

TÜRKDÖKÜM

SAYI 70 ■ OCAK-ŞUBAT-MART 2024 ■ TÜRKİYE DÖKÜM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ YAYIN ORGANIDIR ■ TUDOKSAD.ORG.TR



DOSYA

TÜRKİYE METAL DÖKÜM SEKTÖRÜ



TÜDÖKSAD'DA YENİ DÖNEM

TÜDÖKSAD 24.OLAĞAN
GENEL KURULU YAPILDI

RÖPORTAJ

İÇİMİZDEN BİRİ'NİN
KONUĞU
ZAFER MÜFTÜOĞLU





KOTAR

Commitment to Excellence

- ✓ Projeye Özel Çözüm
- ✓ Hızlı ve Etkili Temizleme
- ✓ Bilgilendirme ve Müşteri Memnuniyeti
- ✓ Etkin ve Sürekli Teknik Destek
- ✓ Düşük Karbon Emisyonu



TOSÇELİK Granül

A: Barbaros Mahallesi Sütçüyolu Cad. Tosyalı Plaza No:72 34746 Ataşehir - İstanbul

T: +90 216 544 3600 **F:** +90 216 544 3606

M: sales@toscelikgranul.com.tr / info@toscelikgranul.com.tr

W: www.toscelikgranul.com.tr

siltas®

Teşekkürler Türkiye.

siltas
Krom

siltas
Shell Kumu

siltas
Filtre



siltas
Mangan

siltas
Silis Kumu

siltas
Yapı

SİLTAS SİLİS KUMLARI SAN. VE TİC. A.Ş.

Atatürk Mah.Turgut Özal Bulvarı No: 2 Ağaoğlu SKY Towers

Sitesi C Blok Ataşehir / İstanbul

Tel: +90 216 521 16 00

Fax: +90 216 335 71 57

www.siltas.com.tr

info@siltas.com.tr



BAŞKAN'IN MESAJI



KADİR EFE

TÜDÖKSAD

Yönetim Kurulu Başkanı



Değerli Meslektaşlarım ve Türkdöküm Okuyucuları,

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD) olarak 16 Şubat 2024 tarihinde 24. Olağan Genel Kurulumuzu gerçekleştirerek yeni yönetim kurulumuzı belirledik. Genel kurulumuza teşrif eden değerli üyelerimizin bizlere gösterdiği teveccühten dolayı teşekkürlerimizi sunuyorum. Genel kurulumuzda bizleri yalnız bırakmayan ve desteğini esirgemeyen meslektaşlarımız ve sektör paydaşlarımıza da teşekkür ediyoruz. Yeni yönetim kurulumuzla yeni dönem çalışmalarımıza hızla başladık. Özverili çalışmalarından dolayı eski yönetim kurulu üyelerimize şükranlarımızı sunuyoruz. TÜDÖKSAD'ın ve sektörümüzün geleceğine dair umut ve beklentileri yeni ve daha yüksek bir seviyeye taşımak için hep birlikte çalışmaya devam etmemiz gerekiyor. Genel kurul toplantısında üzerinde önemle durduğumuz gibi; sektörümüzün görünürliğini artırmak için hepimize önemli görevler düşüyor. Sektörümüzün ülkemiz için yaratmış olduğu katma değeri daha iyi anlatmamız gerektiği konusunda hemfikiriz. TÜDÖKSAD olarak, kamu ve özel sektör girişimlerimizle birlikte yapacağımız etkinliklerle gücümüzü ortaya koymak için daha önce olduğu gibi bundan sonra da hem yönetim kurulu hem de çalışma ekibimizle sektörümüzün görünürliğini artırmaya yönelik çalışmalarımıza devam edeceğiz. Siz değerli meslektaşlarımız, sektör mensuplarımız ve paydaşlarımıza da bulundukları yerde, katıldıkları platformlarda, ilgili kamu ve özel kuruluşlarda, uluslararası arenada sektörümüzün tanıtımını yapma çağrısında bulunuyorum. Sektörümüzün üretime, istihdama ve ihracata sağladığı yadsınamaz katkının ve yaratmış olduğumuz katma değerin farkındalığını mutlaka artırmamız gerekiyor.

Bu yeni dönemin, hem TÜDÖKSAD'a hem de Türkiye metal döküm sanayimize hayırlı olmasını diliyorum. Yeni yönetim kurulu üyelerimizin, kurullarımızın, komitelerimizin ve çalışma ekibimizin başarılarının devamını temenni ediyorum. Yeniliğin kazandırdığı ivme ile, birlik ve beraberlik içinde, sektörümüzün daha da ileriye gitmesi için çalışmaya devam edeceğiz.

Önümüzde Ankiros – Turkcast fuarıyla birlikte 12.Uluslararası Döküm Kongremiz ve Çin'de yapılacak 75. Dünya Döküm Kongresi organizasyonları var. Döküm kongremizde sektörümüzün ihtiyaç duyduğu konu başlıklarında zengin bir içerik sunmak için çalışmalara devam ediyoruz. Yine Ankiros – Turkcast fuarlarının organizasyonuna desteğimiz devam edecek. WFO'nun organizasyonu ile Çin'de yapılacak Dünya Döküm Kongresinin bizim için önemi daha farklı. Bilindiği gibi 2026 yılında yapılacak Dünya Döküm Kongresi organizasyonunu TÜDÖKSAD olarak üstlendik. Bu organizasyonu en iyi şekilde yapmak için çalışmalarımıza başladık. Burada sizlerin değerli katkıları çok önem arz ediyor. Sektör olarak hep birlikte ülkemize, sanayimize yakışacak bir kongre organizasyonu gerçekleştirmek için desteklerinizi bekliyoruz.

Bu vesileyle, genel kurul toplantı ve yemeğimize, Ramazan ayında iftar yemeğimize katılan ve desteklerini esirgemeyen üyelerimiz ve sektör paydaşlarımıza tekrar teşekkür ediyor, geçmiş Ramazan Bayramınızı kutluyorum.

Sevgi ve saygılarımla.

CELİKTAS

Döküm kumunda tercih edilen marka



*yıldır
döküm sektörüne hizmet
mutluluğunu yaşatan
iş ortaklarımıza
teşekkürlerimizi sunuyoruz.*

Merkez: Fulya Mah. Vefa Deresi Sk. Gayrettepe iş Mrk C Blok K:5 D:7 Şişli/İSTANBUL

Fabrika: Alacalı Köyü Anayol Cad. No:168 Şile/İSTANBUL

www.celiktassilis.com - www.siliskumu.com

Metalurji Dünyası Buluşuyor

ANKIROS

TURKCAST ANNOFEER

19-21
Eylül
2024
İSTANBUL

ifm İstanbul
Fuar Merkezi

16th International Iron-Steel, Foundry, Non-Ferrous Metallurgy Technologies, Machinery and Products Trade Fair
16. Uluslararası Demir-Çelik, Döküm Demirdışı Metalurji Teknolojileri, Makina ve Ürünleri İhtisas Fuarı
Foundry Products Special Section
Döküm Ürünleri Özel Bölümü
Non-Ferrous Metals Special Section
Demirdışı Metaller Özel Bölümü

Yeni Fuar Alanı, Yeni Holler!

EŞ ZAMANLI KONGRELER



22.
Uluslararası Metalurji
ve Malzeme Kongresi



**12. Uluslararası
Döküm
Kongresi**

Destekleyenler



Deutsche Messe

Organizatör

**Hannover-Messe
Ankiros Fuarcılık A.Ş.**

Prof. Dr. Aziz Sancar Cad. 6/2
06680 Çankaya, Ankara - TURKEY
Telefon: +90 (312) 439 6792
Faks: +90 (312) 439 6766
www.ankiros.com
info@ankiros.com

www.ankiros.com

[f](#) [t](#) [i](#) [i](#) [y](#) @hmankirosfairs

Üretiminize güç katıyoruz
CANGO METAL

• FERRO ALLOYS • NON FERRO ALLOYS • METALS & ALLOYS
• MINERALS & ALLOYS • PIG IRON

Döküm, demir-çelik ve kaynak sektörleri için ferro alaşımlar.

CANGO METAL

Cango Endüstriyel Ürünler ve Hammadde Tic. San. A.Ş.

Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad. Hasoğlu Plaza No:39/55 Beykoz/İstanbul

✉ info@cangometal.com 🌐 www.cangometal.com ☎ 0 216 425 66 60 📠 0 216 425 66 61





YERLİ ÜRETİM

FERRO MOLİBDEN

Haytaş olarak Türkiye'de üretilmeye başlanan ilk ve tek Ferro Molibden ürününü tüm müşterilerimize sunmaktan gurur duyuyoruz.

TMC Metals tarafından, yüksek üretim kalitesi ile Avrupa standartlarında üretilmekte olan Ferro Molibden ürünü, birçok ülkeye ihraç edilerek kalitesini küresel pazarda da kanıtlamış bir üründür.

Firmaların istediği farklı oranlarda üretim yapma imkanı da bulunan TMC Metals, ürünlerinin iç pazarda sürekli bulunabilir ve kolay ulaşılabilir olma özellikleriyle de rakiplerinden ayrılmaktadır.



Türkiye Genel Distribütörü

HAYTAŞ SAN. ve TİC. A.Ş.

İmes Sanayi Sitesi D Blok
401/5 Ümraniye/İSTANBUL

T: 0216 365 10 56

M: 0533 266 23 66

info@haytas.com.tr

www.haytas.com.tr

haytaş 55.yıl



YERLİ ÜRETİM

FERRO MOLİBDEN

Haytaş olarak Türkiye'de üretilmeye başlanan ilk ve tek Ferro Molibden ürününü tüm müşterilerimize sunmaktan gurur duyuyoruz.

TMC Metals tarafından, yüksek üretim kalitesi ile Avrupa standartlarında üretilmekte olan Ferro Molibden ürünü, birçok ülkeye ihraç edilerek kalitesini küresel pazarda da kanıtlamış bir üründür.

Firmaların istediği farklı oranlarda üretim yapma imkanı da bulunan TMC Metals, ürünlerinin iç pazarda sürekli bulunabilir ve kolay ulaşılabilir olma özellikleriyle de rakiplerinden ayrışmaktadır.



Türkiye Genel Distribütörü

HAYTAŞ SAN. ve TİC. A.Ş.

İmes Sanayi Sitesi D Blok
401/5 Ümraniye/İSTANBUL

T: 0216 365 10 56

M: 0533 266 23 66

info@haytas.com.tr

www.haytas.com.tr

haytaş 55.yıl



Kapak Fotoğrafi: Messe Düsseldorf'tan GIFA fuarından alınmıştır.

12 KISA KISA

14 DERNEKTEN

- TÜDÖKSAD Üyeleri İftar Organizasyonunda Buluştu
- TÜDÖKSAD Üniversitelerle "Malzeme Günleri" Etkinliklerine Devam Ediyor
- İhracatın 'Metalik Yıldızları' Ödüllerini Aldı
- Türkiye Sanayisinde Enerji Verimliliğine Doğru Büyük Bir Adım
- Kurumsal İkiz Dönüşüm Çalıştayı Gerçekleşti
- Alüminyum Hurda İthalatı Sorunlarına Yönelik Toplantı Gerçekleşti

DOSYA

30

TÜRKİYE METAL DÖKÜM SEKTÖRÜ

Global pazarda önemli bir üretim kapasitesi ve zengin bir bilgi birikimine sahip Türkiye Metal Döküm Sektörü, teknolojik yeniliklere açık oluşu ve sürekli gelişim içindeki yapılanmasıyla global döküm sektörü içinde önemli bir yere sahip. Yarattığı istihdam ve ihracata verdiği katkı ile büyümesini sürdüren sektör 2023 yılında bir çok zorlukla karşı karşıya kalmasına rağmen üretimini ve ihracatını artırmayı başardı.



TÜDÖKSAD



16 TÜDÖKSAD'DA YENİ DÖNEM

TÜDÖKSAD 24.Olağan Genel Kurulu Yapıldı.
Yeni Yönetim Kurulları belirlendi.

64 POLONYA DÖKÜM ENDÜSTRİSİ

Polonya Döküm Endüstrisine Bir Bakış: Mevcut Durum ve Gelecek Tahminleri

İÇİMİZDEN BİRİ



102 ZAFER MÜFTÜOĞLU

Çimsataş Eski Genel Müdürü ve halihazırda Çimsataş'ta Yönetim Kurulu Üyesi (Murahhas Aza) olarak iş hayatına devam eden Zafer Müftüoğlu'nu Türkdöküm'de ağırlıyoruz.

68 RÖPORTAJ

-Ferro Döküm Yeni Robot Yatırımı Planlıyor
-Çukurova Kimya: Türk Döküm Sektörünün Güvenilir ve Sürekli Destekçisiyiz
-Tuğçelik'ten Geleceğe Yatırım

76 ÜYELERDEN

-Adöksan 4. Fabrikasını Törenle Açtı
-Hekimoğlu Turquality Marka Destek Programı'na Kabul Edildi
-Rösler Kromaş RHBE Askılı RMBC Tamburlu ve RDGE Çelik Hasır Bantlı Kumlama Makineleri
-Ajda Şener'e Kadın Girişimci Ödülü
-Hülya Gedik Birleşmiş Milletler'de Konuştu
-Kutes Metal 75 Milyon Euro Yatırımla 3 Kat Büyüdü
-Silvan Sanayi Marmara Kariyer Fuarına Katıldı

70 AKADEMİ

TÜDÖKSAD Akademi Eğitimleri Devam Ediyor

88 FUAR

Euroguss 2024'e Türkiye Damgası

90 MAKALE

-Yüksek Basıncılı Döküm Nedir?
-Döküm Parça Üretiminde Yeni Olanaklar:
Döküm Parça Üretiminde Daha Fazla Etkinlik ve Verimlilik İçin Yeni Nesil Hibrid Katkı Malzemesi

97 İKİNCİ EL

98 HABER

EPİAŞ ve EEX Arasında Emisyon Ticaret Mutabakatı
Bakanlıklar ve İSO'dan SKDM Semineri

108 TUDÖKSAD ÜYE LİSTESİ

Yıl:19 Sayı:70 MART 2024
Türkdöküm Dergisi T.C. Yasalarına uygun olarak, Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği tarafından üç ayda bir yayınlanmakta ve sektör paydaşlarına ücretsiz dağıtılmaktadır. Dergimizdeki yazılar kaynak gösterilerek kısmen veya tamamen yayınlanabilir.

İMTİYAZ SAHİBİ:

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği
adına Yönetim Kurulu Üyesi
Emin Uğur Yavuz

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ:
Mehmet Atik (YK Üyesi)

YAYIN KURULU:

Umur Denizci - Mehmet Atik -
Emre Giray - Dilek Gündüz -
Seyhan Tangül Yılmaz -
Tunçağ Cihangir Şen

YÖNETİM YERİ:

Ortaklar Cd. Bahçeler Sk. 18 Plaza
No: 18 Kat: 4 Mecidiyeköy - İstanbul
T: 0212 267 13 98 F: 0212 213 06 31
www.tudoksad.org.tr

YAYINA HAZIRLAYAN:

Papirüs Medya Yayıncılık ve
Ajans Hiz. Ltd. Şti.

BASKI:

Kültür Sanat Basımevi Rekl. ve Org.
San. Tic. Ltd.
Litos Yolu 2. Matbaacılar Sit. ZB 7-9-11
Topkapı / İstanbul
T: 0 212 674 00 21
Sertifika No: 44153

YAYIN TÜRÜ:

Yerel - Süreli

BASKI TARİHİ:

NİSAN 2024

İ N D E X

AAGM-Wöhr / 110

Ankiros / 6

Aveks / 29

BVA / 61

Cango Metal / 7

Castforge / 75

Çeliktaş / 5

Çukurova Kimya/ 45

ELM Döküm Mak. / 53

Foseco / 37

Haytaş / 8-9

Haznedar Durer / 41

Heraeus / 33

Kutes / Arka Kapak İçi

Metko HA / Arka Kapak

Siltaş / 3

Suma / 49

Tes-San / 15

Tosçelik / Ön Kapak İçi

Valans Mühendislik / 57,59

Zenmet / 19, 21, 25, 27

BÜİKAD

Hülya Gedik'e Yılın En Başarılı İş Kadını Ödülü

Bursa İş Kadınları ve Yöneticileri Derneği (BÜİKAD) tarafından düzenlenen "15. Geleneksel BÜİKAD Ödül Töreni Cumhuriyet'in 100. Yılı özel teması ile gerçekleştirildi. Törende yılın başarılı iş kadınları ve kadınları destekle-

yen kurum ve kişiler ödüllendirildi. TÜDÖKSAD 23. Dönem Yönetim Kurulu Üyesi ve Gedik Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Gedik Yılın En Başarılı İş Kadını ödülüne layık görüldü.

Merinos AKKM'de düzenlenen programda konuşan BÜİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Şeyda Şençayır, "Kadınların toplumsal hayata, ekonomiye, girişimcilik ekosistemine ve yönetimlere eşit katılımını sağlayarak gerçek anlamda refaha erişebiliriz. Kadınların ekonomide erkeklerle eşit şekilde temsil edilmeleri ülkemizin bugünü ve geleceği için hayati öneme sahip" dedi.



SEKTÖREL İŞBİRLİKLERİ

MAKFED Genel Sekreterler Toplantısı

TÜDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen, 7 Şubat 2024 tarihinde İMES Organize Sanayi Bölgesi (OSB) Mükemmeliyet Merkezi'nde düzenlenen Makine İmalatçıları Federasyonu (MAKFED) Genel Sekreterler Toplantısına katıldı.

Çerkeşli OSB Mahallesi'nde yer alan merkezde gerçekleştirilen toplantı, makine sektörünün önde gelen temsilcilerini bir araya getirdi.

Toplantıda, ithalatta ve iç pazarda piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetleri, ilave gümrük vergileri (İGV) ve ithalatta haksız rekabetle mücadele kararlarına katılım süreçleri, 2024 Makine Zirvesi planlaması ve MAKFED'in 2024 yılı faaliyet planı gibi önemli konular ele alındı. Ayrıca, katılımcılar görüş ve önerilerini paylaşma fırsatı buldu.

İkinci gündem maddesi olarak İMES OSB Mükemmeliyet Merkezi'nin sunumu ve iş birliği alanlarının değerlendirilmesi gerçekleştirildi. Merkezin gezilmesi ile katılımcılara yenilikçi çalışma alanları ve imkanları hakkında bilgi verildi.

Toplantı, sektörümüzün karşılaştığı zorluklar ve fırsatlar hakkında derinlemesine bir diyalog sağlamanın yanı sıra, geleceğe yönelik stratejik planlamalar için önemli bir platform oluşturdu.

TÜDÖKSAD, MAKFED ile olan iş birliğini güçlendirerek sektörü gelişimine katkıda bulunmayı sürdürecektir.



ASO

Erkunt'a “Asırlık Çınar” Ödülü

Erkunt Sanayi'ye 2024 yılının ilk ödülü, Ankara Sanayi Odası tarafından verildi. Ankara Sanayi Odası 60. Kuruluş Yılı Ödülleri, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz'ın katıldığı törenle sahiplerini buldu. Törende Erkunt Sanayi'nin “Asırlık Çınar” kategorisinde aldığı ödülü firma adına Genel Müdür Emine Dilek Gündüz'e Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz takdim etti.



DÖKÜM İNDEKSİ

Avrupa Döküm Sektörü Eğilim İndeksi Mart 2024

Mart 2024'te Avrupa Döküm Sektörü Eğilim İndeksi (FISI) üst üste üçüncü kez artış yaşayarak 95.8 endeks puanına yükseldi. Endeks bir önceki ay 94.0 seviyesindeydi.

Avrupa Döküm Sektöründeki olumlu eğilim, biri istatistiksel diğeri ekonomik olmak üzere iki temel faktöre bağlanabilir. İlk olarak, Avrupa Döküm Sektörü Eğilim İndeksinin önceki aylarda dibe vurduğu ve yukarı yönlü bir yörüngeye doğru kaydığı görülüyor. İkinci olarak, Avrupa'daki birçok dökümhane geçtiğimiz yıl üretim kapasitelerini azalttı. Özellikle hammadde fiyatlarında gözle görülür bir düşüş yaşandığı için 2023 yılı boyunca bu tansiyon bazı bölgelerde hafiflemeye başladı.

Sektör toplu olarak Brüksel'deki politika yapıcılardan bir destek bekliyor. Ancak, bu çok ihtiyaç duyulan teşvikin, yeni seçilen Avrupa parlamentosu ve komisyon üyelerinin görevlerine başlayacağı sonbahar aylarına kadar gerçekleşmeyebileceğini belirtmek önemli. Bu arada, sektör paydaşlarının devam eden zorlukları ele alma konusunda dikkatli ve proaktif olmaları gerekiyor. Bunu yaparak sektörün zorluklar karşısında dayanıklılığını koruyabilmesini güvence altına almak mümkün olabilir şeklinde düşünülüyor.

Bu arada Ticaret Eğilim İndeksi (BCI) de kayda değer bir artış göstererek -0,30 endeks puanına ulaştı. Bu, indeksin kritik eşik olan 0 endeks puanının altında kaldığı üst üste dokuzuncu aya işaret etmekte. BCI'daki olumlu eğilim temel olarak ihracat sipariş defteri seviyelerinin değerlendirilmesindeki iyileşmeden kaynaklansa da bu konudaki zorlukların devam ettiğinin bir yansıması. Buna ek olarak, önümüzdeki aylara ilişkin satış fiyatı beklentileri artış göstererek BCI'daki artışı destekliyor.



TÜDÖKSAD Üyeleri İftar Organizasyonunda Buluştu

TÜDÖKSAD'ın organize ettiği ve ilginin oldukça fazla olduğu iftar yemeğinde TÜDÖKSAD üyeleri, sektör paydaşları ve akademi dünyası bir araya geldi.

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği 29 Mart tarihinde Renaissance İstanbul Polat Bosphorus Otel'de üyeleri ile iftar yemeğinde bir araya geldi.

TÜDÖKSAD'ın organize ettiği ve sıcak bir atmosferde geçen iftar yemeğinde bir araya gelen sektör temsilcileri, sektörün gündemindeki konularla ilgili fikir alışverişi yapma fırsatı buldu. TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe iftar yemeğinin ardından katılımcılara kısa bir konuşma yaptı. Efe, iftara katılan dernek üyeleri ve

paydaşlarıyla birlikte, İstanbul Teknik Üniversitesi Kimya Metalurji Fakültesi Dekanı Sebahattin Gürmen, Metalurji ve Malzeme Mühendisliği Bölümü Başkanı Cevat Bora Derin ve Yeditepe Üniversitesi Almanca İşletme Bölümü Başkanı Şule Aydeniz'e katılımlarından dolayı teşekkür etti.

Efe; metal döküm camiası olarak sektörün görünürlüğünün ve bilinirliğinin artması için büyük çaba sarf ettiklerini belirterek dayanışma çağırısında bulundu. Karşı karşıya olduğumuz zorlukları birlikte

aşmamız gerektiğini ve bu konuda TÜDÖKSAD'ın kapılarının sonuna kadar açık olduğunu ifade etti.

2026 yılında TÜDÖKSAD'ın ev sahipliği yapacağı Dünya Döküm Kongresi çerçevesinde ülkeyi ve sektörü en güzel şekilde temsil edeceklerini söyleyen Efe, kongre ile ilgili çalışmalara başlandığının bilgisini verdi.

TÜDÖKSAD olarak organize ettikleri iftar yemeklerinin bir gelecek olmasını temenni eden Efe, katılımcıların ve sektörün Ramazan Bayramlarını kutladı.



DÖKÜM KALİTENİZİ GELİŞTİRMEK İÇİN HİZMET VERİYORUZ.



REÇİNELİ SİSTEM HIZLI KALIPLAMA HATTI

YENİ
ürün

Rakamlarla Hızlı Kalıplama

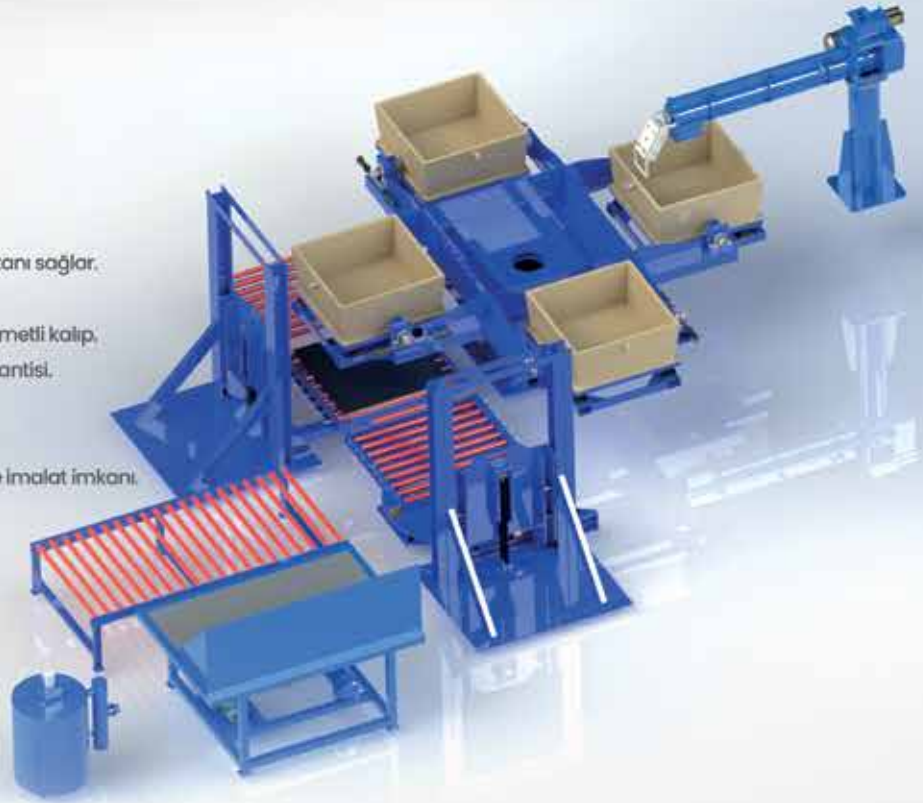
- Kalıp ebatları 600x600mm'den 1500x1500mm'e kadar her türlü model kalıplanabilir.
- 60 saniyede tam çevrim tamamlanır.
- Saatte 70 yarım, 35 tam model kalıplanabilir.

Sistem Avantajları

- Seri imalat kalıplar için en uygun sistemdir.
- Düşük yatırım maliyeti ile yüksek verimlilik sağlar.
- Az yerde daha hızlı ve yüksek adetlerde kalıplama imkanı sağlar.
- Güçlü çelik konstrüksiyon.
- Tablalarda bulunan vibro motorlar ile yüksek mukavemetli kalıp.
- Yüksek kaliteli döner rulman sistemi ile uzun ömür garantisi.
- Kolay kullanım yazılımı.
- Malzeme tüketim raporu.
- Tes-san tamamlayıcı ekipmanları ile daha az işçilik ile imalat imkanı.

Sistem Ekipmanları

- Mikser
- 2'li veya 4 tablalı döner tabla tutucu
- Hidrolik pistonlu asansörlü kalıp sıyırma ünitesi
- Hidrolik güç ünitesi
- Kumanda Paneli



www.tes-san.com.tr
bilgi@tes-san.com.tr

+90 332 237 55 35



TES-SAN®
industrial solutions

TÜDÖKSAD'da Yeni Dönem

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği 24. Olağan Genel Kurul'u 16 Şubat 2024 tarihinde Renaissance İstanbul Polat Bosphorus Otel'inde gerçekleştirdi.

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD) 24. Olağan Genel Kurulu 150'ye yakın sektör temsilcisinin katılımıyla gerçekleşti. Divan Başkanlığını Yönetim Kurulu Eski Başkanlarından Yaylalı Günay'ın yaptığı genel kurulda, divan üyeliğini Yönetim Kurulu Eski Üyelerinden Alaattin Özyurt, Katip Üyeliğini ise, TÜDÖKSAD İşletme Müdürü Seyhan Tangül Yılmaz yaptı.

Saygı duruşu ve İstiklal Marşımızın okunmasından sonra TÜDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen, 23. dönemi kapsayan "2022-2023 yılları yönetim kurulu faaliyet raporu ile mali tabloların sunumunu üyeler ile paylaştı.

KADİR EFE YENİDEN TÜDÖKSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI OLDU

Faaliyet ve mali tabloların sunumundan sonra 24. Genel Kurul'da yeni dönem için yapılan oylamada yönetim kurulu asil ve yedek üyeleriyle birlikte, denetleme kurulu asil ve yedek üyeliklerin seçimi gerçekleşti. Yönetim Kurulu Başkanlığına Efesan Grup ve Ferro Döküm Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe tekrar seçildi.

TÜDÖKSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe konuşmasında; güzel bir dönemi geride bıraktıklarını ve emeği geçen 23. dönem çalışma arkadaşlarına

teşekkür ettiğini ifade etti.

Efe, pandemi ve deprem felaketlerine dikkat çekerek yaşanan bütün olumsuzlara rağmen TÜDÖKSAD olarak Metal Döküm Sektörünü her alanda temsil ettiklerini, döküm sektörünün gelişimini destekleyen tüm faaliyetlerin içinde yer alarak ulusal ve uluslararası arenada sektörün ve üyelerinin çıkarları doğrultusunda faaliyetlerini sürdürdüklerini ve bundan sonra da aynı azim ve kararlılıkla faaliyetlerine devam edeceklerini belirtti.

2026 yılında İstanbul'da gerçekleştirecek olan Dünya Döküm Kongresi için yeni Yönetim Kurulu Üyeleri ile çalışma-





lara başlanacağını ve 2004 yılında olduğu gibi ülkemizi ve döküm sektörümüzü en güzel şekilde temsil edeceklerini söyleyen Efe, tüm üyeleri ve paydaşları hem Dünya Döküm Kongresi hazırlıklarına katkı sunmaya davet etti. Efe, kendi başkanlığında seçilen yeni yönetim kurulu üyeleri adına kendilerini bu göreve yeniden layık gören tüm üyelere teşekkür etti. Efe son olarak da önceki yönetim kurulu üyelerine ve 6 Şubat depreminde TÜDÖKSAD'ın yardım kampanyasına

destek veren bütün üyelere ve paydaşlara teşekkürlerini iletti.

GENEL KURUL SONRASI İLK ETKİNLİK GERÇEKLEŞTİRİLDİ

TÜDÖKSAD 24. Genel Kurul toplantısı sonrası gerçekleştirilen Gala Yemeği organizasyonunda üyeler bir araya geldi. Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe masaları ziyaret ederek Genel Kurul'da verilen destek için tekrar teşekkürlerini iletti.

TÜDÖKSAD YÖNETİM KURULUNDA GÖREV DAĞILIMI YAPILDI

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği Yeni Yönetim Kurulu 15 Mart 2024 tarihinde Dernek Merkezinde gerçekleştirdiği ilk yönetim kurulu toplantısında görev dağılımı yaparak çalışmalarına başladı. Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Efe, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Oğuzhan Deniz, Mehmet Rifat Özalp, Emine Dilek Gündüz oldu. Ali Esat Kutmangil bu dönemde Muhasip Üye olarak görev aldı.





TÜDÖKSAD 24. DÖNEM YÖNETİM KURULU ASİL ÜYELERİ

Ferro Döküm San. Dış. Tic. A.Ş. - Kadir Efe
 Ardemir Döküm San. Tic. A.Ş. - Mehmet Ali Acar
 Çelikel Alüminyum Döküm İml. San. Tic. A.Ş. - Oğuzhan Deniz
 Döktaş Dökümcülük Tic. San. A.Ş. - Uğur Demirci
 Ekstra Metal Döküm İzabe Mak. San. Ltd. Şti. - Arda Çetin
 Erkunt Sanayi A.Ş. - Dilek Gündüz
 Kardökmak Kardemir Döküm Mak. A.Ş. - Murat Canbaz
 Kutes Metal San. Tic. A.Ş. - Ali Esat Kutmangil
 Silvan Sanayi A.Ş. - Mehmet Özalp

TÜDÖKSAD 24. DÖNEM YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYELERİ

Mert Döküm İnşaat San. Tic. Ltd. Şti. - Ekrem Kanitoğlu
 Ayzer Döküm San. Tic. Ltd. Şti - Şükrü Keçebir
 Tuğçelik Alüminyum Metal Mam San Tic A.Ş. - Burak Nergiz
 Denizciler Dökümcülük San. Tic. A.Ş. - Cenk Denizci
 Kalkancı Pres Döküm ve Kalıp San. Tic. A.Ş. - Teoman Paçacı

TÜDÖKSAD 24. DÖNEM DENETİM KURULU ASİL ÜYELERİ

Duduoğlu Çelik Döküm San. Tic. A.Ş. - Selçuk Güler
 Mita Kalıp ve Döküm Sanayii A.Ş. - Fahri Kahraman
 İstanbul Döküm San. ve Tic. A.Ş. - İzzet Sami Gültekin

TÜDÖKSAD 24. DÖNEM DENETİM KURULU YEDEK ÜYELERİ

Şahin Metal İmalat San. ve Tic. A.Ş. - Erhan Eser
 Daloğlu Döküm Mak. San. Tic. A.Ş. - Bora Ali Atalay
 Körfez Döküm Sanayi Tic. A.Ş. - Çağdaş Alan

TÜRKİYE DÖKÜM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (TÜDÖKSAD) YÜKSEK DANIŞMA KURULU

Can Akbaşıoğlu (Akmetal Metalurji Endüstrisi A.Ş.)
 Yaylalı Günay (Döktaş Dökümcülük Tic. San. A.Ş.)
 Niyazi Akdaş (Akdaş Döküm San. ve Tic. A.Ş.)
 Umur Denizci (Denizciler Dökümcülük San. Tic. A.Ş.)
 Adnan Aytekin (Tosçelik Profil Saç. End. A.Ş.)

CleanCore

Maçalar için refrakter boyalar

CleanMold

Reçineli kalıplar için refrakter boyalar

CleanAgent

Kalıp ayırıcılar



Bir Zenmet Markası

zenmet

HER ZAMAN YANINIZDA

www.zenmet.com

TÜDÖKSAD Üniversitelerle “Malzeme Günleri” Etkinliklerine Devam Ediyor

TÜDÖKSAD, Yıldız Teknik Üniversitesi ve Gebze Teknik Üniversitesi'nde düzenlenen Malzeme Günleri etkinliklerine katıldı.

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği, üniversite iş birliklerini 2024 yılında da sürdürüyor. Yıldız Teknik Üniversitesi ve Gebze Teknik Üniversitesi'nde düzenlenen Malzeme Günleri etkinliklerinde öğrencilerle bir araya geldi. TÜDÖKSAD, 6 Mart 2024 tarihinde Yıldız Teknik Üniversitesi ve 7 Mart 2024 tarihinde ise Gebze Teknik Üniversitesi ziyaretlerinde geleceğin mühendislerini Türkiye'nin metal döküm sektörü ile tanıştırdı.

TÜDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen ve Kurumsal İletişim Sorumlusu Fikri Karaca'nın katılım sağladığı bu etkinliklerde, genç mühendis

adaylarına sektörün sunduğu fırsatlar hakkında bilgiler sunuldu. TÜDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen, her iki üniversitede yaptığı sunumda **Dökümhane.net** üzerinden yeni mezunlar ve genç mühendisler için sunulan çevrimiçi eğitim fırsatlarını paylaştı. Şen ayrıca, AB destekli **Erasmus+ CHROMAFOR** projesi ve TÜDÖKSAD Akademi'nin faaliyetleri hakkında detaylı bilgiler verdi.

Şen, interaktif bir atmosferde gerçekleşen etkinliklerde, öğrencilerin sektörle ilgili sorularını yanıtlarak ve staj ile kariyer olanakları üzerine TÜDÖKSAD'ın çalışmalarını anlattı.

Öğrenci kulüpleri ve öğretim üyelerine katkılarından ötürü teşekkür edildi ve TÜDÖKSAD ekibi tarafından getirilen hediyeler dağıtıldı.

TÜDÖKSAD, “Malzeme Günleri” olarak adlandırılan bu etkinliklerde öğrencilere döküm sektörünü uygulamalı olarak tanıma fırsatı sunuyor. Ayrıca, Ümraniye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Metalurji Teknolojileri Döküm Alanı öğrencileriyle gerçekleştirdiği projede, katılımcılar kendi tasarladıkları portatif döküm seti ile alüminyum dökümünü deneyimleme şansı buluyor. Bu da TÜDÖKSAD etkinliklerine büyük bir ilgi gösterilmesini sağlıyor.





Richard Anton KG Zenmet güvencesinde

100 yılı aşkın süredir üstün kalite markası
Richard Anton KG artık Zenmet
güvencesiyle sizlere ulaşıyor.

Zenmet

Zenmet Dış Ticaret A.Ş.

Cevizli Mah. Tansel Cad. No:76
Civil Kule K:6 Maltepe/İstanbul

T: 0 216 4116916 F: 0 216 363 60 73
info@zenmet.com www.zenmet.com



İhracatın 'Metalik Yıldızları' Ödüllerini Aldı

İDDMiB 2023 yılında ihracata katkı sağlayan firmaları ödüllendirdi. TUDÖKSAD üyelerinden; "Demir Çelik Döküm Mamüller" kategorisinde Trakya Döküm birinci sırada, İstikamet Döküm ikinci sırada, Körfez Döküm üçüncü sırada yer alırken, "Alüminyumdan Mamül Ürünler" kategorisinde ise Adöksan Döküm birinci sırada, Tuğçelik Alüminyum ikinci sırada yer aldı. Törende TUDÖKSAD'a da plaket verildi.

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMiB) 2023 yılında gerçekleştirdiği 12,7 milyar dolarlık ihracata katkı sağlayan başarılı ihracatçıları ödüllendirdi.

Ödül törenine Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, İDDMiB Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu, sektörün önde gelen isimleri, dernek ve federasyon başkanları katıldı. Toplamda 67 firma 24 kategoride ödüle layık görülürken, sektörü temsil eden 28 derneğe de teşekkür plaketi verildi. TUDÖKSAD'a da etkinlikte teşekkür

kür plaketi verildi.

'İhracatın Metalik Yıldızları'nda toplam 74 firma ödül alırken, törene katılan Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak, küresel tüm olumsuz etkilere rağmen Türkiye'nin; üretmeye, istihdam sağlamaya, büyümeye ihracatla devam ettiğini belirtti. İhracatın Türkiye ekonomisinin itici gücü olduğunu kaydeden TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise, cari açığın kapanmasında ihracatın kritik önemine dikkat çekti. Finansmana erişimle alakalı zorluklarla karşılaşmaya devam ettiklerine dikkat çeken İDDMiB Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecde-

lioğlu, "Enflasyonla döviz kurunun aynı paralellikte gitmesi yönünde bir beklentimiz bulunuyor. Ancak rekabetçi kur politikası rekabetçi kalabilmemizi sağlayacaktır." ifadelerini kullandı.

Dernek Üyelerimizden Adöksan Döküm birinci sıradan, Tuğçelik Alüminyum ikinci sıradan "Alüminyumdan Mamül Ürünler" kategorisinde yer alırken, "Demir Çelik Döküm Mamüller" kategorisinde Trakya Döküm birinci sıradan, İstikamet Döküm ikinci sıradan, Körfez Döküm üçüncü sıradan ödüllerini aldı. TUDÖKSAD da yaptığı açıklamada ihracata katkı sunan ve ödül alan üyelerini tebrik ederek başarılar diledi.

EN ÇOK İHRACAT YAPAN 6. SEKTÖR

2023 yılı ödüllerinin Cumhuriyet'in 100. yılının kutladığı senenin ödülleri olması bakımından ayrı bir önem taşıdığını ifade eden İDDMiB Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu, global etkenlerin yanı sıra 2023 Şubat ayında asrın felaketi olarak tarihe geçen Kahramanmaraş depreminin yaşanmasıyla birlikte oluşan yavaşlamayla hem üretim hem de kapasite kullanım oranlarının düştüğünü ve tüm bunların ihracat rakamlarına olumsuz yansıdığını ifade etti. Tecdelioğlu, yaşanan olumsuzluklara rağmen sanayi sektörleri arasında toplam 12,7 milyar dolar ihracat ile genel ihracattan yüzde 5,6 pay alarak en çok ihracat yapan 6'ncı sektör olduklarının bilgisini paylaştı.





İHRACAT BİRİM FİYATLARINDA ARTIŞ

Yeni yılın ilk iki ayında küresel pazarlardaki durgun talebe, fiyat baskılarına ve jeopolitik sıkıntıların yarattığı talep ve tedarik sapmalarına rağmen TR-METALENDEKS'in olumlu sonuçlar yansıttığı bilgisini paylaşan Tecdelioğlu, "Ocak ayında olumsuz ihracat iklimine karşın miktar ve değer endekslerinde çok sınırlı düşüşler yaşanırken, ihracat birim fiyatları yükselme başarısı gösterdi. 2024 Ocak-Şubat ayını yüzde 5 düşüş ve toplam 1,96 milyar dolar ihracat ile geride bıraktık." dedi.

Jeopolitik ortamın ihracatçıyı zorlamaya devam ettiğini, Rusya-Ukrayna savaşı sonrasında enerji fiyatlarındaki sıçrama, küresel enflasyonist ortam, geleceğe dair belirsizliklerin Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı Avrupa'da ciddi bir durgunluğa sebep verdiğini kaydeden Tecdelioğlu, sektörün etkilendiği bu durumun üzerine İsrail-Filistin arasında yaşananların hem insani yönüyle hem dünya ekonomisi üzerindeki etkisiyle belirsizliklerin artmasına sebep olduğunu dile getirdi. Finansmana erişimle alakalı zorluklarla karşılaşmaya devam ettiklerine dikkat çeken Tecdelioğlu, "Diğer yandan enflasyonla döviz kurunun aynı paralellikte gitmesi yönünde bir beklentimiz bulunuyor. Ancak rekabetçi kur politikası

rekabetçi kalabilmemizi sağlayacaktır." ifadelerini kullandı.

'2028 İHRACAT TANITIM VE PAZARLAMA VİZYONU HAZIRLANIYOR'

Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda yer alan 2028 yılı ihracatını 375 milyar dolara çıkarma ana hedefi doğrultusunda, Türk ihraç ürünlerini en etkili bir biçimde dünyaya tanıtmak amacıyla '2028 İhracat Tanıtım ve Pazarlama Vizyonu'nun hazırlandığını duyuran Uçarmak, "Bu kapsamda her bir sektörün ve ithalatçı ülkenin kendine özgü dinamikleri esas alınarak, Türk malı ve hizmeti imajının daha da güçlendirilmesi için itinayla kurulan 41 adet tanıtım ve pazarlama projesini hayata geçireceğiz. İhracatçı firmalarımızın küresel değer zincirlerinin katma değer yaratan aşamalarına eklemlenmesini destekleyen, karbon emisyonu azaltımı ve yenilenebilir enerji kullanımı ile kaynak verimliliği artışı konularında ihtiyaç duyacakları ihracata yönelik devlet yardımlarını vermeye devam edeceğiz." dedi.

Bakanlık olarak, başta Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası olmak üzere, devletimizin bütün ilgili kurum ve kuruluşları ile koordinasyon içinde ihracatçıların finansman imkanlarını nasıl geliştirebilecekleri konusunda gayret ettiklerini

belirten Uçarmak, "Bakanlığımız yüksek-orta yüksek teknoloji ürün ihracatı ve pazar çeşitlendirmesi stratejilerimizi destekleyecek yeni bir finansman paketini Türk Eximbank ile iş birliği içerisinde hazırlıyoruz, yakın bir zamanda sizler ile buluşturmuş olacağız." dedi

CARİ AÇIĞA İHRACAT ÇÖZÜMÜ

İhracatın Türkiye ekonomisinin itici gücü olduğunu kaydeden TİM Başkanı Mustafa Gültepe, ülke ekonomisinin güçlenmesi için daha çok üretmek, üretime değer katmak, ihracatta kilogram değerini artırmak zorunda olduklarını ve cari açığın kapanmasında ihracatın kritik önemine dikkat çekti.

150 bine yaklaşan ihracatçı firma ile gece gündüz demeden çalıştıklarını vurgulayan Gültepe, "2024'e mal ihracatını 267, hizmet ihracatını 110 milyar dolara çıkarma hedefi ile başlamıştık. 2024 ilk iki ayını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8,5 artışla 41,1 milyar dolar ihracatla tamamladık. İnanıyorum ki yıl sonunda hem mal hem de hizmet ihracatında hedeflerimizin üzerine çıkacağız. Demir ve Demir Dışı Metaller, ham madde ve ara mamul olarak neredeyse tüm sektörlerimize bir şekilde dokunuyor. Bu yönüyle sektörümüzün ülke ekonomisi için farklı bir yeri bulunuyor." dedi.

Türkiye Sanayisinde Enerji Verimliliğine Doğru Büyük Bir Adım: TUDÖKSAD'ın Desteklediği Önemli Proje

TUDÖKSAD'ın destek verdiği TÜSİAD ile Özyeğin Üniversitesi Enerji, Çevre ve Ekonomi Merkezi'nin (EÇEM) iş birliği içinde yürütülen "Türkiye'nin Sanayide Enerji Verimliliği Görünümü" projesi sektördeki enerji kullanımını daha verimli hale getirerek maliyetleri düşürmeyi ve çevresel etkileri azaltmayı amaçlıyor.

Türkiye sanayi sektörünün enerji verimliliğini artırma hedefiyle yola çıkan ve TÜSİAD ile Özyeğin Üniversitesi Enerji, Çevre ve Ekonomi Merkezi'nin (EÇEM) iş birliği içinde yürütülen "Türkiye'nin Sanayide Enerji Verimliliği Görünümü" projesi, TUDÖKSAD'ın tam desteğiyle devam ediyor. Proje, sektördeki enerji kullanımını daha verimli hale getirerek maliyetleri düşürmeyi ve çevresel etkileri azaltmayı amaçlıyor.

PROJENİN ÖNEMİ

Sanayi tesislerinin enerji kullanım performanslarını iyileştirmek, sürdürülebilir bir gelecek için şart. Bu proje, sektördeki enerji verimliliğini artırarak rekabetçiliği güçlendirmeyi ve çevreye olan etkileri minimize etmeyi hedefliyor. Metal döküm sektöründen 10 tesisin aktif katılımıyla özel bir çalışma grubunun oluşturulması, projenin kapsamını ve etkisini daha da artırıyor.

TUDÖKSAD'IN KATKILARI VE ETKİNLİKLER

TUDÖKSAD, projenin tanıtımından itibaren enerji verimliliği konusunda sektörel farkındalığı artırmak adına düzenlenen çalıştay ve toplantılara aktif olarak katılım sağlıyor. TUDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen'in de katılım sağladığı etkinlikler, projenin önemini ve sektöre sağlayacağı faydalar hakkında önemli sinyaller veriyor.

Proje kapsamındaki ikinci çalıştay 12 Şubat 2024 tarihinde TÜSİAD Genel Merkezi'nde gerçekleşti. Bu çalıştayda proje sürecine geçilen metal döküm sektörü temsilcileriyle bir yuvarlak masa toplantısı yapıldı.

Son olarak, 22 Mart 2024'te, projenin gidişatını değerlendirmek üzere bir istişare toplantısı düzenlendi. TUDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen de istişare toplantısına katılarak

paylaşımlarda bulundu.

Toplantıda, TÜSİAD ve EÇEM ile proje kapsamında gerekli verilerin toplanması için kullanılacak formların hazırlanması sürecine TUDÖKSAD'ın verdiği desteği özetleyen Şen, formların sektör dinamiklerine özen gösterilerek hazırlandığını belirtti.

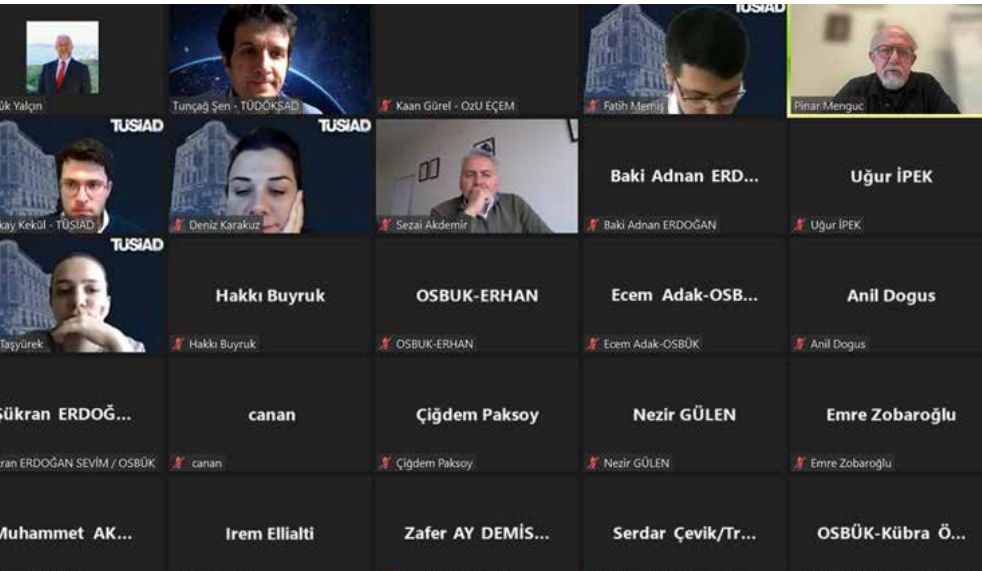
Şen, ilk bulguların ortaya çıkmasıyla birlikte proje çıktılarının sektör temsilcilerine büyük faydalar sağlayacağını söyledi.

PROJEDE İZLENEN YÖNTEM VE GELECEK PLANLARI

Katılımcı işletmelerin enerji tüketim verileri üzerinden yapılan değerlendirmelerle, her bir tesisin özelleştirilmiş enerji verimliliği durumları incelenecek. 2024'ün ilk yarısında ilk sonuçların paylaşılması bekleniyor, bu sonuçlar metal döküm sektörü için önemli kazanımlar sağlayacak.

SEKTÖREL BAKIŞ AÇISI

TUDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen, TUDÖKSAD olarak sanayimizin enerji verimliliği yolculuğunda kritik bir adımı temsil eden bu projeye destek vermeye devam edeceklerini belirterek, bu yolculukta elde edilecek tüm gelişmeleri üyelerine aktaracaklarını. "Enerji verimliliğine giden yol, sürdürülebilir bir sanayi için atılması gereken en önemli adımlardan biri olup TUDÖKSAD olarak, bu projenin sektörümüze sağlayacağı katkıları paylaşmaya devam edeceğiz."



SMALL PRODUCT, HUGE POTENTIAL!



Merkez

Cevizli Mah. Tansel Cad. No:76
Civil Kule K:6 Maltepe/İstanbul
Tel: 0 216 411 69 16 Faks: 0 216 363 60 73
info@gtpzenmet.com.tr www.gtpzenmet.com.tr

Fabrika

Malkara Organize Sanayi Bölgesi
Arda Cad. No: 3 Malkara/Tekirdağ
Tel: 0282 437 70 07
Faks: 0282 437 70 03



ZENMET
THE RISER COMPANY

Kurumsal İkiz Dönüşüm Çalıştayı Gerçekleşti

Yeditepe Üniversitesi ev sahipliğinde "Akademi ve Sanayi El Ele" mottosuyla gerçekleşen Kurumsal İkiz Dönüşüm Çalıştayı'na TUDÖKSAD adına Genel Sekreter Tunçağ Cihangir Şen katıldı.

Yeditepe Üniversitesi'nin ev sahipliğinde düzenlenen "Kurumsal İkiz Dönüşüm: Sürdürülebilirlik ve Dijital Dönüşüm" çalıştayı, akademi ve sanayi dünyasını bir araya getirdi. 22 Mart 2024 tarihinde gerçekleşen bu özel etkinlik, sürdürülebilir ve dijital bir gelecek inşa etmek adına fikir alışverişinde bulunmak için benzersiz bir platform sağladı.

ÇALIŞTAYDAN ÖNE ÇIKANLAR

Etkinlik, Yeditepe Üniversitesi Uluslararası İşletme Yönetimi Bölümü Başkanı Prof. Dr. E. Şule Aydeniz'in açılış konuşması ile başladı. Ardından, alüminyum, endüstriyel otomasyon, hazır giyim ve danışmanlık sektörlerinden temsilciler ve TUDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen'in, metal

döküm sektörünün geleceği ve ihtiyaçları üzerine paylaşımları izlendi.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE YAPAY ZEKA ÜZERİNE DERİNLEMESİNE TARTIŞMALAR

Öğle arasından sonra, akademik çalışmaların paylaşıldığı ve Prof. Dr. Şule Aydeniz'in "İşletme Yönetiminde Kurumsal Sürdürülebilirlik ve AB Yapay Zeka Yasası" üzerine önemli bir sunum yapıldı. Çalıştay, sürdürülebilirlik ve dijital dönüşüm alanlarında farkındalık yaratmayı ve bu konularda karşılaşılan zorlukları, yenilikleri ve çözüm önerilerini ele almayı hedefledi.

ETKİNLİK SONUÇLARI KİTAP OLACAK

Çalıştayın getirdiği sonuçlar ve katkı

lımcı görüşleri, Prof. Dr. Şule Aydeniz ve Prof. Dr. Dilek Kurt tarafından derlenerek bir kitapta toplanacak. Bu yayın, daha geniş bir kitleye ulaşarak, etkinlikte tartışılan değerli bilgileri paylaşacak.

BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜ-YÜZ

TUDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen, "TUDÖKSAD olarak, bu tür etkinliklerin sektörümüz için taşıdığı önemi vurguluyoruz. Sürdürülebilir ve dijital bir geleceğe doğru atılacak adımlarda akademi ve sanayi iş birliğinin önemini bir kez daha hatırlatıyor ve tüm paydaşları bu yolculukta birlikte ilerlemeye davet ediyoruz. Bu ve benzeri etkinliklerden elde edilen gelişmeleri sizlerle paylaşmaya devam edeceğiz" dedi.





Add: Daozhen industrial development zone, Zibo, Shandong, China
 Tel: +86-531-83511609 83501230 Fax: +86-531-83511356 Zip code: 250204
 Http://www.shengquan.com Email: Jtsq@public.sd.cn sqwmb@shengquan.com



Alüminyum Hurda İthalatı Sorunlarına Yönelik Toplantı Gerçekleşti

Alüminyum hurda ithalatında önemli gelişme yaşandı. TUDÖKSAD, Ticaret Bakanlığı ile verimli bir toplantı gerçekleştirdi.

TUDÖKSAD, alüminyum hurda ithalatında sektörün karşı karşıya kaldığı ithalat sürecindeki zorlukların çözümü için, Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü İthalat ve Menşe Dairesi Başkanı Cenk Burak Altay ile önemli bir toplantı gerçekleştirdi.

Toplantıda TUDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen, Türkiye ekonomisine katkı sağlayan ve ülkemizin önemli sanayi kuruluşlarına alüminyum külçe tedariki yapan üreticilerin yaşadığı sorunları ve TUDÖKSAD'ın bu sorunların çözümüne yönelik önerilerini Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü İtha-

lat ve Menşe Dairesi Başkanı Cenk Burak Altay'a aktardı.

Şen toplantıda, sektörün son dönemlerde, özellikle alüminyum hurda ithalatında yaşanan bürokratik engeller ve haksız rekabet koşulları nedeniyle önemli zorluklarla karşı karşıya kaldığını belirterek bu sorunların tedarik zincirinde aksamalara ve ihracatta azalmalara yol açtığını, dolayısıyla ülkemizin dış ticaret dengesini ve istihdam oranlarını olumsuz etkilediğini söyledi.

Alüminyum külçe üreticilerinin ve sektörün karşılaştığı bu temel sorunların detaylı bir şekilde ele alındığı

toplantıda, Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü İthalat ve Menşe Dairesi Başkanı Cenk Burak Altay da sorunları ve önerileri titizlikle dinleyerek çözüm yolları üzerinde çalışma sözü verdi. TUDÖKSAD Genel Sekreteri Şen ayrıca TUDÖKSAD olarak, bu yapıcı toplantının, sektörün karşı karşıya olduğu sorunların üstesinden gelinmesinde önemli bir adım olacağına inandıklarını söyleyerek, sektörün daha da büyümesini ve ülkemizin ekonomisine daha fazla katkıda bulunması adına, ilgili tüm taraflarla işbirliği içinde olmaya devam edeceklerini vurguladı.



Global **PARTNERİNİZ.**

Uluslararası geniş ağımız,
Stok gücümüz ve
Kaliteli ürünlerimiz ile ...





DOSYA

TÜRKİYE METAL DÖKÜM SEKTÖRÜ

Global pazarda önemli bir üretim kapasitesi ve zengin bir bilgi birikimine sahip Türkiye Metal Döküm Sektörü, teknolojik yeniliklere açık oluşu ve sürekli gelişim içindeki yapılanmasıyla global döküm sektörü içinde önemli bir yere sahip. Yarattığı istihdam ve ihracata verdiği katkı ile büyümesini sürdüren sektör 2023 yılında bir çok zorlukla karşı karşıya kalmasına rağmen üretimini ve ihracatını artırmayı başardı.

Türkiye Metal Döküm Sektörü 2023 Yılı Genel Değerlendirmesi ve 2024 Öngörülleri

TÜRKDÖKÜM'de dosyalarımıza Metal Döküm Sektörümüzün 2023 yılını nasıl geçirdiğini ve 2024 yılına dair beklentilerini TUDÖKSAD üyelerinin değerlendirmeleriyle devam ediyoruz.

Türkiye metal döküm sektörü, 2023 yılında bir çok zorluğu aşarak önemli başarıları imza attı. Küresel ekonomik dalgalanmalar ve ülkemizde yaşanan enflasyonist baskılar sektörü olumsuz etkilese de, metal döküm sektörümüzün bu zorlukların üstesinden gelmek için önemli bir çaba sarfettiğini söyleyebiliriz. Artan girdi maliyetlerine karşın uluslararası pazarda rekabet gücünü kaybetmemek için sektörün özellikle verimliliği artırmak adına önemli adımlar attığı görülüyor. Bu durum da gösteriyor ki artan maliyetler ve çevresel düzenlemelerden dolayı metal döküm sektörümüzde verimlilik ve sürdürülebilirlik konularının daha da öne çıktığı söylenebilir. 2023 yılın-

da yaşanan tüm bu olumsuz durumlara rağmen Türkiye metal döküm sektörü üretimini artırarak ihracatta rekor seviyelere ulaştığı görülüyor.

2024 YILI ÖNGÖRÜLERİ

2024 yılının sektör için genel olarak 2023 yılı seviyeleriyle paralel yönde geçeceği değerlendirilmelerinin öne çıktığı söylenebilir. Üyelerimizin bu yöndeki değerlendirmelerine ek olarak metal döküm sanayimizin önemli bir üretim kapasitesine ve gelişmiş teknoloji kullanımına sahip olması ve yatırımlarına devam ediyor olmasının geleceğe dair pozitif değerlendirmeler yaptığını da gösteriyor.

Artan maliyetlere ve ekonomik belirsizliklere rağmen metal döküm sek-

törümüzün verimliliği artırarak rekabet gücünü korumaya devam edeceği görülüyor. Teknolojik gelişmeler ve dijital dönüşümün hız kazandığı bir dönemde, Türkiye metal döküm sektörü de bu değişimlere ayak uydurarak daha verimli ve çevre dostu üretim yöntemlerini benimseyecek yatırımlarına da devam ediyor.

Özetle, 2023 yılında karşılaştığı zorlukları başarıyla aşmaya çalışan Türkiye metal döküm sektörü 2024 yılına da umutla bakıyor.

TÜRKDÖKÜM, Türkiye metal döküm sektörümüzün geçmiş yıl değerlendirmeleri ve yeni yıldan beklentilerini TUDÖKSAD üyelerinin değerlendirmeleriyle okuyucularına aktarıyor.





E. Doğan Yüncüoğlu
Adöksan Döküm Genel Müdür Yardımcısı (Ticari)

Avrupa Elektrikli Araçta Çin'e Karşı Tedbir Almaya Başladı

Avrupa orijinli üreticilerin Çin üretimi elektrikli araçların karşısında bazı sorunlar yaşadıklarını ve karşı tedbirler almaya başladıklarını söylemek mümkün.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Adöksan özelinde 2023'ün başarılı ve büyüme de bünyesinde barındıran bir yıl olarak kapandığını söyleyebiliriz. Burada önemli olan Adöksan'ın yüzde 100 ihracat odaklı bir satış/üretim politikasına sahip olması ve otomotiv sektöründeki elektrikli araçlarla ilgili dönüşümü önceden görüp bu yöndeki projelere odaklanmış olması büyük rol oynamaktadır. Genel olarak 2023 yılı değerlendirildiğinde, özellikle Ukrayna'da başlayan savaş sonrası büyük artış göstermiş olan enerji maliyetlerinin etkisinin halen hissedilmekte olması ve bunun da özellikle Avrupa orijinli döküm firmaları özelinde ciddi anlamda yaşamsal bir sorun halinde devam eden realitesini Türk döküm firmalarının iyi değerlendirmeleri gerektiğidir.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılı bilançoları değerlendirildiğinde Adöksan'ın üretim bazında büyürken karlılık bazında bir önceki sene ile benzer bir tabloya sahip olduğunu söylemek mümkündür.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Adöksan açısından ana pazar olan ülkelere bakıldığında, özellikle Çin üretimi elektrikli araçların karşısında Avrupa orijinli üreticilerin bazı sorunlar yaşadıklarını ve karşı tedbirler almaya başladıklarını söylemek mümkündür. Yukarıda da belirtmiş olduğumuz üzere Ukrayna'daki ve Ortadoğu'daki savaşların etkileri bugün için olumsuz görülmemekle birlikte, önümüzdeki süreçte alınacak ekonomik tedbirler paralelinde bir iyileşmenin beklenebileceğini söylemek mümkün.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kay-

naklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Yüksek enflasyon kaynaklı, başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri başta döküm sektörü olmak üzere tüm üretim sektörü üzerinde maliyetler açısından olumsuz bir etki oluşturmaktadır. Girdilerin bu şekilde yükselmesi özellikle Doğu Avrupa'da yerleşik rakip üreticiler ile yeni gelişen Uzak Doğu ve Kuzey Afrika kökenli üreticiler karşısında Türk üreticilerin rekabet şanslarını zayıflatmaktadır. Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimleri sonrası döviz kurlarında oluşan değişiklikler, maalesef gelirlerimiz üzerinde çok da olumlu bir etki yaratmamıştır.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşıyor musunuz?

2024 yılı Adöksan açısından özellikle yeni döküm fabrikasının da devreye girmesi ile olumlu bir şekilde başlamıştır. Beklentilerimiz, öngörülerimiz paralelinde 2024 yılının Adöksan açısından büyüme ile tamamlanması yönündedir.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Türkiye'nin ana ihracat pazarlarının ekonomik görünümü incelendiğinde, özellikle Ukrayna ve Ortadoğu'daki savaşların oluşturduğu riskler, gittikçe artan Çin orijinli elektrikli araçların rekabeti, global pazarlardaki belirsizlikler, ABD seçimleri ile ilgili belirsizlikler 2024 yılının önemli risklerini oluşturmaktadır.

Ekleme istedikleriniz?

Türk Döküm Sektörünün üyeleri, gelecekle ilgili ortak stratejilerini belirlemek ve bu kapsamda risklerini bölmek için çalışmalarına hız vermelidirler. Özellikle sürdürülebilirlik konusu ve farklı pazarlara dönük proje/iş geliştirme faaliyetlerine önem verilmesi sektörün sağlıklı bir şekilde varlığını sürdürmesi ve büyümeye devam etmesi açısından büyük önem arz etmektedir.

Tel Tretman Teknolojisi

WireMaster

Aktif veya pasif pota kapağı

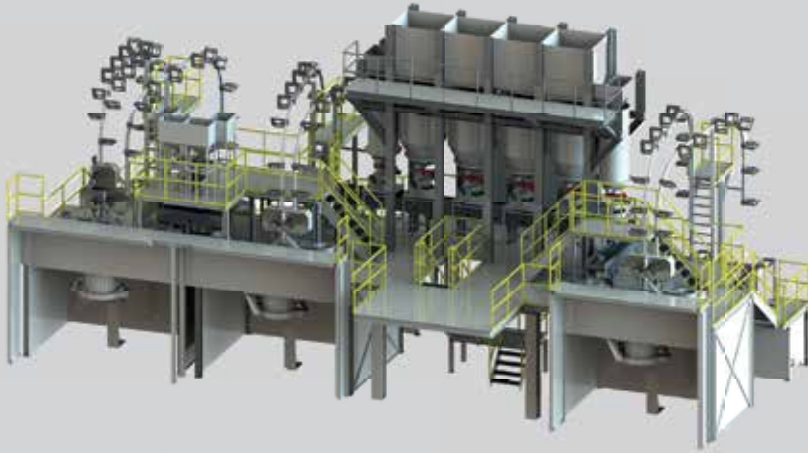
- Tel aşı ve magnezyumun eş zamanlı ilavesi
- Güvenli bir tretman süreci için tasarlanmış sağlam gövde
- Kolay bakım için servis altyapısı
- Kısa tretman süresi
- Aktif pota kapağı → pota kapağı pnömatik hareketle kapatılır
- Pasif pota kapağı → pota kapağı doğru kaldırılır



TreatMaster

WireMaster ve Bulkmaster kombinasyonu

- Alyaj malzemeleri ile aşılayıcı ve magnezyum telin ilavelerini bir arada yapar
- Bobin rafları, kesintisiz tel beslemesini garantilemek için hızlı ve kolay depolama sağlayacak şekilde tasarlanmıştır
- Farklı metal kalitelerinin eşzamanlı üretimini kolaylaştırır



Wiremaster ve Bulkmaster sistemleri

WireMaster ve BulkMaster sistemlerini kullanarak, sfero döküm ve kompakt grafitli dökme demir üretimi otomatik hale getirilerek daha güvenilir bir süreç elde edilir. CGI / -SG-navigatör ile tretman süreci tamamen kontrol edilebilir, raporlanabilir ve insan etkisi de en aza indirilir.

Daha fazla bilgi için:

Heraeus Electro-Nite A.S.

1. Organize Sanayi Bölgesi, Dağıstan Cad.No:15

06935 Sincan-ANKARA

Tel: +90 (312) 267 08 88

Faks: +90 (312) 267 08 87

e-mail: info.electro-nite.tr@heraeus.com

web: www.heraeus-electro-nite.com





Tahsin Akar

Akpınar Döküm Kurucu Ortağı-Genel Müdür

Batılı Ülkelerde Yeniden Çin Eğilimi Başladı

Çin, son bir senedir tekrar 20-25 yıl önceki politikasına dönmüş gözüküyor. Rekabet koşullarını maksimum seviyede kendi lehine çevirmeye başladı.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Meseleyi Dünya ve Türkiye diye ayırmakta yarar var. Türkiye'deki ekonomik ve sosyal gelişmeler, Dünya ile genellikle paralel ve uyumlu seyretmiyor. Bu da firmaları çoğunlukla olumsuz yönde etkiliyor. 2023 yılı 3. çeyreğinde siparişler ve üretimde düşüşler yaşanmaya başladı. İlk 3 çeyrekte sipariş ve üretimin beklendiği gibi normal seyretmesi nedeniyle 2023 yılı hemen tüm firmalar açısından çok fazla kayıp yaşanmadan kapandı diyebiliriz.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Elbette ki 2023 yılı, 2022 yılı gibi olmadı. Siparişlerdeki yaklaşık yüzde 15 civarında düşüş yaşanmıştır. Bu düşüş, azalmayan genel giderleri de etkileyerek ve diğer faktörlerle birleşerek, karlılık oranında üretimden daha fazla bir düşüş

oluşmasına neden olmuştur. Zaten hassas bir dengede olan karlılık oranı hala aşağı doğru seyretmektedir.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizim yoğun olarak çalıştığımız Avrupa bölgesi ülkeleridir. Bu ülkelerde 2023 yılında da enflasyon değerleri kendi standartlarının üzerinde seyretti. Buna bağlı olarak yatırımlarında duraklama ve ertelemeler devam etmektedir. Her ne kadar bunun 2024 yılı ilk yarısında normalleşeceği planlansa da 2024 yılı sonuna kadar olumlu yönde büyük gelişmeler beklenmemesi gerektiğini düşünüyorum.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Şimdi, 2023 yılında, Euro yüzde 64, USD yüzde 59 civarında artış gös-





termiş. Aynı dönemde resmi enflasyon yüzde 65 civarında açıklanırken, bir başka enflasyon takip ve araştırma merkezi bunun yüzde 115 olduğunu belirtmektedir. Yine aynı dönemde işçilik ücretleri yaklaşık yüzde 120'ye yakın artış göstermiştir. Yaşamın içinde de yüzde 115'lik enflasyon açıklamasının daha gerçekçi olduğu görülmektedir. Bu durumda döviz kurlarındaki değişimin gelirlerimiz üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu söyleyemeyiz.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşıyor musunuz?

2024 yılına artış göstermeden başlayan üretimin, yıl boyunca böyle devam edeceğini düşünüyorum. Raf ürünü üreten firmalar için daha kolay bir yıl olacaktır. Ancak bizim gibi raf

ürünü üretmeyen firmalar için zorlu bir yıl daha olacağını öngörüyorum.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

İlk cevapta da belirttiğim gibi dünya ile paralellik göstermeyen böyle bir ekonomik ortamda rekabet edebilmek için tüm enstrümanlarımızı kullanmaya çalışıyoruz. Ama özellikle orta ve küçük ölçekli firmaların gelişmesi için kendi gayretleri yeterli olmamaktadır. Bu durum uzunca bir süredir devam etmekte, ülkemizde uygulanan ekonomik politikalar yetersiz kalmaktadır.

Bir diğer önemli risk ise Çin. Beş seneden fazla süredir sessiz duran ve en azından rekabet koşullarını fazla hırpalamayan Çin, son bir senedir tekrar

20-25 yıl önceki politikasına dönmüş gözüküyor. Rekabet koşullarını maksimum seviyede kendi lehine çevirmeye başladı. Bunda da başarılı olmakta ve hemen etkisini göstermektedir. Bu ülkesini ve firmalarını korumaya çalışan bir devlet politikasıdır. Her zaman kendi çıkarlarını düşünen Batılı ülkeler de yeniden Çin'e kayma eğilimi göstermektedir.

Ekleme istedikleriniz?

Her şeyin başı; Sosyal barış ve evrensel standartlardır. Dengeli ve büyük değişimler yaşamadan, her olaydan hemen etkilenmeyen, güçlü sürdürülebilir bir üretimin devam ettirilebilmesi için, ülkemizde de "Sosyal Barış ve Evrensel Standartlar" sağlanmalı, adaletli bir düzen oluşturulmalı ve liyakat esas alınmalıdır.





Tanay Kısar

Altın Döküm - Koordinatör / Yönetici Ortak

AB Genelinde Küçülen Pazardan Pay Almak Zorlaşacak

Avrupa orijinli üreticilerin Çin üretimi elektrikli araçların karşısında bazı sorunlar yaşadıklarını ve karşı tedbirler almaya başladıklarını söylemek mümkün.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmamız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yılı kısaca özetlemek gerekirse bizler için 2023 kayıp bir yıl oldu diyebiliriz. Pandemi ve sonrası dönemde artan arza yönelik yatırım yapan sektör bu artan kapasitesini 2023 yılında yeterli sipariş ile dolduramadı, bu sebeple sektör mensupları düşük kar oranları ile iş almaya ve kapasite doldurmaya çalıştı. Yine yıl içinde oluşan plan dışı giderler; Aralık 2022 ve Ocak 2023 elektrik fiyatları, erken emeklilik tazminatları gibi gelişmeler maliyetlerde artışa neden olduğu gibi yanlış öngörülere de sebep oldu.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılı firmamız özelinde tonaj açısından bir önceki yıl ile neredeyse aynı olmasına rağmen, ciro olarak dramatik bir küçülme yaşadık. Bunun ana sebebi 2022'ye göre ana maliyet kalemlerimiz olan nikel ve krom fiyatlarının düşmesiydi. Maliyet ve satış fiyatlarında düşüşün yanı sıra, TL bazlı giderlerimizin döviz olarak artmasından ötürü kar oranlarımızdan da feragat etmek zorunda kaldık.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

İmalatımızın yaklaşık yüzde 80'lik bir bölümünü Almanya, Belçika ve Hollanda pazarlarına ihraç ediyoruz. AB'nin lokomotif ekonomisi Almanya'nın 2023 ekonomik verileri (1.Çeyrek 0%, 3. ve 4.çeyrek eksi büyüme) 2024'te de Avrupa genelinde bir resesyonun devam edeceğinin göstergesi. Sonuç olarak pasta küçülüyor, oyuncu sayısı artıyor.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

2022 Aralık ayı ve 2023 Ocak ayındaki TL bazlı fiyat artışları (elektrik, doğalgaz, işçilik giderleri, yakıt fiyatı artışı) yıla dair hesaplamalarda (özellikle ilk 3 ay için) bizleri terste bıraktı. Bu kalemlerdeki artış tüm sektörlerde zincirleme bir enflasyon dalgası daha yarattı. Döviz kurlarındaki artış hiçbir ihracat kaleminde olumlu bir etki yaratmayacaktır çünkü enerji başta olmak üzere neredeyse tüm giderler dövize endeksli.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşır mısınız?

İlk 6 hafta durgun geçti, 2023 geneline benzer bir grafikteydi. Şubat ayı itibarıyla hem teklif hem de sipariş miktarlarında görece bir artış var. 2024'ten tek beklentimiz 2023'ten iyi olması.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Ülkemizde yerel seçimlerden dolayı ekonomik olarak Mayıs ayından önce büyük bir hareketlenme beklemiyoruz. Uygulanan ekonomi politikaları öngörülebilir olduğu sürece büyük bir risk de görmüyoruz.

AB genelinde küçülen pazardan pay almak daha zor hale gelecektir. AB ülkeleri kendi üreticilerini avantajlı ve tercih edilebilir kılmak için bazı çevre, yeşil enerji vb politikaları erken yürürlüğe alabilir.

Çinli ve Hintli üreticilerin yıl genelinde daha agresif olacağını düşünüyoruz.

Ekleme istedikleriniz?

2024 yılının tüm sektör paydaşları için iyi geçmesini temenni ederiz.

Endüstrinin geleceği inovasyondur.

„Değişen bir dünyada, değişen koşullara rahatlıkla
uyum sağlayabilecek bir ortağa ihtiyacınız var. Her
zaman yarının zorluklarını dört gözle bekleyen ve
çözümlerin bugünden hazır olduğuna emin olan
bir ortağa. İşte biz buyuz. Biz Foseco’yuz.”

Think beyond.
Shape the future.



Foseco, uygulamada kaplama kontrolünü
optimize etmek için tasarlanmış bir dizi ekipman
geliştirmiştir.

ICU’muz hakkında daha fazla bilgi için tarayın.





Cem Çetinkaya
Altun Döküm - Genel Müdür

2024 Yılı Sipariş Artış Eğilimiyle Başladı

2024 yılı ihracat siparişlerimizde artış ile başladı. Yine aynı şekilde yurtiçi siparişlerimizde de artış eğilimi olduğunu görüyoruz. Ama yine de siparişler arzu ettiğimiz seviyede değil.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye’de 2018 -2023 yılı arasında uygulanan düşük faiz politikası nedeni ile enflasyon tırmanışa geçti ve fiyat belirleme davranışı önemli ölçüde bozuldu. Bunun da ekonomik aktivitede belirsizliklere yol açtığını düşünüyoruz. Yüksek enflasyon, malzeme fiyatlarında ve çalışan ücretlerinde hızlı artışlara sebep olurken eldeki siparişlere bu artışların yansıtılamaması, karlılığımıza olumsuz yönde etki etti. Bunun yanı sıra enflasyonist ortamda fiyat artışları devam ederken elde edilen kar enflasyonla birlikte erimek durumunda kaldı.

Bilindiği gibi metal döküm sektörümüz hala emek yoğun bir sektör. Dolaşısıyla personel giderleri bu dönemde maliyet kalemleri içinde yüzdesel olarak hızlı bir artış gösterdi.

2023 yılı ekonomik şartların çok zor olduğu bir yıl olarak geride kaldı. Genel fiyatlardaki belirsizlik ileriye yönelik tahminler yapmayı da çok zor hale getirdi. Yaptığımız bütçeler; yaşanan kur yükselişi ve fiyatlardaki öngörülemez artışlar nedeni ile anlamsız hale geldi. Bütün sektörlerde olduğu gibi genel olarak Metal Sektörü de bu zorluklardan olumsuz yönde etkilendi.

Yaşadığımız bütün bu olumsuzluklara rağmen Altun Döküm olarak alüminyum döküm sektörünün gelişiminin devam edeceğini düşünüyoruz. Alüminyum alaşımlarının gelişmesi, metal döküm sektöründen alüminyum dökümün aldığı payın yıllar itibarı ile arttığını görmekteyiz. Bu nedenle 2020 yılında “Kurtz Alçak Basınç Sistemi” başlattığımız yıllar itibarı ile yeni ERP sistemi çatı GES, XRAY cihazı ile devam eden yatırım projelerimiz 2023 yılında da ExONE 3D kum kalıp makinemizin devreye alınması ile devam etti.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda

bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılında yurtiçi ve yurtdışı siparişlerimizde bir düşüş oldu ve 2022’ye göre üretimimizde ve satışlarımızda yüzde 35’lik düşüş yaşandı. Enflasyon nedeni ile işçilik ücret artışları 2023 yılı için iki defa yapıldı. Satışlardaki düşüş ile birlikte karlılığımız olumsuz yönde etkilendi.

Cumhuriyetimizin 100. yılını kutladığımız 2023 yılına maalesef çok acı bir olayla başladık. Şubat depremlerinde büyük kayıplar yaşadık. Bu vesile ile depremde hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah’tan rahmet, kalanlara sabır dilerim. Depremin ardından; son müşterisi kamu olan enerji ve savunma sanayi sektörüne yaptığımız üretimlerdeki düşüşler genel üretimimize olumsuz olarak yansdı.

Ayrıca enflasyondaki artışın işçilik maliyetlerine yansması, genel maliyet oranı içinde işçilik maliyetlerinin artışına neden oldu. Üretimin düşmesi de karlılık oranlarımızı olumsuz etkiledi.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye’deki ekonomik gelişmelerin yanı sıra 2020-2021 yıllarında yaşanan pandemi sonrasında bütün Dünya’da hızlı bir toparlanma yaşanmıştı. Fakat bu canlanmanın etkisi Avrupa Birliği ve ABD ekonomilerinde enflasyonist baskılara sebep oldu. 2023 yılında bu ülkelerde alınan tedbirlerle faizlerin artırılması ve ekonomilerinin yavaşlatılması için çalışmalar yapıldığını gördük. Döküm sektörü olarak direkt veya endirekt en büyük müşterimiz Avrupa Birliği olması, Avrupa Birliği’nin en büyük üyesi Almanya ekonomisindeki yavaşlama bizleri de olumsuz yönde etkilediğini söyleyebiliriz. Sipariş rakamlarında düşüşler yaşanmasıyla birlikte açık siparişlerde ise termin tarihlerinin ertelenme talepleri ile karşı karşıya kaldık. Bu gelişmelerin nedenleri, ana ihracat pazarımızdaki ülkelerin ekonomilerinde



yaşanan yavaşlamadan kaynaklandı. Ekonomik yavaşlamanın neticesinde yeni ürün geliştirmelerindeki projelerin ertelenmesi ve devreye alınma sürelerinin ötelenmesi de 2023 üretim planlamalarımızı olumsuz etkiledi.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Yüksek enflasyondan kaynaklı olarak 2023 yılında işçilik ücretlerinde iki defa artış yapıldı. Tabi ki bu artışlar çalışanlarımızın refah seviyelerini ancak ya aynı seviyede tutabildi ya da bu seviyelerin çok altına düşmesini engelleyebildi. Fakat maliyet girdilerimizin ücretler dışında tamamı dövizle endeksli iken, satışlarımız da dövizle bağlı olduğundan döviz kuru artışlarının Cumhurbaşkanlığı seçimlerine kadar sabit kalması bizi olumsuz olarak etkiledi. Seçimlerden sonra yaşanan döviz kuru artışının ise gelirlerimizi olumlu yönde etkilemesi kaçınılmazdı.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2024 yılı ihracat siparişlerimizde artış ile başladı. Yine aynı şekilde yurtiçi siparişlerimizde de artış eğilimi olduğunu görüyoruz. Ama yine de siparişler arzu ettiğimiz seviyede değil. Yurtiçi siparişler için mart ayı sonunda yapılacak seçim etkisinin olduğunu tahmin etmekteyiz. Bunun sebebi de seçime kadar döviz kurlarının yine sabit olması, genel beklentinin seçim sonrasında oluşan rakamların gö-

rülme istenmesi ve bu sayede ileriye yönelik tahminlerin daha rahat yapılacak olmasını söyleyebilirim.

2024 yılı bir önceki yıla göre bir miktar daha iyi olabileceğini tahmin etmekle birlikte esas ivmenin 2025 yılı ikinci yarısında olacağını söyleyebilirim.

2024 yılında hala karşılaşılabileceğimiz risklerin bulunduğunu söyleyebilirim. Bu risklerin başında; yüksek enflasyon düşük kur yüksek TL faiz döneminden çıkış için uygulanan sıkı para politikasıdır. Bu durum işletme sermayesinin finansmanını olumsuz yönde etkileyecektir.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarının ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Tabi ki Türkiye çok daha kırılgan bir ekonomik görünümde. Her ne kadar ekonomiyi yönetiminin attığı adımlarla iyileşme yönünde işaretler olsa da önümüzde zorlu ve çetin bir süreç bulunuyor. Bu dönemde firmalar için en önemli risklerden birinin likidite riski olduğunu belirtmek isterim. Çünkü döviz ve faiz riskinde firmalar gerekli önlemleri aldı. Kur riski uzun bir dönem yaşandığı için bundan sonraki dönemde yönetilememesi gibi bir sorun olmayacaktır. TL faizlerin yüksekliği ve daha da yükselme ihtimalinin olması firmaların işletme sermayesi ihtiyacı için önemli olmaya devam edecektir. Sıkı para politikasının uygulanmasının bir sonucu olarak likiditenin kısılması da firmalar için yurtiçi alacaklarının gecikmesine ve kendi nakit akışlarının bozulmasına sebep olacağını düşünmekteyim. Bu gecikmelerin önümüzdeki 5-6 çeyrek boyunca devam edeceğini düşünüyorum.

Ana ihracat pazarımız olan Avrupa Birliği özelinde Almanya ekonomisinin yakın geçmişte yaşadığı iki krizden biri 2008 yılındaki ekonomik kriz, ikincisi ise 2020 yılında yaşanan pandemi sonrası oluşan kriz bulunuyor. Her ikisinden de kısa sürede çıkmış olduklarını görüyoruz. Bunun en önemli sebebi yapısal olarak sağlam temelleri olan bir ekonomiye sahip olmalarıdır. 2024 yılı ikinci yarısında ihracat pazarlarında toparlanmanın görüleceğini düşünüyorum.

Dünyada geçmişe dönüp baktığımızda ekonomik görünüm on yıllar itibarı ile değişiklikler gösterdi. Kimi zaman hızlı büyümeler kaydedil, kimi zaman da düşüşler görüldü. Riskleri görmek ve bunları yönetebilmek tabi ki çok önemlidir. Fakat büyümenin gerçekleşeceği döneme de her anlamda hazırlıklı olmak gerekiyor. Rüzgar başladığında yelkenlerin hazır olması önemlidir.

Bu anlamda Avrupa'da 2. ve Dünya'da 9. sırada olan metal döküm sektörü, Türkiye'nin önemli bir gücüdür. Bu sıralamalar direkt ihracat rakamları olmakla birlikte ihraç edilen otomotiv, beyaz eşya, denizcilik, savunma sanayi sektörlerine sağladığı girdi hesap edildiğinde öneminin daha da fazla olduğu görülecektir.

Bu nedenle önümüzdeki döneme çok daha hazır olmak için metal döküm sektörü dijital dönüşüm olarak adlandırılan "Dijital dönüşüm ve Yeşil dönüşümü" tamamlamak zorundadır.

Ayrıca sektörümüz için en önemli girdi "İnsan Kaynağı" girdisidir. Burada yetişmiş insan gücünün önemi kadar her seviyede yeni insan kaynağının sektöre girişi de çok önemlidir.



Öner Şekerci

Alümina Endüstri - Mali ve Finans Müdürü

İşçilik Maliyet Artışları Fiyatlara Etki Ediyor

İşçilik maliyetleri sektörümüzde toplam maliyetin önemli bir kısmını oluşturmaya başladı. İşçilik ücretlerindeki artışlar, fiyatlara büyük önemde etki ediyor ve rekabet konusunda büyük dezavantajı da beraberinde getiriyor.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2023 belirsizliklerin hakim olduğu bir yıldır. Ancak 2024 yılının da belirsizlikler anlamında 2023 yılından farklı geçeceğini düşünüyoruz. Aynı belirsizlik ortamının devam ettiğini söyleyebiliriz. Döviz/enflasyon dengesinin rekabetçi düzeyde korunmasının bir ihracatçı olarak elzem olduğunu biliyoruz ve konunun çok hassas bir şekilde ele alınması gerektiğini düşünüyoruz.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Şirket olarak tonaj anlamında satışlarımızı artırmış olsak da, karlılık noktasında bir gerileme olduğunu söyleyebiliriz. Her ne kadar enerji ve hammadde tarafında fiyat konusunda bir gevşeme yaşanmış olsa da, işçilik tarafında maliyetler asgari maaş zammı merkezli oldukça yükseldi ve dipte karlılık oranları üzerinde negatif bir etki yaptı.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yurtdışı ihraç pazarında başta Almanya olmak üzere ağırlıklı olarak otomotiv sektörüne çalışmaktayız. Malum enflasyon her türlü krizden beslenen bir dünya sorunu haline geldi, ülkemizdeki kadar yüksek olmasa bile Almanya'da da enflasyonun artmasıyla beraber faizler yükseldi

ve talebi negatif yönde etkilemeye başladı. Diğer yandan Çin'den gelen düşük maliyet baskısı da otomotiv üreticilerini zor duruma soktu. İleriye dönük beklentilerin pozitif yönde olacağını şu aşamada söylemek oldukça zor.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Sektörümüzde işçilik maliyeti toplam maliyetin önemli bir kısmını oluşturmaya başladı. Dolayısıyla işçilik ücretlerindeki artışlar, fiyatlara büyük önemde etki ediyor ve rekabetçi olma anlamında büyük dezavantajı da beraberinde getiriyor.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Beklentimiz öncelikle enflasyon/döviz dengesinin adil bir düzene oturulması olacaktır. Sektörümüzde müşterilerimiz ile yaptığımız uzun vadeli anlaşmalarda bizlerden beklenen, proje süresi boyunca teklif edilen fiyata sadık kalmamızdır. Dolayısıyla teklif vermekte belirsizliklerden ötürü oldukça zorlandığımızı söyleyebiliriz.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Rekabetçi olabilmek adına öncelikle enflasyon/döviz kur dengesinin oturması gerekiyor. Eğer bu denge sağlanmaz ise risk büyür. İkinci olarak da işçilik maliyetleri ile birlikte istihdam kıtlığını risk olarak görebiliriz.

As Calderys We Combined Our Strength and Solutions with Haznedar Durer Refractory





Oğuzhan Arslan
Arslan Makina - Genel Müdür

Artık İşçiliği Ucuz Olan Bir Ülke Değiliz

Türkiye artık ucuz işçiliği olan bir ülke değildir. Verimlilik ve otomasyon konusunda ayakta kalmak istiyorsak kendimizi geliştirmeliyiz.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak

metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çalkantılı ve birçok belirsizliğin olduğu zor bir yılı geride bıraktık. Yüksek enflasyon ve enerji maliyetlerinin yüksek çıkış sonrası gerilemesi, maliyetlerdeki belirsizlik hepimizi çok zorladı.

İşimize, prosesimize ve verimlilik artışlarına odaklanmak yerine, gereksiz, katma değeri olmayan bu konulara odaklanmak zorunda kaldık.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Geçmiş yıllara göre karlılığımızın azaldığı bir yıl oldu. 2024 yılının da bu mihvalde daha zorlu bir yıl olarak geçeceğini düşünüyoruz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ana hedef pazarımız; Avrupa Birliği ülkelerine, Uzak Doğu'ya ve Amerika pazarına ihracat gerçekleştiren özellikle demir dışı döküm yapan firma yok ya da çok az. Türkiye olarak Avrupa Birliği pazarında ikinci olmamıza rağmen verimlilik ve otomasyon konusunda halen Avrupalı rakiplerimizden gerideyiz. Katma değeri daha fazla olan, sürekliliği olan sektörlerle odaklanmalıyız.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Yüksek enflasyon ve sürekli artan maliyetler tabi bizleri olumsuz etkiliyor. İşimize, prosesimize, müşteri bulmaya odaklanacağımız zamanı ve enerjimizi, maliyet ve işçilik güncellemelerine, müşteriler ile kar etmeyen ürünlerimize zam pazarlıklarına harcıyoruz.

Döviz artışı ile kar etme politikası, ucuz işçilik satarak, uzun vadeli projeler gerçekleştirmek doğru bir satış politikası değil. Gerçek enflasyon ne ise döviz kurları da buna paralel gitmek zorunda, baskı altında tutulmaya

çalışılmasının sonuçları hepimize zarar veriyor. Faturası hepimize çıkıyor. Geçici anlık döviz artışlarının ihracatçı dahil uzun vadede kimseye faydası yoktur.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşıyor mısınız?

İlk üç aylık satışlarımız 2023 ortalamalarının üzerinde ama maalesef son 12 aylık işçilik artışları Euro bazında beklentilerimizin çok üzerinde oldu. Sektörümüz gereği hep uzun vadeli projeler yapıyoruz. En büyük problemimiz belirsiz maliyetler, hammadde maliyetlerini müşterilerimiz LME eskasyonunu kabul ediyor, bazı müşterilerimize enerji değişkenliğini de kabul ettirdik, işçilik belirsizliği en büyük problem.

Bir müşterimiz fiyat pazarlığında güzel bir soru sordu; "Hammadde güncellemesi ve enerji güncellemesi tamam, işçiliğinizi de güncelleyecekse, neden Türkiye ile çalışalım?"

Müşterilerimizin perspektifi ile bakıp, kısa ve orta vadede önlemlerimizi almak zorundayız.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Risk değerlendirmelerinde en önemli faktör müşterilerimizin finansal güvenilirliği ve projelerin sürekliliğidir. Ayrıca 2009 ve pandemi krizleri firmamıza farklı sektör çeşitliliği olan firmalar ile çalışmayı öğretti. Hiç bir müşterimizin cirodaki oranını yüzde 35'ten daha fazla olmamasına çalışıyoruz. Kolay değil ama farklı sektörler ve farklı müşterilerin dinamiklerine uyum sağlayacak gibi esnek olmaya çalışıyoruz.

Ekleme istedikleriniz?

Türkiye artık ucuz işçiliği olan bir ülke değildir. Verimlilik ve otomasyon konusunda ayakta kalmak istiyorsak kendimizi geliştirmeliyiz.

Ticari işletmelerin amacı karlılık ve sürdürülebilirlik ise aşağıdaki denklem artık geçerli değil!

Maliyet + Kar = Satış Fiyatı (Geçmişte kaldı)
Satış Fiyatı – Maliyet = Kar (Güncel denklem budur)

Üretim maliyetlerini, firelerini, proses detaylarını iyileştirmeyen, düşürmeyen firmalar ayakta kalamayacaklar. Yarın bugünden kolay olmayacak.

Tüm meslektaşlarımıza başarılar dilerim.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmamız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2023 yılında sipariş artışlarını karşılamaya çalışırken aynı zamanda eleman sıkıntısı ile baş etmeye de çalıştık. Bu, zaman zaman zor durumda kalmamıza neden oldu.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılında cirolar artarken kar marjlarının aynı seviyede kaldığını söyleyebiliriz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sektörümüzün ana ihracat pazarı Avrupa Birliği ülkeleridir. Şu an Avrupa'da görünümün iyi olduğunu söyleyemeyiz.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

İhracat yapan firmalar çalıştıkları firmalardan kayda değer yeni iş alamadılar, mevcut işlerinde ise indirim baskısı ile karşı karşıya kaldılar. Artan maliyetler ile beraber, indirim baskısı karlılıkların düş-

mesine neden oldu bu da atılım ve yeni yatırım yapmayı zorlaştırdı.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2024 yılına bir düşüşle başladı. Hem yurtiçi hem de yurtdışı piyasada siparişler ciddi anlamda düştü.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarının ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Avrupalı ve Asyalı rakipler yıllardır çalıştığımız pazarlarda işlerimizi elimizden almaya başladıklarını görüyoruz. Bunun çok önemli bir risk unsuru olduğunu söyleyebiliriz.

Ekleme istedikleriniz?

Dünya ekonomisinin 2024 yılında ılımlı da olsa büyümesi öngörülüyor ama bu finansmana erişimin kolaylaşacağıni garanti etmiyor. Her ne kadar pandemi döneminde ortaya çıkan tedarik şokları büyük mertebede çözülmüş olsa da hali hazırda süregelen ve yeni ortaya çıkan belirsizlikler, tedarik zinciri yapısına risk teşkil ediyor. Bununla birlikte özellikle nihai tüketici talebindeki yumuşama, tedarikçisi olduğumuz müşterilerin elini rahatlatıyor. Bu durum, müşterilerin tedarik tarafında başta maliyet olmak üzere kalite ve sürdürülebilirlik açısından bir yeniden değerlemeye kalkışmasına sebep verebilir. Firmaların özellikle pandemi döneminde aldıkları işlerde ihtiyatlı olmalarında fayda var.



Uğur Yavuz

Ay Döküm - Yönetim Kurulu Başkanı

Dünya Ekonomisi Büyüse de Finansmana Erişimi Kolaylaştırmayacak

Her ne kadar pandemi döneminde ortaya çıkan tedarik şokları büyük mertebede çözülmüş olsa da hali hazırda süregelen ve yeni ortaya çıkan belirsizlikler, tedarik zinciri yapısına risk teşkil ediyor.





Burcu Güler
Deniz Döküm - Genel Müdür

Kalifiye Çalışan Sayısının Azlığı Sektörümüz için Büyük Risk

Risklerden en önemlisi kalifiye insan kaynağı, özellikle bizim sektörümüzde çalışacak insan çok azaldı. İşi bilen kalifiye elaman çok yok. Biz mecburen her zaman elemanı yetiştirip üretime devam ediyoruz.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2023, zorlu bir yıl oldu diyebiliriz. Fiyatların çok yükselmesi önemli bir sorun oldu. Ancak bununla birlikte genel olarak iş miktarının azalması da yılın daha zor geçmesine neden oldu. Fiyatların belirsizliği ile firmaların yatırım yapma isteklerinin düşmesi iş potansiyelinin azalmasını beraberinde getirdi. Ancak bu dönemde diğer kriz dönemlerinden alışık olduğumuz gibi biz de kendi içimizde bazı iyileştirmeler yapma imkanı bulduk. Verimliliğimizi artırmak için iyi çalışmalar yaptık, mevcut işlerimize dört elle sarıldık.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Bilançolarımıza bakıldığında; üretim karlılığımızın fiyat artışları oranında artmadığını görebiliyoruz. 2023'te işlerin nispeten daha az olması sebebiyle fiyatlarımıza artış yapmamaya çalıştık, kendi içimizde maliyetleri kontrol altına alarak netice de seneyi yine de karlı olarak kapattık.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

2023 yılında ihracat yaptığımız ülkelerde de bir daralma gözlemledik. Gelen teklif azlığı, farklı işler ile ilgili taleplerin azalması şeklinde bunu hissettik. Avrupa'da enflasyon bizim kadar olmasa da kendilerini şaşırtacak oranda yüksek olduğunu düşünüyorum.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Artan enflasyon ile birlikte işçilik maliyetleri de zorunlu bir şekilde arttı. Fakat çalışanların da hayat standartlarının korunması, mutlu olmaları için enflasyona bağlı olarak bu artışların gerekliliğine inanıyorum. Girdi maliyetlerimiz içinde

işçilik önemli bir orana sahip olduğundan genel maliyetlerimiz de arttı. Malzeme girdilerimiz de dövizle bağlı olduğu için onlar da artmış oldu. Ancak biz de yatırımlarımızı kısıttık, üretimimizin yaklaşık yarısının ihracat olması sebebiyle ve de fiyatlandırmamızın dövizle bağlı TL şeklinde olması nedeniyle kambiyo gelirleri firmamızın gelirleri üzerinde olumlu bir etki yarattı. Yani üretimimizin yanında kambiyo gelirimiz bu sene ne yazık ki iyi oldu. Bunu söylemek aslında çok üzücü, çünkü üretimin cazip hale gelip, paradan para kazanmanın daha ikinci planda olması gerektiğine inanıyoruz. Ancak ne yazık ki geçtiğimiz yıl üretmek cazip değildi, üretim ancak üretime gönül verenlerin işi oldu.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşırsınız mı?

2024 yılı bizim için başlangıçta zayıftı. Yurtdışı müşterilerimizde noel tatilinden sonra hareketlenme başladı, şu anda oldukça yoğun çalıştığımızı söyleyebilirim. Beklentimiz 2023 yılındaki yavaşlığı bu yıl telafi ediyor olabilmek.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Risklerden en önemlisi kalifiye insan kaynağı, özellikle bizim sektörümüzde çalışacak insan çok azaldı. İşi bilen kalifiye elaman çok yok. Biz mecburen her zaman elemanı yetiştirip üretime devam ediyoruz. Maliyetlerin her geçen gün artması bizim fiyatlandırmalarımıza zorluklar getiriyor, devamlı maliyet kontrolü yapıyoruz, bu tip krizlere de artık alışık diyebiliriz.

Ekleme istedikleriniz?

Sanayinin temeli olan döküm sektörüne umarım daha çok destek verilir, bunun için sesimizi devamlı duyuruyor olmamız gerekiyor. Atık bertarafı bizler için sorun olmaya devam ediyor. Örneğin biz atık kumumuzu Eskişehir'de bertaraf edemiyoruz, başka şehirlere gönderiyoruz. Bu da atık maliyetiyle birlikte nakliye giderimizin olmasına sebep oluyor. Dünyanın en zor mesleklerinden birisini yapıyoruz, tüm dökümcü arkadaşlarımıza kolaylıklar diliyorum.



50
YIL



BIND TO FUTURE

— SINCE 1974 —

ISO 9001
CERTIFIED

ISO 14001
CERTIFIED

ISO 27001
CERTIFIED

ISO 45001
CERTIFIED

ISO 50001
CERTIFIED

DÖKÜM
REÇİNELERİ

REFRAKTER
DÖKÜM
BOYALARI

BESLEYİCİ
SİSTEMLERİ



Çukurova Kimya
Endüstrisi A.Ş.

45030 Manisa / Türkiye
info@cukurovakimya.com.tr
cukurovakimya.com.tr



Arda Çetin

Ekstrametal - Genel Müdür Yardımcısı

Belirsizliği İyi Yönetenlerin Güçlü Olacağı Bir Dönemdeyiz

Bundan sonra, en azından kısa-orta vadede oyunun adı "belirsizlik" diye düşünüyorum. Belirsizliği iyi yönetenlerin, belirsizliğe adapte olabilenlerin güçlü olduğu bir döneme girdiğimizi düşünüyorum.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2023, zorlu bir yıl oldu diyebiliriz. Fiyatların çok yükselmesi önemli bir sorun oldu. Ancak bununla birlikte genel olarak iş miktarının azalması da yılın daha zor geçmesine neden oldu. Fiyatların belirsizliği ile firmaların yatırım yapma isteklerinin düşmesi iş potansiyelinin azalmasını beraberinde getirdi. Ancak bu dönemde diğer kriz dönemlerinden alışık olduğumuz gibi biz de kendi içimizde bazı iyileştirmeler yapma imkanı bulduk. Verimliliğimizi artırmak için iyi çalışmalar yaptık, mevcut işlerimize dört elle sarıldık.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Bilançolarımıza bakıldığında; üretim karlılığımızın fiyat artışları oranında artmadığını görebiliyoruz. 2023'te işlerin nispeten daha az olması sebebiyle fiyatlarımıza artış yapmamaya çalıştık, kendi içimizde maliyetleri kontrol altına alarak netice de seneyi yine de karlı olarak kapattık.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

2023 yılında ihracat yaptığımız ülkelerde de bir daralma gözlemledik. Gelen teklif azlığı, farklı işler ile ilgili taleplerin azalması şeklinde bunu hissettik. Avrupa'da enflasyon bizim kadar olmasa da kendilerini şaşırtacak oranda yüksek olduğunu düşünüyorum.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Artan enflasyon ile birlikte işçilik maliyetleri de zorunlu bir şekilde arttı. Fakat çalışanların da hayat standartlarının korunması, mutlu olmaları için enflasyona bağlı olarak bu artışların gerekliliğine inanıyorum. Girdi maliyetlerimiz içinde

işçilik önemli bir orana sahip olduğundan genel maliyetlerimiz de arttı. Malzeme girdilerimiz de dövizle bağlı olduğu için onlar da artmış oldu. Ancak biz de yatırımlarımızı kısıttık, üretimimizin yaklaşık yarısının ihracat olması sebebiyle ve de fiyatlandırmamızın dövizle bağlı TL şeklinde olması nedeniyle kambiyo gelirleri firmamızın gelirleri üzerinde olumlu bir etki yarattı. Yani üretimimizin yanında kambiyo gelirimiz bu sene ne yazık ki iyi oldu. Bunu söylemek aslında çok üzücü, çünkü üretimin cazip hale gelip, paradan para kazanmanın daha ikinci planda olması gerektiğine inanıyoruz. Ancak ne yazık ki geçtiğimiz yıl üretmek cazip değildi, üretim ancak üretime gönül verenlerin işi oldu.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşırsınız mı?

2024 yılı bizim için başlangıçta zayıftı. Yurtdışı müşterilerimizde noel tatilinden sonra hareketlenme başladı, şu anda oldukça yoğun çalıştığımızı söyleyebilirim. Beklentimiz 2023 yılındaki yavaşlığı bu yıl telafi ediyor olabilmek.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Risklerden en önemlisi kalifiye insan kaynağı, özellikle bizim sektörümüzde çalışacak insan çok azaldı. İş bilen kalifiye elaman çok yok. Biz mecburen her zaman elemanı yetiştirip üretime devam ediyoruz. Maliyetlerin her geçen gün artması bizim fiyatlandırmalarımıza zorluklar getiriyor, devamlı maliyet kontrolü yapıyoruz, bu tip krizlere de artık alışık diyebiliriz.

Ekleme istedikleriniz?

Sanayinin temeli olan döküm sektörüne umarım daha çok destek verilir, bunun için sesimizi devamlı duyuruyor olmamız gerekiyor. Atık bertarafı bizler için sorun olmaya devam ediyor. Örneğin biz atık kumumuzu Eskişehir'de bertaraf edemiyoruz, başka şehirlere gönderiyoruz. Bu da atık maliyetiyle birlikte nakliye giderimizin olmasına sebep oluyor. Dünyanın en zor mesleklerinden birisini yapıyoruz, tüm dökümcü arkadaşlarımıza kolaylıklar diliyorum.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Firma olarak 2023 yılını inişli ve çıkışlı geçirdik. Genel olarak tüm yıla baktığımızda bizim için olumlu ve güzel geçtiğini söyleyebiliriz. Büyüme gösterdiğimiz bir yıl olduğunu görüyoruz.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Üretim miktarımız küçük bir artış göstermesine rağmen karlılığımızın nispeten daha fazla arttığını bunun da ihracatın üretimimizdeki payının artmasından kaynaklandığını görüyoruz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avrupa'ya ihracat yapıyoruz ve bu pazarlarda ekonomik küçülme var. Buna rağmen Türkiye'ye olan ilginin arttığını görüyoruz. İki durumu göz önüne aldığımızda ihracatımızın önceki yıla benzer gerçekleşeceğini öngörüyoruz.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı se-

çimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Döviz kurunun yüksek olması biz ihracatçılar için olumlu gibi görünse de yüksek enflasyondan dolayı işçilik maliyetlerindeki artışla diğer ülkelerdeki rakiplerimize karşı bir avantaj elde edemiyoruz. Temel problemi enflasyon olarak görüyoruz. Özellikle kur sabit kalırken artan enflasyonu hem sektörümüz hem de ülke ekonomimiz için en büyük problem olarak görüyoruz. Sektörümüzdeki girdiler üzerinde önemli fiyat artışları olmazken genel enflasyonun artmasını yurtdışı müşterilerimize izah etmekte zorlanıyoruz.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2024 yılı bir önceki yıla oranla daha durgun başladı ama ilerleyen zamanda artış göstereceğini düşünüyoruz.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarının ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Ülkemizle ilgili risk, kontrol edilemeyen enflasyondur. Pazarlarımız ile ilgili riskler ise, ekonomik küçülmedir. Politik kargaşa, Rusya - Ukrayna savaşının uzaması ve içinden çıkılamayan bir hal alması, Amerika Birleşik Devletleri'nde yaklaşan seçimden kaynaklı oluşan belirsizlikler bizler için riskler barındırıyor.



Emin Yıldız
Emin Yıldız Metalurji - Üretim Müdürü

Kontrol Edilemeyen Enflasyon Risk Barındırıyor

Ülkemizle ilgili risk, kontrol edilemeyen enflasyondur. Pazarlarımız ile ilgili riskler ise, ekonomik küçülme ve politik kargaşadır.





Dilek Gündüz
Erkunt Sanayi – Genel Müdür

Amerika Pazarının Güçlü Olması Resesyonun Etkisini Hafifletiyor

Avrupa pazarında faaliyet gösteren müşterilerimiz arasında Amerika'ya da ürün satışı gerçekleştirenler bulunmaktadır. Amerika pazarının hala oldukça güçlü olması, resesyonun etkisini hafifletiyor gibi görünmektedir.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pandeminin ardından 2022 yoğun talep gördüğümüz bir yıl oldu; ancak, 2023'te ekonomideki değişkenlikler ve artan belirsizliklerle karşılaştık. Taleplerdeki düşüş, özellikle geçen yılın ikinci yarısında ve son çeyreğinde belirginleşti.

Ülkemizdeki enflasyon ve artan işçilik maliyetleri gibi faktörler, 2023'ü zorlayan önemli etkenler arasında yer aldı. Bu değişken maliyetler, karlılık oranlarımızı etkiledi ve işletme stratejilerimizi yeniden gözden geçirmemizi gerektirdi. Maliyet artışlarına uyum sağlamak adına, operasyonel verimliliğimizi artırmak için çeşitli iç süreç iyileştirme projelerine odaklandık. Ayrıca, tedarik zincirimizi ve pazarlama stratejilerimizi gözden geçirerek daha esnek ve adaptif bir yaklaşım benimsedik.

Uzun yıllardır birlikte çalıştığımız, alanlarında uzman bir yönetici kadrosuna sahibiz. Bu sayede, zorlu süreçlere alışkın olduğumuz için hızlıca adaptasyon sağlayıp, stratejilerimizi güncelleyebiliyoruz. Değişen pazar koşullarına hızlıca uyum sağlamak ve müşteri taleplerine cevap vermek için esneklik gösteriyoruz, bu da işimizi sürdürülebilir bir şekilde büyütmemize ve rekabet gücümüzü korumamıza olanak tanıyor.

Sonuç olarak 2023, hedeflerimize ulaşmada bir dizi zorlukla karşılaşmamıza rağmen, şirketimizin dayanıklılığını ve esnekliğini gösterdiği başarılı bir yıl oldu.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılını bir önceki yıla göre değerlendirdiğimizde, siparişlerde ve dolayısıyla üretim hacmimizde yüzde 3-4 oranında bir daralma gördük. Biraz önce de belirttiğim gibi bu durum, pandemi sonrası yaşanan yüksek talebin, normal seviyelere gelmesinin bir sonucu olarak ortaya çıktı.

Karlılık açısından ise bazı zorluklarla karşılaştık. Özellikle, artan maliyetler karlılığımızı etkiledi. Ayrıca ihracatçı bir firma olarak, enflasyon oranında kur artı-

şı olmamasının marjlar üzerinde olumsuz etkisi oldu. Ancak, operasyonel verimlilikteki artışlar ve ürün portföyümüzdeki çeşitlendirme çalışmaları sayesinde, karlılık seviyelerimizi korumayı başardık. Ayrıca, müşteri ilişkilerimizi güçlendirerek ve müşteri odaklı çözümler sunarak yeni gelir kaynakları yarattık.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Şirketimiz, sevkiyatlarının yüzde 75-80'ini yurtdışına yaptığından, uluslararası pazarlar bizim için hayati öneme sahiptir. Bir yıldan uzun süredir yurtdışı müşterilerimizde resesyon beklentisi vardı ve özellikle son birkaç aydır bu beklentinin gerçeğe dönüştüğü bir dönemden geçiyoruz. Şu ana kadar gözlemlediğimiz daralma, yaklaşık yüzde 10'luk bir azalış şeklinde seyretmektedir.

İhracat faaliyetlerimizin yoğunluğu özellikle Avrupa pazarına odaklanmış durumdadır; ancak, bu pazarlarda faaliyet gösteren müşterilerimiz arasında Amerika'ya da ürün satışı gerçekleştirenler bulunmaktadır. Amerika pazarının hala oldukça güçlü olması, resesyonun etkisini hafifletiyor gibi görünmektedir.

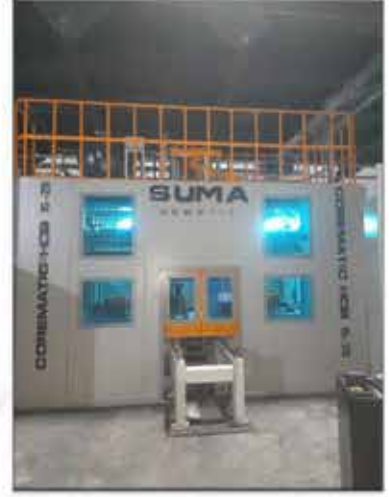
Ayrıca şunu da belirtmek isterim ki, 2025 ve sonrasına yönelik müşterimiz tekrar bir artış beklentisi içindedir. Bu nedenle, sürdürülebilir bir büyüme stratejisi izlemek, önümüzdeki dönemdeki önceliklerimiz arasında yer almaktadır.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşırmısınız?

2024 yılı, küresel ölçekte büyüme endişeleri ve belirsizliklerle başladı. Ülkemizde ise enflasyon, seçim süreci ve düşük büyüme beklentileri gibi faktörlerle mücadele ettiğimiz bir döneme giriş yaptık. Bu belirsizliklerin bir an önce sona ermesi ve güçlü, istikrarlı bir iş ortamına geri dönmemiz en büyük arzumuzdur. Bu doğrultuda, istihdamı artırmak, ihracatı teşvik etmek ve toplumsal cinsiyet eşitliği konularında aktif rol almayı hedefliyoruz. Ayrıca, teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor ve endüstriyel dönüşümün gerektirdiği adaptasyon sürecini sürdürüyoruz.

MAÇA ÜRETİM MERKEZİ

ÇOK DAHA HIZLI ÇEVİRİM SÜRESİ, YIKAMA SÜRESİ VE SANDIK
DEĞİŞİM SÜRESİ İLE ÜRETİM ZAMANINDAN ÇOK BÜYÜK
TASARRUF VE ÇOK HIZLI ÜRETİM



SUMA
ROBOTIC

www.sumarobotic.com.tr

ADRES: AYDINLI KOSB, TUNA CAD. NO:2/B
34956/İSTANBUL- TÜRKİYE
TEL: +90 (216) 593 38 41
MAIL: INFO@SUMAROBOTIC.COM.TR

FSTC GMBH
VON-OPPEN-WEG 27 14476
POTSDAM DEUTSCHLAND
GESCHÄFTSFÜHRER: ING. ÖMER YÜCEL ALBAYRAK
TEL : 0090 -532- 274 38 65



MAÇAHANENİN BAŞYAPITI



Hüseyin Ertuğrul
Ertuğ Metal – Yönetim Kurulu Başkanı

İşçilik Maliyet Artışları Müşterilere Tam Yansıtılamadı

Rakiplerimize karşı avantajlı olduğumuz işçilik, enerji, genel gider gibi avantajlarımızı Çekya, Polonya, Bulgaristan gibi ülkelere kaybediyoruz.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Değerli TL nedeni ile yurt dışından yeni işler almak çok zorlaştı. Enflasyonist ortam nedeni ile maliyetleri çok sıkı kontrol etmek gerekti. Ukrayna - Rusya savaşı tarım ve ağır iş makine pazarlarında ciddi kayıplara neden oldu.

İşçilik maliyet artışları değerli TL nedeniyle ihracat ürün fiyatlarına yansıtılamadı. Tonajlarda çok fazla düşüş olduğunu söyleyemeyiz ama yeni iş alımı konusunda sıkıntı olduğunu söyleyebiliriz. Rakiplerimize karşı avantajlı olduğumuz işçilik, enerji, genel gider gibi avantajlarımızı Çekya, Polonya, Bulgaristan gibi ülkelere kaybediyoruz.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Kapasite açığı olan bir firmayız. Kurulu kapasitemizin tamamına erişemedik. Bu anlamda yeni işler alıp üretimin arttığını görebiliyoruz. Karlılıkta bir artış gözüktü de enflasyondan arındırılmış karda düşüş olduğunu görüyoruz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelere ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ana ihracat pazarlarında bir yavaşlama olduğu görülüyor ama buna bir durgunluk diyebilmek için yılın ilk çeyreğinin sonunu beklemek gerekiyor. Nisan ayından itibaren tablo ortaya çıkacaktır.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Enflasyondan kaynaklı artan işçilik maliyetlerimiz var. Bu maliyetleri yurtdışı müşterilerimize yansıtmakta zorlanıyoruz, hatta yansıtamıyoruz diyebilirim. Döviz kurundaki değişiklik yani görece yüksekliğin yeterli derecede olumlu etki yarattığını söyleyemeyiz. Reel enflasyon nedeni ile artan girdi ve işçilik maliyetleri kur değişikliğinin üstünde kaldı.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşıyor musunuz?

Belki tekrar olacak ama artan işçilik maliyetlerini yurtdışı müşterilere yansıtılamıyor. TL bazlı artış maalesef kurlarla korelasyon içinde değil. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Yardımcısının dediği gibi korelasyonlarda kopma var.

Yurtdışında ve yurt içinde yavaşlama sinyallerini görüyoruz. Hatta bu durumu yaşayan firmalar da var. Nisan ayından itibaren tablonun ne olacağını daha net görebileceğimizi düşünüyorum.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

TL'nin değerli kalması, çalışan portföyünde elaman sıkıntısı, yurt dışı resesyon riski, iç pazardaki sıkılaştırma, önlenemeyen enflasyon, ucuz ve yeterli kredi temininin zorlaşması temel riskler olarak söylenebilir.



2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2023 yılında, başta Rusya - Ukrayna savaşının küresel yansımaları, global ölçekte talebin daralması, ABD ve AB'nin resesyona girme endişesi ve Rus gazı tedarikindeki sıkıntı ile Avrupa Birliği ülkelerinde üretiminin azalmasını beraberinde getirdi. Bu da Başta ihracatçı firmalar olmak üzere tüm metal döküm sektörünü etkiledi. Firma olarak kendimizi değerlendirdiğimizde ise bu süreçten minimum derecede etkilendiğimizi, ciromuzun bir önceki yıla göre artış gösterdiğini söyleyebiliriz.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılını finansal olarak değerlendirdiğimizde; üretimlerimiz miktarsal olarak bir düşüş gösterdi. Karlılık oranlarımız incelendiğinde ise bir önceki yıla göre bu oranların arttığını değerlendirebiliriz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelereki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

ABD ve AB ülkelerinin resesyona girme endişesi, bu ülkelereki talebin azalmasına neden olduğunu söyleyebiliriz. Buna rağmen ihracat verilerimizi incelediğimizde; AB ülkelerine olan ihracatımızda bir düşüş olmadı.

AB dışındaki ülkelere olan ihracatımızda ki bunlar okyanus ötesi ülkelerdir, buralarda bir düşüş söz konusu.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Birim başına artan maliyetler, firmaların maliyet yapısını olumsuz etkiliyor. Enflasyon nedeni ile artan fiyatlar; firmaların girdi fiyatları ile ödedikleri ücretlerin de yükselmesine yol açarak maliyet yapılarının bozulmasına neden oldu. Döviz kurlarındaki değişiklikler, kurun gerçek değerinin baskılanması ihracat firmaları için olumsuz durum yaratıyor.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşıyor musunuz?

2024 yılı, bir önceki yıl gibi tüm sektörler için belirsizliklerle başladı. Seçim, kurda yükselme beklentisi ve ticari kredilerin sıkı para politikası nedeniyle zorlaşması yani finansa erişimin zorlaşması ve maliyetinin yükselmesi tüm sektörlerde öngörülemezliğe neden oluyor. Beklentimiz elbette bu belirsizliklerin bir an önce ortadan kalkmasıdır.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Küresel tedarik zincirlerinde yaşanan sıkıntılar, resesyona beklentileri, yerel seçimler sonrası belirsizlikler temel riskler olarak ön plana çıkıyor.



Tayfun Gönül
Gedik İleri Döküm - Operasyon Direktör Vekili

Yüksek Enflasyon Maliyet Yapılarını Bozdu

Enflasyon nedeni ile artan fiyatlar; firmaların girdi fiyatları ile ödedikleri ücretlerin de yükselmesine yol açarak maliyet yapılarının bozulmasına neden oldu.





Begüm Yener
Gür Metal - Genel Müdür

Belirsizlik Tüm Sektörü Etkiliyor

Ekonomik belirsizliğin devamı ve uygun şartlarda finansmana ulaşmada yaşanan zorlukları temel riskler olarak görüyoruz.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2023, firmamız ve döküm sektörü adına çok zorlu bir sene idi. Özellikle işçilik ve finansman maliyetlerini yönetmek çok zordu.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılı bir önceki seneye göre enerji fiyatlarındaki düşüş ve döviz kurundaki artışın yardımı ile finansal olarak biraz daha iyi bir sene idi.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bazı müşterilerimiz zorlansa da Avrupa'daki ekonomik durumu olumlu değerlendiriyoruz.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi

maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Döviz kurlarındaki artış olumlu yansıdı ancak sene sonuna doğru kurlardaki durağanlık işçilik maliyetleri, asgari ücret ve enflasyondaki artış ile birleşince ihracatçı firmalar için olumsuz bir tablo yarattı.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2024 siparişler açısından olumlu başladı ancak enflasyon-kur dengesi yüzünden karlılık açısından olumsuz başladı.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Ekonomik belirsizliğin devamı ve uygun şartlarda finansmana ulaşmada yaşanan zorlukları temel riskler olarak görüyoruz.

Ekleme istedikleriniz?

2024'ün ikinci yarısından itibaren daha olumlu ekonomik şartlarda olmayı umuyoruz.



DÖNÜŞTÜRÜYÖRÜZ “KAZANDIRIYORUZ”

KM150-KM190-KM215




ELM
DÖKÜM MAKİNALARI

ELM DÖKÜM MAKİNALARI



KURULUŞUDUR...



www.elmdokum.com.tr



Saadettin Pey

Hattat Traktör / Hema Döküm / Hattat Otomotiv -
Genel Müdür

2024 Yılı Belirsizliklerle Başladı

Global anlamda piyasalar tedirgin. Ülkemizde ise kredilere erişim gün gittikçe kısıtlandığı için daralma daha da artacak gibi. İhracat pazarlarımızdaki en büyük risk ise süreduran savaşlardır.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmamız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2023 yılı ekonomik belirsizliklerin yanı sıra özellikle yılın ikinci çeyreği itibarı ile global anlamda sipariş düşüşlerinin yaşandığı bir yıl oldu bizim için. Hema Döküm olarak bu süreci kapasite artırma, kum tesisi, havalandırma sistemi ve kum rejenerasyon sistemi gibi büyük yatırımlarımızı gerçekleştirmek için bir fırsat olarak kullandık.

Genel anlamda ise rekabetin daha da kızıştığı bir yıl oldu. Daralan siparişlerle birlikte süreç satışçıların süreci olmaktan satınalmacıların süreci olmaya evirildi ve bu da rekabeti beraberinde getirdi.

Yüksek seyreden enflasyon ise stoklarını, tahsilatlarını ve giderlerini dengeleyemeyen kuruluşlar için tam bir kabus oldu diyebilirim.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılında kendi içimizde yaptığımız yatırım ve iyileştirmeler olmasa 2023 sonu veriler 2022'den çok daha kötü olurdu. Yaptığımız iyileştirmeler ile 2022 ile 2023'ü aynı seviyede tuttuk. Maalesef 2024 daha da zor olacak gibi görünüyor.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Firmamızın ihracat faaliyetlerinin tamamı dolaylı ihracat. Yani dökümleri ana firmamız Hema Endüstri'ye işlenmek üzere satıyoruz, onlarda dış müşterilerimize satış gerçekleştiriyorlar.

İhracatlarımızın hemen hemen tamamı USA ve İngiltere'ye gerçekleşmektedir. Müşterilerimizin bulunduğu sektörlerde maalesef global ekonomik belirsizliklerden dolayı daralmalar gerçekleşti. Ağır ticari araç sektörü hariç tüm sektörlerde bunu yaşadık diyebilirim.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

2023'ün ikinci yarısı ile birlikte dövizde yaşanan artış bize kısa süreliğine bir nefes aldırda da neredeyse tüm girdilerimizin döviz kaynaklı olması ve çok da fazla stok tutamamamız nedeni ile maksimum iki ay sonrasında tekrar aynı noktaya geldik.

Özellikle sendikal sözleşme sonrası tüm şirketlerde mavi yaka personel maaşlarındaki artış şirketleri zor duruma düşürdü. Norm kadrolara dönme yani işçi çıkarma çalışmaları ele alınmaya başlandı. Bu da firmalar için tazminat yükü anlamına gelirken ülkemiz için de işsizlikte artış anlamına geldi.

Yerli müşterilerimize durumu izah etmekte zorlanmazken özellikle ihracat tarafında bu artışı eskalasyonlara yansıtmak kolay ve yahut mümkün olmuyor. Global pazarda rekabetçiliğimiz artarken covidin etkilerinin de azalması ile müşteriler yüzlerini tekrar uzak doğuya çevirmeye başladı. Bunu fırsat bilen uzak doğulu rakiplerimiz ise boş durmayarak müşterileri olası aksiliklere karşı güvende tutacak farklı çözümler sunarak kaybettikleri pazarlara geri dönmek adına agresif girişimlerde bulunuyorlar.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşıyor musunuz?

2024 yılı da beraberinde belirsizliklerle geldi. Global anlamda piyasalar tedirgin. Ülkemizde ise kredilere erişim gün gittikçe kısıtlandığı için daralma daha da artacak gibi. Boş kapasitemizi mümkün mertebe direkt yahut dolaylı ihracat müşterileri ve ürünleri ile doldurmak hedefinde çalışıyoruz.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

İhracat pazarlarımızdaki en büyük risk süreduran savaşlar. Bu süreç global ekonomi üzerindeki etkilerini maalesef her geçen gün artırıyor.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmamız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendirdiyorsunuz?

2023 yılı ekonomik belirsizliklerin yanı sıra özellikle yılın ikinci çeyreği itibari ile global anlamda sipariş düşüşlerinin yaşandığı bir yıl oldu bizim için. Hema Döküm olarak bu süreci kapasite artırma, kum tesisi, havalandırma sistemi ve kum rejenerasyon sistemi gibi büyük yatırımlarımızı gerçekleştirmek için bir fırsat olarak kullandık.

Genel anlamda ise rekabetin daha da kızıştığı bir yıl oldu. Daralan siparişlerle birlikte süreç satıcıların süreci olmaktan satınalmacıların süreci olmaya evirildi ve bu da rekabeti beraberinde getirdi.

Yüksek seyreden enflasyon ise stoklarını, tahsilatlarını ve giderlerini dengede tutamayan kuruluşlar için tam bir kabus oldu diyebilirim.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılında kendi içimizde yaptığımız yatırım ve iyileştirmeler olmasa 2023 sonu veriler 2022'den çok daha kötü olurdu. Yaptığımız iyileştirmeler ile 2022 ile 2023'ü aynı seviyede tuttuk. Maalesef 2024 daha da zor olacak gibi görünüyor.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Firmamızın ihracat faaliyetlerinin tamamı dolaylı ihracat. Yani dökümleri ana firmamız Hema Endüstri'ye işlenmek üzere satıyoruz, onlarda dış müşterilerimize satış gerçekleştiriyorlar.

İhracatlarımızın hemen hemen tamamı USA ve İngiltere'ye gerçekleşmektedir. Müşterilerimizin bulunduğu sektörlerde maalesef global ekonomik belirsizliklerden dolayı daralmalar gerçekleşti. Ağır ticari araç sektörü hariç tüm sektörlerde bunu yaşadık diyebilirim.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

2023'ün ikinci yarısı ile birlikte dövizde yaşanan artış bize kısa süreliğine bir nefes aldırda da neredeyse tüm girdilerimizin döviz kaynaklı olması ve çok da fazla stok tutamamamız nedeni ile maksimum iki ay sonrasında tekrar aynı noktaya geldik.

Özellikle sendikal sözleşme sonrası tüm şirketlerde mavi yaka personel maaşlarındaki artış şirketleri zor duruma düşürdü. Norm kadrolara dönme yani işçi çıkarma çalışmaları ele alınmaya başlandı. Bu da firmalar için tazminat yükü anlamına gelirken ülkemiz için de işsizlikte artış anlamına geldi.

Yerli müşterilerimize durumu izah etmekte zorlanmazken özellikle ihracat tarafında bu artışı eskalasyonlara yansıtmak kolay ve yalut mümkün olmuyor. Global pazarda rekabetçiliğimiz artarken covidin etkilerinin de azalması ile müşteriler yüzlerini tekrar uzak doğuya çevirmeye başladı. Bunu fırsat bilen uzak doğulu rakiplerimiz ise boş durmayarak müşterileri olası aksiliklere karşı güvende tutacak farklı çözümler sunarak kaybettikleri pazarlara geri dönmek adına agresif girişimlerde bulunuyorlar.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2024 yılı da beraberinde belirsizliklerle geldi. Global anlamda piyasalar tedirgin. Ülkemizde ise kredilere erişim gün gittikçe kısıtlandığı için daralma daha da artacak gibi. Boş kapasitemizi mümkün mertebe direkt yalut dolaylı ihracat müşterileri ve ürünleri ile doldurmak hedefinde çalışıyoruz.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

İhracat pazarlarımızdaki en büyük risk süreduran savaşlar. Bu süreç global ekonomi üzerindeki etkilerini maalesef her geçen gün artırıyor.



Ali Davut
Kalkancı Pres Döküm - Genel Müdür Yardımcısı

Sürdürülebilirlik ve Karbon Ayak İzi Azaltımı Sektörümüzün Geleceğinde Kritik Rol Oynayacak

Sektörde rekabet gücümüzü artırmak ve sürdürülebilir büyümeyi sağlamak adına, sürekli olarak yeni teknolojilere yatırım yapıyoruz ve ürün portföyümüzü geliştiriyoruz. Ayrıca, müşteri memnuniyetine odaklanarak, kaliteli ürün ve hizmet sunmayı sürdüreceğiz.



Ali Esat Kutmangil

Kutes Metal – İcra Kurulu Başkanı/Yönetim Kurulu Üyesi

Sektörümüzün Ana İhracat Pazarlarında Belirsizlik Devam Ediyor

Başta Avrupa olmak üzere, metal döküm sektörünün ana pazarlarında yaşanan genel yavaşlama ve belirsizlikler, ihracat faaliyetlerimiz üzerinde ciddi etkiler oluşturuyor.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmanız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2023 yılı, ekonomik belirsizliklerle dolu bir dönem olup, bu durum metal döküm sektörü başta olmak üzere birçok sektöre hem zorluklar hem de fırsatlar sundu. Firmamız bu dönemde hammadde tedarik ve maliyetlerinde yaşanan aksaklıklara karşı önlemler alırken, müşteri taleplerindeki değişikliklere uyum sağlama, operasyonel verimliliği artırma, uzun vadeli yatırımlar ve genişleme stratejileri geliştirme ihtiyacını hissetti. Ayrıca, zorlukları yenilikçilik ve AR-GE çalışmalarıyla dönüştürme yönünde adımlar atıldı, bu süreçte sürdürülebilirlik ve çevre dostu üretim yöntemlerine yatırım yaparak gelecekteki taleplere hazır hale geldiğimizi söyleyebilirim.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılında, karlılıkta düşüşler yaşandı. Sarf malzemeleri ve işçilik maliyetlerindeki artış, kar marjlarımızı olumsuz etkiledi ve operasyonel maliyetlerimizin yükselmesine sebep olarak kârlılığımızı azalttı. Piyasa koşulları ve global ekonomik belirsizlikler, hammadde tedariki ve fiyatlarını olumsuz etkileyerek üretim ve verimliliğimizi düşürdü. İşçilik maliyetlerindeki Euro bazlı artış, maliyetlerimizi daha da yükseltti. Bu zorluklarla başa çıkmak için, maliyetleri kontrol altına almak ve operasyonel verimliliği artırmak amacıyla süreç optimizasyonu, atık minimizasyonu, enerji verimliliği geliştirmeleri ve alternatif hammadde kaynaklarını değerlendirmeye yönelik önlemler aldık. Böylelikle, artan maliyet baskısına rağmen firmamız, daha sağlam bir mali yapı oluşturmak için önemli adımlar atmaya devam ediyor.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Başta Avrupa olmak üzere, metal döküm sektörünün ana pazarlarında yaşanan genel yavaşlama ve belirsizlikler, ihracat faaliyetlerimiz üzerinde ciddi etkiler oluşturuyor. Bu durum, tüketici talebi, üretim ve yatırım kararlarımızı, ihracat fiyatlarımızı, rekabet

gücümüzü ve döviz kurları aracılığıyla gelirlerimizi doğrudan etkilemekte. Bu çeşitli zorluklara yanıt olarak, pazar çeşitliliğimizi artırmak, ticaret anlaşmalarından en iyi şekilde yararlanmak ve ana pazarlardaki ekonomik durumları yakından takip etmek gibi stratejiler geliştireyoruz. Ayrıca, sektördeki değişimlere, teknolojik yeniliklere, sürdürülebilirlik hususlarına ve tüketici tercihlerine dikkatle odaklanarak, karşılaştığımız zorluklar karşısında dirençli bir yapı kurmaya ve uzun vadede başarılı olacak bir ihracat stratejisi oluşturmaya çalışıyoruz.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Satışlarımızın Euro endeksli olması sebebiyle, girdi ve işçilik maliyetlerimiz, enflasyon ve ülkemizin para politikasının etkisiyle Euro bazında artış gösterdi. Bu durum, artan maliyetleri, bir eskalasyon formülü aracılığıyla stratejik ortaklarımız olan müşterilerimize yansıtmamız gereğini beraberinde getirdi. Karşılaştığımız bu zorluk, iş modelimizi detaylı bir şekilde gözden geçirmemize neden oldu.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşıyor musunuz?

2024 yılı ülkemiz için zorlu bir başlangıç yaptı. Metal döküm sektöründe de bu durumun etkilerini, talepte yaşanan yavaşlama olarak gözlemliyoruz. Faiz oranlarında yaşanan artışlara rağmen, enflasyonun yüksek seviyelerde seyretmeye devam etmesi, daha sert para politikalarının uygulanacağına dair işaretler veriyor.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Enflasyon kaynaklı olarak Euro bazında maliyetlerimizin artması, ülkemizin metal döküm gibi emek yoğun sektörlerinde rekabetçiliğimizi olumsuz etkilemektedir. Ek olarak, ana ihracat pazarlarımızdaki talep daralması ve resesyon riskleri, sektörümüzdeki zorlukları daha da artırmaktadır. Bu bağlamda, 2024 yılında sektörümüzün önceki yıla kıyasla küçülme yaşamasını beklemekteyiz.

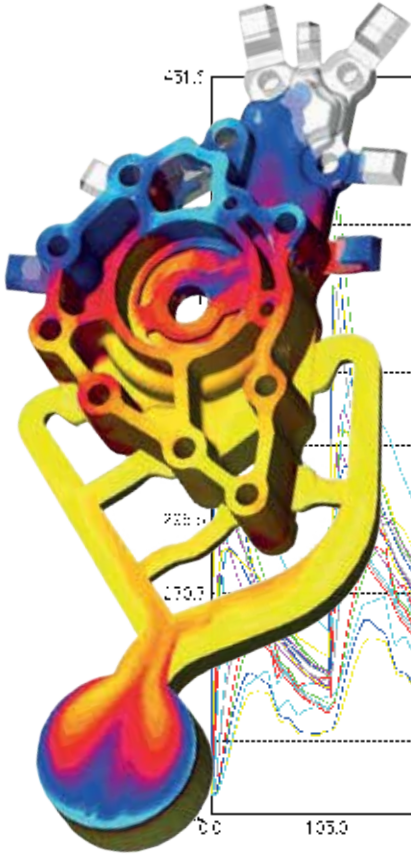
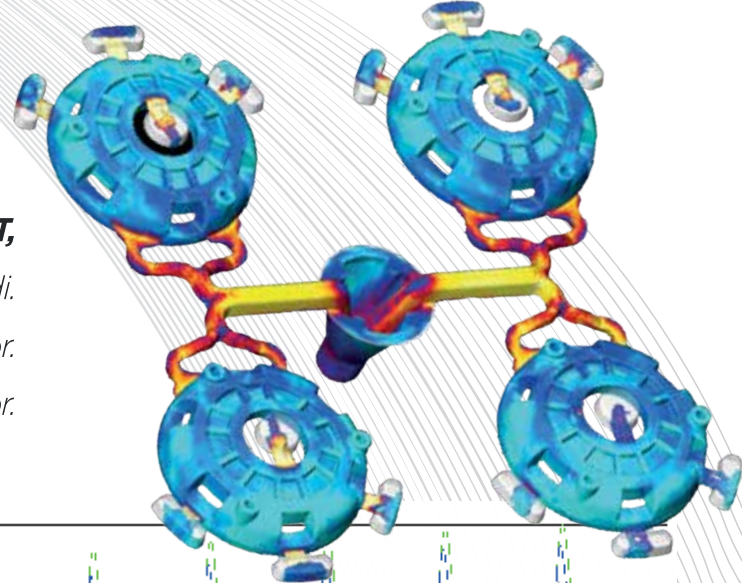
JSCAST

Döküm Simülasyonu



Dünyanın ilk döküm simülasyonu **JSCAST**,
1982'de Japon devi **Komatsu®** tarafından geliştirildi.

2017'den beri Türk dökümcüsünü zirveye taşıyor.
Yüksek hız ve güvenilirliğin kusursuz birleşimini sunuyor.



**GPU hesaplama sayesinde çok hızlı
ve gereken sayıda
çevrim hesaplama imkanı**

Kullanıcı dostu arayüz -

Gerçek 2. Faz etkisi ile porozite optimizasyonu -

3. Fazın sıkıştırma etkisini gösteren tek yazılım -

Hazne simülasyonu -

Ekran kartı (GPU) ile yüksek hızlı simülasyon -

Saniyeler içinde mesh yapma özelliği -

Mixed Mesh ile hassas geometri modelleme -

Gerilim ve çarpılma analizi -

İspatlanmış, doğru sonuçlar -

VALANS®
BASINÇLI DÖKÜMDE TEK ADRES



www.valans.com.tr



Binay Azman
Prometal - Satış Müdürü

2024 Yılı Zorlu Başladı

2024 yılı, zorunlu olmadıkça yatırımların erteleneceği, tasarruf tedbirlerinin sıkıca uygulanacağı, kazanmaktan çok; ayakta kalmanın öne çıkacağı stresli bir yıl olacağını düşünüyorum.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmamız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendirdiyorsunuz?

2023 yılı, 2022 yılından devreden enerji maliyet artışları ve hammadde fiyatlarındaki volatilité ile birlikte seçim ekonomisinin yarattığı belirsizliklerin de eklenmesiyle sıkıntılı başladı. Seçim sonrası nispeten dövizin artması, yurtiçi ve yurtdışı piyasalarda özellikle otomotiv ve elektrikli araç sektörünün canlanması, TOGG'un devreye girmesi başlıca etkenler ile sene başındaki kayıpların telafi edildiği bir yıl oldu. Bütün zorluklara, finansman sıkıntılarına rağmen hem şirketimizin hem de alüminyum döküm sektörünün yoğun yatırım yaptığı bir yıl olarak geçtiğini düşünüyorum.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılında döviz bazında ciro ve karlılık bir önceki yıl ile yakın oranlarda gerçekleştiğini söyleyebiliriz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Alüminyum ve zamak için ihracatın büyük bir kısmı başta Almanya olmak üzere Avrupa ülkelerine gerçekleştiriliyor. Almanya'nın sanayi üretiminin yaklaşık 9 aydır düşüşte olması ihracatımızı negatif etkileyeceği gibi; küçülen pazar payını da kaptırmak istemeyecek olan Avrupalı rakiplerimizin enflasyonun düşüşe geçtiği Avrupa'da daha rekabetçi fiyatlar vermelerine sebep olabilecektir.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

2023 yılında artan işçilik maliyetleri, enerji fiyatlarının düşmesi ve Mayıs

2023 seçimlerinden sonra kurların artmasıyla girdi maliyetlerine olumsuz etkisi nispeten sınırlı kaldı.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşıyor musunuz?

2024 yılı önceki yılların aksine, işçilik başta olmak üzere finansman kaynaklarının kısıtlı ve maliyetlerinin yüksek, yaklaşan yerel seçimler nedeniyle kurların baskılandığı, maliyet ve rekabetçi fiyat belirlemede zorlandığımız bir yıl olarak başladı. Bununla beraber Avrupa'da elektrikli araç için teşviklerin sonlandırılması ve birçok OEM'in elektrikli araç geçişlerini ertelenmesi sebebiyle bu sektöre alüminyum parçalar tedarik eden yan sanayilerin siparişlerinde ciddi düşüşler kaydedildi. 2024 yılı, zorunlu olmadıkça yatırımların erteleneceği, tasarruf tedbirlerinin sıkıca uygulanacağı, kazanmaktan çok; ayakta kalmanın öne çıkacağı stresli bir yıl olacağını düşünüyorum. Bu süreçten sağlıklı çıkan firmaların da devam eden yıllarda daha iyi şartlarda işler yapacaklarını beklemekteyim.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

- Ülkemizdeki yüksek enflasyon ve işçilik maliyetleri sebebiyle rekabetçiliğimizin azalması
- Finansman kaynaklarının yetersizliği ve yüksekliği
- Kalifiye eleman eksikliği sebebiyle gelecekteki büyüme planlarının olumsuz etkilenme riski
- Elektrikli araç sektöründeki belirsizlikler
- Çin'deki ekonomik yavaşlamanın Çin'deki firmaların çok düşük fiyatlarla Avrupa pazarına mal satmaya teşvik etmesi

Ekleme istedikleriniz?

Avrupa pazarındaki daralmayı ve belirsizlikleri göz önünde bulundurarak Avrupa dışı, özellikle hafif metal döküm parça ve tedarikçi ihtiyacının yoğun olduğu Amerika ve Meksika pazarlarına girmek için devlet destekleriyle strateji ve faaliyetler geliştirilebilir.

BMC
PRECISION

2 plaka (makassız tip) Metal Enjeksiyon makinesi -

550 Ton - 9300 Ton -

3 plaka (makaslı tip) Metal Enjeksiyon makinesi -

220 Ton - 900 Ton -

65 G yüksek ivmelenme kabiliyeti ile porozite kontrolü -

Yüksek tekrarlanabilir vuruş hassasiyeti -

Bütün makinelerde standart servo enerji verimli pompa -

Dünyada tek rijit vuruş grubu konstrüksiyon yapısı -



hydeb
DÖKÜMHANE ÜRÜNLERİ



**900 kg kapasite için 6 kW/saat
enerji tüketim değeri**



**Yüksek saflıkta ve en yüksek
verimlilikte sıvı metal eldesi**

“ Basınçlı dökümde en iyisini hak eden müşterilerimiz için, satış öncesi de satış sonrası da hizmetinizdeyiz. ”

VALANS®
BASINÇLI DÖKÜMDE TEK ADRES



f i X y in /valanstech

www.valans.com.tr



E. Erhan ESER

Şahin Metal - Yönetim Kurulu Üyesi

Sektörümüz İhracatta Rekabet Avantajını Kaybedebilir

İhracat pazarlarımızdaki en büyük risk ekonomik problemlerden dolayı azalan talep ve artan maliyetlere bağlı rekabetçilik kaybı olacaktır.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmamız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Firmamız adına yorum yapmak gerekirse 2023 yılını kredilere ulaşımın neredeyse imkansız hale geldiği, dövizin serbest piyasa koşullarına aykırı bir şekilde manipüle edildiği, enerji ve işçilik maliyetlerinin astronomik arttığı ve enflasyon artışının getirdiği ekonomik problemlerle dolu bir buhran yılı olarak değerlendirebiliriz.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

Bilançolarımız net olarak üretimin geçmiş yıllara kıyasla yakın olmasına rağmen karlılığın azaldığını gösteriyor.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Gelişmiş ihracat pazar ülkelerimiz global bozulmadan her ne kadar etkilenmiş olsa da güçlü ekonomi, sanayi,

ihracat ve kaynakları sayesinde süreci yönetebiliyorlar.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Enflasyon ile oranlandığında döviz kurlarındaki değişim hiçbir olumlu etki yaratmadı.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Maalesef 2024 yılı şu ana dek 2023 yılının uzantısı şeklinde devam ediyor. Yine belirsizlikler hakim ve siyasetin ekonomi üzerindeki etkileri tüm sektörleri negatif etkiliyor.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarınızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

İhracat pazarlarımızdaki en büyük risk ekonomik problemlerden dolayı azalan talep ve artan maliyetlere bağlı rekabetçilik kaybı olacaktır.





AmaGrit

Paslanmaz Çelik Bilya & Grit

Çelik Bilya & Grit



1920'den bu yana...

- ✓ En Yüksek Enerji Transferi ve Dayanıklılık
- ✓ En Düşük İşlem Maliyeti
- ✓ Yuvarlık Yapısı Sayesinde Optik Görünüm
- ✓ Performans ve Fiziksel Özellikler Bakımından En Üst Kalite
- ✓ Amerika ve Almanya'da üretim



ERVIN
STAINLESS

ERVIN
AMASTEEL



BVA

Hassas Yüzey İşlemler
Precision Surface Treatment

T: +90 216 658 80 05
F: +90 212 658 80 06

info@bva.com.tr
www.bva.com.tr



Betül Vergili Sal

Silvan Merdane Döküm – Genel Koordinatör

Döküm Stratejik Öne Sahiptir

Devlet odaklı desteklerin metal döküm sektörü gibi stratejik öneme sahip endüstrilere sağlanması oldukça önemlidir. Bu destekler, sektörün rekabet gücünü artırabilir, ihracatı teşvik edebilir ve yerel üretimi destekleyebilir.

2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmamız ve genel olarak metal döküm sektörü adına 2023 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son birkaç yıldır tüm dünya, krizler, doğal afetler, pandemi, savaşlarla karşı karşıya kaldı ve bir şekilde herkes bunlardan olumsuz etkilendi, etkileniyor. Üretim olarak; 2023 yılı ilk yarısı, önceki yılın ilk yarısı ile neredeyse aynı gerçekleşti. Bunu pandemiden sonra başlayan toparlanmanın bir sonucu olarak kabul edilebilir olumlu bir durum olarak değerlendiriyorum. Genel olarak da bu dönemde Türk döküm sanayi tüm olumsuzluklara rağmen üretim seviyesini korumayı başardı.

Ancak yine de 2023 yılının Türk üreticileri açısından çok kolay geçtiğini söyleyemeyiz. Seçim dönemindeki kur ve faizlerin durumu; hem sağlıklı bir nakit akışının sağlanması hem de finansal enstrümanlara ulaşım zorluğu açısından sektördeki tüm firmaların gerek ticari gerekse üretim süreçlerini zorlaştırdığı yadsınamaz bir gerçektir. Firmaların üzerindeki finansal yükler her geçen gün ağırlaşmaktadır.

Özetle 2023, ekonomik belirsizliklerin hâkim olduğu bir yıl olarak tarihe geçti. Bu zorlu ekonomik dönemde, firmamız ve genel olarak metal döküm sektörü, dalgalı piyasa koşullarına uyum sağlama ve en kötü senaryo ola-

rak mevcudu koruma yeteneğiyle öne çıktı. Seçim belirsizliği, ülkemizde ve satış yaptığımız pazarlardaki enflasyonist ortam ve resesyon beklentileri üretimden satın almaya, sipariş yönetimin-den sevkiyatlara operasyonumuzun her anında geçmişten farklı olarak sıkı bir takip, strateji ve senaryolu çalışma zorluğu getirmiştir. Biz geçtiğimiz yıl özellikle müşteri ihtiyaçlarına hızlı cevap verebilmek adına esneklik ve verimlilik üzerine odaklanarak, zorlukları fırsata çevirmeyi hedefledik. Üretimdeki kalite standartlarımızı koruyarak ve maliyetleri kontrol altında tutarak, sektördeki değişimlere uyum sağladık.

2023 yılı bilançolarınıza baktığınızda bir önceki yıla göre üretim ve karlılığı nasıl değerlendirirsiniz?

2023 yılında, önceki yıla göre üretimimizde karlılığımızı artırdık. Tonaj bakımından mevcudu koruduk, olumsuz koşullardan ötürü hedefimizin altında kalsak dahi, sürekli iyileştirme çabalarımızın ve operasyonel verimliliğimizin bir sonucu olarak karlı bir şekilde yılı kapattık. Ancak, hala zorlu ekonomik koşullar nedeniyle, karlılığımızı artırmak için maliyet odaklı stratejiler geliştirmeye devam ediyoruz.

Metal döküm sektörü için kritik öneme sahip olan ihracat faaliyetlerinizde, ana pazarlarınız olan ülkelerdeki ekonomik durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?





İhracat faaliyetlerimizde, dünyadaki genel olumsuz havadan, artan savaş tehditlerinden, ekonomik durgunluktan ve Avrupa'daki enerji krizinden etkilenmemiz kaçınılmazdır. Bu nedenle, pazarlarımızın ekonomik durumunu yakından takip ediyoruz ve bu dalgalanmaları dikkate alarak satış ve pazarlama stratejilerimizi sürekli olarak güncelliyoruz.

Mesela Avrupa'nın en büyük ekonomisine sahip Almanya'da bu sene yüzde 0,2 büyüme oranı hedeflenmiştir. 2024 yılı için de her ne kadar yüzde 1,3-1,5 büyüme hedeflense de hala yüksek seyreden (yüzde 6 civarında) enflasyon ve buna bağlı yüksek faizler nedeniyle bu büyüme oranının gerçekleşmesi zor görünmektedir. Bu durum, 2024 yılında hedef pazarı Almanya olan dökümhaneleri olumsuz etkileyecektir.

Ülkemizdeki yüksek enflasyondan kaynaklı başta işçilik olmak üzere artan girdi maliyetleri sizleri nasıl etkiliyor? Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından döviz kurlarında yaşanan değişiklikler, gelirleriniz üzerinde olumlu bir etki yarattı mı?

Yüksek enflasyon ve artan girdi maliyetleri, işletmemizi olumsuz etkileyen önemli faktörler arasında yer alıyor. Özellikle maliyetlerdeki öngörülemez artışlar, işçiliğe art arda yapılan zam- lar maliyet yapılarımızı etkiliyor ve kar marjlarımızı azaltıyor. Ancak, maliyetleri kontrol altında tutmak için çeşitli stratejiler geliştiriyoruz ve operasyonel

verimliliğimizi artırmaya odaklanıyoruz. Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin ardından yaşanan döviz kurlarındaki değişiklikler, gelirlerimizi olumlu yönde etkiledi ve bir miktar rekabet avantajı sağladı.

2024 yılı nasıl başladı, bu yıldan beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2024 yılına olumlu bir başlangıç yaptık ve bu yıldan umutluyuz. Müşteri taleplerine hızlı cevap verebilmek için operasyonel süreçlerimizi güçlendirmeyi hedefledik. Ayrıca, Ar-Ge ve inovasyona yönelik yatırımlarımızı artırarak, rekabette iddialı olmayı planlıyoruz. Yeni pazarlar keşfetmek ve mevcut müşteri portföyümüzü genişletmek için stratejiler geliştirmeye devam ediyoruz.

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarının ekonomik görünümünü değerlendirirken, hangi riskleri öne çıkarıyorsunuz?

Türkiye'nin ve ana ihracat pazarlarımızın ekonomik görünümünü değerlendirirken, iç olumsuzluklar ile dünya geneli yaşanan olumsuzlar ayrı ayrı dikkate alınmalıdır. Dünya gündemi için savaş tehdidi öne çıkmaktadır. Bu durum özellikle uluslararası ticareti etkileyerek güvensizlik ortamı yaratmaktadır. Örneğin Kızıldeniz'deki terörist olaylarının küresel tedarik zincirini tehdit ediyor olması gibi... Ayrıca, dünya genelinde bir çok ülke için bahsedilen resesyon ihtimali, ihracat pazarlarımızın talebini azaltabilir ve dış ticarete zorluklara yol açabilir.

Türkiye genelinde ise genel olarak

riskler ekonomik faktörlerle ilgilidir. Yüksek enflasyon; maliyetleri artırabilir, tüketici harcamalarını kısıtlayabilir ve işletmelerin kar marjlarını azaltabilir. Bu durum, iç piyasada talep daralması- na ve işletmelerin büyüme hedeflerine ulaşmasını engelleyebilir. Ekonomik risklere ek olarak politik belirsizlikler, jeopolitik riskler, enerji tedarik güçlü- ğü diğer risklerdir. Bu zorluklara karşı çeşitli senaryolara hazırlıklı olmak ve esnek bir strateji izlemek önemlidir. Firma olarak müşteri odaklı yaklaşımımızı koruyarak, değişen koşullara hızlı bir şekilde adaptasyonla riskleri en aza indirmeye çalışıyoruz.

Ekleme istedikleriniz?

Devlet odaklı desteklerin metal döküm sektörü gibi stratejik öneme sahip endüstrilere sağlanması oldukça önemlidir. Bu destekler, sektörün rekabet gücünü artırabilir, ihracatı teşvik edebilir ve yerel üretimi destekleyebilir. Ayrıca, yurtdışından ithal edilen döküm ürünlere gümrük tarifeleri uygulanması, yerel üretimi korumak ve sektöre destek sağlamak adına etkili bir önlem olabilir. Bu uygulama, yerli üreticilerin rekabet gücünü artırabilir ve adil rekabet ortamı sağlayabilir. Böylece, yerel üretim kapasitesi artabilir ve sektörün sürdürülebilir büyümesi desteklenebilir. Bu tür desteklerin, sektörün güçlü ve rekabetçi bir yapıya sahip olmasını sağlayarak, ekonomik büyümeye, istihdama ve cari açığımızı kapatmaya yönelik olumlu katkıda bulunacağına inanıyorum.

Polonya Döküm Endüstrisine Bir Bakış: Mevcut Durum ve Gelecek Tahminleri

Avrupa dökümcülüğü krizle nasıl başa çıkıyor? Ekonomik değişimlerin Avrupa'daki döküm üretimi üzerinde nasıl bir etkisi oldu? Polonya tüm bunların neresinde ve Polonyalı dökümhaneler nelerle yüzleşmek zorunda kalacak? Bu ve diğer soruların yanıtlarını bu makalede bulabilirsiniz.

Çeviri: Tunçağ Cihangir Şen - TUDÖKSAD Genel Sekreteri

AVRUPA'DA DÖKÜM ENDÜSTRİSİ

2022 yılında CAEF üyesi ülkelerin demir ve çelik dökümhaneleri 10,7 milyon ton döküm üretmiştir. Bu rakam bir önceki yıla kıyasla üretimde %0,3'lük bir artış anlamına gelmektedir. Ancak üretim yine de 2019'a göre % 6,5 ve hatta son on yılın en iyilerinden biri olan 2018'e göre %12,1 daha düşüktür. Eğilim Şekil 1'de gösterilmektedir.

Döküm tonajı açısından beş baskın ülke olan Almanya, Türkiye, Fransa, İspanya ve İtalya, demir metal döküm üretiminin %82'sini gerçekleştirmektedir. Sekiz ülkede üretim bir önceki yıla göre artmıştır. En büyük artışlar, her biri bir önceki yıla göre %10'dan fazla olmak üzere İsveç ve İngiltere'de kaydedilmiştir. Bu arada, Polonya'daki üretim 2021'e göre %15, Slovenya'da ise %9,9 daha düşüktür.

Demir dışı metal alaşımlarından döküm üretiminde alüminyum hala bas-

kındır ve payı %88,2 olarak gerçekleşmiştir. Ayrıca, bakır alaşımlarının payı yaklaşık %5,2'de kalmaktadır. Çinko alaşımların payı ise %5,7'dir.

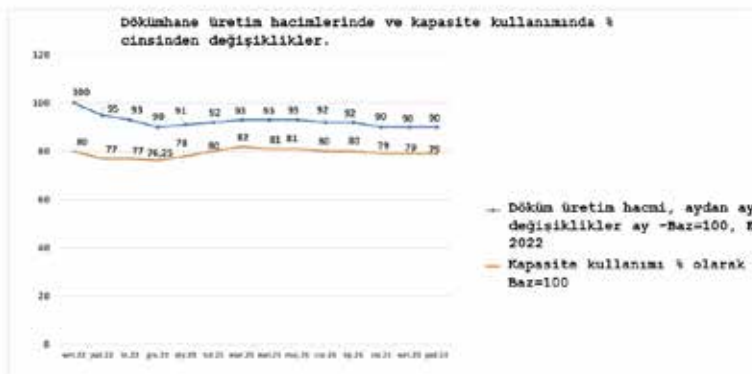
2022 yılında CAEF demir dışı dökümhanelerinde üretim %1,1 oranında azalarak 3,8 milyona gerilemiştir. Demir dışı metal döküm üretiminde baskın üç ülke olan İtalya, Almanya ve Türkiye, CAEF üyesi ülkelerde üretilen toplam demir dışı metal döküm hacminin %62,4'ünü oluşturmaktadır. Hem Almanya hem de İtalya'da demir dışı metal döküm üretimi diğer CAEF ülkelerine kıyasla ortalamının üzerinde oranlarda (%1,8 ve %6,8) azalmıştır. İkinci en büyük demir dışı metal üreticisi ülke olan Almanya, otomotiv sektöründeki düşük üretimle mücadele etmektedir. Demir dışı metal döküm üretimi 2021 yılına kıyasla %1,8 oranında azalmıştır. Ancak 2020 yılına kıyasla Almanya'daki üretim %4,8 daha yüksektir. Seçilmiş CAEF ülkelerinde demir dışı metal döküm üretim hacmindeki de-ğiş-

şiklikler Şekil 2'de sunulmuştur.

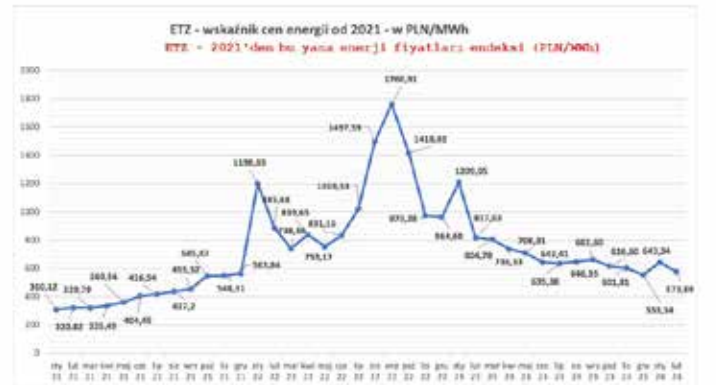
Gri dökme demirin toplam demir ve çelik döküm üretimindeki payı %48,0'dir ve geçen yıla göre biraz daha düşüktür. Sfero dökme demirde de buna karşılık gelen bir pay kaydedilmiştir (%44,3). Çelik döküm sektörünün payı ise biraz daha yüksek olmuştur (%7,5). Seçilmiş CAEF ülkelerinde demir ve çelik döküm üretim hacmindeki değişiklikler Şekil 3'te sunulmuştur.

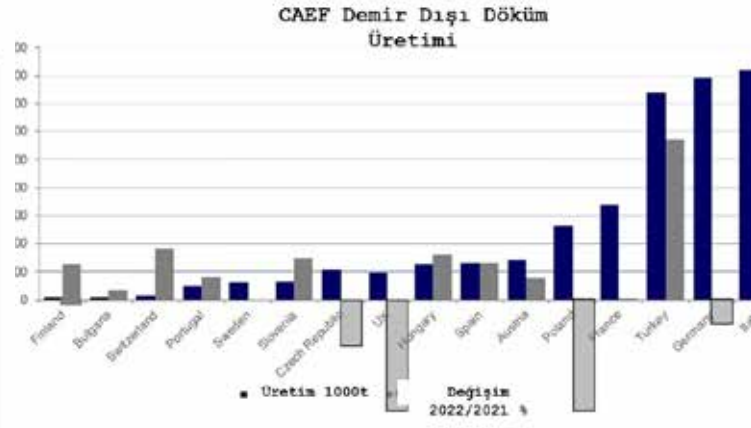
Mevcut veriler, demir ve çelik dökümhanelerinin ihracat kotasının 2022 yılında %49,9'dan %51,9'a yükseldiğini göstermektedir. Hesaplamalar için yalnızca on üye ülkenin dış ticaret raporları temel alınmıştır. İkinci en büyük döküm ihracatına sahip ülke olan Almanya, yaklaşık 1,3 milyon tonluk hacimle %3,2'lik bir artış kaydetmiştir. Türkiye ihracat hacmini %8,0 oranında artırarak 1,57 milyon tona çıkarmıştır. İspanya'daki döküm ihracatı 660 bin ton döküm seviyesinde (-%0,5) kalmış ve üçüncü

Polonya Metal Döküm Sanayi İstatistikleri



Polonya Enerji İstatistikleri





sırada yer almıştır.

Yalnızca bir önceki yıla ait güncel verilere sahip CAEF üye ülkeleri dikkate alındığında, üretilen demir ve çelik dökümlerin değeri %22,5 oranında artmıştır. 2022'deki belirgin toparlanma öncelikle tüm CAEF üye ülkelerindeki yüksek enflasyon oranlarına bağlanmaktadır.

Demir dışı metaller sektörünün üretim değerine ilişkin mevcut veriler, yıldan yıla karşılaştırıldığında, ciroda %7,6'lık bir artış olduğunu göstermektedir.

2022 yılında demir ve çelik dökümhanelerinde çalışan sayısı Avusturya, Finlandiya, Almanya, Slovenya, İspanya, İsviçre ve Türkiye'de artmıştır. CAEF üyesi ülkelerde bulunan dökümhanelerdeki istihdama küresel olarak bakıldığında durgunluk görülmektedir. Toplam çalışan sayısı 123.400 olmuştur.

2022'DE POLONYA'DA DÖKÜM SANAYİ

Rusya - Ukrayna kriziyle 2022 yılının başlangıcı tüm Polonyalı işletmeler için çok dramatik olmuştur. Şirketlerin günlük işleyişini etkileyen bu kadar çok olumsuz faktörle aynı anda yüzleşmek zorunda kalması nadir görülen bir durumdur.

Bunlar: geleceğe dair belirsizlik, kısa vadeli sözleşmeler, siparişlerdeki düşüş, personel ve malzeme gibi üretim faktörlerinin sınırlı mevcudiyeti ve hepsinden önemlisi, malzeme ve enerji fiyatlarında daha önce bilinmeyen seviyelere ulaşan keskin bir artış olmuştur.

Hayatın tüm ekonomik yönlerini etkileyen yaygın enflasyon ve tüm ücret aralıklarındaki çalışanların ücretlerinde artışa yol açan asgari ücretin yükselmesinden kaynaklanan ek sorunlar da ortaya çıkmıştır.

miştir.

Fiyatlarda yavaş bir düşüşün görüldüğü 2022 yılının ikinci yarısında durum biraz değişmiştir. Dökümhanenin 2022 yılındaki ana sorunu, gelen siparişlerin tatmin edici düzeyde olmamasıdır.

Üretim

Polonya'da 2022 yılında toplam döküm üretimi 749.725 ton olarak gerçekleşmiş ve bir önceki yıla göre %15 daha düşük olmuştur. Son yıllardaki üretim hacimleri tablo 1 ve şekil 5'te sunulmuştur.

Döküm üretiminin malzemeye göre dağılımı değişmemiştir. Böylece, döküm üretiminde en büyük pay gri demir dökümlere (%44,5), ardından alüminyum alaşımlı dökümlere (%33,6) ve sfero dökümlere (%15,3) düşmektedir. Polonya'da döküm üretiminde en küçük payı Şekil 4'te gösterildiği gibi çelik dökümler (%4,9) ve diğer hafif metal alaşımlarından dökümler (%1,6) almaktadır.

Toplam döküm üretim hacmi, yaklaşık 240 demir dışı metal dökümhanesi ve 180 dökme demir dökümhanesi dahil olmak üzere 450'den fazla dökümhane tarafından gerçekleştirilmektedir. Polonya'da sadece 36 çelik dökümhanesi bulunmaktadır ve bu da toplam döküm üretimi içinde çelik döküm üretiminin küçük bir yüzdeye sahip olması anlamına gelmektedir. Dökümhanelerin %90'ından fazlası KOBİ durumundadır ve Polonya'daki toplam üretimin %40'ından sorumludurlar.

2022 yılı incelendiğinde, Polonya dökümlerinin ana satış pazarları otomotiv endüstrisi (%60), inşaat (%10), makine endüstrisi (%10), demir ve çelik endüstrisi (%10) ve enerji endüstrisi (%3) olmuştur.

İstihdam

Polonya döküm sektöründeki istihdam yıllardır benzer bir seviyede seyretmektedir. Mevcut verilere dayanarak, sektörde yaklaşık 24.000 kişinin çalıştığı tahmin edilmektedir. Bu durum, çalkantılı ve zor zamanlara rağmen, son zamanlarda Batı ülkelerinde giderek daha sık görülen iflas ve işletmelerin kapanması eğiliminin Polonya'da görülmediğini açıkça kanıtlamaktadır. En gelişmiş AB ülkelerinde bile geçtiğimiz yıl çok sayıda dökümhane kapanmış olup, bu durum uzun vadede Batılı müteahhitlerin artık yerel dökümhanelerden yapılan döküm teslimatlarına güvenemeyecekleri anlamına gelebilmektedir. Bu durum, Polonya da dahil olmak üzere komşu ülkelerdeki dökümhaneler için bir fırsattır.

İhracat

Polonya'da döküm üretimi ihracata yöneliktir. Üretilen dökümlerin yaklaşık %50'si başta Batı AB ülkeleri olmak üzere ABD de dahil olmak üzere dış pazarlara gitmektedir. Malzeme açısından döküm ihracat seviyesi benzerdir: demir dökümler - %49, demir dışı metal dökümler - %45 ve çelik dökümler %40.

DÖKÜMHANELER İÇİN GÜVENLİK OLARAK ENDEKS ÇALIŞMALARI

Sektörün çıkarlarını korumak amacıyla Polonya Dökümcüler Ticaret Odası enerji ve malzeme endekslerini uygulamaya koymuştur (ETZ, MTZ www.oig.com.pl web sitesinde yayınlanmıştır). Polonya'daki tüm dökümhanelere, yüklenicilerle müzakereler sırasında bu göstergelere başvurmaları yönünde tavsiyeler gönderilmiş olup, bu tavsiyeler fiyatları

dırma politikasının oluşturulmasında faydalı ve yardımcı bir araç olmuştur. Ayrıca, Polonya döküm endüstrisindeki mevcut ekonomik durumu ortaya koyan bir gösterge yayınlanmıştır.

İşletmeler, CAEF - Avrupa Dökümcüler Birliği'nin web sitesinde yayınlanan fiyat endekslerini kullanmak konusunda da aynı derecede istekli olmuştur. Buna ek olarak CAEF, döküm endüstrisindeki ekonomik durumu ve duyarlılığı gösteren göstergeler de sunmaktadır: FISI - Avrupa Döküm Endüstrisi Eğilim İndeksi, Avrupa döküm endüstrisinin performansı hakkında bilgi veren bir göstergedir. Bu gösterge CAEF tarafından aylık olarak yayınlanmakta ve Avrupa döküm endüstrisinin temsilcilerinin anket yanıtlarını yansıtmaktadır, BCI - Ticaret Eğilim İndeksi - Avrupa Komisyonu tarafından yayınlanan ve üretim eğilimleri, sipariş kaydı, ihracat sipariş kaydı, stoklar ve üretim beklentileri dahil olmak üzere bir endüstri anketinden elde edilen bilgileri kullanarak Euro bölgesindeki imalat sektörünün gelişim koşullarını değerlendiren bir göstergedir.

Endeksler, işletmelerin serbestleştirilmiş enerji ve malzeme fiyat piyasalarıyla başa çıkmalarına yardımcı olan ana araçlardan biri gibi görünmektedir.

ENERJİ YOĞUN İŞLETMELER İÇİN UYGULAMALAR

Polonya hükümeti, enerji tedarikçilerinin

işletmelere satabileceği maksimum enerji fiyatını 785 PLN/MWh olarak donduran bir program uygulamış olsa da, bu durumda "piyasadaki görünmez el" harekete geçmiş ve Polonya Enerji Borsası'ndaki fiyatlar Polonya makamlarının önerdiğinden çok daha düşük olmuştur. Şirketler, 2022 yılında enerji tedarikçileriyle bağlayıcı uzun vadeli sözleşmeler imzalamak yerine, Polonya Enerji Borsası'nda, SPOT piyasalarında enerji satın almaya karar vermiştir.

Geçtiğimiz yıl bazı sektörler, önceki yıllara ait artan enerji fiyatları için karşılık alabilmek suretiyle mali durumlarını düzeltme şansı elde etmiştir; ancak Avrupa Komisyonu ve Polonya makamlarının münferit sektörleri bu tür bir karşılık almaya hak kazanan gruba dahil etme kararı şaşırtıcı olmuştur. Dökme demir dökümcülüğü enerji yoğun bir endüstri olarak değerlendirilirken, dökme çelik dökümcülüğü ve demir dışı metal dökümcülüğü anlaşılabilir bir şekilde bu gruba dahil edilmemiştir.

Bu yılın Ekim ayında "2023 yılında doğal gaz ve elektrik fiyatlarına bağlı olarak enerji yoğun sektörler yardım" programında değişiklikler yapılmıştır. Yapılan değişiklikler, programı Avrupa Komisyonu'nun kararına uygun hale getirerek AB ortak pazarındaki devlet yardımı kurallarına uy-

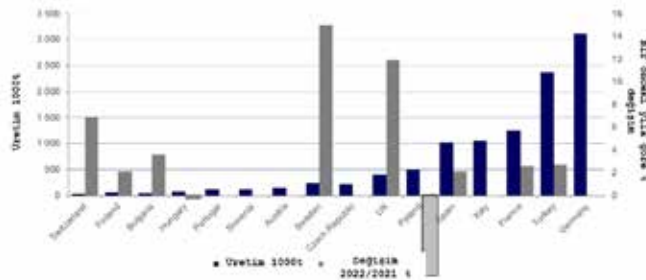
gunluğunu teyit etmiştir. Yardım için başvurabilecek faaliyet kodları listesinde halen sadece demir dökümcülüğü (24.51.Z) yer almaktadır.

DÖKÜM SEKTÖRÜ İÇİN 2023 VE 2024 YILINA İLİŞKİN BEKLENTİLER

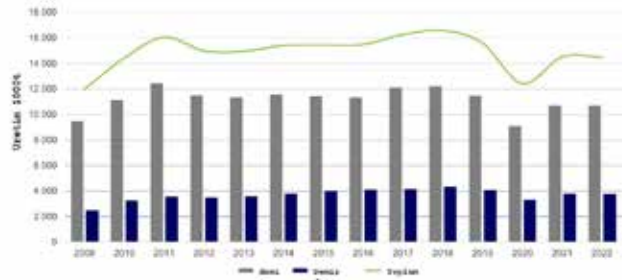
2023 yılında döküm üretimi düşüş eğilimi göstermeye devam etmiştir. Az sayıda sipariş, döküm alıcılarıyla yapılan kısa vadeli sözleşmeler, yüksek enflasyon ve ardından gelen maaş artışları Polonya dökümhanelerinin başlıca sorunlarıdır. Mevcut durumda, toplam döküm üretiminin 2022 yılına kıyasla yaklaşık %15 oranında azalmış olması beklenmektedir. Döküm üretimindeki düşüşün tüm Avrupa'yı ilgilendirdiğini belirtmek gerekmektedir.

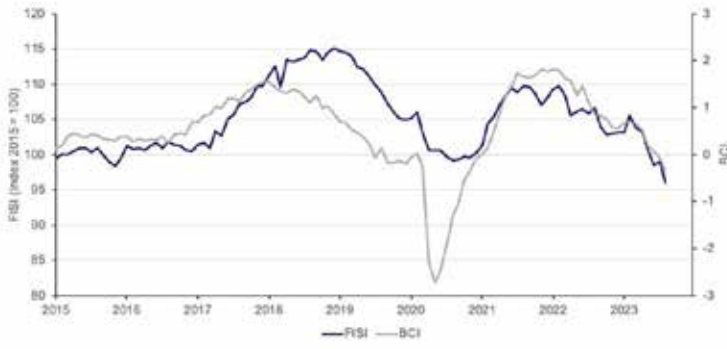
Önümüzdeki 2024 yılı iyimser değil, belirsizliklerle doludur. Enerji ve malzeme fiyatlarının gelecekteki seviyelerine ilişkin güvence eksikliği, uzun vadeli bir fiyatlandırma politikası oluşturmayı zorlaştırmaktadır. Hala bloke edilmiş fonlar, yatırım beklentisi ve AB finansmanı olmadığı anlamına gelmektedir. Önümüzdeki yıllarda dökümhanelerin yeni BREF belgesinin getirdiği standartları karşılamasında da sorunlar yaşanabilecektir. Karbonsuzlaştırma süreci aynı zamanda SKDM vergisini, CO2 de-

CAEF Demir Döküm Üretimi

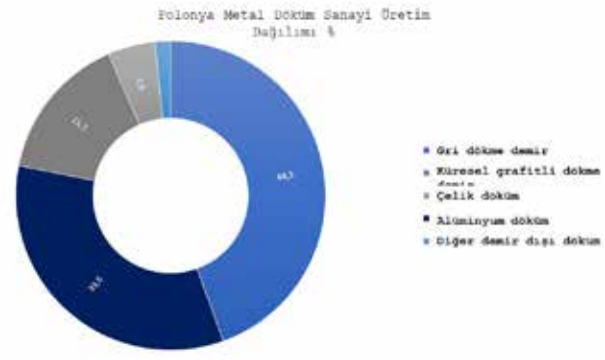


CAEF Döküm Üretimi





CAEF FISI ve AB BCI İndeksleri



polama sorununu ve karbon ayak izinin kontrol edilmesini içermektedir. Polonya'daki dökümhanelerde kalifiye mühendislik ve teknik personel eksikliği diğer bir sorundur.

KARBON AYAK İZİ RAPORLAMASI - REKABET AVANTAJI ELDE ETMENİN BİR YOLU

Avrupa Birliği tarafından 2022 yılında onaylanan Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifi ile bağlantılı olarak, şirketler sürdürülebilir kalkınma ile ilgili bilgileri yayınlamakla yükümlü tutulmuştur. Sürdürülebilir kalkınma konuları arasında karbon ayak izi, emisyon azaltımı ve CO2 depolama yer almaktadır. Bu yasaya göre, şirketler faaliyetlerinin çevreyi nasıl etkilediğini raporlamak zorunda kalacaktır.

Raporlamanın bileşenlerinden biri, karbon ayak izinin, yani çevreyi etkileyen ve atmosferin ısınmasına neden olan kişi, şirket, ürün başına

tüm sera gazlarının emisyonlarının toplamının belirlenmesidir. Direktif, 2024 yılından itibaren karbon ayak izinin hesaplanması ve AB'nin iklim hedeflerine göre raporlanması yükümlülüğünü getirmektedir. Başlangıçta bu yükümlülük 500'den fazla çalışanı olan işletmelere, 2025'ten itibaren 250'den fazla çalışanı olan işletmelere ve 2026'dan itibaren de seçilmiş KOBİ'lere uygulanacaktır.

Yakında, sürdürülebilir kalkınma ve emisyon azaltımı konuları Polonya'da faaliyet gösteren dökümhaneler için bir varlık ve rekabet avantajı haline gelebilecektir.

Polonyalı dökümhanelerin CO2 emisyonlarını azaltma ve ürünlerinin karbon ayak izini inceleme ihtiyacı ile karşı karşıya kalacak olmaları nedeniyle, Polonya Dökümcüler Derneği, Enerji Merkezi ve AGH Bilim ve Teknoloji Üniversitesi Döküm Fakültesi ile işbirliği içinde, ücretsiz seminerler ve toplantılar yoluyla sektörde bu konuyu teşvik etmektedir.

YENİ İNSAN KAYNAKLARI POTANSİYELİ - DÖKÜMHANELER İÇİN BİR FIRSAT

Dökümhaneler için kalifiye personel sorunu Polonya döküm endüstrisini yıllardır etkilemektedir. Bu yıl biraz daha umut vericidir. Döküm Fakültesine kayıtlı öğrenci sayısında bir artış gözlemlenmiştir. Bu sayı önceki yıllarla kıyaslanamayacak kadar fazladır. 258 öğrenci aşağıdaki alanlarda tam zamanlı, birinci dönem eğitimlerinin ilk yılına kabul edilmiştir: Mühendislik Süreçlerinin Bilgisayar Desteği, Endüstri 4.0 Teknolojileri ve Plastik ve Otomotiv Teknolojileri.

Buna ek olarak, döküm endüstrisi için teknik kadronun yeniden oluşturulması için bir fırsat ortaya çıkmaktadır. Polonya Dökümcüler Derneği ve ortakları, Endüstri Becerileri Merkezi'nin bir parçası olarak öğrenciler, meslek öğretmenleri ve yetişkinler için eğitim tesisleri oluşturmaya çalışmaktadır.

Malzeme	Üretim [T]	Üretim [T]	Üretim [T]	Üretim [T]	Üretim [T]
	2018	2019	2020	2021	2022
Gri dökme demir	480.000	450.000	360.000	392.400	333.540
Küresel grafitli dökme demir	160.000	155.000	124.000	135.160	114.886
Çelik döküm	50.000	50.000	40.000	43.600	37060
Toplam demir döküm	690.000	655.000	524.000	571.160	485.486
Bakır alaşımlarından döküm	6.100	6.000	4.800	5.232	4448
Alüminyum alaşımlarından döküm	330.000	340.000	272.000	296.480	252008
Çinko alaşımlarından döküm	7.500	7.500	6.000	6.540	5559
Diğer demir dışı alaşımlarından döküm	2.900	3.000	2.400	2.616	2224
Toplam demir dışı döküm	346.000	356.500	285.200	310.868	264.239
Toplam metal döküm üretimi	1.036.000	1.011.500	809.200	882.028	749.725

Polonya Metal Döküm Sanayi İstatistikleri

Ferro Döküm Yeni Robot Yatırımı Planlıyor

Üretim proseslerinde robotlu çözümleri aktif olarak kullanan Efesan Grup, yakın gelecekte döküm parçalarının kompleksliğinin giderek artacak olması nedeniyle mevcutta kalıplama hattında maça koyma, parça taşıma ya da parça işleme için kullandığı robotların sayısını artırmayı planlıyor.

Efesan Grup CPO'su Erdem Erdoğan'ın ST Endüstri Dergisine verdiği röportajı TÜRKDÖKÜM okuyucularıyla paylaşıyoruz.

Gebze bölgesinde yıllık 80.000 ton dökme demir üretim kapasitesi ile ağırlıklı olarak OEM'ler olmak üzere otomotiv, makina, hidrolik, elektrik ve inşaat endüstrileri için dökme demir parçalar üreten EFESAN Grup'a bağlı Ferro Döküm, 2015 yılından beri üretim proseslerinde robotlu çözümleri aktif olarak kullanıyor. Yakın gelecekte döküm parçalarının kompleksliğinin giderek artacak olmasının, parça bazında yapılması gereken standart işleri ve sürelerini artıracığını kaydeden Efesan Grup CPO'su Erdem Erdoğan, "Bu da mevcutta kalıplama hattında maça

koymak, parça taşımak ya da parça işlemek için kullandığımız robotların sayısını artırmayı gerekli kılmaktadır. Mevcut kullanımları dışında yeni alanlarda da robotlu çözüm tasarım ve fizibilite çalışmaları sürdürmekteyiz" dedi. Firma içi değer artırabilecek çalışmalara önayak olacak şekilde yakın dönemde eklemeli imalat makinesi olan 3D printer, otomatik taşıma robotları, otomatik malzeme tartım istasyonu, kum reklamasyon sistemi yatırımı gerçekleştirdiklerini kaydeden Efesan Grup CPO'su Erdem Erdoğan, robotlu üretim sürecinin sağladığı katkıları anlattı.

Ferro Döküm yapılanmasını kısaca anlatır mısınız? Ferro Döküm alanında ne gibi ilklere imza attı?

1972 yılında inşaat demiri ve profil üretimi ile imalat sanayine giriş yapan EFESAN Grup'un bünyesine 2007 yılında kattığı Ferro Döküm San. ve Dış Tic. A.Ş., İstanbul-Kocaeli sınırında Gebze bölgesinde 65 bin metrekare içerisinde yıllık 80.000 ton dökme demir üretim kapasitesi ile ağırlıklı olarak OEM'ler olmak üzere otomotiv, makina, hidrolik, elektrik ve inşaat endüstrileri için dökme demir parçalar üretmektedir. Yine aynı sektörlere yönelik TAYSAD TOSB bünyesindeki şubemizde talaşlı imalat alanında faaliyet göstermekteyiz. Bilime, teknolojiye, inovasyon ve mühendislik çalışmalarına çok önem veren firmamız 1997 yılında Türkiye'de ilk döküm simülasyon programına

sahip olmanın yanı sıra Türkiye'de Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2017 yılında onaylanmış alanında ilk Ar-Ge Merkezi olma gururuna sahiptir. Yıllık 80 bin ton üretim kapasitemiz ile birlikte birçok alan ve konuda 50 yılı aşmış faaliyetlerimiz boyunca ilklere imza atmış firmamız, Ar-Ge tesisimizden çıkan yeni Ür-Ge ve Ar-Ge faaliyetleri kapsamında elde edilen yenilikçi fikirler ile hizmet ettiğimiz müşterilerimize değer katmaya ve ilk tercih edilenlerden olmaya devam etmektedir.

İş gündeminizi öğrenebilir miyiz? 2023 yılını Ferro Döküm ve sektör açısından değerlendirir misiniz? 2024 yılı odak alanlarınızı ve hedeflerinizi paylaşır mısınız?

2023 yılına Avrupa'daki resesyon öngörüsü ile girilse de 2022 yılının üzerinde bir üretim temposu yakaladık. Küresel manada ülkeler üzerindeki artan enflasyon baskısı, döviz kurlarındaki dalgalanmalar, yeterli kalitede çalışan bulamama, finansmana erişim problemlerine rağmen mevcut tecrübe ve yerinde yatırımlar sayesinde sene başında belirlediğimiz hedefler ile uyum içerisinde bir seyir izledik.

2019 yılında Avrupa Birliği tarafından kabul edilen Yeşil Mutabakat eylem planı, birçok sektörde olduğu gibi dökümhanelerde de gerçekleşen tüm proseslerin yeşil bir çerçevede değerlendirilmesi sorumluluğunu getirmiştir. 1. sana-





yi devriminden bu yana doğrusal bir artışla gelişen sosyal ve ekonomik yapı ile beraber artan rekabetçi koşullar için amaçlanan hızlı ve kaliteli üretim, günümüzde tek başına yeterli olmamaktadır. Sistem artık esnek bir üretim tesisinde özgün istekleri karşılayabilen daha çevreci prosesleri gerekli kılmaktadır. Bu minvalde başta Avrupa olmak üzere dünyada bulunan dökümhaneler üretim süreçlerini sürdürülebilir kılmak için çabalamaktadır. Firma olarak kurduğumuz enerji yönetim ekibimiz 2024 yılı hedefleri olarak enerji maliyetlerinin azaltılması, enerji yönetimi için fayda maliyet analizlerinin yapılması ve enerji verimliliğini ölçme gibi çalışmalar yapmaktadır. Bu konular 2024 yılı için odak noktalarımızı oluşturmaktadır. Yapılan tüm analizler sonucunda alınan veriler, 2024 yılı ve sonrası için yeşil dökümhane olma konusunda atacağımız adımları destekler nitelikte olacaktır. İhracat ile büyüme modelini kendisine düstur edinmiş ekonomimize gelecek ilave sorumlulukların günden güne hissedileceği yıl olacak olan 2024 yılında, artması muhtemel enerji maliyetlerine karşı yapılacak inovasyon stratejileri çerçevesinde çevreye olan etkilerimizi en aza indirecek gelişmeleri takip etmeye devam edeceğiz.

Yeni üretim hattı, Ar-Ge, tesis ya da teknoloji yatırımı kararı nasıl veriliyor? Yakın dönemde ne tür bir yatırıma imza attınız? Bu yatırımın çıktıları nı rakamlarla paylaşır mısınız?

Şirket içerisinde Ar-Ge ve yatırım kararları piramidin alt kademesinden üst kademesine giden bir silsile ile şekillenmektedir. Dolayısıyla unvanı fark etmeksizin tüm çalışanlarımız mevcut sistem üzerine yapacağı geliştirme projeleri, tasarruf projeleri, enerji projeleri ile Ür-Ge ya da Ar-Ge faaliyetleri için öneri sistemini aktif şekilde kullanmaktadır. Çalışanların vereceği önerilerin üst yönetimde yapılan değerlendirilmesi ve detaylı fizibilite çalışmaları sonucunda yatırım kararı verilmektedir. Değişen piyasa koşulları ve artan enerji maliyetlerini öngörülebilir kılmak için yapılan proje toplantılarında sürecin belirsizlikleri üzerine konuşulmaktadır. Amaç 2. sanayi devriminden kalma kitlesel üretim fikriyle adet bazlı değerlendirme ile üretim adetini karşılamaya yönelik yatırımlardan öte, firma içi değer artıracı çalışmalarla önyak olabilmektir. Yakın dönemde yatırımını gerçekleştirdiğimiz eklemeli imalat makinesi olan 3D printer, otomatik taşlama robotları, otomatik malzeme taşıma istasyonu, kum reklamasyon sistemi bu yatırımlardan birkaçıdır. Dökme demirden döküm parça üretimi, kum kalıplar içerisine sıvı metalin usul ve tekniğine uygun olarak dökülmesi ile gerçekleştirilir. Kum reklamasyon sistemi ile dökümde kullanılmış döküm kumu bir dizi mekanik işleme tabi tutularak ihtiva ettiği katışık ve safsızlıklardan arındırılarak doğadaki saf haline en yakın özelliklerine kavuşturulur. Yatırımını yaptığımız bu sistem ile 20.000 ton/yıl silis kumu kullanılmayarak do-

ğal kaynak kullanımımız azaltılacak olup buna bağlı olarak 20.000 ton/yıl atık döküm kumu bertaraf edilmeyerek atık miktarımız azaltılacaktır.

2024 için yeni yatırım planlarınızı ve hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

2024 yılında 80.000 ton/yıl dökme demir üretim kapasitemizin artışına yönelik yeni hat yatırımlarımız olmayacak. Mevcut kapasitemizi koruyarak müşteri ve parça portföyümüzü genişletici ve geliştirici yatırımlar ile verimlilik ve kalite artırıcı yatırımlara odaklanacağız. Döküm parça kapasitemizi korurken işleme kapasitemizi ve yetkinliğimizi artırmaya yönelik yatırımlarımız da yatırım maliyetlerimiz içinde önemli yer tutmaktadır. Bu kapsamda yüksek teknolojiye sahip modern ekipman ve makine yatırımlarımıza devam edeceğiz. Bu yatırımlarımıza en iyi örnek robotik çözümlerdir. Hızla robotlaşma doğrultusunda ilerlemekteyiz. Ayrıca Ar-Ge Departmanımız ve tüm teknik departmanımızca mevcutta üretilen parçaların verimliliğinin artırılması ve müşteri beklentilerini karşılamaları adına gelişen trendleri takip ederek, farklı üretim parametreleri ile çalışmalar yapma amacındayız. Tüm bu çalışmalar şirket vizyonumuzun öngörülleri çerçevesinde artan rekabetçi koşullarda komodite olmama adına yapılan çalışmalardandır. Müşterilerimize sadece ihtiyaç duydukları parçaları tedarik etmenin ötesinde süreç ve ürünlerine değer katma uğraşımız artarak devam edecektir.

Fabrikanızdaki üretim süreçlerini anlatır mısınız? Sıfır duruş / sıfır hata ile kaliteli üretim adına ne tür metot ve sistemler kullanılıyor? Daha çok hangi otomasyon donanım ve yazılım teknolojilerinden yararlanıyorsunuz? Kazanımlarını paylaşır mısınız?

1994 yılından beri ISO 9001:2015 KYS ve 2004 yılından beri IATF 16949:2016 KYS belgelerine sahibiz. Bu Kalite Yönetim Sistemi belgeleri haricinde ISO 14001:2015 Çevre Yönetim Sistemi, ISO 45001:2018 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi, ISO 50001:2018 Enerji Yönetim Sistemi, ISO-IEC 27001:2022 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi belgeleri ve Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikasına da sahibiz.

Fabrikamızdaki üretim süreci ham maddelerin firma sınırları içerisine girmesiyle başlamaktadır. Tüm girdiler için talimat ve şartnameler ile belirlenen kabul şartlarının sağlanması durumunda üretim, proses kontrol yaklaşımı ile optimum şartları sağlaması adına uygun hale getirilmiş prosesler ile yapılmaktadır. Üretilen ürünlerin akışı mevcut özellikleri sağlaması adına test edildiği tahribatlı ve tahribatsız muayenelerden sonra malzemenin sevkiyata hazır hale gel-

diği bir silsile ile sonlanmaktadır.

Literatüre tanımlı yüzlerce döküm hatası sürecin ne kadar hassas parametreler üzerine kurulu olduğunu göstermektedir. İnsan beyninin hatalar ve doğrular arasında kurduğu korelasyon, yeni tip bir döküm hatası ile karşılaştığında zamandan ve enerjisinden uzunca bir süre ödün vermesini gerektirebilir. Günümüz rekabetçi koşullarında gayet değerli olan bu iki etmene karşı sürecin izlenebilirliğini artırmak adına yaptığımız yatırımlar bu süreci kısaltma adına fayda sağlamaktadır. Firmamızın bu minvalde yeni ürün devreye alma sürecinde gerçekleştirdiği simülasyon ile termal, mekanik özellikler anlaşılabilir, döküm parçaların servis koşullarını karşılayacak kimyasal analiz ve modelleme yöntemlerimiz ile döküm parçalar fiziki koşullara hazır hale getirmektedir.

Makinelerdeki izlenebilirliği artırmak adına yaptığımız yatırım sayesinde makinelerin %OEE sini hesaplayabilmekteyiz. Anlık takip ve raporlama yapabilen bu sistem sayesinde performans takibi, kestirimci bakım faaliyetleri için veri toplamaktayız. Bu veriler makine özelindeki darboğazları, geliştirilebilir alanları göstermesi adına çok faydalı olmaktadır. Ayrıca

makinelere yaptığımız yapay zeka yazılımları ile üretim sürecinin fiziki koşullardan minimum etkilenmesini sağlamaktayız.

Yakın dönemde robotlu üretime dönük bir yatırım hedefiniz var mı? Hangi uygulamalar için düşünüyorsunuz?

2015 yılından beri üretim proseslerimizde robotlu çözümleri aktif olarak kullanılmaktadır. Yakın gelecekte döküm parçalarının kompleksliğinin giderek daha da artacak olması, parça bazında yapılması gereken standart işleri ve sürelerini artıracaktır. Bu da mevcutta kalıplama hattında maça koymak, parça taşlamak ya da parça işlemek için kullandığımız robotların sayısını artırmayı gerekli kılmaktadır. Mevcut kullanımları dışında yeni alanlarda da robotlu çözüm tasarım ve fizibilite çalışmaları sürdürmekteyiz.

Makina parkurunuz hakkında bilgi vererek, son dönemde bu alanda yaptığınız yatırımları ve sağladığı avantajları anlatır mısınız?

Farklı boyut ve ağırlıkta dökme demir parça üretmeye uygun 3 döküm hattı ve bu döküm hatlarını destekleyen yüzlerce makine ve ekipman ile üretim süreçlerimizi sürdürmekteyiz. Son dönemlerde işleme kapasitemizi ve etkinliğimizi artırmaya yönelik yatırımlarımıza hız vermiş bulunuyoruz. Sadece kendi üretimimiz olan dökme demir parçaları müşterilerimize işlenmiş ve montajlı olarak sunabilmekteyiz. Global değerlendirme kriterleri ile değerlendirildiğinde, modern ve yetkin bir dökme demir dökümhanesinin sahip olması gereken makine parkuruna sahibiz. Bu özelliğimizi 50 yılı aşmış bilgi ve tecrübemiz ile güçlendirerek müşterilerimize tasarım aşamasından nihai ürünün yüksek kalite ve güvenilirlik ile seri şartlarda sunulmasına kadar olan süreçlerde global şartlarda rekabetçi olarak sunabilmekteyiz.





Sanayinin Dijital Dönüşümü vizyonunuz nedir? Varsa pilot uygulamalarınızdan bahseder misiniz?

1990 yılından beri ERP sistemlerini aktif olarak kullanmaktayız. Ölçülemeyenin yönetilemeyeceğini bilerek dijital dönüşüme çok önem vermekteyiz. 2022 yılında üyesi olduğumuz MESS (Metal Sanayicileri Sendikası) organize ettiği ve konusunda uzman uluslararası bağımsız bir ekibin yürüttüğü değerlendirme çalışması olan Dijital Dönüşüm gelişmişlik seviyesi belirleme çalışmasında çalışmaya katılan ulusal firmalar arasında sektörümüzdeki firmalar içerisinde en yüksek değerlendirme puanını almak ve global ortalamanın üzerinde olmak emeklerimizin karşılığını görmek adına motivasyonumuzu artırmıştı. Ölçmenin de artık yeterli olmadığı ve büyük verinin (big data) işlenerek etkin bir ölçme, izleme ve yönetim yaklaşımının sürekliliğinin sağlanmasının zaruri olduğu dönemlerdeyiz. Dökümhanelerde çalışan başına düşen katma değerli ürün üretme hedefi çerçevesinde; kayıpların azaltılması, beklenen kalite standartlarının yakalanması, enerji verimliliği yüksek makineleşme hedeflerinin gerçekleştirilmesi, verilerin doğru analizleri sonucunda ortaya çıkacaktır. Dolayısıyla üretim sürecinde yaşanacak darboğazlara anında cevap vererek değişen fiziki koşullar ve girdi kalite dalgalanmalarına karşı aktif şekilde cevap verebilecek teknolojiler makinelerin akıllı hale gelmesini zorunlu kılmaktadır. Önemli olan verilerin işletmelerdeki üretim süreçlerindeki süreç optimizasyonu sağlayacak doğru yerlerde bulunmasıdır. Firma olarak üretim hatlarımızda yaptığımız güncellemelerle girdi kalite kont-

rolden sevkiyat birimine giden proses akışı çerçevesinde gerçekleşen her bir üretimde uçtan uca izlenebilirliği sağlamaktayız.

Tesisinizde enerji maliyetlerinizi düşürmek için ne tür çalışmalar yapıyorsunuz? Kendi enerjinizi üretmek için bir yatırım planınız var mı? Yakın dönemde böyle yatırım yaptıysanız sonuçlarınızı paylaşır mısınız?

Ana faaliyet konumuz ile ilgili sahip olduğumuz birçok uluslararası sertifika ve yönetim sistemi yanında ISO 50001:2018 Enerji Yönetim Sistemi belgesine de sahip olarak enerji yönetimi-mizi icra etmekteyiz. Alanında uzman teknik kadrolarımızdan teşkil ettiğimiz enerji yönetim ekibimiz sistematik ve düzenli faaliyetleri ile tesisimizde enerji maliyetlerini düşürmek amacıyla projeler gerçekleştirmektedir. Enerji maliyetini düşürücü faaliyetleri iki ana gruba ayırabiliriz. Birinci grubu aynı işi daha az enerji ile yapmak için yapılan, enerji verimliliği düşük eski teknoloji ekipman ve makinelerin enerji verimliliği yüksek yeni teknoloji ekipman ve makineler ile değiştirmek olarak belirtebiliriz. Birinci gruba örnek olarak led aydınlatma dönüşümleri, verimi yüksek elektrik motor kullanımına geçişler, yüksek verimli basınçlı hava kompresörlerine geçişler ile enerji geri kazanım projeleri verilebilir. İkinci grubu ise aynı iş için gerekli enerji ihtiyacını azaltacak geliştirme projeleri olarak belirtebiliriz. İkinci gruba örnek olarak tesis ve hat verimlerini artırarak aynı net üretim için ihtiyaç duyulan brüt üretimlerin azaltılması, kayıpların azaltılması ve yalıtım projeleri, ihtiyaç fazlası işlem ve tüketimlerin ortadan kaldırıl-

masına yönelik her türlü yatırım ve çalışma verilebilir. Tüm bu çalışmalar neticesinde 2023 yılı içerisinde 2.500.000 kWh enerji tasarrufu sağlanmıştır.

Kendi enerjimizi üretmek adına çıktığımız uzun yolda ilk olarak 2022 ve 2023 yılları içerisinde fabrikamızda çatı güneş enerji santrali projelerini hayata geçirmiş bulunmaktayız. 2023 yılı sonu itibarıyla 3 farklı bölgede toplam 33 MW GES projelerimiz ile yolumuza devam edeceğiz. Bu yatırımlarımız sayesinde 2024 yılı içerisinde daha hissedilir olacak binlerce ton karbon salınımını durduracak ve artan enerji maliyetlerine karşı önlem almış olabileceğiz.

Depolarınızda operasyon süreçlerini hızlandırmak ve doğru sevkiyatı sağlamak adına ne tür donanım ve yazılımlardan yararlanıyorsunuz?

Fabrikamızda gerçekleştirdiğimiz üretimler sonucu üretilen ürünler son kullanıcı olan nihai tüketiciler tarafından direkt olarak kullanılmamaktadır. Fabrikamızdaki üretim süreçlerinin çok büyük kısmı OEM müşterilerimizin siparişleri ile tetiklenmektedir. Bu kapsamda müşteri siparişlerine istinaden üretim faaliyetlerimizi planlamakta ve gerçekleştirmektedir. Depomuzdaki operasyon süreçlerini yönetmek ve doğru sevkiyatı sağlamak adına tedarik zincirinden üretim planlamaya, üretim, bakım ve kalite süreçlerine kadar tüm proseslerin bir uyum içerisinde çalışması gerekmektedir. Bu uyumu 1990 yılından beri geliştirerek ve yaygınlaştırarak etkin olarak kullandığımız ERP sistemi-mizle sağlamaktayız. ERP sistemimizi ayrıca barkod sistemi ile desteklemekteyiz.

Haydar Çetin: Türk Döküm Sektörünün Güvenilir ve Sürekli Destekçisiyiz

Çukurova Kimya Endüstrisi 50. Yılı'nı kutluyor. Türk döküm sanayisi için 50 yıldır; reçineler, serterler, besleyici gömlekler, mini besleyici gömlekler, döküm boyaları ve diğer döküm yardımcı malzemeleri üreten Çukurova Kimya Endüstrisi'nin yeni yatırımlarını ve gelecek hedeflerini Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı Haydar Çetin anlatıyor.

TÜRKDÖKÜM olarak Çukurova Kimya Endüstrisi'nin 50. yılını kutluyoruz. Döküm sektörü içindeki bu 50 yıllık hikayeyi sizden dinlemek isteriz.

Çukurova Kimya Endüstrisi, değişimin ve gelişimin yıllar içerisinde kurumsal bir kültür haline gelmesiyle oluşmuş, Türkiye'nin döküm sanayisine değer katan köklü bir yerli sermaye şirkettir. 50 yıldır ülkemizde döküm sektöründe lider konumunu koruyan şirketimiz, reçineler, serterler, besleyici gömlekler, mini besleyici gömlekler, döküm boyaları ve diğer döküm

yardımcı malzemeleri gibi geniş bir ürün yelpazesi sunarak Türk döküm sanayisinin gelişimine önemli katkılar sağlamaktadır.

1974' de türlü zorluklar ve emekler ile tohumları ekilmiş olan Çukurova Kimya Endüstrisi, bugün refrakterden balataya, keçe sektöründen aşındırıcı grubuna, lastik kauçuk sektöründen savunma sanayiine kadar toplam 11 sektöre malzeme tedariki sağlar konuma gelmiştir. Bu yıl kuruluşunun 50. yıl dönümünü kutlamakla birlikte bu özel anı sadece geçmiş başarılarla değil, aynı zamanda gelecek

vizyonu ve taahhüdüyle değerlendirmektedir. Şirketimiz, inovatif bakış açısıyla Türk döküm sanayisine olan katkısını hızla arttırarak, paydaşlarımız ile birlikte büyümeyi hedeflemektedir. Bu süreçte, paydaşlarımıza sunulan kaliteli ürünler ve teknik hizmetlerle birlikte, sektördeki dökümcülerin ihtiyaçlarını karşılamaya odaklanmaktadır.

Son dönemde önemli yatırımlar gerçekleştirdiniz, buradaki vizyonunuzdan bahsedebilir misiniz?

Çukurova Kimya Endüstrisi olarak son üç yılda gerçekleştirdiğimiz 20



Haydar Çetin - Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcısı



Çukurova Kimya Endüstrisi 50. Yıl Balosu

Milyon dolar yatırım ile yetinmeyecek, yatırım yapma ve kapasitemizi artırma konusundaki kararlılığımızı sürdürmekteyiz. Bu tutum, şirketimizin Türk döküm sanayisine olan taahhüdünü ve geleceğe olan inancını yansıtmaktadır. Yapılan yatırımlarla birlikte şirketimiz, üretim kapasitesini artırarak döküm sektörüne ve diğer sektörlerle olan katkısını daha da güçlendirmekte, yenilikçi teknolojiler ile rekabet gücünü artırmakta ve istihdama pozitif katkı sunmaktadır. Bu felsefenin ışığında yapılan yurt dışı yatırım ve faaliyetleri ile birlikte Çukurova Kimya En-

düstrisi, Türk döküm sanayisindeki pozitif imajını uluslararası bir şirket olarak globalleştirme yolunda ilerlemektedir.

Döküm sektörünün daha da büyüyeceğini öngörüyorsunuz. Bu çerçevede hedeflerinizle ilgili neler söylemek istersiniz?

Bilim, inovasyon, çevreci ve sürdürülebilir değerler üzerine kurulu iş anlayışımız ve faaliyetlerimiz ile alanımızda müşterilerimize en iyi hizmeti verebilmek ve yüzde 100 müşteri memnuniyetini sağlamak başta gelen görevlerimiz arasında-

dır. Çukurova Kimya Endüstrisi'nin Türk döküm sanayisine olan desteği, sektörün uluslararası alanda rekabet gücünü artırmak için kritik bir öneme sahiptir. Şirketimizin yapacağı yeni yatırımlar ve sunduğu kaliteli ürünlerle birlikte, Türk döküm sanayisi daha da güçlenecek ve global döküm endüstrisindeki konumunu sağlamlaştıracaktır.

Türkiye'nin döküm sanayisindeki güvenilir ve sürekli tedarikçisi olarak 50 yıldır varlığını sürdüren Çukurova Kimya Endüstrisi, bugünden sonra da aynı azim ve iştahla paydaşlarının yanında olacaktır.



Çukurova Kimya Endüstrisi 50. Yıl Balosu

Tuğçelik'ten Geleceğe Yatırım

“Tuğçelik Genel Müdürü Burak Nergiz, 2025 yılında faaliyete geçecek olan Arslan Bey fabrikası ile elektrikli ve hibrit otomotive yönelik üretim yapacaklarını söylüyor. Nergiz, “Endüstri 5.0 odaklı bir teknoloji üstü olmak için hazırlıklar yapıyoruz” diyor. Sahip olduğu teknolojik üretim üsleri, her biri alanında uzman kadrosu ve yapmış olduğu yatırımlar ile Türk sanayisine değer katan Tuğçelik Alüminyum, son dönemlerde yapmış olduğu yatırımlarla adından söz ettiriyor. Elektrikli otomobil üretimine yönelik yeni hatlarını devreye almaya hazırlanan Tuğçelik Alüminyum, dünyanın önde gelen otomobil ve beyaz eşya devlerine üretim yapıyor. Tuğçelik Alüminyum Genel Müdürü Burak Nergiz, yeni dönem planlarını ve hedeflerini paylaştı.”

Tuğçelik Alüminyum Genel Müdürü ve TUDÖKSAD Yönetim Kurulu Yedek Üyesi Burak Nergiz’in SteelTürk Dergisine verdiği röportajı TÜRKDÖKÜM okuyucularıyla paylaşıyoruz.

Tuğçelik A.Ş., Türk sanayisinde önemli bir yeri olan şirketlerden biri... Bizlere kısaca Tuğçelik A.Ş’nin gelişimi hakkında bilgilendirir misiniz?

1988 yılında, demir-çelik sektöründe uzun yıllara dayanan piyasa ve sanayi tecrübemizle Tuğçelik Alüminyum’u kurduk. Yıllar içinde büyüyen iş hacmi-miz ve kapasitemiz ile kısa zamanda sektörde saygın bir yer edinmeyi başardık. Dünyanın önde gelen otomotiv ve beyaz eşya devlerine hizmet veriyor, her biri alanında uzman kadromuz ve son teknolojiyle donatılmış tesislerimiz

ile faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

Kocaeli – Arslanbey fabrikanızdaki faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Bu fabrika elektrikli otomobil üssü olacak deniyor. Bu konuda bizlere neler söyleyebilirsiniz?

Arslanbey fabrikasını, elektrikli ve hibrit otomotiv alt sistemleri üretimine yönelik yeni üretim hatlarıyla donatarak OEM ve Tier1 için bu alanda önemli bir partner olmayı hedefliyoruz. Endüstri 5.0 odaklı, son teknolojiyle uyumlu otomasyon ağırlıklı robotlu üretim hatları, gelişmiş Ar-Ge ve test merkezleri ile adeta bir teknoloji üssü olması için hazırlıklarımızı yapıyoruz. Tesis, 2025 yılı içinde faaliyete geçmeyi planlıyor, ilk makine ve ekipmanlar yurtiçi ve yurtdışından gelmeye başladı. Faaliyete geçecek olan tesiste ağırlıklı olarak yeni nesil elektrikli ve hibrid araçlar için parça ve ekipman üretimi yapılacak. Halihazırda binek otomobil, SUV ve hafif ticari araçlar için komponent üretiyoruz ve bu konuda önemli ihracat başarılarına imza atıyoruz.

Elektrikli araçlara yönelik parça imalatı için yatırım planına aldığınız tesisinizin toplam maliyeti ve üretim kapasitesi ne olacak?

Elektrikli araçlara yönelik parça imalatı için 55 milyon dolarlık yatırım planımız Ekonomi Bakanlığımız tarafından yatı-

rım teşvik belgesi kapsamına alınmıştır. Son teknolojiyle donatılmış hatlarımızın firmamıza ve Türk sanayisine hayırlı olmasını diliyoruz.

Güneş enerjisi santrali yatırımı için birkaç bölgede arazi ve proje geliştirme çalışmaları başlattığınızı biliyoruz. Bu konuda bizlere neler söyleyebilirsiniz?

2022 yılının son aylarında gerçekleşen mevzuat değişikliği ile tüketimi bulunan şirketlere lisanssız güneş ve rüzgar santrali yatırımı yapmak sureti ile tüketilen elektriği mahsup etmek imkanı verilmişti. Bizde bu kapsamda önemli maliyet kalemlerimizden biri olan elektrik giderimizi daha rekabetçi şartlar ile temin edebilmek için arazide güneş enerjisi santrali yatırımı yapabilmek için birkaç bölgede arazi ve proje geliştirme faaliyetlerimizi başlattık.

Senenin ilk yarısında çağrı mektubu ve diğer süreçlerimizi tamamlayıp, senenin ikinci yarısında yatırımımızı bitirmeyi planlıyoruz. Bu yatırım sayesinde fabrikalarımızın ihtiyacı olan elektriğin büyük kısmını kendi karşılar hale geleceğiz. Global otomotiv müşterilerimizin beklentisi olan karbon ayak izinin azaltılması ve önümüzdeki günlerde hayata geçecek “Sınırda Karbon Vergisi” gibi yükümlülükler için hazırlığımızı sürdürülebilirlik politikamız çerçevesinde uygulamaya alacağız.





CastForge

Trade Fair for Castings and
Forgings with Processing

**Focused
on your
products**

4 to 6 June 2024 Messe Stuttgart, Germany
www.castforge.eu | [#CastForge](https://twitter.com/CastForge)



Adöksan 4. Fabrikasını Törenle Açtı

Yüksek basınçlı alüminyum enjeksiyon döküm sektöründe faaliyet yürüten ADÖKSAN yatırımını tamamladığı 4.fabrikasını açtı.

Yüksek basınçlı alüminyum enjeksiyon döküm sektörünün önde gelen firmalarından TUDÖKSAD üyesi Adöksan, 11 bin metrekare kapalı alana sahip 4. fabrikasının açılışını 29 Şubat 2024 tarihinde görkemli bir törenle gerçekleştirdi. Açılış törenine sektörden çok sayıda sektör temsilcileri, Adöksan'ın iş ortakları ve basın mensupları katıldı. TUDÖKSAD'ı da açılıшта İşletme Müdürü Seyhan Tangül Yılmaz ve Kurumsal İletişim Sorumlusu Fikri Karaca temsil etti.

Açılış töreninde konuşan Adöksan Yönetim Kurulu Başkanı Ajda Şener, 4. fabrikanın döküm kapasite-

tesini üç kat artıracaklarını ve 30 kg net ağırlığı olan parçalar üretebileceklerini söyledi. Şener, bu sayede Adöksan'ın global pazarda çok az sayıda oyuncunun rekabet edebileceği bir kategoride yer alacağını belirtti.

Şener, konuşmasında Adöksan'ın stratejisini üç ana başlık altında özetledi:

MÜŞTERİLERLE ORTAK MÜHENDİSLİK PROJELERİ

Adöksan, müşterileriyle birlikte yapılan ürün geliştirme projelerine odaklanarak, müşteri ihtiyaçlarına

tam olarak cevap veren ürünler ortaya koymayı ve müşteri sadakatini sağlamayı hedefliyor.

TEKNOLOJİK YATIRIMLAR

Adöksan, tasarım/kalıp geliştirme, otomasyon, kalite kontrol ve dijitalizasyon gibi alanlarda yaptığı teknoloji yatırımlarıyla Avrupa'daki birçok rakibini geride bırakmış durumda.

SÜREKLİLİK

Adöksan, sadece müşteri şartı olarak değil, gelecek nesiller için de önemli bir konu olarak gördüğü Süreklilik konusuna büyük önem ver-





yor. Bu kapsamda kısa ve uzun vade-
li karbon ayak izi hedefleri belirleyen
Adöksan, solar elektrik üretimi ve
hava filtrasyon sistemi gibi yatırımlar
yapıyor.

Şener konuşmasını, Adöksan'ın
hedefinin "ülke otomotiv yan sana-
yisi için yeni bir başarı hikayesi yaz-
mak ve diğer sanayi kuruluşlarına
örnek olabilmek" olduğu sözleriyle
tamamladı.

Şener'den sonra söz alan Adöksan
Genel Müdür Yardımcısı Doğan Yün-
cüoğlu ise Adöksan'ın büyüme he-
deflerini gerçekleştirmeye bir adım
daha yaklaştığını, global rekabet ko-
şullarının daha da sertleşmekte ol-
duğu günümüzde, geleceğe dönük
stratejilerini, 30 senenin üzerindeki
tarihçesinin getirdiği birikimle, oluş-
turmaya ve geliştirmeye devam ede-
ceğini söyledi. Yüncüoğlu, Adöksan;

sürdürülebilirlik, kurumsallaşma ve
teknolojideki önderliğini sürdürme
amacı ile stratejilerini güncellemekte
ve geleceğe dönük planlarını emin
adımlarla hayata geçirdiğini belirte-
rek, törene katılan tüm davetlilere
teşekkürlerini ilettili.

Açılış törenin ardından katılımcılar,
sırayla fabrika turu gerçekleştirerek
yeni açılan 4. fabrikayı detaylı şekil-
de görme şansı buldu.



Hekimoğlu Turquality Marka Destek Programı'na Kabul Edildi

Dünyanın devlet destekli ilk ve tek markalaşma programı olan 'Turquality Marka Destek Programı'na Trabzon ve Doğu Karadeniz Bölgesinden ilk kabul edilen firma "Hekimoğlu Döküm" oldu.

Ticaret Bakanlığı tarafından hayata geçirilen 'Turquality Marka Destek Programı'na kabul edilen Hekimoğlu Döküm, sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımda "Hekimoğlu Döküm olarak; stratejik yönetim, inovasyon, kaliteli üretim ve kurumsallaşma yolundaki başarılarımız sonucunda global Türk markalarını geliştirmek üzere oluşturulan "Turquality Marka Destek Programı'na Doğu Karadeniz Bölgesinden ve özellikle Trabzon'umuzdan kabul edilen ilk marka olmanın haklı gururunu yaşıyoruz" ifadelerine yer verdi.

Hekimoğlu Döküm Yönetim Kurulu Başkanı Celil Hekimoğlu ise, "Firmamızın kurumsallaşmasına ve dünya piyasalarında rekabetçi olmasına destek olan, özellikle dijitalleşme yatırımlarımıza güç ve destek verecek olan önemli bir kazanım oldu" dedi.

Turquality Marka Destek Programı günümüzde gittikçe ağırlaşan rekabet koşulları ve değişen tüketim kalıpları uluslararası arenada yer almak isteyen şirketleri daha fazla katma değer ve daha fazla pazar payı anlamına gelen güçlü markalar yaratmaya teşvik ediyor.

Turquality Programının odağında, klasik ihracat desteklerinden farklı olarak salt ihracatı artırmak yerine firmaların markalaşma hedeflerine katkıda bulunmak yer alıyor.

Turquality programı; Küresel Türk markalarının yurt içinde lokomotif oluşturması, şirketlerin marka gücü ve kurumsal alt yapısının güçlendirilmesi misyonunun amaç ediniyor.

Programın hedefleri ise şu şekilde sıralandı:

- Marka potansiyeli olan firmalara global bir marka olma yolunda fi-

nansal kaynak sağlamak.

- Global Türk markaları yaratabilmek için firmaların ve markalarının gelişmelerine yönelik strateji, operasyon, organizasyon ve teknoloji danışmanlığı çalışmaları ile destek olmak.

- Program kapsamında bulunan firmaların yönetim birimlerine yönelik eğitim desteği vermek.

- Yurtdışında olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve tutundurulması için iletişim ve tanıtım faaliyetlerinde bulunmak.

- Türk firmalarının marka bilincini artırmak.

- Türk firmalarının pazar bilgisi dahilinde aksiyon alabilmeleri için istihbarat desteği sağlamak.

- Seçilmiş Türk markaları için bir inkübatör ve katalizör olmak.



Rösler Kuşlama Makineleri

Rösler, RHBE askılı ve RMBC tamburlu kuşlama makinelerini 2016 yılından, RDGE serisi hasır bantlı kuşlama makinelerini de 2023 yılından bu yana Kromaş tesislerinde üretiyor.

Rösler, dünya genelinde döküm sektörünün kuşlama ihtiyacını karşılamak amacıyla geniş bir ürün yelpazesine sahip. Rösler, bu ürünlerin endüstri standartlarının ötesinde performans sergileyerek döküm parçalarının yüzey işlemlerini etkili bir şekilde gerçekleştirdiğini ve sektördeki müşteri ihtiyaçlarına çözümler sunduğunu söylüyor. Türkiye'deki yatırımı olan Kromaş üretim tesislerinde ise 2016 yılından bu yana bu ürünlerden RHBE askılı ve RMBC tamburlu kuşlama makineleri üretilmeye devam ediyor.

RHBE serisi askılı kuşlama makinelerinin, özellikle büyük ve ağır

döküm parçalarının yüzey temizliği ve kalitesini artırmak için ideal olduğunu açıklayan firma, homojen bir şekilde kuşlama işlemi yapabilen bu makinelerin dayanıklı yapılarıyla uzun ömürlü kullanım imkanı sunduğunu belirtiyor. Diğer yandan çeşitli parça boyutlarına ve şekillerine uygun olarak tasarlanan RMBC serisi tamburlu kuşlama makineleri, otomatik yükleme ve boşaltma sistemleriyle verimliliği artırarak döküm parçalarının yüzey işlemini hassas bir şekilde gerçekleştiriyor.

Rösler, 2023 yılı itibarıyla RDGE serisi hasır bantlı kuşlama makinelerini de artık Kromaş tesislerinde

üretmeye başladı. Özellikle seri imatlara yönelik olarak tasarlan RDGE serisi, yüksek verimlilik, otomasyon özellikleri ve dayanıklılık gibi avantajlar sunuyor. Manganlı hasır bant üzerinde yüksek verimlilikle çalışan Gamma Türbinleri ile 360 derece kuşlama yapabilen RDGE serisi makinelerin üretimine başlanması, Rösler Kromaş müşterilerine geniş bir ürün yelpazesi ve çözüm sunma kapasitesini daha da güçlendirmiş oldu. Rösler Kromaş bu üretimi, Türkiye'deki döküm sektörünün ihtiyaçlarına daha etkin ve kapsamlı bir şekilde cevap verme hedefiyle atılmış önemli bir adım olarak görüyor.



RMBC
Tamburlu Kuşlama Makineleri



RHBE
Askılı Kuşlama Makineleri



RDGE -
Çelik Hasır Bantlı Kuşlama Makinesi

Ajda Şener'e Kadın Girişimci Ödülü

Yüksek basınçlı alüminyum döküm sektörünün önde gelen firmalarından Adöksan'a İhracatın Metalik Yıldız'ı ödülü. Sanayide kadın girişimci olarak İhracatın Metalik Yıldızı 1.lık ödülü ADÖKSAN CEO ve Genel Müdürü Ajda Şener'e verildi.

Yüksek basınçlı alüminyum döküm sektörünün önde gelen firmalarından Adöksan'a 2023 yılında gösterdiği üstün ihracat performansı ile İstanbul Demir ve Demir Dışı İhracatçılar Birliği tarafından Alüminyum Dökümden Mamul Ürünler kategorisinde 1.lık ödülüne layık görüldü.

İstanbul Demir ve Demir Dışı İhracatçılar Birliği tarafından düzenlenen İhracatın Metalik Yıldızları Ödül Töreni, 8 Mart 2023 tarihinde İstanbul Çırağan Sarayı'nda; TİM Başkanı Mustafa Gültepe, İDDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu, Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak, demir ve demir dışı mamul üreti-

cisi ve ihracatçısı firmaların yöneticilerinin katılımı ile gerçekleştirildi.

Toplamda 67 firma 24 kategoride ödüle layık görülürken sektörü temsil eden 28 derneğe de teşekkür plaketleri takdim edildi.

Törenin 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde gerçekleştirilmesi ve ödüllerin büyük bölümünün ödül kazanan firmaların kadın yöneticileri tarafından alınması, Türk kadının endüstri ve ihracat sektörleri bazında geldiği yere işaret ediyor olması açısından da bu organizasyona ayrı bir önem kattı.

Adöksan adına firma CEO ve Genel Müdürü Ajda Şener, Alüminyum Dökümden Mamul Ürünler kategori-

sinde 1.lık ödülünü TİM Başkanı Mustafa Gültepe, İDDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu, Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak'ın ellerinden teslim aldı.

İHRACATIN METALİK YILDIZI: AJDA ŞENER

Adöksan CEO ve Genel Müdürü Ajda Şener, ödül töreninde yaptığı konuşmada, İDDMİB' in Adöksan'ın "İhracatın Metalik Yıldızı" ödülüne bir kez daha layık görülmesi bağlamındaki memnuniyetini belirterek, bu ödülü, Adöksan'ın uluslararası pazarda içinde bulunduğu giderek zorlaşan rekabet ortamında daha da yoğun





çaba sarf etmek için bir itici kuvvet ve motivasyon kaynağı olarak gördüğünü de vurguladı.

Şener, konuşmasının devamında, yıllar süren, pazarlama, teknoloji ve üretim alanlarında sergilenen yoğun çalışmalar ve yatırımlar sayesinde Adöksan'ın, otomotiv yan sanayinde küresel çapta önemli bir yüksek basınçlı alüminyum döküm oyuncusu haline geldiğini, İstanbul'da iki adet döküm tesisi ile bir adet işleme/katma değerli işlem tesisine sahip olduğunu aktararak, Macaristan'da bulunan lojistik merkezi sayesinde Adöksan'ın, Avrupa Birliği'nde bulunan müşterilerinin tedarik zincirine tam olarak entegre olduğunu aktardı.

Adöksan'ın hâlihazırda 160 ila 1350 ton arası 27 döküm makinası, 60 işleme tezgâhı, kromatlama, eloksall kaplama ve toz boya kaplama tesisleri, otomatik montaj, sızdırmazlık ve teknik temizlik yatırımları ile sektöründe Avrupa çapında öncü bir konuma gelmiş olduğuna işaret eden Şener, 29 Şubat tarihinde açılmış olan 11 bin metrekare kapalı alana sahip toplam yatırım maliyeti 60 milyon Euro olan yeni döküm tesisi ile Adöksan'ın döküm kapasitesini üç katına çıkarırken, 3.300 tonluk döküm makinelerini de devreye alarak 30 kg. net ağırlığı olan, global pazarda çok az oyuncunun rekabet edebildiği bir segmentte kendisini konumlandırmış ola-

cağını açıkladı.

Konuşmasının son bölümünde, bu törenin 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde gerçekleşmesini çok anlamlı bulduğunun altını çizmek istediğini belirten Şener, ülkemizin küresel rekabetçiliğinin artırılması için iş hayatında, özellikle de Türk Sanayi'sinde cinsiyet eşitliğinin sağlanmasının çok kritik bir unsur olduğuna inandığını vurgulayarak, bunu yüksek teknolojili otomotiv ürünlerinin ihracatında önemli rol alan bir kurumun lideri bir kadın girişimci olarak ifade ettiğinin altını çizdi. Şener, hep birlikte bu konuyu odak alan çalışmalarını yoğunlaştırmanın çok önemli olduğuna inandığını belirtti.



Hülya Gedik Birleşmiş Milletler'de Konuştu: "Belirsizlik Zamanlarında Kadının Güçlendirilmesi Kritik Önem Taşıyor"

Gedik Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Gedik Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Hülya Gedik, ABD New York'ta Birleşmiş Milletler Genel Merkezi'nde düzenlenen 9. Uluslararası Bilimde Kadın ve Kız Çocukları Zirvesi'nde konuşma yaptı.

The Royal Academy of Science International Trust (RASIT) ve Birleşmiş Milletler iş birliği ile 8-9 Şubat 2024 tarihinde gerçekleştirilen etkinlikte, "bilimde kadın liderliği ve yeni dönem için sürdürülebilirlik" başlığı altında dünyanın çeşitli ülkelerinden bilim ve iş insanları, sivil toplum kuruluşları liderleri ve kanaat önderleri bir araya geldi.

Toplumsal hayatta birçok şapkası olan, sanayide, üniversitede, meslek ve sivil toplum kuruluşlarında en tepede yönetim görevi üstlenen ve Birleşmiş Milletlerde düzenlenen bu önemli zirvede tek Türk iş kadını olarak yer alan Hülya Gedik, konuşmasında kadının çalışma hayatındaki rolünün güçlendirilmesi ve ekonomik ve toplumsal hayattaki yerinin önemind en bahsetti.

Sanayi, üretim, eğitim, Ar-Ge, teknoloji

ve inovasyon ile ilgili sürdürülebilir kalkınma amaçları ve sürdürülebilir kalkınmada kadınların rolü üzerine etkili bir konuşma yapan Gedik'in Birleşmiş Milletlerin tarihi ve efsanevi salonunda sözleri, izleyiciler tarafından alkışlarla sık sık kesildi.

Eğitim, yoksulluk, sağlık ve çevre gibi küresel olarak öne çıkan kritik konuları içine alarak sürdürülebilir kalkınma için çalışan uluslararası bir sivil toplum kuruluşu olan RASIT (The Royal Academy of Science International Trust) Danışma Kurulu Üyesi olarak da görev yapan Hülya Gedik, Türkiye'den zirvede yer alan tek Türk iş kadını olarak "Belirsiz Dönemde Kadınları Güçlendirmek" başlığı altında yaptığı konuşmada, Birleşmiş Milletler'in Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarının birçok maddesinin kadın ve kız çocuklarının güçlendirilmesi ile ilgili olduğunu, dolayı-

ısıyla birçok amaçtan kadınların etkilendiğinin altını çizdi.

"Kadın yapamaz" görüşünün tümüyle yıkılması gerektiğini vurgulayarak hem Gedik Holding'te ve hem de İstanbul Gedik Üniversitesinde kadınların hayatın her alanında yer alması ve tarihsel olarak erkek egemen olarak bilinen farklı iş kollarına kadınların yönlendirilmesi yönünde yaptıkları çalışmalardan bahsederek, böylece Türkiye'nin kalkınmasına ve Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarına hizmet ettiklerini belirtti.

Bu kapsamda Gedik, yoksulluğa son vermekten, açlığa son vermeye, nitelikli eğitimden, toplumsal cinsiyet eşitliğine, insana yakışır iş ve ekonomik büyümeden, sanayi, yenilikçilik ve altyapıya, eşitsizliklerin azaltılmasından, barış, adalet ve güçlü kurumlara kadar birçok sürdürülebilir kalkınma amacına yönelik güçlü vurgular yaptı.

"HİÇBİR İŞ ERKEK İŞİ DEĞİLDİR"

Konuşmasında, kadınlar ve kız çocuklarının dünya nüfusunun yüzde 50' sini oluşturduğunu vurgulayan Gedik, küresel potansiyelin yarısının kadınlar ve kız çocuklarının elinde olduğunu, fakat günümüzde toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin çok yaygın bir sorun olarak karşımıza çıktığını, bu nedenle kadınlar ve kız çocuklarının potansiyelini tam olarak ortaya koyamadıklarını vurguladı.

Hülya Gedik bu çerçevede; başta Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarından beşincisi olan "Toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak ve tüm kadınlar ile kız





çocuklarını güçlendirmek” için çalışmaların artırılmasının büyük önem arz ettiğini, kadınların ve kız çocuklarının güçlendirilmesinin en önemli araçlarından birisinin ekonomi politikalarında yapılacak olan düzenlemeler olduğunu, dolayısıyla kadınlar için “İstikrarlı, kapsayıcı ve sürdürülebilir ekonomik büyümeyi, tam ve üretken istihdamı ve herkes için insana yakışır işleri desteklemek”in, en büyük amaçlarımızdan birisi olması gerektiğini vurguladı.

Gedik Holding’in faaliyet gösterdiği metal sektörünün, kadınlar için kısıtlı imkanların bulunduğu bir sektör olduğunu, metal sektöründe çalışan kadınların sayısının az olduğunu belirten Gedik, tüm dünyada metal sektöründe faaliyet gösteren şirketlerde çalışan kadınlarının oranının yüzde 3 ile 29 arasında bulunduğunu, yönetici kademelerinde bu oranın ortalama yüzde 20 olduğunu söyledi.

Ancak sadece metal sektöründe değil daha birçok sektörde kadınların tüm kademelerde arzu edilen seviyede yer almadığının altını çizen Gedik, üretim, sanayi, girişimcilik, Ar-Ge, yüksek teknoloji, inovasyon, yazılım, yapay zeka ve dijital alanlarda kadınların daha çok yer alması gerektiğini ve bu amaçla yönettiği tüm kuruluşlarda geniş kapsamlı ve sonuç odaklı çalışmalar yaptıklarını, kuruluşların beş yıllık stratejik planlarında da bu yönde amaç ve hedefler belirlediklerini, Gedik Holding ve İstanbul Gedik Üniversitesi’nin, Birleşmiş Milletler’in 2016 yılında yürürlüğe koyduğu Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’nı tüm süreçlerinde benimsediklerini vurguladı.

Vizyoner, lider, mühendis ve girişimci olan ve “kızım yapar” diyen babası sayesinde bugün Gedik sanayi şirketlerini ve İstanbul Gedik Üniversitesini yönetme im-

kanı bulduğunu ve şirketlerini babasından sonra üç kat büyüttüğünü söyleyen Gedik, kadınların potansiyelini açığa çıkarmaları için vizyoner liderlere ihtiyaç olduğuna işaret etti.

Mühendislik alanında çalışan ve eğitim gören kadın ve kız çocuklarının sektörde daha fazla imkan bulabilmesi için çalışmak gerektiğinin altını çizen Gedik, “Hiçbir iş erkek işi değildir. Herkes her işi yapabilir yeter ki isteği, kabiliyeti ve bilgisi olsun” diye konuştu.

“BARIŞ VE GÜVENLİK MASA-SINDA DA YERİMİZ OLMALI”

Tüm dünyada savaşların kadınlar için erkeklerden daha kuvvetli olumsuz etkileri olduğuna işaret eden Gedik, Avrupa’da yapılan araştırmaların iş kadınlarının, iş adamlarından daha endişeli olduğunu gösterdiğinin altını çizdi.

Kadınları zor ve belirsiz zamanlarda güçlendirmek için iş hayatına katılımlarını desteklemenin, onlara meslek edindirmenin ve kariyer basamaklarını daha hızlı ve rahat tırmanabilmeleri için eğitimin önemli olduğunu belirten Hülya Gedik, Gedik Holding ve İstanbul Gedik Üniversitesi bünyesinde kadınların yoğun rol üstlendikleri birçok alanda çalışmalar yürüttüklerini belirtti.

Bu bağlamda, İstanbul Gedik Üniversitesinde akademisyenler ve yöneticiler içinde kadınların ağırlıklı olduğunu, Gedik Kaynak Ar-Ge merkezinde ve İstanbul Gedik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisinde çok sayıda kadın araştırmacı bulunduğunu, böylece kadınların eğitim, yapay zeka, yazılım, Ar-Ge ve yüksek teknolojide önemli roller üstlendiğini ve bunu da özellikle desteklediklerini vurguladı. Kendi kurumlarında, dijitalleşmeye çok önem verdiklerini, dijitalleşme çalışmalarında

kadınların çok öncelikli rol üstlendiklerini ifade etti.

Bu çerçevede;

- Kadınların üretim sürecinde yer alabilmeleri ve üretken olabilmeleri için sertifikalı beceri geliştirme eğitimleri,
- Gedik Kaynak Ar-Ge Merkezi ve İstanbul Gedik Üniversitesindeki kadın araştırmacıların, Üniversite-Sanayi İşbirliği çerçevesinde yürüttükleri projeler,
- İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen yazılımcı yetiştirme projesi,
- Kadın kaynakçı eğitimleri,
- Kadın dijital pazarlama eğitimleri,
- Belli alanlarda kadınlara yönelik lisansüstü programlar,
- Kadınların ağırlıklı olarak istihdam edildiği Dijital Dönüşüm Ofisinin dijitalleşme projeleri,
- Kadınların yeşil ve dijital dönüşüme hazırlık yapabilmeleri için hazırladıkları Avrupa Birliği projesinden bahsetti.

Kadınların liderliğinin karar verici mekanizmalar içerisinde de artması gerektiğini ifade eden Hülya Gedik, “Eğitim için, meslek edindirmek için çalışıyoruz. Sosyal ve ekonomik kalkınma için bilime yatırım yapıyoruz. Barış ve güvenlik masasında da yerimiz olmalı. Toplumlar için sürdürülebilir bir gelecek kadınların karar verici mevkilerde daha fazla yer almasıyla mümkün” diye konuştu ve ekledi:

“Her nesilden kadınlar, kendilerinden sonra gelecek nesillerin güçlendirilmesi için mücadele etmeli”.

Birleşmiş Milletler’deki konuşmasını Mustafa Kemal Atatürk’ün “Dünya yüzünde gördüğümüz her şey kadının eseridir” sözleriyle bitiren Hülya Gedik, salondan büyük alkış topladı.

Kutes Metal 75 Milyon Euro Yatırımla 3 Kat Büyüdü

Kutes Döküm Sanayi, son 6 yılda kapasite, yüksek teknoloji ve sürdürülebilirlik temelli projelere toplam 75 milyon Euro yatırım gerçekleştirdi. Üretim kapasitesini üç kat büyüten Kutes Döküm, yüzde 90'ını Avrupa'ya gerçekleştirdiği ihracatta yeni pazar olarak odağına ABD ve Asya'yı aldı. Şirketin gündeminde yeni yatırımlarla enerjisinin tamamını yenilenebilir kaynaklardan karşılamak var.

İstanbul'da madencilik ve demir ticaretiyle iştigal eden Kutmangil Ailesi'nin sanayiye yönelik planları doğrultusunda Kutes Döküm'ün temelleri 1990'da Mehmet Bekir Kutmangil tarafından atıldı. 1992'de Tekirdağ Çorlu'da döküm üretimine başlayan Kutes, önemli yatırımlar gerçekleştirdi. Alanının ilk ihracatçılarından oldu.

ABD Strayer Üniversitesi'nde işletme lisansını tamamlayan ailenin yeni kuşak temsilcilerinden Ali Esat Kutmangil, 2007'de iş geliştirme/satış alanında Kutes'te mesaiye başladı. Annesi Nebahat Kutmangil

ile kızkardeşi Farah Kutmangil'in de bulunduğu şirket yönetiminde 2016'dan itibaren CEO'luk görevini yürütüyor.

"İcra Kurulu Başkanlığı o yaşta çok önemli bir sorumluluktur. Köklü bir iş geçmişisi olan ailemizin sanayi tesislerinde kapasite ve yüksek teknolojiye dayalı yeni nesil yatırımlarını hep birlikte aldık" diyor.

GLOBAL REKABETTE ÖNE GEÇTİ

Yatırım kararlarının oluşumuna ilişkin sorumuza, "Ülkeme ve milletime inancım tam. Herkesin yatırım

yapmaktan korktuğu zaman yatırım yapmanın en doğru olduğu zaman diye düşünüyorum" şeklinde yanıt veren Kutmangil'in önderliğinde yürütülen fizibilite çalışmaları sonucu Kutes'te operasyonların genişletilmesi kararı hızla uygulamaya alınıyor. Talaşlı imalat alanında yatırımlar gerçekleşiyor. Dökümhane tarafında da eski hatlar, son teknoloji ile yenileniyor. Yanı sıra yeni otomatik kalıplama yatırımlarının tamamlanması ile HWS otomatik kalıplama hattının devreye sokulduğu Kutes, iç pazarın yanı sıra ihracat alanında da rekabet üstünlüğünü artırıyor.

Son 6 yılda toplam 75 milyon Euro değerinde 40'a yakın yatırım gerçekleşiyor Kutes'te. 11 milyon Euro talaşlı imalat tarafında gerçekleştirilen yatırımların ardından yıllık 15 bin ton kapasiteden 45 bin ton döküm kapasitesine ulaşıldı. Saatte 16 ton ergitme kapasitesine ulaşılan Kutes, vardiya bazında 100 – 105 ton ergitme kapasitesi ile faaliyet yürütüyor.

Yatırım hamlesiyle birlikte iç pazarda olduğu kadar yurt dışında da rekabette üstünlük kuran Kutes, yüzde 45 direk ihracata imza atıyor, dolaylı açıdan bakıldığında üretiminin yüzde 90'ı yurt dışına gidiyor. Direkt ihracatının yüzde 90'ı da bu alandaki gücü bilinen Almanya'ya gerçekleşiyor. Hatta müşterileri arasında yer alan hızlı tren fren parçalarının önde gelen sanayi grubu





Alman markası Knorr-Bremse'ye, ilk kuruldukları 90'lı yıllardan bu yana hizmet üretiyor.

HEDEFTE ABD VE ASYA VAR

Avrupa ile başladıkları ihracatta, hedefte ABD ve Asya ülkeleri var. Özellikle ABD'deki paylarını daha da artırmak isteniyor. Kutmangil, "ABD'de çok ciddi bir pazar var. Ancak ABD ile mesafenin çok uzun olması dezavantaj. Mesafe çok uzun olduğu için operasyonun bir kısmının da orada yapılacak şekilde tasarlanması lazım. Bu da yatırım gerektirir. Avrupa'daki gibi bir temsilcilikle yönetebileceğiniz bir süreç değil. ABD'de bir operasyon yönetmeyi de göze almak lazım. 2024 yılı içinde ABD'ye bir temsilcilik ile adım atmayı hedefliyoruz" diyor.

ÜLKE SAYISI 12'DEN 30'A ÇIKACAK

Otomotiv, tarım, iş makineleri, inşaat, iklimlendirme, hidrolik, yan sanayi, demiryolu, pompa ve vana başta olmak üzere 9 farklı sektöre, yüksek standartlarda ve 12 kalite sertifikasıyla "çözüm ortağı" anlayışıyla hizmet veriyor. Müşterilerinin teknik şartnamelerinin, makine parkuruna ölçüsel olarak uygun olduğu sürece her sektörün döküm, talaşlı imalat ve montaj ihtiyacını karşılayabilecek teknik altyapıya sahip tesislere sahip olan Kutes, 3 kıtada 12 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

2023 yılında 'Yetkilendirilmiş Yüklümlü Sertifikası' (YSS) almaya hak kazandık. Uzun ve ciddi bir denetim sürecinden sonra gerekli standartları sağlayan şirketlere verilen 2023'te aldıkları YYS ile, uluslararası rekabette ve ihracatta öne çıkan Kutes, 5 yıl içinde ihracat gerçekleştirdiği ülke sayısını 30'a çıkarmayı hedefliyor. Amaçlarının 'yeşil döküm' sahasında hızlı büyümek ve geri dönüştürülmüş malzeme kullanımından, temiz enerjiye kadar sürdürülebilirlik sahasında önemli mesafeler almak olduğunu kaydeden Kutmangil, "2050'de sıfır karbon salımı hedefinde ilerliyoruz" diyor.

30 MİLYON €'LUK YATIRIM DAHA GELİYOR

2023 yılını 40 milyon dolar ciro ile kapattıklarını kaydeden Ali Esat Kutmangil, 2024 yılı için hedeflerinin 50 milyon dolar olduğunu dile getirdi. Mevcut kapasiteleri ve teknolojileriyle yıllık 100 milyon dolar ciroya ulaşma imkanları bulunuyor. Kutes, bu avantajlı durumuna karşın yatırımlarını hız kesmeden devam ettiriyor. "Talaşlı imalat operasyonumuzu genişletmek için yeni tesisimiz için çalışmaya başladık" diyen Kutmangil, şu bilgileri verdi: "Mevcut tesisimizdeki makineleri de kaydırarak 16 olan tezgahımızı 55-60'a çıkarmayı hedefliyoruz. Mevcut Kutes Makine tesisini de YYS deposu olarak ayırmayı düşünüyoruz. Yeni tesisimizi 2025

yılına kadar devreye almayı planlıyoruz. Yaklaşık 30 milyon Euro'luk bir yatırım olacak. Döküm tarafında da kapasite kullanım oranımız yüzde 45 seviyesinden yüzde 70'e geldiğinde yeni bir hat yatırımına başlamayı planlıyoruz."

YEŞİL HAT OLARAK ÖZEL ENDÜSTRİ BÖLGESİ İMKANINA SAHİP OLDU

Kutes'i güçlü sanayi şirketi yapan, ihracat rotasında da özel kılan alt yapı imkanları arasında 2022 yılının son çeyreğinde başvurdıkları, Nisan 2023'te de Cumhurbaşkanlığı kararıyla 'Özel Endüstri Bölgesi ilan edilmelerini ilk sıralara koymak gerekiyor. Özel Endüstri Bölgesi için şartların tümünü yerine getirdiklerini belirten Ali Esat kutmangil, "Yetkilendirilmiş Yüklümlü Sertifikası ile de hızımızı artıran önemli bir statüye sahip olduk. Biz Yeşil Hat olarak aldık sertifikamızı. Gümrük için kamyonlar normalde bir hafta beklerken, biz YYS avantajımız sayesinde bu süreyi bir güne düşürdük. 'Yetkilendirilmiş Yüklümlü Sertifikası' (YYS) alabilmek için sıkı şartlar bulunuyor. Hepsini yerine getirdik" diyor. Kutes, 30 bin metre-karesi kapalı, toplam 207 bin metre-karelik Özel Endüstri Bölgesi'nde, 50 bin ton döküm kapasitesi ve Kutes Makine çatısı altında 16 CNC ile 100 bin saat kapasiteyle ve 350'yi aşkın çalışan gücüyle üretime devam ediyor.

Silvan Sanayi Marmara Kariyer Fuarına Katıldı

Silvan Sanayi A.Ş Avrupa'nın en büyük kariyer furarı organizasyonu olan Marmara Kariyer Fuarına katılım sağladı.

Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi kordinasyonu ile Kocaeli Üniversitesi ev sahipliğinde 26-27 Şubat 2024 tarihlerinde Kocaeli Kongre Merkezi'nde Marmara Kariyer Fuarı (MARMARAKAF) organize edildi. Silvan Sanayi'nin de stand açarak katılım sağladığı fuara Marmara Bölgesi'nde bulunan 15 üniversitenin öğrenci ve mezunlarından binlerce aday bir araya geldi. Fuarda Silvan Sanayi A.Ş

deki kariyer ve staj olanakları adına bilgilendirmeler ve firma tanıtımı yapıldı. Silvan Sanayi, üniversite-sanayi işbirliği adına verimli bir fuar ile nitelikli işgücünü oluşturmaya yönelik stratejilerine katkı sağladı. Silvan Sanayi, standını ziyaret eden öğrenci ve mezun adaylara sektörü ve döküm mesleğini anlatarak sektörel tanıtımda bulundu. Bu kapsamda çok sayıda adaydan CV ve yaz dönemi stajları için yo-

ğun başvuru alan Silvan Sanayi, ayrıca öğrenci ve mezun adaylara standında CV oluşturma, mülakat teknikleri gibi mini atölyeler ile destek sağladı.

Fuara bölgedeki akademik camianın yanı sıra, Bakanlar, Bakanlık temsilcileri ile kamu kurum kuruluşları ve kamuya bağlı özel teşebbüslerin de katılımları ile yaklaşık 100 bin kişi ziyaret etti.



TÜDÖKSAD Akademi Seminerleri

TÜDÖKSAD Akademi 2024 yılında da teknik eğitim faaliyetlerine devam ediyor. 2024 yılı Ocak-Nisan döneminde de sektörün ihtiyaç duyduğu konu başlıklarında webinar ve yüz yüze eğitimler gerçekleştirildi.

HEDEFLERLE SÜREÇ YÖNETİMİ VE İYİLEŞTİRME KÜLTÜRÜ

TÜDÖKSAD Akademi, 2024 yılının ikinci webinarını; "Hedeflerle Süreç Yönetimi ve İyileştirme Kültürü" başlığında 23 Ocak 2024 tarihinde online gerçekleştirdi. GMT Mühendislik Eğitim ve Danışmanlık Şirket Müdürü Metalurji Yüksek Mühendisi Gonca Tıknaç, hedeflerle yönetim, yalın ve israfsız üretim, problem çözme teknikleri, 5S, kaizen gibi yalın üretim teknikleri başlıklarında sunum yaptı.

KALIPLAMA HAT BAZLI MALİYET HESAPLAMA

2024 yılının üçüncü webinarı; "Kalıplama Hat Bazlı Maliyet Hesaplama" başlığında 13 Şubat 2024 tarihinde yine online olarak gerçekleşti. TÜDÖKSAD üyesi MES Döküm Genel Müdür Yardımcısı Kamil Büke, döküm maliyet yapısı, proses bazlı döküm maliyeti, proses verimliliği ve döküm maliyet hesaplamaları konularında paylaşımlarda bulundu.

YÜKSEK BASINÇLI DÖKÜM PROSESİNDE MAGMASOFT İLE OPTİMİZASYON UYGULAMALARI

TÜDÖKSAD Akademi şubat ayı ikinci eğitimi ve yılın dördüncü webinarı olan "Yüksek Basınçlı Döküm Prosesinde Magmasoft ile Optimizasyon Uygulamaları" başlığında 20 Şubat 2024 tarihinde zoom üzerinden yapıldı. TÜDÖKSAD üyesi Magma Bilişim Genel Müdürü Murat Akçin ve Müşteri Yöneticisi Emrah Gen-

çalp; ergitme ve döküm proseslerindeki potansiyel kazanımlar, alüminyum hammadde tasarrufu, yolluk tasarımı ve yüksek basınçlı döküm proseslerinin kârlılık konuları hakkında sunumlar yaparak, katılımcıların sorularını cevapladılar.

KALKANCI PRES DÖKÜM ENERJİ TÜKETİMİNİ YÜZDE 11 NASIL DÜŞÜRDÜ

Mart dönemi ilk eğitimi "Kalkancı Pres Enerji Tüketimini Yüzde 11 Nasıl Düşürdü?" başlığında 5 Mart 2024 tarihinde online olarak gerçekleşti. TÜDÖKSAD üyesi Kalkancı Pres Genel Müdür Yardımcısı Ali Davut, döküm sektörü özelinde enerji maliyetleri, enerji tasarrufu konularıyla birlikte Kalkancı Pres'in enerji maliyetlerini düşürmek için neler yaptığını anlattığı sunumundan sonra katılımcıların sorularını cevapladı.

ÜRETİM TEKNOLOJİLERİNDEKİ YENİ TRENDLER

2024 yılının ilk yüz yüze eğitimi; "Üretim Teknolojilerindeki Yeni Trendler" başlığında 19 Mart 2024 tarihinde İstanbul'da InfoTRON Merkezinde yapıldı. TÜDÖKSAD Akademi ve infoTRON iş birliği ile düzenlenen eğitimde, ürün geliştirme ve üretimde yeni nesil 3D teknolojileri hakkında paylaşımlar yapıldı. "Eklemeli İmalat Teknolojileri, Tersine Mühendislik & Kalite Kontrol Teknolojileri, 3D Tasarım PLM Yazılımları, Hibrit Üretim Hizmetleri & Servis Büro Yaklaşımı ve RoT STUDIO Yazılımı" başlıklarında yapılan sunumlar-

da katılımcılar, birebir görüşme ve canlı demo fırsatlarından ve 3D teknolojilerini üretim süreçlerine nasıl entegre edebileceklerini öğrenme fırsatı yakaladı.

TÜRKİYE METAL DÖKÜM SEKTÖRÜNDE VERİMLİLİĞİ NASIL ARTIRIYOR?

2024 yılının önemli etkinliklerinden biri olan altıncı TÜDÖKSAD webinarı, "3D Kum Yazıcılar: Türkiye Metal Döküm Sektöründe Verimliliği Nasıl Artırıyor?" başlığı altında 18 Nisan 2024 tarihinde online olarak gerçekleştirildi. Seminerde, ExOne ve HASMAK temsilcileri kum yazıcı teknolojileri hakkında en güncel bilgileri paylaşarak yatırımların fizibilitesi üzerine değerlendirmelerde bulundu. Eğitimde, Döktaş Dökümcülük ve Ekstrametal temsilcileri ise kullanıcı deneyimlerini aktararak bu teknolojinin uygulamalı yönleri ve dikkat edilmesi gereken önemli noktaları hakkında bilgiler paylaştı. HASMAK Genel Müdürü Ufuk Bozkaya moderatörlüğünde yapılan webinarda; "ExOne - Kum 3D Baskının Temelleri ve Binder Jet Teknolojisinin Uyarlanması Vizyonu", "Döktaş - Küçük serilerin ve prototip üretiminin gerçekleştirilmesinde Binder Jet Teknolojisinin uygulanması hakkında kullanıcı deneyimleri", Ekstrametal - Prototipleme, çoklu makine kullanımı, çeşitli uygulamalar, tasarım özgürlüğü, hızlı döküm" ve HASMAK ise Sahip olma maliyeti, litre başına fiyat, yatırımın geri dönüşü" başlıklarında sunum yaptı.

Euroguss 2024'te Türkiye Damgası

Türkiye alüminyum döküm sektörü Euroguss 2024 fuarına damga vurdu. TUDÖKSAD ve üyeleri de fuarda yer aldı.

Euroguss 2024 Uluslararası Basınçlı Döküm İhtisas Fuarı 16-18 Ocak 2024 tarihleri arasında Almanya'da gerçekleşti. Fuarı başta Türkiye, İtalya, İspanya, Avusturya ve İsviçre olmak üzere 33 ülkeden 643 katılımcı yer aldı. Rekor katılımın gerçekleştiği fuarda; giga dökümler, rehberli turlar, yetenek yarışmaları ve paneller ile ziyaretçilerin keyif aldığı bir fuar oldu. Bu yılki fuara Türkiye'den TUDÖKSAD ile birlikte toplam 53 firma katıldı. Bu firmaların 27'si TUDÖKSAD üyelerinden oluştu.

Fuarda TUDÖKSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Oğuzhan Deniz, Yö-

netim Kurulu Yedek Üyesi Burak Nergiz, TUDÖKSAD Genel Sekreteri Tunçağ Cihangir Şen ve İşletme Müdürü Seyhan Tangül Yılmaz stantları ziyaret ederek üyeleri ve ülkemizi fuarda temsil eden firmalar ile görüştü.

Euroguss 2024 fuarında Münih Ticaret Ataşeleri Ali Bayraktar ve Recep Aslan ile birlikte fuarı ziyaret eden Türkiye'nin Nürnberg Başkonsolosu Fatma Taşan Cebeci, TUDÖKSAD standını ziyaret ederek Genel Sekreter Tunçağ Cihangir Şen'den fuar ve sektör hakkında bilgi aldı.

TUDÖKSAD, alüminyum döküm sek-

törünü tanıtmak amacıyla üye dökümhaneler ile bir araya gelerek oluşturduğu **"EuroGuss Ekini"** fuar boyunca ziyaretçilerin beğenisine sundu.

GİGA-CASTİNG FUARIN TREND KONUSUYDU

Euroguss İcra Direktörü Christopher Boss, "Giga-casting şu anda sektördeki baskın konulardan biri bu yüzden fuar alanında şimdiye kadar kurulan en büyük makine sergilendi.

Fuarda gerçekleştirilen panellerde ise; mevcut ekonomik durum, yüksek enerji maliyetleri, KOBİ'lerin geleceği diğer önemli konular arasında yer aldı.





YÜKSEK BASINÇLI DÖKÜM NEDİR?



Mustafa Ekelik /
Valans Mühendislik Kurucu Ortağı

GİRİŞ:

Çelik kalıplar içine sıvı metalin yüksek basınçla doldurulmasına basınçlı döküm diyoruz. Kokil dökümünden, yani yer çekimi kuvvetiyle doldurmaktan farkı, sıvı metale bir piston yardımıyla basınç uygulanmasıdır. Bunun için, farklı tonajlarda metal enjeksiyon makineleri kullanılmaktadır.



Yüksek Basınçlı Dökümün Avantajları:

Neden bu kadar önemli? Çünkü yüksek basınçlı döküm, birçok döküm yöntemi arasında (kokil döküm, gravite döküm gibi) avantajlarıyla öne çıkıyor.

- Ölçü tamlığı çok iyidir.
- Karmaşık parçaların üretimini kolaylaştırır.
- Farklı metaller çok kolay birleştirilir (kompozit gereçler).
- İnce kesitli, işleme payı az ve sık dokulu parçalar üretilir.
- Dış görünümü güzel döküm parça üretilir.
- Döküm parçalarda dış yüzey işlemlerini ortadan kaldırır.
- Çok sayıdaki parça üretiminde aynı kalıp kullanıldığından parçalar arasında mutlak bir eşitlik sağlar.
- Seri parça üretimini hızlı proses akışı ve az işçilikle sağlayarak yüksek verim elde edilir. Bundan dolayı pahalı kalıplara rağmen düşük maliyet sağlar.
- 0,1 gram ile 120-160 kg. Net Parça (Brüt 284 kilogram 9.000 TON Makine ile) aralığındaki değişik ağırlıktaki parçalar kolaylıkla elde edilebilir.

Hangi Alaşımlar Dökülebilir?

1800'ü yılların sonunda başlayan ilk basınçlı döküm işlemlerinde, biraz daha düşük sıcaklıklarda eriyen alaşımlar, kurşun ve kalay alaşımları tercih ediliyor. Daha sonra çinko, alüminyum, magnezyum, bakır gibi alaşımlar takip ediyor.



Şekil 1: Alüminyum alaşımlı parçalar

Malzeme bilimindeki ilerlemeler ışığında, çelik kalitelerinin de artmasıyla birlikte, kalay ve kurşundan, bakır-çinko alaşımlarına, yani 250 oC'den, 1000 oC'lere ulaşmak mümkün olmuştur.



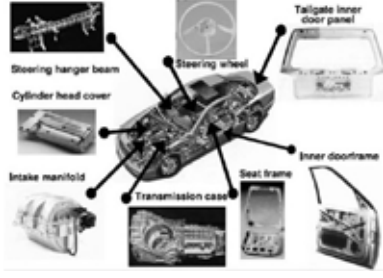
Şekil 2: Çinko alaşımlı parçalar

Teknoloji ilerledikçe dökümde de gelişmelerin aynı hızla ilerlediğini söyleyebiliriz.

Yüksek basınçlı döküm tekniği ile dökülen kurşun, kalay, bakır, pirinç alaşımları, alüminyum alaşımları (motor ve şanzıman gövdesi, direksiyon gövdeleri gibi) birçok alanda yaygın olarak kullanılmaktadır. Bununla birlikte, bakır-pirinç alaşımları gibi alaşımlar da önemli bir rol oynamaktadır, örneğin ocak bekleri ve şanzımandaki vites değiştirme parçaları gibi.



Son dönemde sıkça konuşulan, elektrikli araba üretiminde kullanılan şanzıman parçaları, çinko alaşımlı emniyet kemeri parçaları, magnezyum alaşımlı parçalar ve yepyeni alüminyum alaşımları öne çıkmaktadır.



Şekil 4: Magnezyum alaşımlı parçalar

Yüksek basınçlı döküm metodu ile dökülen yepyeni bir alaşımdan bahsetmek istiyorum. Silisyum tombak.



Şekil 5: Silisyum Tombak alaşımlı parçalar

Aslında, Osmanlı dönemindeki tombak şekerliklerde kullanılan, yakın gelecekte de malzeme biliminde üstün özellikleri ile yer edinecek olan bir bakır-çinko alaşımıdır. %4'e yakın Silisyum ilavesiyle oluşturulan bu alaşım, paslanmaz çelik mukavemetine sahiptir. Yanlış duymadınız, hassas döküm metodu ile dökülmüş paslanmaz çelik mukavemetine sahip bir alaşımdan bahsediyoruz. 300 MPa'dan 500 MPa'ya kadar akma ve çekme mukavemetine sahiptir. Dahası, hassas döküm gibi zor bir prosese kıyasla, yüksek basınçlı döküm tabi ki avantaj kabul edilir. Şu önemli detaya değinmeden geçmemeliyiz; şimdiye kadar demir dışı metallerden bahsettik. Ancak dökme demirin basınçlı dökümünde dememelerin başladığını bildirmek isterim.

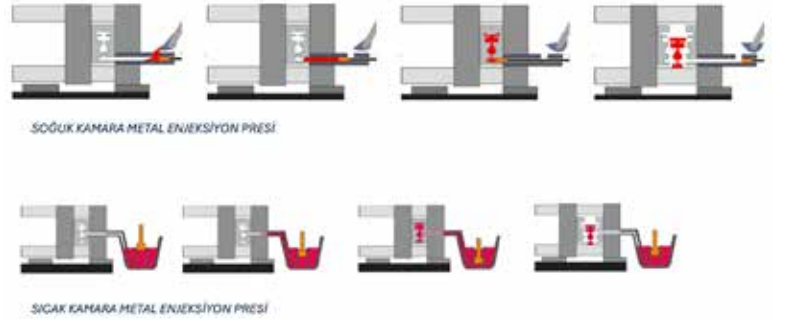
Metal Enjeksiyon Makinesi çeşitleri:

Basınçlı dökümde, metal enjeksiyon preslerini soğuk kamara ve sıcak kamara olarak, iki kate-

goriye ayırıyoruz.

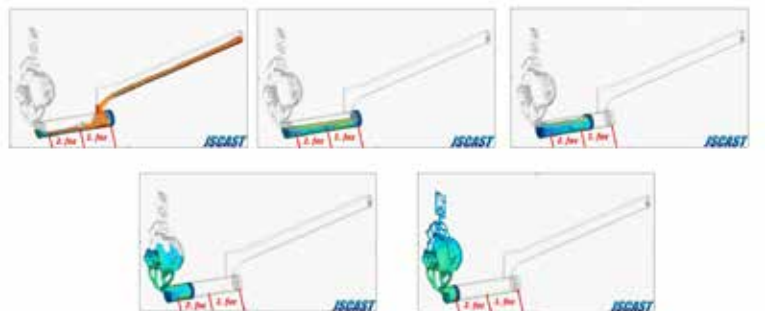
Neden sıcak kamara ve soğuk kamara terimlerini kullandığımızı açıklayalım.

Soğuk kamara terimi, sıvı metalin döküldüğü haznenin, bekleme ocağının dışında bulunması nedeniyle kullanılırken; sıcak kamara terimi, haznenin sıvı metalin yani döküm ocağının içinde olması sebebiyle tercih edilir. Sıcak kamaranın tercih edilmesinin nedeni, alaşımların soğuma ve likit-katı dönüşüm noktalarının farklılığından kaynaklanır; örneğin, çinko alaşımında bu fark çok düşüktür (10-20 derece gibi). Bu nedenle, sıvı metalin sıcak kalması gerektiği durumlarda sıcak kamara tercih edilir. Ancak, alüminyum enjeksiyonda, soğuk kamara daha yaygın olarak tercih edilir, çünkü likit-katı dönüşümü 100 derece civarındadır.



Yüksek Basınçlı Dökümde Fazlar:

Kalıbı doldurmaktan bahsederken, hatırlatmak isterim; dökümün başında, Metalurji Mühendisi-mizin bize yeterli temizlikte, yani ideal sıvı metal sağladığını varsayıyoruz. Prosesin sıfır noktası, bekleme ocağındaki sıvı metalin kalitesidir. Yüksek basınçlı döküme, bu varsayım ile başladıktan sonra, üç fazdan bahsedeceğiz. Birinci faz, sıvı metalin, kaviteye, temiz ve düzgün bir akışla yolluk girişlerine kadar taşınmasıdır. İkinci faz, sıvı metalin yolluk girişlerinden başlayıp, yüksek hızla kalıbın içini doldurmasıdır.



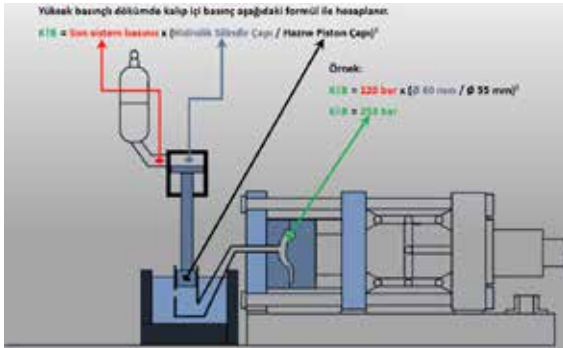
Üçüncü fazda ise, dolum tamamlandıktan sonra, sıvı metalin üzerine daha önce hesaplanan miktarda yüksek basınç uygulanır. Bu sayede sıvı metalin içindeki sıkışan hava tanecikleri küçültülür.

Tüm anlatılanlar, optimize edilmiş bir yolluk sistemiyle mümkündür. Bu yüzden, hesaplamalar doğru yapılmalı ve tasarlanan döküm sistemi döküm simülasyonu ile doğrulanmalıdır. Amacımız, sıvı metalin kalıbın içindeki havayı süpürerek ilerlemesi ve kontamine etmeden kalıbı doldurmaktır.



Kalıp İçi Basınç:

Yüksek basınçlı dökümde, sıvı metale ve kalıp iç yüzeylerine (kaviteye) uygulanan basınç, bu proste çok önem taşır. Buna 'kalıp içi basınç' denir. Kalıp içi basınç döküm parçasının ölçüsel kararlılığını / hassasiyetini sağlamak, gaz porozitelerini azaltmak ve yolluğa yakın etli bölgelerde çekinti porozitesini 3 üncü faz basıncı ve maden besleme kabiliyeti sayesinde yok etmek amacı ile kullanılır.



Müşteri beklentileri gereği sıklıkla, proste gaz porozitesini küçültmemiz istenir. İşte bu noktada kalıp içi basınç devreye girer.

	Alüminyum Alaşımları	Çinko Alaşımları	Magnezyum Alaşımları	Pirinç Alaşımları
Standart Parçalar	200 – 400	100 – 200	200 – 400	300 – 400
Teknik Parçalar	400 – 600	200 – 300	400 – 600	400 – 500
Sızdırmazlık Parçaları	800 – 1200	250 – 400	800 – 1200	800 – 1200

▲ Kalıp içi basınçlar [bar]

Şüphesiz makinenin yeterliliği de, yani 3. fazın ne kadar doğru bir şekilde çalıştığı da bizim için önemlidir. Enjeksiyon preslerinin arkasındaki manometrenin 3. Fazda vuruş süresince gösterdiği değerin düşmemesi gerekir. Bu kontrolün sık sık yapılması yararlıdır. Sorun tespit edildiğinde, makine üreticisiyle irtibata geçip çözüm talep etmelisiniz. Aksi takdirde, prosesiniz yüksek basınçlı döküm olmaktan çıkar ve döküm hataları ile zaman ve para kaybedersiniz.

Yüksek Basınçlı Dökümde Vakum:

Vakum, yüksek basınçlı dökümde sıklıkla kullanılan, yaygın olarak 'kurtarıcı' olarak bilinen bir uygulamadır. Vakum, basınçlı döküm prosesinde, haznenin piston dolum ağızını geçtiği anda başlar ve kavite sıvı metal ile dolduktan sonra, sıvı metal vakum valfine ulaşınca kadar devam eder.



Bir proste, eğer yolluğu, prosesi doğru tasarladıysanız, kalıp içi basıncı doğru hesapladıysanız, kalıptan havanın çıkışını doğru dizayn ettiyseniz vakuma gerek kalmayabilir. 'Parçayı dökemedim, hemen vakum bağlayalım' yaklaşımı yanıltıcı ve gereksiz yere maliyeti artırır. Fakat, yapısal parçalar, (Structural part), kaynaklanabilir ve ısıl işleme girmesi gereken (örneğin T5, T6, T7..) alüminyum parçalar vakumla dökülmelidir. Özetle, her teknoloji, yerinde kullanıldığında yararlıdır.

Başarılı Vakum için dikkat edilmesi gerekenler: Kavitedeki boşluk 100 mbar'ın altına inmediği sürece kalıbın içerisinde vakum yapıldığını söyleyemeyiz. Başarılı bir vakum için döküm haznesinin ve kalıbının mutlaka yalıtılmış olması gerekir. Birleşme yüzeylerinden hava kaçıracağı için, yekpare (tek parça) hazne kullanılmalıdır.



İlaveten; ringli piston sistemleri kullanılmıyorsa, bu ringler ve segmanlar düzenli değiştirilmiyorsa, hazne içinde sürekli çalışırken aşınma ve oluşan boşluktan hava emmesi durumu söz konusuysa, yalıtım sağlanamaz. Tavsiye edilen, çift bakır segmanlı piston sistemleri ve yekpare hazne kullanılmasıdır. Mümkünse kalıp izolasyon contası kullanmak, ideal vakum ortamı oluşturmanıza yardımcı olacaktır.

Jet Cool Nedir?

Jet Cool, maçanın ya da bir figürün içinde soğutma suyunu çok yüksek basınç ile (yaklaşık 15 ila 20 bar, hatta 30 bara kadar çıkabilir) sevk etmek ve o bölgede çok kısa süre içinde hedeflenen bölgeden ısı çekerek, sıcaklığı istediğimiz seviyenin altına indirerek o bölgedeki katılaşmayı hızlandırmak, yönlendirmektir.



Kalıpta, bazı bölgeler çok sıcakken, bazı bölgeler nispeten daha az sıcaktır. Çok sıcak olan bölgeleri, daha az sıcak bölgelere yaklaştırır, yani homojen hale getirmeye çalışırsak, kalıptaki çevrim zamanını kümülatif olarak kısaltabilir, bu sayede kalıbımızın ömrünü de uzatmış oluruz.

Yüksek Basıncılı Dökümde Ekipmanlar:

Aşağıda, yüksek basınçlı dökümde kullanılan diğer ekipmanları görselleri ile birlikte inceleyebilirsiniz.



Ana Ergitme: Potalı veya refrakter sistemli; elektrikli veya doğalgaz ısıtıcılı; alüminyum, bakır, magnezyum veya çinko alaşımlarını ergetmek için kullanılan; kule tipi, şaft tipi veya devirmeli tip gibi çeşitleri olan; külçe madenden (veya belli oranda hurdadan) sıvı metali elde etmek ve belli bir süre dinlendirmek için kullandığımız ocağa ana ergitme denir.



Dozaj bekletme ocağı: Esas olarak alüminyumun döküm sırasında sıcaklığını korumak ve sabit alüminyum beslemesi için kullanılır.

Dozaj ocağı, sıvı alüminyum için temiz, kapalı bir tutma ve dozajlama sistemidir. Dozaj doğruluğu, üstün enerji verimliliği, düşük metal kaybıyla; hurdayı, enerji tüketimini azaltmaya yardımcı olur ve kurulum, entegrasyon ve bakım kolaylıkları sayesinde avantaj sağlar. Tüm bunlar, daha düşük maliyetle tutarlı kalitede daha fazla döküm anlamına gelir.



Gaz Giderme: Ergimiş alüminyum saflaştırma ve gazdan arındırma ekipmanıdır. Ergimiş alüminyumdan gazları (çoğunlukla hidrojen) ve oksitleri (alüminyum cürufu) çıkarmak için kullanılır. Gaz giderme cihazı, ergimiş alüminyumun bir taşıma potasında veya bekletme ocağında rafine edilmesi için kullanılabilir.



Kepçe: Otomatik kepçe cihazı, 100 gr'dan 60 kg'a kadar sıvı alüminyumun hassas ve tutarlı şekilde bekletme ocağından, makine haznesine aktarımını sağlar. Rotasyonel kepçeler, insan kol hareketini taklit ettikleri için, daha az ısı kaybı ve alüminyumun daha az oksitlenmesi ile, zaman ve enerji tasarrufu sağlar.



Sprey: Kalıp yağlayıcı spreyleme cihazları, soğuk ve sıcak kamaralı enjeksiyon preslerinde ortak olarak kullanılan ekipmanlardır. Sprey cihazı, el ile yağlamaya kıyasla, zor ve karmaşık kalıp yüzeylerinin bile istenen sıcaklıklara düşürülmesi ve kalıp ayırıcı yağın yüzeye bir film tabakası oluşturabilmesini sağlar. Doğru şartlandırılmış (termo-regüle edilmiş) bir kalıpta spreycihazı çevrim zamanını düşürmek için vazgeçilmez bir ekipman olmalıdır.

Bu makale, Valans Mühendislik olarak, TÜDOKSAD çatısı altında verdiğimiz Yüksek Basınçlı Döküm Eğitim webinar serisinin 1.sinin özetidir. Diğer ikisini de önümüzdeki sayılarda bulabilirsiniz.

İKİNCİ EL

Odöksan'dan Satılık İhtiyaç Fazlası 5 Tonluk Otomatik Döküm Ocağı

Odöksan'dan satılık ihtiyaç fazlası, çalışır durumda, 5 ton kapasiteli Inductotherm marka otomatik döküm ocağı.

Teknik Özellikleri:

- Marka: Inductotherm
- Model: 2007
- Toplam Kapasite: 7,6 Ton
- Kullanılabilir Kapasite: 5 Ton
- 400 V, 200 KW
- 3 kademe güç modu
- Tek stoperli döküm ocağı
- Gri ve Sfero döküme uygun
- Laser kontrollü kalıp dozaj sistemi
- İleri – geri hareket edebilir.
- Döküm süresi ve miktarını öğrenerek operatörüz çalışma
- Su soğutmalı bobin
- Elektrik projeleri ve dokümanları mevcut
- Çalışır durumda

İrtibat: Tel: 0 228 461 58 30 / 3136

Mail: fatihcakir@odoksan.com.tr



EPİAŞ ve EEX Arasında Emisyon Ticaret Mutabakatı

The European Energy Exchange (EEX) ve Enerji Piyasaları İşletme A.Ş. (EPİAŞ), Türkiye’de Emisyon Ticaret Sisteminin geliştirilmesi konusundaki ortak taahhütlerini vurgulamak üzere Mutabakat Belgesi imzaladı.

EEX CEO’su Peter Reitz şunları söyledi: “EEX, Avrupa’da ve uluslararası alanda emisyon ticaret sistemi geliştirme ve işletme konusunda kendisini kanıtlamış bir geçmişe sahip. Karbon piyasalarındaki uzmanlığımız ile birlikte Türkiye’de etkin bir ETS oluşturmak için EPİAŞ ile çalışmayı dört gözle bekliyoruz. Ulusal ETS’ler küresel bir karbon fiyatı oluşturmak ve dolayısıyla dekarbonizasyonu teşvik etmek adına piyasa temelli önemli bir araçtır. Dünyanın her yerinde karbon fiyatlandırma araçlarının geliştirilmesine katkıda bulunmaya kararlıyız.”

EPİAŞ Genel Müdürü Taha Meli Arvas ise şunları söyledi: “ETS, ülkelerin iklim değişikliği ve “yeşil dönüşüm” hedeflerine ulaşabilmeleri konusunda çok önemli bir araç. Türkiye’nin enerji borsası olarak, karbon piyasamızı kurarak, Avrupa enerji piyasaları ile iş birliği yapacak iyi işleyen bir ETS geliştirmek ve işletmek hususlarında kararlıyız. EEX ile bu yeni iş birliğinin Türkiye’de, AB uygulamalarıyla uyumlu, etkili ve verimli bir ETS kurulması yönündeki ortak hedefimize büyük katkı sağlayacağına inanıyorum.”

EEX 2010 yılından bu yana emisyon tahsisatı ihaleleri düzenlemekte ve şu anda 25 Avrupa Birliği ülkesi, 3 Avrupa Ekonomik Alanı ülkesi ve REPowerEU için İnovasyon Fonu, Modernizasyon Fonu ile Kurtarma ve Dayanıklılık Tesisi adına bu hizmeti yürütmektedir.

EEX ayrıca, Polonya ve Birleşik Krallık için Kuzey İrlanda’daki elektrik üretimi-ne ilişkin emisyon tahsisatı ihalelerini de yönetmektedir. EEX ayrıca Almanya’nın ulusal ETS’si (nEHS) ile ikincil piyasa olarak spot, vadeli işlemler ve opsiyon

piyasalarını da işletmektedir.

EEX, finansal piyasalar ile küresel dekarbonizasyon hedeflerini uyumlu hale getiren dünya çapında karbon piyasaları oluşturmak için araçlar ve teknolojiler de sunmaktadır.

EEX, Yeni Zelanda Borsasında gerçekleşen Yeni Zelanda ETS ihalelerine tecrübesi ve teknolojisi ile birlikte katkıda bulunmaktadır. Ayrıca Asya Pasifik, Kuzey Amerika ve Avrupa Birliği’ndeki seçkin karbon uyumluluk piyasalarını içeren dünyanın ilk Küresel Karbon Endeksi’ni yayımlamaktadır.

The **European Energy Exchange (EEX)**, müşterileriyle birlikte dünya çapında güvenli, başarılı ve sürdürülebilir emtia piyasaları oluşturan bir enerji

borsasıdır. Uluslararası emtia piyasalarına hizmet veren bir şirketler grubu olan EEX Group’un bir parçası olarak, elektrik, doğal gaz, emisyon tahsisatları, navlun ve tarım ürünleri üzerine sözleşmeler sunmaktadır. EEX ayrıca Fransız Devleti adına menşe garantileri için ihaleler ve kayıt hizmetleri de sunmaktadır.

Enerji Piyasaları İşletme A.Ş. (EPİAŞ), güvenilir ve şeffaf piyasa koşulları sağlayarak elektrik, doğal gaz ve çevresel piyasaları işleten Türkiye’nin enerji borsasıdır. EPİAŞ, müşterileri için merkezi karşı taraf hizmeti vererek mali uzlaştırma ve faturalama hizmetleri de sunmaktadır. Ayrıca EPİAŞ Yenilenebilir Enerji Kaynak Garanti (YEK-G) sistemini de işletmektedir.



DÖKÜM PARÇA ÜRETİMİNDE YENİ OLANAKLAR: DÖKÜM PARÇA ÜRETİMİNDE DAHA FAZLA ETKİNLİK VE VERİMLİLİK İÇİN YENİ NESİL HİBRİD KATKI MALZEMESİ



Verena Sander, ASK Chemicals GmbH, Global Pazarlama İletişimleri Müdürü;

İsmail Yılmaz, ASK Chemicals GmbH, Avrupa Katkı Malzemeleri ve Kaplanmış Kumlar Teknik Ürün Müdürü

Yine bir sipariş mi kaçırdınız? Rakip yine sizden daha ucuz bir teklif mi verdi? Bu durumu yaşamamış kimse yoktur herhalde?

Döküm Sanayinin önündeki en büyük zorluk, belirgin maliyet baskısı ve güçlü rekabet koşulları altında teknolojik gelişmelere öncülük yapabilmektir. Bunu başarılı bir şekilde yönetmek için, dökümhanelerin “etkinlik” konusuna her zamankinden daha fazla önem vermeleri gerekir. Etkinlik, üretimde hedeflenen sonuca ulaşmak için kullanılan üretim süreçlerinin verimlilikleri ve üretim sonucunda ortaya çıkan ürünün kalitesini ifade eder. Etkinlik, dökümhanelerin maliyet - fayda oranını belirler.

Bu tam olarak ne anlama gelmektedir? Etkinlik, hedeflenen amaca ulaşmak için doğru şeylerin yapıp yapılmadığının irdelenmesidir. Bir yangın su ile veya şampanya ile de söndürülebilir. Her ikisi de hedefe

ulaşır ve yangın söndürülür. Ancak, bir söndürme maddesi olarak şampanya seçimi istenilen maliyet - fayda oranını verebilir mi? Verimlilik sağlayabilir mi? Bu makale, hibrid (melez) katkı malzemelerin döküm üretiminde hem etkinlik hem de verimliliği nasıl artırabileceği konusunda genel bir bakış sunmaktadır. Gereksinimlere bağlı olarak katkı malzemeleri genellikle fire veya yeniden işlem yapma gereksinimi ortaya çıkaran döküm hatalarını azaltmak ve engellemek için kullanılırlar. Katkı malzemeleri döküm sektöründe yaygın olarak kullanılmaktadır. Yeni katkı malzemeleri, mevcut döküm teknolojisi sınırlarını genişletmekte ve yeniden gözden geçirilmesine imkan sunmaktadır. Yeni seçenekler ve bunların uygulanabilirlikleri, her bir spesifik proses için tek tek incelenmeli ve sağlayacakları faydalar değerlendirilmelidir. Tecrübeler, yeni hibrid katkı malzemelerinin, refrakter boyaların yerini kısmen alabileceğini ve pahalı özel kumların yerine kullanılabileceklerini göstermektedir.

KATKI MALZEMELERİNİN SINIFLANDIRILMASI

Dökümhanelerde kullanılmak üzere birçok farklı maça kumu katkı malzemesi geliştirilmiştir. Sınıflandırma, kullanılan malzemenin menşeyine göre organik, inorganik veya hibrid katkı malzemeleri olarak yapılmaktadır. Bu üç sınıfın her birinin kendilerine özgü özellikleri vardır. Bu özellikler tek tek avantaj ve dezavantaj olarak değerlendirilmemeli, karşılayacakları gereksinimlere uygun veya değil diye bir bütün olarak düşünülmelidir.

KATKI MALZEMELERİNİN SINIFLANDIRILMASI			
	Organik Katkı Malzemeleri	• Yüksek sıcaklıkta kullanılır • Yüksek sıcaklıkta kullanılır • Yüksek sıcaklıkta kullanılır	• Yüksek sıcaklıkta kullanılır • Yüksek sıcaklıkta kullanılır • Yüksek sıcaklıkta kullanılır
	Inorganik Katkı Malzemeleri	• Yüksek sıcaklıkta kullanılır • Yüksek sıcaklıkta kullanılır • Yüksek sıcaklıkta kullanılır	• Yüksek sıcaklıkta kullanılır • Yüksek sıcaklıkta kullanılır • Yüksek sıcaklıkta kullanılır
	Hibrid Katkı Malzemeleri	• Yüksek sıcaklıkta kullanılır • Yüksek sıcaklıkta kullanılır • Yüksek sıcaklıkta kullanılır	• Yüksek sıcaklıkta kullanılır • Yüksek sıcaklıkta kullanılır • Yüksek sıcaklıkta kullanılır

Şekil 1: Katkı Malzemelerinin Karşılaştırması

ORGANİK KATKI MALZEMELERİ

Bu sınıf genellikle ağaç veya bitki özlerinden oluşur ve kuma %0.5 ile %4 oranında ilave edilir. Bu katkı malzemeleri, sıklıkla kum genleşme hatalarını önlemek için soğuk kutu maça imalatında kullanılmaktadır.

İNORGANİK KATKI MALZEMELERİ

İnorganik katkı malzemeleri; demir oksitler, seramik-

ler veya mineraller içerir. Kural olarak, içerdikleri ham maddelerin kompozisyonlarından dolayı, gaz ortaya çıkmaz.

İnorganik katkı malzemeleri kısmi olarak boyasız dökümler için uygundur, ancak %4 ile %10 arasında yüksek ilave oranı gerektirmekte ve yüksek hammadde maliyetlerine yol açmaktadır.

HİBRİD KATKI MALZEMELERİ

Nispeten yeni nesil katkı malzemeleri, hibrid katkı malzemeleridir. Yukarıda belirtilen katkı malzemelerinin avantajlarını bünyelerinde birleştirirler. Hibrid katkı malzemeleri damarlaşmaya karşı etkilidir. Hibrid Ürünler, boyasız dökümler için kullanılmalarının yanı sıra pahalı özel kumların yerine de kullanılmaktadır.

BOYASIZ DÖKÜMLER İÇİN HİBRİD KATKI MALZEMELERİ

Soğuk kutu maça üretiminde, katkı malzemeleri önemli bir ekonomik potansiyel sunmaktadır. Bu katkılar bir yandan döküm hatalarına mani olurken diğer taraftan boya gereksinimi ortadan kaldırarak imalat maliyetlerinde tasarruf sağlamaktadır.

Dökümhane, boyama ve kurutma işlemleri için gerekli ekipmanlara ihtiyaç duymayacağından yatırım tasarrufu sağlayacaktır. Örneğin, konvensiyonel veya mikrodalga fırınlar gibi pahalı kurutma ekipmanları, boyama tankları veya depolama alanı için yer gereksinimi ortadan kalkacaktır. Bu nedenle, yeni bir yatırım söz konusu olduğunda, katkı malzemelerinin kullanımı, yatırım maliyetlerinden tasarruf etmek için mutlaka göz önünde bulundurulmalıdır.

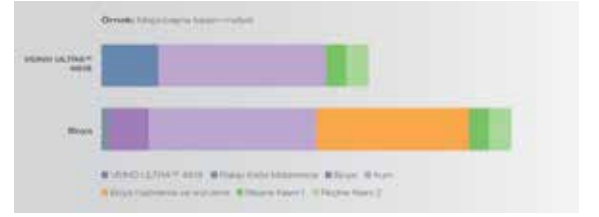
Özellikle maliyetlerin yüksek olduğu Batı ve Kuzey Avrupa döküm piyasalarında, üretim adımlarındaki tasarruf, üretim prosesinin verimliliğini önemli ölçüde artırmaktadır: boyama ve boyama sonrası kurutma prosesleri zaman ve personel ihtiyacı doğurmaktadır, bu proseslerin ortadan kaldırılması ile verimlilik artacaktır. Boyama prosesinin kaldırılması enerji maliyetlerinde de tasarruf sağlar, çünkü boyanmış maçaların yüksek enerji maliyeti ile kurutulmasına gerek kalmaz. Eğer dökümhane alkol bazlı boya ile çalışıyor ise, boyasız bir prosese geçmeleri, işyerindeki alkol kullanımı nedeniyle gereken güvenlik tedbirlerine ihtiyacı ortadan kaldırarak, çalışma ortamını daha güvenli bir hale getirecektir.

Boyanın döküm yüzeylerinin iyileşmesine önemli bir katkı sağladığı tartışılmaz bir gerçektir. Bununla birlikte, boyanın proses zincirinde potansiyel bir hata kaynağı olduğu da unutulmamalıdır.

Boya gerekmeden döküm yapılması, boyadan kaynaklanan riskleri ortadan kaldıracaktır. Gaz hataları veya parça yüzeyinde görülen yüzey kusurları gibi boyaya özgü hatalar, katkı malzemeleri sayesinde önlenabilir. Boyasız dökümden elde edilen yüzeylerle boyalı maçalar ile üretilen parçalarda elde edilen yüzeyler mukayese edildiğinde, boyalı maça yüzeylerinin daha düzgün olması beklenir. Ancak sorulması gereken önemli sorular: Hedef nedir? Bunu başarmanın doğru yolu hangisidir? ve... Uygun maliyet-fayda ilişkisi nedir?

Döküm uygulanması ve gereksinimleri buna olanak sağlıyorsa, boyasız döküm yaklaşımı göz önünde bulundurulmalı ve değerlendirilmelidir. Tedarikçilerle konuşarak boyasız üretim için görüşleri alınmalı ve tecrübelerinden faydalanılmalıdır.

Aşağıdaki örnek çalışma, boyasız bir prosese dönüşümün sunduğu potansiyeli göstermektedir.



Şekil 2: Boya prosesinin kaldırılması amaçlı özel bir çalışma

Şekil 2'deki örnek, Batı Avrupa'da yerleşik bir otomotiv dökümhanesinde, boyalı ve alternatif olarak boyasız ve sadece katkı malzemesi kullanılarak üretilen bir maça için maliyet değerlendirmesini göstermektedir. Bu örnekte boya prosesinin ortadan kaldırılması ve yerine VEINO ULTRATM katkı malzemesi kullanımı, maça başına %36 maliyet tasarrufu ve dolayısıyla verimlilikte önemli bir artış sağlamıştır.

"VEINO ULTRATM " ailesine en son dahil olan VEINO ULTRATM 3010, boyasız proses ve özel kumların yerini almak için özel olarak geliştirilmiştir. VEINO ULTRATM 3010, döküm sırasında yüksek termal stabiliteye sahiptir ve boyutsal kararlılık göstermektedir. Döküm yüzeyine yapışmadığı için parça yüzeyinde kalıntı bırakmaz. İyi döküm yüzeyi elde edilmesinin yanı sıra bu katkının yüksek akışkanlık özelliği, maça sandıklarının kolay dolmasını ve karmaşık şekillerin bile düzgün çıkmasını sağlar, maça üretiminde fireleri azaltır.

VEINO ULTRATM 3010 özel kumların yerine de kullanılmaktadır. [1]



Şekil 3: VEINO ULTRATM ve VEINO ULTRATM 3010 katkı malzemeleri karşılaştırması, yarı boyanmış

ÖZEL KUMLARIN YERİNE HİBRİD KATKI MALZEMELERİ

Özel kumlar; doğal mineral kumlar, sinterlenmiş veya eritilmiş ürünler ve bunların karışımlarıdır. Bu kumlar kırma, sınıflandırma, eleme veya diğer fiziksel ve kimyasal işlemlerden geçirilerek granül haline getirilirler. Özel kumları kuvars kumundan ayıran en önemli özellik, 20°C ile 600°C sıcaklık aralığındaki düşük termal genleşme özellikleridir. Dökümhaneler, özel kumları damarlaştırma veya metal penetrasyonu gibi döküm hatalarına karşı yüksek etkinliklerinden dolayı kullanırlar. Özel kumlar döküm sırasında çok az veya hiç gaz yaymazlar. [2] Özel kumları maça imalatında kullanmadan önce mutlaka doğru bir maliyet değerlendirmesi yapılmalıdır.

Özel kumların, %30 ile %100 arasında olan yüksek ilave oranları ile birlikte bulunabilirlik, reklamasyon zorlukları, nakliye, depolama ve atık/bertaraf zorlukları bu kumların kullanılmasının yüksek maliyet getireceğini açıkça göstermektedir. Ayrıca, özel kumların, tüm doğal ürünlerde olduğu gibi, proses güvenilirliğini bozabilecek kalite dalgalanmalarına açık olduğu da göz önünde bulundurulmalıdır.

VEINO ULTRATM 3010 ve benzeri yeni nesil hibrid katkı malzemeleri, özel kumların yerine kullanılarak maliyet tasarrufunun yanı sıra aynı ve hatta daha iyi döküm kalitesi elde edilmesine olanak sağlar. Yeni nesil hibrid katkı malzemeleri özel kumların kullanımını tamamen veya kısmen ortadan kaldırabilir.

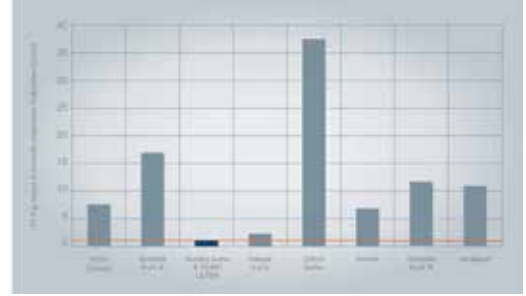
Bu, iki örnek ile gösterilmiştir: Şekil 4 yüzey kalitesinin iyileştirilmesini ve Şekil 5 VEINO ULTRATM kullanılarak elde edilebilecek potansiyel malzeme maliyet tasarrufunu göstermektedir.



Şekil 4: Veino ULTRATM 3010 kullanılarak yüzey kalitesinin iyileştirilmesi, yarı boyanmış

VEINO ULTRATM 3010 gibi yeni hibrid katkı malzemeleri, döküm hatalarını gidermek ve döküm kalitesini optimize etmek için idealdir.

Kuvars kumu ile VEINO ULTRATM 3010 kombinasyonunun maliyeti ile bazı özel kumların kullanım maliyetlerinin karşılaştırması, hibrid katkı malzemeli kum karışımının önemli ölçüde daha iyi bir maliyet-fayda oranı elde edilmesini sağladığı görülmektedir.



Şekil 5: 10 kg maça ağırlığında malzeme maliyet karşılaştırması (Ref Noktası: kuvars kumu)

ÖZET

Yeni nesil hibrid katkı malzemeleri, boyasız döküm ve pahalı özel kumların yerine kullanıldığında yüksek verim sağlamaktadır.

Hibrid katkı malzemeleri ile parça üretmek henüz standart bir uygulama haline gelmemiştir. Bununla birlikte, döküm endüstrisindeki yüksek rekabete dayalı maliyet baskısı nedeniyle, bu ürünlerin kullanımı rekabetçi bir avantaj haline gelebilir. Yukarıda belirtilen örnekler, yeni nesil hibrid katkı malzemeleri ile gerçek seri üretim şartlarında elde edilen fayda ve deneyimleri yansıtmaktadır. Hibrid katkı malzemeleri, dökümhanelerin yüksek kaliteli ve maksimum verimlikte döküm parça üretmesi için etkili bir yöntemdir.

ASK Chemicals, Almanya'da katkı malzemelerini geliştirmekte ve üretmektedir. Yeni nesil hibrid katkı malzemeleri, pahalı özel kumların (tamamen veya kısmen) yerine geçerek, eşit veya daha yüksek döküm kalitesi ile toplam maliyet-fayda oranını iyileştirecek yeni imkanlar sunmaktadır. Boyasız dökümler için hibrid katkı malzemelerinin kullanımı, işçilik maliyetlerinin yüksek olduğu ülkelerdeki dökümhaneler için proses güvenilirliğini artırırken proses maliyetlerini düşürmek için çok dikkat çekici bir potansiyel sunmaktadır. ASK Chemicals her zaman müşterilerinin proseslerine ve özel şartlarına göre uyarlanmış katkı malzemesi çözümleri sunabilmektedir.

KAYNAKLAR:

- [1] ASK Chemicals; Teknik Bilgi Föyü VEINO ULTRATM 3010
- [2] Recknagel, U.; GIESSEREI RUNDSCHAU 56 (2009); p. 6 ff. (Foundry Review, in German)

Ardöksan'dan Satılık İkinci El Mazak FH-480X Yatay İşleme Merkezi

- Marka: Mazak
- YIL: 1996
- Model: FH-480X
- Uygulama Tipi: Frezeleme
- Makine Tipi: İşleme Merkezleri (Yatay)
- Uygunluk: Satılık
- Kontrol Ünitesi Markası: Mazak
- Genişlik Ölçüsü : 3090 mm
- Derinlik Ölçüsü: 3837 mm
- Yükseklik Ölçüsü: 2609 mm
- Makina Ağırlığı: 9260 kg
- Marka: Mazatrol
- Model: M Plus
- Spindle Sayısı: 1
- Mili Hız Aralığı Max: 25000 Devir
- Mil Gücü: 11 KW
- Takım Tutucu: SK 40
- X Eksen Hareket: 560 mm
- Y Eksen Hareket: 560 mm
- Z Eksen Hareket: 510 mm
- B Eksen Hareket: 360-1°
- Magazin Takım Sayısı: 30
- Maksimum Takım Ağırlık: 12 kg
- Maksimum Takım Çapı: 95/150mm
- Maksimum Takım Uzunluğu: 320 mm

İrtibat: Tel: 0 288 263 43 20

Mail: rahmi.guney@ardoksan.com



Ayhan Metal'den Satılık İkinci El Metal Enjeksiyon Döküm Presler ve Bekletme Ocakları

DÖKÜM PRESLERİ

	BRAND	REVISION	MODEL	TECHNICAL SPECIFICATION	YEAR OF REVISION
1	AYHAN METAL	METAL PRES'15	MP-350	350 TON	2015
2	AYHAN METAL	METAL PRES'16	MP-550	650 TON	2016

BEKLETME OCAKLARI

	BRAND	TYPE	Kw/h	YEAR	ENERGY	PART NO	CAPACİT Y	T MAX	VOLT
1	MARCONİ	TYPE 1100	MAX: 27	2012	ELEKTRİK	2736	1100 KG	900 C	400/50-60 Hz
2	MARCONİ	TYPE 1100	MAX: 27	2012	ELEKTRİK	2737	1100 KG	900 C	400/50-60 Hz



İrtibat: Tel: 0 262 7512194

Mail: ayhanmetal@ayhanmetal.com.tr

Bakanlıklar ve İSO'dan SKDM Semineri

Bakanlıkların Katılımıyla “Karbon Düzenleme Mekanizması” hakkında seminer düzenledi.

Ticaret Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı ve İstanbul Sanayi Odası'nın sunumlarıyla, özel sektör temsilcilerine yönelik AB Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) Bilgilendirme Semineri 23 Şubat 2024 tarihinde gerçekleştirildi. 1000'e yakın katılımcıyla gerçekleştirilen webinar'da, AB SKDM ve geçiş dönemi raporlama yükümlülüklerinin yanı sıra yeşil dönüşüm destekleri, Türkiye Yeşil Sanayi Projesi, yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği destekleri, ayrıca ülkemizde karbon fiyatlamasına dönük alternatif çalışmalar hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu.

Seminerde; Ticaret Bakanlığı “AB

Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması ve Uluslararası Ticarete Özel Sektörümüz için Barındırdığı Fırsat ve Tehditler”, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, “Yeşil Dönüşüm Destek Programı” ve “Türkiye Yeşil Sanayi Projesi”, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, “Enerji Verimliliği Destekleri” ve “Yenilenebilir Enerji Yatırımları ve Destekleri”, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, İklim Değişikliği Bakanlığı, “Emisyon Ticaret Sistemi ve SKDM İlişkisi”, İstanbul Sanayi Odası / Rever Akademi, “AB Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması Geçiş Dönemi Raporlama Yükümlülükleri: Üreticilerimizden Talep Edilen Verinin Temininde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar” başlıklarında sunum yaptı.

SKDM'DEN EN ÇOK AB'YE İHRACATI YÜKSEK ÜLKELER ETKİLENECEK

Seminerin açılışında konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Mustafa Tuzcu, SKDM gibi uygulamaların günden güne yaygınlaştığına dikkat çekerek “AB son dönemde ekonomik büyüme politikalarının merkezine iklim değişikliğiyle mücadeleyi aldı ve Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında uluslararası ticarete ciddi etkileri olacak bir dönüşüm sürecini başlattı. Ancak bu gibi düzenlemelerin AB ile sınırlı kalmadığını görüyoruz. Örneğin Birleşik Krallık da benzer bir düzenlemeyi 2027 yılında hayata geçirmeyi planlıyor. Temel olarak iklim değişikliğiyle mücadele, uluslararası ticaret siste-





mini dönüştürmeye başladı. Bu süreçte Türkiye'nin rakiplerinden pozitif ayrışarak bu düzenlemelerin getireceği riskleri ve fırsatları iyi değerlendirmesi gerekiyor" dedi.

TÜRKİYE 2030'A KADAR 100 MİLYON TON KARBONDİOKSİT SALIMINI AZALTACAK

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakan Yardımcısı Dr. Zafer Demircan ise Türkiye'nin iklim hedefleri doğrultusunda kararlılıkla ilerlediğini belirterek "2030 yılına kadar kamu ve özel sektör tarafında toplam 20 milyar dolarlık bir yatırım hedefliyoruz. Yine 2030'a kadar kümülatif olarak 37,1 milyon ton petrol eşdeğerinde enerji tasarrufu ve 100 milyon ton karbondioksit salımının azaltılması da diğer hedeflerimiz arasında yer alıyor" dedi.

Demircan, "2053 Net Sıfır İklim Hedeflerimiz doğrultusunda enerji arz güvenliğini sağlamak ve dışa bağımlılığı azaltmak için çevreye duyarlı, sürdürülebilir, yerli ve milli enerji kaynaklarını önceliklendirerek hareket etmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

TÜRKİYE'NİN YEŞİL DÖNÜŞÜMDE ÖNE ÇIKAN TEKNOLOJİLERİ ÜRETMESİ ÖNEM TAŞIYOR

Seminerde söz alan Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Çetin Ali Dönmez, yeşil dönüşümün iş dünyası üzerindeki etkilerine değindi. Dönmez, "Sanayi tarafında istihdam konusunda bazı soru işaretleri olduğunu görüyoruz. Özellikle yeşil dönüşüm ve dijitalleşmeyle bağlantılı olarak istihdamda azalma yaşanacağına

dair bir görüş var. Ancak gerçek, bunun tam tersi. Bu süreçte iş gücü piyasasında yeni imkânlar oluşacak. Sanayicilerimizle birlikte bunun üzerinde durmamız gerekiyor" dedi.

Türkiye'nin yeşil dönüşüm sürecinde yerli üretimin önemine değinen Dönmez, "Yeşil dönüşümü, karbon azaltımını sağlayalım derken teknolojik ürünlerin kullanıcısı olmaktan öteye geçmemiz lazım. Bazı ürünlerin Ar-Ge ve Ür-Ge faaliyetlerini Türkiye'de gerçekleştirmemiz büyük önem taşıyor. Gerek kendi merkezlerinde gerek Teknopark merkezlerinde yeşil dönüşüme dair neler yapılacağına dair çalışılması çok önemli. Bu teknolojilerin üretimini, dolayısıyla da bu süreçte ortaya çıkacak fırsatları ıskalamamız gerekiyor" ifadelerini kullandı.



İÇİMİZDEN BİRİ

ZAFER MÜFTÜOĞLU

Türkiye'nin en büyük gruplarından Çukurova Holding bünyesinde bulunan, Metal Döküm Sektörünün köklü kuruluşlarından Çimsataş Eski Genel Müdürü ve halihazırda Çimsataş'ta Yönetim Kurulu Üyesi (Murahhas Aza) olarak iş hayatına devam eden Sayın Zafer Müftüoğlu'nu Türkdöküm'de ağırlıyoruz. Zafer Müftüoğlu, Çimsataş yatırım aşamasındayken 1975'te Kalite Kontrol Müdürü olarak göreve başladı. Yıllar içerisinde Fabrika Müdürlüğü ve Genel Müdür Yardımcılığı görevleri yürüttükten sonra 1992 yılında Genel Müdür oldu. Yaklaşık 27 yıl Genel Müdür olarak görev yaptı. 2019 yılından bu yana Yönetim Kurulu Üyesi (Murahhas Aza) olarak çalışma hayatına devam eden Zafer Müftüoğlu ile 50 yıllık iş hayatını, sektörü ve Çimsataş'ı konuştuk.

Zafer Bey, söyleşimize öncelikle metal döküm sanayii ile başlamak istiyoruz.” Döküm tarihsel geçmişi olan köklü bir sektör. “Yenilik ve ilerleme” ise sektörde üretim biçiminin ta kendisi diyebiliriz. Türkiye’de modern döküm sektörünün tarihini 1970’lerle başladığını düşünürsek bu 55 yıllık gelişimi nasıl değerlendirirsiniz?

Aslında Türk Metal Döküm Sektörünün 1970’lerde başlayan tarihsel gelişimi, neredeyse Çimsataş’ın gelişim hikayesiyle birebir aynı. O yıllarda emek yoğun üretim karakteri, zaman içerisinde teknoloji ile yoğrularak, bugün dünyada ve Avrupa’da söz sahibi bir konuma gelmiştir. Bu zaman yolculuğunda, sanayiye olan yatırımlar arttırılmıştır, bölgesel kalkınmaya önem verilerek yeni yeni sanayi bölgeleri oluşturulmuştur. Bunun doğal sonucu olarak ilerleyen yıllarda Türk Döküm Sektörü daha çok



dışarıya açılmaya başlamıştır. Özellikle 1980 ve 90'lı yıllarla beraber, Avrupa'nın yanı başında, ilk başlarda nispeten ucuz iş gücümüzle ile öne çıksak da, zamanla teknoloji, eğitim ve kaliteye yapılan yatırımlar, uluslararası normlara uygun daha kaliteli ürünler ve ardından yüksek müşteri memnuniyeti, Türk Metal Döküm Sektörünü Çin ve Avrupalı rakiplerinin bir adım önüne geçirmiştir. Burada tabi ki en önemli itici faktörlerden birisinin de, ihracat olduğunu unutmamak gerekir. Sektör, ürettiği ürünlerin büyük kısmını ihraç ederek hem ülkeye ciddi döviz girdisi sağlamış, hem de daha yüksek kar elde etmeye başlamıştır. Arkasından kapasite ve teknolojik yatırımların artmasıyla, daha modern fabrikalar kurulmuştur. Tabi ki burada yatırım, Ar-Ge ve Tasarım teşviklerini de unutmamak gerekir. Sonuç olarak bugün gelinen noktada, bütün Türk Metal Döküm Sanayicileri olarak dünyada takdir görüyoruz ve bunun haklı gururunu yaşıyoruz.

Bu 55 yıllık süreçte sektörümüz birçok zorluk ve krizlerle karşılaştı ancak ayakta kalmayı ve sürdürülebilir bir büyümeyi de hep başardı. Sektörümüz 2023 yılı rakamlarına göre dünyada 8.

Avrupa'da ise 2. en büyük döküm üreticisi konumunda. Sürdürülebilir başının sırrı sizce nedir?

Evet, dediğiniz gibi Türk Metal Döküm Sektörünün bugün gelinen noktada, dünyada 8. Avrupa'da ise 2. en büyük üretici konumunda olması bu zorlu yarım asırlık süreçte sürdürülebilir bir büyümenin sonucudur. Gerçekten Türk ekonomisi ve özellikle sektörümüz çok zorlu süreçlerden geçmiştir. Kısaca bahsetmem gerekirse, dünyanın yaşadığı sayısız ekonomik krizler, Kıbrıs Barış harekati, ardından gelen ambargo, yine ülkemizin yaşadığı askeri darbeler, doğal felaketler, siyasi çekişmeler Türkiye ekonomisinin büyümesini, atılımlarını hep yavaşlatmış ve bazen de sekteye uğratmıştır. Dolayısı ile Türk Metal Döküm Sektörü de bunlardan olumsuz etkilenmiş, gerekli yatırımları ve büyümeyi zamanında yapamamıştır. Hatta bütün bu olumsuzluklarla beraber, özellikle 1980 sonrası ülkemizde liberal ekonomik modelin uygulamaya alınması, gümrük duvarlarının kaldırılması, ithalatın serbest bırakılması gibi bazı alınan kararlar birçok üretici firmayı mali olarak çok zor duruma düşürmüştü hatta bir kısmının kapanmasına sebep olmuştur.

Tam da bu noktada, bizler sektördeki sanayiciler olarak, en doğru stratejinin ve sürdürülebilir bir büyümenin ihracatta olduğunu, krizlerden dersler çıkarmamız ve rekabetçiliğimizi arttırmamız gerektiğini gördük. İlk başta, makine imalat, inşaat, otomotiv sektörleri hedef sektörlerimiz oldu. Ardından üretim süreçlerini esnek bir şekilde yönetebilme, değişen taleplere cevap verme, değişen pazar koşullarını yakından takip etme ve hızlı bir şekilde adapte olma yeteneği kazanan sektör firmalarının, tarım, demiryolu, enerji ve savunma sanayi gibi yeni iş alanlarına yönelmeleri büyük avantaj sağlamıştır. Bu çeşitlilik sektörel krizlerde ayakta kalmayı ve sürdürülebilirliği arttırmıştır. Tabi ki bu değişim çok kolay olmamıştır; teknolojik yeniliklere gelişmelere yatırım yaparak proseslerini iyileştiren, nitelikli iş gücü, mühendis ve ara eleman yetiştirilmesi zaman ve bütçe ayıran, uluslararası kalite standartlarını süreçlerine adapte eden, Ar-Ge ve inovasyona yatırımlarını gecikmeden yapan firmalar hep bir adım daha önde olmuşlardır. Burada başta TUDOKSAD olmak üzere, meslek odaları ve diğer sektör temsilcilerinin, karşılaşılan zorluklarda firmaların önünü

açması ve küresel pazarlara erişim konusunda fuar, seminer, eğitim ve çeşitli organizasyonlara önayak olması, Türk döküm firmalarının uluslararası pazarda rekabet edebilmesinde önemli rol oynamıştır. Ülkemizin stratejik konumunun, sektörümüzün Avrupa, Orta Doğu ve Asya gibi ihracat pazarlarına erişim becerisinin, sürdürülebilir başarının en doğru stratejilerden biri olduğunun da altını özellikle çizmek isterim.

Pandemiyle birlikte özellikle Uzak Doğu’da yaşanan üretim ve lojistik sıkıntıları, ayrıca ana sanayilerin yakın coğrafyalarda yeni bir tedarik zinciri oluşturma veya var olan tedarik zincirini güçlendirme eğilimi ülkemize de önemli oranda sipariş kaydirdi, bu trend hala devam ediyor mu?

Bildiğiniz gibi pandemi ile birlikte, dünyada insan kayıpları arttı, insan hayatı, seyahatler, turistik faaliyetler, eğitim, öğretim, eğlence hayatı gibi birçok şey kısıtlandı. Doğal olarak üretim ve lojistik faaliyetlerinde de duruşlar, kayıplar gibi aksamalar yaşandı. Ancak bu salgınla birlikte birçok alışkanlıklar değişti, örneğin esnek üretim, alternatif üretim üstle-ri, uzaktan erişim gibi argümanlar dev-

reye girdi. Burada özellikle Avrupalı ana sanayiler başta olmak üzere, firmalar, tedarik ve lojistik kaynaklı büyük üretim kayıpları yaşadılar. Örneğin otomotivde yaşanan çip krizinin, sektöre ve piyasalara olan etkilerini hep beraber izledik. Avrupalı sanayiciler tedarik zincirlerindeki riskleri azaltmak, lojistik sıkıntıları aşmak ve üretimlerini daha sürdürebilir kılmak için alternatif çözümler arıyorlar.

Bu durum Avrupalı sanayicilerin tedarik zincirlerini yeniden gözden geçirmelerine ve yakın coğrafyalarda yeni tedarik zinciri oluşturmaya ya da var olan tedarik zincirini güçlendirme kararı almalarına neden olmuştur. Bu durum ülkemizi, stratejik ve coğrafi konumu, sektörel ve teknolojik alt yapısı, tecrübesi, kalifiye ve rekabetçi işgücü nedenleri ile, ön plana çıkarmış ve birçok siparişin ülkemize kaydırılmasına neden olmuştur. Bu trendin önümüzdeki dönem de devam etmesini ve ülke ekonomisinin büyümesine katkı sağlamasını umuyorum.

Ülkemizin en büyük gruplardan olan Çukurova Holding bünyesinde olan Çimsataş’ın bir üyesi olarak hem Avrupa hem de Türk döküm sektörünü

yakından takip ediyorsunuzdur. Türk metal döküm sektörünün güçlü ve zayıf taraflarını nasıl görüyorsunuz?

Güçlü yönlerimizi; ”güçlü ve modern tesisler, sürekli gelişen teknolojik alt yapımız, kalite bilinci, uluslararası kalite standartlarına uygun iş ve süreç organizasyonlarımız, işbirliği ve lojistik açısından coğrafi konumumuzun getirdiği avantajlar, genç ve yetişmiş teknik insan gücü, esnek üretim yeteneklerimiz, krizlere karşı tecrübe ve uluslararası iş tecrübesi” olarak sıralayabilirim.

Zayıf yönlerimize ise; ”teknoloji ve hammadde dışa bağımlı olma, sermaye yapısı zayıf aile şirketleri, otomotiv ağırlıklı pazarın düşük kar marjları, ülkemizdeki yüksek enflasyon kaynaklı yüksek işçilik, hammadde ve enerji maliyetleri, yenilenebilir enerji yatırımlarının ağır ilerlemesi, öngörülemeyen döviz kuru, yatırım ve finansman maliyetlerinin yüksekliği, ara ve orta kademe iş gücü ve eğitim eksikliği, Ar-Ge faaliyetlerinin yetersizliği” gibi örnekleri sayabiliriz. Ayrıca dış piyasada rekabet baskısı ve bazı hammaddelerin ve ekipmanların ithal kaynaklı olması, bir başka deyişle dışa bağımlılık sektörü zorlayan, zayıflatan önemli unsurlardandır.

Çevresel faktörler, sosyal sorumluluk taleplerinin artması bu yönde daha fazla yatırım yapma zorunluluğu getirmektedir. Bu arada sektörümüzün gündemini sık sık meşgul eden, yeni kum temin ve atık kum bertaraf, problemlerinden de bahsetmeden geçemeyeceğim. Derneğimizin konunun yakından takipçisi olması ve gerekli girişimleri yapmasına rağmen, kum üreten firmaların orman izin sürelerinin sona ermesi ve yeni izinler için yaptıkları başvuruların halen sonuçlanmamış olması, sektördeki belirsizlik ve tedirginliği ortadan kaldıramamıştır.

Diğer taraftan atık kum bertarafı ya da değerlendirilmesi konusu bizim ve diğer birçok sektör firması için, büyük bir sorun ve maliyet kaynağı olmaya devam etmektedir. Bunlar da bence sektörümüzün bize özgü zayıf taraflarıdır.





Makro ekonomik gelişmelere baktığınızda 2024 yılı için Türkiye ve dünya ekonomisine ilişkin genel değerlendirmeniz ne olur?

2024 yılında Türkiye ve dünya ekonomisinde düşük bir büyüme ve gelişme beklentileri bulunmaktadır. Ancak, bu beklentiler, politik, ekonomik ve teknolojik gelişmelere bağlı olarak değişebilir. İçinde bulunduğumuz yıl, Türkiye ekonomisini zorlayacak en önemli göstergelerin, dünyadaki ekonomik durağanlık, Rusya-Ukrayna savaşının olumsuz etkilerinin devam etmesi, siparişlerdeki dalgalanmalar, özellikle de son yıllarda sektörün lokomotifleri olan dünya otomotiv üretimindeki ciddi düşüş ile birlikte, ön görülemeyen döviz kuru, faiz oranları, kontrol edilemeyen çift haneli enflasyon rakamları olacağını düşünüyorum. Ocak 2024'te asgari ücret başta olmak üzere artan işgücü ödemelerinin yanı sıra, fiyatlardaki güncellemelerin etkisiyle yüksek gerçekleşen enflasyon, önümüzdeki dönemlerde de yurt içinde en önemli gündem maddesi olmaya devam edecek gibi görünüyor. İçinde bulunduğumuz seçim ekonomisi ortamında bazı makroekonomik göstergeler stabil gibi gözükse de, önemli ekonomik hamleler, Mart ayında yapılacak seçimlerinden hemen sonra daha da belirgin hale gelecektir.

Dünyada ise, yeni teknolojilerin kullanımının artmasıyla birlikte, 2024 yılında dijital ekonomi büyümeye devam edecek gibi görünüyor. Yapay zekâ, blok zinciri, nesnelerin interneti gibi teknolojilerin gelişimi, iş modellerinin değişmesine ve yeni pazar fırsatlarının ortaya çıkmasına yol açabilir.

Sizin de bildiğiniz gibi, ticaret savaşları, jeopolitik gerilimler ve doğal afetler gibi riskler, küresel ekonominin büyümesini olumsuz etkilemesine rağmen, savaşın bitmesi ile birlikte, barış sürecinin başlamasının pozitif etkilerini beklemek kaçınılmaz olmuştur.

Önümüzdeki iki yıl içerisinde, Rusya-Ukrayna savaşının son bulma olasılığına yönelik temenniler ve Ukrayna'nın yeniden inşasının dünya ekonomisine önemli bir canlılık getireceği uzmanlar ve stratejistler tarafından dile getirilmektedir. Ancak yılın ilk çeyreğinde savaşın sonlanacağına dair henüz olumlu bir emare görülemedi.

Orta Doğu başta olmak üzere, devam eden Rusya-Ukrayna savaşı ve Süveyş Kanalı'nın güvenlik risklerinin beraberinde getirdiği jeopolitik belirsizliklerin, enerji fiyatlarının artması, tedarik süreçlerinin uzaması ve diğer maliyet artışlarının global enflasyon üzerinden risk oluşturmaya devam etmesi beklenebilir. Bu da içinde bulunduğumuz yıl için

küresel ekonominin seyrine dair doğru tahminler yapılmasını zorlaştırmaktadır.

Yukarıda bahsettiğim beklentilere bağlı olarak işletmelere tavsiyem; Dış ve iç taleplerde yavaşlama hissedilir düzeyde artacağından, sipariş esaslı üretim ve satışın birinci öncelikleri olmasıdır, buna rağmen karşılaşılabilecek ciro kayıplarını da göze almaları gerekir.

Söyleşimizin bu bölümünde Çimsataş'ı konuşmak istiyoruz. Hem uluslararası hem de yerli pazara üretim yapan Çimsataş, üretim ve yatırım açısından 2023 yılını nasıl geçirdi, 2024 yılı beklentileriniz nedir?

Çimsataş, kuruluşundan geldiğimiz bugüne kadar her yıl kendini geliştirerek büyümüştür. Tabii zaman zaman küresel krizlerden az da olsa etkilendiğimizi söylemek yanlış olmaz. 2021, 2022 yılları bizim için çok iyi yıllardı. Hem üretimimiz hem satışlarımızı artırdığımız yıllar oldu. 2023'e geldiğimizde durum biraz değişti. Uzun zamandır Avrupalıların yavaşlayacağı yönünde sinyaller, 2023'ün 4. çeyreğinden itibaren kendisini gösterdi. Buna rağmen iyi bir 2023 geçirdiğimizi söyleyebilirim.

Yatırımlarımız durmaksızın devam ediyor. Geriye doğru baktığımda ; özellikle pandemi sonrasında önemli yatırımlar yaptık. Döküm kalitemizi iyileştirecek

kum hazırlama sistemi yatırımı, Mekanik işleme kapasitemizi artıran CNC Machining Center, CNC Turning Center, CNC Vertical Lathe gibi tezgah yatırımlarını gerçekleştirdik. Ayrıca rakiplerimize göre üstün yönlerimizden biri olan kalite anlayışımız doğrultusunda, kalite cihazlarına yatırım yaparak kalite sistemimizi güçlendirdik.

Beklentimiz, küresel boyuttaki ekonomik krizin 2024'ün son çeyreğinde sona ermesi ve taleplerin normal seviyelere gelmesidir. Ancak şimdiden gelebilecek aşırı talep artışlarına karşı, yatırımlar dahil gerekli tedbirleride alıyoruz.

Çelik döküm ürünlerle birlikte sıcak dövme ürünler de üreten Çimsataş, önümüzdeki döneme nasıl bir hazırlık yapıyor? Yatırımlarınız, hedefleriniz...

Türkiye'nin önde gelen sanayi şirketlerinden biriyiz. Bugünkü konumumuzu daha ileri taşımak en büyük arzumuz. Önümüze Endüstri 4.0 hedefini koyarken bu yolda çalışmalara dijital dönüşüm projemizle başladık. Dijital uygulamalar şirketimizin her bölümünde sipariş alımından teslimata kadar olan zincirin her halkasında yer alacak. Dökümantasyon yönetimi dahil tüm veri akışını dijital ortamda sağlayarak verimliliği artırmak üzere ciddi bir yatırım programı uyguluyoruz.

Karbon ayak izi hesaplama ve azaltmanın yanı sıra, Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması uyum çalışmaları bir başka önemli gündem maddemiz. Bütün bunların yanında üretimde müşterilerimizin talepleri doğrultusunda kapasitemizi artırmak ve katma değer yaratan projelere öncelik vermek en önemli hedefimiz.

Evet güçlü yönlerimizden birisi de dökümhane yanında dövme tesislerimizin olması. Dövme tesisimizi geliştirecek, dövme kapasitemizi artıracak 3.150 ton pres hattı yatırımı kararı aldık ve en geç Ağustos 2024'de faaliyete geçmesini planlıyoruz. Bu sayede üretimimiz yüzde 20 artarak, kriz sonrası gelecek talep artışlarına karşı hazırlıklı olmamızı sağlayacak. Ayrıca alüminyum dövme konusunda seri üretime başladık. De-

miryolu sektörüne Alüminyum parça üretimini daha da artırarak ürün çeşitliliğimizi geliştirdik. Buna ilave olarak gelecekte E-mobility çerçevesinde artacak olan dövme alüminyum taleplerine de cevap vermeye hazır olacağız. Döküm tesislerimizi modernleştirme, yenileme ve kapasite artırma konusunda çalışmalarımız sürüyor.

Dünya üzerinde "Döküm ve Dövme" tesislerini aynı bünyede barındıran nadir kuruluşlardan birisiyiz. Zaman zaman parça özelliği ve talep miktarına bağlı olarak biri birinin alternatifi olabilen bu iki üretim yönteminin varlığı bizlere önemli avantajlar sağlamaktadır.

Çimsataş kuruluş hikayesini ve kuruluşundan bu yana önemli kilometre taşlarını sizden dinlemek isteriz?

1970'li yılların başında grup şirketimiz Çukurova İthalat İhracat T.A.Ş., Caterpillar'ın Türkiye temsilciliğini yapıyordu. İş makinalarının en büyük yedek parça ihtiyacı yürüyüş takımları ve kazıcı delici uçlardır ve bu yedek parçalar da ithal ediliyordu. İthalatta da sıkıntılar oluyordu. Aynı zamanda o dönem Türkiye'nin sanayi hamlelerinin başladığı yıllardı ve bu nedenle yerli üretime karar verildi. O zaman Çukurova İthalat ve İhracat A.Ş. nin Adana Şubesinde pim, burç üretimiyle Çimsataş'ın yolculuğu başladı. Çimsataş 1972 tarihinde kurularak 1975 yılında Mersin'de faaliyete geçti. Aynı dönemde, Caterpillar ile Türkiye'de kaliteli yürüyüş takımları üretilmek üzere lisans anlaşması imzalandı. Kaliteli, aşınmaya dayanıklı, yürüyüş takımları ile kazıcı, delici uç ve bıçaklar üretiminde Çimsataş artık bir marka olmuştu.

Üretimimizde birçok döküm ve dövme parça vardı ve bunları iç pazardan temin ediyor veya ithal ediyorduk. Tedarikte sıkıntılar bizi bu üretimleri kendi bünyemize yapmaya itti. 1978 yılında Dökümhane, 1983 yılında Dövmehane yatırımlarını gerçekleştirdik. Döküm ve Dövme taslak parçaları istenilen kalitede kendimiz üretmeye başladık.

1981 yılına geldiğimizde Türkiye'de

ilk defa "İnşaat Makinası" üreten şirket olmuştuk. O dönemin en çok talep gören paletli yükleyicisi, 955 L'nin, Caterpillar ile yapılan lisans anlaşması ile Çimsataş'ta üretimine başlandı. Türkiye'de böyle bir makinanın ilk üreticisi olmak, bizim için hep bir gurur kaynağı olmuştur.

Caterpillar lisansı ile, o dönemin en çok talep gören iş makinası olan paletli ve lastik tekerlekli yükleyiciler üretmiş olmamız Türkiye açısından oldukça önemliydi. İş Makinası üretimimiz Caterpillar'dan sonra Liebherr ile devam etti. Liebherr ile ekskavatör, lastik tekerlekli ve paletli yükleyicileri ürettik.

Daha sonra konsantrasyonumuzu iş makinaları ve otomotiv sektöründe OEM'lere parça üretme konusuna yönelttik. Bu konuda Avrupa'daki önemli firmalar kalitemizi ve rekabetçi olduğumuzu gördüklerinde, tercih edilen bir OEM yan sanayisi olmuştuk. Artık yatırımlarımızın yönü "Dökümhane, Dövmehane, Mekanik İşleme, Isıl İşlemde" kapasite artışına yönelmişti. Yıllar içinde çok önemli yatırımlar yaptık. Hem kapasitemizi hem kalitemizi üst seviyeye çıkaran yatırımları tüm işletmemize yayarak gerçekleştirdik. Döküm kapasitemiz 2.000 tondan 13.000 tona çıktı. Dövme kapasitemiz 6.000 tondan 24.000 tona çıktı, şimdi yeni yatırımımızla 30.000 tona çıkacak.

Şimdilerde 800'ün üzerinde çalışanı ile ürettiğinin yüzde 80'ini başta Almanya olmak üzere Avrupa Birliği ülkelerine ihraç eden ve 100 milyon €'nın üzerinde ciro yapan bir kuruluş haline gelmenin mutluluğunu yaşıyoruz.

Zafer Bey, söyleşimizin bu bölümünde okuyucularımıza sizi yakından tanıtmak isteriz. Ne zaman nerede doğdunuz, aile hayatınız ve eğitim kariyerinizden bahsedermisiniz?

30/08/1949 Ankara doğumluyum. 49 yıllık evliyim, 1 kız, 1 erkek olmak üzere 2 çocuğum ve tamamı kız 3 torunum var. Yargıç olan babamın işi nedeni ile İlkokulu Gerede'de Esentepe İlkokulunda tamamladım. Orta öğretimi TED Ankara Koleji'nde tamamladım. 1968 yılında



girdiğim ODTÜ’de ise 1970 yılında BSc, 1971 yılında MSc eğitimimi tamamlayarak Metalurji Yüksek Mühendisi olarak iş hayatıma başladım.

Orta öğretimimi tamamladıktan sonra kesinlike ODTÜ’yü hedeflemiştim. O dönemde ODTÜ giriş sınavları diğer üniversite giriş sınavlarından ayrı yapılırdı. Hedefim net ve kesin olduğu için diğer üniversiteler sınavına girmedim dahi. Sınav neticesinde ODTÜ Mühendislik Fakültesi Makina Bölümünü kazandım. Benden 1,5 yaş büyük olan ağabeyim metalurji bölümünde idi. 1 yıl sonunda kısmen gözlemlerim ve kısmense ağabeyimin ders notlarından etkilenerek kendim için metalurjinin daha uygun olacağını düşünerek metalurji bölümüne yatay geçiş yaptım.

Döküm mesleğini nasıl seçtiniz, bu mesleği seçmenizde neler etkili oldu? İş kariyerinizden bahseder misiniz?

Metalurji içerisinde dökümü seçmemin özel bir nedeni yok. Kaldığı iş yaşamım boyunca metalurjinin bir çok dalında çalıştım. Yoğunlukla malzeme, ısıtma işlem, döküm ve dövme alanlarında görev aldım.

Çalışma hayatıma 1972 yılında Ereğli Demir Çelik Fabrikalarında Çelikhane Kontrol Mühendisi olarak başladım.

Yaklaşık 1 yıl çalıştıktan sonra askerlik görevimi yapmak üzere ayrıldım. Kıbrıs çıkarması döneminde 19 ay olarak yaptığım askerlik görevinde sonra Çayırova-İstanbul’da Aldıkaçtılar Çelik Dökümhanesinde Ergitme Şefi olarak çalışmaya başladım. Kısa bir çalışma döneminden sonra Mart 1975’te yatırım aşamasındayken halen çalışmakta olduğum Çimsataş’ta Kalite Kontrol Müdürü olarak göreve başladım. Yıllar içerisinde Fabrika Müdürlüğü ve Genel Müdür Yardımcılığı görevleri yürüttükten sonra 1992 yılında Genel Müdür oldum. Yaklaşık 27 yıllık Genel Müdürlük görevimden sonra 2019 yılında Yönetim Kurulu Üyeliğine geçtim ve o zamandan bu yana Murahhas Üye olarak göreve devam ediyorum. Kismet olursa önümüzdeki yıl Mart ayında Çimsataş’ta yarım yüzyılımı tamamlamış olacağım.

İş hayatı dışında neler yapıyorsunuz? Hobileriniz ve özel ilgi alanlarınız ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Yukarıdaki açıklamalarımın da anlayabileceğiniz gibi tüm yaşamım eğitim ve çalışma ile çok yoğun bir şekilde geçti. Maalesef yeteri kadar hobi sahibi olamadım ve bu yaşa geldikten sonra bunun büyük bir eksiklik oldu-

ğunu idrak ediyorsunuz ama çok geç. Kitap okumayı severim ve konu ayırma yapmam. Hala devam etmek üzere sürekli spor yaparım. Halihazırda haftada 2 gün pilates ve fitness için spor salonuna gidiyorum. Fanatik bir Fenerbahçe’liyim. Top ile yapılan tüm sporları takım ayırmaksızın hiç kaçırmadan takip ederim ve tamamı ile ilgili üst düzeyde bilgi sahibiyimdir.

Genç nesil sanayicilere hayatlarında başarılı olmaları için neler önerirsiniz?

Tavsiye ve akıl vermeyi hiç sevmem ve gençler üzerinde herhangi bir etkisi olacağına da inanmam. Tavsiye vermekten ziyade yaparak örnek olmanın daha değerli ve etkili olduğuna inanırım. Her birey kendi yolunu kendisi çizmelidir. Ancak kişinin yaptığı işi sevmesi, sebatlı olması, paradan çok öğrenmeyi ve kariyer yapmayı önceliğini tavsiye edebilirim. Ayrıca son dönemde gençlerde kendi işlerini yapmak gibi bir saplantı olduğunu görüyorum. İstisnalar hariç, çok riskli ve büyüme olanağı kısıtlı olan kendi işlerini kurmak yerine, köklü kuruluşlarda profesyonel olarak çalışmalarının hem geleceklerini garantiye almak, hemde kariyer açısından daha tecih edilir olması gerektiğini düşünüyorum.

TÜRKİYE DÖKÜM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ ÜYE FİRMALARI

ADÖKSAN DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0 216 394 82 60	info@adoksan.com	www.adoksan.com
AKDAŞ DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	ANKARA	0312 267 18 80	akdas@akdas.com.tr	www.akdas.com.tr
AKMETAL METALURJİ ENDÜSTRİSİ A.Ş.	İSTANBUL	0216 593 03 80	info@akmetal.com	www.akmetal.com
AKON HİDROLİK VALF SANAYİ ve TİCARET A.Ş.	İZMİR	0 232 376 79 99	info@akon.com.tr	www.akon.com.tr
AKPINAR DÖKÜM MAK. SAN. A.Ş.	ANKARA	0312 267 04 50	info@akpinardokum.com	www.akpinardokum.com
ALCAST METAL SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	BURSA	0224 241 90 00	alcastmetal@alcastmetal.com.tr	www.alcastmetal.com.tr
ALFA DÖKÜM MAK. SAN. TİC. İTH. İHR. LTD. ŞTİ.	ANKARA	0312 267 17 97	info@alfadokum.com.tr	www.alfadokum.com.tr
ALTAN MAKİNA İMALAT TİCARET LTD. ŞTİ.	ÇORUM	0364 254 93 93	info@altanmakina.com	www.altanmakina.com
ALTUN DÖKÜM SAN. A.Ş.	KONYA	0332 345 07 70	bilgi@altundokum.com.tr	www.altundokum.com.tr
ALÜMİNA ENDÜSTRİ ÜRÜNLERİ SAN.VE TİC.A.Ş	TEKİRDAĞ	0282 691 12 07	alumina@alumina.com.tr	www.alumina.com.tr
ANADOLU DÖKÜM SANAYİ A.Ş.	KOCAELİ	0262 527 23 51	info@anadoludokum.com.tr	www.anadoludokum.com.tr
ARAL DÖKÜM MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0212 771 45 45	info@araldokum.com.tr	www.araldokum.com.tr
ARDEMİR DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	KONYA	0332 248 25 00	ardemir@ardemir.com	www.ardemir.com
ARDÖKSAN DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş.	KIRKLARELİ	0288 263 43 20	ardoksan@ardoksan.com	www.ardoksan.com
ARPEK ARKAN PARÇA ALUM. ENJEK. KALIP SAN. TİC. AŞ	KOCAELİ	0262 658 97 44	arpek@arpek.com.tr	www.arpek.com.tr
ARSLAN MAKİNA DÖK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0212 552 09 92	info@arslanmakina.com	www.arslanmakina.com
ARTI DÖKÜM SAN.TİC.LTD.ŞTİ	ESKİŞEHİR	0222 236 20 70	info@artidokum.com.tr	www.artidokum.com.tr
AS ÇELİK DÖKÜM İŞLEME SAN. TİC. A.Ş	SAMSUN	0362 266 88 47	info@ascelik.com	www.ascelik.com
ASLANKAYA DÖKÜM MAK. SAN. TİC. A.Ş.	GAZİANTEP	0342 326 50 05	info@aslankayadokum.com	www.aslankayadokum.com
ASLAR PRES DÖKÜM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	İSTANBUL	0216 593 25 60	info@aslarpres.com	www.aslarpres.com
ATİK METAL SAN. TİC. A.Ş.	İZMİR	0232 328 35 10	info@atikmetal.com.tr	www.atikmetal.com.tr
AYD OTOMOTİV ENDÜSTRİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	KONYA	444 4 293	info@aydtr.com	www.aydtr.com
AY DÖKÜM MAKİNA SAN. TİC. A.Ş.	ANKARA	0312 267 04 57	aydokum@aydokum.com	www.aydokum.com
AYHAN METAL PRES DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	KOCAELİ	0262 751 21 94	ayhanmetal@ayhanmetal.com.tr	www.ayhanmetal.com.tr
AYZER DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0212 771 51 00	info@ayzerdokum.com	www.ayzerdokum.com
BEYZA METAL PRES DÖK. KALIP SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0212 485 49 66	info@beyzametel.com	www.beyzametel.com
BORAN ÇELİK DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	ANKARA	0312 640 11 66	info@borancelik.com.tr	www.borancelik.com
BURDÖKSAN DÖKÜM MAD. NAK. TİC. SAN. LTD. ŞTİ.	BURSA	0224 493 26 06	info@burdoksan.com	www.burdoksan.com
BUNSA DÖKÜM MAK. ALET SAN. VE TİC. A.Ş.	KAYSERİ	0352 712 12 32	bunsa@bunsadokum.com	www.bunsadokum.com
CAN METAL ENJEKSİYON DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	BURSA	0224 448 29 30	canmetal@yesilova.com.tr	www.canmetal.com.tr
CANBİLENLER DÖKÜM MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	KONYA	0332 342 10 70	canbilenlerdokum@canbilenler.com	www.canbilenler.com
CER DÖKÜM MAKİNE VE SANAYİ A.Ş.	ANKARA	0312 267 11 25	cer@cerdokum.com	www.cerdokum.com
CEVHER JANT SANAYİ A.Ş.	İZMİR	0232 478 10 00	info@cevherwheels.com	www.cevherwheels.com
ÇELİK GRANÜL SANAYİ A.Ş.	İSTANBUL	0212 771 45 55	info@celikgranul.com	www.celikgranul.com
ÇELİKEL ALÜM. DÖKÜM İMALAT SAN. TİC. A.Ş.	KOCAELİ	444 82 55	infocelikel@celikel.com	www.celikel.com
ÇEMAŞ DÖKÜM SANAYİ A.Ş.	KIRŞEHİR	0386 234 80 80	info@cemas.com.tr	www.cemas.com.tr
ÇOLAKLAR DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İZMİR	0232 437 01 25	info@colaklardokum.com.tr	www.colaklardokum.com.tr
ÇUKUROVA İNŞAAT MAK. SAN. TİC. A.Ş.	MERSİN	0324 221 84 00	cimsatas@cimsatas.com	www.cimsatas.com
DALOĞLU DÖKÜM MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	ADAPAZARI	0264 275 48 07	daloglu@daloglu.com	www.daloglu.com
DEMİSAŞ DÖKÜM EMAYE MAM. SAN. A.Ş.	KOCAELİ	0262 677 46 00	marketing@demisas.com.tr	www.demisas.com.tr
DENİZ DÖKÜM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	ESKİŞEHİR	0222 236 00 58	info@denizdokum.com.tr	www.denizdokum.com.tr
DENİZCİLER DÖKÜMCÜLÜK SAN. TİC. A.Ş.	İZMİR	0232 621 55 00	info@denizcast.com	www.denizcast.com
DMS DENİZLİ DÖKÜM MAK.SAN.TİC.A.Ş	DENİZLİ	0258 267 10 33	info@denizlidokum.com	www.denizlidokum.com
DİRİNLER DÖKÜM SAN. TUR. LİMAN İŞL. TİC. A.Ş.	İZMİR	0232 376 87 87	info@dirinlerdokum.com	www.dirinlerdokum.com
DOĞRU DÖKÜM MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	BURSA	0224 482 29 35	info@dogrudokum.com	www.dogrudokum.com
DÖKSAN BASINÇLI DÖKÜM MAKİNA SAN.TİC.A.Ş.	KOCAELİ	0262 658 29 10	info@doksandokum.com.tr	www.doksandokum.com.tr
DOKTAŞ DÖKÜMCÜLÜK TİC. SAN. A.Ş	BURSA	0224 573 42 63	doktas@doktas.com	www.doktas.com
DÖKTİM DÖKÜM METAL MAK.İNŞ. VE GIDA SAN.TİC.LTD.ŞTİ	İSTANBUL	0 332 502 0751	info@doktim.com	www.doktim.com
DÖKÜMAŞ DÖKÜM MAK. SAN. VE TİCARET A.Ş.	MALATYA	0422 244 03 36	info@dokumas.com.tr	www.dokumas.com.tr
DUDUOĞLU ÇELİK DÖK SAN. TİC. A.Ş.	ÇORUM	0364 254 90 01	duduoglu@duduoglu.com.tr	www.duduoglu.com.tr
DUYAR VANA MAKİNA SANAYİ TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0212 668 18 08	bilgi@duyaryvana.com	www.duyarvalve.com
EKSTRA METAL DÖKÜM İZABE MAK.SAN.İTH.İHR.T.L. ŞTİ	ANKARA	0312 267 05 56	ekstra@ekstrametel.com.tr	www.ekstrametel.com.tr
EKU FREN VE DÖKÜM SAN. A.Ş.	KOCAELİ	0262 658 10 01	eku@eku.com.tr	www.eku.com.tr
ELBA BASINÇLI DÖKÜM SAN. AŞ ODÖKSAN OSMANELİ ŞB	BİLECİK	0228 461 58 30	odoksan@odoksan.com.tr	www.odoksan.com.tr
ELİT METALURJİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	İZMİR	0232 877 15 37	info@elitmetalurji.com.tr	www.elitmetalurji.com.tr
EMİN YALDIZ METALURJİ MAK. GIDA OTOM. S.T.L. ŞTİ.	KONYA	0332 239 22 80	bilgi@eminyaldiz.com.tr	www.eminyaldiz.com.tr
ENDOSA KALIP İTH. İHR. SAN. VE TİC. A.Ş.	MANİSA	0236 214 00 32	info@endosa.com.tr	www.endosa.com.tr
ENTİL END. YAT. TİCARET A.Ş.	ESKİŞEHİR	0222 237 57 46	info@entil.com	www.entil.com
ER DÖKÜM MAK. SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 377 01 42	erdokum@erdokum.com	www.erdokum.com
ERKON DÖKÜM İNŞ. TUR. TİC. VE SAN. A.Ş.	KONYA	0332 239 16 50	info@erkondokum.com.tr	www.erkondokum.com.tr
ERKUNT SANAYİ A.Ş.	ANKARA	0312 397 25 00	erkunt@erkunt.com.tr	www.erkunt.com.tr
ERTUĞ METAL DÖKÜM MAKİNA SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0212 691 02 72	info@ertugmetal.com	www.temsidokum.com
FAF DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	ANKARA	0312 814 51 00	info@fafdokum.com.tr	www.fafdokum.com.tr
FERRO DÖKÜM SANAYİ DIŞ TİC. A.Ş.	KOCAELİ	0262 653 42 60	ferrodokum@efesan.com.tr	www.ferrodokum.com.tr
GEDİK İLERİ DÖKÜM TEKNOLOJİLERİ A.Ş.	İSTANBUL	0216 307 12 62	termo@gedikdokum.com.tr	www.gedikdokum.com.tr
GÜRMANÜÇ METAL ENJ. DÖK. KALIP SAN. VE TİC. İHT. VE İHR. LTD. ŞTİ.	KIRKLARELİ	0 288 512 34 33	gurman@gurmanmetal.com	www.gurmanmetal.com
GÜRMETAL HASSAS DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 394 33 31	contact@gurmetal.com.tr	www.gurmetal.com.tr
GÜRSETAŞ DÖKÜM SAN.TİC.LTD.ŞTİ	KOCAELİ	0262 658 30 01	info@gursetas.com	www.gursetas.com
GÜVEN PRES DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0216 365 94 34	info@gpdpress.com	www.gpdpress.com
HAYTAŞ DÖKÜM SANAYİ TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 365 10 56	info@haytas.com.tr	www.haytas.com.tr
HEKİMOĞLU DÖKÜM SAN. NAK. TİC. A.Ş	TRABZON	0462 325 00 25	info@hekimogludokum.com	www.hekimogludokum.com
HEMA OTOMOTİV SİSTEMLERİ A.Ş.	TEKİRDAĞ	0282 758 10 40	hemaotomotiv@hattat.com.tr	www.hattatholding.com
HİSAR ÇELİK DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 464 70 00	info@hisarcelik.com	www.hisarcelik.com
İŞİK ÇELİK DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İZMİR	0232 437 03 23	isik@isikcelik.com.tr	www.isikcelik.com.tr
İĞREK MAKİNA SAN. TİC. A.Ş.	BURSA	0224 243 16 06	info@igrek.com.tr	www.igrek.com.tr
İSTANBUL DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	KOCAELİ	0262 728 13 00	info@istanbuldokum.com	www.istanbuldokum.com
İSTİKAMET DÖKÜM A.Ş.	İSTANBUL	0212 691 11 03	bilgi@istikamet.com.tr	www.istikamet.com
KAĞAN DÖKÜM MODEL SAN.TİS.LTD.ŞTİ	KONYA	0332 239 17 36	kagan@kagandokum.com	www.kagandokum.com
KALKANCI PRES DÖKÜM VE KALIP SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 593 07 55	info@kalkanci.com	www.kalkanci.com
KARAMAN DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	DÜZCE	0380 537 52 67	info@karamandokum.com	www.karamandokum.com
KARDÖKMAK - KARDEMİR DÖKÜM MAK. A.Ş.	KARABÜK	0370 418 22 34	kardokmak@kardokmak.com.tr	www.kardokmak.com.tr
KAYDÖKSAN - KAYSERİ DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	KAYSERİ	0352 321 12 57	bilgi@kaydoksan.com.tr	www.kaydoksan.com.tr
KAYMAKÇILAR DÖKÜM VE SANAYİ A.Ş.	ANKARA	0312 267 04 92	info@kaymakcilar.com.tr	www.kaymakcilar.com.tr
KHD HASSAS DÖKÜM SAVUNMA SAN. LTD. ŞTİ.	KONYA	0332 239 21 22	info@khd.com.tr	www.khd.com.tr
KIRPART OTOMOTİV PARÇALARI SAN. TİC. A.Ş.	BURSA	0224 586 53 50	info@kirpart.com.tr	www.kirpart.com.tr
KOÇAK METALURJİ MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	KONYA	0332 239 21 11	kocak@kocakdokum.com.tr	www.kocakdokum.com
KONDÖKSAN DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	KONYA	0332 239 06 55	kondoksan@kondoksan.com	www.kondoksan.com
KORMETAL SAN. VE TİC. ANONİM ŞİRKETİ	İSTANBUL	0212 694 60 00	kormetal@kormetal.com	www.kormetal.com
KÖRFEZ DÖKÜM SANAYİ TİC. A.Ş.	KOCAELİ	0262 754 51 77	admin@korfezdokum.com	www.korfezdokum.com
KUTES METAL SAN. VE TİC.A.Ş.	İSTANBUL	+90 444 0 166	info@kutes.com.tr	www.kutes.com
LOTUS DÖKÜM MAKİNA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	ANKARA	0 288 512 34 33	lotus@lotusdokum.com.tr	www.lotusdokum.com.tr
MAKİM MAKİNA TEKN.SAN.TİC.A.Ş.	ANKARA	0312 267 56 87	satis@makim.com.tr	www.makim.com.tr
MERT DÖKÜM İNŞ. SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 364 32 12	bilgi@mertdokum.com.tr	www.mertdokum.com.tr
MES ELEKTROMEKANİK DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	TEKİRDAĞ	0282 726 92 94	mesdokum@mesdokum.com.tr	www.mesdokum.com.tr
MESA MAKİNE DÖKÜM GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.	KONYA	0332 239 18 72	bilgi@mesamakina.com.tr	www.mesamakina.com.tr
MİTA KALIP DÖKÜM SAN. A.Ş.	İSTANBUL	0212 552 12 35	mita-kalip@mita-kalip.com	www.mita-kalip.com
MOTUS OTOMOTİV MAK. MET. SAN. TİC. A.Ş.	KONYA	0332 239 12 41	info@motusdokum.com	www.motusdokum.com
NEMAK İZMİR DÖKÜM SAN. A.Ş.	İZMİR	0232 478 10 00	info.turkey@nemak.com	www.cevherdokum.com
NORMSAN BASINÇLI DÖKÜM SANAYİ A.Ş.	İSTANBUL	0216 593 11 61	normsan@normsan.com	www.normsan.com
ORTA ANADOLU YÜZEY TEK.MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	KONYA	0 332 502 17 33	info@ortaanadoluhassasdokum.com.tr	www.ortaanadoluhassasdokum.com.tr

ÖNMETAL DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ	İSTANBUL	0212 485 48 74	info@onmetal.com.tr	www.onmetal.com.tr
ÖZGÜMÜŞ DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	ADANA	0322 441 07 07	info@ozgumus.com.tr	www.ozgumus.com.tr
ÖZGÜR DÖKÜM MAD. MAK. İNŞ. TAAH. MÜM. SAN. TİC. LTD.	ANKARA	0312 267 12 10	ozgurdok@ozgurdokum.com.tr	www.ozgurdokum.com.tr
ÖZGÜVEN DÖKÜM MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	ANKARA	0312 267 41 61	info@ozguvendokum.com	www.ozguvendokum.com
PAYZA DÖKÜM UĞUR PAYZA	KAYSERİ	0352 321 15 96	info@payzadokum.com.tr	www.payzadokum.com.tr
PEK TEKNİK MAKİNA SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0212 855 21 01	info@pektechnic.com	www.pektechnic.com
PINAR DÖKÜM SANAYİ TİC. A.Ş.	İZMİR	0232 479 03 53	info@pinardokum.com.tr	www.pinardokum.com.tr
PROMETAL HAFİF MET. DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	BURSA	0224 241 71 71	prometal@prometaltr.com	www.prometaltr.com
ROLMAK DÖKÜM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	KARABÜK	0370 447 65 65	info@rolmakdokum.com.tr	www.rolmakdokum.com.tr
RUBA FERMUAR VE PRES DÖKÜM SAN. A.Ş.	MANİSA	0236 213 08 86	info@rubapresdokum.com	www.rubapresdokum.com
SAMSUN MAKİNA SANAYİ A.Ş.	SAMSUN	0262 266 51 60	info@samsunmakina.com.tr	www.samsunmakina.com.tr
SEFER DÖKÜM MAK.SAN.LTD.ŞTİ	İSTANBUL	0212 441 09 77	info@seferdokum.com	www.seferdokum.com
SERPA HASSAS DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0216 394 23 52	serpa@serpahassasdokum.com	www.serpahassasdokum.com
SILVAN MERDANE DÖKÜM SANAYİ VE TİC.LTD. ŞTİ.	KOCAELİ	0262 641 95 25	info@silvanrolls.com	www.silvanrolls.com
SILVAN SANAYİ A.Ş.	KOCAELİ	0262 674 75 00	info@silvansanayi.com	www.silvansanayi.com
SÜMER ÇELİK DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş.	İZMİR	0232 853 89 39	info@sumerdokum.com	www.sumerçelik.com
SÜPERPAR OTOMOTİV SAN. TİC. A.Ş.	İZMİR	0232 877 02 12	info@superpar.com	www.superpar.net
SYC DEMİR DÖKÜM MAK. SAN. TİC. A.Ş.	ESKİŞEHİR	0222 236 02 90	info@sycdokum.com	www.sysdokum.com
ŞAHİN DÖKÜM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İZMİR	0232 437 01 83	sahindokum@sahindokum.com	www.sahindokum.com
ŞAHİN METAL İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0212 875 19 00	info@sahinmetal.com	www.sahinmetal.com
ŞENKAYA ÇELİK DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş.	İZMİR	0232 877 21 23	info@senkaya.com	www.senkaya.com
ŞİRVANLI ALÜMİNYUM DÖKÜM VE METAL SAN. A.Ş.	KOCAELİ	0262 643 04 75	muhasebe@sirvanli.com	www.sirvanli.com
TAN ÇELİK DÖKÜM MAK. SANAYİ TİC. A.Ş.	ELAZIĞ	0424 255 55 60	tancelik23@gmail.com	www.tancelik.com
TEKNOPRES METAL SAN TİC A.Ş.	İSTANBUL	0212 503 34 80	bilgi@teknopres.com.tr	www.teknopres.com.tr
TOSÇELİK GRANÜL SANAYİ A.Ş.	İSTANBUL	0216 544 36 00	info@toscelikgranul.com.tr	www.toscelikgranul.com.tr
TRAKYA DÖKÜM SANAYİ TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0212 315 52 40	info@trakyadokum.com.tr	www.trakyadokum.com.tr
TUĞÇELİK ALÜMİNYUM METAL MAM. SAN. TİC A.Ş.	İSTANBUL	0216 540 61 75	tugcelik@tugcelik.com.tr	www.tugcelik.com.tr
TUNÇ MODEL DÖK. MAK. İMALAT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	ANKARA	0212 395 86 66	tunc@tuncdokum.com.tr	www.tuncdokum.com.tr
TÜMOŞAN DÖKÜM A.Ş.	İSTANBUL	0212 468 19 00	info@tumosandokum.com.tr	www.tumosandokum.com.tr
TÜMŞER EV AL. SER. İS.SO.Sİ.İNŞ.TAH. DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.	İZMİR	0232 328 30 37	tumser@tumser.com.tr	www.tumser.com.tr
UĞUR METAL SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	KOCAELİ	0262 751 08 76	ugurmatal@ugurmetal.com	www.ugurmetal.com
UYAR DÖKÜM SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	BURSA	0224 411 09 77	info@uyardokum.com	www.uyardokum.com
ÜMİT DÖKÜM TİC. SAN. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0216 499 46 46	info@umitcasting.com	www.umitcasting.com
ÜNİMETAL HASSAS DÖKÜM MAK. YED. PAR. A.Ş.	İSTANBUL	0216 591 08 70	info@unimetal.com.tr	www.unimetal.com.tr
ÜNSAL MAKİNA A.Ş.	KAYSERİ	0352 322 01 92	bilgi@unsalmakina.com.tr	www.unsalmakina.com.tr
YAKACIK VALF SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 309 72 50	info@yakacikvalf.com.tr	www.yakacikvalf.com.tr
YAZKAN DÖKÜM SAN. VE TİC. A.Ş.	ANKARA	0312 641 32 10	yazkan@yazkan.com.tr	www.yazkan.com.tr
YILKAR DÖKÜM SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	KONYA	0332 239 04 47	info@yilkardokum.com.tr	www.yilkardokum.com.tr

► TÜDÖKSAD KATILIMCI ÜYELER

ACARER METAL SANAYİ TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0212 280 50 50	acarar@acarermetal.com.tr	www.acarermetal.com
AKM METALURJİ SAN. TEMSİLCİLİK VE DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0216 467 31 40	akm@akm.com.tr	www.akm.com.tr
ALTINKUM DÖKÜM METAL NAK. SAN. TİC. LTD.ŞTİ	KONYA	0332 342 42 48	info@altinkumdokum.com	www.altinkumdokum.com
AMCOL MİNERAL MADENCİLİK SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 414 96 16	merkez@amcol.com	www.amcol.com.tr
ASK CHEMICALS TR T.C LTD.ŞTİ.	ANKARA	0312 212 72 91	basak.yilankirkan@ask-chemical.com	www.ask-chemicals.com
AVEKS İÇ VE DİŞ TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 410 00 60	info@aveks.com.tr	www.aveks.com.tr
BDM BİLGİNOĞLU DÖKÜM MALZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İZMİR	0232 432 72 30	info@bdblginoglugludokum.com.tr	www.bdblginoglugludokum.com.tr
BİLİŞİM BİLİŞİM VE YAZILIM SİSTEMLERİ SAN. TİC. A.Ş.	ANKARA	0312 266 11 44	bilisim@bilisim.com.tr	www.bilisim.com.tr
BOMAKSAN ENDÜSTRİYEL HAVA FİLTREASYON SİSTEMLERİ SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 541 93 34	satis@bomaksan.com	www.bomaksan.com
BÜHLER AG SATIŞ VE SERVİS HİZ. LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	0 212 210 45 00	buhler.izmir@buhlergroup.com	www.buhlergroup.com
CANGO ENDÜSTRİYEL ÜRÜNLER VE HAMMADDE TİC. SAN. A.Ş.	İSTANBUL	0216 425 66 60	info@cangometal.com	www.cangometal.com
CARL ZEISS TEKNOLOJİ ÇÖZÜMLERİ TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0216 526 35 95	info.metrology.tr@zeiss.com	www.zeiss.com.tr
CLARIANT TÜRKİYE BOYA KİMYEVİ MADDE. VE MADEN. SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 578 29 29	cetin.saka@clariant.com	www.clariant.com/turkey
ÇELİKTAŞ SİNAİ KUMU SAN. VE TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0212 275 57 13	info@celiktassilis.com	www.celiktassilis.com
ÇUKUROVA KİMYA END. A.Ş.	MANİSA	0236 233 23 20	info@cukurovakimya.com.tr	www.cukurovakimya.com.tr
DAUSSAN REFRAKTER A.Ş.	MANİSA	0236 214 02 86	info@daussan.com.tr	www.daussan.com/tr/
DENİZ METAL DÖKÜM SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	0212 485 82 76	info@denizmetaldokum.com	www.denizmetaldokum.com
DOĞUŞ DÖKÜM MALZEMELERİ A.Ş.	İSTANBUL	0216 504 60 80	info@dogusmetal.com	www.dogusmetal.com
EGES ELEKTRİK VE ELEKTRONİK GEREÇLER SAN. VE TİC. A.Ş.	KOCAELİ	0262 658 28 00	eges@eges.com.tr	www.eges.com.tr
EGT REFRAKTER GEREÇLER END. TİC. LTD. ŞTİ.	KONYA	0332 239 06 08	info@egtr.com	www.egtr.com
ELM DÖKÜM MAKİNALARI (YEMSA MAKİNA SAN. ve TİC.LTD.ŞTİ.)	KONYA	0332 239 11 42	info@elmdokum.com.tr	www.elmdokum.com.tr
ERDEM MAKİNE PAZ. MÜH. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0216 540 13 65	info@erdemmakinaltd.com	www.erdemmakinaltd.com
ERMETAL END.GERİ DÖNÜŞ. TAŞ. SAN. A.Ş.	İSTANBUL	0212 691 13 70	info@ermetaldemir.com	www.ermetaldemir.com
EXPERT MÜMESSİLLİK TURİZM TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0216 573 38 88	info@expert.com.tr	www.expert.com.tr
FETAŞ METALURJİ YÜZEY İŞLEM ÜRÜNLERİ SAN.TİC.LTD.ŞTİ	İSTANBUL	0216 364 34 01	info@fetasmetalurji.com	www.fetasmetalurji.com
HANNOVER-MESSE ANKİROS FUARCILIK A.Ş.	ANKARA	0312 439 67 92	info@ankiros.com	www.ankiros.com
HARBORLİTE AEGEAN ENDÜSTRİ MİNERALLERİ SAN. A.Ş. - İMERYS	İSTANBUL	0216 373 07 97	bahadir.ayran@imerys.com	www.imerys.com
HAZNEDAR DÜRER REFRAKTER MALZEMELERİ SAN.TİC.A.Ş.	İSTANBUL	0 212 745 35 05	info.hdr@calderys.com	www.haznedardurer.com
HENKEN METAL A.Ş.	İSTANBUL	0 532 235 04 44	coskun.keles@heneken.com	www.heneken.com/en/contact/
HERAEUS ELECTRO-NİTE TERMO TEKNİK SAN. TİC. A.Ş.	ANKARA	0312 267 08 88	info.electro-nite.tr@heraeus.com	www.electro-nite.com
HOUGHTON KİMYA SANAYİ A.Ş.	İSTANBUL	0 216 3251515	info.tr@quakerhoughton.com	www.home.quakerhoughton.com
INDUCTOTHERM İNDÜKSİYON SİST. SANAYİ A.Ş.	KOCAELİ	0262 646 34 24	inducto@inductotherm.com.tr	www.inductotherm.com.tr
İNDEMAK İNDÜKSİYON DÖK. MAK. LTD. ŞTİ.	KOCAELİ	0262 311 29 49	eataman@indemak.com	www.indemak.com
KADIOĞLU MADENCİLİK SAN. TİC. A.Ş.	KARABÜK	0370 424 10 50	kadioglu@kadioglumaden.com.tr	www.kadioglumaden.com.tr
KATSİMTAŞ İZOLASYON METALURJİ VE İNŞ. SAN. DİŞ TİC. LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	0216 390 13 00	info@katsimtas.com.tr	www.katsimtas.com.tr
KORKMAZ ÇELİK SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 499 09 99	info@korkmazcelik.com	www.korkmazcelik.com
KROMAŞ METAL VE MAKİNE SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0 212 613 73 50	info@kromas.com	www.kromas.com
KUMSAN DÖKÜM MALZEMELERİ SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 593 09 57	bilgi@kumsandokum.com.tr	www.kumsandokum.com.tr
MAGMA BİLİŞİM TEKN. HİZM. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0216 557 64 00	info@magmasoft.com.tr	www.magmasoft.com.tr
MARMARA METAL MAM. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 429 29 55	marmara@marmarametal.com	www.marmarametal.com
MEGA ELEKTRONİK TALAŞLI İML. MAK. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 428 54 41	info@megatr.com	www.megatr.com
METALPRES MAKİNE SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0216 365 67 73	info@metalpresmakina.com	www.metalpresmakina.com
META-MAK METALURJİ MAK. MÜM. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0212 270 07 08	metamak@metamak.com.tr	www.metamak.com.tr
METKO-HÜTTENES ALBERTUS KİMYA SAN TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 411 69 11	satis@metkoha.com	www.ha-group.com/tr
NEDERMAN MAKİNA SANAYİ TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0 212 438 07 78	info.turkey@nederman.com	www.nederman.com/tr-trNede
ORTADOĞU MİNERAL SAN. TİC. LTD. ŞTİ	İSTANBUL	0216 683 58 00	mert@ortadoguminal.com	www.ortadoguminal.com
ÖZEN MAKİNA SAN. KOLL. ŞTİ.	İSTANBUL	0212 544 44 31	ender@ozenmakina.com	www.ozenmakina.com
SİLTAŞ SİLİS KUMLARI SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0216 335 70 09	siltas@siltas.com.tr	www.siltas.com.tr
TEKNO METALURJİ MALZ. MAK. TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0216 463 33 90	info@teknometalurji.com	www.teknometalurji.com
TES-SAN TESİSAT PROJE SAN. LTD. ŞTİ.	KONYA	0332 237 55 35	bilgi@tes-sanisi.com	www.tes-sanisi.com
TEZMAKSAN MAK. SAN. TİC. A.Ş.	İSTANBUL	0212 674 60 10	bilgi@tezmaksan.com	www.tezmaksan.com
TMC METAL END. SAN. VE TİC. A.Ş.	KOCAELİ	0262 502 31 72	info@tmcmetals.com	www.tmcmetals.com
VALANS MÜHENDİSLİK SAN. DİŞ TİCARET LTD ŞTİ.	İSTANBUL	0850 888 22 78	info@valans.com.tr	www.valans.com.tr
VELACAST MAKİNE SAN. VE DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	0216 622 76 30	nehir.altug@unigrup.com	www.unigrup.com
VESUVIUS İSTANBUL REFRAKTER SAN.TİC.A.Ş.FOSECO	KOCAELİ	0262 677 10 50	foseco.turkey@foseco.com	www.foseco.com.tr
YÜKSELLER METAL İLETİŞİM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	İSTANBUL	0216 313 28 01	info@yuksellermetal.com.tr	www.yuksellermetal.com.tr
ZENMET DİŞ TİCARET A.Ş.	İSTANBUL	0216 411 69 16	info@zenmet.com	www.zenmet.com
WÖHR MAKİNE MÜH. TİCARET LTD. ŞTİ.	İZMİR	0535 021 10 91	erhan.uzuner@aagm.de	www.aagm.de



WÖHR GIESSEREIANLAGEN SEIT 1871



WÖHR DÖKÜMHANE SİSTEMLERİ 1871'DEN BERİ



REKLAMASYON
5-50 ton/saat

WÖHR geri kazanım tesisleri kalıp kumlarının %96 ya varan oranda yeniden kullanımını sağlayabilmektedir. Sağlam tasarımları, verimlilikleri, dayanıklılıkları, ekonomik olmaları ve çevre dostu olmalarıyla öne çıkmaktadır.



MİKSERLER
1-100 ton/saat

Wöhr mikserler kum karıştırma kalitesi, kısa karıştırma zamanı, kolay kontrol ve kullanımı, akıllı pompa nedeniyle minimum reçine ve sertleştirici kullanımı ile fark yaratmaktadır.



KALIPLAMA
4x4m-50 ton
yükleme

Dereceli veya derecesiz kalıpların doldurulması, sıkıştırılması, modelden sıyrılması, boyanması, kapatılması, döküm parçanın kalıptan çıkarılması gibi bütün operasyonlar mevcuttur.





CastForge

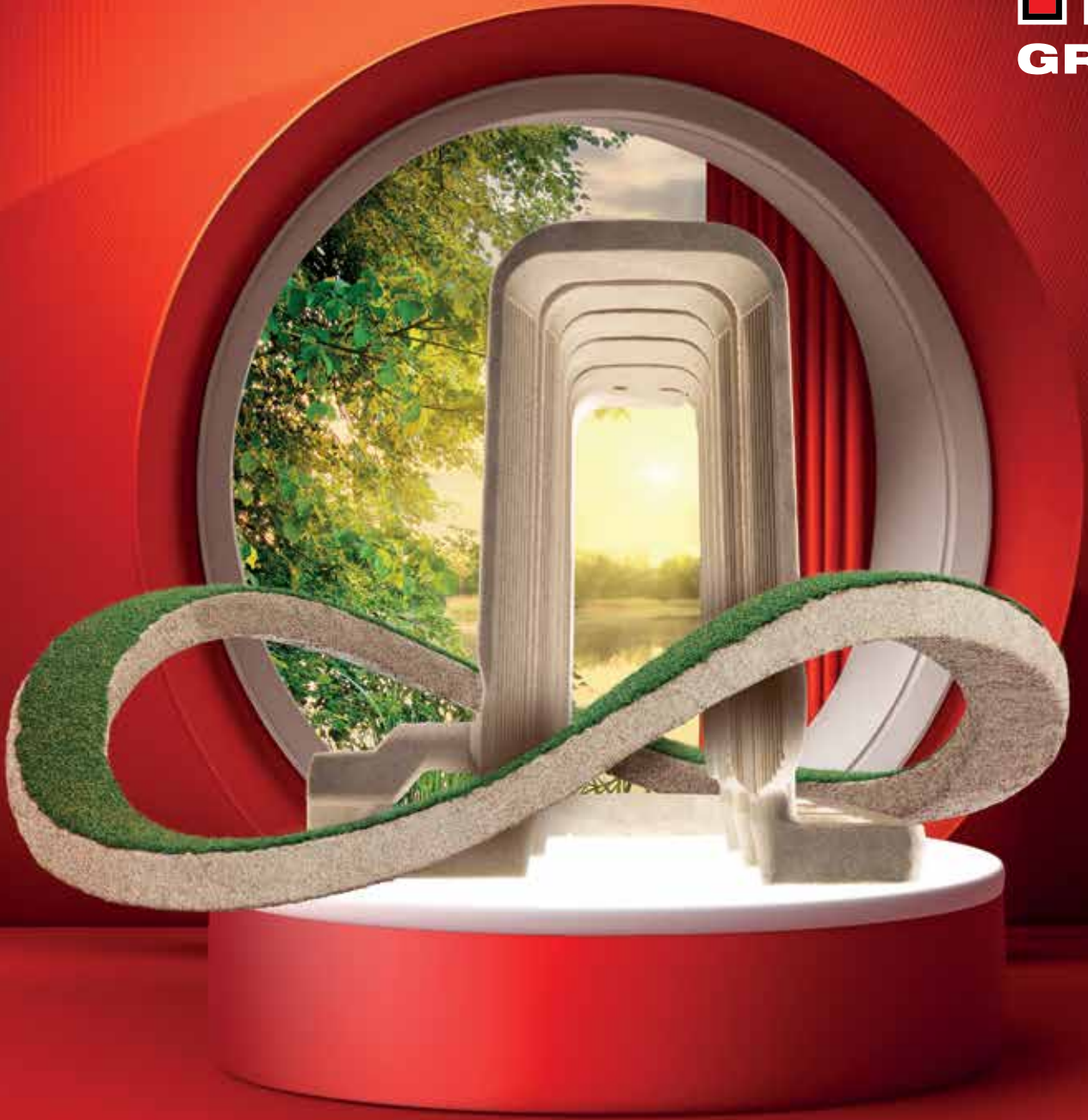


YENİ DEMİR ÇAĞI YENİ BİR SAHNEDE.

CASTFORGE 2024 fuarında yerimizi alıyoruz.
Yeni demir çağını başlatan üretim teknolojilerini
tüm dünyayla paylaşıyoruz.

4 - 6 Haziran 2024 / Salon 5 - Stant 5A71
Messe Stuttgart, Almanya

kutes.com



Sonsuz döngü...

... diye bir şey yoktur. Ama özellikle döküm sektöründe, döngüsel ekonomi günümüz dünyasının mutlak gerçekliğidir.

METKO HÜTTENES-ALBERTUS olarak, örneğin; yenilenebilir hammadde kullanımı, yan ürünlerden sürdürülebilir bir şekilde faydalanma, müşteri kumlarının geri dönüşümü veya yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanılması gibi yöntemlerle her gün malzeme döngülerinin sona ermemesini sağlamak için çalışmaktayız.