

DEBR-İ ALEM

Dönmez Debriyaj Çalışanlarının İletişim Dergisi

Nisan - Mayıs - Haziran 2010 Sayı 12





Derya ÇOLAK
debrialem@donmezdebriyay.com.tr

Hepimiz için özel bir hikaye vardır. Icarus efsanesi benim hayatımdaki özel hikayelerden bir tanesi. Icarus efsanesi çeşitli şekillerde anlatılır fakat ben sizinle ilk dinlediğim şeklini paylaşmak istiyorum. Icarus'un babası Daedalos çok iyi bir heykeltıraş ve mimardır. Meslek edinmesi için ailesi Talos'u dayısı Daedalos'un yanına verir. Talos işi iyi öğrenmekle yetinmez, yılanın dişlerini kullanarak testereyi de icat eder. Buna dayanamayan Daedalos yeğeni Talos'u Akropolden aşağı atarak öldürür ve Girit adasına sığınır. O zamanların Girit kralı Minos, Daedalos'un yaptığı eserleri çok beğenir ve onu koruması altına alır. Kral Minos denizler tanrısı olan Poseidon'dan kendisine kurban etmesi için bir boğa ister. Minos boğanın güzelliğinden etkilenir ve Poseidonun ona verdiği boğayı kurban etmeye kıyamaz, başka bir boğa kurban eder. Poseidon bunu fark edince deliye döner ve boğaya karşı Minos'un karısı Pasiphae'ye karşı bir aşk uyandırır. Kral Minos'un eşi Pasiphae'nin boğa ile çitleşmesinden boğa bağlı ve kuyruklu bir canavar olan Minotor meydana gelir. Bunun üzerine Kral Minos, Daedalos'tan Minotor'u hapsedecek bir labirent yapmasını ister. Kralın isteği üzerine Daedalos bir labirent inşa eder ve Minotor bu labirente kapatılır. Kral Minos her yıl 7 erkek ve 7 kızı Minotora yem olarak verir. Theseus adlı cesur ve güçlü delikanlı canavar Minotor'u öldürmek ister ve bunun için kralın yanına gider. Kralın bir de Ariadne adında güzeller güzeli bir kızı vardır. Theseus kralın kızı Ariadne'yi ilk gördüğü anda delicesine aşık olur. Bunu öğrenen kral deliye döner ve Theseus'u canavar Minotor'a yem olarak labirente hapseder. Theseus labirentte canavarı öldürür ve labirentten çıkar. Bunun üzerine kral Daedalos'u ve saraydaki cariyelerden olan oğlu Icarus'u labirente hapseder.

Icarus ve babası için labirentten kaçış imkansızdır. Icarus bir gün labirentte gezinirken, betonlar arasında balmumu bulur ve balmumlarını babasına gösterir. Daedalos labirentten ve adadan tek kaçışlarının uçarak olduğunu bilir ve buldukları balmumundan kanatlar yapar. Babası Icarus'a "Eğer inanırsan birlikte balmumu kanatlarımızla buradan uçarak kaçabiliriz" der ve Icarus'a nasıl uçuşması gerektiğini öğretir. Babası Icarus'a uçarken "Sakin güneşin güzelliğine kapılıp güneşe fazla yaklaşma güneş kanatlarını eritir, fazla alçaktan uçarsan denizin nemi kanatlarını ıslatır" diye nasihat verir. Icarus ve babası uçmak için havalanır. Icarus kanat çırpmaya başladığı andan itibaren babasının tüm söylediklerini unuttur. Güneşin güzelliği karşısında büyülenir Icarus. Kanat çırpıkça artar tutkusu, kanat çırpıkça artar güneşe ulaşma isteği, kanat çırpıkça artar özgürlüğü Icarus'un; kanat çırpmaya devam eder ve güneşe, havaya, suya, toprağa dönüşür.

Yüreğimde çarpan Icarus'un kanat sesleri...

12. Sayımızı Çıkarırken...



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

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

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

İmtiyaz Sahibi
Hatice İVİT
Genel Yayın Yönetmeni
Taner AYPAK
Yayın Kurulu
Derya ÇOLAK
Murat GÖK
Ramazan ÇALIK
Volkan DURAKÇAY
Nazmi KARAKAŞ
Yasemin KARAOSMAN

Baskı
Lamineks Matbaa
Tel: +90 232 433 33 55
5627 sk. no:37
Çamdibi - İZMİR
Baskı Tarihi:
13.04.2010

Grafik Tasarım
Engin DEMİRCİOĞLU

Yönetim Yeri
İsis Ajans
Arzum Hafize KARANFİLÇİ
1421 sk. no:63 k:5 d:20
Kahramanlar - İZMİR
Tel: +90 232 464 46 04
Fax: +90 232 464 61 94
www.isisajans.com
e-mail: isisajans@yahoo.com.tr

Index



Kalite

TS EN ISO 9001:2008
Belge Yenileme Tetkiki
TS ISO / TS 16949 Otomotiv
Kalite Yönetim Sistemi
Gözetim Tetkiki

2-3

Yalın Üretim
Çalışmalar tüm hızı ile
devam ediyor.



7



Bilgilendirme

Çiftli debriyajlar neden
kullanılır?

9

Bölümlerimiz
Bilgi İşlem Bölümü



10-11



Sektörden Başarı Öyküleri

EGEM Mercedes-Benz
kamyon özel servisi

14

Sanayi Sitelerimiz
Denizli 2. ve 3. Sanayi Sitesi



16-17



Hatice İVİT
Genel Müdür

Değerli Okuyucularımız,

Ocak 2010 : Yönetim Gözden Geçirme Toplantısı,
Şubat 2010 : TS EN ISO 9001: 2008 Belge Yenileme
Tetkiki,

Mart 2010 : TS ISO / TS 16949 Otomotiv Kalite Yönetim
Sistemi Gözetim Tetkiki,
olarak 2010 yılına gözden geçirme ve denetim tetkikleri
ile girdik. Tüm bu sistem denetlemelerinin aslında bizi
sürekli dinamik tuttuğunu ve cesaretlenmemize büyük
katkıda bulunduğunu gözlemliyoruz. Nitekim sürekli
gelişim ve yalınlaşma projelerimiz hızla devam
etmektedir.

Şubat ayı içinde firmamız İngiltere'de satış ve dağıtım
ofisi açmak üzere HAMMER UK isim hakkını alarak bir
dünya firması olduğunu bir kez daha kanıtlamıştır.
Önümüzdeki günlerde İngiltere Birmingham'da açılacak
şirketimize ilk sevkiyatımız yapılacaktır.

Firmamızın bir dünya firması haline gelmesine ve bu
denli gelişmesine katkıda bulunan herkese teşekkür
ederim.

Saygılarımla...



17/18 Şubat 2010 tarihinde firmamızda TSE (Türk Standartları Enstitüsü) tarafından TS EN ISO 9001 : 2008 Belge Yenileme Tetkiki gerçekleştirildi.



TSE tetkikçileri Sn.Mithat DOĞUELLİ, Sn.Muhammed TOPÇU ve Sn.Hikmet YILMAZ tarafından gerçekleştirilen Belge Yenileme Tetkiki Dönmez Debriyaj toplantı salonunda gerçekleştirilen açılış toplantıyla başladı.



TS EN ISO 9001:2008 Belge Yenileme Tetkiki' ne Genel Müdürümüz Sn.Hatice İvit ve Yönetim Temsilcimiz Sn. Taner Aypak' ın açılış konuşmaları ile başlandı. Daha sonra Pazarlama, İhracat, Mühendislik Hizmetleri, Kalite Güvence, Üretim Planlama, Satınalma, Bilgi İşlem, Üretim, Muhasebe bölümleri tetkik edildi. Tetkikler sırasında firmamızdan Yönetim Temsilcimiz Sn. Taner AYPAK, Fabrika Md. Sn. Noyan DALKILIÇ ve Kalite Güvence Sistem Sorumlumuz Sn. Ahmet HIZLIOK tetkik heyetine eşlik ettiler.



TS EN ISO 9001:2008 Belge Yenileme Tetkiki sonunda, TSE tetkikçileri Sn.Mithat DOĞUELLİ, Sn.Muhammed TOPÇU ve Hikmet YILMAZ tarafından gerçekleştirilen kapanış toplantısında; Belge Yenileme Tetkiki sırasında herhangi bir uygunsuzluğa rastlanmadığı ve firmamızın başarılı bulunup bu belgeyi almaya hak kazandığı bildirildi. İlk kez 1998 yılında aldığımız bu belgeyi her yıl uygulamalarımızı iyileştirerek sahip çıkmayı sürdürmemiz konusunda emeği ve katkısı olan herkese teşekkür ederiz.



18-19 Mart 2010 tarihlerinde URS tetkikçilerinden Sn. Suat YAĞMUR ve Sn. Emre ÖZAY tarafından TS ISO / TS 16949 Otomotiv Kalite Yönetim Sistemi Gözetim tetkiki gerçekleştirildi.



Tetkik programında Genel Müdür Sn.Hatice İVİT ve bölümlerimizden; Mühendislik Hizmetleri, Kalite Güvence, Üretim Planlama, Satınalma, Bilgi İşlem, Üretim, İnsan Kaynakları bölümleri tetkik edildi.

Tetkik heyetine Yönetim Temsilcimiz Sn. Taner AYPAK, Fabrika Md. Sn. Noyan DALKILIÇ, Kalite Güvence Sistem Sorumlumuz Sn. Ahmet HIZLIOK eşlik ettiler.



Tetkik heyeti Gözetim tetkiki sonrasında yapılan kapanış toplantısında Dönmez Debriyaj' da her yıl yaptıkları denetimlerde farklı gelişmeler görmekten büyük memnuniyet duyduklarını dile getirdiler. Ayrıca Genel Müdürümüz Sn. Hatice İvit tarafından 2010 yılı içinde TS EN ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi Belgesi ve OHSAS 18001 İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesi çalışmalarının firmamızda başlayacağı bilgisi verildi. Tetkik sırasında yapılan öneriler değerlendirilerek ilgili bölümlere aktarıldı. Başarılı geçen TS ISO / TS 16949 gözetim tetkikinde emeği geçen herkese teşekkür ederiz...



— Taner AYPAK



FENPAR

OTOMOTİV

Trz.İnş.San.Tic.Ltd.Şti.



Bu sayımızda 2009 yılında Dönmez Debriyaj bayilik ağına katılan Fenpar Otomotiv'e, Sn. Fahri SEVİLMİŞ'e konuk olduk.

Sn. Fahri SEVİLMİŞ sizi tanıyabilir miyiz?

1965 Bursa Mustafa Kemal Paşa doğumluyum.Trakya Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu mezunuyum.Evli ve biri kız, biri erkek iki çocuk babasıyım. İşten arta kalan vakitlerimde ailemle seyahat etmeyi, mesleğimle ilgili kitaplar, dergiler okumayı, doğada yürüyüş yapmayı ve dostlarımla sohbet etmeyi severim. FENPAR Otomotivi kurmadan önce 1 yıl Bursa TOFAŞ otomobil fabrikasının Kalite Kontrol bölümünde, 9 yıl DÖNMEZ DEBRİYAJ İstanbul Bölge Satış ve Pazarlama biriminde, 3 yıl FRENTEK Balatacilik A.Ş.' de Satış Pazarlama sorumluluğu, 3 yılda EKU Fren Kampana A.Ş.' de Satış Pazarlama sorumlusu olarak görev yaptım.

FENPAR' ı tanıyabilir miyiz?

2006 yılının ikinci yarısında İstanbul İkitelli' de faaliyetlerine başladı. Otomotiv ağır vasıta (Kamyon, Kamyonet, Otobüs, Minibüs, Çekici ve Dorse) araç gruplarının fren ve debriyaj yedek parçalarının toptan satışını ve dağıtımını uzman kadrosu ile Türkiye genelinde gerçekleştirmektedir. Türkiye'de ve dünyada kendini ispat etmiş, kalite ve istikrar sahibi DÖNMEZ DEBRİYAJ baskı,disk,rulman, volan, EKU fren kampana ,fren diskleri, KANCA fren körükleri, şaft askıları, motor takozları, FRENTEK fren balataları, FERODO fren balataları, TEXTAR fren balataları, Kartex fren balataları ,ONUR fren yayları, WEGER volanları,BEŞEL bijon bayiliklerini yapmaktayız. FENPAR otomotiv bu değerli markaları müşterilerine 2010 yılında da en kısa sürede, uygun imkanlar ile müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutarak ulaştırmayı birinci hedefi olarak seçmiştir. Bu hedefinde emin adımlarla ilerlemektedir. FENPAR otomotivi kuran kadronun otomotiv sektöründe önemli bir satış tecrübesine sahip olması, fren ve debriyaj alanındaki deneyimleri ve satış tecrübeleri doğrultusunda Türkiye'nin her bölgesine (Edirne'den

Artvin'e - İzmir'den Mardin'e) uzanan geniş bir müşteri portföyü' ne sahip olmamızı sağladı. Firmamız uzun yıllara dayanan bu birikimini;deneyimli, uzman kadrosu ve kusursuz hizmet anlayışı ile fren ve debriyaj alanında Türkiye'nin hatırı sayılır firmalarından biri olmak amacıyla 2006 yılında çıktığı bu yolda kısa sürede başarılı bir grafik yakalanmıştır. Müşterilerimizin farklı ihtiyaçlarını da göz önüne alarak değişik ürünleri her geçen gün portföyümüze ilave etmekteyiz. Yakın zamanda KNORR ve WABCO grubu ürünleri de listemizde yer alacaktır. FENPAR olarak her marka araca hitap eden ürünleri bünyemizde bulundurarak Türkiye'deki ağır vasıta alanında her noktaya hizmet veren ve ulaşan bir bayi olmayı hedeflenmekteyiz

FENPAR bölge sorumluları

Muharrem AYTAÇ : Samsun, Ordu, Giresun, Trabzon, Rize, Artvin, Düzce, Zonguldak , Bartın, Karabük, Kastamonu, Yeniçağa, Bolu, İstanbul (Avrupa yakası), Tekirdağ, Edirne, Kırklareli bölge sorumlusu. İrtibat : 0 533 255 24 60

Abdullah SEÇKİN : İzmir, Aydın, Muğla, Denizli, Burdur, Isparta, Antalya, Manisa, Balıkesir, Çanakkale, İstanbul (Anadolu yakası), İzmit, Adapazarı bölge sorumlusu. İrtibat :0 533 719 16 64

Fahri SEVİLMİŞ : Yalova, Bursa, Bilecik, Eskişehir, Afyon, Kütahya, Van bölge sorumlusu. İrtibat : 0 533 633 57 76

Yalçın SEVİL : Ankara, Çorum, Amasya, Konya, Kayseri, Mersin, Adana, Osmaniye, Hatay, Kahramanmaraş, Gaziantep, Şanlıurfa, Diyarbakır, Mardin, Elazığ, Malatya, Adıyaman bölge sorumlusu. İrtibat : 0 533 719 42 55

Bayilik ağımda neden Dönmez Debriyaj'ı seçtiniz?

Dönmez Debriyaj'ın Türkiye'de kendini ispat etmiş seçkin firmalardan biri olması, kaliteli üretimi, satış konusunda pazarlama faaliyetleri ve müşteri ağının nasıl yürütüleceğini çok iyi bilen nadir firmalardan biri olmasıydı. En önemli etkenlerden biri de DÖNMEZ DEBRİYAJ' da 9 yıl çalışmanın verdiği özgüven ve kendimi DÖNMEZ ailesinin bir ferdi olarak görmemdi. Tecrübe ve bilgi birikiminin DÖNMEZ ve FENPAR firmalarına çok daha yararlı olacağına inandığım için DÖNMEZ bayiliğini tercih ettim.



Dönmez Debriyajla yaptığınız barkod çalışmasından bahsedebilir misiniz?

Çağın gerekli yeniliklerden biri olan BARKOD çalışmasını; Dönmez Debriyaj ile birlikte bu yıl firmamızda uygulamaya koyduk. Birçok büyük kurumsallaşmış firmalar bu sistemi yıllardır kullanmaktaydılar.

Barkodun okutulması imalatçı firmaya; her bir ürünün hareket seyrinin takibini, ürünün stok ve raf ömrünün takibini sağlamaktadır. Ürünün Türkiye'nin hangi illerine ne miktarda ve ne sıklıkta, hangi parçacı vasıtası ile satıldığının bilgilerini vermektedir. Kısaca ürünün fabrikadan üretiminden (doğmasından) kullanılmasına ve ömrünü tamamlamasına (ölümüne) kadar nerede kimlerle geçirdiğinin bir takibini sağlamaktadır. Bu da imalat, satış ve pazar araştırmasında büyük yardımcı donelere ulaşılmasını sağlamaktadır. Önümüzdeki günlerde bu sisteme fatura kesme sistemi de ilave edilirse çok daha yararlı olacağına inanmaktayım.



Bayi olmanın gerekleri ve zorlukları nelerdir?

Piyasada oyuncu çok, talep az, arz ise fazla, buda rekabeti beraberinde getiriyor. Piyasa da ben de varım diyebilmek için bayilik sistemi ve bayiler gerekli. Bayi olmadan uygun fiyatla ürün bulup satma şansı azalmakta. Bayi olmanın zorlukları değil de piyasa zorlukları mevcut. Piyasada yeralan rakiplerin sürekli vadeleri uzatmaları, iskonto oranlarını arttırmaları mevcut satıcıları (bayileri) sıkıntıya sokmakta. Çünkü pazardan alınan vadeler ile fabrikalara ödeme yapamaları güçleşiyor.

Debr-i Alem ile ilgili görüşleriniz nelerdir?

Dönmez Debriyaj ailesinin bir ferdi olarak dergimizde yer almaktan büyük keyif aldık. Dergimizin yayınlanmasında emeği geçen arkadaşlara teşekkür ediyorum, başarılarınızın uzun yıllar devamını diliyorum.





Ziyaret

EBSO (Ege Bölgesi Sanayi Odası)



EBSO 62.grup Otomotiv Yedek Parça Sanayi Meslek Komitesi aylık olağan toplantısı 03 Şubat 2010 tarihinde Dönmez Debriyaj tesislerinde gerçekleştirildi. Toplantı öncesi tüm katılımcılara Dönmez Debriyaj üretim alanı , bölümler ve ürünler genel müdürümüz Hatice İVİT , yönetim temsilcimiz Taner AYPAK ve fabrika müdürümüz Noyan DALKILIÇ tarafından tanıtıldı. Firmamız da yenen öğle yemeğinin ardından gerçekleşen toplantıda; geçen ay toplantı kararları , Çin'e düzenlenecek gezi,mesleki ve güncel konular görüşüldü. Toplantıya ; Tiryakiler

A.Ş.' den Mehmet TİRYAKİ , Ege Endüstri ve Ticaret A.Ş.' den Mehmet ATTİLLA , Ser-mak Yedek Parça San.Tic.Ltd.Şti.' den Vedat SABIRLI, HPT Hartner Teknik Parça San.Tic.Ltd.Şti.' den Özer KÜÇÜKGÖL, Terbay Makine Endüstri ve Ticaret A.Ş.' den Abdullah BAYSAK, ZF Lemförder Aks Modülleri San. Ve Tic.A.Ş.' den Tamer TILDIZ, Özteknik Motorlu Taşıtlar ve Mak.San.Tic.A.Ş.' den Fuat ÖZTÜRK, Nesan Otomotiv San.ve Tic.Ltd.Şti.' den Nedim SANDALCI, Tokez Yağ Keçeleri San.ve Tic. A.Ş.' den Süha KAHRAMAN, EBSO' dan Gül ERTAN ve Dönmez Debriyaj San.ve Tic. A.Ş.' den Hatice İVİT, Taner AYPAK katıldılar.

Toplantı

Personel Yöneticileri

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi firmalarının personel yöneticilerinin katılımıyla yapılan PERSONEL YÖNETİCİLERİ TOPLANTISI 09 Şubat 2010 tarihinde Dönmez Debriyaj toplantı salonunda gerçekleştirildi. Toplantının konusu ağır ve tehlikeli işler kapsamı, iş sağlığı ve iş güvenliği idi. İşverenlerin ağır ve tehlikeli işler içerisinde yapmış oldukları işleyişler ve bu işleyişler ile ilgili iş sağlığı ve işçi güvenliği ile ilgili yapılması gerekenler paylaşıldı. Toplantıya ; Çağsan Plastik Ltd.Şti.'nden Levent GÜLSÜN, Çiftel A.Ş.' den Nihal TİLMEÇ, Dönmez Debriyaj A.Ş.' den Ayşe PAKKAN, Günay GÜNCEOĞLAN, Ramazan ÇALIK, Ege Profil A.Ş.' den Bilgin ÖZLER, Rafine Billur Tüz A.Ş.' den Dilara YAVUZER, Roteks A.Ş.' den Ayfer İNCELİ, Kızılay' dan Gonca ELİBOL katıldı.



Toplantı

Yönetim Gözden Geçirme

TS ISO/TS 16949 Kalite Yönetim Sistemi gereği 2009 yılına ait Yönetimin Gözden Geçirme Toplantısı 15 Ocak 2010 tarihinde Dönmez Debriyaj toplantı salonunda gerçekleştirildi.



Tüm yönetici ve bölüm sorumlularının katıldığı toplantıda ; 2009 yılı hedeflerin gerçekleşme değerlendirilmesi; (Sürekli İyileştirme Faaliyetleri, Müşteri İade Oranları, İskarta Oranları ,Yurtiçi Satışlar, Yurtdışı Satışlar, Proses Performansı ve Ürün performansı, Yatırımlarımız, Yeni ürünler, İç-Dış Eğitimler ,Gerçekleşen Üretim Hedefleri, 2009 yılı ürün performansı), 2010 yılı hedeflerinin belirlenmesi, 2009 yılı iç / dış Kalite Tetkik sonuçları , Düzenleyici ve önleyici faaliyetleri durumu, Tedarikçilerle ilgili istatistiksel bilgiler paylaşıldı.



Dönmez Debriyaj Yalın Üretim çalışmalarına tüm hızı ile devam ediyor

Dönmez Debriyaj 2008 yılı sonunda başlatmış olduğu projeye 2010 yılının başından itibaren hız kazandırdı. Proje, Yalın Üretim Sisteminin tüm alt bileşenleri ile şirket genelinde uygulanarak verimliliğin artırılmasını hedefliyor.

2008 yılının sonunda değer akış analizi ile başlatılan çalışmalar, üretim hattının iki pilot bölgesinde gerçekleştirilen atölye çalışmaları çerçevesinde hücresel üretim ve hat dengeleme sistemlerinin yerleştirilmesine odaklanmıştı. Bu dönemde gerçekleştirilen çalışmalar üretim adetlerinin artışının yanında, üretim sürelerinin kısaltılması, hat içindeki yarı mamul stoklarının azaltılması, yürüme yollarının kısaltılması, alan kullanımının azaltılması ve ürün kalitesinin artırılmasına hedeflenmişti. 2008 yılında kurulan Yalın Üretim Ofisi 2009 yılında da çalışmalarına devam etmiş, 2010 yılının başından itibaren çalışmalara ivme kazandırılarak; Tedarik Zinciri Yönetimi, Tekli Dakikalarda Kalıp Değiştirme (SMED), Toplam Üretken Bakım (TPM) ve 5S Sisteminin Etkinliğinin Artırılması başlıkları altında proje takımları oluşturularak çalışmaların etkinliğinin artırılması sağlanmıştır.

InoTec Teknoloji ve Yönetim Danışmanlığı danışmanlarının kılavuzluk ettiği proje çerçevesinde ekiplerin proje altyapısının oluşturulması ile ilgili eğitimler tamamlanmıştır.

Tedarik Zinciri Yönetimi Projesi; ürün ağacında yer alan hammadde ve yarı mamüllerin olası tedarik kaynaklarının araştırılması, bulunması ve geliştirilmesi yolu ile; gereksiz malzeme transportlarının önlenmesi, gereksiz kalite kontrol aktivitelerinin azaltılması, stokta tutulması gereken malzeme miktarının azaltılması, daha az stok alanı kullanımı, gereksiz finansman yükünün azaltılması, gereksiz planlama aktivitelerinin ve planlama zorluğunun giderilmesi hedeflenmekte olup, çalışma Satınalma, Yalın Üretim Ekibi, Planlama, Kalite-Güvence ve Ürün Geliştirme birimlerinden temsilcilerin katılımı ile yürütülmektedir.

Tedarik Zinciri Yönetimi Projesi ile eş zamanlı olarak yürütülmeye başlanan Yalın Üretim çalışmalarının yaygınlaştırılarak, tüm yalın üretim tekniklerinin üretim hattında kullanımı hedeflenmiştir. Proje süresince kaizen workshoplar yardımı ile her ay bir yalın üretim tekniğinin ilgili proses adımlarında kullanımı planlanmıştır. Bu kapsamda; 5S, hat dengeleme, hızlı kalıp değiştirme (SMED), hücresel üretim, Andon ve Jidoka, kanban, toplam üretken bakım (TPM) tekniklerini kullanarak proje ekipleri, 2010 yılının sonuna kadar yürüttükleri çalışmalar vasıtası ile israflardan arınmış, verimli ve karlı üretim adımlarının oluşturulması amaçlanmaktadır.

Genel Müdürümüz Sayın Hatice İvit başta olmak üzere tüm yöneticilerimizin tam desteği ile yürütülen projeler şimdiden başarılı sonuçlar vermeye başlamıştır.





TS ISO/TS 16949 Kalite Yönetim Sistemi Tasarım ve Geliştirme Uygulamaları

APQP (Advanced Product Quality Planning)

Yeni ürünleri devreye alırken ilk defada hatasız, verimli, düşük maliyetli ürünler piyasaya sunmak için dizayn edilmiş ve birbirine entegre tekniklerin kullanıldığı, 'İleri Ürün Kalite Planlaması' olarak dilimize yerleşen önemli bir süreçtir. Bu süreçle mümkün olduğunca müşteri isteklerine hassas, hızlı ilerleyen ve hızlı reaksiyon göstermeyi ön planda tutan sisteme kavuşulması hedeflenmektedir.

APQP' de amaç

- Müşteri ve tedarikçileri arasında yeni bir ürünü devreye alma süreci içerisinde kalite planlama şartlarının oluşturulması,
- Ürün kalite planlaması gereksinimlerinin standartlaştırılarak ortak bir dil kullanılması,
- Ürün kalite planlaması sürecinde, daha etkin bir iletişim sağlanması,
- Ürünün müşteri beklenti ve şartlarına uygun olarak zamanında,
- En düşük maliyetle sağlanmasıdır.

APQP aşamaları

- Planlama,
- Ürün tasarım ve geliştirme,
- Proses tasarım ve geliştirme,
- Ürün ve prosesin geçerli kılınması,
- Üretim,
- Geri bildirimin değerlendirilmesi ve düzeltici faaliyetler.

PPAP (Production Part Approval Process)

'Ürün Parçası Onay Prosesi' olarak geçmektedir.

PPAP'ın amacı

- Tedarikçilerin, müşteri taleplerine uygun ürün gerçekleştirme şartlarını karşılaması,
- Proseslerin ürünü istenilen şartlarda üretebilecek potansiyeli sağlaması,
- Ürünün sadece fiziksel olarak değil, üretildiği proses şartları ile de bir bütün olarak onayı,
- Standart ve spesifikasyon şartlarını karşılamasını sağlamaktır.

PPAP aşamaları

- Ürün tasarımı ve geliştirilmesi,
- Üretim parçası onayı için imalatçıdan istenenler,
- İmalatçı onay seviyeleri,
- Proses talepleri,
- Kayıtların ve master numunenin saklanması,
- Parça onay durumu.

Bu amaçla söz konusu üretim parçasına ait; garanti mektubu, Gannt şeması, tasarım FMEA, proses FMEA, proses akış şemaları, kontrol planları, MSA çalışmaları, SPC çalışmaları, malzeme sertifikaları ve testleri, ürün performans testleri, final kontrol raporları, dökümanları kapsayan (onay seviyesine göre) bir onay dosyası müşteri temsilcisi aracılığı ile müşteriye teslim edilir, müşterinin garanti mektubunu onaylaması ile ürün parçası onay süreci tamamlanmış olur.

Ürün, garanti mektubunda belirtilen şartlar ve dosyada belirtilen hali ile seri üretime alınır. PPAP dosyasında belirtilen durumların değişmesi (alternatif malzeme, yeni tezgah, yeni tedarikçi, müşteri istekleri, vs.) ya da üretime uzun bir süre ara verilmesi durumlarında müşteriye yeni durumu içeren güncel PPAP dosyası yeniden hazırlanarak teslim edilir ve onayı alınır.



ÇİFTLİ DEBRİYAJLAR NEDEN KULLANILIR?



Dünya ekonomisinde yaşanan gelişmelerle birlikte, otomotiv sanayisi de daha ekonomik, daha çok ihtiyaca ve koşula uygun araç üretme yarışına girdi. Bununla birlikte farklı tipte araç ve motorlar üretildi. Üretilen bu motorların kapasitelerine göre de debriyaj üreticileri yeni tasarımlar geliştirerek ihtiyaca cevap vermeye çalıştılar. Ağır ticari grubu için (bizimde üretimini gerçekleştirdiğimiz) motor torkları artıkça daha çok tork üreten debriyajlara ihtiyaç duyuldu. İşte bu nedenle çiftli debriyajlar tasarlanmıştır.

Çiftli debriyajın avantajları

- ❄ Aynı çap ve baskı kuvvetinde ki tek diskli debriyajlara oranla debriyaj torkunu iki katına çıkarır.
- ❄ Daha küçük şanzıman ve motor muhafazası kullanılır.
- ❄ Emniyet katsayıları daha yüksek olduğu için ömürleri uzundur.



Çiftli debriyajın dezavantajları

- ❄ Tek diskli debriyajlara göre daha pahalıdırlar.
- ❄ Kullanıcı tarafından iyi yönetilemezlerse arıza yapma olasılıkları yüksektir.
- ❄ Tamirati tek diskli debriyajlara göre daha zordur.

Kısacası ; bir elin nesî var. İki elin sesi var...

Nazmi KARAKAŞ



Bilgi İşlem Nedir?

Bilgi ; Latince'deki herhangi bir şeye şekil vermek anlamına gelen "informare" kelimesinden gelmektedir. Sözlük anlamıyla bilgi; "Öğrenme, araştırma ve gözlem yoluyla elde edilen her türlü gerçek, malumat ve kavrayışın tümü" olarak tanımlanmaktadır. Bilginin aktarılmasında ilk çağlardan başlayarak hikâyeler, masallar ve destanlar aracı olmuş, 12. yüzyıldan sonra da bilginin yaygınlaştırılmasında ve öğretilmesinde medreseler, üniversiteler ve kitaplar önemli roller üstlenmişlerdir. Bilgi sistemleri ise ; donanımlar, yazılımlar, iletişim teknolojileri ve insan gibi alt bileşenlerden meydana gelmektedir. Bilgiler, bilgi sistemleri aracılığıyla üretilmeye, işlenmeye, taşınmaya, depolanmaya başlandıkça güvenlik tehditleri ve alınması gereken önlemler de artarak farklılık göstermeye başlamıştır.

Dönmez Debriyaj ve Bilgi İşlem

Dönmez Debriyaj bünyesinde Bilgi İşlem bölümü 2003 yılında kuruldu. 2 kişiden oluşan bilgi işlem bölümü ; fabrika bünyesinde bulunan 3 Server 70 PC ve çevre birimi ile tüm kullanıcıların işlerini kesintisiz yapabilmeleri için donanım ve bir kısım yazılım ihtiyaçlarını kendi bünyesinde gerçekleştirmektedir. Güvenliğin önemli bir kavram olduğu günümüz bilgi işlem dünyasında Dönmez Debriyaj bilgilerini virüslere ve veri kayıplarına karşı bölümümüzün aldığı önlemlerle korumaya çalışmaktadır.

Bilgi İşlem bölümü kurulduğu ilk günden bu güne çok çeşitli çalışmalara imza atmıştır. Bunlardan biri olan ve 2003 yılında başlatılan ERP yazılımı hala fabrikanın tümünde kullanılmakta olup Üretim Planlama, Pazarlama, İhracat ve Satınalma faaliyetleri bu program çerçevesinde gerçekleştirilmektedir. ERP, "Enterprise Resource Planning" kelimelerinin kısaltmasıdır. Türkçeye genel olarak Kurumsal Kaynak Planlama olarak çevrilmiştir. ERP yazılımları, bir işletmenin, satıştan muhasebeye, üretimden insan kaynaklarına, envanterden CRM'e, aklımıza gelen tüm fonksiyonlarını kapsayan entegre bilgi sistemleridir. ERP yaklaşımı bütünseldir. Firmanın tüm bölümleri entegre bir ERP sistemi kullanır. ERP yaklaşımında veri, tıpkı bir üretim işletmesine hammadde girip işlenerek ürün olarak çıkması gibi, firmaya girer, değişik departmanlarda işlenerek bilgiye dönüşür. ERP yaklaşımının avantajları arasında; bölümler arası entegrasyon ve iletişimi artırması, tutarlı raporlama, endüstri bağımsızlığı sayılabilir. Bununla birlikte dezavantajları; tek üreticiye bağımlılık, ERP projelerinin kabarcık bütçeli olması ve firma uyarılama (implementasyon) sürecinin zorluğu sayılabilir.



Bilgi İşlem Bölümünün Gerçekleştirdiği Projelerden Örnekler

Fiyat Defteri , CD Projesi

İnsanların bilgiye ulaşma, bilgiyi paylaşma ve bilgiyi kullanma alışkanlıklarının her geçen gün değiştiği günümüzde bilgisayar kullanımı diğer tüm yöntemlerin önüne geçmektedir. Bu amaç doğrultusunda hazırladığımız Fiyat Defteri Projesi ürünlerimize piyasada bilinen tüm referans numaraları ve araç bilgileriyle sorgulamayı, ürünlerin Dönmez Debriyaj tarafından üretilip üretilmediğini, üretiliyorsa fiyat bilgisine ulaşmayı hedeflemektedir. Aynı zamanda ilgili proje internet alt yapısını kullanarak fiyat defterinin güncel tutulmasını ve yeni ürünlerin fiyat bilgilerinin kullanıcılara internet altyapısıyla ulaştırılmasını sağlamaktadır.



Katalog Cd ve Web Katalog Projesi

Dönmez Debriyaj ürünlerine ait verilere en kısa yoldan ulaşmanın sağlanması amacıyla hazırlanan projede referans numaraları ya da araç bilgileri girilerek aranan ürünün bulunması sağlanmaktadır. Ürünle ilgili teknik verilerin, resimlerin ,ürüne ait araç bilgilerinin ve resimlerinin gösterildiği bu uygulama da Dönmez Debriyaj ürünlerinin tanıtılması ve doğru araca doğru ürünün takılmasını sağlamak amacıyla hazırlanmıştır. Bu uygulama internet altyapısını kullanarak güncellemeleri de sağlamaktadır. Ayrıca aynı uygulamanın diğer bir kolu olan Web Katalog uygulamasıdır. Aynı bilgiler web sitemiz aracılığıyla tüm müşterilerimizin kullanımına sunulacaktır.

Barkod Projesi

Ticaret anlayışının her geçen gün değişmesi nedeniyle ürünler ile ilgili pazar bilgileri, tüketici alışkanlıkları ve pazar yaratma yöntemleri daha fazla önem arz etmektedir. Ürünlerimizin yaşam döngüsünün takip edilmesi, satıcı ve kullanıcı bilgilerinin sağlanması, pazarlama stratejilerinin belirlenmesi amacıyla Barkod Projesi hayata geçirilmiştir. Proje de ürününün montaj hattından araca takılana kadar ki yaşam döngüsü kayıt altına alınacaktır. Bu sayede bölgesel ve son kullanıcıya yönelik analizler yapıp, bu analizler doğrultusunda pazarlama faaliyetleri, kısa - uzun vadeli hedefler ve ürün portföyünün geliştirilmesi somut veriler dahilinde yapılacaktır.





tedarikçilerimiz

DEMAKSAN

Makine Kalıp

İzmir' de sac şekillendirme uygulamalarının öncelikli tercih edilen firması Demaksan'a Sn. Fatoş Demirtaş'a konuk olduk.

Sn. Fatoş DEMİRTAŞ sizi tanıyabilir miyiz ?

1961 doğumluyum. Karabağlar Cumhuriyet Lisesinden mezun olduktan sonra Hüseyin Demirtaş ile evlendim. Gonca ve Hakan isimlerinde iki çocuk annesiyim. 1996 yılında eşimin vefatından sonra DEMAKSAN genel müdürü olarak göreve başladım. Takip eden yıllarda TEBA ile yoğun ticari faaliyetlerimiz sayesinde iş hayatına ve yöneticilik mecburiyetlerine çok kısa sürede adapte oldum. Derginiz vasıtasıyla bu süreçte bana desteklerinden ve bilgi paylaşımlarından dolayı Kenan Diril ve Osman Pehlivan'a teşekkür ederim. Şirket işlerinden vakit buldukça kitap okumaya ve sosyal kuruluşların faaliyetlerine katılmaya çalışıyorum.

DEMAKSAN' ı tanıyabilir miyiz ?

1981 yılında 100m² alanda DEMAK MAKİNE KALIP SANAYİ olarak kurulan şirketimiz, tek torna tezgahı ile faaliyetine başladı. 1994 yılına kadar genişlettiği makine parkına SAC KALIP imalatını ve SAC PRES uygulamalarını da dahil etti. Bu büyüme doğrultusunda 1995 yılında Yazıbaşındaki arazi satın alınarak aynı yıl 2800 m² kapalı alan 4000m² açık alandan oluşan fabrika inşaatı tamamlandı. 1996 yılında DEMAKSAN MAKİNE KALIP İNŞ. TÜRZM. SAN. TİC. AŞ. ünvanıyla yeni binasında faaliyetlerine devam etti. 2005 yılında faaliyetlerine ilave olarak SAC ŞEKİLLENDİRME (punch-abkant) uygulamalarını dahil etti. Şu an %100 müşteri memnuniyeti ilkesiyle 34 kişilik üretim 6 kişilik yönetim kadromuzla ticari faaliyetimizi sürdürmekteyiz. 2006 yılında TS EN ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi belgesini aldık. Müşteri memnuniyeti ve makine parkuru

yatırımlarımızı 2007 yılında Manisa' da SARD LTD. kurmamızla bir adım daha ileri götürdük. SARD LTD' ye 2009 yılında TS EN ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi belgesini alarak başta beyaz eşya olmak üzere, otomotiv ve elektrik ana sanayilerine yardımcı sanayilik ve çözüm ortağı olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Başlıca ana sanayilerimiz Franke, Johnson Controls ve Dönmez Debriyaj olarak sayabiliriz. 2006 yılında kendi ürün markamızı yaratmak amacıyla elektrikli mini fırın üretimini gerçekleştirdik. Danimarka, Kongo, Yeni Zellanda ve Avusturalya gibi ülkelere ihracatını gerçekleştirdik. Global kriz sebebiyle bir süre beklemeye aldığımız bu projemizi ileriki zamanlarda yine gündemimize almayı düşünüyoruz.





Piyasa şartlarında ayakta kalabilmek, rekabet edebilmek için neler yapıyorsunuz?

Alt yapısını tamamladığımız kurumsallaşma hedefimize her gün biraz daha yaklaşıyoruz. İnsan ve makine yatırımlarımızı bu yönde yapıyor ve piyasadaki gelişmeleri birebir takip ediyoruz. Müşterilerimizin çözüm ortağıyız. Kısa süreli terminlere hızlı adapte oluyoruz. MRP modülünü 2010 yılında devreye almayı hedefliyoruz. Makine parkurumuzu teknolojik, hızlı ve yüksek tonajlı makinelerle destekliyoruz. Bunun yanında AR-GE çalışmalarımıza öncelik verip, kalite yönetimine yatırım yapıyoruz. Kalıp üretim hattımızı genişletip daha çok müşteriye hitap etmek istiyoruz. Yurtdışında yeni pazarlar bulup yeniden mini fırın ihracatı yapmak istiyoruz. 2010 yılında OHSAS 18001 İş Sağlığı ve İş Güvenliği Yönetim Sistemi belgesini almayı düşünüyoruz bunun için çalışmalara başladık.

Tedarikçi firma olmanın zorlukları nelerdir ?

Çok dinamik bir yapıyı her daim kontrol edip uygulanabilir verim de tutmanız gerekiyor. Ana sanayilere yanıt verebilmek için bir çok ticari negatifliği kendi içinizde halletmeniz gerekiyor. Uzakdoğu ile rekabet, imkansız yakinen

Türkiye deki sanayinin ayakta kalabilmesi için yetkililerin gerçek anlamda radikal kararlar alması gerekiyor.

Debriyaj sektöründe Dönmez Debriyaj'ı nerede görüyorsunuz ?

Dönmez Debriyajla 2001 yılından bu yana çalışıyoruz. Dönmez Debriyajla yaptığımız işler yıllık ciromuzun %18 'ni oluşturuyor. Biz bu oranın artmasını istiyoruz. Kalitesi ve tedarikçileriyle kurduğu işbirliği, iyileştirme

ve eğitim çalışmalarıyla bize artı değerler sağlıyor. Sektörde kalitesi ve tamamı yerli sermaye ile üretimi gerçekleştiren tek firma. Kalitesi, yan sanayilerine verdiği değer ile ayrıcalıklı bir firma. Ürün çeşitliliği ve hizmet kalitesiyle şu anda olduğu yerden daha ileride olması gereken bir firma.

Debr-i Alem ile ilgili görüşleriniz nelerdir ?

Her sayınızda tedarikçilerinize yer vermeniz bizler açısından motivasyon artırıcı. Sizin aracılığınızla kendimizi daha çok firmaya tanıtmaya fırsatı buluyoruz. Bu sayınızda yer almaktan onur duyduk. Derginiz içerik olarak çok güzel, her sayınızı ilgiyle takip ediyoruz. Başarılarınızın devamını diliyorum.



DEMAKSAN

Makine Kalıp İnş. Tur.San.Tic.A.Ş

Cumhuriyet mah. Sazyolu cad. No :7
Yazıbalı-Torbalı / İZMİR
Tel : +90 232 853 85 18
Web : www.demaksankalip.com

SARD

Makine Kalıp-Elektrikli Ev Aletleri
İnş. Tur.San.Tic.A.Ş

İnönü mah. Sanaatkarlar cad. No :20/A
Muradiye / MANİSA
Tel : +90 236 214 04 00
web :www.sardmakina.com





sektörden başarı öyküleri

Dönmez Debriyaj

EGEM

MERCEDES - BENZ KAMYON ÖZEL SERVİSİ



35 yılda çıraklıktan özel servisliğe uzanan, Metin KUŞADALI ve Ercan İLTİR'in yazdığı bir başarı öyküsü.

Metin KUŞADALI ve Ercan İLTİR 1975 yılında TOROS (Bedri Toros) Mercedes otobüs-kamyon bakım servisinde çıraklığa başladıklarında tanışırlar. İki arkadaş burada 1985 yılına kadar kalfalık ve ustalık yaparlar. Mercedes grubu araçlarıyla tanışmaları burada başlar. 1985 yılında Çınarlı'da küçük bir tamirhane açarlar. Burada işleri düşündükleri gibi iyi gider ve 1995 yılında 5.Sanayi sitesindeki şu anki yerlerine taşınırlar. Burada işlerine kendileri yetişemez ve yanlarına 5 kişi alırlar. Müşterilerine sundukları hizmet kalitesi ve memnuniyetiyle buradaki yerleri onlara yetersiz gelmeye başlar ve hizmet alanlarını 220 m² den 2.150m² genişletirler. Şu an Mercedes ağır ticari ve hafif ticari araç gruplarına 27 kişilik ekipleriyle hizmet veriyorlar. 2008 yılında aldıkları TS 12047 belgesiyle garanti kapsamındaki tüm ticari araçların orijinal bakım malzemelerini ve MERCEDES-BENZ'in önerdiği madeni yağlar ile periyodik bakımları gerçekleştiriyorlar. EGEM servis kalitesi ve organizasyon yapısı ile yetkili servis statüsünde, fakat piyasa rekabet güçlerini zayıflatacağı düşüncesiyle şu an yetkili servis olmayı düşünmüyorlar. EGEM'in müşterilerine sunduğu hizmet ayrıcalıkları arasında; 24 saat acil servis yardımı, 19:30 -00:00 saatleri arasında nöbetçi servis hizmeti, sigorta şirketi ne olursa olsun araçların yedek parça temini, hasar tespiti, internet

üzerinden servis randevularında %10 işçilik indirimi, MERCEDES-BENZ 'in tüm ticari araç gruplarına mekanik, kaporta boya hizmeti, filo müşterilerin birden fazla araçlarının aynı anda bakımlarını gerçekleştirecek servis araçları yer almaktadır. EGEM; koşulsuz, çözüme yönelik, kaliteli, kendini sürekli yenileyen hizmet anlayışı, etik değerler ile müşteri memnuniyetini ön planda tuttuğu, fiyat cazipliği ve köklü yapısı ile diğer özel servisler arasında fark yaratıyor. Dönmez Debriyaj ürünlerini kurulduğu ilk günden beri güvenle kullanan EGEM müşterilerinden gelen talepler ve müşterilerine verdiği kalite garanti sözü ile MERCEDES ağır ticari araç gruplarında DÖNMEZ DEBRİYAJ ürünlerini güvenle kullanmayı tercih ediyor. EGEM Mercedes DÖNMEZ DEBRİYAJ ürünlerinin sadece kullanıcısı olmakla kalmayıp, DÖNMEZ DEBRİYAJ' ın yeni ürünlerinin araç testi sürecinde katkıda bulunmaktadır.



www.egemmercedes.com

NOT: Yayınlanmasına değer gördüğünüz başarı öykülerinizi bizimle paylaşın. (debriale@donmezdebriyaj.com.tr adresine öykülerinizi bekliyoruz.)

Derya ÇOLAK



Ziyaret

10 Mart 2010 tarihinde İzmir 5.sanayi sitesinde yer alan bazı oto tamirci, yedek parçacı ve yetkili servis çalışanları firmamızı ziyarette bulundular.

Ziyaret sırasında firmamızdan Kurumsal Müşteri Temsilcimiz Nazmi KARAKAŞ ve Müşteri Şikayetleri Sorumlumuz Mutlu OZAN fabrikamızın tarihçesi, ürünlerin imalat aşaması ve yeni çıkacak ürünler hakkında bilgi aktardılar. Ziyaretçiler firma içinde ürünlerin imalat süreçlerini görme fırsatı buldular. Katılımcılar Dönmez Debriyaj'ın piyasadaki yeri ile ilgili düşüncelerini aktardılar. Günün sonunda düzenlenen akşam yemeğinde keyifli dakikalar geçirdi.



Katılım



Ataşehir - İSTANBUL' da faaliyet gösteren CSC Otomotiv İnşaat İthalat İhracat San. ve Tic.Ltd.Şti. 12 Mart 2010 tarihinden itibaren genel bayimiz olarak Dönmez Debriyaj bayilik ağımıza katılmıştır. CSC Otomotiv' e başarılar dileriz.



DENİZLİ SANAYİ

YIDIZ TİCARET
MERCEDES
Yedek Parçacısı



ÖZ DİZEL
BMC - FORD
Oto Tamircisi



ÖZ TEKNİK DİZEL
SCANIA - BMC
Oto Tamircisi



OTO ERGİN
BMC - FORD CARGO
Yedek Parçacısı



ÖZ-GE DİZEL
MAN-SCANIA-VOLVO-DAF-MERCEDES
Oto Tamircisi



OTO CANTUR
FORD- BMC- SCANIA - MERCEDES
Yedek Parçacısı



ÖZ DİZEL
MERCEDES
Oto Tamircisi



ÖZ BİRLİK DİZEL
BMC- MERCEDES - MAN - DODGE
Oto Tamircisi





AYİ SİTELERİ

(2. ve 3. SANAYİ SİTELERİ)



Akın ŞARİÇOBAN

Aydın, Muğla, Denizli, Burdur, Isparta, Antalya, Mersin, Konya, Karaman, Manisa illeri pazarlama sorumlusuyum. Bu sayımızda ve gelecek sayımızda sizlere Denizli ilinde yer alan 2.sanayi ve 3. sanayi sitelerinde Dönmez Debriyaj ürünlerini güven ve kaliteyle kullanan oto tamircileri, yedek parçacıları ve servisleri tanıtacağım.



KARAKAN OTO
BMC - FORD
Yedek Parçacısı



İBRAHİM ŞAHİN OTOMOTİV
BMC - DODGE
Yedek Parçacısı



METALSAN OTOMOTİV
BMC - FORD - CHRYSLER
Yedek Parçacısı



AZİMLİLER OTO
IVECO
Oto Tamircisi



KALKANLAR OTOMOTİV
BMC
Yetkili Yedek Parçacısı



DİZEL
BMC
Oto Tamircisi



ASKA BALATAÇILIK
BMC - MAN - MERCEDES
Oto Tamircisi

WWW e-ticaret

e-ticaret her türlü malın ve servisin bilgisayar teknolojisi, elektronik iletişim kanalları ve ilgili teknolojiler kullanarak satılması ve satın alınmasını kapsayan bir kavramdır.

İnternetin e-ticaret için kullanılması 1995'lerde başladı. Askeri birliklerin iletişimini, veri transferini sağlamak için kurulan ve önceleri ordu dışında birkaç üniversitenin de kullanımında olan internet, asıl patlamasını ticari kullanımıyla yaşadı. İnternetin ticari ürünleri satmada kullanımı, ilk başta "belki olabilir" denerek ve süslü web sayfaları kullanılarak gerçekleşti. Ancak, Amazon.com, Dixons, Yahoo gibi oluşumların internet üzerinden sattıkları ürün ve servislerle dev şirketler haline gelmeleriyle, internetin ticari gücü herkes tarafından anlaşıldı. Firmanızı web sayfanızı kullanarak müşterilerinize tanıtmanız, web sayfanız üzerinden bayi ve müşterilerinizden sipariş almanız veya farklı şehirlerde bulunan şubelerinizi elektronik ağlar yardımıyla birbirine bağlamanız ve veri paylaşımını sağlamanız da e-ticaret kapsamındadır. ERP, EDI, E-Ticaret gibi uygulamalarla firmalar satın almak istedikleri ürünler için kendi ülkelerinin sınırları içinde sıkışmıyorlar. İnternetin sunduğu imkanlar ile istenilen ürünü iyi fiyat ve kalite imkanı sunan bir başka ülkedeki firmadan tedariki sağlanabiliyor. Ülkemizde e-ticaret uygulamalarını geliştirmek ve yaymak için yoğun çaba sarf ediliyor. Bu çabalardan biri de İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi' nce 02 Ekim 2009 - 16 Ocak 2010 tarihleri arasında Ege Üniversitesi ve İzmir Kalkınma ajansının katılımıyla düzenlenen "E-TİCARET İLE İZMİR'İN DÜNYA' YA AÇILIMI " konulu proje kapsamında e-ticaret eğitimi. İ.A.O.S.B.' de çeşitli firmalarda çalışan profesyonellerin de katıldığı e-ticaret eğitimine Dönmez Debriyaj A.Ş.' yi temsilen Satınalma bölümünden Volkan DURAKÇAY ve İhracat bölümünden İrem Schlinck eğitime katıldı. e-ticaret

eğitimi firmaların yapılarında olumlu değişiklikler meydana getirmiştir. Kursiyerlerden RE-VA Tıbbi Cihazlar (<http://www.re-va.com.tr/>) firmasında yönetici olarak görev yapan Sn. Okan Mert Vardar' ın koordine ettiği şirket web sayfasını yenileme, web sayfasına ulaşım kolaylığının sağlanması çalışmaları sonucunda firma müşteri portföyünü kısa süre içinde genişletmiştir. İnternetin büyük fırsatlar yumağından bize uygun olanları çekebilir ve şirketimiz için kazançlar sağlayabiliriz. Bunun en iyi yolu, web sayfanız yoksa edinmek, eğer varsa yenileyip, Google gibi arama motorlarına kaydınızı gerçekleştirmektir. Yapabileceğiniz diğer bir hamle de Alibaba.com gibi üye alan firmalara hiçbir ücret almadan ürünlerinizi tanıtmak imkanı veren sitelere firma tanıtımınızı yerleştirmenizdir. Firmanızın küçük, ürün adedinizin



az sayıda olması sizi endişelendirmesin, bunun değerlendirmesini potansiyel alıcılarınıza bırakın. Dünyanın her hangi bir yerinde ürünlerinizi satın almak isteyen firmalar olabilir. İnternette uygun izler bırakmanız ve tanıtımlar yapmanız durumunda;

ürünlerinizi ve firmanızı ulaşılabilir kılabilirsiniz. Yalnızca Türkiye içindeki bayileri için üretim yapan bir firmamız bu şekilde pek de bir beklentisi olmadan Alibaba.com'a üye oldu ve sadece beş adet ürününün tanıtımını yaptı. Altı aya yakın bir süre de Bangladesh ile İsrail'den sipariş alarak ilk ihracat işlemlerini gerçekleştirdi. Böyle güzel gelişmeler her firma için oluşabilir, yapmamız gereken bir hareket planı belirlemek, çalışmalara başlamak ve e-ticaret için biraz mesai harcamaktır. Firmamız Dönmez Debriyaj' da e-ticaret uygulamaları ciddiyle ele alınmaktadır. Web sayfamız sürekli olarak aktif tutulmakta, yurtiçi ve yurtdışında ki müşterilerimiz web sayfamızdan ürünlerimize ait son bilgileri elde edebilmekte, istedikleri taktirde ürün kataloglarını inceleyebilmektedirler. e-ticaret çalışmalarınızda başarılar dileriz.

28-29 Ocak 2010 tarihinde Dönmez Debriyaj bünyesinde İMES Eğitim Ltd.Şti tarafından Malzeme Bilgisi ve Isıl İşlem eğitimi verildi.



İmes eğitimden Alp GÜLLER tarafından verilen eğitime Dönmez Debriyaj' dan; Abdülkadir SAKARYA, Ahmet HIZLIOK, Ahmet MERDAN, Bilal BÜYÜKKOCAGÖZ, Derya ÇOLAK, Erhan IŞIKVER, Ömer HAŞİM, Erkan AYGÜL, Güner SUNAR, Hasan ÇİFTÇİ, Hüseyin ERDEMİR, N.Sait DALKILIÇ, Özdin VAROL, Ramazan KAYMAKÇI, Ramazan TÜRKAY, Yasemin KARAOĞLU, Yasemin KARAOŞMAN, Zeki UZEL katıldı. Eğitim sonucunda imes eğitim tarafından tüm katılımcılara Malzeme Bilgisi ve Isıl İşlem eğitim sertifikası verildi.



İMES Eğitim Ltd. Şti ; Dilek ÖZEN ve Varol KARAMAN tarafından 2007 yılında kuruldu. Kurumsal Eğitim Partnerliği" yaklaşımı ve uygulamaları ile kurumsal firmaların eğitim ihtiyaçlarını kendi bünyesinde veya işletmelerin bünyesinde (in.house), profesyonel yaklaşım ve eğitim disiplini içerisinde, en kaliteli metotlar ile gerçekleştirmektedir. Eğitimin yaşam boyu gerekli olduğu yaklaşımını benimseyen İMES hizmet kalitesinde süreklilik, dürüstlük-güvenilirlik, koşulsuz müşteri memnuniyeti, sürekli gelişme, takım ruhuyla çalışma ve insana saygı ilkeleriyle eğitimlerini gerçekleştirmektedir.



Kuruluşundan bugüne kadar 300 den fazla firmaya eğitim ve danışmanlık hizmeti veren İMES 'in verdiği eğitimler arasında ;teknik resim, kaynak, tasarım, bilgisayar destekli tasarım, üretim teknolojileri , malzeme bilgisi ve ısıl işlem, pcl otomasyon / haberleşme pnömatik teknoloji, hidrolik teknolojisi, elektrik teknolojisi, iş güvenliği ve işçi sağlığı , kalite yönetim sistemi , krizde etkin şirket yönetimi , satış teknikleri, satınalma yönetimi ve teknikleri , depo ve stok yönetimi , dış ticaret , müşteri ilişkileri ve yönetimi eğitimleri yer almaktadır. İMES in eğitim ve danışmanlık verdiği firmalar arasında otomotiv ve beyaz eşya üretiminin önde gelen kuruluşları TOFAŞ, FORD, ARÇELİK, BOSCH, VESTEL ve ISUZU yer almaktadır. Ayrıca İMES Autocad ve Autodesk programlarının yetkili satıcısıdır.

imes

Eğitim Ltd. Şti.

İnönü cad. Nurettin Yavuz İş Merkezi

No:18 K:3 D:23 Osmangazi - BURSA

Tel : +90 224 223 18 13

e-mail : egitim@imesegitim.com

web:www.imesegitim.com



DEBR-İ ALEM DUYSUN

01 Nisan 2010 tarihinden itibaren yeni fiyat listemiz tüm bayilerimizde...



www.donmezdebriyaj.com.tr web sitemizde yer alan ürün katalogu yenilenmiştir.



Yeni fiyat listemiz CD olarak 22 Mart 2010 dan itibaren tüm bayilerimizde...



TEMİZLİK

Firmamızda oluşabilecek yangın risklerine karşı önlem almak amacıyla tüm fabrika üretim hattı, doğalgaz boruları, elektrik tavaları ve aydınlatmalarının temizliği yapıldı. Temizlik işlemi Dinç Grup tarafından gerçekleştirildi. Emegi geçen herkese teşekkür ederiz.



KUTLAMA

Dönmez Debriyaj çalışanlarının iletişim dergisi Debr-i Alem 3. yılına girdi. Debr-i Alem ekibi 2. yaşını Karşıyaka'nın en güzel mekanlarından biri olan Sardunyaki Restaurant'ta kutladı.



Nazmi KARAKAŞ

**YENİ DOĞANLAR**

Montaj bölümünden İdris ÜNAL' IN 24 Şubat 2010 tarihinde oğlu dünyaya geldi. İyi ki doğdun Efe ÜNAL.

ASKERE UĞURLADIKLARIMIZ

Montaj bölümünden Gökhan KILINÇ 22 Şubat 2010 tarihinde vatani görevini gerçekleştirmek üzere aramızdan ayrılmıştır. Arkadaşımıza hayırlı teskereler diliyoruz.

**KUTLAMA**

DÖNMEZ DEBRİYAJ İnsan Kaynakları bölümü olarak 8 Mart Dünya Kadınlar gününde 13 bayan çalışanımızın kadınlar gününü kutladık.

**DOĞUM GÜNLERİ**

Dinçer YILDIZ	Kalıp Üretim	01 04 1977	Ahmet İLDİM	Talaşlı İmalat	11 05 1956
Halim KÖROĞLU	Isıl İşlem	02 04 1961	M.Fatih TABAR	Kalıp Üretim	11 05 1968
Erkan ÇAMBAZOĞLU	Talaşlı İmalat	03 04 1983	Erhan IŞIKVER	Mühendislik	12 05 1974
M.Hakan YURDAKURBAN	Montaj	05 04 1977	Ersin KABAN	Montaj	17 05 1987
Mümin KALE	Montaj	06 04 1973	Ramazan SÜNBÜL	Montaj	19 05 1977
Süleyman UYSAL	İnsan Kaynakları	07 04 1980	Zeki UZEL	Kalıp Üretim	20 05 1959
Zafer BULUT	Isıl İşlem	08 04 1975	Veysel NARİN	Montaj	21 05 1984
Yunus EĞİLMEZ	Güvenlik	08 04 1979	Mehmet SEYHAN	Montaj	21 05 1968
Ziya US	İhracat	10 04 1971	Suat ÖZTÜRK	Talaşlı İmalat	27 05 1982
Güray AŞİM	Satınalma	10 04 1979	Nazım MUTLU	Talaşlı İmalat	01 06 1961
Hüseyin HARMANKAYA	Kalıp Üretim	12 04 1978	Özcan ŞEN	Muhasebe	02 06 1973
İbrahim ÖZKARTAL	Montaj	14 04 1967	Kazım KARADAĞ	Montaj	04 06 1980
Ali SÖNMEZ	Kalıp Üretim	18 04 1969	Nevzat KOÇAK	Montaj	04 06 1982
N.Sait DALKILIÇ	Montaj	20 04 1956	Serkan MERCAN	Kalite Güvence	06 06 1981
Önder ÇAKIR	Montaj	23 04 1978	Münir KARA	Montaj	07 06 1975
Tarık ÖNNUR	Pazarlama-İst.	25 04 1977	Bilal BÜYÜKKOCAGÖZ	Isıl İşlem	10 06 1962
Ömer HAŞİM	Isıl İşlem	27 04 1981	Engin GÜRDAL	Güvenlik	22 06 1986
İsmail SAKARYA	Pres	29 04 1966	Cem ERTİN	Pazarlama	22 06 1962
Hasan DÖNMEZ	Yön. Kur. Baş.	01 05 1936	Taner AYPAK	Kalite Güvence	22 06 1965
Hacı ŞAHİN	İhracat	01 05 1969	Erdal SÖYLER	Montaj	23 06 1983
Caner ÖZCAN	Kalıp Üretim	01 05 1970	Çoşkun BÜLGÜTAY	Isıl İşlem	23 06 1983
Alaattin ÖZTÜRK	T.İmalat	05 05 1976	Mehmet SAKARYA	Talaşlı İmalat	24 06 1975
Duran ÇAKIR	Planlama	05 05 1976	Çetin DEMİR	Talaşlı İmalat	27 06 1971
Şefik KARAMUT	Montaj	06 05 1984	Melih KABAOĞLU	Kalıp Üretim	30 06 1979
S.Noyan DALKILIÇ	Fabrika Müdürü	10 05 1953	Koray DURAN	Isıl İşlem	30 06 1987

KADINA KARŞI ŞİDDETE SON!

"Ey kahraman Türk kadını! Sen yerlerde sürünmeyi
değil, omuzlar üzerinde göklere yükselmeye layıksın."

K. Atatürk



Atatürk Organize Sanayi Bölgesi

10039 Sokak No:2 Çiğli - İZMİR

Tel: +90 232 376 87 66

Fax: +90 232 376 89 99

www.donmezdebriyaj.com.tr

e-mail: info@donmezdebriyaj.com.tr