

DEBR-İ ALEM

Dönmez Debriyaj Çalışanlarının İletişim Dergisi

Eylül - Ekim

Sayı 5

DÖNMEZ DEBRİYAJ
AUTOMECHANIKA (AFTER MARKET)
FRANKFURT - ALMANYA
IAA (OEM) HANNOVER - ALMANYA
FUARLARINDA

2008'in ilk 6 ayında 2007'nin ilk 6 ayına
göre; **%54** artan **İHRACATIMIZ**
Kupplungen

KALİTE

Satış Sonrası Hizmetler Süreci

Pozitif Düşünce

ve Aidiyet Duygusunun Gelişimi

BAYİLERİMİZ'den
M. ARSLAN OTOMOTİV

TEDARİKÇİLERİMİZ'den
Batı Isıl İşlem

BİLGİLENDİRME
Silkeleme Şikayeti



29 Ekim Cumhuriyet Bayramı

"Arkadaşlar, efendiler ve ey millet, iyi biliniz ki Türkiye Cumhuriyeti şeyhler, dervişler, müritler, meczuplar memleketi olamaz. En doğru, en hakiki tarikat, medeniyet tarikatıdır."

Gazi M. Kemal





dercolak@hotmail.com

Şirketler son zamanlarda ciddi verimsizlik kayıplarına neden olan presenteeism'in önüne geçmeye çalışıyor. Presenteeism ; çalışanın işyerine geldiği halde potansiyelini ortaya koyamaması, bedenen işte olup ruhen bambaşka yerlerde olma olarak tanımlanıyor. Presenteeism'in en büyük iki nedeni olarak; iş yerinde yaşanan aşırı baskı ve aşırı iş yükü gösteriliyor. Şirketlerin verimliliği arttırmak için uyguladıkları baskı,

hızlı büyüme, fazla mesailer, düşük iş güvencesinin olması, birimler arası eşitsizlik, adeletsiz uygulamalar, performans ve verimlilik konularının dikkate alınmaması presenteeismi tetikleyen nedenler arasında yer alıyor. Presenteeism'in sonucunda kişilerde depresyon ve fiziksel sağlık sorunlarında artış yaşanıyor ve bu da şirketlerde verim kaybı ve mutsuz güvensiz çalışma ortamı oluşmasına neden oluyor.

Ruhsal problemleriyle, günlük sıkıntılarıyla baş edemeyen çalışanlar destek görmediklerinde bazı hastalıklara maruz kalıp, bununla beraber çalışma arkadaşlarını olumsuz yönde etkiliyor ve verimsizliğe, iş kaybına neden oluyor. Yapılan araştırmalarda presenteeism'in firmalara yarattığı maliyet kayıpları; Amerika Birleşik Devletlerinde yıllık 42.8 milyar YTL, İngiltere de 36 milyar YTL. Kanada da ise her 10 çalışandan 4'ü fiziksel rahatsızlığı olduğu halde işe geliyor.

Türkiye de bu konuda sadece büyük ve uluslararası şirketler bu konuda önlemler alıyor. Aldıkları önlemler ve tedbirler arasında; grip aşısı motivasyonu artırıcı eğitimler, seminerler, bütçe planlamaları, sağlık problemlerine karşı uygulamalar, esnek çalışma saatleri, şirket içerisinde iş akış süreçlerinin ve iş tanımlarının yapılması yer alıyor. Çalışanların ve işletmelerin presenteeism konusunda bilinçlenmesini ve presenteeism neden olduğu iş verimsizliğinin min düzeyde olmasını diliyorum.

Dünyada bir ulusun kurtuluş mücadelesinin başladığı ve bir ulusun bağımsızlık savaşının sonuçlandığı tek şehir olan İzmir'in kurtuluşunun bu yıl 86.yılı.

Medeniyetin ve çağdaşlığın simgesi olan İzmir 'in 86. kurtuluş yılı tüm İzmir'lilere kutlu olsun.

Derin ÇOLAK

5. SAYIMIZI ÇIKARILDI.



HAMMER
Kupplungen

**DÖNMEZ DEBRİYAJ
SAN.VE TİC.A.Ş ADINA;**

İmtiyaz Sahibi
Hatice İVİT

Genel Yayın Yönetmeni
Taner AYPAK

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

İletişim Adresi

Dönmez Debriyaj San.ve Tic.A.Ş.
Atatürk Organize Sanayi Bölgesi
10039 sok. 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

Grafik Tasarım

Serap ÖZTÜR
Engin DEMİRCİOĞLU
Kadir Ceren ERÇİĞ

CTP

Kubilay Ofset
Tel: +90 232 469 93 55

Baskı

Damla Ofset
Tel: +90 232 433 99 45
1203/6 Sokak No:1 B38
Yenişehir / İZMİR
Baskı Tarihi : 04 / 09 / 2008

Yönetim Yeri

İsis Tan.Hiz.Reklam Tur.İç ve Dış Tic.Ltd.Şti.
1421 Sk. No:63 K:5 D:20
Kahramanlar - İZMİR
Tel: +90 232 464 46 04
Fax: +90 232 464 61 94
www.isisajans.com
e-mail: info@isisajans.com

DÖNMEZ
DEBRİYAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Tipografik hatalardan firmamız sorumlu değildir.



Değerli Okuyucularımız,

Bütün sektörler içerisinde 2007 yılını %20'lik ihracat payı ile ilk sırada kapatan OTOMOTİV, 2008 yılının ilk 5 ayı sonunda ihracatını geçen yıla göre Amerikan doları (\$) bazında %46 oranında arttırmıştır.

Dönmez Debriyaj'ın ihracatına baktığımızda ise bu yılın ilk 6 ayında geçen yılın ilk 6 ayına göre %54 artış gösterdi. Dönmez Debriyaj olarak kuruluşumuzdan bugüne markamıza ve kalitemize sahip çıkmamız, bu iki unsura olan en ufak olumsuzluğa tolerans göstermememiz ve müşterilerimizin bize verdiği destek ile Türkiye lider otomotiv ihracatçıları arasında yer almaya devam edeceğiz. 2007 yılında Türkiye Otomotiv İhracatçısı sıralamasında 188. sıradaki konumumuzu 2008 yılında hiç kuşkusuz daha üst seviyelere taşıyacağız.

Artan Hammaddeler ve Enerji Maliyetleri otomotiv sanayisini başta olmak üzere tüm sanayi şirketlerini etkilemeye devam etmektedir. Satınalma bölümümüzün yayınlamış olduğu rapora göre 2008 yılının ilk 6 ayında ürünlerimizin başlıca girdi kalemleri olan ; Döküme %40 , Yassı Çeliğe %70 , Yuvarlak Çeliğe %100 , Elektriğe %23 oranlarında zam gelmiştir. Bu maliyetleri kendi bünyelerinde alternatif üretim olanaklarını kullanarak , yan sanayicileri ile ortak çalışma faaliyetleri içinde bulunarak bu artışları en az oranda müşteriye yansıtan firmalar rekabette öne geçecektir.

Bu nedenle maliyet optimizasyonu, maliyet odaklı çalışma kavramı gündemimizden eksik olmamalıdır.

Hepimize başarılar...



Hatice İVİT
Genel Müdür

İçindekiLer

Ar-ge ve Dönmez
Otomatik Kendinden Ayarlı
Debriyaj Baskısı ve Sensörlü
Rulmanın Tasarım ve İmalı **4**

Kalite
Dönmez Debriyajda Satış Sonrası
Hizmet Süreci **5**

Bayilerimiz'den
M.Arslan Otomotiv
Tedarikçilerimiz'den **6 - 7**
Batı İsl İşlem

Bölümlerimiz'den
Kalıp Üretim Bölümü **8 - 9**

Dönmez Ailesi İstanbul
Yedek Parçacı, Yetkili Servis
Oto Tamircileri **10 - 11**

Bilgilendirme
Debriyajınızda Yaşayabileceğiniz
Problemler **SILKELEME** **12**

İhracat
Dönmez Debriyaj Automechanika
Frankfurt ve IAA Hannover Fuarlarında **13**

29 Ekim
Cumhuriyet Bayramı **14**

İzmir
77. İzmir Enternasyonal Fuarı **15**

Ramazan Ay'ı **16**

Uzakdoğu Sporları
Karate **17**

İnsan Kaynakları
ve Eğitim **18 - 19**



Değerli okuyucular,

Bu sayımızda TÜBİTAK ve TTGV tarafından desteklenen 3. Ar-Ge projemizin tanıtımını yapacağım. Detaylı açıklayabilmek için bu projemizi 2 veya 3 sayıda anlatmaya çalışacağım. Bu sayıda projemizin genel bir açıklamasını yapacağım, gelecek sayılarda da teknik kazanımlarımızı ve ekipman kazanımlarımızı detaylı olarak tanıtacağım.



Projemizin adı

“Türkiye’de ilk kez otomatik-kendinden-ayarlı debriyaj baskısı ve sensörlü rulmanın tasarım ve imali.”

Proje başlangıç-bitiş tarihleri: 01-03-2007 süre: 20 ay

Proje toplam bütçesi: 1.064.330 USD

Proje ekibi sayısı: Fabrika Müdürümüz Noyan DALKILIÇ başkanlığında 8 kişi

Ar-Ge projesi teknik danışmanı: Prof. Dr. N. Sefa KURALAY (Dokuz Eylül Üniversitesi)

Ar-Ge projesi genel danışmanı: Mehmet ERGÜN



Projenin başlatılma gerekçeleri şunlardı

- 1- Dünyadaki ağır vasıta üreticilerinden en büyük 7 firmanın (MAN, Mercedes, Scania, Volvo, DAF, Iveco, Renault) son yıllarda debriyaj baskılarında otomatik-kendinden-ayarlı (SAC-Self Adjusting, Clutch) sisteme geçmeleri,
- 2- Yurdumuzda da bu araçların son modellerinin tümünde debriyaj değişimlerinde, otomatik ayarlı ithal baskı kullanılıyor olması,
- 3- Mevcut klasik baskılarda balata aşındıkça sürücü daha fazla kuvvetle pedala basması gerekirken, otomatik ayarlı baskıda, aşınmanın sonuna kadar sabit bir baskı kuvveti uygulanıyor olması, yani sürücü için daha ergonomik olması,
- 4- Hem sistemin gereği hem de yapıştırma balata kullanıldığı için disklerde 2 kat daha fazla ömür elde edilmesi,
- 5- Bu sistemin hem itmeli hem de çekmeli tip baskılarda kullanılıyor olması,
- 6- Bu sistemin konvansiyonel tip debriyajlarla, fabrikada ve servislerde kolayca ve hiçbir değişikliğe gerek olmadan değiştirilebilmesi,
- 7- Sensörlü debriyaj rulmanları ile araca zarar vermeden değiştirme zamanının geldiğini ikaz eden sistemin araç güvenliğini artırması ve sürücüye konfor sağlaması,
- 8- Dünyada sadece EATON, LUK ve SACHS firmaları tarafından üretilen ve ithal edilen ürün grubunu Türkiye’de ilk kez üreterek, dünyada 4. Türkiye’de ilk firma olacak olmamız,
- 9- Proje gerçekleştiğinde adı geçen ürünlerin önce ithalatını önleyecek daha sonra da ihraç edecek oluşumuz,
- 10- İthalatı keserek döviz çıkışını önleyeceğimiz gibi, daha sonra ihraç ederek ülkemize döviz kazandıracak olmamız.
- 11- Bu proje gerçekleştiğinde yaklaşık 12 kişiye yeni istihdam olanağı sağlayacak olmamız.



Dönmez Debriyajda Satış Sonrası Hizmet Süreci



Dönmez Debriyaj pazarlama bölümünde Türkiye genelinde gezici olarak çeşitli faaliyetlerde bulunan 6 adet bölge sorumlusu vardır. Bu arkadaşlarımız Dönmez debriyajın yüzü olarak müşteri ile birebir ilgilenirler, şikayetlerini dinleyip gerekli promosyon hediyelerini dağıtırlar ve varsa arızalı iadeleri

toplarlar. Dönmez Debriyaja arızalı iadeler iki yolla gelir birincisi bölge sorumluları tarafından toplanan iadeler diğer bir yolu ise kargo aracılığı ile gelen iadeler. Arızalı ürünleri kargo ile gönderilmesinin nedeni; bölge sorumlusu arkadaşımızın gelmesini beklemeden müşteriye çabuk cevap vermek ve müşteri memnuniyetini sağlamak bizim için önemlidir. Ayrıca Bölge sorumlusu arkadaşlarımıza telefon ile de ulaşmak mümkün olup gerekli hizmet telefon aracılığı ile de verilmektedir. Şirketimize gelen iadeler de ilk olarak görsel kontroller yapılmaktadır, bildiğiniz üzere şirketimizin garanti şartları vardır, bize ait olmayan ürünler, yanmış, yağlanmış, kullanım ömrünü tamamlamış ürünler ve üzerinde tadilat yapılan ürünler garanti kapsamı dışındadır. İlk olarak görsel yolla bu kriterler kontrol edilir daha sonraki kontrollerde ölçüsel kontroller yapılır. Ürünün performans açısından uygunluğu kontrol edilir. Buradan çıkacak sonuçlara göre karar verilmeden önce satış sonrası hizmetler kurulu toplanarak iadeler üzerinde gerekli incelemeler yapılarak red, sadece ürün iadesi yada kabul kararı kurulca verilir, ve bu karar ile iadeye ait bilgiler Bilgisayar destekli Müşteri Şikayetleri programına işlenerek takibi ve istatistik çalışmaları yapılması için arşivlenir, kontrol sonucunda çıkan karara göre red, sadece ürün iadesi veya kabul ilgili forma müşterinin göreceği yere vurulur bir nüshası müşteriye gönderilir. Red olan ürünler şirket olarak bizden kaynaklanmayan hataları tarif etmekte olup, red edilen ürün ilgili form ile birlikte müşteriye geri iade edilir ve aynı iadenin tekrar gelmemesi için ürün üzerine tanıtıcı işaret vurulur. Sadece Ürün iadesinde, Şirket olarak yine bizden kaynaklanmayan hataları tarif etmekte olup yinede müşteri memnuniyeti için bir defaya mahsus değiştirilen ürünlerdir. Arızalı ürünün yerine yenisi ilgili form ile müşteriye gönderilir. Kabul edilen ürünlerde ise Şirket olarak hatanın bizden kaynaklandığını tarif etmekte olup, arızalı iadenin yerine yenisi şirketimiz tarafından belirlenen ustalık ücreti ödenmek suretiyle aynı form ile müşteriye gönderilir. Ustalık ücreti fatura karşılığı işçilik ücreti olarak ödenir. Sürecin devamında müşteri memnuniyetini artırmak üzere, üç ayda bir müşteri şikayetleri toplantısı yapılır ve bu toplantıya fabrika üst yöneticileri katılır. Şikayet unsuru ürünler şikayet oranlarına göre tek tek ele alınarak gerekli düzeltici önleyici faaliyet ekipleri oluşturularak şikayetin sorunlarını kökten çözücek çalışmalar başlatılır ve takibi yapılır.



BAYİLERİMİZ'den **M.ARSLAN OTOMOTİV**



Bu sayımızda, 1960 yılında Konya – Merkez de doğan, M.Arslan Otomotiv Sanayi ve Ticaret Ltd.Şti. kurucularından MEHMET ARSLAN ' a konuk olduk. 1984 yılında Otomotiv Yedek Parça sektöründe hizmet vermek üzere Konya Karatay Sanayi sitesinde ilk adımını atmıştır. Daha sonra 1987 yılında şu anki ortağı olan Sayın Hikmet YAPRAKÇI ile tanışıp birlikte ARSLAN OTOMOTİV'i kurmuşlardır.

1989 yılında yeniden yapılandırmaya gidilerek, kurumsallaşma hedef alınmış ve M.ARSAN OTOMOTİV SAN.TİCLTD.ŞTİ.'ni kurmuşlardır. Müşterilerine daha iyi ve daha hızlı hizmet verebilmek için, şirket merkezini Oto Parçacılar Sitesine taşıyarak faaliyetlerini halen buradan devam ettirmektedirler.

M.ARSLAN OTOMOTİV SAN.TİC.LTD.ŞTİ. DÖNMEZ DEBRİYAJ ailesi ile 1991 yılında tanışıp bayi olarak hizmet vermeye başlamıştır.

Otomotiv yedek parça dağıtım ve pazarlama sektöründe DÖNMEZ DEBRİYAJ ile birlikte FORD,BMC ve CHRYSLER grubunda birçok bayilikler alıp, ağır ticari grupta 15 deneyimli personeli ile TÜRKİYE' nin % 80'lik kısmına hizmet vermektedir.

M.ARSLAN OTOMOTİV yapılan işin çok iyi takip edilmesinin başarının sırrı olduğunu, dürüst ve kaliteli hizmetin firmasını her zaman ileriye götüreceğini bilerek, başarılı bir şekilde çalışmalarına devam etmektedir. M.ARSLAN OTOMOTİV 1984 yılında Yedek Parça Pazarlama ağına ilave olarak Karatay Sanayi Sitesinde yapmakta olduğu muhtelif yedek parça imalatını BÜSAN Özel Organize Sanayi Bölgesine taşıyarak Ağır Ticari Gruptaki ürün imalatına burada devam etmektedir. 2007 yılında SONNE marka motor pistonları ile üretim ağını genişleterek AKR Dış Ticaret firması adı altında 11 ülkeye ihracat yapmaya başlamıştır. Kaliteli üretim anlayışı ve tempolu bir çalışma ile ihracat yapılan ülkelerin

sayısını arttırmayı hedeflemiştir. M.ARSLAN OTOMOTİV Firması DÖNMEZ DEBRİYAJ A.Ş.'nin sektöründe bir dünya markası olduğunu ve DÖNMEZ DEBRİYAJ' ın ilk üretime başladığı yıldan bugüne kadar geçen süreçte çok iyi bir noktaya geldiğini, bunun ülkemiz açısından ekonomiye iyi bir katkı sağladığını söylemektedir.

Son olarak Mehmet ARSLAN ' ın sözlerine yer veriyoruz.

" Başta Sayın Hasan DÖNMEZ olmak üzere ailesine ve tüm çalışanlarına teşekkür eder, çok uzun yıllar boyu birlikte çalışmayı hedeflediğimizi ve bundan mutlu olacağımızı özellikle belirtmek isterim. Derginin hazırlanmasında ve yayınlanmasında emeği geçen herkese teşekkür ederim."



M.ARSLAN OTOMOTİV

San. ve Tic. Ltd. Şti.

Oto Parçacılar Sitesi 79.Cadde No:37

Küsget – Gaziantep

Tel : +90 332 236 35 57

Faks: +90 332 236 48 16

m.arslanotomotiv@hay.net.tr

TEDARİKÇİLERİMİZ'den BATI ISIL İŞLEM

Sizi tanıyabilir miyiz?

İlker Seymen. 14 Ağustos 1980 Ankara doğumluyum; ama İzmir de büyüdüm. 2003 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Metalurji Mühendisliği ni bitirdim. Evliyim. 2,5 yaşında Ümit adında bir oğlum var.

Batı Isıl İşlemede Üretim Müdürlüğü yapıyorum.

İşim gereği Avrupa yapılan Isıl İşlem Fuarlarına katıyorum. İşimden dolayı pek boş vaktim kalmıyor, zaman buldukça sinemaya gitmeyi ve oğlumla vakit geçirmeyi seviyorum.

Batı Isıl İşlemi tanıyabilir miyiz ?

1986 yılında Makine-Kimya da çalışan Emin Tümen , Erdoğan Doğru , Mehmet Kınalı ve Ahmet Seymen tarafından AL ÇELİK kuruldu. Biz çeliği madem satıyoruz buna ek olarak neden çeliğin Isıl işlemini yapmayalım dan yola çıkarak 1990 yılında 4.sanayi sitesinde 500m² kapalı alanda tuz banyoları ile ısıtım faaliyetine başladık. Şu an Ortaklardan Emin Tümen ve Erdoğan Doğru AL Çeliği, Mehmet Kınalı ve Ahmet Seymen Batı Isıl İşlemi yönetiyorlar.

2002 yılında Kemalpaşada ki şu anki 2000 m² yerimize taşındık. Burada tesislerimize ilave olarak 1000 Kg lık atmosfer kontrollü fırınlar, vakum sertleştirme ve sementasyon fırınlarını, arabalı büyük gerilim giderme ve kuyu ısıtım fırınlarını ilave ettik. Batı Isıl İşlem olarak ; Karbonitrasyon , Karbon Emdirme, Isıtım, Vakum fırınında soğuk ve sıcak iş takım çeliği ısıtım , Vakum fırınında sementasyon, Gerilim giderme, Normalizasyon, Yumuşatma, Meneviş, Alüminyum yaşlandırma, Tuz banyolarında soğuk ve sıcak iş takım çeliği ısıtım yapıyoruz.

56 personelimiz var. Ağırlıklı olarak TOTOMAK , DÖNMEZ DEBRİYAJ, KARTAL OTOMOTİV, EGE FREN, EGE ENDÜSTRİ VE YAN SANAYİLERİ, TİRSAN KARDAN.....çalışıyoruz.

Kalite adına neler yapıyorsunuz ?

TÜV CERT ten aldığımız DIN EN ISO 9001:2000 belgemiz var. Bu belgenin tüm gerekliliklerinin bilincinde olarak uyguluyoruz. 2009 başlarında ISO / TS 16949 : 2002 belgesi çalışmalarına başlayacağız. 2 adet bilgisayar destekli CCD kameralı Microvickers sertlik ölçme cihazımız var. Hassas yüzey tarama, mikroyapı analizi ,sertlik profili ,sertlik dağılımını grafiklendirme ile birlikte ısıtım raporları verebiliyoruz.

Dövme parçaları için 10mm bilya çaplı 3000 kg 'lık , Brinell sertlik ölçüm cihazımız , Rockwell sertlik ölçüm cihazımız, Elektronik mobil sertlik ölçüm cihazımız bulunmaktadır. Metalografik analiz için numune hazırlama, kesme ,kalıplama ve parlatma yapıyoruz.

Müşterilerimizin istekleri doğrultusunda PPAP , FMEA ,SPC, APQP yapıyoruz.

Mühendis tabanlı insanların olması (3 Metalurji mühendisi , bir makine mühendisiyle) doğru iş gücümüzü artırıyor.

Teknolojik gelişmeleri takip ederek, eğitimde sürekliliği esas alarak kalitemizi önde tutan güçlü bir kadromuz var.

Piyasa şartlarında ayakta kalabilmek ve rekabet edebilmek için neler yapıyorsunuz?

Isıl İşlem konusunda dünya ile paralel olarak teknolojiyi takip ediyoruz. Teknolojiye yatırım yapıyoruz. Isıl İşlem de tam otomasyon sistemine sahibiz. Proses parametrelerini kaydediyoruz. Dar spektrlerde çalışmamızı sağlayan teknolojiye sahibiz. Tekrarlanabilirliğimiz çok fazla.

Vakum sertleştirme ve sementasyon fırınlarımızla vakumla sementasyon teknolojisinde Türkiye de ilk fason ısıtım firmasıyız. Bu da bize; narin sementasyon parçaları için minimum çarpılma, homojen ve yüksek sertleştirme yeteneği , parçalarda minimum taşlama payı veya taşlamayı ortadan kaldırma imkanı vererek çok parlak ve temiz yüzey elde ediyoruz.

Isıl İşlemin otomotivdeki yeri nedir ?

Hiçbir çelik ısıtım işlemsiz görevini tam olarak yerine getiremez. Isıl İşlem olmazsa otomotiv olmaz. İnsanların eğitilmesi bir ülkenin gelişmesi, kalkınması ve güçlenmesi için ne kadar önemli ise ; otomotivi oluşturan parçaların ısıtım işlemleri eğitilmesi ve işlevlerini tam olarak yapması aynı oranda önemlidir.

Debriyaj sektöründe Dönmez Debriyajı nerede görüyorsunuz ?

Türkiye pazarında Debriyaj parçalarını yapan fazla sayıda merdiven altı firmalar var. Dönmez Debriyaj Türkiye nin en iyi, kaliteli ve tek Debriyaj firması. Biz 1994 yılından beri Dönmez Debriyajla çalışmaktan çok mutluyuz. Kemalpaşadaki bu tesisimizi ayaklandırıp oluşmasını sağlayan bizim için 3. firmadır. Bizim için çok ayrı bir yere sahip. Güvenilirliği ve Kalitesi ile Yüksek trendlerde büyüyen bir firmadır.

Ayırduğunuz zaman ve misafirperverliğiniz için teşekkür ederiz.

Batı Isıl İşlem olarak bize yer verdiğiniz için biz teşekkür ederiz.



BATI ISIL İŞLEM

Sanayi ve Ticaret A.Ş.

MRK. : 4. Sanayi sitesi 129 / 9 Sk. No:17

Bornova - İZMİR

TEL : + 90 232 375 54 66 - 375 56 54

FAX : + 90 232 375 55 84

KALIP ÜRETİM BÖLÜMÜ

Zekî ÜZEL
Kalıp Üretim Yöneticisi,
20 yıldır görev yapmaktadır.
Evlî bir çocuk sahibidir.



Özalin VAROL
Kalıp Tasarım Sorumlusu,
11 yıldır görev yapmaktadır.
Evlî bir çocuk sahibidir.



Yasemin KARAOSMAN
Kalıp Tasarım Sorumlusu,
6 yıldır görev yapmaktadır.
İki çocuk sahibidir.



Güner SUNAR
Kalıp Tasarım Sorumlusu,
17 yıldır görev yapmaktadır.
Evlî bir çocuk sahibidir.



Günümüzde, özellikle herhangi bir üretim organizasyonu içersindeyseniz, genellikle şu sözcükleri çok yaygın olarak duyarsınız. Zaman, zamanın da üretim, kalite, yaşam kalitesi, verimlilik, ucuz ve ekonomik üretim, sistem, organizasyon, teknoloji, araştırma geliştirme, değişim, süreç, müşteri odaklı, vizyon, misyon, performans, standartlar, kurumsal, toplumsal sorumluluk, bunları daha da çoğaltmak mümkün. Aslında, sadece çalışma hayatımızda değil yaşamımızın tümünde, her kesitinde isteyerek veya istemeyerek bu değerlerin ne kadar önemli olduğunu yaşam bize hissettirir ve biz bununla sürekli yüzleşmek zorunda kalırız. Kısacası, her biri, bir yönüyle bizi etkileyen bu parçaların tümüne baktığımızda söz konusu olan şeyin yaşamımız olduğunu görürüz ve tüm bu oluşumların, değerlerin merkezinde ise insan vardır, ve yine hepimiz çok iyi biliyoruz ki, günümüzde başarının tesadüf olmadığını varolmanın, değişimin, yaratıcılığın, özgürlüğün temelinde insan olduğunu unutmamamız gerekir. İnsan odaklı, insanı yaşamın öznesi olarak algıladığımız ölçüde ve bunu en küçük toplumsal birim olan aileden başlayarak, tüm toplumsal birimlerde uygulayabildiğimiz ölçüde başarılı olmamız mümkündür. Firmamızda da, başarının nedeni ve kurumsal olarak sürdürülebilirliğinin temelinde, bu temel ilkenin izlerini görmek mümkündür. Kalıp üretim bölümümüz, firma içinde bu özellikleri oluşturmayı hedefleyen, kendine özgü uzmanlık gerektiren özelliklere sahip, diğer bölümlerle sürekli etkileşim içersinde olan ana birimlerden bir tanesidir. Başlangıcından günümüze kadar farklı süreçlerden geçmiş dinamik bir yapıya sahiptir. Firmanın gelişim sürecine paralel en yakın izleri, (özellikle teknolojik değişimin) en çok etkilendiği bölümlerin başında gelmektedir. Bu süreç ile ilgili kilometre taşları olarak; 1987 yılında ürün tasarımı ve bununla ilgili her türlü gerekli ekipmanların tasarımı ve imalat resimleri aynı birim içersinde bir kişi tarafından gerçekleştirilmekteydi. 1993 yılında bilgisayar ortamına, 1996 yılında da CAD/CAM programları ile çalışılmaya başlandı. 1997 yılında ise ilk AR-GE projesine başlandı. 2003 yılında Ürün Tasarım (Mühendislik Hizmetleri) ve Kalıp Üretim bölümü olarak ikiye ayrıldı. 2004 yılında özellikle yeni ürünlerin planlanmasına dönük MS PROJECT programı kullanılmaya başlandı. 2005 yılında ise Tersine mühendislik (ANSYS) Sonlu elemanlar analizi ile bilgisayar ortamında, parçalardaki, gerilim, mukavemet, optimizasyonla ilgili örnek çalışmalar yapıldı, 2007 yılında bölümle ilgili ERP (JobDISPO-CANIAS) programları ile kaynakların etkili kullanılması, yapılan işlerin planlanması, sıralanması, iş yükü dağılımı, tezgah verimlilik yüzdelerinin analizi, darboğaz analizleri, hem müşteriyi hem de yönetimi doğru teslim zamanları ile ilgili bilgilerin verilmesi, raporlanması ve simülasyonuna ait çalışmalar yapıldı. 2008 yılında da bu konu ile ilgili çalışmalar devam etmektedir. Bölümümüz, şuan 4 kişi tasarımda, 10 kişide imalatla olmak üzere toplam 14 kişiden oluşmaktadır. Kıdem ortalaması 13 yıldır. Bu da bölüm başarısını artıran, takım olma özelliğini güçlendiren en önemli özelliklerden bir tanesidir.

Kalıp Üretim Bölümünde Yapılan Çalışmalar;

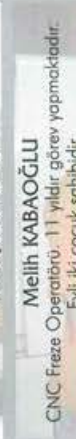
Yeni Ürün Üretim Süreci; Karar verilen yeni ürünlere ait süreçlerin planlanması, tasarımı, imalatı, kontrolü, ilk prototipinin oluşturulması,

Revizyon İşlem Süreci; Mevcut seri imalata ait revizyon işlemleri – (tezgah, tezgahlara ait parçalar, aparat, kalıp, master, kontrol aparatlarının planlanması tasarımı, imalatı ve kontrolü)

Ramazan KAYMAKÇI
Kalıp Üretim Sorumlusu, 16 yıldır görev yapmaktadır.
Evlî üç çocuk sahibidir.



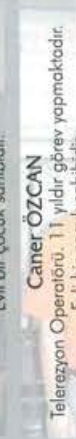
Ramazan TÜRKAY
Kalıp Üretim Sorumlusu, 5 yıldır görev yapmaktadır.
Evlî iki çocuk sahibidir.



Melih KABAĞOĞLU
CNC Freze Operatörü, 11 yıldır görev yapmaktadır.
Evlî iki çocuk sahibidir.



Diğer YILDIZ
CNC Freze Operatörü, 10 yıldır görev yapmaktadır.
Evlî bir çocuk sahibidir.



Caner ÖZCAN
Telerezyon Operatörü, 11 yıldır görev yapmaktadır.
Evlî bir çocuk sahibidir.



Hüseyin HARMANIKAYA
Konv. Torna Operatörü, 17 yıldır görev yapmaktadır.
Evlî iki çocuk sahibidir.



Dış İlişkileri Düzenleme Süreci; Firmamızda yan sanayiye yaptırılmasına karar verilen ekipmanların (kalıp, aparat, model, master vs.) tekliflerini alma, planlama, tasarım ve imalat süreçlerinin takibi, kontrolü ve onayı ile ilgili çalışmaların yapılması,

Ar-Ge Süreci; Firmamızın destek alarak gerçekleştirdiği TÜBİTAK, TTGV (Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı) projeleri ile ar-ge projelerinin planlanması, tasarlanması, imalatı ve kontrolü,

İyileştirme Süreci; Firmamızda gerek üretim süreçleri, gerekse, ürün ile ilgili iyileştirmelere ait, diğer bölümlerden gelen çalışmalara katkıda bulunmak,

Güncelleme Süreci; İmalat süresince gerek mevcut ekipmanlara, gerekse yeni ürüne ait imalat ve tasarım değişikliklerini güncelleştirmek,

Satınalma Süreci; Tüm bu çalışmalara ait yan sanayiden istenilen ekipmanların temin edilmesini sağlamak.

Arşivleme; Yine tüm bu çalışmalara ait çıktıların düzenli olarak arşivlenmesini sağlamaktır.

Söz konusu olan bu çalışmalara ait, projeler;

Soğuk şekillendirme ekipmanları; Prograsif - Kesme – Delme –Bükme-Derin çekme Kalibre kalıpları,

Sıcak şekillendirme ekipmanları; Çelik dövme kalıpları, Alüminyum dövme kalıpları, Çapak alma kalıpları, Kalibre kalıpları

Döküm Modelleri; Döküm ürünlerle ilgili, kafes, baskı aynası, rulman, volana ait firma bazında modellerinin üretilmesi ve çoğaltılması.

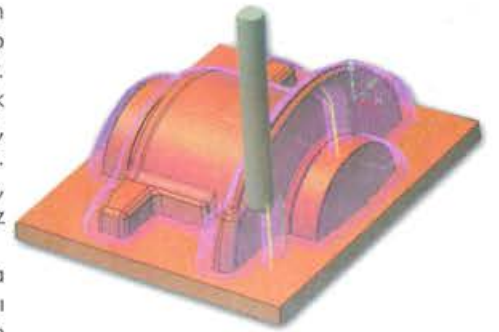
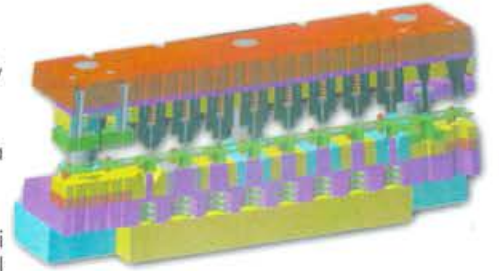
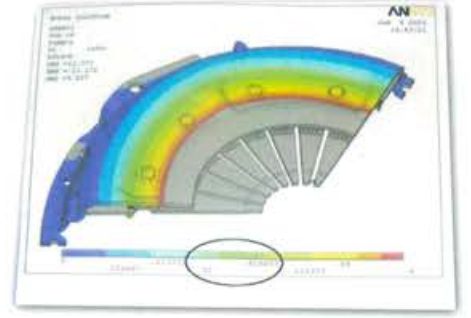
Aparat; Gerek talaşlı imalata ait gerekse diğer bölümlere ait her türlü ekipmanlar, kesici takımlar, montaj aparatları, ısıtma işlemi su verme kalıpları, kalite kontrol masterlar ve kontrol fişürleri, balans, yalpa aparatları, Özel aparatlar

Özel makineler; Spesifik, amaca uygun, özel makineler.

Bildiğiniz gibi herhangi bir projenin tasarım süreci, diğer süreçlerin şekillenmesine belirleyen en önemli süreçtir. Bu nedenle bölümümüzde projelendirme aşamasında, tasarımın sahip olması gereken, temel özellikleri için, gereken azami özen, gösterilmeye çalışılmaktadır. Yani tasarımınız, üretimi istenilen kalitede yapmalı, malzemeyi ve zamanı ekonomik kullanmalıdır. Basit, mukavemetli, bakım giderleri az ve uzun ömürlü olmalıdır. Ayrıca, istenilen hızda üretim vermeli ve tartışmasız çalışma emniyetini sağlamalıdır. Tüm bunları gerçekleştirirken, teknolojiyi çok yakından takip etmek, zamanında öngörebilmek, uygulamak ve bunları yaparken de gerekli yönetim, esnekliğine de sahip olmanız gerekmektedir.

Kısacası, bölümümüzde belli bir organizasyonla somutlaşan tüm bu çalışmalardan daha önemlisi ise sadece malzemeye vermeye çalıştığınız şeklin nasıl yapıldığı değil, aynı zamanda yukarıda bahsettiğimiz değerlerle bütünleşen firmanızın koşullarına uygun özelliklere sahip olması gerekir.

AMACIMIZ; Firmamızın, toplumsal çıkar ve değerleriyle örtüşen, katma değer yaratabilen, oluşturabildiğimiz kurumsal değer ve kültür ile üzerimize düşen katkıyı vermektir.



Mehmet Ali ŞEN
Konv. Freze Operatörü. 17 yıldır görev yapmaktadır.
Evli, iki çocuk sahibidir.



Fehmi KARAMAN
Taşlama Operatörü. 16 yıldır görev yapmaktadır.
Evli, dört çocuk sahibidir.

Mehmet Fatih TABAR
Delme Erozyon Operatörü. 21 yıldır görev yapmaktadır.
Evli, bir çocuk sahibidir.



Ali SÖNMEZ
Konv. Freze Operatörü. 10 yıldır görev yapmaktadır.
Evli, iki çocuk sahibidir.



DÖNMEZ

Tarık ÖNNUR DÖNMEZ DEBRİYAJ Bölge Sorumlusu

gsm: 0532 701 61 46

e-mail: tarik@donmezdebriyaj.com.tr

Bundan sonraki sayılarımızda yerimiz el verdiği oranda Dönmez Debriyaj ailesinin yedek parçacılarını, teknik servislerini ve oto tamircilerini tanıtmaya çalışacağız. İlk olarak İstanbul ili ile başlıyoruz. Aşağıda İstanbul ilindeki Dönmez Debriyaj ailesinin yedek parçacı, yetkili servis ve oto tamircilerinden bazılarına ait bilgiler mevcuttur.



AZİMLİLER TİCARET

Kerim KÖK
BMC
Oto Tamircisi



ÜÇLER ÖZEL FATİH SERVİSİ

Satı ÖZDEMİR - Suat ÖZTÜRK
BMC - CHRYSLER - FORD
Oto Tamircisi



HAKAN OTOMOTİV

Hakan - Mehmet KARABULUT
BMC - CHRYSLER - FORD
Oto Tamircisi



ERKOÇLAR OTOMOTİV

Murat ERKOÇ
BMC - CHRYSLER - FORD
Yedek Parçacısı



ZAİMOĞLU OTOMOTİV

Sinan EKMEKÇİ
BMC
Yetkili Servisi



AS OTOMOTİV

Recep DOĞRUCA
CHRYSLER
Yedek Parçacısı



KILIÇ OTOMOTİV

Şenol KILIÇ
BMC - CHRYSLER - FORD
Yedek Parçacısı

AİLESİ İSTANBUL



ÖNGEN OTOMOTİV
Fayik CANBERK
IVECO
Yetkili Servisi



COŞKUN KARDEŞLER
Fikret - Taner ÖZDEŞ
CHRYSLER
Oto Tamircisi



NECİPAĞALAR OTOMOTİV
Ahmet KÖSEOĞLU
CHRYSLER
Yedek Parçacısı



ŞİŞLİ MER-BENZ SERVİSİ
Mehmet ŞİŞLİ
MERCEDES
Oto Tamircisi



AS GÜVEN OTO
Kadir GÜVEN
FORD TRANSİT
Yetkili Servisi



ÖZAY OTOMOTİV
Aydın - Mete BİYİK
BMC - CHRYSLER - FORD
Yedek Parçacısı



DOSTLAR OTO
Zeki KORKUT - Arif ÖZKAN
MAN - MERCEDES
Oto Tamircisi

DEBRİYAJINIZDA YAŞAYABİLECEĞİNİZ PROBLEMLER

SİLKELEME



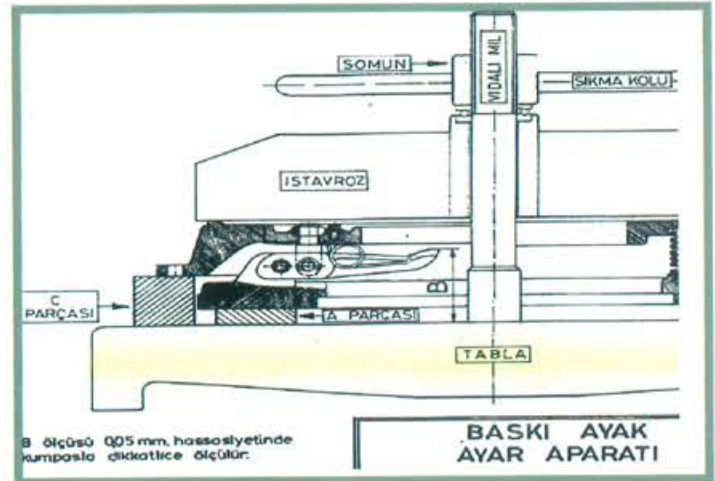
Saygı değer DER-İ ALEM okuyucuları, bundan önceki sayımızda debriyaj montajında dikkat edilmesi gerekenleri özetlemiştik. Bu sayımızda araç üzerinde çalışan debriyaj sisteminde yaşanabilecek problemlerden silkeleme hakkında bilgiler vermek istiyoruz.

Öncelikle silkelemenin tanımını, yapar isek daha doğru olacağını düşünmekteyim. **Silkeleme** aracın ilk hareket ve vites değiştirme aralarında debriyaj pedalından ayağımızı çekmeye başladığımız anda, araç kasasında oluşan rahatsız edici titreşimlerin tamamına denilebilir. Tabi bu durum kullanıcı tarafından istenmediği gibi bu şekilde çalışma diğer parçalara zarar vereceğinden kısa zamanda çözüm üretilmesi gereken bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır.

SİLKELEME ŞİKAYETİNİN OLUŞMA NEDENLERİ;

- Debriyaj diski bitmeye başlayan, baskı kuvveti azalan araçlarda,
- Debriyaj sisteminde özellikle disk balataları yağlanan araçlarda,
- Volan düzlemselliği düzgün olmayan ve bozulmuş araçlarda,
- Debriyaj diskinin düzlemselliğinin bozulmuş araçlarda,
- Ayaklı baskı kullanan araçların, baskılarının ayak ayarının bozuk olması,

- Baskı aynası iç bükey olmama durumunda ve ayna dış bükey olmuş ise,
- Debriyaj diski üzerindeki çakılı olan balatanın uygun kalitede olmaması,
- Yakıt sistemindeki arızalar,
- Motor takozları ve şanzıman bağlantılarının iyi durumda olmaması,
- Uygun baskı ve diskin uygun araca takılmış olmaması,
- Kullanıcı hataları.



Yukarıda saydığımız nedenler bugüne kadar edindiğimiz tecrübelerle dayanılarak sıraladığımız maddelerden oluşmakta ve uyarı niteliğindedir. Bir dahaki sayımızda görüşmek dileğiyle.

Yolunuz açık, neşeniz bol olsun.

DÖNMEZ DEBRİYAJ

AUTOMECHANIKA FRANKFURT

VE IAA HANNOVER 'DA

Dönmez Debriyaj Eylül ayı boyunca Almanya'da gerçekleşecek olan, sektörün iki büyük fuarında katılımcı olarak yerini alacaktır. Her iki senede bir olduğu gibi bu sene de Almanya'nın Frankfurt şehrinde 16-21 Eylül 2008 tarihleri arasında gerçekleşecek sektörün en büyük AFTER MARKET fuarı olan Automechanika 2008' de Hol 1.2'de C11 numaralı standta; 25 Eylül - 02 Ekim 2008 tarihleri arasında Almanya'nın Hannover şehrinde düzenlenen IAA OEM fuarında, Hol 18'de C06 standında katılımda bulunacaktır. Fuar sırasında firmamızı ihracat müdürümüz Sayın Ziya US temsil edecektir. Her iki fuardada ilgili sektör temsilcilerini standlarımıza bekliyoruz.

Ziya US



16 - 21 Eylül 2008

AUTOMECHANIKA

(AFTER MARKET)
fuvarında
Hol 1.2'de C 11
Numaralı Standta

Frankfurt Almanya

25 Eylül - 2 Ekim 2008

IAA

(OEM) fuarında
Hol 18'de C 06
Numaralı Standta

Hannover Almanya



NUTZFAHRZEUGE: FÜR ALLE UNTERWEGS

>> IAA

CUMHURİYETİ BİZ BÖYLE KAZANDIK



Efendiler!

"Eğer bu millet, bu memleket parçalanacak olursa genel şerefsizliğin enkazı altında şunun bunun şahsi şerefide parça parça olur. Biz o genel şerefi kurtarabilmek için harekete geçen millete ruhumuzla katıldık. Katılmamıza mani olabilecek şahsi rütbeleri, mevkileri de genel şerefi kurtarmaya yönelik bir gaye uğrunda feda ettik."

M. Kemal Atatürk

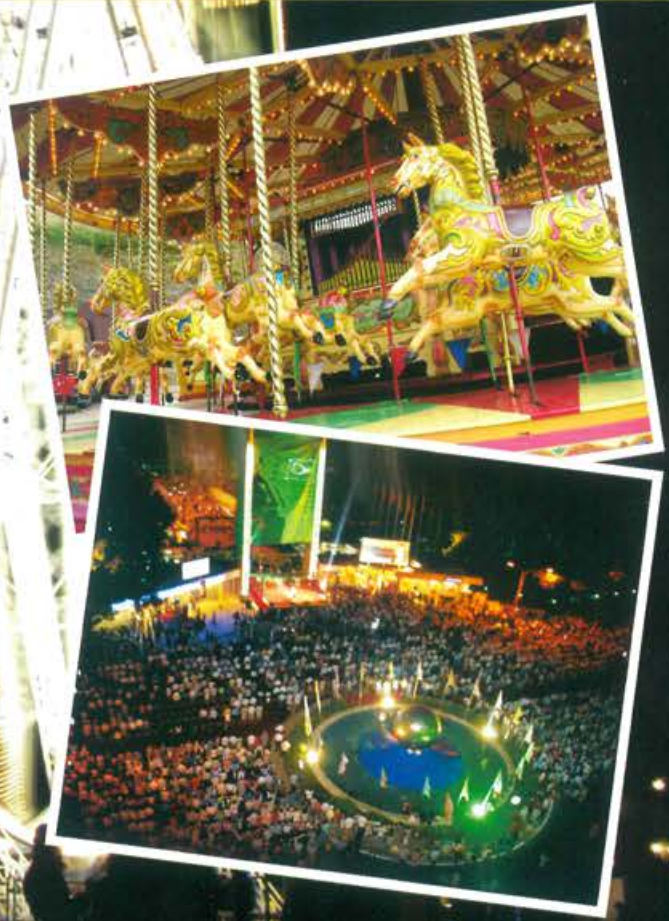
Osmanlı İmparatorluğu'nun dağılması ve Ulusal Kurtuluş Savaşı sonrası, Millet Meclisi Atatürk'ün önderliğinde Türkiye Devleti'nin bir Cumhuriyet olduğu 29 Ekim 1923'te ilan edilmiştir. İkinci dönem Büyük Millet Meclisi, 11 Ağustos 1923'te ilk toplantısını yaptı. 13 Ekim 1923'te Ankara başkent ilan edildi. Atatürk; egemenliğin ulusa dayandığı bir sistem olan Cumhuriyet yönetiminin ilanı için hazırlıklar yapmaya başladı. 28 Ekim 1923 akşamı yakın arkadaşlarını Çankaya'da yemeğe çağırdı. Onlara, "Yarın Cumhuriyeti ilan edeceğiz." dedi. Ekim 1923 günü Atatürk, milletvekilleri ile görüşükten sonra taslağı hazırlanan "Cumhuriyet" önergesini Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne verdi. Meclis önergeyi kabul etti. Böylece, Türkiye devletinin yönetimi biçimi "Cumhuriyet" olarak, adı "Türkiye Cumhuriyeti Devleti" olarak belirlendi. Atatürk, kurulan Türkiye Cumhuriyeti'nin, ilk "Cumhurbaşkanı" oldu. Cumhuriyet, yurttaşların seçme ve seçilme hakkının olduğu bir yönetimdir. Ulus temsilcilerinin kabul ettiği yasalarla ülkenin yönetilmesidir. Cumhuriyet yönetiminde söz ulusundur. Cumhuriyeti korumak, kollamak, yaşatmak her Türk vatandaşının ödevidir. Cumhuriyette Atatürk'ün de söylediği üzere, "Egemenlik kayıtsız şartsız ulusundur." Ulus, kendini yönetme yetkisini, kendilerine temsil eden milletvekilleri aracılığı ile kullanır. Cumhuriyet yönetiminde, yurttaşın seçme ve seçilme hakkı vardır. Seçilen temsilciler, yasaları tasarlar ve yöneticileri ulus adına denetler.

Ulus, seçimle yöneticileri seçebilir. Atatürk'ün zamanımızdan yaklaşık üç çeyrek asır evvel cumhuriyet için söyledikleri, bugün hala bazı batı ülkelerin elde etmeye çalıştıkları düşüncelerdir. O söylediklerini bilimsel bir temel üzerine oturtmamış olsaydı, bu kadar zaman sonra düşünceleri hala güncelliğini koruyabilir miydi? Atatürk sadece bilgili bir asker, uzak görüşlü bir devlet adamı değil aynı zamanda gerçek bir düşünürdü. Ayrıca sadece düşünce üretmekle kalmamış, bu düşünceleri gerçekleştirerek, üçüncü dünya ülkelerine bağımsızlığın ve kurtuluşun yolunu da göstermiştir. Bugün bağımsızlık savaşı veren pek çok ülkede Atatürk adı hala bir bayrak gibi dalgalanıyorsa nedenini burada aramak doğru olur. Mustafa Kemal Atatürk'ün asıl büyüklüğü bir çok yabancı tarihçi ve bilim adamının belirttiği gibi elinde bir Diktatör olmasını sağlayacak yeterli güç ve uygun şartlar varken, hizmet ettiği ve canından çok sevdiği ulusu ve ülkesinin faydası için doğruyu yapmaktan biran bile geri durmaması, Cumhuriyeti seçmesidir. Bu nedenle yüce Atatürk halen yapılan araştırmalarda yüzyılın lideri olarak seçilmektedir. Cumhuriyetin barış ve huzur dolu ortamında ailemizle, sevdiklerimizle beraber mutlulukla yaşarken bize Türkiye Cumhuriyetini hediye eden, bu uğurda canını, sağlığını tehlikeye atan şehitlerimizi ve büyük önder Mustafa Kemal Atatürk'ü saygıyla anıyoruz.

77. İzmir Enternasyonal Fuarı

İzmir Enternasyonal Fuarı'nın doğuşu, 17 Şubat 1923'te İzmir'de toplanan İzmir İktisat Kongresi'ne uzanır. İktisat Kongresi ile eş zamanlı olarak bir ticari ürünler sergisi düzenlenmiş, sergi mekanı olarak İkinci Kordon'da Osmanlı Bankası'nın deposu olarak kullandığı Hamparsumyan binası seçilmiştir. İzmir İktisat Kongresi Sergisi'nden sonraki ilk sergi Eylül 1927'de, "9 Eylül Mahalli Sergisi" adı altında Mithatpaşa Sanat Enstitüsü'nde açılmıştır. Sergide 71 resmî kuruluş, 195 yerli firma ve 9 ülkenin 72 kuruluşunun ürünleri sergilendi. Sergiyi 80 bin 744 kişi gezdi. İkinci 9 Eylül Sergisi Eylül 1928'de yine aynı binada ve uluslararası düzeyde gerçekleşti. Sergiye 155'i yabancı olmak üzere 515 firma katıldı. 1935 İzmir 9 Eylül Panayırını ise 311 bin kişi gezdi ve panayır, bugünün organize uluslararası fuarının öncüsü oldu. Fuar alanının temeli, bugünkü yerinde 1 Ocak 1936'da törenle atıldı. 360 bin metre karelik alanın Kültürpark haline getirilmesi ve yılın belirli bir ayında bu alan üzerinde uluslararası bir fuarın gerçekleştirilmesi planlandı. 1936 yılında tamamlanmış; bu tarihten itibaren İzmir Uluslararası Fuarı Kültürpark'ta açılmıştır. 48 yabancı kuruluş, 32 vilayet pavyonu ve 45 yerli kuruluş katıldı. 1937 İzmir Enternasyonal Fuarı, diğer yıllara göre çok daha büyük bir coşkuyla hazırlandı. Fuar'ın en büyük özelliği Kültürpark'ın sürekli bir kurumuna dönüşecek olan Paraşüt Kulesi'nin açılışı oldu. 104 yabancı şirketin katıldığı Fuar'da 424 yerli kuruluş temsil edildi. 1938 yılında fuara 140 yabancı, 46 devlet kurumu ve 527 yerli kuruluş katıldı. 1939 fuarına 574 yabancı şirket 27 devlet kurumu ve 333 yerli şirket katılmasıyla giderek arttı. 1940 yılında sürmekte olan II. Dünya Savaşı yüzünden katılımın olmayacağı ileri sürülmesine karşın yerler çok önceden kiralandı, ancak fuar zararla kapatıldı. 30 Ağustos tarihinde Milli Piyango ilk kez fuara çekildi. Fuara 243 yabancı, 463 yerli şirket katıldı. Savaşa karşın 1941 yılında Fuar hazırlıkları eksiksiz gerçekleşti. 1942 fuarı ise sürmekte olan savaş gerekçesiyle Hükümet kararı ile açılmadı. 1943 İzmir Enternasyonal Fuarında ziyaretçi sayısı bir milyon kişiyi aştı. 1944, 1945, 1946 İzmir Enternasyonal Fuarı, "millî mahiyette" açılabilirdi. Uluslararası fuarlar 1947 yılından itibaren kesintisiz ve giderek önem kazanarak devam etti. İlk kez 2007 yılında bünyesinde, uluslararası bir kongre olan 3. Türkiye Acil Tıp Kongresi'ni de barındırdı. İzmir Enternasyonal Fuarı Türkiye'nin en köklü, en tanınmış ve en kapsamlı fuarı olması ve İzmir'de düzenlenen diğer fuarlardan ayıran özellik, tarihçesinin yanı sıra, belli bir sektör ile kısıtlı kalmayan, ithalat ve ihracat potansiyeli olan ürünlere dönük, teknolojik yenilikler içeren ve Türkiye piyasasına ilk adımlarını atan partnerler açısından önem arzeden kimliğidir. Bölge ve ülke ekonomisine büyük katkısı olan İzmir Enternasyonal Fuarı, Türkiye'nin "dünyaya açılan penceresi" sloganıyla ülke tanıtımında ve ikili ticari ilişkilerin gelişmesinde önemli bir işlev üstlenmektedir. Türkiye'nin Fuarlar Birliği'ne üye (1948'den beri) tek genel ticari fuarıdır. Teknolojinin ve yenilikçiliğin ön plana çıktığı sektörler olan

otomotiv, elektrik, elektronik, iş makineleri, gıda ve ambalaj makineleri gibi uzmanlaşmaya dayalı faaliyet alanları fuar etkinlikleri içinde ağırlıklı bir yer işgal etmektedir. İzmir Enternasyonal Fuarı günümüzde, İzmir Kültürpark'ta yer alan pek çok fuarcılık etkinliğini düzenleyen İzmir Fuarcılık Hizmetleri Kültür ve Sanat İşleri (İZFAŞ) tarafından organize edilmektedir. Bu yıl 77. düzenlenen İzmir Enternasyonal Fuarı 23 - 31 Ağustos tarihleri arasında gerçekleştirildi. Bu yılın ana teması Küresel Isınma ve İklim Değişikliği, Onur konuğu ülke Küba, onur konuğu il Karabük ve partner il Amasya idi. Bu yıl 252'si yabancı, 791'i yerli toplam bin 43 firma ve 58 ülke katıldı. Bu yıl fuarı 1 milyon 500 bin ziyaret etti. Namibya, Etiyopya, Porto Riko bu yıl fuara ilk defa katıldı. 17 farklı etkinlik yer aldı. Fuarda, alternatif enerji, iklimlendirme, organik ürünler, su endüstrisi gibi fuar temasıyla bağlantılı ürün grupları, gıda ürünleri teknolojisi ve yan sanayi, mobilya, dekorasyon ve ev eşyası, otomotiv ve yan sanayi, iş, tarım makineleri ve zirai aletler, tekne, yat teknolojisi ve denizcilik, kitap ve yayıncılık, makine ve yan sanayi, finans ve hizmet sektörü, elektrik, elektronik, bilgisayar, sağlık ve turizm, spor gibi farklı ekonomik gruplarda üretim yapan firma ve kuruluşlar yer aldı.



RAMAZAN GELDİ HOŞ GELDİ

Ramazan veya Ramazan ayı Hicri takvime göre yılın dokuzuncu ayı. İslamiyet'te Ramazan, oruç tutma ayıdır ve kutsal kabul edilir. Arapça kökenli bir sözcük olan "Ramazan", "Ramaza" (çok sıcak olma) kökünden gelir. Bunun nedeni muhtemelen Ramazan orucu ibadeti ilk uygulanmaya başlandığında yaz aylarına tekabül ediyor olmasıdır. Bazı Arap ülkelerinde Ramazan yerine "Fitr" sözcüğü kullanılır. Fitr, Arapça kahvaltı demektir. Ramazan ayının zamanı Hicri Takvim'e göre düzenlenir. Hicri takvim, Sünni inancına göre Dört Büyük Halife'den ikincisi olan Ömer'in zamanında düzenlenmiştir. Hicri Takvim bir ay takvimi olduğu için yıllar, miladi takvimden 11-12 gün kısadır. Bunun sonucu olarak Ramazan ayı her sene miladi takvimde öne kayar. Yaklaşık olarak her 32 senede bir, Ramazan ayı aynı tarihlere denk gelir. Ramazan ve Kurban bayramları Hicretin 2. yılından itibaren kutlanmaya başlanmıştır. Ramazan orucu da ilk defa bu yıl farz kılınmış, bu ayı oruçla geçiren müminler sonraki ayın (şevval) ilk üç gününü bayram olarak kutlamışlardır. Bu sebeple bu bayrama Ramazan Bayramı denmiştir. İslam inancına göre her yıl Ramazan ayı, ramazan hilalinin doğuşu başlar. Bu sebeple eski Ramazanlarda kutsal ayın yaklaşmasıyla hareketli günler başlardı. Herkes Ramazan'ın geldiğinin müjdesini verecek incecik hilalin gökyüzünde görüneceği anı yakalamak peşindeydi.

Akşam saatleriyle birlikte "yeni hilali ilk gören kişi" olmak sevdası, "Yevmüşşek" yani şüpheli günler diye adlandırılan Şaban ayının son günlerinde yoğunlaşırdı. Şer'î mahkemelerinde kadılar, müftüler sabahlara kadar nöbet tutup Ramazan müjdecisini beklerlerdi. Sonunda Yeni Ay'ı ilk gören soluğu kadının huzurunda alır ve "Ay'ı ilk gördüğüne dair" yemin ederek, Ramazan'ın ilan edilmesini sağlardı. Toplar atılır, mübarek ayın geldiği dört bir yana duyurulurdu. Halen bu gelenek İran'da yaşatılmaktadır. Dağlara çıkan imamlar Ramazan'ın geldiğini müjdeleyen yeni hilali görmeye çalışırlar. Ramazan denince eski ramazanları anmamak olmaz. Ramazan geldiğinde Mahalle kahvesine çıkmak ya da komşulara gitmekten öteye geçemeyen gece hayatı, Ramazan'da bambaşka bir biçime bürünürdü. Mahyalarla süslenmiş ısıtılı İstanbul'da gezmek ayrı bir keyifti. İftardan sonra erkekler dışarı çıkar, özellikle yaz aylarına rastlayan ramazanlarda eski İstanbul'da Fatih, Şehzade başı, Laleli, Beyazıt, Sultanahmet, Ayasofya, Eyüp, Mahmutpaşa, Sultanselim camileri meydanlarındaki açık hava kahvelerine gidilir, teravih namazına kadar çubuk, nargile, kahve vb. içilip sohbet edilirdi. Namazdan sonra eğlence yerlerine gitmek adettendi. Özellikle Şehzadebaşı'ndaki Direklerarası en canlı eğlence merkezlerindendi. Tavuk Pazarı'ndaki semai kahveleri, Şehzadebaşı'nda sergilenen kukla, Karagöz, Ortaoyunu gösterileri, bazı ünlü meddahların devam ettiği kahveler en çok ilgi gören eğlence mekanlarıydı. Kavuklusuyla, pişekanyla, davul ve zurnanın coşkulu sesiyle, lavanta kokularıyla orta oyunu, bir başka alemdi. Orta oyununda olaydan çok nükteye yer verildiği için, oyuncular aralarında tespit

ettikleri konuyu çoğu zaman taklit ve nükte üstüne nükte yaparak hareketlendirir ve renklendirirlerdi. Yine Çalgılı kahveler, erkeklerin Ramazan gecelerinde gittikleri, müzik ve eğlencenin tam anlamıyla yaşandığı eğlence yerlerindendi. Çalgıcı takımı genellikle yüksekçe bir yerde oturur ve teravih çıkışı cümbüşü başlatırdı. Önce klarnetle nihavent bir taksim, arkasından mars temposunda bir alafranga parça, gazeller, semailer, koşmalar, divanlar, maniler, destanlar arkadan gelirdi. Kadınlar da evlerde toplanır, çeşitli eğlenceler düzenleyip maniler okuyarak sahur vaktine değin hem eğlenip hem de sahur yemeği hazırlarlardı. Sabaha karşı davulcuların okuduğu maniler, sahur haber verir, sahur yemeği yendikten sonra da yatılırdı. Sahur'un habercisi Ramazan davulcularının nesilden nesile söyleyerek taşıdığı "Ramazan Manileri" Eski Ramazanlar'ın önemli özelliklerindendi.

Konusu çoğunlukla ramazanla ilgili olan bu deyişler, sahur vaktini haber vermek için söylenirdi.

Ramazan'ın onbeşinden sonra bahşış toplamaya yönelik konuları içeren bu maniler için çalgılı kahvelerde yarışmalar da düzenlenirdi. Yarışmaya katılacak olanlar yüksek bir yere oturur ve yarışma başlardı. M. nicilerden biri "ayak" atar, yanındaki hemen o ayağa uygun cinaslı bir beyiti hemen okumak zorunda kalırdı. Bunu gerçekleştiremediği an saf dışı olurdu. Geçmişin manileri bugün kültürel değerlerimiz arasında birer "an" olarak var olmaya

çalışıyorlar.



İşte geldim iki büküm
Üstümdedir davul yüküm
A benim ağalarım
selamün aleyküm
Besmeleyle çıktım yola
Selam verdim sağa sola
A benim kardeşlerim
namazınız mübarek ola.

Akşamdan pilavı pişirdim
gene karnımı şişirdim
Ben çok mani bilecektim ama
Defteri yolda düşürdüm





KARATE



Karate için her şey Japonya'nın güneyinde yer alan OKINAVA takım adalarındaki bölgesel yöneticilerin silah taşımayı güvenlik ve askeri personel dışındaki herkes için yasaklamasıyla başladı. Oysa o günlerdeki ortam günümüzdeki gibi yaygın bir güvenliği içermiyordu. Okinava'nın sıradan insanları kendilerini savunmalarına yarayacak silahsız teknikleri araştırmaya başladılar. Okinava kralı Çin imparatoru ile ticari anlaşma imzalayınca Çin ile Okinava arasında artan ithalatla beraber güçlenen kültürel ilişkiler ile Çin Kung fu teknikleri adaya akmaya başladı. Geçen yüzyıllar içinde öğrenilen Teknikler Okinava insanının gereksinimleri doğrultusunda evrimleşti ve mükemmelleşerek Karate halini aldı. Karate'nin ilk zamanlarında şartlar çok ağırdı, çok basit bir kural vardı; karşınızda elinde öldürücü bir silahı olan düşmanınız ile tek bir şansınız vardı ; olay sonucunda ya hayatta kalırdınız yada kalmazdınız. Bu nedenle Karate teknikleri büyük ciddiyetle çalışılırdı , mükemmellik seviyesinin tek bir anlatımı vardı ; düşmanı sadece ellerinizi kullanarak öldürmek ve çatışma sonunda sağ çıkmak. Bu prensip Karate kelimesinde anlatılır; Kara Japonca Boş anlamına gelir Te is El demektir, yani Boş El yolu , silah kullanmadan doğal silahlarımızla kendimizi savunma yolu. Karate 1915 yılında Japon ana karasına bir gösteri ile girdi , Gichin Funakoshi Hocanın gayretleriyle 1924 Japonya üniversitelerinde ilk Karate kulüpleri kurulmaya başlandı. İlk zamanlarında Karate sadece savunma için öğrenilirdi, fakat ilerleyen yıllar içinde Karate ruhu, geliştirmenin, kişisel kaliteyi artırmanın bir yolu olarak uygulanmaya başladı. Günümüz Karate'ye başlayan kişiler sağlık için veya bir savunma sanatını öğrenmek için karate salonlarına gelmektedirler. Karate insan sağlığı için birçok faydalar içermektedir. Kısa sürede en yüksek miktarda kaloriyi yakabileceğiniz bir spordur. Şahsen ben bunun iyi bir örneğini oluşturmaktayım, uzun süre ara verdiğim Karate çalışmalarına 2008 Mart ayında büyük bir şevkle tekrar başladım.

Haziran ayına geldiğimizde disiplinli bir rejimle desteklenen Karate çalışmalarım sayesinde 15,7 kilo verdim. Karate özellikle çocuklar için büyük faydalar içermektedir. Sosyalleşme ihtiyacı duyan , Konsantrasyon dikkat problemleri yaşayan , aşırı çekingen , güven eksikliği yaşayan veya bedenlen güçlenmek isteyen zayıf bünyeli çocuklarda Karate oldukça iyi sonuçlar vermektedir. Bizim bu tür problemler yaşayan küçük yaşta öğrencilerimiz oldu ve çoğunda oldukça olumlu gelişmeler gördük. Karate çalışmaları sayesinde bu çocuklar dikkatlerini bir noktaya toplamayı öğrenirler ve konsantrasyonlarını , kendilerine olan güvenlerini artırır. Hiperaktif çocuklar için ise Karate tüm enerjilerini rahatça harcayacakları bir spordur. Karate'nin bu faydalarını keşfeden velilerin artması nedeniyle son yıllarda Karate çalışanların yaş ortalaması oldukça düşmüştür. Karate hakkında yanlış yargılardan biri Karate çalışmalarının birçok sakatlanmaya yol açacağıdır. Oysa Karate okullarında çocuklar oldukça dikkatli birçok eğitimin gözetiminde ders görürler , çalışma konuları ise müsabaka değil , sadece Karate tekniklerini ard arda tekrarlama oluşturmaktadır. Böylece herhangi bir sakatlanma olmasına mahal verilmemiş olur. Bazı Karate kulüpleri ağırlıklı olarak müsabaka Karate'sine odaklanmış olabilir , bu çalışmalarda bazı sakatlanmalar oluşabilmektedir. Fakat şunu açıkça belirtmek isterim ki , oluşan sakatlıklar futbol antrenmanlarında olan sakatlanmalara göre çok daha az sayıda ve hafiftir. Karate çalışmalarına başlayacaksınız amacınızın sağlık kazanmak olduğunu , müsabakalarla ilgilenmediğinizi açıkça belirtmenizde fayda vardır. Karate'yi sağlık için çalışabileceğiniz gibi stres içinde iyi bir ilaçtır. Kısa bir süre içinde olsa çalışmaların ağırlığı sizi stres kaynağı olan düşüncelerden uzak tutar. Günümüzde Karate'de değişen şartlara uyum göstermiştir. İnternet ortamında Karate hakkında birçok bilgi bulabilirsiniz. Artık Karate hocaları dünyanın dört bir yanındaki öğrencilerine internetin sunduğu imkanlarla ulaşmaktadırlar. Günümüzde Karate'nin amacı ise sadece karşınızdaki bir düşmanı alt etmek değil , ruhsal gelişimi sağlayarak ellerine , zihnine ve düşüncelerine hakim, stresten uzak sağlıklı barış içindeki bireyin oluşumunu sağlamak olmuştur. Bu zihinsel barışa ulaşma amacını günümüz Karate'sine hakim olan Sensei'lerin cümlelerinde bulabilirsiniz;

"KARŞINIZDAKİ KİŞİNİN KAYBEDECEK BİRŞEYİ YOKSA , SİZİN KAZANACAK HİÇBİRŞEYİNİZ YOKTUR."





Şirketimizde MPM (Milli Prodüktivite Merkezi) tarafından 03 ~ 07 Aralık 2007 Tarihleri arasında yapılan Çalışan Memnuniyeti anketi sonucun da iyileştirme yönelik alanlarımız tespit edilmiştir. Bu amaçla Üretim bölümlerimizde yer alan tuvaletlerimiz yenilenmiştir.



2008 yılı yıllık izin dönemi olan 11 - 25 Ağustos 2008 tarihleri arasında fabrikamızda bakım periyodu gelen tezgahların bakım ve onarımı, yeni yatırımlarımıza ait temel çalışmaları ve fabrikamızın değişik bölümlerinde düzenleme çalışmaları yapıldı.



Evlenenler



Evlenen arkadaşlarımıza bir ömür
boyu mutluluklar dileriz ...



İnsan Kaynakları Bölümünden
Ramazan & Şengül ÇALIK 14-07-2008



İmalat Bölümünden
Hasan & Fatoş ÇİFTÇİ 22-07-2008

Kalıp Üretim Bölümünden
Dinçer YILMAZ'ın oğlu Berkant
19-07-2008 Sünnet Olmuştur.



ADI

BÖLÜMÜ

Mustafa KARİP	Satınalma	01 09 1980
Bülent ŞAHİN	Montaj	05 09 1976
Serhat KOYUNCULAR	Talaşlı İmalat	07 09 1986
Bayram DEMİROK	Planlama	10 09 1979
Hakan ALAN	Montaj	10 09 1985
Abdullah YÜKSEKARA	Talaşlı İmalat	20 09 1957
Himmet ÜNAL	Montaj	21 09 1955
Hüseyin Nurkan ZEYBEK	Bakım - Onarım	24 09 1955
İsmet BALCI	Pres	25 09 1957
Derya ÇOLAK	Mühendislik Hizmetleri	28 09 1978
Ercan TEMEL	İhracat	01 10 1974
Hatice İVİT	Genel Müdür	07 10 1966
Ramazan KAYMAKÇI	Kalıp Üretim	08 10 1968
Günay GÜNCEOĞLAN	Personel	08 10 1976

Salih YAŞIN	Satınalma	08 10 1973
Mustafa DOĞAN	Muhasebe	10 10 1964
Arif FİL	Isıl İşlem	10 10 1969
Bilal ZEREN	Isıl İşlem	10 10 1978
Mustafa ÇALIK	Pres (Çırak)	13 10 1993
Özdin VAROL	Kalıp Üretim	14 10 1969
Gökhan KINAYI	Montaj	16 10 1982
Altuğ ÖZAY	Satınalma	19 10 1980
İrem Schlink	İhracat	21 10 1977
Fehmi KARAMAN	Kalıp Üretim	22 10 1956
Ali KAVRUK	Pres	24 10 1977
Yasemin KARAOĞLU	Mühendislik Hizmetleri	25 10 1975
Volkan DURAKÇAY	Satınalma	30 10 1970
Ramazan ÜNAL	Bakım - Onarım	30 10 1971

Pozi+if Düşünce ve Aidiyet Duygusunun GELİŞİMİ

İyileştirmeye açık alanlarımız kapsamında MESS Eğitim Vakfı ve İnsan Kaynakları Bölümümüzün yaptığı Eğitim planlamasında Etkili İletişim Eğitiminin devamı olan Pozitif Düşünce Ve Aidiyet Duygusunun Gelisimi Eğitimi Tüm şirket çalışanlarımıza verildi. Eğitimler MESS Eğitim Vakfından Sn. Adnan ASLANBAY tarafından gerçekleştirildi.

Olumlu düşünme, gerçeğe yönelik enerjiye odaklanmış düşünceleri yaratma sürecidir. Bu süreç hepimize sunulan güçlü bir hediyedir, ancak pek çoğumuz onun farkında değilizdir. Olumlu düşünmenin ilgili olduğu süreçleri gerçekten anlayabilmek için, aklın çalışma biçimine yönelik etkinliklere göz atmalıyız. Bütün bunlar yaşama karşı gösterdiğimiz düşünsel, duygusal, fiziksel tepkilerle ortaya koyduğumuz kişisel enerjimizi kullanma biçimimizi kapsar. Pek çok kişi, yaşamın kendilerine sundukları karşısında kaygıya kapılarak, enerjilerinin büyük bölümünü boşa harcarlar. Tüm amacımız kendimizi ve ötekileri anlamak ve birlikte yaşamayı öğrenmek ve geliştirmektir. Bu, özellikle kişiler arası ilişkilerin kalitesi için ön koşuldur. Özellikle, farklı geçmişlere, kişiliklere sahip insanların ortak yaşantılar üretebilmelerinde; empatik, proaktif ve güvenli tutum ve davranışlar geliştirmeleri en az işteki ustalıkları kadar önem kazanmaktadır. Olumlu insan ilişkileri, bir eğitim ve davranış işidir. Yaşamın her alanında kişilerin eğitilip gerekli bilgi ve becerileri kazanmaları, gerek kişi ve gerekse çevresine büyük yarar sağlayacaktır. Çünkü, olumlu insan ilişkileri, bireyin işinin kalitesine, miktarına ve mutluluğuna katkı sağlayacaktır. Olumlu düşünün, her olayın en iyi yönünü görün. Olumlu duygular ve düşünceler olumlu işleri ve ilişkileri üretir. Eleştirilere açık olun ve geribildirim verirken dikkatli olun, karşınızdaki savunmaya geçmesin. İnsanların görüşlerine, zevklerine hoşgörüle yaklaşmak ilişkilerin kalitesini yükseltir. Kişiliğe dönük eleştiri yapmayın, eleştiriniz davranışa dönük olsun. Olaylar hakkında, düşünmeden, incelemeden, anlık karar vermekten sakının, bu yaklaşım ilişkilerinizi olumlu yönde etkileyecektir.





Σ00Σ : ε4εδ1 2T\ 021



Sertifika

ISO / TS 16949 : 2002 Nedir ?

ISO/TS 16949:2002 otomotiv ana sanayisinin ihtiyaçları doğrultusunda kalite, üretim ve tedarik zincirindeki uluslar arası standartları içeren **Kalite Sistem Belgesi'dir.**

Debriyaj sektöründe ISO/TS 16949:2002 belgesine sahip Türkiye'nin ilk ve tek kuruluşu olan **Dönmez Debriyaj,** %100 yerli sermaye üretimiyle ilk günkü heyecanını profesyonellikle buluşturuyor.

Uluslar arası standartlarda otomotiv ana sanayi firmalarına üretim yapan ve 5 kıtada 45 ülkeye ihracat gerçekleştiren **Dönmez Debriyaj,** Yolunuza sağladığı kalite, güven ve kolaylıktan dolayı mutluluk duyuyor.

Bu belge ile

DÖNMEZ DEBRİYAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi 10039 Sokak No: 2, 35620 Çiğli İzmir, Turkey

firmanın aşağıda belirtilen Kalite Sistemi standart şartlarını sağlamış olduğunu kanıtlamıştır

ISO/TS 16949:2002

Firmanın faaliyet alanı aşağıda belirtilmiştir

OTOMOTİV SEKTÖRÜ İÇİN DEBRİYAJ SİSTEMLERİ ÜRETİMİ-ÜP
TASARIM VE GELİŞTİRME HARİÇ-

29745/A/0001/SM/Tr
15 Mayıs 2008

Back No: 1
No: 0067534

DÖNMEZ
DEBRİYAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

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

