90'ı sanayi mamullerinden oluşan bir endüstri şehri haline geldik. Bu süreçte üretim yapımızı da düşük teknolojiden orta-yüksek teknolojiye evirmeyi de başardık. Şu anda düşük teknolojiden hızla uzaklaşan, orta yüksek ve yüksek teknolojiye odaklanan bir üretim alt yapımız var. Konya'mızdaki kapasite raporlarına baktığımızda, orta-yüksek teknolojinin payı yüzde 46 ile, yüzde 24 olan Türkiye ortalamasının çok üzerinde. Hedefimiz, orta-yüksek teknolojide ve yüksek teknolojide Konya'mızı lider şehirler arasında konumlandırmak" şeklinde konuştu.

Kütükcü, Konya otomotiv sektörünün ise dünyanın önemli markaları ile çalışan güçlü bir yapıya sahip olduğunu aktararak, Konya'nın otomotiv sektöründe Türkiye'nin 7. büyük ihracatçısı olduğunu vurguladı.

TOBB BAŞKANI HİSARCIKLIOĞU'NDAN KONYA SANAYİ ODASI'NA ÖVGÜ



TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu

Ödül töreninde konuşan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Konya Sanayi Odası'nın çalışmalarından övgü ile bahsetti. Konya Sanayi Odası ile iftihar ettiğini söyleyen Hisarcıklıoğlu, "Türkiye'nin ilk kümelelerinden birini otomotiv yan sanayinde başlatan, yine sektörün ilk Ur-Ge Projesini hayata geçiren Konya Sanayi Odamızla ayrıca iftihar ediyorum. Başta Memiş Kütükcü Başkanım olmak üzere, yönetimini, meclisini, genel sekreterini ve çalışma arkadaşlarını yürekte kutluyorum. Sizler sadece sektörel bir iş yapmanın ötesinde, milli bir mücadele de veriyorsunuz. Zira içinde bulunduğumuz çağda, güçlü ülke olmanın yolu, bilimde, sanayide ve teknolojide güçlü olmaktan geçiyor. Bugün dünyada etkili olan ülkelerin hepsi, bu alanda öne çıkmış ülkeler. İmalat sanayinin kıymetini de herkes anladı" dedi.

TOGG, MART AYINDA YOLLARDA OLACAK

Konuşmasında TOGG Gemlik Tesi-ri'nin 29 Ekim'de resmi açılışının yapılacağını ve seri üretime hazır hale geleceğini aktaran Başkan Hisarcıklıoğlu, Mart ayında yollarda TOGG'un görüleceğini söyledi. Hisarcıklıoğlu, "Markası bizim olan, lisansı ve patenti bizim olan, tasarımı bizim olan bir otomobil hedefledik. Beyin göçünü tersine çevirmeyi, beşeri sermayemizi artırmayı amaçladık. Allah'a hamdolsun, 5 senelik yoğun çalışmalarımız neticesinde, sonuna geldik. 29 Ekim'de Gemlik'teki üretim üssümüzün resmi açılışını yapacağız ve seri üretime hazır hale geleceğiz. Seneye Mart'tan itibaren de araçlarımız yollara çıkacak. Bundan 1,5 yıl sonra da ihracata başlayacağız" ifadelerini kullandı.

SANAYİDEKİ GELİŞMELER, MEDARI İFTARIMIZ



Konya Valisi Vahdettin Özkan

Konya Valisi Vahdettin Özkan da yaptığı konuşmada, sanayicilerin başarısının medarı iftarları olduğunu ifade etti. Vali Özkan, "Bugün, şehrimiz açısından bereketli bir gün. Ülkemizdeki genel sanayi stratejisinin altını dolduracak şekilde, ilimizde memleketin kalkınmasına yönelik yapılan seferberliği tebrik ediyorum. Şehrimiz ilim irfan yönünden öncülük etmiş bir şehir. Son zamanlardaki sanayilerdeki gelişmeler de bizim medarı iftarımız. Bu vesile ile emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" diye konuştu.

HEDEFİMİZ YATIRIM, İSTİHDAM VE ÜRETİMİN ARTMASI

AK Parti Konya Milletvekili Leyla Şahin Usta da yaptığı konuşmada, Konya'nın tarihinde büyük yatırımların ve ticaretin merkezi olduğunu söyledi. "Ne kadar üretir, yatırım yaparsak o kadar büyüyüp geliş-



AK Parti Konya Milletvekili Leyla Şahin Usta

ceğiz" diyen Usta, şunları kaydetti: "Üreten, yatırım yapan herkesin yanında olacak çalışmalara destek verecek çalışmalar yapıyoruz. Konya'mız ihracat rakamlarındaki başarısı ile gündemindeki yerini korumakta. Hedefimiz yatırım, istihdam ve üretimin artması. Bu nedenle Konya OSB'mizin 6. Kısım genişleme alanı ile ilgili emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Yatırımcı iştahı artmış durumda iken, herkesin talebine cevap veren bir OSB olması için çabalıyoruz."

KONYA, DAHA GÜÇLÜ ÜRETİM VE İSTİHDAM MERKEZİ OLACAK



Konya Büyükşehir Belediye Başkanı U. İbrahim Altay

Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay da, üretimin ve istihdamın önemine dikkat çektiği konuşmasında, "Bir şehri baştan sona inşa edebilirsiniz. Ama içinde yaşayan insanlara istihdam oluşturamazsanız, insanların burada yaşamının gereği olmaz. Belediye olarak istihdam bakışımız bu. Sizler üretim, istihdam oluşturamazsanız bizim yaptığımız işin bir anlamı olmaz. Bu konuda her alanda yardımcı oluyoruz. Konya, daha güçlü üretim ve istihdam merkezi olacak" dedi.

KONYA'NIN OTOMOTİVDE ANA SANAYİ OLMA GÜCÜ VAR

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede de, otomotiv sektörünün Konya için önemli sektörlerden biri olduğunu, şehrin ihracatının yüzde 20'sini otomotiv sektörünün tek başına gerçek-



Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede

leştirdiğini söyledi. Konya'nın TOGG'da olduğu gibi bir ana sanayi yatırımı yapma gücü olduğunu aktaran Büyükdede, "Konya, geçmişte de otomotiv üzerine başarılı çalışmalar yapıyordu. Konya'da çok kaliteli üretim tesisi gezdim. Oradaki heyecanı gördüm. Konya, bir an önce TOGG'da olduğu gibi, bir platform üretim şehri haline gelebilir. Elinin altında müthiş bir üretim gücü var. Muhteşem yatırım tesisleri kurulmuş. Ana sanayi olma gücümüz var. Ama bu gücümüzü kullanabilmiş değiliz. Belki ikinci TOGG'u da burada hallederiz" şeklinde konuştu.

TSE, HER ZAMAN SANAYİCİLERİN YANINDA OLACAK

TSE Başkanı Mahmut Sami Şahin de,



TSE Başkanı Mahmut Sami Şahin

ödül töreninde yaptığı konuşmada, TSE'nin yeşil mutabakat sürecine yönelik yaptığı çalışmaları anlattı. Şahin, "TSE olarak ülke ekonomisinin yapı taşı olan sanayiye yönelik ülkemizin sürdürülebilir büyümesine katkı sunmaya devam edeceğiz. Sanayimizin yeşil dönüşümüne katkı sağlamak için, sürdürülebilir dünya inşa etmek için, enstitümüzün uzun yıllardır edindiği tecrübeleri paylaşarak, sanayicilerimizin ihtiyaç duyduğu her alanda yanlarında olmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

Konuşmaların ardından ödül törenine geçildi. OSEG Ödül Töreninde 5 farklı kategoride 26 plaket takdim edildi.

OSEG 2022 KONFERANSI KAPSAMINDA DÜZENLENEN ÖDÜL TÖRENİNDE PLAKET TAKDİM EDİLEN KATEGORİ VE FİRMALAR

KONYA OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE EN FAZLA İHRACAT YAPAN FİRMALAR



BÜYÜKEKER BIJON SAN. TİC. A.Ş.



CALIS OTOMOTİV İÇ VE DIŞ
TİCARET LTD. ŞTİ



DAFE İÇ VE DIŞ TİC. LTD. A.Ş.



S.S.P OTOMOTİV SANAYİ
VE DIŞ TİC. A.Ş.



YENMAK OTOMOTİV SAN.
İÇ VE DIŞ TİC A.Ş.



YILDIZ PUL OTOMOTİV MOTOR
PARÇALARI SANAYİ A.Ş.

KONYA OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE EN FAZLA İSTİHDAM SAĞLAYAN FİRMALAR



AYD OTOMOTİV ENDÜSTRİ
SAN. VE TİC. A. Ş.



FMC HİDROLİK SİSTEMLERİ OTOMOTİV
MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



ÖMER ATİKER MAKİNE METAL İNŞAAT VE
YAKIT SİSTEMLERİ İTHALAT İHRACAT A.Ş.



YILDIZ PUL OTOMOTİV MOTOR
PARÇALARI SANAYİ A.Ş.



YUMAK OTOMOTİV MAMÜLLERİ
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

KONYA OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE AR-GE MERKEZİ OLAN FİRMALAR



AYD OTOMOTİV ENDÜSTRİ
SAN. VE TİC. A. Ş.



KENTPAR OTOMOTİV
YEDEK PARÇA A.Ş.



MESA MAKİNA DÖKÜM GIDA
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



YILDIZ PUL OTOMOTİV MOTOR
PARÇALARI SANAYİ A.Ş.

KONYA'DAKİ ÜNİVERSİTELERDE ELEKTRİKLİ ARAÇ ÜRETEN ÖĞRENCİ TOPLULUKLARI



SELÇUK ÜNİVERSİTESİ MİLLİ VE YERLİ
SANCAK TOPLULUĞU



KTO-KARATAY AR-GE TOPLULUĞU



KONYA TEKNİK ÜNİVERSİTESİ –
ANKA TEKNİK TOPLULUĞU

ANA SPONSORLAR



OMAKE ENDÜSTRİYEL MUTFAK VE
EKİPMANLARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



YILDIZ PUL OTOMOTİV MOTOR
PARÇALARI SANAYİ A.Ş.



KONYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

ALT SPONSOR

DESTEK SPONSORLAR



YENMAK PİSTON VE SEGMAN
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



KAHVECİ OTOMOTİV
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



GÜNEŞ MOTOR SUPAHLARI
TİCARET VE SANAYİ A.Ş.



KAÇMAZLAR OTOMOTİV TİCARET VE
SANAYİ LTD.ŞTİ.



KAĞAN DÖKÜM VE MODEL
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



Konyalı otomotivciler OSEG konferansında 322 ikili iş görüşmesi yaptı

KONYA SANAYİ ODASI TARAFINDAN BU YIL 6.'Sİ GERÇEKLEŞTİRİLEN OSEG (ULUSLARARASI OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ) KONFERANSI İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİNİN TAMAMLANMASI İLE SONA ERDİ. İKİ GÜN BOYUNCA DEVAM EDEN VE YURT İÇİNİN YANI SIRA 13 FARKLI ÜLKEDEN KATILIMCILARIN YER ALDIĞI 6. OSEG KONFERANSINDA, KONYALI SANAYİCİLER 9 ÜLKEDEN GELEN 14 FİRMA TEMSİLCİSİ İLE 322 İKİLİ İŞ GÖRÜŞMESİ GERÇEKLEŞTİRDİ.

6. OSEG Konferansını değerlendiren Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya'nın önde gelen sektörlerinden otomotiv sektörü için böylesine önemli bir organizasyonu yapmaktan memnuniyet duyduklarını vurguladı. Konya otomotiv sektörünün her geçen yıl büyümesini sürdürdüğünü ve oda olarak buna destek olmaya devam edeceklerini aktaran Kütükcü, "Konya otomotiv sektörümüz, ihracatını her geçen yıl artırmaya devam ediyor. Sektör sanayicilerimiz bu yılın ilk 8 ayında ihracatlarını yüzde 21,6 artırarak 461 milyon 115 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdiler. 53 ilin ihracatından daha fazla ihracat yapan sektör sanayicilerimiz,



şehrimizi sektörde Türkiye'nin 7. büyük ihracatçısı konumuna getirdi. Konya Sanayi Odası olarak biz de, sektörün gelişmesine yönelik yaptığımız çalışmalarımıza aralıksız devam edeceğiz. Bu kapsamda gerçekleştirdiğimiz, sektörde bir marka haline gelen OSEG Konferanslarımızın 6'sı da geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi dolu dolu tamamlandı" dedi.

KONYA'NIN OTOMOTİV DEVLERİ ÖDÜLENDİRİLDİ

Konferans ilk gününde 3 farklı oturumda, yurt içinden ve yurt dışından gelen sektör duayenlerinin son gelişmeleri paylaştıklarını aktaran Kütükcü, Konyalı otomotivcilere 5 farklı alanda 26 ödül verdiklerini dile getirdi. Ödül alan firmaları tebrik eden Kütükcü, "Konferansımız kapsamında, TOBB Başkanımız M. Rifat Hisarcıkılıoğlu, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcımız Hasan Büyükdede ve Konya protokolümüzün katılımları ile Konya otomotiv sektöründe en fazla ihracat yapan, en fazla istihdam sağlayan, sektörde Ar-Ge merkezi olan firmalarımız ile Konya'daki üniversitelerde elektrikli araç üreten öğrenci topluluklarımıza ve sponsorlarımıza ödülleri takdim ettik. Böylece 5 farklı kategoride 26 plaket verdik. Başarılarıyla hepimizi gururlandıran tüm firmalarımızı bir kez daha tebrik ediyorum" şeklinde konuştu.



DÜNYA DEVLERİYLE 322 ADET B2B YAPILDI

Konferansın ikinci gününü ikili iş görüşmelerine ayırdıklarını ve bu kapsamda Konyalı otomotivcilerin, 9 ülkeden gelen sektör temsilcileri ile 322 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdiğini ifade eden Kütükcü, şunları kaydetti: "Konyalı sanayicilerimiz, Belçika, Romanya, Cezayir, Tunus, Fas, Mısır, İran, Almanya, Belarus gibi 9 farklı ülkeden 14 firma temsilcisi ile 322 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Bu görüşmelerden çok verimli geri

dönüşler aldık. İnşallah önümüzdeki dönemlerde bu görüşmeler şehrimizin ihracatına olumlu şekilde yansıtacak. Yine yurt dışından gelen firma temsilcilerimiz, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firmalarımıza ziyaretlerde bulunacaklar. Buralarda da yeni bağlantılar oluşmasını arzu ediyoruz. Hamdolsun artık OSEG sektörün ticari lobisi haline geldi. Bu vesile ile, çok verimli bir şekilde geçen 6. OSEG konferansımıza destek veren, katkı sunan tüm paydaşlarımıza bir kez daha teşekkür ediyorum."





HK 345 L9+L6

Katlanır Bomlu Vinç

- Kule Merkezinden Kaldırma Kapasitesi: 345 ton/metre
- Max. Hidrolik Yatay Uzanım / Kaldırma Kapasitesi: 50.29 metre / 650 kg
- Kule Dönüş Açısı: Sonsuz
- 2 adet Değişken Deplasmanlı Pompa
- 2 adet Oransal Kumanda
- Kabin İçi Joystick
- Uzaktan Kumanda



444 88 11

www.hidrokon.com

   /Hidrokon

modern şehirler inşa ediyoruz...



**KORKMAZ**
GROUP

+90 332 346 46 46

HAZIR BETON - İNŞAAT - MADENCİLİK - ENERJİ